

We are Q

Alumni Stories

ALUMNI VERN'a

najmlađi partner u trećoj najbrže rastućoj IT tvrtki u srednjoj Europi

Vedran Tolić najmlađi je partner u brzorastućoj IT tvrtki Q Software. Kako je nakon VERN`ova preddiplomskog studija Ekonomije poduzetništva te diplomskog studija Računovodstva i financija završio u tehnološkom sektoru i kako mu je obrazovanje na VERN`u pomoglo u daljnjim poslovnim koracima, saznajte u nastavku.

Piše: **Ivan Pnjak**, student 3. godine studija Ekonomije poduzetništva

16

Prema izboru Deloittea Q softver proglašen je trećom najbrže rastućom tehnološkom tvrtkom u srednjoj Europi. Ova tvrtka za klijente radi doslovno sve što im softverski treba, od aplikacija preko web stranica pa do internetskih trgovina. Iz glavnog ureda u Zagrebu razvijaju projekte za globalne brendove poput Coca-Cole, Walmarta, Facebooka, IBM-a, Vise, Pfizera, Nestlea, Lufthanse, Vaillanta, BBC-a, Audija i Volkswagena. Razgovaramo s Vedranom Tolićem, našim alumnijem i jednim od trojice vodećih ljudi Q-a.

1.

ZAVRŠILI STE VERN'OV PRED-DIPLOMSKI STUDIJ EKONOMIJE PODUZETNIŠTVA, A NAKON TOGA I DIPLOMSKI STUDIJ RAČUNOVODSTVA I FINACIJA. KAKO STE ZAPRAVO ZAVRŠILI U TEHNOLOŠKOJ TVRTKI?

Slučajnost. Prije Q-a odradio sam nekoliko studentskih praksi i poslova u raznim firmama - među njima su bile i Erste banka i HNB. Tamo sam skužio da ne želim raditi u velikoj korporaciji jer su nevjerojatno spore i neučinkovite. To me nagnalo da preispitam smjer u kojem se želim razvijati.

Moji partneri u Q-u su u vrijeme dok je Q bila samo ideja u njihovim glavama (ideja je bila potpuno drugačija od onoga u što je Q danas izrastao) tražili nekoga tko bi im pomogao podići firmu na noge i tko bi preuzeo upravljanje operacijama. Obratili su se kolegici Vrhovski u VERN'ovom HR-u da im pošalje neke studente da ih intervjuiraju. Isti dan sam se čuo s dečkima, upoznao ih i na prvu smo kliknuli. Čak i prije osnivanja firme, dečki su mi ponudili da otkupim udio u firmi što sam bez razmišljanja prihvatio i uložio svu životnu uštedevinu, posudio od oca i radio idućih 5 mjeseci bez plaće da otplatim svoj udio u firmi, ali se na kraju isplatilo.

2.

KADA STE ZAPOČELI S RAZVOJEM TVRTKE I KAKO STE SE UOPĆE OKUPILI U TIM, BUDUĆI DA NISTE ISTIH GODINA? KAKO STE USKLADILI OSOBNE I PROFESIONALNE ASPIRACIJE I TALENTE?

Tim se sastojao od nas trojice partnera. Filip (CEO) ima 15+ godina na vodećim upravljačkim pozicijama, dok Dalibor (CTO) ima 20+ godina iskustva kao programer. Moja je uloga negdje između njih dvojice, jer sam

samoinicijativno naučio osnove dizajna, UX-a, programiranja, a kroz posao sam naučio puno o prodaji i vođenju biznisa. Tako da se savršeno nadopunjujemo, Filip je u potpunosti business oriented, Dado je tehnički dio menadžmenta, a ja sam u sredini ta dva pola.

3.

DELOITTE VAS JE UVRSTIO NA 3. MJESTO NA LISTI NAJBRŽE RASTUĆIH TEHNOLOŠKIH TVRTKI U SREDNJOJ EUROPI. JESTE LI NAKON TOG PRIZNANJA OSJETILI DODATNO POVEĆANI INTERES POTENCIJALNIH KLIJENATA?

Da to je bilo veliko priznanje za naš rad, pogotovo jer je to druga godina za redom da smo na Deloitte Fast listi. Prošle godine smo bili u kategoriji Rising Stars jer smo bili premlada firma da bi ušli u Fast 50. Osjetili smo puno veći interes, naročito inozemnih investitora koji su zainteresirani investirati u firmu, ali i od domaćih klijenata. Nažalost ili nasreću, ne radimo s hrvatskim klijentima, ali uskoro krećemo s prvim HR klijentom raditi na super projektu - radit ćemo aplikaciju za spašavanje ljudi za HGSS.



4.

S OBZIROM NA LISTU GLOBALNIH KOMPANIJA S KOJIMA SURADUJETE, ŠTO BISTE ISTAKNULI KAO VAŠU GLAVNU PREDNOST?

Predanost, raznolikost i brzina. Kvaliteta je nešto što se "podrazumijeva", ali mi imamo poseban odnos i komunikaciju s klijentima koje smo posložili kroz procese kako smo rasli. Pod raznolikost mislim da se nismo specijalizirali npr. samo za mobilna rješenja, nego unutar Q-a imamo različite timove kako bi mogli odgovoriti na svaki zahtjev klijenta.

5.

KOJE SVE VRSTE PROIZVODA NUDITE I KAKO NA DOMAĆEM TRŽIŠTU ZADOVOLJAVATE POTREBU ZA PRONALASKOM KVALITETNIH STRUČNJAKA, A SUKLADNO ZAHTJEVIMA KLIJENATA?

Svima je teško doći do stručnjaka, i mislim da je tako u svakoj branši. Ali unatoč tome, privlačimo ljude interesantnim projektima i klijentima, mogućnošću učenja i napredovanja kao i raznim 'perkovima' (biljar, ping pong, super ured i opuštena atmosfera, besplatna kava, voće i grickalice kao i ostale 'fun' stvari), plus naravno i konkurentnim naknadama za naše ljude.

6.

RAZVIJATE PROJEKTE ZA KLIJENTE IZ UKUPNO 20 ZEMALJA. IZ KOLIKO CENTARA POKRIVATE SVE POSLOVE? JESTE LI POSLOVE PODIJELI PREMA CENTRIMA I STRUČNJACIMA S KOJIMA RASPOLAŽETE U TIM CENTRIMA ILI SU SVI POSLOVI RASPODIJELJENI RAVNOMJERNO?

Sve se razvija iz našeg zagrebačkog ureda, s iznimkom nekoliko ljudi koji rade 'remotely' iz okolnih hrvatskih gradova. Ostali uredi koje imamo (New York, L.A., Zurich, Oslo i Belfast) samo su sales uredi sa nekoliko ljudi koji se brinu o klijentima kao account manageri.

7.

KOLIKO ČESTO IMATE POTREBU ZA ANGAŽMANOM NOVIH STRUČNIH KADROVA I U KOJEM SEGMENTU NAJČEŠĆE?

Kontinuirano rastemo već godinama i to najviše u produkcijskom dijelu firme, a to uključuje developere, dizajnere, QA i project managere

8.

NAZIV TVRTKE JE ISPRVA BIO Q-ALLIANCE, PA ZATIM Q SOFTWARE, A U POSLJEDNJE VRIJEME ČESTO JE U MEDIJSKOM PROSTORU I POTPUNO POJEDNO-STAVLJENO „Q“. JE LI RIJEČ O

PLANIRANOM REBRANDINGU ILI VIŠE KORPORATIVNOM SLENGU?

Najprije smo se zvali Q Alliance (koje je i naše službeno ime u registru) jer je to ime odgovaralo inicijalnoj ideji firme - da budemo alijansa freelancera. Onda smo se rebrandirali u Q Software kada smo izrasli u većeg softverskog providera. Sad guramo Q više kao sleng, ali budući da smo kroz posljednjih godinu-godinu i pol izrasli u pravu agenciju koja pruža 'end to end' rješenja, sve više naginjemo nazivima Q ili q.agency jer tu domenu već i koristimo kao jedan od kanala promocije.

9.

NEDAVNO STE USELILI U NOVE UREDE. KOLIKO DJELATNIKA DANAS ZAPOSŁJAVATE I KAKAV RAZVOJ TVRTKE PLANIRATE U BUDUĆNOSTI?

Trenutno na našim projektima i u back officeu radi 115-120 ljudi, što zaposlenika, što vanjskih suradnika. Budućnost nam je teško predvidjeti jer je IT tržište jako promjenjivo tako da ne radimo dugoročne planove. Planiramo se fokusirati na top svjetske brendove s kojima ćemo zajedno razvijati njihove proizvode, podići kvalitetu projekata na kojima radimo, ali i razvijati vlastite proizvode jer je uvijek zanimljivije raditi na vlastitom proizvodu nego na klijentovom.