

## Intervju – Neli Jašovič: Že več kot dve desetletji v vlogi poslovnega analitika

»Kot se je potrebno naučiti voziti kolo in ni možno kar takoj sestiti nanj in se odpeljati, sta tudi za poslovno analizo potrebna vaja in izkušnje. Vsak ne zna narediti analize, lahko se pa nauči. Zato je potrebno imeti v ekipi tudi poslovne analitike, ki imajo takšna znanja,« pravi **Neli Jašovič**, ki na področju poslovne analitike deluje že več kot dve desetletji. Zaposlena je v podjetju **SRC sistemske integracije d.o.o.**. Kakšno je delo poslovnega analitika, katere kompetence so ključne za uspešno delo ter tudi to, kaj si najbolj želi na delovnem področju v prihodnje, pa nam je razkrila v intervjuju.



### Kdaj ste prvič prepoznali, da ste pravzaprav poslovni analitik?

Že v moj prvi zaposlitvi, kjer sem sicer delala na poslovnem področju, sem se srečala z uvajanjem nove informacijske rešitve in se bežno seznanila z določenimi nalogami, ki spadajo na delovno področje poslovnega analitika. Nato me je pot zanesla v banko, kjer sem opravljala delo razvojnega tehnologa in prvič bolj konkretno pričela izvajati naloge poslovnega analitika, od zajema zahtev, pisanja specifikacij do testiranja. Vendar takrat, od tega je sicer minilo že več kot 15 let, še nisem poznala naziva poslovni analitik. Nato sem prišla iz banke v IT podjetje (2002), kjer sem se prvič srečala s tem izrazom. Ugotovila sem, da me to delo veseli, saj je pomeni **delo z ljudmi**, je povezano s **poslovnim delom in informatiko** ter je **precej ustvarjalno**. Vsak projekt pa pomeni kot da bi zamenjal službo, zato **ni nevarnosti, da bi delo postalo rutina in bi se ga naveličal**.

### Kdaj ste se začeli načrtno izobraževati na tem področju?

S prihodom v IT podjetje, kjer delam še sedaj. Imela sem srečo, da so v podjetju že kmalu prepoznali potrebo oz. koristi vključevanja poslovnega analitika v razvojni tim. Ker v tistem času pri nas še ni bilo ponudbe tovrstnih izobraževanj, smo imeli predvsem

interna izobraževanja, kjer smo spoznavali predvsem različne tehnike in metodologije za izvedbo poslovne analize. Študirali smo tujo literaturo in primere. Ustanovili smo strokovno skupino analitikov, ki je interno skrbela za razvoj na tem področju (sčasoma je skupina sicer zaradi različnih vzrokov prenehala z delom). V letu 2009 sem zasledila [mednarodno organizacijo IIBA](#) in njihovo izdajo **BABOK**, kjer je bilo prvič sistematično zbrano znanje s tega področja. Včlanila sem se v organizacijo in tako imela dostop do novic in raznih gradiv, ki so jih pripravljali. V tem obdobju smo bili tudi ponudniki tovrstnega izobraževanja pri nas in sem izvajala izobraževanja (kar je zahtevalo še bolj poglobljeno poznavanje tega področja). V tistem času so na izobraževanja prihajali pretežno zaposleni iz IT podjetij, kajti v drugih podjetjih potreba po tovrstnem znanju še ni bila zaznana. Kasneje, ko je bila ustanovljena [IIBA Slovenia](#), pa sem se udeležila več srečanj ter predavanj in izobraževanj, ki so jih organizirali. S pojavom trenda agilnega razvoja sem pričela z izobraževanjem na tem področju, spoznala Scrum in pridobila certifikat za CSPO. Veliko se izobražujem tudi individualno, in sicer z branjem raznih člankov, primerov dobrih praks in podobno.

### Kakšne naloge trenutno opravljate kot poslovni analitik?

Delam pretežno na večjih projektih, kjer kot poslovni analitik pomagam naročniku ali v njegovem imenu izvabljam zahteve, delam analizo zahtev, rišem poslovne procese, pripravljam primere uporabe oz. uporabniške zgodbe pripravljam predloge rešitve, sodelujem v procesu razvoja rešitve, preverjam ustreznost rešitve glede na zahteve. Skupaj z naročnikom pripravljam predloge za nadgradnje sistema ipd. Pogosto sem nekako proxy product ownerja na stani zunanjega izvajalca – IT ponudnika.



### Kakšni so vaši cilji na tem področju?

V bližnji prihodnosti predvsem **certifikat CPBA**, da po dobrih 20 letih del na tem področju pridobim še formalno dokazilo o znanju. Sicer pa bom še naprej spremljala razvoj na tem področju in stremela k nenehnim izboljšavam, preizkušanju raznih (novih) pristopov.

### Katere kompetence se vam zdijo ključne za vlogo poslovnega analitika?

Delo poslovnega analitika je povezano z ljudmi, zato potrebuje **dobre komunikacijske sposobnosti, zmožnost vživljanja v situacijo oz. sogovornika, prilagodljivost**. Pogosto se namreč pri pogovoru o novih zahtevah oz. rešitvah v ozadju pojavljajo razni strahovi, interesi, ki jih mora poslovni analitik prepoznati. Prav tako mora **obvladati tehnike, s katerimi pridobiti informacije**, da zna sogovorniku pomagati izraziti zahteve tako, da so jasne. Poleg tega pa **mora predvsem znati pogledati »od zgoraj«, videti celo sliko, imeti sposobnost analitičnega razmišljanja, znati**

**reševati probleme.** Težko pa je poslovni analitik oseba, ki ni zmožna medsebojnega sodelovanja. **Prav tako pomeni velik plus poznavanje poslovnega področja.**

### **Kaj prinaša poslovni analitik IT ponudniku?**

**Poslovni analitik je nekakšen most in prevajalec med jezikom naročnika in jezikom IT ponudnika oz. njegovega razvojnega tima.** Že prej poskrbi, da so zahteve jasno definirane, da ne prihaja do napačnega razumevanja. Na drugi strani pa pozna tudi proces razvoja, določene tehnološke omejitve in že v naprej omeji oz. ustrezno opredeli zahteve tudi s tega vidika. Zna se vživeti v delo naročnika in tako pomaga timu pri snovanju in izvedbi rešitve. Prav tako pa sproti preverja ustreznost rešitve glede na zahteve.

### **Kaj prinaša njegovim strankam?**

**Poslovni analitik je pomoč naročniku, pri izvabljanju in zapisu zahtev, saj poslovni uporabniki običajno niso večji poslovne analize.** Je neke vrste **njihov zastopnik, ki skrbi za to, da bodo njihove zahteve izpolnjene, da bo dosežen cilj, da bo dosežena poslovna vrednost.** Zato je delo poslovnega analitika precej zahtevno, saj mora najti ravnotežje med »zastopanjem« naročnika na eni strani in svojim razvojnim timom na drugi strani ter usmerjati zahteve tako, da sta dosežena ustrežna dodana vrednost in zastavljen cilj.



### **Kaj si osebno najbolj še želite v povezavi s svojo vlogo poslovnega analitika?**

Želela bi si, kar je sicer kot zunanjemu IT ponudniku malo težje, **da bi se poslovne analitike vključilo že v fazi strateške analize,** saj menim, da bi analitiki s svojim znanjem lahko bili koristni. Poleg tega pa bi lahko še boljše razumeli poslovne cilje in v nadaljevanju še boljše opredelili zahteve oz. oblikovali predlog rešitve tako, da bi čim bolj pripomogle k doseganju strateških ciljev oz. čim večji poslovni vrednosti. Pogosto smo poslovni analitiki vključeni šele, ko je projekt – njegova vsebina in obseg – že dogovorjen in premalo poznamo »ozadje«.

### **Kje vidite, da vam lahko IIBA Slovenija pri tem pomaga?**

**IIBA je promotor poslovne analize in s tem veliko prispeva k ozaveščanju, predvsem tudi vodstvenega kadra, ki mora zaznati potrebo oz. koristi poslovne analize.** Tako tudi glede vključitve poslovnega analitika v strateško

**načrtovanje.** Sicer pa je IIBA koristna za tiste, ki se prvič srečujejo s poslovno analizo, saj organizira izobraževanja, kjer se uporabnik spozna z vsebino BABOK, ki je »biblija« poslovne analize. Za izkušenejše pa je IIBA koristna v smislu povezovanja poslovnih analitikov, izmenjave izkušenj in prenašanja novih znanj v obliki usmerjenih izobraževanj, ter seveda pri tudi pripravah na certificiranje.

### **Kaj želite vsem ostalim poslovnim analitikom?**

Da bi bila vloga oz. koristi dela poslovnega analitika bolj prepoznane in cenjene. Da se vloge poslovnega analitika ne bi razumelo kot zapisovalca zahtev in testerja, kar se še vedno pogosto dogaja. Hkrati pa želim, da poslovni analitiki ne bi obstali na mestu, temveč bi nenehno spremljali razvoj na tem področju in tako vedno boljše izvajali svoje delo.

**Avtorica članka:** Sabina Gosenca, asistentka vodje projektov IIBA Slovenia

**Foto:** osebni arhiv N. Jašovič