

## SAM Godišnja Nagrada 2020

### **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 2020. godini ostvarili posebne poslovne rezultate.*

*Kriterijumi za izbor:*

1. Odgovor na COVID-19 unutar firme
2. Inicijativa i inovativnost
3. Društvena odgovornost
4. Razvoj i vođenje tima, motivacija tima
5. Poslovni poduhvat godine
6. Ekonomski rezultati (finansijski rezultati i tržišna pozicija), posebno u kontekstu specifičnih okolnosti za sektor iz kog dolazi.

Potrebno je da obrazloženje nominacije sadrži odgovore koji ilustruju da je kandidat prepoznat kao osoba koja:

1. Pokazuje odlične sposobnosti kad je reč o kriznom menadžmentu, doprinosi organizaciji poslovanja tokom vanrednih okolnosti, demonstrira poseban odnos i brigu o zaposlenima i koja je izgradila poverenje u timu.
2. 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;
3. Pored ostvarenja ekonomskih rezultata vodi računa i o širim društvenim ciljevima;
  - a. Ukoliko postoji, ilustrovati primerom ličnog doprinosa
4. 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
5. Opisati poslovni poduhvat godine, ukoliko ga je bilo
6. 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) ukoliko ga je bilo.

## Nominacije:

1. **Dragana Milanović**, osnivač i direktor, Roberto Baressi
2. **Ivan Đolić**, Direktor, BE-terna d.o.o. Beograd
3. **Ivan Pribičević**, direktor, Simplify
4. **Nemanja Mališić**, CEO, Intelisale

## Obrazloženja nominacija:

### 1. **Dragana Milanović, osnivač i direktor, Roberto Baressi**

2020. godina predstavlja veliki izazov u poslovanju firme Roberto Baressi jer je ta industrija doživela veliki udarac, pa su morali prilično brzo da reaguju i uđu u velike transformacije na više nivoa.

Prvi njihov odgovor na Covid situaciju bio je taj da se maksimalno obezbedi bezbednost zaposlenih u maloprodajnim objektima, kao i bezbednost klijenata, jer bi obe strane ličnim kontaktom bile potencijalno ugrožene, tako da su i pre proglašenja vanrednog stanja, zatvorili radnje koje su bile autonomne (koje nisu u okviru Tržnih centara) i prebacili poslovanje na online koliko je to bilo moguće. Ujedno su i lično kontaktirali klijente i obezbeđivali dostavu na adresu, tako da su ispoštovali sve porudžbine bez dužih čekanja. Na taj način sačuvali su i zdravlje zaposlenih, a ujedno i omogućili klijentima da budu blagovremeno usluženi. Obzirom da je prva reakcija većine ljudi u timu bila strah i panika, bili su sa njima na svakodnevnim online sastancima, trudili se da ih obaveštavaju o svim daljim koracima i osigurali puna novčana primanja.

Njihov osnovni problem sa kojim se suočavaju kasnije, bio je taj što je prekinuta potražnja za njihovim redovnim proizvodima, usled promene načina života ljudi – ljudi ne odlaze u kancelarije, ne idu na svečane događaje, samim tim prestaje potražnja za njihovim osnovni proizvodom – košuljama.

Kako su nekada imali 2 najveća kanala prodaje na kom se bazirao revenue, a oba su direktno ugrožena – ready to wear linija i corporate sales (uniforme za razne industije), odreagovali su brzo tako što su inovirali kroz nove proizvode za kojima je potražnja postojala, uvodeći i novi kanal prodaje – online.

Uvrstili su u ponudu ženske haljine čiju su prodaju uspeli da utrostruče u odnosu na prethodnu godinu, ostvarili saradnju sa holandskim brendom novčanika Secrid – čiji su zastupnici u međuvremenu postali i sa kojima rade na potencijalom zastupništvu za ovaj deo regiona, uveli u portfolio medicinske uniforme koje ranije nisu radili, a čija potražnja postoji, i sve više se prebacili na online prodaju, koja je doživela veliku ekspanziju usled brze promene navika potrošača.

Iako su mala kompanija, svake godine daju svoj doprinos društvu. Ove godine posebno ističu njihovo veliko angažovanje u izgradnji i rekonstrukciji adekvatnog puta kroz naselje gde se nalazi središte firme u Ivanjici, a koje ujedno koristi i celokupno lokalno stanovništvo. Svake godine daju određenu količin proizvoda Crvenom krstu i institucijama sličnog tipa.

Iz godine u godinu, rade na stručnim usavršavanjima za njihove timove – ove godine posebno izdvajaju saradnju sa konsultantima iz Švedske, sa kojima rade na digitalizaciji i usavršavanju šablona i same izrade proizvoda. Uz njihovu podršku, rade na edukaciji samog tima, poboljšavajući na taj način i kvalitet i izgled samog proizvoda.

Iako su u međuvremenu ugasili 2 maloprodajna objekta, što se pokazalo kao dobra odluka (plan za smanjenje troškova), uspeali su da nadoknade i povećaju za 20% taj promet preko online prodaje, sačuvavši najveći broj radnih mesta na taj način (sa maloprodaje, tim je prešao na online poslovanje). Ujedno se razvoj online prodaje pokazao kao njihov najbolji poslovni potez ove godine, za koji se očekuje da u narednom periodu nadmaši promet koji su pre Covid-a imala 2 maloprodajna objekta.

Promet koji su ostvarili prošle godine je bio blizu 40 miliona dinara, i završena je godina sa 19 stalno zaposlenih + 10 zaposlenih preko ekstrane agencije. U ovom momentu, uspeali su da sačuvamo sva radna mesta stalno zaposlenih ljudi u timu i nadaju se da će do kraja tako i ostati.

## **2. Ivan Đolić, direktor, BE-terna d.o.o Beograd**

Ivan Đolić se nalazi na poziciji direktora u kompaniji BE-terna d.o.o. Beograd i član je menadžment borda kompanije BE-terna Adriatic koji je zadužen za Jadransku regiju. Na tržištu Slovenije, Hrvatske i Srbije, kompanija BE-terna je dobro poznata javnosti kao ADACTA. Krajem 2019. godine, naziv ADACTA odlazi u penziju zato što dolazi do akvizicije od strane austrijske grupacije BE-terna. Njegov veliki doprinos se ogledao u tome što je u ime cele Adriatic regije vodio jedan od glavnih procesa migracije gore dve navedene kompanije. Nakon osam meseci procesa migracije, celokupno poslovanje grupacije BE-terna Adriatic je uspešno pripojeno austrijskoj grupaciji. Pomenuto predstavlja jedinstveno iskustvo za Ivana, a najveći izazov na tom putu se ogledao u tome kako ujediniti veliki broj kompanija da funkcionišu kao jedan sistem, od dokumenata, procedura, načina rada, pa sve do izveštavanja.

Dok je proces migracije bio u punoj snazi, sve nas je zadesila situacija sa COVID-19 virusom. Po proglašenom vanrednom stanju, kompanija BE-terna je svojim zaposlenima

omogućila opciju rada od kuće. Svi zaposleni su u roku od 24h bili opremljeni sa kompletnom opremom za neometan rad od kuće. Kako bi se izbegla mogućnost širenja zaraze, zaposlenima je ponuđena opcija da im se beskontaktno dostavi oprema do njihovog novog radnog prostora u domu. Kompanija BE-terna je svoje poslovanje prilagodila svim propisima i uredbama Vlade Republike Srbije, a koje se odnose na očuvanje zdravlja zaposlenih. Dodatno na sve pomenuto, kako bi se izbegli bespotrebni kontakti u javnom prevozu, BE-terna je omogućila prevoz službenim vozilom svim kolegama čiji je dolazak u kancelarije bio neophodan i znatno doprinosio poslovanju.

I pored izuzetnog pada prihoda tokom aprila i maja, usled vanrednog stanja koji je uveden od strane države, kompanija BE-terna ni u jednom momentu nije pristupila meri otpuštanja zaposlenih ili smanjivanja zarada. Uz pomoć sopstvenih sredstava, dobrim upravljanjem cash flow-om od strane Ivana Đolića, kompanija je nadoknadila gubitak u pomenutom periodu. Danas, kompanija BE-terna d.o.o. Beograd ima više zaposlenih nego na početku pandemije i bolje finansijske rezultate u poređenju sa prethodnom godinom. Ivan Đolić je čvrsto zagovarao izlazak na strano tržište, nudeći naše resurse kompanijama iz iste branše. Upravo dobra raspodela posla na lokalnom tržištu i rad za inostrane partnere, dovelo je do uspešnog izlaska iz veoma teška prva dva kvartala. Pomenuta raspodela je omogućila povezanost timova na lokalnim projektima, ali i finansijsku stabilnost koju donosi poslovanje na zapadnom tržištu.

Jedan od najvažnijih poslovnih poteza, predstavlja uspostavljanje kvalitetne strukture srednjeg menadžmenta. Sa novom strukturom, kompanija BE-terna svoje poslovanje počinje da vodi kroz četiri sektora poslovanja, koja se matično oslanjaju kako na lokalni, tako i regionalni menadžment. Ivan Đolić je, takođe, iskazao veliku želju da kroz Srpsku asocijaciju menadžera podrži aktivnost vezane za zadržavanje kvalitetnih ljudi u Srbiji. Ovo se ujedno podudara i sa jednim od glavnih ciljeva i vrednosti koje promovise u svojoj kompaniji. U 2020. godini, kompanija BE-terna Beograd je imala samo jedan slučaj odlaska zaposlenog iz Srbije, ali i povratka istog početkom oktobra ove godine, što predstavlja jedan od glavnih parametara uspeha kompanije.

### **3. Ivan Pribićević, direktor, Simplify**

#### **Inicijativa i inovativnost**

Ivan Pribićević kao osnivač i direktor Simplify consulting-a je tokom ove turbulentne 2020-te godine, u kojoj je Simplify slavio drugu godinu poslovanja, uspeo da sačuva i proširi tim zaposlenih za preko 80%.

Ivan je jedan od inicijatora razvoja automatizacije poslovnih procesa u Srbiji, primene mapiranja procesa i optimizacije kao ulaza u automatizaciju, prediktivne softverske modele i industrijsku automatizaciju.

Simplify je pozicioniran kao competence centar za procesnu optimizaciju i automatizaciju (Robotic Process Automation) u Srbiji. Kako na tržištu vidi samo partnere u ovom poslu nije uporediv sa konkurentskog stanovišta. Ako posmatramo broj klijenta, relevantnost, broj zaposlenih i prihode Simplify je u samom vrhu u biznisu segmentu kojim se bavi.

### **Ekonomski rezultati**

Poslovni prihodi kompanije u odnosu na 2019. godinu, porasli su za preko 150% što je za mikro kompaniju dobar rezultat, uzimajući u obzir uslove poslovanja u ovoj godini. Rast u domenu broja klijenata je konstantan i širenje na druga tržišta je u povoju.

### **Razvoj članova tima**

Suštinski razvoj Simplify consulting počiva na stalnom unapređenju znanja, razmeni iskustva i uključivanju svih u preuzimanje odgovornosti za rezultat. Mentorski proces je od početka sastavni deo razvoja zaposlenih. Agilnim okruženjem u kojem brzom adaptacijom dolazimo do toga da većinu projekata na kraju 2020 godine vode članovi tima koji su mentorisani od strane iskusnijih kolega. Svaki zaposleni ima svoj udeo u finansijskom rezultatu kompanije.

Većina zaposlenih su Ivanovi bivši studenti, a neki od njih su bili i na praksi u prethodnim kompanijama koje je Ivan organizovao. Vrlo se jasno može videti razvojni put koji su zajedno prešli od odnosa profesor-student, do kolega i partnera u biznisu.

### **Poslovni poduhvat**

Svojim uspehom smatra što su svi klijenti sa kojima su počeli saradnju pre pandemije ostali i proširili saradnju tokom iste, i što su najveći projekti koje je Simplify radio došli pred kraj godine što potvrđuje da je pristup ka klijentima i kvalitet rada na visokom nivou, kao i mogućnost adaptacije novonastalim promenama.

Poslovni poduhvat svakako je potpisivanje sporazuma i proboj na tržište Saudijske Arabije, kao i zemalja u regionu (Slovenija, Makedonija).

### **Društvena odgovornost**

Kao i u prethodnom periodu Ivan je pomogao humanitarnim akcijama u okviru Rotaract-a, gde je jedan od osnivača kluba.

### **Drugo**

Partnerstvo sa Black Pine finalizovano je preuzimanjem pozicije direktora projekata za Srbiju i aktivnom učestvovanju u razvoju RPA tehnologije na tržištu Rusije.

Tokom 2020. godine Ivan je su-osnovao kompaniju PayPack koja se bavi modernim sistemima plaćanja, kao i konzorcijume Digital X i Vexpertio koji se bave razvojem

prediktivnih modela. Simplify je postao partner svih većih softverskih integratora u regionu.

Krajem decembra Ivan na FON-u brani doktorsku disertaciju na temu Višekriterijumski modeli za podršku strateškom odlučivanju i u junu 2020. godine primljen je na EMBA na Quantic Scholl for Business and Tehnology.

#### **4. Nemanja Mališić, CEO, Intelisale**

U 2020, Intelisale je bio ključni partner jednom broju svojih postojećih ali i novih klijenata, pošto se primarno bavi digitalizacijom i unapređenjem prodaje – od klasične (terenske), preko telefonske i trgovine putem digitalnih kanala, sve do integracije pametnih rešenja za komercijaliste uz planiranje ruta. Intelisale je razvio svoju sopstvenu IT platformu za optimizaciju svih kanala prodaje. I upravo je ta digitalizacija bila odgovor koji su tražile kompanije suočene sa izazovima pandemije, te Intelisale uopšte nije bio obeshrabren pandemijom, i istupio kao solution provider svojim partnerima.

Nemanja Mališić je uz kompaniju od samog početka i kao CEO zaslužan je za razvoj proizvoda, tima i tržišta. Intelisale je 2020. godinu započeo sa novim klijentima i potpuno novom industrijom, tako da iako je godina bila jako nepredvidiva zbog COVID19, Intelisale odlučno proširuje svoj tim kako bi bio stabilna podrška postojećim, ali i novim klijentima. Zato se tim u 2020. proširio za 20 ljudi, skoro duplirao i sada broji blizu 40 IT stručnjaka i inženjera.

Intelisale se jako brzo prilagodio novoj situaciji i uveo nove alate i platforme za komunikaciju i kolaboraciju kako svojim zaposlenima, tako i svojim klijentima. Kao odgovoran poslodavac, bila je obezbeđena vrhunska zaštita na radu, uz besplatnu nabavku najsavremenijih maski klase N95 za sve zaposlene, uz sredstava za dezinfekciju. No nove mere nisu bacile u zaborav prethodne CSR aktivnosti, jer se nastavilo sa potenciranjem reciklaže unutar kompanije, ali i nastavak višegodišnje podrške deci sa posebnim potrebama i deo je programa američkog Doman instituta. Svojim ličnim zalaganjem Nemanja je doprineo da stručnjaci iz SADA pruže negu i plan za razvoj dece sa posebnim potrebama uživo, u bezbednom okruženju Intelisale kompanije tokom COVID19. Svojim donacijama Intelisale podržava Specijalnu bolnicu za cerebralnu paralizu i razvojnu neurologiju-Sokobanjska, kao i osobe sa invaliditetom.

Tokom pandemije, kada Intelisale klijenti nisu mogli da posećuju svoje kupce, Nemanja je preuzeo inicijativu kod ključnih klijenata i zajedno sa njima uradio transformaciju terenske prodaje u telefonski i online kanal za nekoliko nedelja. Prepoznajući potrebe tržišta,

pogotovu u kriznim trenucima, sa svojim timom razvio je više inovativnih rešenja koja su održala produktivnost kod klijenata: e-procurement, co-browsing, komunikacioni kanali, itd.

Duboko verujući da je podjednako važno šta razvijaju, ali i koga razvijaju, Nemanja je uspostavio u Intelisale timu u 2020. program razvoja Novih menadžera namenjen tim liderima u IT industriji koji se prvi put nalaze u toj ulozi i sprovodi se sa eksternim saradnicima. Pored programa za lidere, sprovodi se i ovogodišnji plan za kontinuirani razvoj i usavršavanje svakog pojedinca u timu kroz 1-1 koučing sesije.

Nova organizacije je zahtevala i novu strukturu, te je od 2020. uspostavljena nova matrična struktura unutar kompanije koja je timove usmerila pored standardne hijerarhije ka "product" organizaciji. Nemanja smatra da je ovakva organizacija daleko spremnija da se nosi sa svakim promenama na tržištu, ali i da uvodi inovacije češće. Najvažnije, daje velike benefite klijentima.

Iako je godina bila krizna, Nemanja je uspeo da uveća poslovni prihod svoje kompanije. U nastavku svog profesionalnog angažmana, Nemanja je i redovan član i govornik na brojnim konferencijama i skupovima lokalno i globalno.