



## SAM Godišnja Nagrada 2019

### II KATEGORIJA: Mladi menadžer godine (do 35. godina)

*Mladi menadžeri do 35 godina koji su prepoznati unutar i van svoje kompanije kao osobe od integriteta i ugleda i koji su u 2019. godini ostvarili posebne poslovne rezultate.*

*Kriterijumi za izbor:*

1. Inicijativa i inovativnost
2. Ekonomski rezultati
3. Društvena odgovornost
4. Razvoj članova tima
5. Poslovni poduhvat godine

Obrazloženje nominacije mora da sadrži odgovore koji ilustruju da je kandidat prepoznat kao osoba koja:

1. Kontinuirano traži, podstiče, razvija i primenjuje nove ideje i inovacije u poslovanju; Pokazuje inicijativu, smelost i preduzimljivost u radnom okruženju; podstiče kreativnost kod sebe i kod drugih;
2. Prepoznaje poslovne mogućnosti i uspešno sprovodi strategiju kompanije; vešto kombinuje sva svoja znanja i iskustva u cilju ostvarivanja strategije kompanije i ostvarivanju rezultata;
  - a. **Ukoliko se radio o osobi na čelu kompanije, ilustrovati pomak u poslovnom rezultatu (u prometu, broju zaposlenih, prihodu, profitu, tržišnom prisustvu )**
3. Svojim primerom vodi i motiviše zaposlene ka ispunjavanju organizacione vizije, misije i ciljeva; kontinuirano radi na ličnom razvoju i podstiče razvoj drugih; olakšava saradnju i timski rad;



- a. **Ukoliko postoji, ilustrovati primerom ličnog doprinosa razvoju zaposlenih**
4. Pored ostvarenja ekonomskih rezultata vodi računa i o širim društvenim ciljevima;
  - a. **Ukoliko postoji, ilustrovati primerom ličnog doprinosa**
5. Opisati poslovni poduhvat godine.

Nominacije:

1. **Aleksandar Vučić, predsednik, CarGo**
2. **Aljoša Aleksić, izvršni direktor, Galens**
3. **Bojan Munjiza, menadžer prodaje, Transfera**
4. **Dragana Milanović, vlasnica i direktorka, Roberto Baressi**
5. **Kruna Gavović, suvlasnik i direktor The Lean Six Sigma Company CEE, direktor marketinga i Akademije TMS CEE**
6. **Miloš Milisavljević, CEO, Strawberry Energy**

---

### 1. Aleksandar Vučić, predsednik, CarGo

Kao predsednik Udruženja građana „CarGo“, sa svojim timom, uspeo je da napravi održiv i stabilan biznis model koji je od koristi svim članovima Udruženja. Najveća motivacija za rad mu je saznanje da od CarGo aplikacije trenutno živi više od 4.000 pružaoca usluge u Beogradu, dok je neprestano koristi više od 750.000 korisnika u Beogradu.

Pomak u poslovnom rezultatu je rast u broju CarGo usluga od preko 10.000 % u periodu januar 2018. do oktobar 2019. To je i više nego dovoljan dokaz o rastu kompanije CarGo i Udruženja CarGo i značaju koji CarGo ima u srpskoj privredi. Ključne stvari koje su urađene u tekućoj godini su diverzifikacija klasa u aplikaciji, nabavka novih automobila, kao i uvođenje usluge za osobe sa invaliditetom. Zacrtni ciljevi za ovu i sledeću godinu su reinvestiranje profita u nabavku novih automobila, poboljšanje softvera kao i u marketing.

Kao odgovoran predsednik najvećeg Udruženja u Srbiji, daje lični primer time što nekoliko puta sedmično radi kao pružalac usluge i time motiviše naše pružaoce usluge da rade i



zarade više. Smatra da previše vremena u zatvorenoj kancelariji vremenom zamagljuje realnost i ličnim iskustvom želi da utvrdi kakvo je pravo stanje na terenu, kako bi unapredio kvalitet usluge, a time uticao i da članovi Udruženja budu zadovoljni i ispunjeni poslom koji obavljaju.

Poslovni poduhvat godine je nabavka više od 200 novih automobila čime je CarGo usluga podignuta na znatno viši nivo, čime je uposlano više od 600 ljudi u Beogradu, u prvom investicionom ciklusu u ovoj godini. Time su zaposlili veliki broj ljudi ali i pružili našim korisnicima kvalitetniju i bezbedniju uslugu.

Kao predsednik Udruženja ponosan je i na to što su pomogli marginalizovanim grupama u našem društvu obezbedivši potpuno besplatnu uslugu za decu koja se leče od malignih bolesti, za sve obolele od spinalne mišine atrofije, za slepa i slabovida lica, kao i za sve koji se leče od nekih retnih bolesti. Pored toga obezbeđena su i specijalno izrađena elektromotorna kolica za momka sa cerebralnom paralizom, koji je nedavno postao i njihov kolega, čime su ga uključili u zajednicu i podigli svest kod ostalih da i osobe sa posebnim potrebama jesu deo našeg društva i da mogu da doprinesu tome da Srbija bude bolje i humanije mesto za život. Naglašava da su sve ove akcije samo početak, ali i inspiracija za nedavno otvaranje humanitarne „CarGo fondacije“ čiji je predsednik.

## **2. Aljoša Aleksić, izvršni direktor, Galens**

Kompanija Galens je mlad i ambiciozan tim koji sigurnim koracima preuzima značajan udeo građevinskog tržišta u Republici Srbiji. Kompanija je orijentisana ka stambeno – poslovnim objektima. Aktivni projekti se nalaze pretežno u Novom Sadu a otvorena su i gradilišta na Tošinom Bunaru (Novi Beograd, 50.000 m<sup>2</sup>) i hotel na Zlatiboru, “Zlatiborski Biser” (40.000 m<sup>2</sup>).

Gradilišta u Novom Sadu obuhvataju:

1. Kej Garden Residence – 30.000 m<sup>2</sup>
2. Avenija Garden Residence – 55.000 m<sup>2</sup>
3. Kraljev Park – bruto površine – 50.000 m<sup>2</sup>
4. Palata Pupin – završen i useljen objekat pre par meseci – 45.000 m<sup>2</sup>



Kao svoj poseban doprinos kompaniji sa ponosom ističe rukovođenje i sklapanje ugovora o zakupu u poslovnoj zgradi Palata Pupin sa jednom od najvećih svetskih kompanija *Continental Automotive*, gde se nalazi njihov razvojni centar IT inženjera.

Sam proces od "ideje do realizacije" trajao je nešto više od 18 meseci izuzetno detaljnih pregovora, od inicijalnog sastanka do sklapanja ugovora o zakupu cca. 7.000 m<sup>2</sup> za prvu fazu. Bio je zadužen za svaki kontakt od prvog ulaska potencijalnog partnera do poslednjeg parafa na ugovoru - svaki detalj ugovora, svaki m<sup>2</sup>, fit out i opremanje poslovnog prostora, pa do sklapanja ugovora o održavanju tj. Facility ugovora bio je direktno komuniciran sa Aljošom, kako se ne bi gubile informacije u procesu.

### **3. Bojan Munjiza, menadžer prodaje, Transfera**

#### **1) Inicijativa i inovativnost**

U prošloj godini je sa svojim kolegama definisao ogroman broj uspešnih inicijativa, a navodi neke od njih u kojima je direktno učestvovao:

- Kreiranje sektora zbirnog transporta (LTL Department)
- Potpisivanje ugovora sa drugim međunarodnim špedicijama
- Uspostavljanje saradnje sa Ekonomskim fakultetom u Beogradu
- Poseta sajmu logistike u Minhenu
- Proces javnog nagrađivanja zaposlenih

#### **2) Ekonomski rezultati**

Transfera je u 2017. godini imala godišnji prihod od 19 miliona evra, dok je 2018. godinu završila sa prihodom od 28 miliona evra. Veliku zaslugu u ovom procesu ekonomskog rasta rezultata ima sektor prodaje koji je formiran tek početkom 2018. godine.

#### **3) Društvena odgovornost**

U prethodne 2 godine koje su bile veoma uspešne za kompaniju, vodilo se veoma računa o mnogim stvarima koje su svrstane u društveno odgovorne:



- Stvaranje dobre poslovne atmosfere u kompaniji
- Kreiranje konkurentske prednosti kroz nove servise i kvalitet usluga
- Projekti koji su imali za cilj obučavanje i dugoročno zadržavanje zaposlenih u kompaniji
- Projekat istraživanja stepena zadovoljstva zaposlenih
- Doprinos razvoju civilnog društva kroz razna partnerstva i sponzorstva

#### 4) Razvoj članova tima

Kroz rad sa timom Bojan se trudi da pruži sledeće:

- Koordinaciju tima i efikasnu razmenu informacija između članova tima
- Fleksibilnost i prilagodljivost članovima tima
- Nagrađivanje i motivisanje članova tima
- Praćenje performansi svakog člana tima
- Povratna informacija (feedback) o radu člana tima u svakom trenutku

#### 5) Opisati poslovni poduhvat godine

Kreiranje kompletnog tima prodaje, kreiranje zbirnih linija i potpisivanje ugovora sa novim poslovnim partnerima.

### **4. Dragana Milanović, vlasnica i direktorka, Roberto Baressi**

Draganina menadžerska priča ujedno je i preduzetnička porodična priča koja krenula je pre 7 godina, kada je donela odluku da krene putem privatnog posla - a ujedno i ponovo pokrene nešto što je predstavljalo deo porodičnog nasleđa sa svega 3 zaposlena na početku. Danas, nakon 7 godina postojanja, brojniji su u svakom aspektu – imaju 30 zaposlenih (što direktno zaposlenih, što preko agencija) sa tendencijom širenja i 5 prodajnih lokacija u Beogradu.



Osim radnji koje su direktni kanali prodaje, sa tendencijom novih otvaranja, ponosna je što su ostvarili saradnju sa velikim korporativnim klijentima, poput Raiffeisen banka Srbija, OTP banka, Erste banka, Naftna industrija Srbije, Dunav Osiguranje, Falkensteiner hotel, MTL Crna Gora i dr.

Promet koji je kompanija ostvarila 2018. godine bio je blizu 40 miliona dinara a u 2019. se nada da će ga premašiti za 15% usled otvaranja još jednog prodajnog objekta.

Poseban izazov za nju je predstavljala činjenica da motiviše i zadrži radnu snagu iz tekstilnog sektora, koji je sticajem loših okolnosti u nekada tekstilnoj sredini velikih društvenih firmi, doživeo potpuni kolaps. Potrudili su se da unaprede stručnost kao i da zaposle mlade ljude i tako podmlade kolektiv – angažovali su eksterne stručnjake koji su mogli da rade sa našim stručnim licima. Osim toga, ove godine su po prvi put ostvarili saradnju sa Višim tekstilnim školama, gde mladim ljudima koje interesuje njihov vid proizvodnje, nude praksu, usavršavanje, stipendiranje i na kraju stalno zaposlenje u timu.

Iako su još uvek mlada kompanija u razvoju, trudi se da daju svoj doprinos društvenoj odgovornosti. Praksa je da svake godine određenu količinu proizvoda doniraju Crvenom krstu Srbije i na taj način omoguće najugroženijima neki vid pomoći.

Među poslovnim poduhvatima ove godine izdvaja otvaranje lokala u TC Delta City. Za kompaniju je to jako bitan korak u pozicioniranju i daljem razvoju brenda. Ovim poduhvatom pozicionirali su se kao brend ali i podigli plasman i tržišno učešće na viši nivo. Dodatno, otvorena su i nova radna mesta te je broj zaposlenih sada 20% veći nego prošle godine.

## **5. Kruna Gavović, suvlasnik i direktor The Lean Six Sigma Company CEE, direktor marketinga i Akademije TMS CEE**

### Inicijativa i inovativnost

Kruna je preduzela inicijativu za podizanje vidljivosti brenda TMS. Preduzevši niz marketinških akcija – kroz intervjuje za ugledne časopise, elektronske kampanje, kao i organizovanje konferencije „Šta jedemo“, TMS je postigao značajno podizanje vidljivosti.



Kao direktor TLSSC CEE, tržišno je iskomunicirala brend i usluge kompanije.

### Ekonomski rezultati

Za vreme Kruninog angažmana, TMS CEE je posle dve uzastopne godine sa prometom od oko 1,5 mil. EUR, u 2019. godini taj nivo prometa dostigao za prvih 9 meseci, uz prognozirani promet od oko 2,1 mil. EUR i operativni rezultat od oko 250.000 EUR. Takođe, The Lean Six Sigma Company CEE je više nego udvostručila promet u uslugama pružanja treninga, pa je do sada u 2019. godini dostignut rezultat od 100.000 EUR, uz visok procenat bruto operativnog rezultata. To je najveće povećanje u zemljama gde TLSSC posluje.

### Društvena odgovornost

Family Friendly Enterprise koncept je uveden kod tri velike kompanije u Srbiji, a počela je da ga primenjuje i TMS, gde zaposleni imaju tretman kao i klijenti – najbolji mogući.

### Razvoj članova tima

TMS ima dugoročni plan razvoja svakog zaposlenog. Eksperti prisustvuju i razmenama iskustva, Calibration sastancima i drugim formama u inostranstvu i ta znanja prenose kolegama. TMS CEE je jedina kompanija u Srbiji koja ima u svom sastavu auditora za standard ISO 15085 (jedan od 160 na svetu), dva auditora za standard IFS, dva za BRC i mnoge druge vredne eksperte. Cena dostizanja licence jednog takvog eksperta može da pređe i 100.000 EUR.

### Poslovni poduhvat godine

TLSSC CEE je organizovala prvu konferenciju o Lean Six Sigma u ovom delu Evrope, kojoj su prisustvovali vodeći eksperti iz Amerike, Holandije i sa Bliskog Istoka, uz oko 150 vodećih kompanija, a po prvi put je organizovana i „degustacija“ koncepta.

Ove godine je zbog dobrih rezultata TLSSC CEE dobila proširenje franšize na preko 20 država dok će Partner meeting prvi put biti održan van Holandije, i to u Beogradu.

## **6. Miloš Milisavljević, CEO, Strawberry Energy**



### Inicijativa i inovativnost

Miloš je osnovao Strawberry Energy(SE) pre 8 godina sa idejom da napravi Solarni punjač za mobilne telefone. SE je danas vodeća Smart City tehnoloških kompanija, fokusirana na razvoj tehnoloških rešenja za pametne gradove. Glavni proizvod je “pametna klupa”. SE je pionir i u domenu poslovnih inovacija jer je sa svojim biznis modelom u Londonu, postao prva Smart City tehnološka kompanija koja nudi pametnu gradsku infrastrukturu.

### Ekonomski rezultati

Miloš je od nule napravio kompaniju koja uspešno posluje u preko 20 zemalja, sa predstavništvom u Londonu i Beogradu. Firma konstantno pokazuje rast u broju zaposlenih, investicija, prometa, većih prihoda i veću tržišnu zastupljenost.

SE je u Q3 2019 imala najbolje poslovne rezultate do sada, sa 150% rasta u odnosu na prethodni kvartal i 220% rasta u odnosu na prethodnu godinu.

### Društvena odgovornost

SE za svoje osnovne vrednosti izabrao promociju čistih izvora energije u svojim proizvodima. Prvi u svetu instalirali modul za beskontaktno doniranje novca u humanitarne svrhe u Londonu, lansirali klupu sa senzorima za merenje kvaliteta vazduha, pro-bono učestvovali u edukaciji i promociji preduzetništva i društvene odgovornosti na više od 80 događaja.

### Razvoj članova tima

Kako je Miloš sa timom prošao kroz sve faze rasta i razvoja kompanije, dao je primer kako je u stvaranju i razvoju sistema nekada potrebno da svako nosi više šepira i radi različite poslove i ima više odgovornosti. Dodatno, pristup radu “za svaki problem postoji rešenje” je moto kojim se Miloš vodi i koji je postao glavna vrednost svih zaposlenih zbog Miloševog ličnog zalaganja.

### Poslovni poduhvat godine





SE će u 2019. imati veću proizvodnju i prodaju nego u prethodne tri godine kombinovano, zahvaljujući:

1. Lansiranju novog proizvoda Smart Bench Mini – koji je za zbog dobrog dizajna, kompaktnih dimenzija i konkurentne cene za par meseci postao “top seller” sa porudžbinama od Australije do Švajcarske;
2. Proširenju koncepta Londonske Mreže pametnih klupa na Beograd, gde je u fazi 1 instalirano 8 pametnih klupa na Trgu Republike i Topličinom Vencu. Do sredine 2020 očekuje se da se mreža proširi na 30 lokacija širom grada.