

*Docentric razvija in trži programsko opremo kot storitev, ob strmi rasti prihodkov stavi na tesno sodelovanje s strokovno skupnostjo.*

# USPELI KOT PARTNERJI MICROSOFTA

**GORAZD SUHADOLNIK**

Pred 11 leti ustanovljeno podjetje Docentric iz Ljubljane se ukvarja z razvojem in prodajo programske opreme za avtomatizacijo generiranja poslovnih poročil in dokumentov. Gre za poročilni sistem za Microsoft Dynamics 365 for Finance and Operations, Microsoftovo rešitev načrtovanja virov podjetja (ERP).

»Kot razvijalca na začetku razvoja produkta nisva veliko razmišljala o poslovnih vidikih, ampak le o tem, kako narediti izdelek čim bolj zmogljiv in tehnično dovršen,« pravita ustanovitelja podjetja Ana Gligorijević in Jurij Leskovec. Hitro sta spoznala, da tudi odličen izdelek ne pomeni veliko, če nihče ne ve zanj in če ni podporne ekipe. Morala sta razviti dodatne veščine – Jure je postal prodajni predstavnik, Ana pa specialistka za trženje. Sčasoma sta pridobila prve posle in ustvarila izdelek in storitve, povečala sta število sodelavcev in službo za pomoč strankam.

## Zavezani skupnosti

Kot pravita soustanovitelja, v Sloveniji nimajo tekmecev. »Imamo nišni produkt, ki je zelo kompleksen in ga je zato težko razviti iz nič ali pa kar 'kopirati'. Kot dodatek za Microsoftovo rešitev, ki je njihova različica programske opreme SAP, smo vodilni na svetovnem trgu,« pravita in dodajata, da sta največji prednosti Docentrica tehnična odličnost izdelka in podpora za stranke.

In še nekaj drugega. »Resnično verjamemo v sodelovanje z našo strokovno skupnostjo. Radi imamo bloganje, forume, uporabniške skupine, konference, ki jih naše podjetje podpira kot udeleženec, z govorniki in kot sponzor. Naš izdelek je zrasel po zaslugi povratnih informacij strokovne skupnosti. Že od začetka brezplačno zagotavljamo izdelek Docentric Free Edition. Imamo se za Microsoftovega partnerja ISV (neodvisnega prodajalca programske opreme), ki je prioriteten usmerjen in prijazen do strokovne skupnosti.«

Pred kratkim je Docentric v Portorožu priredil DynamicsMinds, konferenco za Dynamics 365 in Power Platform, na kateri je sodelovalo več kot 600 ljudi iz Evrope in ZDA, izvedli pa so 152 predavanj s 125 govorniki.

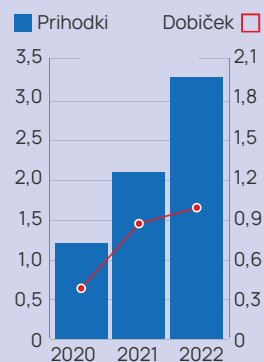
»Konferenca nam je omogočila, da okrepiamo naše odnose z IT-strokovnjaki, vplivneži iz strokovne skupnosti, Microsoftovimi partnerji in predstavniki Microsofta,« pravita sogovornika.

## Kako raste število strank

Poslovni model Docentrica je preprost in učinkovit ter sodi med najbolj vroče v zadnjih letih, saj generira pričakovane prihodke (recurring revenue). »Svoj izdelek večinoma prodajamo prek partnerskega kanala. Na primer, ko začnemo sodelovati s partnerjem Microsoft Dynamics, moramo pridobiti njegovo zaupa-

## POSLOVANJE DOCENTRICA

(v mio EUR)



Vir: Dun & Bradstreet



*Podjetje Docentric iz Ljubljane dela predvsem z Microsoftovimi partnerji v ZDA in Evropi.*

nje, po tem pa začne ta partner preprodajo našega produkta pri svojih projektih uvedbe ERP. Nekateri partnerji imajo nekaj takšnih projektov na leto, nekateri jih imajo tudi na desetine.«

»Naš licenčni model temelji na naročnini, to pa pomeni, da vsaka končna stranka naših partnerjev vsako leto obnovi naročnino, in ker sistemov ERP ni preprosto zamenjati, je življenjska doba stranke v povprečju deset let,« pojasni Jurij Leskovec.

Docentric dela predvsem z Microsoftovimi partnerji v ZDA in Evropi. V Sloveniji ni veliko implementacij Dynamics 365, zato na slovenskem trgu ustvarijo malo prihodkov.

»Imamo več kot 700 končnih strank, ki so plačale licenco, na tisoče pa jih uporablja brezplačno različico Docentrica,« pravi Gligorijevičeva.

### Hitra rast prihodkov

Lani je imel Docentric 3,2 milijona evrov prodajnih prihodkov oziroma 53 odstotkov več kot leto prej. Letos pričakujejo pet milijonov evrov prihodkov.

Kot glavne vzroke za takšno poslovno rast soustanovitelja podjetja navajata več stvari, od trajnostnega poslovnega modela, kakovostnega izdelka do rasti ekipe v skladu z vrednotami podjetja.

»Verjamemo, da lahko majhna skupina strastnih in zavzetih ljudi, ki so povezani z isto vizijo, naredi karkoli in doseže neverjetne rezultate v svetovnem merilu,« pravita. »Verjamemo tudi, da je podjetje le platforma za razvoj kohezivne ekipe, ki se lahko kadarkoli obrne v pravo smer, če je treba.«

### Inovativnost in zagnanost zaposlenih

Kako v podjetju spodbujajo inovativnost in vlagajo v lasten razvoj programske opreme?

»Za nas je pomembno, da zaposlujeemo ljudi z odlično držo do dela in dobro energijo,« pravita sogovornika. »Nismo korporativno podjetje, razvijamo ga v smeri bolj sploščene (flat) strukture, kjer vsi zaposleni razumejo vizijo in cilje podjetja ter delujejo odgovorno. Naši zaposleni niso strogo vpeti v svoja delovna mesta in so aktivni pri različnih projektih. Lahko rečeva, da se močno identificirajo s tem, kar počnemo. Veliko sodelavcev samoiniciativno sledi spremembam na trgu in predlaga izboljšave. Inovativnost in zagnanost ljudi sta posledica kulture podjetja, ki jo zavestno gojimo in živimo.«

Podjetje ima približno 40 zaposlenih, nenehno pa išče sodelavce za tehnični oddelek – razvijalce, svetovalce in strokovnjake IT. A tudi brez oddelkov prodaje, trženja, kadrovske službe in zalednih oddelkov ne bi bilo mogoče storiti ničesar, pravita sogovornika. »Verjamemo, da gola tehnologija ni vredna nič, če ji ne dodamo filozofije in umetniške perspektive. Samo tako smo lahko disruptivni, razmišljamo zunaj okvirov in dosegamo neverjetne stvari.«

Cilj Docentrica je, da produkt vpeljejo tudi v druge Microsoftove poslovne aplikacije, denimo v Dynamics 365 CRM in Power Platform. Načrtujejo tudi vzpostavitev skupine uporabnikov Dynamics v jadranski regiji in organizacijo konference DynamicsMinds v letu 2024.