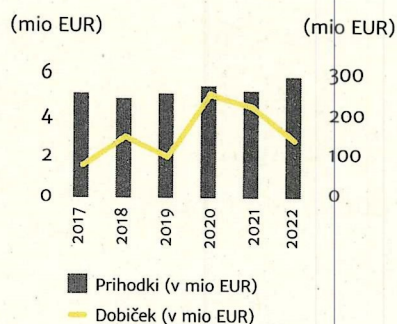




# ANDREJ BOŠTJANČIČ

## SOFTNET, Informacijske infrastrukture, d. o. o.

Softnet je mednarodni telekomunikacijski operater, svoje storitve pa ponuja izključno podjetjem in ustanovam, ki potrebujejo odlično notranjo in zunanjo povezljivost. Zagotavljamo jim visoko raven telefonskih, podatkovnih in dodatnih storitev, ki so oblikovane posebej zanje.



|      | Število zaposlenih | EBIT (v 1000 EUR) |
|------|--------------------|-------------------|
| 2017 | 18                 | 64                |
| 2018 | 17                 | 160               |
| 2019 | 17                 | 109               |
| 2020 | 18                 | 262               |
| 2021 | 18                 | 242               |
| 2022 | 19                 | 160               |



<https://www.softnet.si>

**K**je ste dobili idejo za vaše podjetje? Ideja se mi je utrnila, ko se je v zgodnjih 90. letih pojavil internet. Pomislil sem, da bo to prineslo velike spremembe tako v gospodarstvu kot v vsakdanjem življenju. Seveda se mi je ideja o podjetju, ki ponuja telekomunikacijske storitve, zdela tudi dobra poslovna priložnost. Treba je bilo čakati na uporabnost 15 do 20 let, a zdaj jo imamo.

### Kakšno vizijo in cilje ima vaše podjetje do leta 2030?

Želimo ostati na svojem področju in še naprej uspešno upravljati svoje napredno omrežje, ki omogoča zagotavljanje visoke ravni telefonskih, podatkovnih in dodatnih storitev. Globalno poslujeemo v več kot 20 državah sveta, v prihodnje pa si želimo ponudbo naših mednarodnih storitev še razširiti. Internacionalizacija s poudarkom na kakovosti storitev je naša vizija. Želimo biti najboljši pri tem, kar delamo. Potrebe uporabnikov postajajo vse bolj kompleksne in mi jim moramo z znanjem in ravno storitev slediti.

### Zakaj ste postali član SBC – Kluba slovenskih podjetnikov?

Navedem lahko dva razloga. SBC je klub slovenskih podjetnikov in mislim, da je povezovanje slovenskih podjetnikov, ki smo steber gospodarstva, zelo pomembno. Drugi razlog sta seveda namen in dejavnost kluba, ki aktivno zagovarja naša stališča ter dviguje ugled podjetništva v družbi.

### Bi si upali opisati podjetniško napako, iz katere ste se največ naučili?

Ena od napak, ki smo jih naredili, je bila vzpostavitev brezžičnega omrežja v začetnih letih poslovanja. Ta šola nas je kar precej stala, saj je bilo takrat to omrežje zelo drago in je ponujalo še premajhne

kapacitete. Druga napaka je morda prepočasna širitev v tujino; zelo veliko je treba delati za to, da bi pridobili in ohranili zaupanje, inovativnost in kakovost storitev. Z vsakim partnerjem si želimo sodelovati dolgoročno, to pa zahteva svoj čas.

### Kakšen nasvet bi dali mladim, ki se želijo podati na podobno podjetniško pot kot vi?

Naj namesto slogana od Triglava do Vardarja raje rečejo od Aljaske do Nove Zelandije. In verjemite, če uspešno poslujeete v Sloveniji, potem zagotovo lahko poslujeete kjerkoli. Pomembno je imeti pogum, jasno začrtane cilje, slediti potrebam strank ter razvoju infrastrukture in storitev, graditi dobre odnose in dobro poznati razmere na trgu. Za vsakim uspešnim podjetjem pa stoji tudi dobra ekipa sodelavcev.

### Na kateri dosežek v podjetju ste najbolj ponosni?

Najbolj sem ponosen, da imam tako dobro ekipo sodelavk in sodelavcev. Ponosen sem, da smo uspeli naše storitve ponuditi na mednarodne trge. Prisotni smo v Evropi, Aziji in tudi Afriki.

### Kaj je bila najtežja preizkušnja v vaši podjetniški karieri?

Mislim, da je vsaj trenutno največji – in lahko rečem, da tudi v svetovnem merilu – problem pomanjkanje kadrov. Take situacije v svoji 26-letni poslovni karieri res ne pomnim. Prav tako je neverjetno pomanjkanje motivacije in želje po uspehu, še posebej mlajših generacij.

### Kako vzdržujete motivacijo in zbranost pri delu?

Delo opravljam z veseljem, poleg tega skrbim za zdrav življenjski slog. Vsak dan si privoščim dovolj spanca, redno rekreacijo in tudi dopust.

### Kaj je najboljši nasvet, ki ste ga dobili v svoji karieri in ga uporabili v svojem podjetju?

Večkrat dobim zelo uporaben nasvet in se potem tolčem po glavi, zakaj ga nisem poslušal. Mogoče bi izpostavil nasvet, da naj se podjetje ukvarja le z eno, in ne z več dejavnostmi, saj le tako ohraniš pozornost in fokus.