

ЖЕНЕ ПРЕДУЗЕТНИЦЕ У ИНФОРМАЦИОНИМ ТЕХНОЛОГИЈАМА

Уз подршку британске владе развија апликацију у Лондону

Драгана Чалија је ове јесени адресу у Новом Саду заменила лондонском, да би се посветила развоју апликације Orderengine. Пре тога је морала да пронађе коме ће поверити фирму коју је основала пре пет година и морала је да прекине академску каријеру и рад са студентима на Техничком факултету

Доношење одлука, па и оних тешких, за Драгану Чалија су свакодневна рутина.

– Када сте предузетник, водите фирму и радите у приватном сектору, онда је одлучивање о потезима који се другима чине пресудним, тек један од задатака који себи свакодневно постављате. И нема никог другог ко ће решити уместо вас, каже на почетку разговора за Економетар ИТ предузетница Драгана Чалија, са којом смо разговарали непосредно пред селидбу за Лондон.

Дан уочи одласка у Велику Британију где од ове јесени покушава да развије и свету пласира апликацију Orderengine која знатно олакшава пословање, скраћујући пут између достављача и наручилаца робе у угоститељству, Новосађанка и докороашњи предавач на Катедри за информатику Факултета техничких наука (ФТН), прича како је донела одлуку да се пресеље у иностранство.

– Било је и лако и тешко. Разлог је јасан – одлазим у иностранство због посла, да бих боље и успешније радила. Желим да се потпуно посветим развоју овог производа за који верујем да ће бити успешан. Наравно, такве одлуке нису лаке. С једне

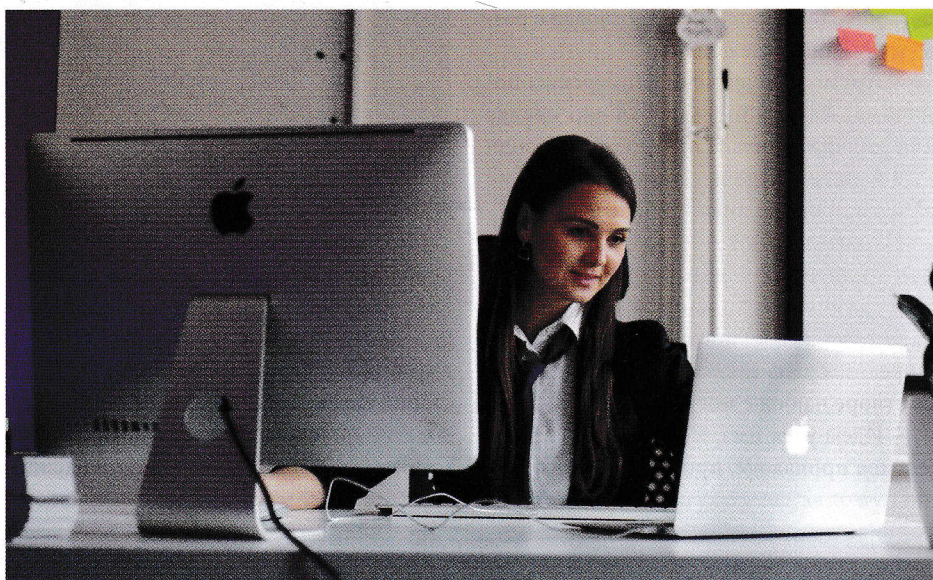


Фото: Приватно власништво Д. Чалија

Драгана Чалија рад на апликацији наставља у Лондону

стране, напуштате све што сте до тада радили, искрено каже Драгана.

Самом одласку претходиле су друге, ништа мање лаке одлуке. Драгана је последње три године паралелно уз вођење фирме Saint Di коју је основала 2013, градила и академску каријеру на Катедри за информатику ФТН-а чији је и сама сту-

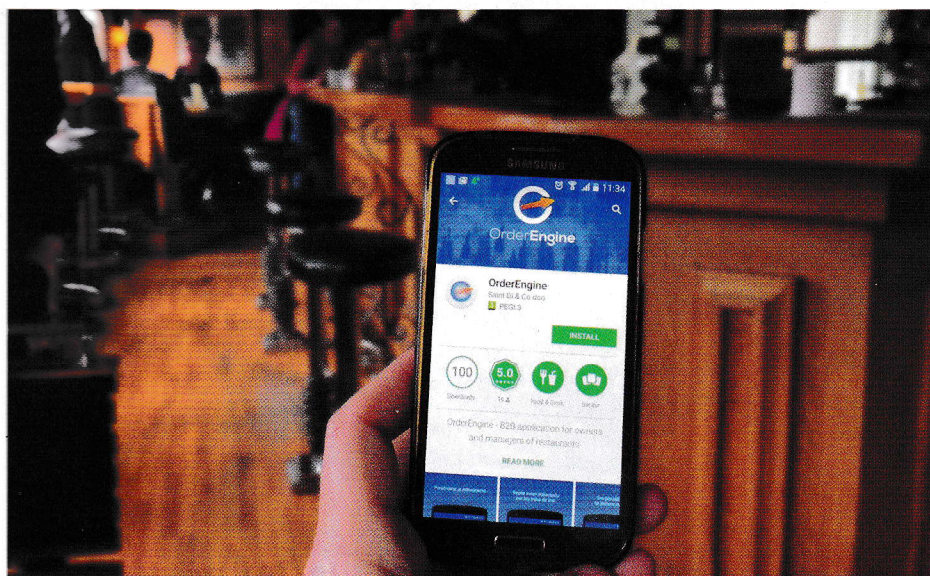
дент била. Такође је морала да пронађе особу од поверења која ће је заменити на челу фирме. Каже да је имала срећу јер је једна од колегиница, која је од самих почетака радила са њом, стасала у одличног стручњака и менаџера, па је са те стране била растерећена.

Додаје да када се доноси таква одлука, многи не верују да финансијски моменат није пресудан.

– То је тек један део сложеног мозаика. Мени је увек главна водиља огромна жеља да развијем своју идеју, да достигнем постављени циљ.

Пре годину и по дана, као стартап креирана је апликација Orderengine. Осмишљена је да повећа ефикасност комуникације и саму набавку у ланцу од добављача до угоститељских објеката. Алатка у телефону или компјутеру која омогућава вођење прецизне евиденције поруџбина, брзу доставу, наручивање неvezано за радно време и то путем СМС-а, вибер, ватс-апа.

То је „бизнис ту бизнис” решење намењено менаџерима кафића, ресторана, и другим угоститељским објектима, а са друге стране, њиховим добављачима.



Апликација Orderengine олакшава доставу робе угоститељским објектима



Драгана Чалија је три године водила фирму и градила академску каријеру

Драганину апликацију препознали су као изузетно корисну у једној планетарно познатој компанији – произвођачу безалкохолних и алкохолних напитака. Такође, нашла се на списку стартапова које је одабрала на једном од својих конкурса и британска влада. Тако се наша саговорница ове јесени и одлучила да крене пут Лондона и да на тамошњем тржишту обави тест фазу.

И више него довољно да се размишља два корака унапред. За разлику до пре пет година када је оснивала фирму а при томе немајући ништа. После искуства у самој индустрији, знала је само да жели да покрене нешто своје. Имену Saint Di кумовала је другарица, и на списку са чиме располаже имала је уписано само огромну жељу и велику мрежу контаката.



OrderEngine

Нисам имала клијента, али најбитнији моменат који ми је давао снагу био је да знам шта желим и како ћу доћи до тога. То је морао да буде један клијент али да за њега радим континуирани посао. Једино је то био пут ка успеху. Такође, уздала сам се у добру мрежу контаката и своје способности преговарања. И знала сам да све оно што не знам, знам особе које знају то да раде, каже Драгана.

Првих година фирма се бавила веб дивелопментом и програмирањем апликација. Била је једини запослени. Преговори са првим, у том тренутку тек потенцијалним клијентом, трајали су девет месеци. Била је то велика компанија која је одлучивала да аутсорсује део свог пословања. Драгана је упорно водила преговоре. Суочавала се, присећа се, не само са стручним питањима већ је морала да објашњава, уверава да њен начин рада неће бити као рад претходника, јер је фирма, наручилац посла, претходно имала лоша искуства. Пет година од тада Драганина фирма и даље обавља све што је тада договорено. Уз осмех, каже да се само тако гради репутација.

Није одустајала ни од идеје да не прихвати краткорочне пројекте. Зато је Saint Di, за разлику од других домаћих ИТ компанија које су најчешће почињале са израдом сајтова па се потом упуштале у консалтинг, кренула обрнутим смером. Први производи Драганине фирме биле су веб апликације, оптимизација пословних процеса, организација тимова, интеграција развојних методологија...

А када је реч о женској компанији у ИТ сектору, неминовно се намеће питање – како је бити жена у преовлађујуће мушком послу. Поједина истраживања, наиме, указују да је у земљама ЕУ учешће жена у ИТ индустрији мање од 30 процената. У Србији, према појединим проценама, тај удео је мањи и износи од 10 до 12 одсто.

– Када сам оснивала фирму, било је јако мало жена власница. Минус је што морате да доказујте много више да сте једнако стручне по техничком нивоу знања, да сте једнако стручне, чак боље, по менаџерским способностима. Суочавате се са предрасудама. Предност је то што сте другачији, па тиме и интересантнији клијентима. Али када убежите резултат, то све постаје неважно. Сагледава се ваш успех и препоруке клијената са којима сте радили. Радује ме и то што сам била сведок, док сам радила на факултету, да је све више девојка у клубу.

А. Мирковић

PROFESIONALNA FITNESS OPREMA



**Široka ponuda fitness
opreme za Vaš:**

- Hotel
- Corporate
- Private Gym

PROSPORT
PROSPORT-SHOP.EU

Srbija i Crna Gora
Miloša Bandića 18
11000 Beograd
Tel. +381 64 113 66 08
office@prosport-shop.eu

BiH
Vase Pelagića 15
78000 Banja Luka
Tel. +387 66 262 966
office@prosport-shop.eu