

Poduzetništvo je sloboda koja traži veliku disciplinu i strpljenje

» Nakon skoro 10 godina privatnog biznisa i iskustva stvaranja nove profesije na hrvatskom tržištu, danas vidim još veće prilike za ekspanziju i to me dodatno motivira.

Bio sam neizmjerljivo sretan kada sam s plaće od 12 tisuća kuna prešao na plaću od 4 tisuće kuna. Imao sam osjećaj da mi se svi putevi otvaraju i da mogu konačno početi stvarati onako kako baš ja želim. Ostavio sam posao u instituciji i odlučio pokrenuti vlastitu firmu. Na hrvatskom tržištu ponuditi uslugu profesionalnog lobiranja. Bilo je to prije skoro 10 godina. Nije me bilo strah rizika niti sam razmišljao o tome što ću sve morati platiti državi prije nego što mogu dio zarađenog novaca dati za plaću. Prve godine firma je zaradila 618 tisuća kuna. Vidio sam da mogu i da se može! Stekao sam dodatno ohrabrenje i potrebno samopouzdanje. Sve je doista krenulo kao jednostavna zamisao s velikom željom i ambicijom da ponudim nešto novo i drugačije.

Vrijednost učenja

U želji da naučim i dubinski razumijem posao koji želim raditi, pronašao sam načina da učim o lobiranju od jednog od najpoznatijih američkih lobista, osnivača velike odvjetničko-lobističke tvrtke Patton Boggs, Thomasa Halea „Tommyja“ Boggsa. Na neplaćenom radu u Washingtonu proveo sam nekoliko mjeseci razmišljajući o svakoj rečenici, ideji i komentaru koji sam čuo u uredu, na hodniku ili negdje na cesti. Jednog hladnog zimskog dana, napuštajući ured oko osam sati navečer, prišao mi je pored lifta jedan od partnera u firmi i onako, u šali, dobacio: „Zar danas samo pola dana, mladiću?“. Misleći kako juniori i općenito ekipa koja uči ostaje raditi do ponoći. Bio sam frapiran radnom etikom, ambicijama i u konačnici rezultatima onih top performerera u toj firmi. U pozadini tog uspjeha, naravno,

stoji silno vrijeme i sati potrebni da se nauči i svlada neki zanat. Godine i godine truda, učenja i dobre prakse mogu i hoće generirati rezultat. Nema preskakanja stepenica, prečica i ostalih „brzih“ instant načina da se nešto usavrši. Jedan uspješan projekt nije dovoljan. Znanje i učenje u temelju su svakog uspješnog biznisa iako se na prvi pogled to ne primjećuje, niti posebno registrira. Kultnu poslovnu knjigu „Good to Great“ koja govori o običajima i ponašanju uspješnih poslovnih sustava pročitao sam od korica do korica valjda deset puta. Svaki put je ponovno vrijedilo. Mali komadić znanja više. To se kasnije pretvara u dragocjeno iskustvo.

» Svaki rad, svaki posao i stvaranje nove vrijednosti daju veliku satisfakciju, ali poduzetnički uspjeh drugačiji je, jer ostvarenje takvog cilja veselje je za cijeli život.

Ostanite svjež

Zadržati svježinu, energiju i entuzijazam onog prvog radnog dana kada je vaša poslovna ideja postala realnost, jedan je od temeljnih principa i želja svih velikih kompanija. Postići fleksibilnost, brzo odlučivanje i što manje birokracije cilj je onih koji žele ostati kompetitivni na tržištu. Veliki guru online prodaje Jeff Bezos u više navrata objašnjavao je kako je



Piše: **Natko Vlahović**,
vlasnik i direktor lobističke tvrtke
Vlahović grupa d.o.o.

kultura startupa nešto što trajno želi imati u Amazonu. Legendarni menadžer Jack Welch tijekom svog predavanja u Zagrebu detaljno je objasnio kako je kulturu golemog GE-a morao promijeniti da bi ponovno postali organizacija koja trči, a ne samo hoda. Ta velika želja, uzbuđenje ali i neizvjesnost koju nudi poduzetništvo trajni su magneti i ogroman začarani labirint ispunjen različitim iskustvima. Želimo li tu eksplozivnu poduzetničku energiju iskoristiti i kanalizirati u pozitivnom smjeru, treba ostati strpljiv i stalno eksperimentirati s rješenjima. Osnovni principi uvijek ostaju isti i onaj tko doista ima kvalitetnu uslugu ili proizvod s pravom metodologijom rada, ostvarit će kvalitetan rezultat. Jasan fokus na jasno zacrtan cilj neizbježno će polučiti uspjeh. Prostora je puno, idemo raditi!