

Jeste li materijal za poduzetnika?

Nitko nije predodređen za uspjeh



Iako su vremena teška i recesija davi i dobro uhodane poslove, nezaposlenost je visoka i povjerenje poduzetnika i klijenata nije na baš najboljem nivou – nove tvrtke se otvaraju. Ljude ponekad na pokretanje vlastitog posla natjeraju prilike, odnosno neprilike.



Marina Karamatić Sopić

Mnogi koji u vremenima recesije i globalne krize odluče startati sa svojim poslom, ili su ostali bez radnog mjesta, ili ne mogu pronaći novi posao, ili više jednostavno ne žele obijati urede poslodavaca i prolaziti iscrpne i ponekad ponižavajuće razgovore posao. Mnogi od njih neće uspjeti u svome poslu, no ima i onih kojima je kriza otvorila oči i pružila priliku da učine nešto što inače ne bi.

To što imate dobru ideju za posao ne znači automatski da ćete i uspjeti. Uspjeh ne garantira ni fakultetska diploma. Poduzetnici dolaze iz različitih okruženja, različito su obrazovani i imaju različita očekivanja od svoga posla. Planiranje je gotovo pa najvažniji posao u poduzetništvu.

Planiranje je gotovo pa najvažniji posao u poduzetništvu.

OCIJENITE SAMI SEBE

Dosadašnja istraživanja i uspoređivanja su pokazala da poduzetnike krase neke osobine

ne koje „ostali“ ljudi nemaju. Mora im se priznati da su hrabri i poduzetni, da nikada ne miruju i uživaju u uspjehu bez obzira na to što mu je cilj, a ponekad i bez obzira na opravdanost sredstava.

Htjeli mi to priznati ili ne, ono što nas pokreće kad je riječ o poslu je novac.

- Poduzetnici i te kako paze na novac, svjesni su njegove vrijednosti i zato se oko i najbanalnijih proizvoda ili usluga znaju cjenkati do iznemoglosti.
- Većina ih je zaradila prvi novac dok su još bili tinejdžeri: tu spada čuvanje djece, čišćenje, rad na benzinskim crpkama, dostavljanje novina i sl.
- Po prirodi su kompetitivni: mnogi su bili aktivni sportaši još u srednjoj školi, drugi su bili među najboljim đacima te se aktivno bavili izvanškolskim aktivnostima. Takvi ljudi uvijek žele biti među prvima na listi uspjeha. Većinom vjeruju u uzrečicu „tko rano rani dvije sreće grabi“. Ne bave se onim od čega nemaju koristi.

- Ne boje se rizika, a kod donošenja odluka nerijetko vjeruju svojim instinktima više nego činjenicama.
- Imaju glavu za posao: uvijek razmišljaju o novim idejama, o unapređenju posla, o novim načinima zarade. Ne boje se nove ideje plasirati na tržište.
- Češće su „solo igrači“ nego timski iako se ova druga osobina više cijeni u poslovnom svijetu. Poduzetnici zato obožavaju posao od kuće ili iz nekog svog vlastitog prostora.
- Poduzetnici nerijetko jedni drugima vjeruju na riječ i cijene ljude koji ne moraju svaki dogovor ovjeriti i potpisati.
- Ne zanemaruju obitelj, prijatelje i zabavu: iako im je najbolje na poslu, oni vole odvojiti vrijeme i za druge važne osobe u svome životu.
- Nikada ne odu u mirovinu: mogu prodati ili promijeniti ono čime se bave, ali se nikada zapravo ne povuku.
- Poduzetnici su profesionalci: bez obzira rade li iz svoje sobe ili kuhinje ponašaju se kao da rade iz vrhunski uređenog ureda. Ne dozvoljavaju da im okolina utječe na posao.

Poduzetnici su zato osobe pune energije i samopouzdanja, postavljaju dugoročne ciljeve, a financijska sigurnost im je mjerilo uspjeha. Ne odustaju kad se pojavi problem i uče iz vlastitih pogrešaka. Poduzetnici se nerijetko natječu sami sa sobom i nastoje uspostaviti kontrolu nad svojim ponašanjem. I na kraju – poduzetnici se ne boje teškog posla.

OTKRIJTE SKRIVENI MOTIV

Prije nego što se doista upustite u poduzetničku avanturu nije loše promisliti zašto zapravo pokrećete vlastiti posao. Bježite li od problema ili idete u susret svojoj viziji? Mnogi osjećaju da nemaju izbora nego pokrenuti posao, a zapravo samo žele dobro radno mjesto. Ako samo želite pobjeći od trenutačnih problema možda je bolja opcija edukacija i potraga za boljim radnim mjestom. Podrška obitelji je jedna od važnijih stvari kod pokretanja posla. Ako ne možete svoj proizvod ili ideju „prodati“ njima kako ćete drugima. Supružnik se mora suglasiti

Poduzetnici se nerijetko natječu sami sa sobom i nastoje uspostaviti kontrolu nad svojim ponašanjem.

s dugim radnim danima i kroničnim manjkom vremena za obitelj. U suprotnome ćete morati birati između posla i obitelji.

Legenda kaže i da biste na računu morali imati novaca za šest do dvanaest mjeseci preživljavanja dok posao ne počne donositi i financijsku korist. No, to može biti nedovoljno pa se nerijetko sva obiteljska uštedovina istopi dok se uloženi novac ne počne vraćati. Nisu mnogi spremni na ovakav rizik posebno ako imaju djecu koju moraju uzdržavati te kreditna zaduženja. Mnogi poslovi i propadnu upravo zbog nedostatka novca, a bilo je možda potrebno samo još malo izdržati da se stvar pokrene. Stručnjaci savjetuju i da odredite svoj poslovni uzor. Nije loše proučiti nekoga od prijatelja ili članova obitelji koji imaju uspjeha u svojoj poslu te od njih „pokupiti“ neke savjete ili preuzeti model poslovanja ili poslovnog ponašanja. Ako ne poznajete nijednog uspješnog i pametnog poduzetnika možete mnoge od svjetski poznatih poslovnih ljudi i njihovih priča potražiti na internetu.

NEZAIBILAZNE ADRESE

Ukoliko krećete u poduzetničke vode ili razmišljate o tom važnom koraku, a nemate pojma odakle krenuti, neke osnovne informacije možete prikupiti i na internetu. U Hrvatskoj je prije tri godine pompozno najavljen projekt **Hitro.hr** koji je trebao olakšati otvaranje tvrtki. Taj birokratski put je doista malo skraććen, no ostali su brojni drugi problemi koji Hrvatsku svrstavaju nisko na svjetskim ljestvicama konkurentnosti. **Hitro.hr** ili **Fina** su svakako adrese koje morate posjetiti među prvima ukoliko želite otvoriti tvrtku ili obrt. Oni nude upute za taj prvi pravni korak, a neki potrebni dokumenti se mogu i downloadati s njihove stranice.

Ministarstvo gospodarstva, rada i poduzetništva je adresa na kojoj se mogu dobiti podaci o poticajima i olakšicama te neki pravni savjeti. **Biznet.hr** nudi Vodič za poduzetništvo. U PDF formatu se poduzetnicima nude korisne informacije o pokretanju posla, vodič za mala i srednja poduzeća te vodič za inovatore i izvoznike. U Hrvatskoj postoji i **Hrvatska agencija za malo gospodarstvo** koja djeluje pri Ministarstvu gospodarstva – na njenim stranicama se mogu pronaći najnovije vijesti za poduzetnike, natječaji i upute za pokretanje posla.

Nezaobilazne su i **Hrvatska gospodarska komora** te **Obrtnička komora**, no za konkretniju pomoć od njih morate



Karmen Hanžić, Croatian Traveller

Usred recesije sam otišla u poduzetnike

“Ideja o pokretanju časopisa za putovanja je dugo dozrijevala. Slične sam poslove radila za druge poduzetnike i velike korporacije, pa sam znala točno u što se upuštam. Bilo je potrebno ‘stati pred zid’ i prelomiti. Upravo to se dogodilo onog trenutka kad sam se nakon porodičnog dopusta trebala vratiti na posao. Odlučila sam da se to neće dogoditi! Zaključila sam da ima prostora za još jednu tiskovinu, posebno u segmentu putovanja i turizma. Često me ljudi pitaju o ulaganjima, a ja im kažem da nema niti najmanje mogućnosti pokrenuti posao bez početnog kapitala. Budući da sam u izdavaštvu, država smatra da se bavim rizičnim poslom pa za ovakve projekte ne daje potpore. Vlastiti novac odigrao je ključnu ulogu. Zanimljivo je da je Croatian Traveller od prvog broja bio marketinški zatvoren, nismo poslovali s minusom. No, za sve ostalo što se veže uz ovaj projekt isisavala sam vlastiti kapital. Nakon ovog početnog iskustva više cijenim onog tko daje plaće radnicima jer znam koliko je potrebno truda da se na pošten način zaradi novac.”



Zorana Braić, Sonrisa

Otkrila sam sasvim novu dimenziju

“Ideja o pokretanju tvrtke za marketinške komunikacije rasla je dugo, no Zorana Braić ju je odgađala jer je bila zadovoljna poslom koji je radila. No, okolnosti su se promijenile i odlazak u poduzetnike je došao prije nego što je planirala. Za nju je to bio spoj izazovnih okolnosti i sretnog rješenja na kraju. “Najizazovniji trenutak prilikom pokretanja vlastitog posla sigurno jest trenutak odluke kojom na svojevrstan način gubite sigurno tlo pod nogama, barem ono koje do tada poznajete. Ujedno se pokreće cijela lavina vlastite introspekcije - propitivanje vlastitih vrijednosti, područja djelovanja, područja rasta, kako za vas osobno, tako i za novi živi organizam koji tek započinje živjeti, a to je vaša tvrtka. Vaš posao, vaša ideja. Pritom otkrivete sasvim novu dimenziju sigurnosti koja je rezultat spajanja slobode i odgovornosti. Putovanje započinje već u trenutku kada odlučimo krenuti.”



Lea Brezar, Dhar media

Puno su nas koštale vlastite pogreške

“Suvlasnica tvrtke koja se počela baviti dizajnom, a potom je prerasla u marketinšku agenciju, Lea Brezar, za samostalan posao se odlučila prije pet godina. Radila je u državnoj tvrtki i nikada svojim poslom nije bila do kraja zadovoljna jer nije bilo pravih poslovnih izazova. Dhar media trenutačno radi na brendiranju Hrvatske kroz projekt Touristar. “Na taj korak sam se odlučila skupa sa suprugom, bez nekog velikog poslovnog iskustva. Pogreške koje smo uradili dosta su nas koštale, no kako je vrijeme prolazilo naučili smo da prije svega za sve treba zasuti rukave i dobro se pomučiti. Shvatili smo i da ako pogriješiš nema te tko spasiti, zato nakon nekoliko godina poslovanja, dobro promišljamo prije svake odluke, kako bi rizici bili što manji. Radimo na sebi i okružujemo se timom ljudi koji su različiti, no od svakoga uzimamo ono najbolje što nam može dati i od nikog ne tražimo nemoguće. Kako sve odluke donosiš sam, naučiš se odgovornosti. Razviješ unutarnju snagu za nove izazove. Svjestan si da je život promjena, pa tako i na poslovnom planu, pa te ništa previše ne iznenađuje.”

biti njihovi članovi. Na lokalnom nivou su osnovani **Centri za poduzetništvo** koji nude usluge konzaltinga na pojedinim područjima, a bit će vam od koristi ako se odlučite zatražiti poticajna sredstva EU-a. Ako

ste žena poduzetnica možda će vas zanimati stranica **poduzetna.hr** na kojoj možete doznati o ženskoj mreži poduzetnica, a s nekima od njih se možete i povezati.

