

Razdeljevanje vizitk ne prinaša rezultatov

V času poslovnih konferenc, ki so v glavnem od marca do oktobra, prav vsi v ospredje

postavljajo mreženje. Zdi se, da je to nekaj samoumevnega, toda ali je res tako? »Nekateri imajo naravno prirojen občutek za povezovanje z drugimi in zanje je mreženje nekaj spontanega. Drugi pa tega nimajo in morajo večino usvojiti, se je naučiti, saj je v današnjih časih ključna za uspeh,« pravi Jernej Pirc, direktor Business Network International (BNI) za jadransko regijo. BNI je največja organizacija za mreženje, leta 1985 jo je ustanovil Slovenec Ivan Misnar. Ima podružnice v 72 državah, vseh skupaj pa več kot 200.000 članov. Interakcije med



KO PRIDEŠ NA KONFERENCO, MORAŠ VEDETI, KAJ POTREBUJEŠ IN KAJ LAHKO PONUDIŠ, SICER REZULTATOV NE MORE BITI.

njimi skrbno evidentirajo, člani pa morajo organizaciji poročati tudi o vrednosti izmenjanih poslov. Tako so lani na svetovni ravni drug z drugim ustvarili za 11 milijard dolarjev poslov. V jadranski regiji (Slovenija, Hrvaška, Srbija, Črna gora, Kosovo, Makedonija in Bosna in Hercegovina) so ustvarili 230 milijonov evrov prometa.

Vizitko je treba znati uporabljati

»Na dogodku vprašamo nove člane, zakaj so tukaj. Vsi se strinjajo, da zato, da bi sklenili kakšen posel. Potem jim rečemo, naj dvignejo roko tisti, ki so prišli kaj kupit. In nihče ne dvigne roke. Vidite, to je težava mreženja na konferencah. Razdeljevanje vizitk samo po sebi ne prinese rezultatov. Ko prideš na konferenco, je treba vedeti, kaj potrebuješ in kaj lahko ponudiš,

NA POSLOVNE DOGODKE JE TREBA HODITI Z ZAVEDANJEM, KAJ POTREBUJEMO IN KAJ LAHKO PONUDIMO, SICER REZULTATOV NI. OD DRUGIH PA SE, TAKO KOT NIZOZEMSKI PODJETNIK AQIL RADJAB, LAHKO ŠE PRAVOČASNO NAUČIMO, ČESA NA POSLOVNI POTI NIKAKOR NE SMEMO STORITI.

PIJA KAPITANOVIČ

(Spet) zgodba o uspehu. Po bankrotu

Zgodba podjetnika Aqila Radjaba, ki je pred dogodkom v Portorožu dal krajši intervju za *Svet kapitala*, je zanimiva z več plati. Sedem let je služil v nizozemski kraljevi mornarici, potem pa odprl prvo podjetje in po treh letih neslavno propadel. Leta 2005 je nato odprl novo podjetje, ki se je tako kot prvo ukvarjalo s človeškimi viri in kadrovanjem. Po osmih letih je imelo dva tisoč zaposlenih. Takrat ga je prodal.

Najprej ste bankrotirali, potem vam je uspelo, a ste podjetje prodali. Zakaj?

Več razlogov je bilo. Žena je zbolela in me je potrebovala ob sebi. Poleg tega je podjetje postalo zelo veliko, in so ljudje, ki so ga bolj sposobni voditi od mene. Tretji razlog pa je bil, da sem se naveličal dejavnosti in sem potreboval nov izziv.

K temu se bova še vrnila. Zaupajte nam, kaj koristnega za kasnejšo podjetniško pot ste se naučili v mornarici?

Da se moraš naučiti, kako shajati in se razumeti z vsemi. To ne pomeni, da ti morajo biti vsi všeč, ampak v mornarici, kjer si s 150 fanti na ladji, s katere ne moreš oditi, se moraš s tem spoprijeti. Naučiti se moraš obvladovati situacije, ki ti niso všeč. Spoprijeti se moraš s težavami, ki ti jih povzročajo drugi, sicer čas na morju ne bo prav prijeten. Kljub temu moraš ostati zvest samemu sebi, a se obenem zavedati, da tvoje želje in cilji niso vedno enaki kot želje in cilji ljudi okoli tebe. Ampak to ni nič hudega.

Vaše prvo podjetje, ki se je prav tako ukvarjalo s človeškimi viri, je bankrotiralo. Kaj je šlo narobe?

Marsikaj. Preveč sem tvegala, imel previsoke cilje, prav tako nisem imel dovolj znanja, kako zgraditi organizacijo. Na skoraj vseh po-

Iz vsega, kar sem storil narobe, sem zbral toliko materiala, da sem napisal knjigo, ki je pravzaprav moja biografija. Vse, kar sem storil prvič, sem obrnil na glavo, ko sem začel v drugo.

Zdaj ste na čelu enote BNI, ki se ukvarja z mreženjem. Kako je mreženje pomagalo vam?

V prvem podjetju sem vsa leta živel v zmotnem prepričanju, da moram vse glavne zadeve narediti sam. To napako stori veliko podjetnikov, mislijo, da morajo imeti roko nad vsem. Ko sem se začel mrežiti, sem



MREŽENJE JE VEŠČINA, KI JO JE NUJNO USVOJITI. JE KLJUČNA ZA USPEH.



Aqil Radjab



FOTO BLAŽ SAMEC

še izvedel, kako drugi podjetniki delajo. Ne živijo v prepričanju, da brez njih nič ne more učinkovati, kot sem jaz. Jasno ti postane, da ne moreš imeti vsega znanja sam in da obstajajo strokovnjaki, da ti pomagajo. Ko sem se pridružil BNI, sem spoznal tudi, koliko neizkoriščenega potenciala pri prodaji imam, čeprav sem mislil, da je to pa res edino, kar mi gre dobro. Nisem si predstavljal, da lahko tako zrastem prek omrežja.

Na kateri točki ste se zavedeli, da ste slab podjetnik?

Šele ko mi je sodišče sporočilo, da sem bankrotiral. Do takrat sem se kar naprej boril in dokazoval svoj prav. Nisem bil več sposoben nepristransko pogledati dokazov, vodila so me le čustva. Neizmeren strah. Strah je sicer dobro čustvo, ki nas poganja naprej, a ni nujno, da boste zaradi njega naredili pravo stvar. Lahko je nevarno. Moral bi se ustaviti prej. Na koncu sem moral prodati celo svojo hišo. Zares sem bil v slabi koži.

Kaj je najpomembnejše, česar ste se naučili?

Da se napake dogajajo in da so padci v življenju normalni. Veliko ljudi pa sploh ne živi, ne skušajo uresničiti svojih sanj ali delati tega, kar jih veseli, tako se bojijo neuspeha. Toda če zaradi strahu pred neuspehom sploh nič ne naredite, pomeni, da ste že neuspešni. Strah je v tem

primeru učinkovito preprečevalno sredstvo uspeha. Če pa poskusite, seveda lahko padete, ampak to ni nič hudega, kajti vedno lahko vstanete, se naučite nečesa novega in potem nadaljujete. Na Nizozemskem družba ne sprejema padcev, če bankrotiraš, o tem ne govoriš, ker je to sramota. To seveda ni dobro, ker potem se ne



**NAUČITI SE MORAŠ
OBVLADOVATI SITUACIJE, KI
TI NISO VŠEČ. SPOPRIJETI SE
MORAŠ S TEŽAVAMI, KI TI JIH
POVZROČAJO DRUGI, SICER
ČAS NE BO PRAV PRIJETEN.**

moremo ničesar naučiti. Če bi mi kdo zaupal, kaj je delal narobe, da je bankrotiral, morda ne bi ponavljal istih napak.

Kaj bi svetovali ljudem, ki bi se radi znebili strahu?

Sam sem si pomagal s tem, da sem se prepričal v neobstoj neuspeha. Verjamem le v rezultate. Ti so lahko slabi, ampak vedno se jih da izboljšati, če si le iskren do sebe. Tako se učiš. Drugo pa je, da sem

se prepričal, da mi ni treba vsega storiti sam. Poskrbeti je treba, da si obdan z ljudmi, z mrežo ljudi, ki ti pomagajo dosežati cilje, ne le takimi, ki te moralno in brezpogojno podpirajo. Ljudje so lahko zavistni, pa te neprestano hvalijo, čeprav vedo, da drviš v prepad, ali pa te imajo iskreno radi in te želijo podpirati, zaradi česar ti nič kritičnega ne povedo. Torej, zelo pomembno je vedeti, od koga sprejeti nasvet, kdo so ljudje, ki ti svetujejo, da so usposobljeni in vredni zaupanja.

Kdaj in zakaj se lotiti mreženja?

Nikoli ni prepozno in nikoli prekmalu. Pravzaprav se začne že zelo zgodaj, v vrtcu, ko stkemo prve prijateljske vezi. Človek brez mreženja ne more preživeti. Poslovno mreženje pa je del posla, tako kot kadrovanje, računovodstvo, prodaja in tako naprej. Če delaš pravilno, lahko ustvariš odlične rezultate, zgradiš močno podjetje in si tudi bolj izpolnjen kot človek. Ko se lotevate mreženja, se ga lotevajte s ciljem. Sam nanj gledam kot na telovadnico. Če se vpišete, potem pa ne hodite tja, ne uporabljate naprav, ne boste pridobili mišične mase ali shujšali. Enako je z mreženjem. Če se vpišete v neko skupino, hodite tja, povežite se in bodite aktivni, sicer rezultatov ne bo.

pija.kapitanovic@delo.si

NOVI FINANČNI PODATKI

ŽE NA VOLJO!

KAZALNIKI USPEŠNOSTI

**NOVI PRIPISI
BONITETNIH OCEN**

**PREVERJAJTE NA
TRDNIH TEMELJIH**

4AJP=5

Z vami, za vas – že 15 let!

www.ajpes.si