

FORMULA USPJEHA: Mala savjetnička tvrtka i uska specijalizacija

Sve se više menadžera odlučuje za zaokret u karijeri pa osniva savjetničke tvrtke. Konzultantski biznis počeo se razvijati početkom desetljeća, kad se hrvatsko gospodarstvo počelo ozbiljnije otvarati Europi i svijetu

Piše: **Dragana Radusinović**
dragana.radusinovic@liderpress.hr
Foto: **Dražen Lapić i Željko Jelenski**

Imam problema sa sinusima, ali nakon pročitanih stručnih radova i razgovora s liječnicima, zahvaljujući dostupnosti mnogih dokumenata o tome na internetu, mogao bih uz malo truda napisati savršenu studiju o tome kako se operira sinuse. Nitko ne bi primijetio da je nije napisao liječnik primarijus. Ali, želim li doista biti konzultant za operaciju sinusa, moram ih znati operirati, a to ne znam, jer to nikad nisam radio!

Tako je jedan konzultant dočarao razliku između konzultanta i 'konzultanta', uz osmijeh ustvrdivši da klijenti prije ili poslije shvate zna li njihov savjetnik operirati ili samo zna govoriti o operaciji.

Za domaće tržište savjetničkih usluga ta usporredba postaje sve važnija jer trend je nepobitan - svaki tjedan konzultant jedan. Sve više menadžera odlučuje se za zaokret u karijeri pa osniva savjetničke tvrtke.

Začetke toga trenda treba tražiti u godini 2000., kad se hrvatsko gospodarstvo zapravo počelo otvarati europskom i svjetskom te je nakon deset ratnih i poratnih godina zatrebalo više savjetničkih usluga. Oni koji su uspjeli izgraditi uspješnu karijeru samostalnog konzultanta i koji su se nedavno odlučili za takav poslovni pothvat, naj-

većom prednošću smatraju - usku specijalizaciju. Onima koji pomišljaju da bi mogli biti Katica za sve, poručuju da u tome nema kruha.

Jasminko Umičević među prvim je menadžerima u Hrvatskoj koji je 2000. osnovao konzultantsku tvrtku Oil and Gas Consulting. Menadžersku je karijeru izgradio u Ini, gdje je od pripravnika stigao do zamjenika generalnog direktora i izvršnog direktora za rafinerije i trgovinu.

- Odlučio sam se za samostalni biznis nakon što nisam prihvatio ponudu velike naftne tvrtke da vodim njihovo predstavništvo za našu regiju u Beču - kaže Umičević.

Od akvizicija do informacijskog servisa

Nije se htio seliti iz Hrvatske zbog posla. No vlastiti biznis Umičeviću je uskoro dokazao da za konzultantski posao u području nafte i plina nema svijetle budućnosti ne otisne li se u inozemstvo. Priča završava u Londonu, gdje je danas i sjedište njegove tvrtke s četvero zaposlenih. Tri su joj osnovne djelatnosti: prva se odnosi na klasični konzultantski posao, primjerice sudjelovanje u restrukturiranju tvrtki u naftnom biznisu ili savjetovanje u akvizicijama; drugi dio posla odnosi se na povezivanje partnera, pri čemu je riječ o, primjerice, kreiranju optimalnog lanca nabave u kojem profitira više kompanija iz branše u različitim zemljama; treći je dio posla, kojim se sve više bavi, organiziranje informacijskog servisa o



JASMINKO UMIČEVIĆ,
Oil and Gas Consulting:
- Hrvatska je premala za
konzultantski posao u
području nafte i plina



ŽELJKO PERIĆ, Caper: - Usredotočeni smo na spajanja i preuzimanja jer o tome najviše znamo

stanju na tržištu nafte i plina u Srednjoj i Istočnoj Europi. Umičević otkriva da nakon godina bavljenja naftom i plinom polako ulazi na tržište električne energije, o kojem, kaže, još mnogo mora učiti.

U energetici je i danas bivši predsjednik Uprave Ine Davor Štern. Konzultantsku tvrtku Trade Consulting ima od 1990., a također radi na međunarodnim tržištima i misli da konzultantskih kompanija koje pokreću domaći menadžeri treba biti sve više.

Treći rođendan ove će godine proslaviti tvrtke Željka Perića i Borisa Teškog. Obojica su prije savjetničkog pothvata iskusili rad u vodstvu nekoliko kompanija, među kojima su najzvučnije Pliva i Lura (Dukat). I Perićev Caper i Instar Borisa Teškoga nadmašili su početna očekivanja.

- Kad sam pokrenuo Caper, nisam postavio konkretne financijske ciljeve. Bio sam siguran da će tržištu trebati savjetodavne usluge u spajanju i preuzimanju, na što smo i usredotočeni jer o tome najviše znamo - kaže Perić.

Tvrtka radi tri do četiri projekta na godinu, a manjim dijelom i strateško savjetovanje. Prihodi joj se svake godine udvostručuju, pa je očito da Perić nije pogriješio. Caper ima šest zaposlenih i klijenti u projektima uvijek traže Perićevu uključenost. Idući je korak ulaganje.

- Želimo ulagati u dobre razvojne projekte, sudjelovati u podizanju kompanije i zatim je prodati nakon dvije ili tri godine - objašnjava Perić



DAMIR HORVAT, Deport: - Kupio sam tvrtku, restrukturirao je i prodao za 60 posto višu cijenu bivšem vlasniku

dođajući da će se u budućnosti više baviti tim dijelom posla nego savjetovanjem, jer akvizicije i spajanja imaju svoje cikluse i tržište neće uvijek trebati jednaku količinu takvih usluga.

Zaposlao je ljude koje je upoznao tijekom menadžerske karijere. Za njega rade konzultanti Joško Vučetić, Dražen Lulić i Milan Ora.

- Htio bih da pojedini članovi tima budu što viđeniji i prepoznati - kaže Perić.

Najbolja reklama - mišljenje klijenata

Boris Teški specijalizirao se za savjetovanje u restrukturiranju prehrambene industrije i maloprodaje te spajanju i preuzimanju u tim segmentima.

Instar ima troje zaposlenih, no Teški je vodeći konzultant u kompaniji, vodi sve tvrtkine projekte. Otkriva da tržište tjera Instar na rast i razvoj poslovanja, što podrazumijeva širenje tvrtke kojoj se nude poslovi izvan hrvatskog tržišta. Prvi Instarov posao bio je restrukturiranje Presoflexa iz Požege, što se nastavilo vođenjem projekta prodaje te kompanije.

- Uza spoznaju da će usluge koje želite ponuditi biti potrebne na tržištu veže se i opasnost od toga koliko će kompanija biti spremno platiti te usluge - kaže Teški objašnjavajući da je samostalnom konzultantu najbolja reklama mišljenje klijenata o njegovu radu.

Instarovo širenje vezano je ne samo uz projekte na tržištu Hrvatske i regije nego i uz internacio-



BORIS TEŠKI, Instar: - Poslovi u prehrambenoj industriji i maloprodaji nude nam se i izvan Hrvatske

nalizaciju poslovanja preko međunarodne suradnje s tvrtkom Larive International iz Nizozemske: - Uz pomoć te suradnje namjeravamo omogućiti svojim klijentima brži izlaz na međunarodna tržišta i povezivanje s poslovnim partnerima širom svijeta. Poslovna suradnja omogućava nam da osiguramo puni poslovni servis u više od 25 zemalja uključujući i azijske zemlje, što su tržišta koja najbrže rastu - kaže Teški.

Pri davanju naziva kompanijama latinski je bio inspiracija i Periću i Teškom. Caper na latinskom znači 'jarac', što je i Perićev horoskopski znak. Istodobno 'per' podsjeća na Perić, a 'CA' znači 'creative advisors' ('kreativni savjetnici'). Instar na latinskom znači 'forma', odnosno 'oblik', a Teški objašnjava da je odlučio kako će Instar biti oblik njegova budućeg rada.

Osam savjeta i samostalne investicije

Konzultantska tvrtka bivšeg predsjednika Uprave Bille Damira Horvata zove se Deport, što je francuski izraz za razliku između sadašnje više i buduće niže cijene dionice. Za konzultantski posao odlučio se jer je poželio aktivnije sudjelovati u odrastanju svoje kćeri. Tijekom menadžerske karijere Horvat se usporedno bavio i investicijama na burzi, tako da je dio prvog naraštaja licenciranih brokera. Deport je osnovan 2003., a Horvat se konzultantskim poslom aktivno bavi od kraja 2006.

- Imao sam plan kad sam pokrenuo posao, ali ubrzo sam ga izmijenio. Zaključio sam da osim davanja savjetničkih usluga želim i ulagati u kom-



BARBARA RUŽIĆ, Artis Rei: - Na domaćem tržištu ljudskih resursa ima mnogo neiskorištenog potencijala

panije - kaže Horvat, koji je 2006. kupio tvrtku iz poljoprivrenog sektora i restrukturirao je povećavši joj vrijednost te osiguravši stabilan budući rast i profitabilnost. Prodao ju je za 60 posto višu cijenu čovjeku od kojeg ju je i kupio.

- Savjetničkim se poslom treba baviti u području koje veoma dobro poznajete. Mogu savjetovati u poslovnom upravljanju, menadžmentu i organizaciji te industriji maloprodaje, u kojoj poznajem sve dijelove poslovanja - kaže Horvat, koji se ipak sve više planira baviti kupnjom tvrtki, podizanjem njihove vrijednosti te prodajom. Kaže pak da bi za sebe volio zadržati određenu proizvodnju, pri čemu nije važno u kojem sektoru.

Razlozi za savjetnički biznis

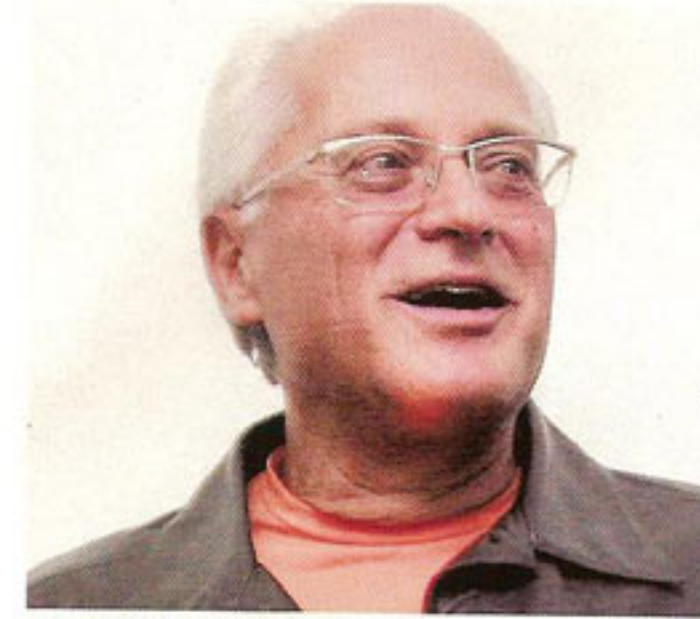
Razmišljate li na način da ste tijekom menadžerske karijere stekli mnogo poslovnih prijatelja i dobro se umrežili stekavši ugled i status te da će vam to donijeti unosne poslove - varate se! To je zajednička poruka konzultanta koji su u 'bivšem životu' bili menadžeri. Gledate li što rade drugi pa pomislite: 'Ako mogu oni, mogu i ja', također nećete dobro završiti jer treba odabrati ono u čemu možete biti bolji od drugih. Brzo bogaćenje kao cilj također nije dobra osnova za konzultantski biznis. Pogrešan je razlog za pokretanje konzultantskog posla i nedostatak drugog izbora. Često se događa, svjedoči poznavatelj prilika, da ljudi odu s visokih položaja uvjereni da će



SANJA BRKIĆ FAKLEŠ, Alter Modus: - Tržište 'headhuntinga' u menadžmentu sve se više razvija

Veliki su potencijal za konzultantsko tržište u Hrvatskoj ljudski resursi. Barbara Ružić je nakon iskustva menadžerice za ljudske resurse Kaptol banke i koordinatorice edukacije i razvoja kadra u Raiffeisen banci te direktorice ljudskih resursa u Getrou potkraj 2006. osnovala konzultantsku tvrtku Artis Rei (lat. stručni rad) za područje ljudskih potencijala. Djelatnosti njezine tvrtke su profesionalna selekcija kandidata, izrada sustava upravljanja radnim učinkom uključujući i sustav kompetencija, istraživanje zadovoljstva u radu, održavanje treninga za razvoj komunikacijskih, menadžerskih i prodajnih vještina te sistematizacija radnih mjesta i ostali radnopravni odnosi.

lako naći posao. Menadžeri vlasnicima kompanija s vremenom postaju i preskupi, ali kad se nađu na tržištu rada, vjeruju da ih iza ugla čeka dobro plaćen posao s povlasticama pa se nemalo iznenade kad shvate da takvih prilika nema mnogo i da ih katkad treba čekati i šest mjeseci do godinu dana. Nakon dva-tri mjeseca čekanja mnogi postaju nervozni i odlučuju se na pokretanje vlastitog biznisa iako o tome nisu podrobno promislili. Pravi razlog za pokretanje konzultantskog posla može se sažeti u potrebu pojedinca da stečeno znanje i iskustvo prenese na više područja i upotrijebi svoje znanje u različitim projektima. Za to, ipak, treba mnogo znati.



DAVOR ŠTERN, Trade Consulting



VEDRAN ANTOLJAK, Senseconsulting



DRAGAN MUNJIZA, JakovViktor



TOMISLAV RADOŠ, Proventus strategije

Ružić kaže da je za konzultantski posao važna samodisciplina.

- Možete organizirati svoje vrijeme, ali ako ste skloni konceptu 'sutra ću', to neće dobro završiti - kaže Ružić dodajući da je potrebna i probitačnost, odnosno asertivno ponašanje.

Važna je i komunikativnost, pod kojom Ružić podrazumijeva sposobnost slušanja i postavljanja pitanja. Poznavanje struke je nužnost. Artis Rei je premašio njezina očekivanja.

- Nemam ambiciju izgraditi veliku tvrtku i planiram najviše pet zaposlenih - kaže Ružić dodajući da tvrtka ima klijente iz Belgije i Njemačke.

- To su klijenti za koje smo na hrvatskom tržištu vršili selekciju i organizirali radionice, a sada traže da to proširimo i izvan Hrvatske - otkriva dodajući da na domaćem tržištu ljudskih resursa ima mnogo neiskorištenog potencijala.

'Na čelu tvrtke ne može se napredovati'

I dok se Artis Rei ne bavi 'headhuntingom', tvrtka Alter Modus, što na latinskom znači 'drugi način' osnovana je potkraj prošle godine upravo za taj biznis. Osnivačica joj je Sanja Brkić Fakleš, koja se na samostalni biznis odlučila nakon što je 11 godina bila direktorica PMC-a, podružnice međunarodne 'headhunting' agencije čije je predstavništvo u Hrvatskoj i osnovala.

- Tvrtka se zove Alter Modus upravo zato što sam isti posao željela raditi na drugi način - kaže Brkić Fakleš objašnjavajući da postoji potreba za još jednom takvom kompanijom.

Tržište se, naime, sve više razvija i potrebe kom-

panija sve su veće, a ima i mnogo prostora za dodatnim profesionaliziranjem takvih usluga.

Također je sklona specijalizaciji pa se Alter Modus fokusira na potragu za kadrom u srednjem i visokom menadžmentu: - Uskoro otvaramo ured u Beogradu - otkriva Brkić Fakleš, koja u prvoj godini namjerava zaposliti pet do deset konzultanata, a u petogodišnjem poslovnom planu zacrtala je rast poslovanja od 30 posto:

- Na čelu tvrtke ne možete napredovati, možete samo raditi na novim projektima uhodanom praksom. U samostalnom poslu otvara mi se mogućnost mijenjati tu praksu - kaže Brkić Fakleš.

Jedan od novijih konzultantskih pothvata jest savjetnička kuća bivšeg predsjednika Uprave Konzuma Dragana Munjize, koji je potkraj 2007. osnovao poduzeće JakovViktor nazvavši ga prema svojem sinu, a čiji rad tek treba pratiti. Bivši predsjednik Uprave AutoZubaka Tomislav Radoš također je pokrenuo konzultantsku kuću, Proventus strategije, čiji je predsjednik Uprave, a u samostalnoj konzultanti otisnuo se i Vedran Antoljak osnovavši s partnerima konzultantsku tvrtku Senseconsulting nakon što je bio projektni menadžer Hitroreza. Posljednja dva projekta zamišljena su kao konzultantske kuće srednje veličine.

Već tih deset menadžersko-konzultantskih slučajeva potvrđuje da je riječ o trendu. Nitko od sugovornika ne odaje zabrinutost za budućnost. Posao im ide dobro. Pitanje je samo u kojoj će mjeri tržište biti gladno savjeta sadašnjih menadžera koji razmišljaju o pokretanju vlastitoga konzultantskog biznisa. ✽



Želite li zaposliti nove djelatnike od kojih očekujete visok stupanj motivacije i spremnost na prihvaćanje poslovnih izazova, posjetite www.posao.hr - portal s potpunim pregledom tržišta rada u Hrvatskoj.

Zahvaljujući dugogodišnjoj suradnji i partnerskim odnosima s najvećim agencijama za posredovanje pri zapošljavanju, postali smo nezaobilazni regrutacijski kanal.

Zato se s punim povjerenjem obratite našim stručnim savjetnicima koji će vas uputiti u male tajne "velikih" oglasa. Oglasa kojima ćete zasigurno privući željeni profil kandidata.

posao.hr
Dobra veza za posao.