

Znanje za največje izzive

Lastna vrhunska programska oprema, najpogosteje izdelana po meri naročnika, produkti za upravljanje človeških virov in identitet, platforme za vodenje projektov in korporativne portale, rešitve za industrijo, javne in finančne ustanove ter gospodarstvo: Agito, podjetje, ki ga je leta 2003 začel graditi veliko prezgodaj preminuli **Mišo Brus**, je danes s svojo rastočo ekipo in projekti, ki jih izvaja za najzahtevnejše naročnike po svetu, dokaz, da imamo tudi v Sloveniji vrhunski potencial in da imamo podjetja, v katerih znajo ta potencial izkoristiti. Ob nagradi GZS je o Agitu spregovorila **Anka Brus**, v.d. direktorja.

V Agitu ste pred dnevi praznovali dvanajsti rojstni dan. Kakšno je bilo podjetje tedaj, na začetku?

Ko ga je moj mož leta 2003 ustanovil, sta bila Agito dva človeka, danes pa nas je skupaj okrog sedemdeset. Resnično lahko rečem, da je imel le svoje znanje in nekaj osebnih priporočil. Enemu dobro izpeljanemu projektu je sledil drugi, drugemu tretji in tako naprej. Leta 2007 sem se tudi sama pridružila ekipi. Pridobili smo nekaj prvih večjih podjetij v tujini, v Liechtensteinu, potem v Nemčiji, Savdski Arabiji ... Razvijali smo se res organsko, iz leta v leto. Dobivali smo čedalje več projektov, se podajali na nova področja, razvijali nove produkte in tehnološke rešitve. Vedno smo iskali nove izzive in to nam je tudi v času krize zelo koristilo.

Ste bili vajeni boja in vam podjetništvu nenaklonjeni časi zato niso prišli do živnega?

Vsekakor nam ni nihče nikoli ničesar podaril. Poleg tega, da smo se ves čas ozirali za novimi priložnostmi, smo se prav tako vedno trudili, da smo razpršili tveganja. Nismo želeli biti odvisni od enega samega velikega partnerja, na primer multinacionalke Hilti, ali produkta, tudi če se je kdaj zdelo, da bi od tega lahko dobro živeli. Filozofija podjetja je bila in ostaja enaka, vedno si želimo naprej, želimo si ponuditi več in bolje.

Koraki podjetja se zdijo trezni in premišljeni.

Naš posel nikakor ni zagotovljen za dolga leta naprej, največkrat gre za projektna dela, za katera vemo, da se bodo prej ko slej končala. Ne moremo vedno načrtovati, koliko dela bomo imeli v kakšnem obdobju, čeprav si za to, da ga dobimo, resnično zelo prizadevamo. Lahko pa ves čas vlagamo v razvoj in s tem skrbimo za svojo konkurenčnost.

Smo storitveno podjetje in jasno je, da zato vlagamo v ljudi, v zaposlene. Tu se trudimo biti vedno v koraku s časom ali celo pred njim.

Agito je zadnja leta prejel vrsto priznanj, med drugim ste eden najbolj priznanih Microsoftovih partnerjev ne le v Sloveniji, temveč tudi širše. Tuji trgi so za vas vse pomembnejši.

Nagrade je lepo sprejemati in vsekakor so priznanje za dobro delo. Vsekakor pa je za nas najpomembnejše, da nam zaupajo pridobljeni partnerji in da ne le z referencami in produkti, ampak tudi s predlogi, kaj bi lahko naredili skupaj, prepričamo nove kliente. Za uspeh v tujini podjetje potrebuje marsikaj. Znanje, pogum, biti mora v pravem trenutku na pravem kraju. Pri nas bi morda lahko uporabili tudi izraz »kontrolirana sreča«. Mi vemo, kaj lahko ponudimo, in vedno se trudimo biti najboljši, ampak na koncu se mora partner na drugi strani odločiti za nas. Odzvati se moramo hitro, pripraviti predloge, ponudbe, predstavitev. Doslej smo očitno delali dobro in prepričali marsikoga.

Med vašimi partnerji so podjetja od zahodne Evrope do arabskih držav, vodilna podjetja v svojih panogah.

Da, delamo tudi za res velike globalne sisteme, med našimi največjimi projekti je trenutno recimo delo za eno največjih farmacevtskih podjetij na svetu. Ne govorim le o državi ali dveh, kjer bi delali zanj, ampak o celotni skupini. Res se spopademo tudi z največjimi izzivi in lahko rečem, da smo jim kos.

Kako zahtevno je potem načrtovanje kadrov?

S posebnimi orodji redno ocenjujemo, koliko strokovnjakov bomo potrebovali za kakšen projekt. Seveda se zgodi, da je treba delati včasih zelo



veliko, drugič pa je dela malo manj. Tak čas potem izkoristimo za to, da naredimo kakšen notranji projekt ali izboljšavo, produkt ali komponento, pridobivamo nova znanja. Delo razporejamo in načrtujemo čim skrbneje. Glede na to, da med drugimi ponujamo tudi orodja za upravljanje kadrov in upravljanje projektov, kovačeva kobilica tu na srečo ni bosa. Tudi to je ena od naših prednosti: o tistem, kar razvijamo in ponujamo, znamo tudi zelo dobro svetovati in imamo izkušnje iz prve roke.

Imate visoko specializirane kadre in vse več zaposlenih. Slovenija, če uporabimo politično korekten izraz, ni znana ravno kot država, v kateri bi bila obdavčitev dela najnižja. Ste v Agitu kdaj razmišljali, da bi se preselili drugam?

Očitno smo še vedno navezani na dom. Zgradili smo res dobro ekipo in ta se še dopolnjuje. Težko bi bilo preseliti Agito, kakršen je danes. Tudi o kakšni podružnici v tujini smo že kdaj razmišljali, pošiljamo ekipe k partnerjem po vsem svetu, ampak za zdaj lahko vsakdanje delo opravljamo od tu. Seveda pa bi bili veseli, če bi bila obdavčitev uspešnih podjetij pri nas prijaznejša. Včasih gledamo izpiske, na primer pri izplačilih nagrad za dobro delo, primerjamo bruto in neto zneske ter se spogledujemo in si mislimo svoje ...

© Agito je v zadnjih dveh letih na domačem trgu povečal prodajo, na tujem pa mu je uspela 300-odstotna rast, dosegal je visoko donosnost kapitala brez zadolževanja in se širil tudi kadrovske.

Ena prvih stvari, ki jih opazimo v vaših prostorih, je razpoloženje med zaposlenimi. Čuti se, da se v Agitu dela intenzivno, hkrati pa je ozračje še vedno sproščeno.

Ne vem, ali lahko sploh dovolj poudarim, kako pomembni so odnosi med nami. Prepričani smo, da ljudje, ki so odlični v svojem poklicu, dosežejo najboljše rezultate, če imajo tudi podobne vrednote. V Agitu se trudimo komunicirati čim bolj odprto. Spoštujemo se, sodelujemo in si pomagamo. Vemo, kako se lahko motiviramo, kaj nas žene naprej, ampak tega se ne da opisati le s procedurami. Tako ekipo moraš preprosto ustvariti in zanjo skrbeti. Ponosni smo, da nam je od tistih začetkov leta 2003 uspelo zgraditi tak Agito, kakršnega poznajo naši zaposleni, partnerji in drugi danes.

Mentorju, sodelavcu, prijatelju v slovo

So vodje in so rojeni vodje. Mišo Brus je bil rojen vodja, neustrašen ter hkrati dosleden in premišljen direktor, ki je z ustanovitvijo podjetja Agito uresničil svoje sanje. Bil je odlični mentor in učitelj za življenje, ki je od svojih zaposlenih vedno pričakoval perfekcijo na vseh ravneh. Bil je tudi prijatelj, vrata njegove pisarne so bila vedno odprta za nas. Postavil je temelje uspešnega podjetja in nam omogočil, da še naprej uresničujemo njegove sanje in vizijo.

Mišo, v nas si pustil globoko sled in zelo te pogrešamo. Vedno se te bomo spominjali.

Tvoji agitovci



Za uspeh v tujini podjetje potrebuje marsikaj. Znanje, pogum, biti mora v pravem trenutku na pravem kraju. Pri nas bi morda lahko uporabili tudi izraz »kontrolirana sreča«.



Nihče nam ni nikoli ničesar podaril. Ves čas smo se ozirali za novimi priložnostmi, prav tako nismo želeli biti odvisni od enega samega velikega partnerja ali produkta, tudi če se je kdaj zdelo, da bi lahko od tega dobro živeli.