

# Kako da poboljšate poslovnu saradnju?



[BIZLife](http://www.bizlife.rs)

<http://www.bizlife.rs/biznis/poslovne-vesti/81350-kako-da-poboljsate-poslovnu-saradnju/>  
08:09 Beograd, 06/10/2015



Statistički podaci SAD pokazuju da 40% preduzetnika propadne u prvoj godini. Ovim opominjućim podacima treba dodati i da od onih malih i srednjih preduzeća, kao i preduzetnika koji prežive prvu godinu poslovanja, dodatnih 80% propadne u narednih 5 godina, a od onih malo koji nastave da posluju još 80% propadne u narednih 5 godina. Donekle slični rezultati važe i za region i Sloveniju, koja je jedna od zemalja u regiji gde je BNI razvio poslovnu mrežu kako bi pomogao preduzetnicima, malim i srednjim preduzećima da razvojem i širenjem biznisa ojačaju privredni ambijent. **Podaci BNI-a pokazuju da u Sloveniji samo 65% preduzetnika preživi prvih 5 godina.**

Sprovedena istraživanja pokazala su zašto je to tako, izjavio je **Jernej Pirc, nacionalni direktor za BNI Adria** prilikom poseti Srbiji.

**Najveća organizacija na svetu za poslovno i preduzetničko umrežavanje Business Network International (BNI) prisutna je od početka ove godine i u**

**Srbiji. Uspostavljanjem BNI Srbija na tržištu je stvorena organizacija koja preduzetnicima, malim i srednjim preduzećama pruža mogućnost za uvećanjem obima posla, uz sticanje novih klijenata putem ličnih usmenih preporuka članova, razmjenu kontakata i ideja.**

Podaci BNI govore da se 98% kompanija oslanja na sticanje novih klijenata putem usmenih preporuka, ali samo 3% kompanija ima razvijen sistem za generisanje biznisa oglašavanjem od usta do usta. BNI je uspeo da na globalnom nivou razvije univerzalni sistem, primenljiv na sva lokalna tržišta, za poslovnu saradnju pomoću preporuka između članova grupa.

Na 5 kontinenta trenutno deluje više od 7.300 BNI grupa, u koje je uključeno više od 185.000 kompanija. U 2014. godini su članovi BNI grupa globalno razmenili preko 6,6 miliona preporuka odnosno poslovnih uputnica i ostvarili preko 8,6 milijardi dolara u poslovima.

„Kroz istraživanja se pokazalo da preduzetnici odlično poznaju svoju delatnost, ali da je njihov najveći izazov taj što ne znaju dovoljno dobro kako se posluje“, izjavio je Jernej Pirc.

Pirc smatra da u regionu nema ni dovoljno poslovnih škola koje bi adekvatno osposobile preduzetnike i prenela im znanja o tome kako se u praksi posluje, ali i da sami preduzetnici koji tek počinju sa poslovanjem nemaju u planu ideju da bi uopšte investirali u ta specifična znanja. Pored toga jedan od razloga zašto ta znanja ne usvajaju je i nedostatak vremena jer su fokusirani na svoju osnovnu delatnost.

U našem udruženju vidim sve te izazove. Imamo puno preduzetnika koji stvarno kvalitetno obavljaju svoju delatnost, stručnjaci su na svojoj „teritoriji“, ali ne znaju kako da se ponašaju poslovno, kako da budu profesionalni i poslovni. U proteklih nekoliko godina smo u okviru BNI poslovne mreže realizovali niz radionica i na tim događajima fokusirali se na te izazove. **Ukoliko nam je cilj da uspemo kao preduzetnici fokus treba da nam je na tzv. 4P – profesionalnost, pozitivnost, predanost i prokativnost**, dodao je Pirc.

Verujem, da svako udruživanje preduzetnika koje se bazira na etičkim standardima jeste dobro za razvoj privrede. Kad je počela ekonomska kriza, politika nije znala na šta da se fokusira i gde da pronade izlaz iz nje. Slično je i danas. Nema puno zemalja gde bi politika znala i još bitnije gde bi politika stvarala formalnu, pravnu osnovu i gde bi politika aktivno podržavala mikro, mala i srednja preduzeća, jer izlazak iz krize neće doći samo od toga, da se velika preduzeća i kompanije razvijaju. Izlazak iz krize desiće se kada budu stvoreni uslovi, da se mogu proaktivno i slobodno razvijati mikro, mala i srednja preduzeća, koji ukupno zapošljavaju veći broj radnika, istakao je Pirc.

[Srbija](#)