



Danijel Bičanić

Zanemarimo sad nepovjerenje, ratne godine, suzdržanost i ostalu prtljagu iz prošlosti. Činjenica je kako su Srbijanci vrlo gostoljubiv narod. Kad im dođe neki partner, prvo ga doslovno zaliju rakijom i riješe ga želudčanih enzi-

ma za slijedećih nekoliko godina. Onda se pobrinu da mu, uslijed unosa ogromne količine kulinarskih specijaliteta, kolesterol i ostale vrijednosti u krvi skoče na razinu od koje bi vašem obiteljskom liječniku pao mrak na oči. To je samo uvod. Nakon toga, onako mamurni i teške glave morate sutradan započeti pregovaranje o budućoj suradnji.

Po uspješnom završetku poslovnih pregovora na obostrano zadovoljstvo, vrlo će vas rado upoznati s lokalnim narodnim običajima (pogotovo na jugu zemlje) i provjeriti vaš rad kukova i ramena uz zvuke ciganske trube. Posebno ih zanima kakvi ste po pitanju ciljanja i bacanja čaša u za to određeni kut omiljene im kafane. Prije svitanja zore utrpat će vas u taxi i platiti vozaču dodatnih „iljadu dinara“ da se pobrine za vas kako biste sigurno stigli do hotelske sobe. Ono gdje je Goranu malo nedostajalo tog drugarstva, ljubavi i razumijevanja bilo je između šefova pregovaračkih timova.

O ČEMU SE ZAPRAVO RADI?

Goranova tvrtka je bila generalni zastupnik poznatog njemačkog proizvođača strojeva i alata za obradu drveta. Kako su dobili zastupstvo i za BiH te Srbiju, a nakon uspješnog razdoblja poslovanja u Hrvatskoj, počeli su oprezno obrađivati i te zemlje. Poslali su na ciljane tvrtke pozdravne dopise i kataloge te započeli nekakvu službenu komunikaciju. Rezultat svega na početku je bilo tek nekoliko sramežljivih upita. Ubrzo je Goran, voditelj prodaje u tvrtki, shvatio kako nema tu sreće ako se ne osedlaju konji i ne zajaše u pravcu Sarajeva i Beograda.

Dvojica motiviranih i upornih muškaraca su se našli Beogradu i zasjele u neki kafić na Obilićevom vencu. Nakon nekoliko sati konstruktivnog promišljanja i razrade taktike obojica su bili zadovoljni rezultatom. Očito je bilo puno lakše razgovarati o poslu bez prisutnosti egotripova njihovih nadređenih.

MILE TESTERA I DRUGE PRIČE

Nježnost, drugarstvo, ljepota... To definitivno nisu bile riječi koje je Goran povezivao sa poslovnim pregovorima koje je donedavno vodio sa novim srbijanskim kupcem. Tu dogodovštinu je upravo pričavao svojoj mentorici, gospođi Tarleutti, tijekom njihovog redovitog tjednog druženja na kavi.

Balkanci jednostavno vole kontakt...

Ful kontakt kad je bio u pitanju gospodin Mile Barac zvani Testera (nadimak mu je bio naveden na vizitki!), voditelj nabave za jednu tvornicu parketa iz Aleksinca u južnoj Srbiji. Njega je Goran upoznao na beogradskom sajmu građevine i uređenja interijera Odmah je primijetio da se radi o osebujnoj personi. Dva metra i cca 6 centimetara, 130 kila žive vage i glas koji je prodornošću skoro srušio zidove štanda na sajmu. Mile je bio jedan od onih ljudi kojem ste odmah vjerovali na riječ. Iz njegovog držanja progovaralo je iskustvo, ulična mudrost i iskren stav prema ljudima. U svakom slučaju, čovjek je bio brz u razmišljanju što se tiče biznisa. Posao kod njegovog poslodavca se dobro razvijao, rusko tržište je gutalo njihove parkete i Miletovom šefu su trebali novi strojevi. A od onih koje Goran ima u ponudi, nema puno boljih.

E TU SU ZAPRAVO NASTALI PROBLEMI

Goran i Mile su odmah našli zajednički jezik. Prepoznali su međusobni potencijal za dobar posao i zajednički smisao za humor. Kako se radilo o potencijalno velikoj narudžbi i dugoročnoj suradnji morali su uključiti svoje šefove. Dogovorili su slijedeći sastanak i dolazak Gorana i ekipe iz Hrvatske krajem mjeseca u Aleksinac. E tu su zapravo nastali problemi. Dok su Goran i Mile imali zajedničku vibraciju i lako nalazili temelj za dogovor, njihovi šefovi su bili daleko od toga. I jedan i drugi su nastupili od

početka vrlo tvrdo i suzdržano. Goranov šef je smatrao kako početni uvjeti moraju biti jednaki za srbijanske tvrtke kao i za ostale poslovne partnere, dok je Miletov gazda inzistirao na specifičnostima njihovog gospodarstva, platežne moći itd. Isto tako, Goran je imao osjećaj da se oba odrasla čovjeka ponašaju ponekad kao mala djeca te se natječu čiji je veći. Razbacivali su se prodajnim brojkama, referencama, tehničkim znanjem. A najmanje su pričali o mogućnosti da se nađu na pola puta.

I tako prvi susret nije bio previše uspješan. Ipak, Goran i Mile su na kraju ipak nagovorili tvrdoglave šefove na još jedan susret, ovaj put u Goranovoj centrali u Zagrebu. Goranov plan je bio uzvratiti gostoprimstvo te se nadati kako će Miletov šef biti popustljiviji na tuđem terenu.

UZALUDNO SE NADAO

Usprkos istoj mjeri gostoprimstva, graševini, štruklima, pečenju i tamburicama, usprkos dvodnevnom petosatnom pregovaranju, rezultat je ostao isti – negativan. I Goranu i Miletu je bilo žao. Gazdama očito nije jer im je jedini komentar koji su dali svojim voditeljima prodaje i nabave nakon svega bio: nema veze, doći će oni opet uskoro...

Prošlo je ponovo nekoliko tjedana, a Goranu nikako nije izlazila iz glave misao kako još nije sve izgubljeno oko novog kupca u Srbiji i kako mora postojati način da se stvar riješi pozitivno. Kao dokaz postojanja telepatije, u tom trenutku ga nazove Mile iz Aleksinca i prenese mu svoje identično mišljenje. Složili su se kako bi najbolje bilo da se njih dvojica nađu sami bez šefova i vide što se može napraviti.

Tako i bi. Dvojica motiviranih i upornih muškaraca su se našli Beogradu i zasjele u neki kafić na Obilićevom vencu. Nakon nekoliko sati konstruktivnog promišljanja i razrade taktike obojica su bili zadovoljni rezultatom. Očito je bilo puno lakše razgovarati o poslu bez prisutnosti egotripova njihovih nadređenih.

