

# Brzina (ni)je vrlina

U poslovnom svijetu još uvijek je živa rečenica: „Veliki jedu male.“ Još uvijek je i točna – velike farme efikasnije su i produktivnije od malih, kada govorimo o podjeli fiksnih troškova. Velika poduzeća financijski su jača od malih, a velike trgovine mogu uvijek dobiti osjetne popuste na velike narudžbe i biti jeftinije od malih, kvartovskih trgovina.



Saša  
Petar

brzini (da dobije na vremenu, a da opet stigne pročitati titlove), a drugi u jednom danu stigne iz Zagreba odjuriti do Splita, pokupiti neke sitnice u Rijeci i onda predvečer odraditi poslovnu večeru (s glazbenom podlogom) u Đakovu, navest ću primjer (sada već) bivšega direktora jedne od tvrtki čiji su strani vlasnici zaključili da je tržište dovoljno veliko, a njihov čovjek dovoljno *energiziran* da se i oni mogu upustiti u utrku s konkurencijom.

Čovjek se valjda kao dijete igrao na odlagalištu za atomski otpad pa je poput likova iz *critica* pokupio višak energije. Njegov radni dan bio je iskorišten u potpunosti, jedino nije stigao ništa napraviti dok je spavao. Činjenica je da je u manje od godinu dana uspio na ledini sagraditi tvornicu i nametnuti se starosjediocima na tržištu kao dostojan konkurent. Rast je bio brz, jako brz, za tvrtku i ljude, pokazalo se, i prebrz. Njegovi su prvi suradnici padali s nogu od umora, žene su im prijetile rastavama brakova, a djeca su slike očeva držala iznad krevetića i na hladnjaku, da ih znaju prepoznati ako ih vide na ulici. Manager nije shvatio da nema koristi za osmerac ako jedan član vesla kao pomahnitao, dok drugi pokušavaju uhvatiti zajednički ritam koji bi ih mogao dovesti do cilja još uvijek prije konkurencije.

Rezultat? Pa, recimo ovako – ako niste znali, kola doseljeničkih karavana na Divljem zapadu u stvari su vukli volovi. Zašto? Zato jer kada bi konji vukli kola (kao što je to u filmovima lijepo opisano), brže bi se kretali, ali bi konji zbog



## zašto čitam **poslovni savjetnik** .com



Poslovni savjetnik čitam jer je informativan, a teme zanimljive i lako ih je pratiti. Uvijek ima nešto iz područja koje

me posebno zanimaju, kao što su upravljanje vremenom, poslovno odlučivanje, pravni propisi i novi trendovi u poslovanju, a teme su obrađene na praktičan i primjenjiv način. Stoga je Poslovni savjetnik nije za mene samo časopis već i priručnik koji mi pomaže u radu. Hvala na dobrim idejama i savjetima koje pratim već godinama te visokom profesionalizmu od kojeg nikad ne odustajete.

Dunja Fuchs Brajković,  
viši specijalist u Odjelu  
marketinga

FINA - Financijska agencija

Posljednjih je godina sve aktualnija rečenica: „Brzi jedu spore.“ Brojni su tekstovi napisani o tome je li bolje biti prvi na tržištu ili je, u nekim situacijama, bolje na tržište doći drugi, treći ili koji već ...

Što se događa kada su manageri brzi? Ili spori? Mislim da nema pravila i da svaki pojedinac (vlasnik poduzeća ili manager) donosi odluke brzinom za koju je sposoban. Ipak, što se događa ako njihovi timovi ne mogu biti brzi poput njih? Ili, ako su spori u provođenju njihovih ideja i naloga? Što se događa kada su manageri prebrzi ili prespori za svoje suradnike? Ili tržište...

### Prebrzi

Manageri s osjetnim viškom energije nemaju osjećaj da ih suradnici teško dostižu pa zbog „razvučenosti“ linije koja nastaje za-

ostajanjem jednog dijela ljudi, poslovni rezultati postaju lošiji. Većina sljedbenika ima svoj životni ritam, koji se odražava i na poslovne reakcije, pa ne mogu odrediti prioritete u brojnim zahtjevima koje im upućuje prebrzi manager. Tek što su riješili jedan, na stolu je već pet novih zahtjeva pa to stvara zbrku i uvodi površnost kao način rješavanja problema, samo da im se „maknu“ sa stola.

Poznajem desetak ljudi koje možete *prikopčati* na elektranu pa da svojom energijom i aktivnošću proizvode struju u količini dovoljnoj za sjeverozapadnu Hrvatsku i nešto malo za izvoz u Mađarsku. Dok jedan od njih, na kraju radnoga dana, negdje oko dva ujutro, još stigne pogledati jedan ili dva filma vrteći ih na dvostruko