

Vi izvozite, a rizik neplaćanja prepustite nama!

Zaštitite svoja inozemna potraživanja

NOVO: VEĆ OD 4 € MJESEČNO

Program osiguranja namijenjen je **malim izvoznicima i izvoznicima početnicima** koji s inozemnim kupcima ugovaraju odgodu plaćanja do 180 dana.

Osiguranje Vam omogućuje:

- ◆ Prodaju uz odgodu plaćanja bez dodatnih instrumenata osiguranja
- ◆ Sigurnu naplatu
- ◆ Otvaranje novih inozemnih tržišta
- ◆ Jednostavniji pronalazak novih inozemnih kupaca

Brzo i jednostavno ugovaranje, isplate odštete u kratkom roku

Za više informacija, obratite se mailom na osiguranje@hbor.hr ili telefonom: **01 45 91 539**.

HRVATSKA BANKA ZA OBNOVU I RAZVITAK
Strossmayerov trg 9, 10000 Zagreb | www.hbor.hr

HBOR

3. Što to znači za vašu strategiju?

Kako tržišta stagniraju, potrošači manje troše. Stare strategije više ne djeluju, a to iziskuje promišljanje! To znači da treba kritički sagledati vlastiti trenutni poslovni model, strateški plan, portfelj, proizvode i usluge, lojalnost klijenata, marketinški plan, segmentaciju, itd.

Onaj tko prvi primijeni dobar princip, postat će pobjednik. U svakoj zemlji većina tvrtki kontinuirano revidira vlastiti portfelj, strategiju i pozicioniranje, i to ne samo pod utjecajem sve bržih promjena na tržištima i sve veće konkurencije. Ostali pokretači kojih su te tvrtke svjesne su npr. oskudica sirovina, rast brige za okoliš i potreba održivosti, potrošači koji sa sve većim izborom dobivaju veću moć, rastuća uloga društvenih medija, itd. Korištenje znanja mnoštva (*crowdsourcinga*) u kreiranju vlastite strategije možda zvuči suludo, međutim nekoliko pionirskih tvrtki počinje raditi upravo to, uz poticanje prilagod-

be organizacije tom procesu. Da li biste im se trebali priključiti?

KADA STE ZADNJI PUT NAPRAVILI ANALIZU DEMOGRAFSKIH, EKONOMSKIH, SOCIJALNIH, TEHNOLOŠKIH, EKOLOŠKIH I POLITIČKIH FAKTORA VAŠEG PODOUZEĆA? KOJE INTERNE PRILAGODBE MISLITE DA BISTE TREBALI PROVESTI? KADA STE ZADNJI PUT IMALI STRATEŠKI SASTANAK S VAŠIM TIMOM?

Mnoga poduzeća promišljaju svoj trenutni poslovni model. Nekoliko poduzeća počelo je surađivati u inovacijama na način da dijele ulaganja za istraživanje i razvoj s drugim poduzećima i zajednički stvaraju proizvode za nova tržišta. Nizozemska organizacija zdravstvene zaštite nedavno je razvila revolucionaran poslovni model koji će kopirati mnoge druge organizacije. Ne samo zato što je 30% jeftiniji od njihovog klasičnog modela, već posebice zbog nestajanja na tržištu rada u toj

struci. Slična 'revolucija' odvija se u ostalim europskim državama i u raznim sektorima.

Kada ste zadnji put o svom poslovnom modelu razgovarali s vašim timom? O tome kako kreirati, postići i održati dodanu vrijednost vaše tvrtke na novi način?

4. Što to znači za vaš stil managementa?

Management koji je prije gotovo 100 godina razvio Frederick Taylor brzo se mijenja, čak i u SAD-u gdje je otkriven. Američki profesor **Gary Hamel** kaže: „Jedini sektor u kojem 100 godina nije bilo inovacije je sektor managementa.“ Prije godinu dana u časopisu *Harvard Business Review* napisao je: „Najprije treba otpustiti sve managere“, kao apel za više samoupravljanja od strane zaposlenika i manje managera. Dobar primjer toga je *Morning Star*, proizvođač konzervirane rajčice, kod kojeg ne rade mangaeri. 400 zaposlenika surađuje na temelju godišnjih dogovora koje realiziraju zajedno. Postoje mnogi slični primjeri.

To znači prekretnicu u razmišljanju. Već možete primijetiti da manageri u mnogim organizacijama imaju drugačiju ulogu i drugačiji status. Taj trend brzo raste. Istovremeno se odvija re-evaluacija stručnih radnika, njima sada manager pomaže u radu umjesto da im zadaje zadatke, jer su u prvom planu produktivnost i inovacija. A već dugo vremena znamo da se kreativnim i pametnim radnicima ne može narediti da misle onda kada to šef želi, to ubija kreativnost i profesionalnost. Manager postaje *coach* svojim zaposlenicima i da - profesija managera doista postaje zanimljivija, izazovnija i pruža sve veće zadovoljstvo. Naravno, netko bi (još uvijek) mogao poreći da se te promjene događaju, međutim tko želi biti noj?

Najuspješniji vođe imaju nekog tko ih inspirira ili ih je inspirirao. Možete ih zvati junacima, mentorima ili koristiti bilo koji drugi naziv da opišete nekoga tko je imao direktan utjecaj na vaš osobni način razmišljanja i profesionalnu karijeru. Tko su