

( više od 2000 korisnika ( od 2013. god  
korisnika ima Solo taj web servis prisutan na tržištu

## WEB SERVIS SOLO

# Jednostavno i brzo do računa

Korisnici su mali poduzetnici koji su u servisu prepoznali partnera u poslovanju u vidu olakšavanja poslovog procesa izdavanja računa, pisanja ponuda i automatizirane distribucije na e-mail klijenta ili ispis na printer te POS pisač

Boris Odorčić  
odorcic@privredni.hr

Iz tipkovnice jednog čovjeka, inženjera informatike Matije Matečića, nastao je Solo – hrvatski web servis koji mikro i malim poduzetnicima kroz jednostavno sučelje omogućuje brzu izradu ponuda i računa.

Taj vlasnik servisa kaže nam kako je Solo na tržištu prisutan od veljače 2013. te dosad ima više od 2000 korisnika. "Korisnici su mali poduzetnici koji su u servisu prepoznali partnera u poslovanju u vidu olakšavanja poslovog procesa izdavanja računa, pisanja ponuda i automatizirane distribucije na e-mail klijenta ili ispis na printer, a odnedavno i na POS pisač", ističe Matečić.

### Fiskalizacija unaprijedila Solo

Solo nudi korisnicima dva paketa: besplatni Jabba i naplatni Solo. "Osnovna razlika između paketa je u tome što u besplatnom postoji limit na broj računa, korisnici mogu izdati do tri računa mjesečno, no sve funkcionalnosti servisa su im dostupne. Solo čuva račune bez obzira na vrstu paketa pa korisnici mogu s naplatnog prelaziti na besplatni i obrnuto te tako pratiti dinamiku svoga poslovanja. U nesigurnim vremenima ovo je izvrsna opcija jer ako imate manje posla, taj mjesec ne trebate platiti licencu nego nastaviti dalje kada posao krene", objašnjava on.

Solo je ponajprije bio zamislen kao servis za freelance i mikro poduzetnike s malim brojem



računa koje zadovoljava ispis na kućni printer. "Zatim je došla fiskalizacija te se Solo unaprijedio za fiskalno izdavanje računa i ispis na POS. Sve opcije

se vrlo jednostavno biraju u postavkama u servisu te se računi mogu prilagoditi korisnicima u smislu da im se može dodati logo tvrtke na izlazne račune te scan pečata i potpisa, vlastite napomene...", napominje Matečić.

Sama pak ideja za Solo je došla, kako to obično bude, tijekom rješavanja problema na koji je najšao Matečić i drugi - kako što jednostavnije izdati račun, imati pregled poslovanja na jednom mjestu - a da to bude i oku ugodno. "Program je od početka bio namijenjen mikro poduzetnicima, tvrtkama s najčešće jednim zaposlenim - soloferima. Otud i naziv Solo. Rješivši naše probleme, rodila se ideja da bi ovakav servis mogao biti kori-

stan i drugima što se pokazalo točnim s obzirom na mnoštvo pozitivnih reakcija i povratnih informacija te, na koncu, korisnika", naglašava on.

Premda je hrvatsko tržište malo, Matečić smatra da ako netko sa svojim rješenjem i kvalitetnim proizvodom pronađe nišu, onda neće imati problema s klijentima. "Svakako bismo voljeli da se za Solo pročuje među što više malih poduzetnika jer znamo da bi im ovakav servis skratio muke izdavanja ponuda i praćenja računa te omogućio da se usredotoče na ono što je bitno - svoj posao", kaže on dodajući kako se servis kontinuirano doradiće. Tako je u proteklih godinu dana uveden API – program za povezivanje web shopova sa servisom, uvedena je opcija ispis na POS pisač za one u pokretu, poboljšan je pristup mobilnoj stranici servisa... "Daljnji razvoj sva-

kako ide u smjeru nadogradnje usluge prema konkretnim potrebama klijenata koje pri-

mamo na e-mail i u smislu praćenja tržišta našeg najznačajnijeg segmenta, a to je online izdavanje računa i online fiskalizacija računa za male poduzetnike, obrtnike, freelance, sve one koji se trude samostalno poslovati u Hrvatskoj unatoč gospodarskim prilikama", ističe Matečić.

### Pomoć, a ne floskula

Problemi s kojima se servis susreće u svakodnevnome poslovanju u Hrvatskoj su više-manje poznati. Među njima su složena administracija i problemi s naplatom, premda Solo zaista nema problema s korisnicima. "Zapravo smo jako zadovoljni s korisnicima, a nadamo se i oni servisom. S bankama nismo još suradivali, iako bi bilo za-

nimljivo možda dogovoriti neku suradnju u vidu distribucije Solo paketa unutar njihovih ponuda za poduzetnike početnike. To bi recimo bilo korisno rješenje koje bi pomoglo poduzetnicima na početku poslovanja. Kada bi ih država ili banka odmah usmjerile prema nečemu što im može sačuvati vrijeme i objasniti poslovanje s računima u zakonskim okvirima na način koji je njima shvatljiv, to bi bila konkretna pomoć, a ne floskula", naglašava.

Odnos servisa s konkurenjom dosad je korektan. "S obzirom na to da smo među prvima kreuli s ovakvom uslугom na webu, Solo je zapravo postavio temelj za servise za izdavanje



**Solo nudi korisnicima dva paketa: besplatni Jabba i naplatni Solo**

### \*vijesti

#### Prvi zagrebački Droidcon

Najveća konferencija Android zajednice u regiji - Droidcon održana je u Zagrebu. Tako se hrvatski glavni grad pridružio nizu globalnih konferencija koje se fokusiraju na inovacije i novosti iz Android svijeta. Droidcon je u Hrvatsku privukao više od 400 sudionika iz 25 zemalja koji su sudjelovali na edukativnim predavanjima. Na štandovima su pojedine tvrtke predstavile rad i inovativna rješenja, te privlačile potencijalne suradnike. Tijekom događanja održani su Barcamp i Hackathon.

#### Trening za sigurne okruženje

BSA The Software Alliance održao je u Zagrebu trening o softverskom licenciranju za predstavnike nadležnih tijela koja su u Hrvatskoj zadužena za nelicencirani i krivotvoreni softver – policiju i Carinsku upravu. BSA kontinuirano zaprima prijave o nelicenciranoj uporabi softvera. Prijave koje buduju sumnju na umnožavanje, korištenje ili distribuciju nelicenciranog računalnog softvera BSA proslijedi Carinskoj upravi ili policiji. Programi edukacije će se nastaviti.

#### Dobra godina za Datacross

Podatkovni centar Datacross bilježi odlične poslovne rezultate. Naišme, u 2014. potpisani su višegodišnji ugovori s klijentima u vrijednosti većoj od 40 milijuna kuna te je time ostvaren rast od čak 600



posto u odnosu na 2013. "Ovo će za nas biti važna godina s obzirom na to da prema dosada sklopljenim ugovorima imamo osiguran rast prihoda preko 100 posto u odnosu na 2014.", izjavio je Krešo Troha, predsjednik Uprave Datacrossa.