

<http://www.marili.com.mk/dropion/?page=695>

## [Интервјуа](#)

# Интервју со господин Јернеј Пирц, МВА национален директор на „BNI Adria“

*Кога почнавме да ги создаваме првите групи во Словенија, се прашувавме дали претприемачите ќе ја прифатат оваа идеја. Тоа се случи и кога се проширивме во Србија и сега во Македонија. Нашето искуство покажа дека навистина сме слични луѓе. Видовме дека речиси сите претприемачи сакаат да соработуваат ако им помогнеме околу тоа. Исто така, согледавме дека речиси сите претприемачи ја сакаат нашата филозофија Givers Gain - оној што дава, тој и добива.*



понеделник, 30 мај 2016

AddThis Sharing Buttons

Share to Facebook42Share to TwitterShare to Google+Share to BloggerShare to More2

**МАРИЛИ:** Господине Пирц, дали можете од позиција на национален директор на „BNI Adria“ да ни објасните што претставуваат BNI и „BNI Adria“?  
**ПИРЦ:** BNI е организација што им овозможува на претприемачите да добијат можност преку соработка со други претприемачи да го зголемат обемот на своето работење, да добијат нови клиенти и да ја развијат својата дејност. Ние организираме групи на успешни претприемачи што се среќаваат еднаш неделно, со цел да си помогнат да дојдат до нови клиенти преку лични препораки - тоа значи деловни упатници. Во секоја група имаме само по еден претставник од одредена дејност. Кога членот зборува со некој кому му се потребни производи или услуги од еден од членовите, тогаш тој ќе го препорача овој член и ќе праша дали заинтересираниот член може да му се јави и да се договорот да се сретнат и потенцијално да се договорот за работа. Значи, цел на работата во групата BNI е претприемачите да си помогнат едни на други во стекнувањето нови клиенти. Ние дејствуваме во регионот на Јадранот (тоа се државите што произлегоа од поранешна Југославија) и тука сме

присутни од 2009 година и имаме групи во Словенија, Хрватска, Србија и во Македонија. Наша мисија е да ги поврземе успешните претприемачи од нашиот регион, кои би можеле повторно да соработуваат на деловно ниво, иако зборуваат на различни јазици, имаат различна верска и политичка определба, но сите го зборуваат јазикот на меѓусебна помош и соработка. Со помош и со поддршка од нашата организација и нашиот систем сакаме претприемачите да добијат платформа што ќе им овозможи да го прошират обемот на своето работење и надвор од границите на својата земја и да се поврзат со други претприемачи во нашиот регион.

**МАРИЛИ:** Се знае дека BNI е светски познат систем основан во Р. Словенија. Кажете ни кој го измисли овој систем, од кога постои и колку земји се опфатени во него? Дали овој систем успешно се етаблира во поранешните југословенски републики и дали постои во Р. Македонија?

**ПИРЦ:** Основач на BNI е д-р Иван Миснер од САД. Во 1985 година работел како бизнис-консултант и тогаш го изгубил својот најголем клиент. Размислувал како би можел да најде нови клиенти и дошол на идеја да се сретне со своите деловни пријатели, а секој од нив на средбата да го донесе и својот Rolodex со визит-картите на своите контакти. Така сите би можеле да погледнат и да видат за кој контакт се заинтересирани и ако некој види дека некој од нив познава некој што би можел да биде нивни клиент, тогаш ги прашуваат за препорака и дали може ги поврзат со него. Така почна BNI - тоа и значи некоја потреба на еден човек д-р Иван Миснер. Сега во светот имаме околу 200.000 претприемачи што работат во над 7.400 групи BNI во повеќе од 65 земји. Кога почнавме да ги создаваме првите групи во Словенија, се прашувавме дали претприемачите ќе ја прифатат оваа идеја. Тоа се случи и кога се проширивме во Србија и сега во Македонија. Нашето искуство покажа дека навистина сме слични луѓе. Видовме дека речиси сите претприемачи сакаат да соработуваат ако им помогнеме околу тоа. Исто така, согледавме дека речиси сите претприемачи ја сакаат нашата филозофија Givers Gain - оној што дава, тој и добива. Сите знаеме дека ако им помогнеме на другите, тогаш и другите ќе бидат подготвени да ни помогнат нам. Тоа е и принципот на работа на BNI - јас им помагам на членовите да дојдат до контактите што ги бараат и тие ќе ми помогнат за контактите што јас ги барам. Така сите добиваме. На овој начин сите членови го зголемуваат обемот на своето работење и ги прошируваат своите компании - на локално ниво или глобално, ако е таква нивната визија. Искрено, многу ми е драго што веќе ја создаваме и првата таква група на успешни претприемачи и во Македонија. Наскоро во Скопје ќе ја формираме првата таква група што се нарекува BNI Synergy. Наша цел е во групата да бидат вклучени 51+ успешни претприемачи и нејзините членови да си помогнат годишно да реализираат повеќе од 2 милиона евра



**МАРИЛИ:** Кои се најважните бенефити од членувањето во BNI и дали имате статистички податоци колку овој систем им помогнал на деловните субјекти во работењето?  
**ПИРЦ:** Цел на членството е членовите со помош на другите членови во својата група да го зголемат обемот на своето работење и да добијат нови клиенти. Можеме да кажеме дека членовите добиваат свој продажен тим (другите членови) што (како и тие на другите членови) им помага да ги прошират своите бизниси. Но освен тоа, членовите на групата ни кажуваат дека добиваат и многу други работи преку новите бизниси. Знаеме дека членовите ги менуваат своите деловни навики, стануваат поактивни во своето работење (а тоа, се разбира, позитивно влијае врз зголемувањето на нивниот бизнис), се развиваат на лично ниво (се здобиваат со вештини за вмрежување, го подобруваат својот јавен настап, добиваат повеќе самоверба и слично). Групите претставуваат и

одлична можност да го подобриме своето бизнис-дејствување - во групата сме заедно со други, различни претприемачи од кои можеме да ја научиме добрата практика што тие ја работат во својот бизнис и така и ние можеме да смениме некои свои деловни навики. И на крајот - членовите со членството добиваат можност да се поврзат со кој било од над 190.000 други претприемачи во светот и така да го прошират обемот на своето работење и глобално со соработка со претприемачи во странство. BNI ја следи активноста на членовите, како и тоа колку бизниси си размениле членовите на месечно и на годишно ниво. Глобално, само во текот на минатата година, членовите преку размената реализирале нето-бизниси во износ

над 9 милијарди американски долари. Во регионот на Јадранот BNI дејствува повеќе од шест години и досега им помогнаме на членовите да реализираат повеќе од 23 милиони евра нето нови бизниси. Оваа бројка се зголемува за над еден милион евра на секои шест месеци и таа експоненцијално расте.

**МАРИЛИ:** Колку време треба да одвои секоја компанија во текот на еден месец за присуство во овој систем и какви ангажмани ја очекуваат за да биде нејзин успешен член?

**ПИРЦ:** Членовите имаат редовни состаноци секоја недела. Состанокот почнува во 7 часот и завршува во 8,30 часот. Потоа претприемачите седнуваат заедно на ручек при што имаат други можности за вмрежување. Покрај тоа, за да се запознаат подобро членовите и за да се создаде меѓусебна доверба се применуваат состаноци еден на еден. Тоа се состаноци на кои се среќаваат двајца члена за да се запознаат подобро и за да разговараат за тоа какви клиенти бараат и какви се можностите меѓусебно да се препорачуваат и да се поврзуваат со потенцијални клиенти. За да можат да ги развијат своите вештини на вмрежување, вештините за презентација и вештините за давање и за добивање упатница, ние им овозможуваме да учествуваат во повеќе работилници што претставуваат можност членовите да го подобрат своето дејствување - не само за работа во својата група, туку и во нивниот бизнис.



**МАРИЛИ:** Кој е најкраткиот период во кој може да се почувствуваат позитивните аспекти од вмрежувањето во овој систем и колку е можен позитивен фидбек на глобално ниво?

**ПИРЦ:** Тоа навистина многу зависи поединечно од секој член. Тие што брзо ќе сфатат што им овозможува BNI на претприемачите и кои истовремено ги употребуваат сите алатки што ги препорачува BNI, можат многу брзо да ги почувствуваат резултатите - брзо добиваат многу нови клиенти. Знам голем број стории за тоа како новите членови за еден месец или за два дена си ја вратиле целата своја инвестиција во членарината, и тоа повеќепати. Се разбира, враќањето на вложеното зависи и од дејноста со која се занимава членот. За некои дејности може брзо да очекуваме да нè препорачаат другите членови. А на друга страна се дејностите за кои е потребно повеќе време за да се здобијат членовите со доверба во нашето работење и да бидат подготвени да нè препорачуваат понатаму. Тоа е вообичаено во тие случаи и тие бизниси имаат поголема вредност. Ако претприемачот има визија да го прошири својот бизнис и глобално, со нас ја има таа можност. Слично како и на локално ниво, потребно е да се знае какви контакти се бараат, кои им се потенцијалните партнери и тогаш има можност да најдат членови на BNI во тие земји, да се поврзе со нив и потенцијално да почне соработка ако најде заеднички интерес со нив.



**МАРИЛИ:** Каков предизвик претставуваше BNI за Вас со оглед дека сте работеле како менаџер за маркетинг и трговија во други компании?

**ПИРЦ:** Пред да почнам со сопругата да работам на формирањето на BNI во регионот на Јадранот, бев ангажиран во повеќе корпорации. Таму се здобив со искуството дека е многу важно да се дејствува професионално. Се запознав со голем број различни претприемачи. Ме изненади согледувањето дека во голем број случаи степенот на професионално дејствување е на ниско ниво. Од таа причина сега го промовирам 4П претприемаштвото. Промовирам дека за успехот на секој претприемач прво е важно да биде професионален, истовремено да има позитивен став за себе, за другите и за ситуацијата во која се наоѓаат, треба да биде посветен на сам себе и на другите за да може во соработката да најде можност за зголемување на обемот на својата работа и на крајот дека не е доволно само да сме активни, туку треба да биде проактивни. Треба однапред да се размислува каде се наоѓаат сите можности за пораст или заканите за настанување проблеми и како би можело однапред да се решат или да се избегнат. Значи 4 П претприемачот е професионален позитивен, посветен и проактивен.

**МАРИЛИ:** Според Вас, колку Република Македонија е погодна територија за развивање на маркетинг стратегии и системи, како што е BNI? Дали сметате дека нашите деловни субјекти се доволно отворени за прифаќање нови идеи и едукации во областа на маркетингот и менаџментот?

**ПИРЦ:** Во секоја земја мислиме дека ние сме поинакви од другите. Секогаш мислиме дека ако нешто функционира во други земји, нема да може да функционира и кај нас затоа што „ние сме поинакви“. Вистината не е таква. Во основата сите луѓе сакаат да им помогнат на другите. Така и голем број претприемачи ја гледаат можноста да го зголемат обемот на своето работење во соработката, поврзувањето и меѓусебната помош со други претприемачи. И тоа е BNI. За таквите претприемачи BNI е одлична платформа за добивање нови клиенти. Знаеме дека BNI не е за секого. Но за оние што имаат визија за проширување на своите бизниси и оние чија вредност е меѓусебната помош и соработка, BNI е одлична можност. Во Македонија има голем број такви претприемачи и тие сакаат да станат дел од ваквата претприемачка организација, чија главна цел и мисија е да им помогне на претприемачите да го зголемат обемот на своето работење во професионално и позитивно насочена програма на маркетингот преку деловни упатници со изградба на меѓусебна доверба во соработката со други успешни претприемачи.



Содржината е прочитана 819 пати.