

Intervju

Bez lovačkih příča



Kompanija Sat-Trakt je prisutna na srpskom tržištu od devedesetih godina prošlog veka, svojom delatnošću prateći i podstičući razvoj informacionog društva. U početku njena osnovna delatnost je bila distribucija satelitskih i zemaljskih antenskih sistema i prateće opreme, da bi tokom vremena težište poslovanja bilo premeštano na integraciju raznih multimedijalnih aplikacija i prenos podataka, a ime kompanije sve više prerastalo u sinonim za pouzdanog partnera u isporuci opreme za kablovsko distributivne sisteme (KDS) i približavanje ove tehnologije korisnicima. Nakon izgradnje KDS-a u Bačkoj Topoli, gde je i sedište kompanije, Sat-Trakt je izgradio sisteme i u opštinama Kanjiža, Srbobran, Bački Petrovac, Temerin, Bečej, Novi Kneževac, Žabalj, Titel...

Sat-Trakt nudi servis provajderima kompletna rešenja za kablovske internet sisteme, sistem integraciju i softversko rešenje za menadžment interneta i VoIP-a na KDS-u, a kompanijama IT podršku sa prilagođenim rešenjima u organizaciji njihovih mreža, povezivanje udaljenih lokacija, održavanje i nadgledanje mreže.

O svemu tome, kao i o veštini upravljanja kompanijom koja je optikom "premrežila" vojvođansku ravnicu, stigavši do Novog Sada, a, nadaju se, uskoro i dalje, razgovarali smo sa Janošem Žemberijem, generalnim direktorom Sat-Trakta.

Razgovarali:
Vesna Kovačević
vesna.kovacevic@gmbusiness.biz
Zoran Kovačević
zoran.kovacevic@gmbusiness.biz

će vrednost tog našeg ulaganja za tri godine biti veća.

Recept za sve

– Kakva su vaša iskustva sa aktuelnom ekonomskom krizom i poslovnim okruženjem – da li je i u kojoj meri otežano poslovanje?

Posao kojim se bavite podrazumeva značajna ulaganja. Da li je u današnje vreme on isplativ?

Da nije isplativ ne bih ga radio, ali koliko je tačno isplativ ne mogu da procenim u ovom trenutku. Telekomu-

Teže je poslovati. Morate da budete vrlo pažljivi i kad ulažete i kad uzimate kredite. Krediti se i dalje odobravaju, ali treba sve to vratiti. Mi koji poslujemo u oblasti telekomunikacija teško možemo predvideti šta će biti za

Tražim i izveštaje sa sastanka, nedeljne izveštaje... To je, inače, suština - treba uvek tražiti izveštaje, pogotovo ako je firma ovako razgranata.

nikacije traže konstantno ulaganje i mi uvek računamo da će to u budućnosti vredeti. Sada momentalno znamo da

tri, četiri, pet godina, jer se tehnologije brzo razvijaju, ali sigurno ćemo imati jaku konkurenciju. Recimo IP televi-



zija trenutno nije konkurencija kablovskoj, ali će u budućnosti biti, ne zbog velikog broja pretplatnika koje mogu da imaju, već zato što mogu da ulažu u takve stvari koje se onima koji su mali provajderi teže isplate. Recimo, *video on demand*...

Šta je tu problem: tehnologija, autorska prava za emitovanje filmova ili nešto treće?

Tehnologija nije problem, a ni autorska prava. Problem je što to na određenom nivou nije isplativo. Ako kablovska televizija ima, recimo, deset hiljada pretplatnika, ne vredi uvoditi *video on demand*. To vredi jednom Telekomu ili SBB-u.

Kablovska televizija može da isprati IP televiziju; kablovska televizija može da da veće kapacitete interneta nego ADSL tehnologija; kablovska televizija, odnosno DVB-C format u kablovskoj televiziji, znači mogućnost davanja slike i analogno i digitalno. Mi, znači, možemo svugde da pariramo Telekomu. Svaka kablovska televizija koja ima više od 50.000 korisnika može sve što i Telekom. Čak i kvalitetnije. Ali to mogu samo velike kablovske televizije.

Postoji li neki "recept" da i mali kablovski provajderi nađu neku svoju računicu u ovoj priči?

Trenutno još mogu, kako da ne, zato što su puno racionalniji, rade sa manjim brojem zaposlenih, racionalnije troše novac... ali vremenom njihovo ukрупnjavanje biće neizbežno zbog primene skupih tehnologija. Recimo, jedna digitalna stanica košta oko 300.000 evra. Kablovskoj televiziji koja ima mali broj pretplatnika to se ne isplati. Internet može svako da stavi, ali za digitalizaciju je potrebno više pretplatnika. Ako neko ko ima 50.000 pretplatnika

Mora da se izađe u susret ljudima, nije sve samo u plati.

uloži 300.000 evra, njemu je to jedna mesečna pretplata. Onom sa 5.000 pretplatnika treba nekoliko godina da to vrati.

Sat-Traktov modus vivendi

Kažite nam nešto o Sat-Traktu što je možda manje poznato. Koliko imate zaposlenih?

Što se tiče trgovinskog dela tu imamo deset zaposlenih, a što se tiče operaterstva imamo devedeset ljudi. Imamo i neka društva. Naime, Sat-Trakt je kupio i jednu kompaniju koja se bavi ugradnjom alarma. Reč je o stvarno dobroj firmi iz Subotice, čiji vlasnik ju je prodao pošto je želeo da se iseli u Australiju. Ona ima trideset zaposlenih, obezbeđuje monitoring 24 časa, GPRS i sve najnovije tehnologije. Među klijentima imamo i nekoliko banaka i nekoliko velikih firmi.

Sat-Trakt ima predstavništva i izvan Srbije...

Imamo u Sarajevu, Banja Luci, Podgorici, Skoplju i od nedavno u Zagrebu, ali i dalje je 70% našeg poslovanja u Srbiji. Imamo i ispostavu u Budimpešti, ali to je samo logistička baza. Pre deset godina, kada nije bilo reeksporta iz Srbije, tamo smo uzeli jednu carinsku dvoranu i robu koju kupujemo u Nemačkoj, Engleskoj, Kini... dovlačimo u to naše carinsko skladište, a onda raspoređujemo šta ide za Bosnu, šta za Srbiju, Crnu Goru i tako. Do nedavno nije bilo mogućnosti da iznajmimo carinsko skladište u Srbiji i da

onda reeksportujemo robu u Bosnu i druge države. Sada je to moguće, ali je skupo. U Pešti je još uvek jeftinije nego kod nas.

munijom, ali to je možda samo 10% našeg poslovanja.

Sa Češkom smo dosta radili. Tamo imamo jednog značajnog partnera od kojeg smo puno stvari kupovali jeftinije nego od zastupnika. Isto tako on od nas. Već petnaest godina radimo sa istim ljudima i samo dodajemo nove. Vrlo malo njih je otišlo od nas.



Zašto je to tako?

Oni to rade na veliko i kako su ušli u Evropsku uniju. Jer, ako se roba jednom ocarini u Roterdamu, ona više ne mora da se carini u Mađarskoj, što je ranije trebalo. Zbog tih oslobođenih kapaciteta cene su upola niže nego kod nas. Kažem, to je više logistička baza, ali i odatle prodajemo. Iz Mađarske radimo sa Češkom, sa Slovačkom i Ru-

Nije sve u plati

Znači uspeli ste da se izborite za lojalnost poslovnih partnera. Kako obezbeđujete lojalnost zaposlenih? Šta očekujete od njih i kako ih motivišete?

Na različite načine. Nekim kolegama dajem dobru platu, nekima sam izašao u susret, recimo, prilikom kupovine stana, obezbedivši im od firme kredit

Pokušavamo da stvorimo porodičnu atmosferu i jako mi je drago što su posle toliko godina u firmi mnogi jedni drugima postali kumovi.



bez kamate, sa rokom otplate od deset godina, i oni sigurno za to vreme neće da odu. Ima i nekih kolega kojima sam dao procenat i imaju udeo u vlasništvu. To je slučaj sa svim direktorima u inostranstvu, jer jednostavno ja tamo ne stignem. Dvojici inženjera takođe planiram da dam procenat. Jesu to mali procenti, ali su i vredni. Ako firma recimo vredi 10 miliona, a ja dam nekom 1%, to je 100.000. Ako za pet godina firma bude vredela još više i njemu će biti veći procenat. Znači, najvažnijim ljudima sam dao procenat od firme, drugima po važnosti sam izašao u susret sa kreditima, a trećima sam kupio automobile. Odnosno, firma kupi automobile, a oni ih koriste i za sopstvene potrebe. Mora da se izađe u susret ljudima, nije sve samo u plati.

Takođe, svake godine nekoliko puta zajednički idemo ili na splavarenje ili na rafting ili na jedrenje. Tu dođu direktori svih naših firmi. Sastajemo se u Beogradu, a iznajmljivali smo i "Salaš 137" kod Novog Sada i tamo se družili. Pokušavamo da stvorimo porodičnu atmosferu i jako mi je drago što su posle toliko godina u firmi mno-

gi jedni drugima postali kumovi. Recimo, direktoru iz Pešte kum je direktor iz Beograda.

Desi se, naravno, i da neko ode. Iako okupljamo dobre ljude i dajemo korektnu platu, kada dođe neka multinacionalna kompanija i ponudi duplo više, meni ne preostaje ništa drugo nego da poželim sve najbolje tome ko že-

neki od njih su spremni da uče i zaista hoće time da se bave. Od tih ljudi izaberemo. Mi smo napravili Internet centar koji ima deset zaposlenih i svi imaju višu školu, neki i fakultet. Bilo je onih koji, kada su došli, nisu mnogo znali, ali su učili i postali pravi stručnjaci. Neki od njih, iako dobijaju platu od 500 evra, a u Beogradu bi dobi-

Do nedavno nije bilo mogućnosti da iznajmimo carinsko skladište u Srbiji i da onda reeksportujemo robu u Bosnu i druge države. Sada je to moguće, ali je skupo. U Pešti je još uvek jeftinije nego kod nas.

li da ode. Ali to se uvek nadoknadi – damo šansu nekom mlađem i nadamo se najboljem.

Da li je teško naći mlade stručnjake u Srbiji?

Teško je, ali se nalaze. Ovdje u našoj okolini još je teže. Za internet imamo mlade stručnjake. Postoje tu neke "više uzaludne informatičke škole" gdje deca ništa ne nauče ali dobiju diplomu, ali

li možda hiljadu, na Zapadu i pet hiljada, ipak ne žele da idu, jer su dobar tim i vole ovde da rade. Naravno, kao što sam rekao, uvek će neko da ode, ali ni u tom slučaju ne treba zatvarati vrata za njim.

Mislite da svaki vaš čovek koji ode u drugu, veću i jaču firmu može u stvari da bude vama kontakt u toj firmi?

Jeste. Ja to upravo tako vidim.

Rekli ste da imate predstavnštva u više država. Da li puno putujete?

Jako puno. Ranije sam mnogo putovao u Mađarsku, na Zapad – London, Nemačka, sajmovi... a sada to prepu-

i samo se koncentrišete na prirodu. A i lovac koji ide sa vama najčešće nema veze sa poslom i skroz je u drugoj priči... Ne lovim toliko puno, ali od dvanaest meseci skoro mesec dana provedem u lovu.

potpuno nerazvijen ovde kod nas. Recimo, ja gledam u Hrvatskoj i Mađarskoj prave velike pare od lovnog turizma. Kod nas to nije slučaj. Problem je u organizaciji. Neko mora da bude vlasnik toga da bi od toga mogao da profitira.

Svaka kablovska televizija koja ima više od 50.000 korisnika može sve što i Telekom. Čak i kvalitetnije.

štam kolegama. Oni to vole. Uvek imaju neke treninge i makar koji trening da je pitaju ja im to platim. Ja više ne putujem radi stručnog usavršavanja. Puno je njih koji to prate i ja posle sednem sa njima pa ih "ispitam". Što je najbitnije, uvek od njih tražim izveštaje. Tražim i izveštaje sa sastanka, nedeljne izveštaje... To je, inače, suština – treba uvek tražiti izveštaje, pogotovo ako je firma ovako razgranata.

Ja lično odem jednom godišnje u Keln. Protekle nedelje sam bio u Pešti i baš sam razmišljao kako sam tada prvi put posle četiri meseca otišao u inostranstvo. Bosnu i Crnu Goru i ne smatram inostranstvom; gde mogu sa ličnom kartom to nije inostranstvo. Tamo idem češće. Najviše u Bosnu, jer nam je tamo trgovina skoro kao u Srbiji, a ređe u Hrvatsku, Makedoniju, Crnu Goru.

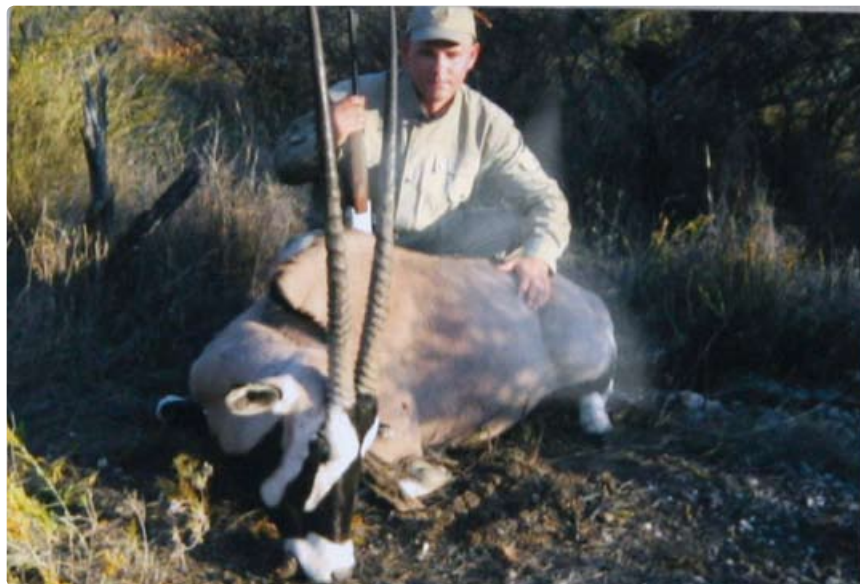
Za lovački dnevnik

Slovite i za strastvenog ljubitelja lova...

To mi je relaksacija. Kada idete u lov nemate mobilni telefon. I ako ga imate, morate da ga isključite, jer ne možete da ga koristite. Treba neverovatno dobro da se koncentrišete, da tražite divljač ili će lov biti neuspešan. Dakle, morate sve drugo da ostavite iza sebe

Na koja lovišta idete?

Idem svuda. Ovde kod nas imamo zečeve i srndaće. Baš sad mi dolaze prijatelji iz Bosne da lovimo srndaće. Nakon toga ja idem kod njih. Tamo idemo na vuka ili tetreba, divokoze. Imam i neke prijatelje kod kojih idem na divlje svinje, na hajke na jelena. Uglavnom je to teritorija eks Jugoslavije. Mada nekad odem i na ekskluzivne lovove kao što je lov na mrmote u Austriji. To je jako interesantno: idete na dve, dve i po hilja-



de metara, sa malokalibarskom puškom. Bio sam i u Africi, a sada na jesen planiram odlazak u Kirgistan u lov na divokožu. Skupi se društvo, odemo na desetak dana. Danas je to lovni turizam, koji je

Da li, osim lova, ima još nešto čime "lečite" stres i umor?

Lov je jako dobar protiv stresa. Često i ne ulovim ništa, ali uživam u šetnji. Bitna je priroda, a i svaka životinja ima neku svoju priču. Možda ću jednog dana početi da pišem lovačke dnevnike. A moj drugi hobi je fudbal. Fudbal igram nedeljno dva puta, ali u njega i ulažem. Ovde u mestu imam svoj klub FK Bačka Topola, pa me fudbal i relaksira, ali mi i proizvodi stres. Em košta para, em kad gubite, kad ne ide ... Član sam i uprave Partizana, ali tamo ne učestvujem u radu tako aktivno, pa nemam ni neke stresove. Tamo se lepo družimo, ostvarujemo

lepe kontakte, putovanja. Prošle godine smo bili u Istanbulu, u Štutgartu. Ako i ove godine prođemo u Evropsko takmičenje, biće putovanja. A ta putovanja znaaju da budu zaista lepa. 📷