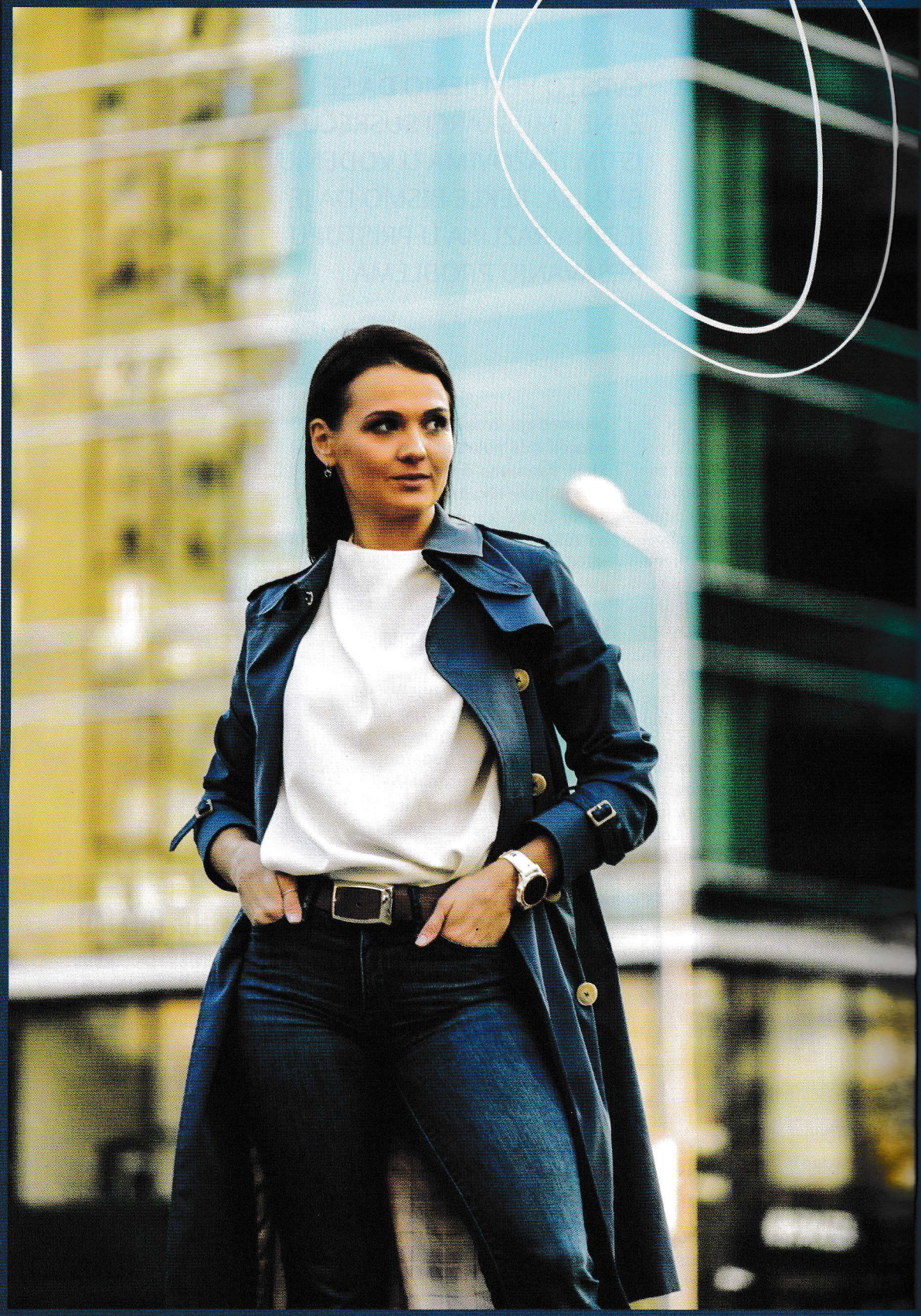


TEKST: ANJA STANIŠIĆ | FOTO: DALIBOR DANILOVIĆ



Moj ŽIVOT JE U MOJIM RUKAMA

DRAGANA ČALIJA

ZAPOČELA JE KARIJERU VEB-DEVELOPERA, RADILA JE I KAO ASISTENT NA KATEDRI ZA INFORMATIKU NA FAKULTETU TEHNIČKIH NAUKA, ALI JE ODUVEK ZNALA DA JE ROĐENA PREDUZETNICA.

TAKO JE SA SVEGA 27 GODINA OSNOVALA SVOJU IT KOMPANIJU, A PROŠLE GODINE POKRENULA JE I STARTAP „ORDERENGINE“, ZBOG ČEGA ŽIVI NA RELACIJI NOVI SAD-LONDON.

Ne krije da obožava izazove i da uživa u tome da sebi konstantno postavlja sve više ciljeve, a sada Dragana za *Original* priča kako je počeo njen put, ali i prenosi savete onima koji se tek upuštaju u preduzetničke vode.

Gotovo „preko noći“ rešila si da od veb-developera postaneš IT preduzetnica i osnovala si svoju firmu bez ijednog klijenta u najavi. Šta te je vodilo u tim trenucima i navelo na tako rizičan potez? Posle koliko vremena si znala da si napravila pravi potez?

– Ono što me je najpre vodilo da uđem u preduzetničke vode jeste moj karakter. Nekome odgovara posao od 9 do 5, da radi u određeno vreme, završi posao i ide kući. Ja drugačije funkcionišem i imam drugačiju dinamiku. Smatram da me određeno radno vreme limitira, jer i ako nemaš posla, moraš da sediš u kancelariji u tom periodu. Takav način poslovanja ne rezonira sa mnom jer meni više odgovara da imam fleksibilnost i slobodu – smatram da tako mogu više postići.

Čudno zvuči, ali ja bih pre radila 24 sata, nego od 9 do 5. Kada si sam svoj gazda možeš da prilagođavaš svoj dan svakoj situaciji, da na primer odeš na trening pre podne ukoliko nemaš obaveza, što nije moguće na svakom poslu. Zvezda vodilja mi je bila sloboda u svakom smislu te reči – sloboda odlučivanja, sloboda planiranja, sloboda organizovanja svog vremena. Kliše fraza, ali moj život je u mojim rukama.

Za mene se nije postavljalo pitanje da li je odluka prava ili nije – istog momenta sam bila sigurna, što mi je potvrdio osećaj ogromnog olakšanja. Ljudi oko mene, uključujući porodicu, prijatelje i profesore na fakultetu, oduvek su bili stava da ako neko treba da otvori svoju firmu, to treba da budem ja, što mi je davalo dodatnu motivaciju. Pre ulaska u preduzetništvo bavila sam se nekim sličnim poslicima koji su mi dali potvrdu da mogu da se upustim u vođenje sopstvenog biznisa, i to uspešno. Filozofija koju sam prigrlila je da rizikujem dok sam mlada i dok se brinem samo o sebi, i to mi je bila olakšavajuća okolnost.

Sa 27 godina osnovala si svoju IT kompaniju, sa 30 si u okviru nje pokrenula i startup i posluješ veoma uspešno. Šta misliš da je tajna, odnosno bez kojih činilaca se tvoj uspeh ne bi desio?

– Ne postoji neki univerzalan recept koji može da se primeni, ali recimo da su bitne snaga i tvrdoglavost da izgurate nešto do kraja. Takođe, morate biti požrtvovani i ambiciozni, a pre svega imati dovoljno energije da istrajete kroz čitav proces. Ono što je takođe bilo

od pomoći je postavljanje manjih ciljeva, koji vode ka nekom većem, krajnjem cilju. Fleksibilnost je, što bi rekli, „must have“, jer put kojim idete ka cilju nikad nije prava linija koja spaja tačku A i B, mora se skrenuti sa puta, malo krivudati, ali nikad ne gubiti iz vida veću sliku i krajnji cilj.

Kada se priča o ženama u IT, govori se kao da je u pitanju ekstremno retka pojava. Misliš li da se na taj način žene motivišu ili upravo odbijaju takvim pristupom, jer potenciranjem toga možda veruju da im tamo nije ni mesto? I šta treba da uradimo da se taj stav promeni?

– Niste mogli postaviti bolje pitanje. To je nešto što se i sama često pitam. Učestvovala sam na brojnim konferencijama i panelima na zadatu temu, kao i temu emancipacije žena, i smatram da postoje izuzetno podeljena mišljenja. Neki to posmatraju isključivo kao bunt, a sa druge strane izaziva dozu motivacije da se žene uključe jer su svi svesni koliko mogu biti sposobne i uspešne i u ovoj grani. Samo to potenciranje retkosti žena u IT može da dobije pogrešnu konotaciju, i sama smatram da je bilo dosta kampanja koje su donele oprečne rezultate. Ono što bih ja izdvojila kao neki vid saveta jeste ne potencirati toliko distinkciju polova u ovoj struci; treba raditi planski na mešovitim događajima, kojima se mogu pozabaviti, na primer, organizacije *Rails Girls* ili Udruženje poslovnih žena Srbije. To bi bili događaji poput koderskih manifestacija i *development* konferencija, gde bi bila svrha okupiti mešovitu publi-

ku koja bi radila na konstruktivnoj razmeni mišljenja i boljem razumevanju one druge strane.

Takođe, mislim da je važno što pre tokom obrazovanja motivisati i edukovati i devojčice i dečake o IT sferi i karijeri u istoj jer je to prevashodno jedan lep i unosan poziv. Ja sam jako srećna što vidim ne samo da je sve više devojaka prisutno u IT industriji, nego da se sve više devojaka bavi programiranjem. I dalje je neobično videti ženu na čelu softverske kompanije, ali verujem da će se i to promeniti.

Koje najvažnije savete bi dala mladima koji se odlučuju kojim poslovnim putem da krenu?

– Najpre da osveste ko su i šta su, šta ih pokreće i kakve su im ambicije. Upoznati sebe i svoj karakter je vrlo važno jer je to presudno na svakom poslovnom putu kada se jave izazovi i problemi koje treba rešiti. Tada je najvažnije da odluke koje se donesu budu u skladu sa onim što volite da radite i što vas ispunjava. Jedino tako možete da prebrodite sve krize i prepreke, a biće ih. Naravno, u tom traženju sebe uvek možemo malo lutati, ali je bitno da u toku tog čitavog procesa naučite nešto o sebi, steknete neko iskustvo. Biraj u skladu sa



Upo
svoj
pre
pos
kad
i pr
treb
naj
koje
u sk
voli
vas



Upoznati sebe i svoj karakter je presudno na svakom poslovnom putu kada se jave izazovi i problemi koje treba rešiti. Tada je najvažnije da odluke koje se donesu budu u skladu sa onim što volite da radite i što vas ispunjava.

svojim karakterom, strašću, ambicijom, odnosno opredeli se za ono što te čini srećnim i motivisanim da ne odustaneš ni pri najvećim izazovima i preprekama.

Prema tvom mišljenju i iskustvu, šta je ono što nas najviše usporava na putu ka uspehu?

– Ovde ću se samo nasmejati i reći – sami sebe najviše usporavamo.

Kako se rodila ideja za *OrderEngine*, startap koji ste pokrenuli, i čime se on izdvojio?

– *OrderEngine* je startup koji je prvenstveno zaživio u ugostiteljskoj industriji. Ugostiteljstvo sam odabrala jer imam dugogodišnjeg prijatelja koji je u toj industriji, te smo nekako spontano otkrili „prazninu“ koju smo shvatili da možemo da popunimo softverom i dovedemo do poboljšanja svakodnevnog poslovanja. Imali smo brojna poznanstva u ugostiteljstvu, pa nam je bilo lako da dođemo do potrebnih informacija i sprovedemo analizu tržišta, što je ključno. To je ono što izdvaja *OrderEngine* na tržištu – mi smo se potrudili da se stavimo u kožu svojih korisnika i shvatimo šta im zaista treba, dok su drugi pravili rešenja napamet, ne slušajući tržište.

Bitno je imati i dobar, pouzdan tim koji radi na tome, kao i biznis-plan i model, koji morate biti spremni konstantno da revidirate kako biste ostali u koraku sa tržištem.

Verujete li da će Srbija, u kojoj se sada veći deo IT poslovanja zasniva na *outsourcing-u*, postati nekada

pogodno tlo i za razvoj startapa, i šta sve treba da se promeni da bi do toga došlo?

– U poslednje vreme primećujem dosta inicijative od strane raznih organizacija, velikih kompanija, pa čak i vlasti da se razvije startap scena u Srbiji i da se mladi motivišu da budu deo nje. To je proces koji zahteva vremena kao i svaki drugi, i ja bih volela da zaživi. Ono što je nepovoljno jeste to da smo mi malo tržište za startape, i ne možete očekivati neki veliki profit ukoliko ste fokusirani samo na domaće tržište. Svi srpski startapi gledaju da se plasiraju globalno i tu nailaze na izazov – kako se iz jedne male zemlje plasirati u svet. S obzirom na to da je malo tržište, ni investicije nisu velike, tako da ukoliko želite da se skalirate, potrebne su vam veće investicije koje dolaze spolja. Neophodno je olakšati našim startapima dobijanje značajnih investicija kako bi se unapređivali i širili poslovanje. Činjenica je da Srbija i njena startap scena postaju sve interesantnije Evropi i globalnom tržištu, i verujem da, pogotovo u svetlu trenutne situacije gde se sve prebacuje na onlajn, imamo još veće mogućnosti nego ranije.

U kom pravcu vidite svoj dalji razvoj?

– Dalji planovi obuhvataju širenje *outsourcing* dela poslovanja, gde smatram da smo zreli za rast. Po pitanju *OrderEngine* aplikacije, plan je da zgrabimo što veći deo srpskog tržišta i da nastavimo gde smo stali pre korone, a to je globalno skaliranje koje počinje iz Londona. ○