

MREŽENJE JE ZELO POMEMBNO, SAJ SI S TEM RAZLIČNI PROFILI IŠČEJO NOVE STRANKE

Priporočam mizarja in odvetnika

V SLOGI JE MOČ

Skupine BNI delujejo po vsem svetu, devet let tudi v Sloveniji - Udarne priporočila od ust do ust – Člani si izmenjujejo vizitke in drug drugemu iščejo stranke

Meta Černoga

Za vsakega podjetnika, zlasti pa za tiste, ki si šele odpirajo vrata v poslovni svet, je temeljno vprašanje, kako priti do novih strank. Lahko je podjetnik še tako kakovosten, pa mu nič ne pomaga, če čuva le svoj vrtiček in se ne odpira navzven. Povezovanje z ljudmi, ki se ukvarjajo z različnimi dejavnostmi, je ključno tako za dobrega računovodjo kot za nekoga, ki je odprl čistilni servis. Vendar, kako najti mrežo, ki bo zagotavljala stalne in dobre stranke?

S tem vprašanjem se je srečal tudi dr. **Ivan Misner**, ki je leta 1985 ustanovil BNI in velja za enega največjih strokovnjakov na svetu za poslovno mreženje. Ko se je njegovo podjetje znašlo v krizi (ukvarjal se je s poslovnim svetovanjem) in je čez noč ostalo brez ključne stranke, je poklical prijatelja, prav tako podjetnika, in mu predlagal, da na skupnem srečanju pregledata stike, ki jih imata, in mogoče si bosta lahko vzajemno pomagala odpreti kakšna vrata. Na sestanek sta povabila še dva prijatelja in zgodba se je začela.

Svetovna mreža

Ideja je hitro zaživela in tako se je v Kaliforniji že v prvem letu oblikovalo dvajset skupin BNI. Po trinajstih letih delovanja se je BNI razširil čez meje ZDA v Veliko Britanijo in Kanado, danes organizacija zelo uspešno deluje na

vseh celinah, devet let tudi v Sloveniji.

Osnovna ideja medsebojne pomoči ostaja enaka. BNI na lokalnem območju organizira skupine podjetnikov oziroma poslovnih žev, v katerih si ti na podlagi osebnih priporočil pomagajo do novih strank. Temelj delovanja vseh skupin je načelo »kdor daje, pridobiva« in pomeni vzajemno medsebojno pomoč in podporo v skupini.

Aktivno delovanje v skupini BNI je, kot bi imeli na trgu ekipo tržnikov, ki predstavljajo vas in vaš posel, v zameno pa vi njih in njihov posel. Takšno priporočilo od ust do ust je bržkone najstarejše, a še vedno najuspešnejše za pridobivanje novih strank.

Izmenjava vizitk

Člani skupin se srečujejo na rednih tedenskih sestankih, na katere so povabljeni tudi zunanji obiskovalci, torej nečlani. Cilj takšnih srečanj ni le izmenjava poslovnih vizitk, temveč to, da razvijejo nove veščine, ki jim pomagajo pri podjetništvu. Na primer, da nevsiljivo predstavijo posameznikom dejavnost, s katero se ukvarjajo.

Mag. **Jernej Pirc**, direktor BNI Adria, ki pokriva celotno območje nekdanje Jugoslavije, je s številkami ponazoril, koliko ljudi na svetu se povezuje po tej poti: »BNI deluje v 74 državah, skoraj 240.000 podjetnikov se srečuje na takšnih sestankih. Raznolikost dejavnosti, ki jih opravljajo čla-

ni, omogoča poslovno mrežo. Preprosto povedano, gre za medsebojno pomoč. Za to, da ti kateri od članov priskrbi nov posel, ne plačaš provizije. Te so pri nas prepovedane. Verjamemo, da se ti posel povrne, če ga urediš drugemu članu.« Gre za obliko solidarnosti na poslovnem področju, bi lahko dejali.

Damir Novak, direktor celjske in novomeške skupine BNI, zdaj pa tudi novoustanovljene BNI Tivoli, ki deluje v Ljubljani, je dodal, da je pri vsem skupaj najpomembnejše medsebojno zaupanje med člani. V skupino sprejemajo člane po priporočilu drugih članov, odbor za članstvo pregleda njegovo delovanje in sprejme kakovostne. Če se pozneje izkaže drugače, jim lahko članstvo tudi prekličejo. V Sloveniji je v skupine BNI vključenih več kot tristo podjetij, ki so v zadnjih 12 mesecih s posli, pridobljenimi v skupinah, ustvarila več kot devet milijonov evrov neto prometa. V zadnjih osmih letih so si člani izmenjali za več kot 30 milijonov evrov poslov.

Od odvetnikov do mizarjev

Profil poklicev, združenih v skupine, so najrazličnejši – od odvetnikov, arhitektov, računovodij, kadrovske svetovalcev in zobozdravnikov do mizarjev, slikopleskarjev, čistilnega servisa in grafičnih oblikovalcev. Pogoj je, da je v skupini le en predstavnik z določenim poklicem, na primer en računovodja. Ravno to zagotavlja nekakšen monopol v skupini, saj

se vsak član, ki ve za kakšen posel, ki bi mu ga lahko namenil, obrne nanj.

Nekateri sklenejo prve posle kmalu po včlanitvi, drugi šele nekaj mesecev pozneje. Malo je odvisno od dejavnosti, nekaj pa tudi od proaktivnosti posameznega člana. »Dokazano je, da tisti, ki prinesejo največ posla, tega tudi največ dobijo,« pravi Jernej Pirc in dodaja, da gre za zaupanja vredno mrežo podjetnikov, ki se zdaj povezujejo tudi onkraj naših meja. »S tem, ko vsi delujemo v sistemu, se veliko naučimo tudi o tem, kako se lahko še izboljšamo kot podjetniki. Ne le, da dobimo nov posel, nove poslovne prijatelje, pridobimo tudi veščine nastopanja, samopromocije ... Smo kot nekakšna podjetniška šola v živo, kjer je učitelj toliko, kot je učenec,« ponazoril Pirc.

Kako je videti takšno podjetniško učenje, smo lahko spoznali na ustanovnem srečanju skupine BNI Tivoli, ki se redno vsak torek ob sedmi uri srečuje v ljubljanskem gostišču Livada.

Spoznavanje novih ljudi

Njihova članica je tudi **Rebeka Blagus**, ki ima čistilni servis. Pravi, da jo je v BNI pritegnila sama zamisel: si pomagati, se priporočati. Na takšnih srečanjih spozna ljudi, vidi, s kom dela in kdo je tisti, ki ga lahko priporoča še komu.

»Ponujamo tudi izobraževanja, ki nam pomagajo pri vsakdanjem poslu. Imamo veliko profilov, od

računovodij do davčnih svetovalcev. Če se znajdeš v težavah ali imaš kakšno vprašanje, se lahko obrneš nanje in ti znajo pravilno svetovati. Kar nekaj strank sem že dobila ob pomoči članov BNI in vidim, da je to lahko priložnost.«

Tudi **Lilijana Mandelj**, ki ponuja kadrovske storitve, ima s članstvom dobre izkušnje. »Prej sem delala v velikih sistemih, zdaj sem dve leti na samostojni poti. Srečala sem podjetnike iz BNI, povabili so me na obisk. Pridružila sem se jim in ugotovila, da lahko dosežem precej več. Tako človek dobi poslovne prijatelje, pomagamo si, svetujemo, vsi delamo po načelu »kdor daje, tudi dobiva«. V tem času sem že priporočila svoji stranki kolegico iz skupine, tudi sama sem dobila priporočilo enega od članov in že delamo projekt. BNI je odlično orodje, vendar je treba znati z njim delati,« je prepričana Lilijana Mandelj. Ko si pridobiš zaupanje, včasih traja do leta dni, da se začne posel vrteti.

Temelj je zaupanje

Skupina BNI Tivoli ima 15 članov, sicer jih je v skupinah od 25 do 30. Če bi se jim kdo želel priključiti, se še lahko, seveda, če izpolnjuje pogoje, pravi **Barbara Fortuna**, predsednica skupine, sicer pa trenerka poslovnih veščin, ki se je v skupino pred dvema letoma vključila po priporočilu gospe. »Lahko rečem, da mi je odprla obzorja. Sistem je nevsiljiv,

Jernej Pirc:

»Dokazano je, da tisti, ki prinesejo največ posla, tega tudi največ dobijo.«



Damir Novak:

»Najpomembnejše pri vsem skupaj je, da si člani med seboj zaupajo.«



Rebeka Blagus:

»Kar nekaj strank sem že dobila ob pomoči članov BNI in vidim, da je to lahko priložnost.«



Lilijana Mandelj:

»Po tej poti človek dobi poslovne prijatelje, pomagamo si, svetujemo, vsi delamo po načelu 'kdor daje, tudi dobiva'.«



Barbara Fortuna (levo) in Kim Urbas

pravita, da si tako odpirata nova obzorja v poslovni svet.



Profili poklicev, združenih v skupine, so najrazličnejši – od odvetnikov, arhitektov, računovodij, kadrovskih svetovalcev in zobozdravnikov do mizarjev, slikopleskarjev, čistilnega servisa, grafičnih oblikovalcev ... Pogoje je, da je v skupini le en predstavnik z določenim poklicem, na primer en računovodja. Ravno to zagotavlja nekakšen monopol v skupini, saj se vsak član, ki ve za kakšen posel, ki bi mu ga lahko namenil, obrne nanj.

odprtih rok pričaka nekoga, ki si tega želi. Je pa res, da imaš svoje obveznosti, da pripelješ obiskovalce, priskrbiš čim več napotnic, torej posla za člane, moraš si prizadevati, da te ljudje bolje poznajo. » Kot primer posla, ki ga je nedavno priporočila, navede prijateljico, ki je iskala zavarovalnega zastopnika za zavarovanje avtomobila. » Dala sem ji podatke našega člana in posel se bo sklenil. Osnovala je zaupanje, veš, da nekoga lahko priporočiš, ker mu zaupáš. »

Priložnost za mlade podjetnike
Mlada grafična oblikovalka **Kim Urbas** je BNI spoznala ob pomoči mame, prav tako podjetnice. »Opazila sem, kako po tej poti širi krog poznanstev in poslovnih stikov. Ko sem se tudi sama začela ukvarjati s podjetništvom, sem se odločila za članstvo v BNI. Moja dejavnost (grafično oblikovanje) je takšna, da moraš imeti krog ljudi, ki jim lahko pokažeš svoje izdelke. Po skoraj dveh letih lahko rečem, da je to res dobra izkušnja. Ne le zaradi podjetništva, temveč tudi osebnostne rasti. Ni mi več težko, ko se predstavim, pridem do skupine in jim povem, s čim se ukvarjam. In to nevsiljivo. Težko je priti do nekoga in mu reči, poslušajte, vi imate pa slabo grafično podobo. Lažje je reči, da se lahko, če bi bil pripravljen kaj spremeniti, obrne name. Ta sistem omogoča, da se dober glas širi od ust do ust. Mladi podjetniki nimamo toliko možnosti za mreženje, zato je to odlična priložnost. Ne le za začetnike, tudi za druge, ki si želijo pridobiti nova znanstva, poslovne stike ... «

KATARINA PUNGRAČIČ, SLOVENSKA VINSKA KRALJICA 2018

Žulji so zlati žigi v dlaneh

Slovenija ima ogromen vinski turistični potencial, ki ga ne izrabljamo dovolj

Miroslav Slana - Miros

Nova slovenska vinska kraljica 2018, vitka temnolasa realistka **Katarina Pungračič**, je prva haloška slovenska vinska kraljica. Doma je na vrhu strmega haloškega brega Drenovec, tako strmega, da bi lahko gor vozila žičnica, dol bi pa smučali in sankali v haloških koših. Drenovec je slovensko naselje ob državni meji z Republiko Hrvaško, na vzhodu vinorodnih Halož v povirju Turškega potoka. Kraljičin oče **Robert** je povedal, da Haložani in Zagorci živijo v sožitju in prijateljstvu, saj imajo nekateri Zagorci vinograde na haloški strani, Haložani pa na zagorski. Družijo jih marljivost, poštenost, ljubezen do trte, vina, dela in veselja do življenja.

Kraljica Katarina, ali so žulji vaših babic in dedkov vredni več od zlata, ker so ohranili obdelan biser slovenske zemlje?

»Gotovo je nadvse pomembna tradicija, ki so jo prenašali iz roda v rod marljivi haloški dedki in babice. Vsaka generacija mora za sabo pustiti kaj dobrega, tudi moja. «

Dedki so na strminah opravljali težka ročna dela od prve kope do postavljanja kolov, zimskega rigolanja, pletja, vezanja, podkasanja trave, škropljenja. Ali poznate ta nekdanji trnov venec cvetov dela?

»Dobro vem, kako naporno je nekoč obdelovala gorica. Bilo je veliko fizičnega ročnega dela, danes pa je več mehanizacije. Ampak nekoč so obdelovali manjše površine vinogradov, vino so prodali enemu ali dvema sosedoma. Na težko dostopnih strminah niso imeli velikih vinogradov. Danes imajo haloški vinogradniki, tisti, ki vztrajajo, velike vinograde in današnji kmet nima samo vloge vinogradnika in vinarja, temveč mora biti še trgovec, urejati mora papirologijo in še druge reči. «

Grob Turka
Kako so nastala na tej nebeški višini, od koder je pogled na Hrvaško in Slovenijo, imena Drenovec, Turški potok in Turški Vrh?

»Drenovec je dobil ime po drenu, drevesu trdega lesa z majhnimi rumenimi cvetovi, ki ga je tu raslo ogromno. Je simbol odpornosti in vztrajanja. Je zdrav sadež za prebavne organe in proti vročini. Turški potok in Vrh pa sta dobila ime po Turkih, ki so nekoč tu prehajali zavzemati slovenska

mesta. Tu je umrl turški vladar in so mu uredili grob. «

Zakaj vašo kmetijo imenujejo Žurmanov breg?

»Po domače se naši domačiji reče, da smo Džurmani, Žurman je poslovenjeno. Đurmanec. To je v Hrvaškem Zagorju obmejna občina, tudi zgodovinsko naselje. «

Ste v otroštvu tekali po haloških vinogradih in hodili v družnično šolo?

»Že v otroštvu sem veliko pomagala na kmetiji. Imela sem lepo otroštvo. Hodila sem v OŠ Cirkulane Zavrč, nato v gimnazijo. Rojena pa sem v znamenju dvojčka, a ne verjamem najbolj v astrološka znamenja. «

Še poznate haloški koš, nekakšen »ruski« traktor na dveh nogah, v katerem so nosili po strminah pridelke?

»Koša v mojem času ni bilo več. Doma smo imeli dva, tudi tri traktorje. Haloške strmine so sicer hude, a zdaj so traktorji, ki jih premagujejo, že specializirani. «

Nekoč so se haloška dekleta zgodaj poročila in postala mame. Je danes drugače?

»Seveda je drugače, kot je bilo včasih, in zdi se mi, da je tako prav, da gre svet naprej. «

Ste vi že izbrali kraljeviča svojega srca ali še pustite času čas?

»Ne bom ravno rekla, da sem že izbrala kraljeviča svojega srca, za to je treba biti malo bolj prepričan – ampak fanta trenutno imam. Mislim, da se mora dekle najprej dobro spoznati s fantom, preden gre tako daleč, da se odloči zanj. Nekoč bi rada imela veliko družino. «

Druženje ob meji
Komu bolj prisluhnete, mami ali atu; kdo je bolj vplival na vas?

»Pri nas je oče šef. Prisluhnem pa obema, ker smo družina. Štirje smo. Imam namreč še starejšo sestro, ki študira ekonomijo v Ljubljani. «

Katera bo doma?

»Imam veliko željo ostati na kmetiji. Ampak če hočem kmetijo ohraniti, moram preseči očeta. Oče, kot je dejal, je imel temelje za začetek; danes je kmetija za 300 odstotkov močnejša, čeprav nikoli ni vedel, kdaj mu zagodlo vreme ali država. Moja sestra ni izrazila želje po kmetovanju, ni se še odločila, kaj bo počela v življenju. «

Vas krepi tovarištvo ob delu z ljudmi na obeh straneh meje ali moti?

»Zagorci in Haložani smo odprti po srcu in duši. Veliko damo na tovarištvo, drug na drugega. Naše



Katarina Pungračič med meglenimi haloškimi griči / foto: Miroslav Slana - Miros

neposredne vezi zabrišejo mejo. Danes imamo tudi mi na Hrvaškem pet hektarjev vinogradov in oni na slovenski strani. Tu, pred hišo, čez cesto, je že naš vinograd na Hrvaškem. Imamo obmejne prepustnice. Ker od malega živim v tem okolju, sem že vsega vajena. Z zagorskimi sosedi se veselo družimo, vedno poskrbimo za kakšen praznik, pred kratkim smo skupaj praznovali Vinceka. «

Ste študentka na fakulteti za kmetijstvo in biosistemske vede.

»V tretjem letniku sem, smer agrikultura in okolje. Za ta študij sem se odločila zavestno, ker nisem hotela študirati v Ljubljani. Ker sem obiskovala gimnazijo, sem se odločila za univerzitetni program v Mariboru. Rada hodim na predavanja. «

Ste prva slovenska vinska kraljica iz Halož. Kako so to sprejeli starši in Haložani?

»Vsi so ponosni name. Tudi Zagorci. Nisem pričakovala tako velike podpore iz lokalnega okolja. «

Kakšen je bojni načrt slovenske vinske kraljice: boste izpraznili kleti odličnih slovenskih vin, ki čakajo v prepolnih sodih?

»Moja naloga slovenske vinske kraljice je ta, da promoviram vso Slovenijo in njene vinogradnike. Slovenija ima ogromen vinski turistični potencial, ki ga ne izkoriščamo dovolj dobro. Zato bom delovala v tej smeri. Prodaja vina in kakovost sta na visoki ravni, tudi cena slovenskega vina se počasi zvišuje. Turizem je neka terciarna dejavnost, v katero ni treba preveč vložiti in ki prinaša neki dobiček. Zdi se mi, da je to pozitivna smer. Kultura pitja pa se zvišuje že s samo kakovostjo vina. Če potrošnik pokusi kakovostno vino, bo gojil večje spoštovanje do tistega kozarca vina. «

obrazi prihodnosti



Dijaki razmišljajo, pišejo in urejajo v časniku Dnevnik.

www.dnevnik.si



sreda, 7. februar – Gimnazija Ledina

petek, 9. februar – Gimnazija Litija

DNEVNIK