

Moje web-stranice Netokracija Prilagodi 13 0 + Novo Uredi objavu AMP Purge SG Cache Pozdrav, Ivan Brezak Brkan

hp Posao nadohvat ruke, gdje god se nalazili

Windows 10 Modernizirajte svoje poslovanje: uređaji sa sustavom Windows 10 Pro.

HP EliteBook 850 G7 Saznajte više

NETOKRACIJA Zanima me Kalendar Podcast Netokracija Želiš novosti na email? Primaj njih, događaje i postove...

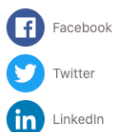


STARTUPI I POSLOVANJE

Hrvatske B2B tehnološke tvrtke “iskovale” su se u konstantnim krizama, preživjet će i ovu!

 IVAN BREZAK BRKAN 04. 08. 2020.

Trenutna kriza nije ni prva ni zadnja, a kako su se postavili - i kako će preživjeti - u B2B tehnološkom poslovanju za Netokraciju otkrivaju osnivači Poslovne inteligencije, Microblinka, Agrivija i Airta.



Netokracija je prošle godine napunila deset godina i iskreno sam se nadao da ću ovu godinu moći malo odahnuti razmišljajući o tome što ćemo dalje. 2009., kad sam osnivač Netokraciju, nisam niti imao veće snove od toga da bude uspješan blog, čak i ako bude samo moj. Slično su razmišljali i mnogi osnivači drugih tvrtki – tako su u Poslovnoj inteligenciji samo htjeli raditi kvalitetne analitičke sustave.

No, prije deset godina na tržištu stanje nije bilo dobro, u jeku finansijske krize budžeti su bili smanjeni i tvrtke oprezne s potrošnjom, što je direktno utjecalo na naše prihode koji ovise o oglašivačkim budžetima.

Bilo je loše, ali koliko gore može biti u nadolazećoj krizi?

Pandemija, potres i potom poplava – toliko.

Još u ožujku ove godine je bilo teško ne zabrinuti se što slijedi... Mnoge su tvrtke morale dati otkaze svojim zaposlenicima ili su se u najgorem slučaju gasile, a **McKinsleyjevo istraživanje** pokazalo je da je **96 posto tvrtki koje se bave B2B poslovanjem moralo mijenjati svoj prodajni proces** kako bi se prilagodile krizi.

Generacija B2B tehnoloških tvrtki osnovana prije desetale godina

desetak godina

Većina se hrvatskih tehnoloških tvrtki, pa i one koje rade digitalne proizvode poput AgriVija, bavi B2B poslovanjem. Najbolji primjer je Infobip, **odnedavno prvi hrvatski startup "jednorog"**, koji svoj uspjeh temelji upravo na B2B poslovanju kroz komunikacijske usluge, nekad SMS, danas CPaaS.

Važno je učiti iz lekcija onih koji su već prošli kroz nekoliko kriza, a imaju iskustva poslovanja iz Hrvatske, jer vas teorija koju čitamo na mahom američkim blogovima i portalima i slušamo na podcastima ne može pripremiti na dio izazova koji ćete naići.

U ovoj krizi – u kojoj se i Netokracija prilagodila i prilagođava i dalje – **bitno je razgovarati s kolegama i podijeliti znanje i iskustvo** koje se krije u hrvatskoj startup i poduzetničkoj zajednici.

Svaka tvrtka ima svoje specifične probleme i izazove i nitko vam ne može dati gotovo rješenje, ali vas može potaknuti na razmišljanje.

Većina danas najuspješnijih hrvatskih tehnoloških tvrtki osnovana je ili je uhvatila najveći zalet između 2008. i 2011. godine, tako da su morali proći barem jednu krizu – ili se čak u njoj kovati.

Anita Cvetić Oreščanin je sa suprugom Draženom Oreščaninom i prijateljicom Lidijom Karagom osnovala vodeću hrvatsku tvrtku za poslovnu analitiku, Poslovnu inteligenciju, tik nakon tzv. dot-com booma – 2001. Tada u Hrvatskoj nije ni bilo startup scene, a – kako otkriva Anita – nisu se ni doživljavali kao član bilo kakve scene:

Željeli smo jednostavno raditi analitičke sustave i našim klijentima biti najbolji mogući konzultanti. U skoro dvadeset godina postojanja naše firme bilo je zaista puno sjajnih trenutaka, ali najviše učiš upravo kroz najteže lekcije i trenutke.

Kad je nova kriza došla desetak godina kasnije, Poslovna inteligencija bila je značajno manja tvrtka nego što je danas, usredotočena prvenstveno na Hrvatsku i regiju. Opća nelikvidnost ih je teško pogodila, ali ih i **naučila vrijednu lekciju**:

Kroz tu krizu naučili smo da je u doba krize keš kralj, da se treba fokusirati na izvoz, skalirati biznis kroz vlastiti softver i rješenja. I, ono što je ključno, našu firmu činimo svi mi, svaka naša kolegica i kolega koji, zajedno s nas troje, čine Poslovnu inteligenciju. Kad je ova kriza počela, naša glavna mantra bila je upravo da naši ljudi moraju znati kakva je realna situacija, što su nam planovi i što svi zajedno činimo da poslovanje ostane stabilno i da za naše ljude osiguramo, ne samo održavanje radnih uvjeta, nego i daljnji rast i razvoj.

Oreščanin i Sabol: U Hrvatskoj poduzetnici stalno posluju u kriznim uvjetima

Dražen Oreščanin, ovih dana poznat i kao izvršni direktor i jedan od osnivača udruge Glas poduzetnika, kaže da su se hrvatski osnivači već naučili na krize – koja je u Hrvatskoj – oduvijek!

Osim u nekoliko iznimnih slučajeva koji su osigurali pozamašne investicije, većina osnivača doslovno odvaja od usta kako bi pokušali postaviti svoj biznis na noge. Dakle, netko tko je naučen živjeti od malo ili nimalo u Hrvatskoj, lakše će prebroditi ovu krizu od osnivača u SAD-u kojem su prije nekoliko mjeseci možda presušili izvori investicija, a do tada je doslovno plivao u novcima za razvoj proizvoda. Također će prosječan osnivač u Hrvatskoj s malo ili nimalo sredstava biti u stanju napraviti relativno puno u odnosu na kolege iz drugih zemalja koji imaju izdašnije financiranje od strane investitora.

S time se slaže i Microblinkov **Damir Sabol**, koji je već prošao krizu kao osnivač Iskon Interneta, koji je siguran u sposobnost hrvatskih poduzetnika:

Hrvatski osnivači navikli su raditi u kriznom okruženju. Svi koji se i odluče pokretati startup priče u Hrvatskoj navikli su na uvjete koji bi realno u drugim zemlja smatrali kriznim. Pa sam siguran da će se dobro snaći, čak i ako im trenutna situacija ne ide u prilog.

Zapamtite: to što dolazite iz Hrvatske može vam biti prednost utoliko što ćete naučiti nositi se s problemima koje drugi neće. U **analizi Infobipovog 14-godišnjeg poslovanja** naveo sam kako su oni **"snažan žohar"** kojeg ne možete uništiti, ali nisu jedini. Većina hrvatskih tehnoloških tvrtki nisu fini jednoroci koji svoj uspjeh temelje isključivo na vanjskim investicijama, nego na vlastitom "kešu".

Ako dođu teška vremena i tog keša počne nestajati, bitno je biti transparentan i komunicirati sa svojim timom. Jer vam jedino tim čuva leđa. Bilo da napravite timski

sastanak ili svakom članku tima komunicirate individualno, podijelite teret, ali i mogućnost da dođete do rješenja.

Želite li nagrade, budite spremni na rizik!

U vrijeme kad su Anita, Dražen i Lidija prolazili najveću dotad krizu u povijesti njihove tvrtke, **Davor Runje** je odlučio s Joškom Oršulićem pokrenuti jednu od prvih digitalnih agencija specijaliziranih za društvene mreže – Drap. Prije toga, Davor je radio na tehnologijama za glazbu i dao ključan doprinos Napsteru, a među prvima u Hrvatskoj je prepoznao marketinški potencijal društvenih mreža.

Nakon što je **Drap prodao agenciji Imago**, s kolegicom Hajdi Čenan baca se na nove projekte. Prvi je bio **vHeart**, a danas sve snage ulaže u **airtAI – AI rješenje koje pomaže bankama**.

Poduzetnici često govore da se jedino sa sigurnošću možeš kladiti na sebe, a Davor mi otkriva kako cijelu svoju karijeru zapravo gleda kao – **strateško kladenje**:

Zaista na karijeru gledam kao strateško kladenje i onda tražim optimalnu strategiju. Npr. jedna potencijalna strategija je zaposliti se u velikoj kompaniji nakon faksa i nakon toga napredovati u hijerarhiji. Što više napredujete, imate veću plaću i odgovorni ste za više ljudi, projekata, novaca. Rizik je relativno mali u smislu da je teško dobiti otkaz dok god se trudite i napredovanje stvarno dolazi s godinama. Nije baš instantno zadovoljavajuće, ali svakih par godina ide naprijed i gotovo nikada ne nazadujete.

Davor se ipak odlučio na drugi smjer, a to je **pokretanje vlastitih projekata**:

Druga potencijalna strategija je pokretanje svoje tvrtke i ovdje su oblik rizika i nagrada skroz drugačiji. Svaki potez je puno rizičniji i samim time često napravite korak ili dva i naprijed i unazad. Nagrade za dobre poteze inicijalno su znatno manje, ali rastu eksponencijalno s rastom firme. Problem je u tome što većinu zarađenog novca morate uložiti nazad u tvrtku i puno novaca vam prolazi kroz ruke, ali vi osobno nećete baš puno uživati u tome jer nećete imati vremena za to.

Nažalost, u školi nas nikada nisu učili upravljanju novcem, a *cashflow* je kralj kad je u pitanju poslovanje, tako da sklapanje velikog ugovora ništa ne znači ako ćete ostati bez novca za plaće prije nego ga završite. Nađite barem **predložak** za *cashflow management* u Google Docsu ili Office365 i počnite pratiti tok novca. Ne mora se raditi o nekoj finoj web aplikaciji – najbolji sustav za praćenje novca koji sam ikad imao je bio temeljen na kombinaciji Airtablea i Google Spreadsheetsa.

Krize se događaju, bilo da se radi o pandemiji ili promjeni u uvjetima Appleovog App Storea

Davor kaže kako je bitno imati na umu da će, ako se odlučite na pokretanje svog projekta, uvijek postojati neka kriza:

S vremena na vrijeme, suočit ćete se sa situacijama u kojima će postojati realna opasnost da izgubite sve što ste gradili godinama. Nekad će to biti pandemija, nekad promjena u uvjetima Apple Storea, nekad nešto treće, ali takve situacije će doći i neće biti lake, a možda će vas i vratiti na početak. Ono što je bitno imati na umu je da je to sve očekivano i dio života, jer se krize, pandemije, potresi i poplave dešavaju i to je jednostavno tako...

Velike promjene koje Davor spominje potpuno mijenjaju stvarnost u kojoj živimo i radimo i bitno je prepoznati kako prilagoditi svoje proizvode ili usluge – kao što je to učinio Microblink, tvrtka vjerojatno najpoznatija po svojoj aplikaciji PhotoMath, koja je osigurala **6 milijuna dolara investicije prije dvije godine**.

Microblink je prije nekoliko godina zajedno s Juricom Cerovcem i osnivačem Iskon Interneta Damirom Sabolom, osnovao **Izet Ždralović**, ujedno izvršni direktor tvrtke:

U proteklih pola godine dogodila se ozbiljna promjena paradigme oko poslovanja za velik broj industrija (porast internetske prodaje, porast dostava, uredi vs. home office, virtualni sastanci...). Imajući klijente, odnosno njihove potrebe u fokusu, osigurava se konstantno poboljšanje i dugoročnost servisa i proizvoda – ukratko, postaje se važniji partner.

A što učiniti kad kriza udari najjače? Budite spremni na promjene

Što znači biti kvalitetan partner, kako navodi Izet? Znači promjene koje će dati veću vrijednost vašim potencijalnim korisnicima i klijentima, a koje je potrebno prepoznati na vrijeme. Nakon što ih prepoznate, morat ćete donijeti odluku je li potrebno "pivotirati" vaš proizvod tj. promijeniti njegov smjer ili primjenu temeljeno potrebama tržišta:

U slučaju Microblinka, to su bili novi proizvodi temeljeni na core AI tehnologiji koji su imali još širu primjenu. U određenom trenutku prebacili smo strateški fokus na proizvode koji mogu dugoročno davati veću vrijednost na svjetskim tržištima. Konkretno, Photopay je odličan proizvod koji rješava vrlo konkretan problem u dvadesetak država primarno za banke, no BlinkID ima veću širinu i primjenljiv je u puno više situacija u svim zemljama svijeta u različitim industrijama.

Za one poduzetnike koji nađu hrabrost za pokrenuti svoj projekt bitno je u krizno doba biti u **stalnom kontaktu s tržištem** kako bi se projekt razvio u nešto što korisnici – žele! Izet ponovno navodi Microblinkovo iskustvo:

Većina naših trenutnih tehnoloških proizvoda koji su u svojim kategorijama među najboljima na svijetu su u trenutku puštanja po našim internim kriterijima bili "poluproizvodi" no davali su ogromnu vrijednost našim korisnicima i imali smo jasan plan kako ih dodatno usavršiti. Dosta startupa upadne u zamku izgradnje perfektnog proizvoda koji rješava sve – i nemoguće ga je završiti. Ovo u doba krize vjerojatno postaje još bitnije.

Imajući tržište, a ne samo proizvod na umu, u krizna biste vremena upravo mogli shvatiti koliko je – posebno u B2B segmentu – bitan odnos s korisnicima i kupcima.

Matija Žulj je naučio tu lekciju još dok je radio na izradi digitalnih rješenja, a potvrdila mu se kroz razvoj SaaS softvera za agronomsku industriju Agrivi.

Mi smo u B2B segmentu i imati dobar proizvod koji daje vrijednost kupcima je preduvjet (must-be-there), ali 90% energije zapravo odlazi na pravilnu go-to-market strategiju jer B2B kupci rade s onima u koje vjeruju i s kojima žele raditi, s obzirom na to da će na nekom tenderu i drugi konkurenti dobrim dijelom zadovoljavati proizvodom tehnološki/funkcionalno tražene potrebe. Ako ste B2B, nemojte biti u uredu i misliti da ćete fokusiranjem na kreiranje perfektnog proizvoda osigurati da se proizvod prodaje sam, već snažno radite na pozicioniranju i promociji proizvoda te idite kod potencijalnih kupaca i uvjerite ih da ste vi najbolji partner za njih.

I kad ste ponovno na početku, niste na početku – naučili ste

Davor vjerojatno ima najviše iskustva s osnivanjem više tvrtki, jer ih je, kako kaže, pokrenuo nekoliko u zadnjih dvadesetak godina, od kojih su neke dobro prodane, a neke – otkriva – propale iz raznoraznih razloga.

Čak i kad se vratite na "početak", vi niste na početku. Svaki put kad bih počeo graditi novu tvrtku bio sam u puno boljoj situaciji nego prethodni put. S jedne strane imao sam iskustvo i nisam ponavljao greške, a s druge strane imao sam puno jasniju viziju što želim postići i što me sve čeka na tom putu. Za uporne, veliki uspjeh je zapravo očekivan, statistički gledano, ako promatrate proces kao klađenje jer velike nagrade stižu nakon puno malih dobitaka i gubitaka koje morate istrpjeti da dođete do njih. Sreća prati hrabre.

Izet je još optimističniji kad gleda dosadašnje uspjehe hrvatskih tehnoloških tvrtki, unatoč nepovoljnim uvjetima:

Hrvatski startupi su dokazali da imamo talenta i znanje za izgradnju i plasiranje vrhunskih inovativnih proizvoda i usluga na svjetska tržišta. Postojeću situaciju treba gledati kao priliku za nove ideje u vidu proizvoda i usluga. Na razini države, ovo je prilika za reprioritiziranje ključnih grana u Hrvatskoj.

Trenutno stanje na tržištu, sudeći po mojim sugovornicima, još je jedan – iako ozbiljan – požar koji treba gasiti sa svojim timom, transparentno i imajući tržište uvijek na umu.

Osim spomenutih, tvrtke poput Infobipa i Rimac Automobila nastale su upravo u tim trenucima prije deset godina kad je netko drugi vjerojatno mislio da je preriskantno, da je preopasno, da nema šanse.

Možda na karijeru ne gledam kao na klađenje, poput Davora, ali da se moram kladiti – **imam osjećaj da upravo sada nastaju tvrtke koje će za deset godina biti novi Poslovna inteligencija, Microblink, Infobip, Rimac Automobili...** Kako Damir zaključuje:

Nama je u Microblinku ova kriza povećala korištenje, a znam i neke druge kojima je nešto što su godinama razvijali sad naglo postalo vrlo popularno. Osim toga, kad su ljudi bili zatvoreni doma, dobivali su zanimljive ideje i siguran sam da ćemo vidjeti nove dobre startup tvrtke izrasle iz takvog okruženja.

Bar će biti dobri sugovornici za deset godina kad dođe nova kriza, a zahvaljujući svom iskustvu i iskustvu svojih kolega, znat će se kako postaviti. Čak i ako ne prežive, izvući će vrijedne lekcije i za sebe i svoje kolege!

Članak je dio serijala "Startupi u krizi" realiziran uz podršku Agencije za elektroničke medije.

Damir Sabol Izet Ždralović Davor Runje Dražen Oreščanin Poslovna Inteligencija Agrivi Microblink
Anita Cvetić Oreščanin



IVAN BREZAK BRKAN [f](#) [in](#) [t](#)

Urednik i osnivač Netokracije. Tvrtkama poput Microsofta, T-Mobilea, HBO, Raiffeisen banke i A1 pomogao je s digitalnom i employer branding strategijom, a o temama, kao što je digitalna ekonomija, predaje i vodi panele na konferencijama poput How to Weba, WinDaysa, Shifta i Weekend Media Festivala. Nekad je bio blogger bez bloga, a ovih dana previše voli doručak.

PRAVILA PONAŠANJA

Na Netokraciji za vas stvaramo kvalitetan, autorski potpisan sadržaj i zaista se veselimo vašim kvalitetnim, konstruktivnim komentarima. Poštujemo stoga jedni druge prilikom komentiranja držeći se sljedećih pravila ponašanja:

- Ne budite 🗨️: Nema vrijeđanja, diskriminiranja, ni psovanja (osim ako nije osobni izričaj, ali onda neka psovka bude općenita, a ne usmjerena prema nekome)
- Samo kvalitetna rasprava, manje trolanja: Ne morate se ni sa kim slagati, ali budite konstruktivni i doprinesite raspravi! Svako trolanje, flameanje, koliko god "plesalo" na granici, leti van.
- Imenom i prezimenom, nismo Anonymous 👤: Autor sadržaja stoji iza svog sadržaja, stoga stojte i vi iza svog komentara. Koristimo ime i prezime (Hrvoje Lončar) ili barem ime i inicijala (Hrvoje L.) te pravu email adresu. Kako koristimo podatke koje tamo ostavljate? Bacite oko na našu [izjavu o privatnosti](#).

Sve ostale komentare ćemo s guštom spaliti, jer ne zaslužuju svoje mjesto na internetu.

ODGOVORI

Prijavljen si kao **Ivan Brezak Brkan**. [Odjavi se?](#)

Komentiraj

Unesi komentar...

Komentiraj

Popularno



ANALIZA

Bitcoin obara rekorde: Prešao vrijednost 23.000 dolara (i konačno dospio u medije nakon 2017.)

Kako se Bitcoin uspoređuje s hrvatskom kunom? I zašto, osim ako ne pratite aktivno vijesti o njemu, niste o Bitcoinu puno čuli od 2017. naovamo - sve dok nije počeo ponovno obarati rekorde?



DAVID OREŠKOVIĆ



TEHNOLOGIJA

Može i bez tvornica: Hrvatska kao "meka" za R&D automobilske industrije!

2020. je za domaći IT donijela mnogo dobrih vijesti, a kakav potencijal naši stručnjaci donose za industriju automobila u 2021. I narednim godinama otkrili su nam Tomislav Car (Porsche Digital Croatia) i predstavnici dSPACE Engineeringa.



IVAN ŠIMIĆ



STARTUPI I POSLOVANJE

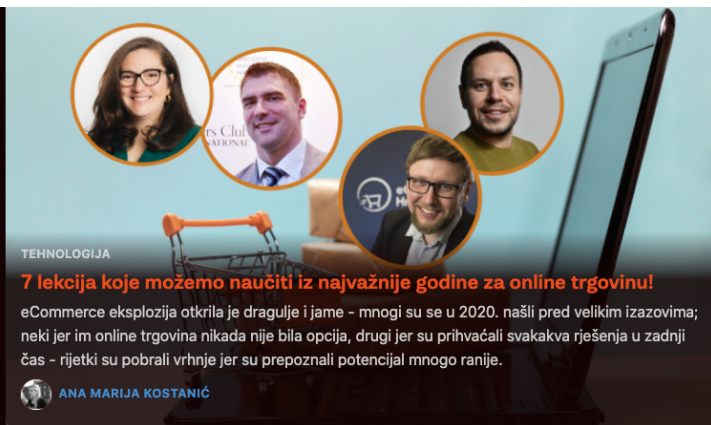
Hrvatski Electrocoin otkriva kako su ih proizvodi za kriptovalute doveli do 330 milijuna kuna godišnjeg prometa

Krajem 2020. uvršteni su u sam vrh Deloitte Fast 50 ljestvice, imaju 3 proizvoda, a osim što sami rastu, u zadnje vrijeme bujaju i kriptovalute kojima su posvetili svoje poslovanje. Bio nam je to dobar povod da s jednim od direktora Electrocoina, Nikolom Škorićem, razgovaramo o izazovima vođenja hrvatskog poduzeća koje se bavi kriptovalutama.



LUCIJA PILIĆ

Što ste propustili



TEHNOLOGIJA

7 lekcija koje možemo naučiti iz najvažnije godine za online trgovinu!

eCommerce eksplozija otkrila je dragulje i jame - mnogi su se u 2020. našli pred velikim izazovima; neki jer im online trgovina nikada nije bila opcija, drugi jer su prihvaćali svakakva rješenja u zadnji čas - rijetki su pobrali vrhne jer su prepoznali potencijal mnogo ranije.

ANA MARIJA KOSTANIĆ



KULTURA 2.0

Hrvatski znanstvenici pripremaju veliko istraživanje o komunikaciji u koronakrizi - na Twitteru, YouTubeu i Redditu!

STARTUPI I POSLOVANJE

Hrvatski Electrocoin otkriva kako su ih proizvodi za kriptovalute doveli do 330 milijuna kuna godišnjeg prometa

STARTUPI I POSLOVANJE

Hrvatski Memgraph osigurao investiciju od 6,7 milijuna dolara predvođenu Microsoftovim fondom!

DRUŠTVENE MREŽE

Boom TikToka u Hrvatskoj: U 2020. prva knjiga o TikToku, u 2021. prvi regionalni talent show!

VIDEO

Oprostili smo se s 2020. i predvidjeli tehnološke trendove za 2021.!

TEHNOLOGIJA

Može i bez tvornica: Hrvatska kao "meka" za R&D automobilske industrije!

TEHNOLOGIJA

Što je to CFD i zašto se probija u sve industrije, od agronomije do zrakoplovstva?

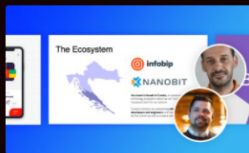


STARTUPI I POSLOVANJE

Tipsy vam u Zagrebu dostavlja piće unutar 3 sata - uz pomoć Craft Technology softvera

Radi se o novom brendu Wine&morea, koji su postojeću logistiku i softver iskoristili za ciljanje domaće, mlađe publike. Osim što su dokazali da u kratkom roku mogu pokrenuti novi brend, Topsy im je poslužio i kao studija slučaja za vlastiti softver, kako za Netokraciju otkrivaju Ivan Kovačević i Dario Drmač.

IVAN BREZAK BRKAN



STARTUPI I POSLOVANJE

Što najbolja godina hrvatske tehnološke industrije znači za nove hrvatske startupe u 2021.?

Bilo da se bavite SaaS-om, hardverom ili blockchainom, uspjesi hrvatske tehnološke scene u 2020. mogli bi vam olakšati osiguravanje investicije u sljedećih 10 godina. Naravno, neće riješiti sve vaše izazove, ali iskoristite prednost koja vam je sad na raspolaganju!

IVAN BREZAK BRKAN

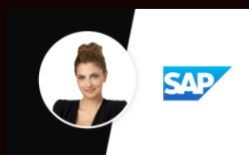


MOBILNO

Skinuli ste i Telegram i Signal, a niste znali: EU Hrvatima štiti podatke od WhatsAppa!

Elon Musk tweetne: "Koristite Signal". Internet poludi. Bismo li ga trebali poslušati i zašto?

IVAN ŠIMIĆ



NOVOST

Anita Lacmanović postala nova generalna direktorica SAP-a Hrvatska

Anita Lacmanović nova je generalna direktorica SAP-a Hrvatska, a njezino vođenje tvrtke obilježit će nova strategija s jasnim fokusom na ubrzani prelazak korisnika na rješenja u oblaku te predanost uspjehu postojećih i budućih SAP-ovih klijenata, stoji u priopćenju.

MAJA KABRAIĆ



KULTURA 2.0

Incijativa digitalca iz Siska osigurala gotovo 1.000.000 kuna za pomoć Glini, Petrinji i okolici

Siščanin Goran Kovačević odmah je nakon prvog prošlogodišnjeg potresa u Petrinji pokrenuo crowdfunding kampanju za pomoć svima pogodjenima potresom. Brojimo još samo nekoliko dana prije isteka!

IVAN ŠIMIĆ

RUBRIKE

Startupi i poslovanje
Društvene mreže
DevDev
Gamingokracija
Tehnologija

PROJEKTI

#DigitalnaKarijera
Ladies of New Business

NETOKRACIJA

Suradnja s Netokracijom
Izjava o privatnosti