

Magic Wand Solutions Studio - Siniša Rudan, osnivač

Par reči o sebi i biznisu

Studio "Magic Wand Solutions Studio" (www.magicwandsolutions.com) je IT studio; studio sa osnovnom delatnošću pružanja softverskih usluga. Mi razvijamo multimedijalna, IT i Web rešenja, usavršili smo se u Web marketingu i integraciji projekata. Kreiramo i razvijamo sopstvene ideje za online poslovanje, razvijamo i implementiramo naše i klijentske Internet biznis planove. Bazirani smo u Beogradu, ali radimo i sa klijentima širom sveta. Fokusirani smo na ponudu inovativnih IT rešenja, obogaćenih svakodnevnim istraživanjima i RIA pristupom.

Zašto ste izabrali da se bavite preduzetništvom?

Iskustvo mi govori da su moj izbor i put slični većini onih koji su se odlučili da se bave preduzetništvom, barem u IT sektoru. Naime, u toku i nakon završenih studija na Elektrotehničkom fakultetu, prvo sam sticao iskustvo. Na moju sreću, bilo je to iskustvo na kompleksnim komercijalnim projektima, velikim delom za inostrane klijente. Krenuo sam standardnom razvojnom putanjom, od programera, preko senior programera, do vođe tima i menadžera projekta. A kada uđete u svet menadžmenta, onda je logičan i sledeći korak ka osamostaljivanju i samostalnom vođenju poslova.

Da li moramo da imamo genijalnu ideju da bismo započeli sopstveni biznis?

Ne. Pre svega, veliki broj kompanija, umesto realizacije „genijalnih“ ideja, pruža usluge, rešava probleme itd. Dakle, veći je broj preduzetnika i kompanija koje „žive“ od realizacije prosečnih ideja, nego genijalnih ideja. Pored ovoga, sjajne ideje, razvijene na jednom kraju planete, veoma je isplativo kopirati na drugom kraju. Ovo važi čak i u globalnom IT tržištu, koje sve veći naglasak daje lokalizaciji.

U prilogu ovome bih dodao i sopstvenu grešku:

Razvijao sam veoma dugo jednu od svojih ideja, težeći savršenstvu. Kasno sam shvati da toj ideji tada nije bilo konkurencije, te nisam imao potrebe razvijati ideju da bude bolja od drugih. Nakon nekoliko godina razvoja, ne samo da se pojavila konkurencija, već je zauzela tržište sa prilično inferiornijim idejama. Dakle, često je važno prosto delovati, biti prvi, a tek naknadno usavršavati ideju do „genijalnosti“!

Dok tražite posao, mogu da vam pomognu:

Saveti

Kako sam našao posao

Poslodavac vas pita

O zanimanjima

Gde je nastala Vaša ideja za biznis?

Moje ideje nastaju posmatrajući ljudske potrebe koje nisu zadovoljene ili bi se njihovo zadovoljenje moglo poboljšati ili pojeftiniti. Beoma često nastaju bivstovanjem u svetu za koje i nastaju, tj. u onlajn svetu, ali isto tako i u trenucima odmora, šetnje, razgovora sa kolegama, čitanjem o nekim drugim idejama...

Koji momenat ističete kao najteži u dosadašnjem poslovanju i na koji način ste ga prevazišli?

Ne mogu istaći neki specifičan problem kao najteži momenat u dosadašnjem poslovanju, iako su finansijski problemi ono sa čime se većina preduzetnika sreće.

Mogao bih eventualno istaći, na primeru jednog projekta, slučaj kada smo istraživanjem postojećih tehnologija videli da ne postoji ni jedna koja bi nam obezbedila rešenje. Nakon teškog zastoja u razvoju projekata, naučili smo da problem postoji samo da bi se rešio. Preformulisanjem i apstrakovanjem zahteva, i svakodnevnim izdvajanjem makar sat vremena na rešavanje problema, makar to vreme izgledalo uzaludno, došli smo i dolazi se do rešenja, koja su makar kompromisna.

Koje su najčešće zamke biznisa sa kojima se susreću preduzetnici?

Nadovezaću se na prethodno pitanje - to su „nerešivi“ problemi. Kao što i u našim životima nije uvek najlepše pa ipak živimo dalje, tako je i sa biznisom - postoje i lepi i teški trenuci. Što se više suočavamo sa teškim, biće ih manje.

Druga česta zamka je „sam protiv svih“ - upravo kada osete sjajnu ideju, preduzetnici nisu željni da je dele, te često uleću sami u njihovu realizaciju, zaboravljajući da će više ruku, iako više koštaju, kreirati rešenje koje će ih isplatiti.

Da ste ponovo na početku da li biste izabrali isti ovaj put i šta biste promenili?

Izabrao bih ovaj put svakako, ali bih napravio neke izmene u načinu putovanja. Manje bih trošio vremena na sporedne stvari, tj. pojačao bih fokus na manji broj projekata, manje bih vremena trošio na razvoj i ranije ulazio u realizaciju. Oformio bih veće timove i više se okretao ka investitorima.

Dok tražite posao, mogu da vam pomognu:

[Saveti](#)

[Kako sam našao posao](#)

[Poslodavac vas pita](#)

[O zanimanjima](#)

Šta biste poručili budućim preduzetnicima?

Šta bih poručio budućim preduzetnicima?! Prvo da postanu preduzetnici, potom, da ne odustanu kad postanu, i na kraju, da ne misle o preživljavanju, već o rastu. Isto kao što nije dovoljno zasejati njivu, već je moramo neprestano obrađivati, moramo biti spremni da uložimo da bismo dobili.

Napomenuo bih i da je veoma korisno ispratiti neki od kurseva za kreiranje biznis planova, te na osnovu toga uobličiti i svoju ideju i sa tako kreiranim biznis planom, pristupiti investitorima, čime ćete omogućiti da vaš biznis učini prvi najteži korak, a i kasnije da dobije finansijske injekcije.

Uopšte, mnogi preduzetnici su obrazovani u struci preduzetničke delatnosti, bez ikakvih menadžerskih, marketinških ili HR obuka. Pošto im je neisplativo ili neizvodljivo da zaposle ove kadrove, prvo rešenje je naknadna obuka u ovim veštinama, koju sam i sam prošao i preporučujem je, makar da postanete svesni opcija, opasnosti i mogućnosti. Sledeći korak je outsourcing ovih aktivnosti kod kompanija koje se ovim bave.

Šta Vam pomaže u trenucima kada Vam je najteže?

Muzika. Umetnost. Sport. Možda zvuči kao šala, ali upravo život i zadovoljstva van biznisa omogućavaju mi da se u njega vraćam pun energije i novih ideja.

Pomaže mi i to što izuzetno volim posao koji radim.

Finalni savet: Birajte preduzetništvo u oblasti koju volite, i retko kada će vam biti teško toliko da biste ikada pobjegli iz preduzetništva!

Srećno!

Mogao bih identifikovati par razloga za pokretanje samostalnog biznisa, gledano iz ugla pojedinca, preduzetnika: nezavisnost, uticaj na svijet oko sebe, finansijska profit, želja za realizovanjem ideje, status. Svaki od njih može biti izuzetno dobar i izuzetno loš razlog. Najkraće objašnjenje bi moglo glasiti: ako razlozi potiču iz vaše sopstvene perspektive onda su dobri, ako su nametnuti kao spoljne norme ili neko očekivanje u koraku biznis evolucije onda su uglavnom loši razlozi.

Preduzetništvo je predivan način da ostanete svoji, da ostanete kreativni, da stvorite nešto lijepo i uzbudljivo i da isto tako upoznate partnere i prijatelje sa kojima osjećate istu energiju. Naravno, to je i ozbiljan i odgovoran posao, dakle idealan način za vaše lično oblikovanje i profilisanje kao i dostizanje jednog novog mentalnog nivoa i širine koji se kasnije projektuje na cijelu vašu ličnosti.

Mogao bih dodati još jedan hrišćanski razlog. Kada je jedan preduzetnik, koji je u srednjim godinama, razgovarao sa svojim duhovnikom i rekao mu da je zadovoljan sa učinjenim i da razmišlja da se povuče, duhovnik mu je rekao da to ne smije učiniti, jer on hrani pet porodica.

Već sam u prijetnom odgovoru poluimplicitno rekao neke od „loših“ strana.

Parafrazirao bih Steve Jobsa (Apple CEO), koji je definitivno kompetentan iz više aspekata (<http://www.youtube.com/watch?v=oOwhbazz5ug>): „Treba imati puno strasti za ono što radite! To je

Dok tražite posao, mogu da vam pomognu:

Saveti

Kako sam našao posao

Poslodavac vas pita

O zanimanjima

zato što je teško i trebate to da radite tokom dužeg perioda. Dakle ako ne volite, odustaćete i to je nešto što se dešava većini ljudi. Dosta je rada i brige. Dakle morate voliti i imati strast!"

Da pojasnim; preduzetništvo vam daje slobodu, moć, ali i odgovornost. Dakle, za razliku od, srećom izumirujuće paradigme rada u Srbiji gdje vaš uspjeh ne zavisi od vašeg rezultata rada, u preduzetništvu to nije tačno.

Ako ste spremni na odgovornost i da sudbinu preuzmete u svoje ruke onda ste se riješili tih loših strana preduzetništva.

Dok tražite posao, mogu da vam pomognu:

[Saveti](#)

[Kako sam našao posao](#)

[Poslodavac vas pita](#)

[O zanimanjima](#)