

# Kako je z delom na daljavo Špica International v Ameriki ustvarila prvi milijon

V informacijskem podjetju Špica International so v ZDA ustvarili prvi milijon prihodkov; kako so odkrili in osvojili Ameriko?

**F** MATEJA BERTONCELJ  
mateja.bertoncelj@finance.si

**Za enim izmed največjih in najuspešnejših slovenskih informacijskih podjetij Špico International je odlično poslovno leto. Prihodke so v primerjavi s predlanskim povečali za 40 odstotkov, na 13,6 milijona evrov, čisti dobiček so podvojili, na 1,17 milijona evrov. Razlogov za rast poslovanja je več, pomemben je tudi njihov uspeh v Ameriki.**

»Na trgu ZDA smo z aplikacijo myhours.com, ki jo razvijamo in prodajamo iz Slovenije, torej z delom na daljavo, ustvarili prvi milijon evrov prihodkov. Ker je to programska oprema, je dodana vrednost visoka. To je tudi izdelek, pri katerem v podjetju dosegamo največjo rast. Aplikacija myhours.com je koristna za tiste, ki delajo na daljavo, pa tudi vse druge, ki želijo delo natančno načrtovati in spremljati po projektih,« pravi Tone Stanovnik, direktor in ustanovitelj Špice International.

## Za načrtovanje in izboljšanje učinkovitosti dela

Kaj je aplikacija myhours.com?

Ta storitev, ki deluje v oblaku, omogoča, da se delovni čas razporeja in spremlja po projektih, kupcih, delovnih nalogih. Tako naročniku oziroma delodajalcu prikazete in dokažete, koliko časa ste porabili za določeno delo, in mu to bolj samozavestno zaračunate oziroma poročate.

Ker svoje delo v aplikaciji myhours.com spremljate iz dneva v dan in iz tedna v teden, tudi izboljšujete učinkovitost. Na podlagi posnetih informacij o porabljenem času čedalje natančneje načrtujete, koliko časa boste porabili za določeno opravilo v prihodnje.

Sogovornik pravi še, da je primerna v panogah, kot so programiranje, trženje, projektni inženiring ...

## Kako so vstopili na trg Amerike

Začelo se je že davno. Tone Stanovnik pravi, da je najprej treba imeti željo, da odkriješ nekaj novega in najdeš priložnost tam, kjer je drugi ne vidijo. Sam je tako kot tudi drugi študenti elektrotehnike svobodo duha po končanem študiju krepil s potovanjem po Ameriki. Nekateri od ustanoviteljev Špice so se tega, kako se »strgati z verige«, učili tudi z delom na Radiu Student. Nato pa so se »našpičili« za izvoznike z razstavljanjem na največjem IKT-sejmu CeBit v Hannoveru.



TRISTAN DRAGAN

**”Zgodnji vstop na trg, domena deluje že od leta 2002, ponudba v Microsoftovi trgovini programske opreme, odlična uporabniška izkušnja, vse to so razlogi, da naša aplikacija myhours.com v Ameriki dosega veliko rast.**

**■ Tone Stanovnik, direktor in ustanovitelj družbe Špica International**

## Domena iz leta 2002, zato visoko na spletnih iskalnikih

Leta 2002, ko o aplikacijah na internetu še ni bilo ne duha ne sluha, so v Špici že postavili myhours.com. Takrat je internet deloval kot izložba, spletne strani si je bilo mogoče ogledovati, to pa je bilo tudi vse. Interaktivne komunikacije ni bilo, ni bilo mogoče vstopiti na spletno stran in obojestransko izmenjevati informacij. Pri myhours.com pa je bilo drugače že leta 2002.

»Danes je velika prednost, da imamo že tako dolgo delujočo spletno domeno. Starejša je domena, bolj jo Google čišla in jo na iskalniku prikazuje višje med konkurenčnimi ponudniki,« pojasnjuje sogovornik.

## Odlična uporabniška izkušnja

Glavna prednost te aplikacije pred konkurenco danes pa je odlična uporabniška izkušnja. »Ta nas drži visoko na lestvici konkurenčnih primerjav, ki jih delata analitični hiši G2 in Captera. Naša ekipa je uporabniški vmesnik izpilila in ga oblikovala tako natančno, da je med uporabniki dobil odlično oceno,« pravi sogovornik.

Kako jim uspeva, da dobivajo tako visoke ocene za uporabniško izkušnjo?

»Ker ves čas analiziramo. Tako to, kdo to aplikacijo uporablja, kot tudi to, kdo jo začne preizkušati in potem neha uporabljati. Na podlagi teh analiz poskušamo pritegniti tiste nove uporabnike, ki bi pri nas ostali. Vsak mesec jih v našo aplikacijo testno vstopi tri tisoč. Ves čas tudi spremljamo, katere funkcije aplikacije se najbolj uporabljajo, in temu jo prilagajmo oziroma jo ves čas poskušamo izboljšati po meri uporabnikov,« poudarja sogovornik.

K večjemu številu zadovoljnih uporabnikov pripomore tudi njihov kontaktno-svetovalni center, kjer jim pomagajo pri nastavitvah in uporabi aplikacije.

## Aplikacijo ponuja tudi Microsoftova platforma Azure

Aplikacija myhours.com je razvita na Microsoftovi platformi Azure, kar zelo pomaga pri rasti prodaje, saj jo ponuja tudi sam Microsoft. Špica je član njihovega razvojnega partnerskega programa. Z njimi so začeli sodelovati zelo zgodaj, ko je Microsoft začel promovirati to oblako platformo.

»Microsoft nove partnerske programe najprej predstavi v Ameriki in šele čez nekaj časa pridejo v Evropo. Zato smo se prijavi kar na njihovo ameriško stran in začuda

so nas uvrstili v program Marketplace, ki so ga prav takrat postavljali kot njihovo trgovino partnerske programske opreme. Kmalu so ugotovili, da nismo ameriško podjetje, in sporočili, da ne moremo sodelovati. Takrat nisem odnehal in v New Yorku ustanovil podjetje Špica Global ter kot prvi v regiji prišel v to Microsoftovo trgovino programske opreme,« pot opiše sogovornik.

»Naša aplikacija je kot češnja na njihovi torti. Bila je tako uspešna, da smo bili leta 2020 Microsoftov partner leta oziroma kot to imenujejo oni, bili smo POTYA (Partner of the Year Award),« pojasnjuje Tone Stanovnik in dodaja, da so postali tudi tako imenovani partner IP-CoSell, kar pomeni, da lahko kupca obiščeš skupaj z Microsoftovimi prodajalci, s čimer se ti precej olajša pot do uspešne prodaje.

Tudi ta odnos so še nagradili, ko so uspešno prestali tehnično certifikacijo svoje oblakne storitve. »Naša zdajšnja raven sodelovanja se imenuje MS-Trasact, pomeni pa, da kupec našo rešitev plača neposredno Microsoftu, ta si nato vzame svoj delež, drugo nakaže nam. To je za nas velik korak naprej, saj spet na daljavo orjemo ledino na ameriških tleh,« pravi Stanovnik.

**Izvozniki.si** 10 let  
Najboljše iz Slovenije

Zgodbe o uspešnih podjetjih, kako jim uspeva in kaj načrtujejo. Več na [www.izvozniki.si](http://www.izvozniki.si).

Partnerji izvozniki.si – najboljše iz Slovenije:

