

Istina je istina makar vam se ne svidala

POSAO POSLOVNOG SAVJETNIKA NOSI OZBILJNU ODGOVORNOST. DOBAR I ISKUSAN SAVJETNIK PREPORUKAMA UTJEČE NA ODLUKE KLIJENTA KOJEG SAVJETUJE. MOŽE MU OLAKŠATI POSLOVANJE, POVEĆATI PROFITABILNOST I PRODUKTIVNOST, ALI ČESTO IZGOVARA I ONO ŠTO MALOTKO ŽELI ČUTI

[*PIŠE IVAN IVANOVIĆ*
ivan.ivanovic@lider.media]

Poslovno savjetovanje sve je veći biznis, ali konzultanti često i dalje nailaze na sveopću skepsu. Otkako su procurili podaci o novčanim naknadama koje za rad dobivaju savjetnici u Agrokoru, javnost ih sve više smatra prodavačima magle. I to vrlo, vrlo skupe magle. Zanimanje poslovnog savjetnika zahtijeva niz vještina, pa čak i osobnost potrebnu za kvalitetno obavljanje posla. Najvažnije su komunikacijske i prezentacijske vještine – mogućnost da u vrlo kratkom

roku shvatite potrebe potencijalnog klijenta te da jednostavno i jasno osmislite i predstavite kako mu možete pomoći.

Dva izazova

Potrebni su također velika fleksibilnost u radu s ljudima, inovativnost jer je svaki novi projekt drukčiji, sposobnost brzog učenja kako bi se pratili trendovi i kako bi se uvijek bilo korak ispred klijenata u novostima o njihovoj industriji, dobro podnošenje stresa te visok radni intenzitet.

– Poslovni savjetnici nisu prodavači magle kao što se to, nažalost, kod nas vrlo često doživljava. To su ljudi sa specifičnim znanjem i vještinama koji mnogo rade i uče da bi ostali konkurentni – kaže nam **Mirjana Samardžić Novoselec**, predsjednica Zajednice poslovnih savjetnika pri HGK i partnerica u Sense Consultingu.

Zajednica poslovnih savjetnika pri HGK osnovana je prije šest godina i danas zastupa više od tristo članica. Među njima su velike i male konzultantske tvrtke, ali i samostalni konzultanti i obrti. Isprva se usredotočila na fondove Europske unije, odnosno savjetodavne usluge za javni i privatni sektor povezane s upravljanjem i/ili upotrebom Unijina novca. U vezi s tim i dalje surađuje s tijelima državne uprave na svim pitanjima važnima za njihove klijente i njih same. U toj komunikaciji njezin je cilj zastupati interese dioničkih skupina koje se koriste fondovima EU, dakle poduzetnika, općina i gradova, sveučilišta i drugih javnih ustanova, posebice ako se otkrije da neka pravila ili praksa institucija koje upravljaju fondovima nisu dobri.

– U interesu je članova Zajednice poslovnih savjet-



nika zaštiti pošteno tržišno natjecanje i boriti se protiv pogodovanja pojedinim skupinama poslovnih savjetnika. U tome su nam osobito važna dva izazova: prvo, omogućiti tržišno natjecanje manjim lokalnim tvrtkama tako da se mogu javljati na natječaje javne nabave sa svojim referencijama i iskustvom; drugo, upozoravati na nedopuštene državne potpore i narušavanje tržišne utakmice javnih tijela koja posluju na konzultantskom tržištu – objašnjava Samardžić Novoselec.

Nužna uska specijalizacija

Prava i obveze poslovnog savjetnika jednaki su kao u bilo kojoj uslužnoj djelatnosti: obveza je savjetnika da savjesno, kvalitetno i pošteno obavi svoj posao, a njegovo je pravo da za taj posao bude plaćen. Što ako netko nesavjesno obavlja posao, može li se taj izbaciti iz Zajednice? Iz nje nam poručuju da nemaju mehanizam za izbacivanje članova. Međutim, smatraju da se prečesto potencira priča o lošim konzultantima, pogotovo zato što nikad nisu zaprimili ni jedan prigovor na rad svojih članova. Naime, prigovor bi bio velik udarac za biznis u kojem se novi klijenti uglavnom dobivaju na preporuku starih.

PREČESTO SE, KAŽU,
POTENCIRA PRIČA O
LOŠIM KONZULTANTIMA.
U ZAJEDNICI POSLOVNIH
SAVJETNIKA PRI HGK
NIKAD NISU ZAPRIMILI NI
JEDAN PRIGOVOR NA RAD
SVOJIH ČLANOVA

– Zahvaljujući dosadašnjim rezultatima većina novih poslova dobiva se na preporuku zadovoljnih klijenata, njihovih partnera ili dobavljača. Svoje referencije ne tajimo i lako ih je provjeriti. Nadalje, rado sudjelujemo kao gosti predavači na konferencijama na kojima prolazeći kroz konkretne projekte pripreme te provedbe projekata EU odgovaramo na pitanja klijenata – kaže **Goran Becker**, partner u Impuls savjetovanju, konzultantskoj kući koja se specijalizirala za nova ulaganja i rast pružanjem savjetodavne podrške u zatvaranju financijske konstrukcije s pomoću fondova EU te povoljne kredite u ra-

zvojnim i poslovnim bankama, ističući da su uska specijalizacija i dobro poznavanje teorije i prakse 'conditio sine qua non' za dobroga poslovnog savjetnika.

Jedino ispravno

Slično razmišljaju i drugi u branši. Poželjno je da savjetnik ima široko iskustvo, a od konzultantske kuće očekuje se fokusiranost. – Kvalitetan poslovni savjetnik može biti onaj tko je u karijeri prošao mnogo toga u realnom sektoru. Prije nego što sam se otisnuo u savjetničke vode, već sam prikupio dvadeset godina isku-



**KOMUNIKACIJSKI
URED**

Colić, Laco i partneri

www.commoffice.eu

Draškovićeve 12/3, 10000 Zagreb

+385 1 5507 800

info@commoffice.hr

-
- Strateško savjetovanje u komunikacijama
 - Upravljanje reputacijom • Korporativne komunikacije • Interne komunikacije
 - Odnosi s investitorima i financijskom javnošću
 - B2B odnosi s javnošću • Odnosi s medijima
 - Public Affairs • Krizno komuniciranje
 - Komuniciranje promjena • On-line komunikacijsko savjetovanje i podrška
 - Savjetovanje u području društvene odgovornosti • Treninzi i edukacije





Željko Perić,

OSNIVAČ CAPERA:

– Savjetnici 'opće prakse' više ne prolaze jer je okružje previše dinamično, a promjene goleme



Mladen Lovrenčić,

DIREKTOR DYVOLVEA:

– Prema prijedlogu novog proračuna Europske unije, planira se fokusiranje na ulaganja u inovacije, projekte digitalizacije i one koji će pridonijeti stvaranju tzv. zelene Europe

► stva u četiri različita sektora razvijajući se u karijeri od pripravnika do člana i predsjednika uprave velikih tvrtki. U današnjemu poslovnom okružju, koje se vrlo brzo mijenja, važno je biti usredotočen i stalno se usavršavati na svojem području kako biste mogli najbolje savjetovati klijente. Savjetnici 'opće prakse' više ne prolaze jer je okolina predinamična, a promjene goleme – kaže nam **Željko Perić**, osnivač Capera, konzultantske tvrtke koja se specijalizirala za savjetovanje u projektima akvizicija, prodaja kompanija i spajanja.

Njegovo je mišljenje da u konzaltingu morate saslušati klijentove želje i ciljeve, ali da mu uvijek morate reći istinu, pa i kad znate da mu se neće svidjeti. A to je katkad veoma nezahvalno. Ako, primjerice, vlasnik prodaje svoje poduzeće, vi mu morate stručno obrazložiti njegovu realnu vrijednost, što nerijetko može znatno odstupati od njegovih očekivanja, objašnjava Perić, i dodaje da je to jedini ispravni pristup jer ako podgrijavate nerealna očekivanja, na kraju svi budu nezadovoljni.

Slijedi okrupnjenje

Posao poslovnog savjetnika nosi ozbiljnu odgovornost jer preporukama utječe na poslovne odluke klijenta kojeg savjetuje. Drugim riječima, dobar poslovni savjetnik može klijentu olakšati poslovanje i povećati njegovu profitabilnost i produktivnost. Kava je budućnost poslovnog savjetništva u Hrvatskoj?

– Prema prijedlogu novog proračuna Europske unije, planira se fokusiranje na ulaganja u projekte inovacija, digitalizacije i projekte koji će pridonijeti stvaranju tzv. zelene Europe. Budućnost konzaltinga na našem području rada jest u prilici da pomazemo klijentima u provedbi složenih inovativnih projekata koji će pridonijeti održivom rastu gospodarstva Republike Hrvatske i Europske unije – kaže nam **Mladen Lovrenčić**, direktor Dyvolvea, tvrtke specijalizirane za pružanje

usluga u sufinanciranju investicija, održivog razvoja prometa i strategije. Neposredni su dokaz da konzultanti stalno moraju oslušivati bilo Europe i tri skorašnja natječaja Europske unije za male i srednje te velike tvrtke vrijedna ukupno 1,3 milijarde kuna koji će biti objavljena do kraja godine. U bliskoj budućnosti Becker u poslovnom savjetništvu očekuje okrupnjenje različitih vrsta konzaltinga u jedan proizvod ili uslugu kako bi se većim poduzećima ponudila primjerena rješenja.

Zabrinjavajući trend

Konzalting privatnoga sektora raste; malim koracima, ali ipak raste. Sve više tvrtki, naime, osvještava da su im potrebne takve usluge, tvrde u Zajednici poslovnih savjetnika, i to posebno one koje rastu

i postižu dobre poslovne rezultate. Investicije provedene novcem fondova EU zasigurno su bile odskočna daska u suradnji između poslovnih savjetnika te malih i srednjih poduzeća u Hrvatskoj. Na temelju tih dobrih iskustava i izgrađenog povjerenja privatne tvrtke stalno se koriste konzultantskim uslugama. Javni je sektor pak druga priča.

– Konzalting javnog sektora uvelike ovisi o tempu rada, osmišljavanja i provedbe projekata javne uprave. Prilično je spor i nema nagovještaja da će se ubrzati u idućim godinama. Zabrinjava i trend posljednje dvije godine u kojima tijela državne uprave izravnom dodjelom ugovaraju konzultantske usluge s predstavnicima Svjetske banke. Iako dopušten, taj način odabira i ugovaranja savjetodavnih usluga ne pridonosi transparentnosti i ne osigurava tržišnu utakmicu, posljedično ni kvalitetu usluge, a posebno ne pridonosi stabilnosti i jačanju hrvatskoga konzultantskog sektora. U promicanju svega hrvatskoga trebalo bi voditi računa o tome da su i usluge, a ne samo proizvodi, dio hrvatskoga gospodarstva – zaključuje Samardžić Novoselec. ●

ODSKOČNA DASKA ZA
SURADNJU IZMEĐU
POSLOVNIH SAVJETNIKA I
MALIH I SREDNJIH TVRTKI
BILE SU INVESTICIJE
OSTVARENE S POMOĆU
FONDOVA EU. JAVNI
SEKTOR DRUGA JE PRIČA



Mirjana Samardžić Novoselec,

PARTNERICA U SENSE
CONSULTINGU:

– Jako nam je važno zaštititi pošteno tržišno natjecanje te se boriti protiv pogodovanja pojedinim skupinama poslovnih savjetnika



Goran Becker,

PARTNER U IMPULS
SAVJETOVANJU:

– Većina novih poslova dobiva se na preporuku zadovoljnih klijenata, njihovih partnera ili dobavljača