

POVEZOVANJE PODJETNIKOV ZA DVIG LOKALNEGA GOSPODARSTVA

JANEZ LEVEC, PODPRESEDNIK SKUPINE BUSINESS NETWORK INTERNATIONAL BISTRICA

Pogosto slišimo, da mora v času krize vsak poskrbeti le zase, ko je preskrbljen sam, pa naj razmišlja o tem, da bi pomagal tudi drugemu. Kaj pa če se skupina ljudi, podjetnikov poveže med seboj? Ali je njihova moč manjša ali večja? Zagotovo večja, so prepričani in iz prakse lahko potrdijo tudi podjetniki, člani skupine BNI Bistrica, ki deluje na območju Domžal.

Mateja Kegel Kozlevčar
Foto: Arhiv BNI Bistrica / Janez Levec

Skupina več kot 20 podjetnikov, ki živijo in delujejo na območju Upravne enote Domžale, predstavlja priljubljenost za rast domžalskega gospodarstva v času, ko si marsikdo ne upa tvegati. Pa oni tvegajo? Ne, le povezujejo se in verjamejo v splošno dejstvo, da kdor daje, tudi dobiva.

Njihov namen je v prvi vrsti povezovanje in medsebojno sodelovanje, pravi Janez Levec, podpredsednik in eden od soustanoviteljev BNI Bistrica. »BNI je blagovna znamka, ki je v Slovenijo prišla iz tujine, sama ideja za BNI Bistrica pa na pobudo ljubljanskih skupin, ki so delovale pred tem. V začetku se nas je zbralo pet podjetnikov, ki smo se med seboj začeli mrežiti in počasi vabiti ostale podjetnike v našo skupino,« začetke opisuje Janez Levec.

Bistvo skupin BNI je, da vsak član prihaja s svojega področja. V vsaki skupini je namreč lahko le en iz vsake poklicne kategorije, tako da skoraj ni medsebojne konkurence. Domžalska skupina trenutno šteje nekaj več kot 20 članov, na čakalni listi imajo še nekaj zainteresiranih podjetnikov, a v vsakem trenutku v svojo sredino vabijo nove člane. »Trenutno iščemo tiskarja, bankirja, cvetličarja, turistično agencijo, gradbinca, električarja, plekarja ... Še kar nekaj poklicnih kategorij je, ki so še proste in si jih želimo v svoji sredini,« pravijo. Dejstvo pa je, da četudi je v sredini že predstavnik posamezne poklicne kategorije, vrata za ostale niso popolnoma zaprta. Lahko se pridružijo čakalni listi, lahko pa tudi sami podajo pobudo za ustanovitev nove skupine BNI na bližnjem območju, morda v sosednjem kraju, kjer bodo imeli avtomatično prednost pred konkurenco. Spodbujajo namreč ustvarjanje novih skupin in vsi imajo možnost za vključevanje.

Vsak, ki ga zanima vključitev v BNI Bistrica, se jim lahko dvakrat pridruži na srečanjih, preden sprejme odločitev za vložitev vloge za članstvo. Na ta način kot gost spozna, kako v praksi delujejo njihova srečanja, kakšne priložnosti se ustvarjajo v skupini in predvsem, kaj lahko najde tudi zase v tovrstni skupini. Skupina BNI Bistrica se srečuje prav vsak torek. »Navzočnost je zelo pomembna že zaradi tedenskega prispevka v skupino, da so člani na tekočem in si ves čas medsebojno pomagajo. Če kdo ne more priti, pa lahko pošlje zamenjavo, sodelavca, partnerja, sosedo, družinskega člana,« širino skupine poudari Janez Levec. »Naši vsakotedenski torkovi sestanki mi predstavljajo najproduktivnejši dan v tednu, ki se ga vsakič znova veselim. S sočlani si uspešno pomagamo in drug drugemu 'odpirava



Naši vsakotedenski torkovi sestanki mi pomenijo najproduktivnejši dan v tednu, ki se ga vsakič znova veselim. S sočlani uspešno pomagamo drug drugemu, si 'odpirava vrata' pri različnih poslih in izzivih. Skupaj smo močnejši.

mo vrata' pri različnih poslih in izzivih. Skupaj smo močnejši,« dodaja predsednik BNI Bistrica Miha Debevč. Prepričan je tudi, da se morajo podjetniki danes še veliko naučiti o zdravem podjetniškem mreženju, povezovanju in medsebojni pomoči.

V treh mesecih ustvarili 271 tisoč evrov prometa

Domžalska skupina BNI je bila ustanovljena letos aprila, v prvih treh mesecih so dosegli dobrih 271 tisoč evrov neto prometa medsebojne pomoči, kar je za takšno skupino res veliko. To je zagotovo tudi pozitivna posledica BNI slogana 'Givers gain' oziroma kot pravijo v Sloveniji: 'Kdor daje, dobiva.' »Na letnem nivoju ocenjujemo, da bo skupina, če bo šlo tako naprej, ustvarila blizu milijona evrov prometa.

To je ogromno medsebojne pomoči v skupini,« dodaja Levec.

Velik poudarek je na srečanjih oziroma sestankih 'ena na ena', kar pomeni, da se zaradi posla srečujejo tudi zunaj skupine. Do tovrstnih sestankov pridejo po uradni poti skupine BNI, kar pomeni, da izpolnijo napolnjenost, ki jim omogočajo tudi preglednost, transparentnost poslovanja. »Najbolj pomembno pri tem pa je, da si člani med seboj ne smejo obračunavati provizije. Če bi nekdo dobil provizijo, bi ga skupina takoj izključila,« so striktni v svojih načelih.

Glede na to, da je v BNI Bistrica združenih veliko podjetnikov, je vsekakor njihov pogled na gospodarstvo, tudi v času krize, zelo optimističen. Ne samo medsebojna podpora in povezovanje, tudi dejstvo, da v času, ko

večina obupava, oni pridno nabirajo posle, jim zagotovo daje zagon in energijo za nadaljnjo rast. A ob tem se poraja vprašanje, kako jim, ne glede na povezovanje, lahko uspeva, sploh glede na to, da vedno znova poudarjamo, kako gospodarstvu neprijazna je naša država. »V prvi vrsti je pomembno, da si med seboj pomagamo, tega pa za sedaj v Sloveniji še ni veliko. V podjetništvu pri nas tega do sedaj niti ni bilo. Zelo pomembno se mi zdi, da se podjetniki, ki delujemo na območju upravne enote Domžale, verjamemo v medsebojno pomoč. Je pa v Domžalah obrtništvo v zadnjih letih nekoliko zamrlo, vse je bolj osredotočeno na Ljubljano. A ne glede na to, da je tudi naše podjetje s sedežem v Ljubljani, zaradi dejavnosti, ki jo izvajamo, še vedno menim, da so Domžale pravo obrtniško mesto, in ko je treba stopiti skupaj, smo že večkrat dokazali, da znamo. Domžale so na tem področju zagotovo najmočnejše mesto v Sloveniji, od nekdaj so veljale za močno upravno enoto in ne vem, zakaj ne bi bila še močnejša, če je lahko,« optimistično zre v prihodnost podpredsednik BNI Bistrica.

S povezovanjem gospodarstva lahko Domžale ponovno zaživijo

Vedno obstaja prostor za izboljšave in rast, tudi v našem lokalnem okolju. Tudi v tem primeru Janez Levec vidi prednost predvsem v povezovanju gospodarstva. »Če se bo povezovalo gospodarstvo, če si bomo pomagali med seboj, bo prišla rast, Domžale bodo dobile večjo kupno moč, vsi bomo imeli več, zgradili bomo več cest, stanovanj, upam, da tudi kakšno tovarno. Zato se mi zdi, da je lahko cilj vsega tega, da Domžale ponovno zaživijo, tudi s pomočjo skupine BNI Bistrica.« Dejstvo je, da ima takšna skupina, ki ima že sedaj več kot 20 podjetnikov različnih obrti, njihov cilj je do 40, vsekakor moč, da spodbudi rast gospodarstva v občini. Ko se začuti njihova pozitivna energija, njihova nesebična volja pomagati ostalim, jih povezovati z želenimi strankami in deliti poznanstva, je vsakomur jasno, zakaj je to mogoče.

Članstvo v lokalni skupini BNI prinaša letno članarino, ki pa se članom zelo hitro povrne, pa ne le skozi posel, ampak tudi številna brezplačna izobraževanja, ki so jim na voljo. »Vsak mesec imamo dve do tri izobraževanja in tudi kot podjetnik, ki sem v poslu že več kot 20 let, sem slišal ogromno stvari. Ko vidiš na tovrstnih izobraževanjih po 40 in več podjetnikov, lastnikov podjetij, ki srkajo to znanje in ga s pridom uporabljajo, ugotoviš, da je BNI res odlična zadeva za tovrstna sodelovanja,« pravi Levec.

Za konec nas je zanimalo tudi, če lahko vključitev v eno od skupin BNI prinaša priložnost tudi za mlade podjetnike in startup podjetja, in kot pravi član BNI Bistrica, je to zanje vsekakor pomembna zadeva, odskočna deska in prva referenca.

Če tudi vas zanima obisk srečanja skupine BNI Bistrica, če želite biti del pozitivne zgodbe, ki omogoča dvig gospodarstva tako v dobrih kot težkih časih, se lahko oglasite podpredsedniku skupine na elektronsko pošto: janez.levec@proevent.si. □