

## Slavica Singer, direktorica CEPOR-a:

VIRUS ČEKANJA POGIBELJAN JE ZA PODUZETNIČKE POTHVATE



Hrvatska je prema istraživanjima GEM (Global Entrepreneurship Monitor) na dnu ljestvice zemalja prema takozvanom motivacijskom indeksu kojim se pokazuje odnos između ljudi koji ulaze u poduzetničku aktivnost zbog uočene prilike i onih koji to čine jer ih je situacija, nužda, na to natjerala.

- Drugim riječima, taj je indeks kod nas stabilno nizak: od 2002., otkad je Hrvatska obuhvaćena GEM-om, taj je indeks od 1,5 do 2,4, što znači da na jednog poduzetnika iz nužde dolaze samo dva poduzetnika zbog uočene prilike. U Sloveniji je sedam puta više poduzetnika zbog prilike, a u Danskoj čak 25 puta više. Bolje je imati što više poduzetnika zbog uočene prilike jer je to njihov izbor, u pravilu imaju dugoročnu viziju i znatno su više predani svom pothvatu od onih koji su u poduzetničku aktivnost ušli zbog nužde, jer su ostali bez posla

ili nemaju alternativu. Naravno, biti poduzetnik zbog nužde bolje je nego biti nezaposlen i čekati da vam netko drugi riješi problem egzistencije - objašnjava Slavica Singer, direktorica Centra za politiku razvoja malih poduzeća i poduzetništva (CEPOR) koji u Hrvatskoj provodi istraživanje GEM.

Singer smatra da je najveća pogreška koju čine ljudi s korporativnim iskustvom u pokretanju vlastitog posla u tome što ne vide razliku između poslovnog modela velikog ili srednje velikog i malog poduzeća. Naime, navikli su se na funkcijsku organizacijsku strukturu, organiziranu po odjelima, a kad pokrenu svoj posao, sve to različito znanje i vještine moraju pokrivati sami ili s malim timom. Osim toga, smatra Singer, važno je znati razliku između tradicionalnog menadžerskog posla koji obuhvaća koordinaciju i odgovornost za ostvarivanje postavljenih planova i standarda i poduzetničkog upravljanja koje zahtijeva aktivnost, inovativnost i preuzimanje odgovornosti za viziju.

- To je mnogo više od menadžerske odgovornosti, ali, naravno, to zahtijeva znanje i vještine koje su dodatak uskoj specijalnosti pokretača poslovnog pothvata, od komunikacijskih vještina, vještine timskog rada do upravljanja pozitivnim promjenama - objašnjava Singer dodajući da se korporacije oslanjaju na čvrstu organizacijsku strukturu koja pretpostavlja hijerarhiju i stabilnost.

Poslovi su strukturirani prema hijerarhijskoj odgovornosti, u pravilu je promjena rezerviranja za najvišu hijerarhijsku razinu. Taj status, odnosno 'pravo na čekanje da oni gore nešto odluče', smrt je za poduzetničko ponašanje.

- Ako ste zaraženi virusom čekanja, to je pogibeljno za bavljenje poduzetničkim pothvatom. Ipak, važno je biti svjestan toga i onda provesti mjere za izlječenje od tog virusa - smatra Singer.

➔ rodnim tvrtkama poput Peugeot, Plive, Nestlé, Overseas Expressa UPSa do COLAS-a. U posljednje dvije tvrtke bila je i predsjednica Uprave i rukovodila je grupacijom s više od 700 zaposlenih, pa je ulazak u poduzetničku vodu, gdje ima dvoje zaposlenih, uistinu bio za nju velika promjena. Dok tijekom duljeg razdoblja razmišljate o pokretanju vlastitog biznisa, kretanje u poduzetništvo čini vam se poput ispunjenja sna. **Slavko**

**Gazić**, direktor novoosnovane tvrtke Dissero, 18 je godina proveo radeći za druge, od toga posljednjih 10-ak na menadžerskim pozicijama na području prodaje i marketinga u domaćim i stranim kompanijama. Kako je tvrtku osnovao tek prije nekoliko mjeseci, razlike između korporativnog i poduzetničkog svijeta za njega su sasvim svježje. Novim poduzetnicima zato nudi vrlo konkretan savjet:

- Sada kad nemate snagu velike korporacije iza sebe koja vam daje poslovnu referenciju i vjetar u leđa oslanjate se na sebe, na vlastito iskustvo, poslovna poznanstva i ljude kojima vjerujete. Nije isto dolazite li na neki poslovni sastanak kao predstavnik velike kompanije ili kao predstavnik male privatne tvrtke koja se tek treba dokazati na tržištu. No, svima je jasno da tvrtku vode ljudi i da poslove ugovaraju ljudi, pa u trenutku kad su jasno izraženi poslovni interesi i kada postoji potreba za suradnjom postaje nevažno ili manje važno dolažite li iz tvrtke X ili Y - kaže Gazić.

**Na privatnoj vjetrometini** Njegov put, kao i put brojnih menadžera koji prelaze u poduzetnike, odveo ga je u konzultatski biznis. Prelazak u taj segment poduzetništva za menadžere je zapravo vrlo logičan jer posjeduju široko znanje, koje na tržištu željnog znanja nastoje unovčiti. Slično je i sa **Zvezdanom Čorbićem** koji je otišao s menadžerske pozicije da bi s partnerom osnovao tvrtku Exercitium savjetovanje. Čorbić smatra da je problem i to što su menadžeri ponekad pretjerano samouvjereni pri prelasku u poduzetničku vodu.

- Menadžerske kompetencije načelno su primjenjive svuda, ali svako područje ima svoje zakonitosti i nitko ne može biti siguran što ga čeka dok se ne upusti u posao. Osnovni savjet bio bi da dobro razmisle u što se upuštaju, jer je privatno poduzetništvo vjetrometina - kaže Čorbić pojašnjavajući kako je, primjerice, biti vrlo uspješan direktor marketinga velike korporacije nešto sasvim drugo nego biti vlasnik i direktor male marketinške agencije, koliko god se ta dva posla činila sličnima.

**Novi početak** Riječ je, dakle, u pravom smislu riječi o novom početku. Iskustva i poznanstva menadžeru nitko ne može uzeti, a važno je napomenuti da se nitko ne rađa kao poduzetnik.

- To je isto kao kad razgovaramo o talentima - o ljudima nadarenima za glazbu, sport, neku određenu vještinu. Ne budu li svakodnevno i uporno 'trenirali' tu svoju vještinu, ubrzo će ih manje ili posve netaleantirani kolega, koji svakodnevno marljivo radi, trenira i uči, prestići i postati uspješniji i bolji. Tako je i s uspješnim poduzetnicima - kaže Inga Lalić. S obzirom na to da ima desetogodišnje iskustvo u radu s mnogobrojnim klijentima, a posao joj je prije svega pomaganje poduzetnicima i onima koji bi to htjeli postati, u svom je radu izbliza upoznala probleme novih poduzetnika. Zato im i poručuje da ne odustanu kad se pojave poteškoće, kad nemaju dovoljno novca, kad se boje da neće moći pokriti sve troškove pristupe problemu na drugačiji način:

- Treba imati hrabrosti i nastaviti započetim putem, razmišljati bistrim glavama, učiti, čitati, pohađati razne treninge i edukacije, tražiti savjet od drugih poduzetnika, tražiti pomoć coacha, savjetnika, smišljati nove ideje i nove akcije - zaključuje Inga Lalić. ■