

Београђанин заљубљен у море, усидрен у информатичком бизнису

A Belgrader in Love with
the Sea,
Anchored in the IT
business



Владислав Милетић је постигао да се зарад пословног успеха не лиши обичних животних лепота, а ведар космополитски шарм уградио је у своју по много чему јединствену компанију МФЦ, која представља прави српски бренд у области решења електронског пословања.

Vladislav Miletić has not sacrificed the beauty of everyday life to succeed in business, and has infused a bright cosmopolitan charm into his unique company, MFC, which stands as a real Serbian brand in an area of electronic business solutions.

By Jovo Simišić
Photo by Courtesy of MFC

Због специфичности Вашег посла и његове тренутне глобалне атрактивности, интересантна је прича како сте дошли на визионарску идеју да се бавите нечим што доживљава свој процват тек двадесет година касније.

– Могао бих то да објасним и као игру случаја. Све је почело када сам пожелео да уђем у процедуру за добијање кредита, који ми је био потребан за реновирање куће. Увидевши колико проблема са папирном документацијом имају запослени у банци, у којој сам намеравао да подигнем кредит, а да је то проблем и у свим другим организацијама, уместо те хаотичности, замислио сам канцеларију без папира. Истог тренутка сам променио план. Проблеми оперативности, које други имају у послу и данас иницирају решења компаније МФЦ. Почетак бизниса је био скроман, али са сталним и дугорочним инвестицијама у развој сопствених решења за друге облике докумената, који су постали окосница савременог пословања. Тако је све почело, а сада се развија, и уз озбиљан менаџмент променама траје.

Given the specific nature of your work and its current global appeal, tell us the story of how you came upon the visionary idea to become involved in something that would flourish 20 years later.

“I could explain this as the play of circumstance. It all began with a procedure to obtain a loan to renovate my house. While interacting with bank employees, where I intended to get a loan, I came to realize just how many problems those employees faced with paper documentation, and I realized that this was a problem that many organizations faced. So, instead of this chaos, I imagined an office without any paper. Also, at that instant, I changed plans. The problem of operability encountered by others continues to this day, and that is where solutions from the MFC Company can help. Our initial steps in business were modest, but over the long-term we continued developing solutions for other document forms, which are the backbone of modern-day business. That is how it all began; we currently continue to develop through change management.”

Сада Ваш колектив чини скоро 200 чланова. Људи које сте окупљали око себе делили су ту визију са Вама, или су је само следили?

– Показало се у пракси и у оним најтурбулентнијим временима за приватни бизнис код нас, да смо заправо сви веровали у аргументе нашег посла и његове будуће шансе, захваљујући чему смо одржавали континуитет и развој. Та незванична стратегија вере, односно вера тима у циљ и синергија деловања је најдрагоценија. Мени лично представља сатисфакцију када приметим да колеге гледају на корпоративну агенду изнад својих појединачних пословних агенди и да се наше професионалне теме поклапају с њиховим личним интересовањима. То ми је доказ да смо заједно на добром путу, јер ја такође верујем у њих.

Фасцинантан је податак да око две трећине вашег тима у МФЦ-у чине даме, што није случај ни у светским ИТ компанијама. Да ли је реч о неком сегменту корпоративне друштвене одговорности?

– Да. Мада, ради се првенствено о њиховим способностима и особинама, при чему мислим на њихово образовање, стручност, одговорност, приступачност, наглашену емоционалну интелигенцију и – префињеност. Остало се тиче управо одговорности према друштву, која је спонтано усвојена као наш пословни принцип. Такође, гајимо отвореност према академској заједници и фер-плеју у бизнису, а карактер нашег документ менаџмент решења у спрези је са заштитом животне средине. Данас актуелан постулат технолошког напретка „Think green“, природом ствари, нама је својствен одувек.

Представите нам укратко Ваш посао. Које су намењена ваша решења?

– Наш посао је ДМС – документ менаџмент системи. То подразумева претварање у електронски облик свих врста докумената – пословних, техничких, медицинских, образовних и управљање токовима докумената кроз пословне процесе. Дакле, уместо физичких папира резултат су базе њихових слика и података, једноставно извршење радних задатака са свим електронским документима, електронским путем. Другим речима, безбедно управљање документима, уз једноставно извештавање, електронско потписивање, све подржано законима и осмехом корисника. Више кроз партнерски, него кроз клијентски однос, настала је велика и лепа, разнородна листа домаћих и иностраних референтних корисника софтверске породице брэнда „Spider“.

Ваш тим улази у трећу деценију постојања и дао је и научни допринос савременој документаристици. Која је тачно корист при примени ДМС-а?

– Да, нешто смо предвидели, нешто усвојили кроз захтеве корисника и на успостављење неких стандарда смо и сами утицали. Конкретан бенефит, који платформа интегрисаних решења Spider даје, а који је сада у

Your firm has nearly 200 employees at present. Do the people around you share your vision or just follow it?

“As it turned out in practice, especially in the most turbulent of times for private businesses in this country, we all believed in the strength of the arguments provided by our vision and in the opportunity for future success, for which reasons we have maintained continuity and development. This informal strategy of faith – the faith of the team in the goal and the synergy of action – was invaluable. Personally, I am pleased when I see colleagues perceive the corporate agenda as being beyond their individual business agendas, and when our professional agenda corresponds to their individual and personal interests. To me, this is proof we are heading in the right direction together, because I, too, place my faith in them.”

One fascinating piece of information is that nearly two-thirds of your team at MFC are women, as this is not the case with international IT companies. Is this part of corporate social responsibility?

“Yes, it is. Although, most of all, this has to do with their abilities and traits, meaning their education, expertise, responsibility, affability, as well as pronounced emotional intelligence and refinement. The rest actually has to do with social responsibility, which we have adopted as a business principle. Also, we subscribe to openness toward the academic community and fair-play in business, as the nature of our document management solutions is closely connected to environmental protection. The reigning axiom of technological progress – Think Green – has by virtue of things always been one of our own traits.

Could you make a brief presentation of your solutions? Who are they intended for?

“We deal in DMS – document management systems. This implies transforming all types of documents into electronic form, including business, technical, medical, and educational, as well as managing document flow through the business process. So, instead of sheets of paper, we have bases of their images and data that entail simple,

electronic execution of all work tasks related to electronic documents. In other words, we promote safe document management, simple execution, electronic signatures, all accompanied by the user's smile. We work more as a partnership than as a client/seller relationship. We can boast of a large and diversified reference list of domestic and foreign users of our Spider software family brand.”

Your team is entering its 30th year of existence, during which period it has contributed scientifically to the art of document management. What, precisely, are the benefits of using DMS?

“Some things we have been able to anticipate, some we have adopted through client demand, and with respect to others, we have had a hand in setting standards. The concrete benefit provided by Spider integrated solutions, which is at this time the focus of interest, saves up to 80 percent

MANAGE DOCUMENTS,
DO NOT LET DOCUMENTS
MANAGE YOU



MFC
MIKROKOMERC

MFC-Mikrokomerc
Zeplenjske 86, 11000 Belgrade
tel: +381 11 / 397-4272
fax: +381 11 / 3095-233
e-mail: marketing@earthive.com
http://www.earthive.com

фокусу интересовања, јесте уштеда и то до 80 одсто у односу на класично пословање. Потом, брз и лак рад са е-архивом. Складишта архиве замењују се виртуелним. Документа су овлашћеном кориснику доступна преко итернета било кад и било где, а при томе су врло заштићена.

Све се интегрише и употпуњава постојећи информациони систем, те даје нову вредност и неким старим инвестицијама.

Какве су Ваше импресије о апсорпцији најновијих информатичких технологија на тржишту Србије и окружењу у ком радите?

– Има се слуха за модерне технологије. Интересовање је на странама и понуде и тражње. Ми имамо амбицију да помогнемо и другима да се баве овом делатношћу, и то нудећи прву српску ИТ франшизу, проверену рецептуру наше лиценцене методологије Spider DataCentar. Сјајно је што је држава заинтересована за информатички напредак, а врло је значајно успостављање регулативе за примену електронског потписа, нарочито у области е-Управе.

Како видите свој бизнис у времену које је пред нама? Како процењујете Ваше шансе на тржишту ЕУ?

– Тешко је бити визионар у кризи која је задесила светску привреду, али развој ситуације на пољу европских интеграција улива оптимизам. Ето, Србија је потписала Споразум о стабилизацији и придруживању. Такође, кренуће сарадња са чланицама ЕФТЕ, а стичу се и остали погодни услови отвореног европског тржишта у ИТ бранши. Зна се да Србија има богате интелектуалне ресурсе и имамо репрезенте који су потпуно раме уз раме са светском ИТ сценом. Оно што нас у МФЦ-у непрестасно храбри јесте симултаност наших планова са захтевима које поменуте европске интеграције већ стављају пред нас.

Остварујете многа партнерства са светским фирмама, присуствујете иностраним конференцијама и технолошким изложбама. Да ли више путујете пословно или приватно из уживања?

– Готово да је свако путовање пословно, или бар иницирано пословним поводом, а када је могуће одвојити неко време и за упознавање различитости неког окружења, то чиним са задовољством. Признајем да сам неке своје идеје кориговао или допунио слушајући искуства људи са различитих простора, од врхунских стручњака на конгресима до лежерних саговорника у фоајеима хотела у којима сам боравио.

Да ли сте се зарад пословног успеха, одрицали оних обичних животних ствари и у чему највише уживате?

– Сигуран сам да не бих могао да говорим о пословном успеху ако би он захтевао одрицање од приватног живота, ако ми не би остављао времена за моју породицу, за пријатеље и наравно – једрење, једрење са породицом и пријатељима. Наравно, понекад је јако тешко све спојити у времену и простору, али уз добру организацију и мало среће све је могуће.

Ви сте и чест путник компаније Јат ервејз, па поделите са нама где најрадије летите?

– Углавном су то европске дестинације, а када обновите лет за Дубаи бићу вероватно међу првима.

in time compared to the old way. Then, there is the swift and easy functionality of e-archives. Archive storage has been replaced by virtual storage. The documents are rendered accessible to authorized user(s) via the Internet anytime and anywhere, while at the same time the documents enjoy maximum protection.

All this is being integrated and supplemented by the existing information system, as this also adds new value to older investments."

What are your impressions about the absorption of the latest information technologies on the Serbian market and in the neighbouring area, where you also do business?

"Appreciation for modern technologies does exist. There is interest in this context on both sides – on the demand and supply sides. We aim to assist others to do this kind of work by offering the first Serbian IT franchise – the tested recipe of our Spider DataCentar licensed methodology. It is great that the government is interested in the progress of information systems. Also, putting in place corresponding legislation regarding the application of electronic signature regulations,

especially in the area of e-Government, is of some significance."

How do you see your business evolving in the coming period? How do you rate your chances on the EU market?

"It's hard being a visionary during the crisis that has befallen the global market, but developments in the field of European integration do instill optimism. For example, Serbia has signed the Stabilization and Accession Agreement. Also, cooperation with EFTA member-countries is about to be launched, and other favourable circumstances regarding an open European market in the IT domain are about to be met. Serbia possesses a wealth of intellectual resources and we have representatives that stand quite on par on the world IT scene. The synergy of our plans with the demands from the already mentioned European integration we at MFC find especially encouraging."

MFC has many partnerships with international firms, and you attend conferences and technology exhibitions abroad. Are your travels more on the business or the private side?

"Almost every trip is a business trip, or at least business initiated and whenever it is possible to set aside time to get to know the diversity of a certain environment, I submit to that with pleasure. Also, I admit that I've come to rectify or supplement some of my own ideas by listening to the experiences of other people from different parts of the world, ranging from top experts at conventions to casual acquaintances in hotel lobbies at which I've stayed."

Have you sacrificed the small things in life to achieve success in business, and what do you enjoy most?

"I would certainly not be involved in any business success at the expense of my private life, if that meant no time for family, friends and naturally – sailing, sailing with family and friends. Of course, it is sometimes extremely hard to connect all this timewise and spacewise, but with good organization and a bit of luck – everything is possible."

You frequently fly by Jat Airways. Please share with us where you most often fly?

"Mostly to European destinations, and when the flight to Dubai is renewed – I will probably be among the first to take it."

