

*A story about the creation of the
culture of entrepreneurship in
the 1990s and my struggle
to understand it. Through
my experience and
my viewing*



THE
EVOLUTION
OF
ENTREPRENEURSHIP

V . V . Stefanović

[Primeri; Priče; Postojanje¹; Perveznosti]

SKORO SVI, SKORO SVE ZNAMO. SAMO NIJE LOŠE DA BUDE I ZAPISANO. Možda je ovo malo drugačija priča al različitosti radaju i nešto novo. Glavna misao i moja misija je da olakšam put svima onima koji počinju da rade nešto svoje. Zato je ovo prvenstveno Vodič za preduzimljive u našim specifičnim okolnostima gde je veoma teško ostati čist i pošten.

Sedim u lepom restoranu na obali. I posmatram. Konobarica i konobara ko pleve. Svi nekuda jure. Imam utisak da beže, da se sklanjaju i kriju. Organizacija nikakva. Oni ne staju - međutim - više prave gužvu nego što stvarno daju efekte! Izgleda da je vlasnik restorana totalno bez iskustva. Izbor ljudstva mu je veoma jadan. Od samog izgleda, do osposobljenosti. Pepeljare su pune, prazne čaše stoje na stolu. A, oni ko muve bez glave, na tamo, na ovamo. Zašto li nije zadužena jedna devojka samo da prazni piksele? I jedan momak da sipa piće?

Prethodne večeri, u jednom drugom restoranu, na prekrasnoj terasi, isto sam se nervirao! Videlo se da je dosta para uloženo. Cene svetske. Usluga loša. Nema duplog pribora, nema sveća na stolu. Jednostavno nema štimunga! Da li ću opet sesti tu? Uz par poteza u organizaciji, ne bih se dvoumio. Par sitnica. Nikakav problem. Na drugoj terasi istog restorana koja se nalazila na spratu, na koju vode uske stepenice i na kojoj se nalazilo samo par stolova, ne opslužuje jedan konobar; njih dvojica su se jedva mimoilazila na tim uskim stepenicama. Silazili i peli se za jednu salatu, čašu vode, salvete, gore - dole! Najgore od svega je bilo to što su toaleti u prizemlju sekli put konobarima sa sprata. Pitam se samo da li je bilo teško organizovati da tu terasu opslužuje jedan mini transportni lift i mali šank u ćošku!?

Verujte da malo treba da sve bude onako kako dolikuje. Malo cveća, edukovani ljudi, menadžeri koji će sačekivati i ispratiti gosta. I konobari koji će ljubazno, bez žurbe da saslušaju gosta. Svuda nailazim na nestrpljivo osoblje! Ne završim rečenicu, misao, a konobara već nema! Zar je to previše što očekujem od mesta gde sam došao da se opustim i uživam?

Nije da se vlasnici ovih restorana ne trude, ali fali im znanje, fali im školovan menadžer sa iskustvom. Postoje u tim restoranima i neka dešavanja. Organizuju se promocije i uveče nastupi poznatih domaćih izvođača muzike. Dobro je i to što se neguje domaća kuhinja uz domaće brendove vina, ali fali domaćinski duh i toplina ambijenta. Nedostaje neki štimung u toj atmosferi, osmeh na licima osoblja, opuštenost i prijatnost. Fali uigran tim koji zna šta radi.

Domaća kuhinja i vina i izvorna muzika čuvaju tradiciju i uvek su "in". Krivo mi je što se u mom kraju izgubilo "to". Usvojene su druge kuhinje, slušamo "druge" muzike i lagano više ne znamo ko smo!

Da bi stali na noge – moramo poći od sebe – i promeniti način razmišljanja. Vratiti se korenima i običajima! Autohtonim vrstama i rasama! Izvornoj mizici. Ispoštovati osnovne postulate - da gost hoće da upozna kuturu i običaje podneblja koje je došao da poseti. „To“ se izgubilo u mom kraju.

Kada ste na pijaci kupili naš pravi paradajz "jabukar"? Sećate li se? Sećate li se njegovog mirisa i ukusa? Možda ponegde neka stara baka iznese našu staru vrstu jabuka ili krušaka! One nisu "lepe" kao današnje hibridne sorte, ali one nam daju miris i ukus. One nam daju duh mladosti, one nas pokreću i ispunjavaju. I nemojte se cenjkati sa bakom, kada je vidite sa koficom na pijaci. Platite joj duplo! Jer to što ste kupili nema cenu.

Taj miris i taj ukus nas natera na razmišljanje! Pomislimo na stabla trešanja koja su stara i 100 godina. Zapitajmose da li ove današnje, (hibridne), vrste mogu da žive toliko dugo?

¹ Vidi Zakon postojanja

Jer, naše stare vrste lagano izumiru, a baka će možda još par godina da dolazi na pijacu sa svojom koficom. Šta ćemo mi posle? Šta da radimo? Došao nam je kraj mirisa i ukusa! Jedino što je ostalo - da ustanemo u odbranu! Pre svega, na prvom mestu, što trebamo uraditi je: definisati se i postaviti cilj!

Negde u međuvremenu:

Da nam neko nije ukrao miris jabukara - da smo bili sa jasnim stavom – mi ne bi smo bili u ovakvoj situaciji, a ja ne bih pisao ovo moje pisanije! Neko nas je gurnuo u budućnost, “pojeo“ prošlost i jede sadašnjost, bez da nas je pripremio ili čak i pomislio na nas. Jednostavno nas preveo žedne preko vode. Ostavivši da u dubini duše žive i lagano umiru stare rane podmuklom beznadežnom agonijom. Pričajući priče bestežinske, držeći nas uvek u oblacima, samo što smo sada dobro zagazili u XXI vek: sa kompjuterima i 3D tehnologijom, čipuju nas na više načina i pletu još viši i gušći obor.

Sedamdesetih, osamdesetih, do početka devedesetih godina prošlog veka, prošlog milenijuma, se **RADILO**. A, gde smo sada? E, da smo... Ne verujem danas, kada je prošlo 20 godina od tada, da ćemo za 20 godina doći na taj nivo zaposlenosti i taj standard. Doduše, tada su svi vozili slične automobile i svi gradili i pravili nešto. Čak su i Japanci, 70-tih i 80-tih godina prošlog veka, dolazili da vide dostignuća naših inženjera i divili se!

Moj prijatelj je početkom 90-tih bio direktor jedne firme koja je uvozila po 50 000 tona lima za izradu bele tehnike, dok su se gotovi proizvodi izvozili po celom svetu. Onda je “nekako” došlo do početka raspada jedne Države i pojavila se “neka” inflacija. Da ne dužim - našao se jedan političar i rekao: “zamrznimo cene”. Moj prijatelj, direktor, borio se da ne izgubi proizvodnju! Nešto što je koštalo 500DM – morao je prodavati po 100DM po uredbi koja se morala poštovati. Tada su se pojavili “kvazi trgovci” – i onda je stvoreno “crno tržište” zakonski legalizovano. Naravno, sve je bilo aminovano i pravdano ratnim dešavanjima u našem okruženju. i naravno: višim nacionalnim interesima. Interesima koje mi ne razumemo. Normalno, u saradnji sa partijskim direktorima. Moj prijatelj se povukao ne mogavši da gleda propast i da skriva gotove proizvode svoje fabrike po nekim magacinima – jer nije hteo da ih prodaje po smešno niskim cenama.

U tom periodu je došlo do enormnog bogaćenja pojedinaca koji nisu imali skrupula, ni vizije, ni želje da taj novac iskoriste bilo kada u prave svrhe. Nikog nije ni bilo briga šta se dešava. Svako je gledao samo sebe. Narod je bio naviknut na to da su ovim prostorima duvali različiti vetrovi. Ali, ovakvi kakvi duvaju 20 (sada skoro 40) godina unazad – tako podmukli - nikada nisu duvali.

Ovo Vam pričam da bi ste shvatili kako da nastupite na našem današnjem tržištu gde morate znati da: za to vreme je milion ljudi, ljudi koji su bili u punoj stvaralačkoj moći ostalo bez posla, a milion ljudi otišlo u “fantomske” penzije! i došao je kraj! I došle su sve nus pojave koje dolaze sa tim. Različite kuge i bolesti. Skriveni tajni monopoli, gde se ne smete i ne možete mešati u „zabranjene“ oblasti poslovanja, gde možete nekom brknuti u oko i „obratiti bostan“, jer šut sa rogam se ne može boriti.

Posle 2000-te godine su, naravno, došli neki drugi – “isti” ljudi – gladni i žedni – ali čega – sigurno ne prosperiteta i napretka. Nastavili da primenjuju u drugom “pakovanju” recepte ovih prethodnih. Samo sada su sebe i one iste od pre (koji su im se zdušno priklonili) nazvali “velikim” biznismenima sa dubokim korenima starim i po deset godina!

Ono što su prvo uradili – rešili da sve što je **DRUŠTVENO** prodaju (zaboga pa kapitalizam je provereni sistem)! **Ali sami – sebi**. Da sve bude njihovo! Ali, normalno, nisu za to hteli da daju pare! Pa oni su genijalci, veliki biznismeni! Znete li kako je to izgledalo? Reći ću vam: sela tri čoveka u markiranim (brendiranim - skupocenim) odelima. Lepi. Pametni. A, da. Došli su bili i neki stranci – kao maska onoga što su naumili da urade. Koji uopšte nisu tako lepi. i odela im nisu ništa naročito! Gde li su ih kupili? i dogovorili se oni oko cene! Cena je bila odlična! Nije loša ni provizija (bez toga ne ide posao). Kad su advokati seli da naprave

ugovor - šipak - šta se prodaje - nemamo sređen katastar čija je to zemlja na kojoj su fabrike, (zgrade), jer smo zaboravili da su kod nas bile nekada razne nacionalizacije i eksproprijacije. To nikom nije ni padalo na pamet. To niko nije ni pomišljao da sredi. Zašto bi? Lov u mutnom je „najslađi“. Na kraju, ko da gubi vreme. U tom i takvom, logičnom sledu stvari, **naši** se naljute i kažu “e pa sad kad nećete da kupite - nećemo ni da vam prodamo”. Ako nemate poverenja, (a, ovi naši, stvarno lepi i odela i kravate), nema ni posla. Tako se to desilo. Ovi stranci sto su dolazili stvarno nisu imali poverenja - hteli sve crno na belo. Ma, ko ih šiša. Nisu oni jedini. Ima ko hoće da posluje sa nama. I stvarno je bilo onih koji su hteli.

U suštini nije ni bilo namere da se pusti zdrav kapital. Onda su se pojavili drugi kupci. Ali lepši, sa lepšim, mnogo lepšim kravatama i odelima! Naravno nisu kupili po ranijoj ceni (nego po 100 puta manjoj), ali je provizija bila mnogo bolja nego ranije. Pa šta, neka oni trljaju glavu i neka oni preprodaju tim strancima koji se prave mnogo pametnim i traže i dlaku u jajetu. E ... ! A, bila su potrebna samo dva Zakona: o poreklu imovine i restituciji (denacionalizaciji).

Mi?! Mi sada nemamo proizvodnju, tržište, sirovinu; edukovani ljudi su otišli. Stranci, oni sa čistim parama, više neće da ulažu kod nas. I sve to ne bi bilo tako katastrofalno da su te i neke druge pare ubačene u privredu. Međutim,... Sve je „pojeden“ i počinje se sa zaduživanjima. Svako duguje svakom, država ponajviše, a jedino banke i lihvari² profitiraju. I oni sa lepim kravatama. Oni „pametni“ biznismeni koji su već bili obezbedili sebe, svoju decu i unuke. Jedino su oni osunčani i raspoložni, pa tako mnogi od njih sa lepim tenom, ušli u politiku na mala vrata, neki na velika, a neki samo kroz odškrinuta provirivali (ti su bili najopasniji), počevši da upravljaju Državom, i stvorili su Armiju ljudi oko sebe. Njihovih poslušnika. Stvorena su virtualna radna mesta, stvorena je krupna korupcija, a i ona sitna, za golo preživljavanje! Onima što kraduckaju dato je da legalno krađu. Jer su se gurali sposobni kadrovi.

Trenutno, pošto je kažu svetska kriza, (mada ja ne vidim šta mi imamo sa svetom i svetskom krizom - kod nas je uvek neka kriza), moramo stisnuti kaiš! Simpatično je i to da su se u uslovima Svetske „krize kod nas“ najbrže prilagodili veliki „igrači“. Pare iz slamarice ne planiraju da ulože, kao da nikada nisu čuli za običaje dobrog poslovanja; obligacione³ odnose, moralne kodekse. Oni ne plaćaju nikome i ne interesuje ih niko. Lagano izvlače svoj novac “napolje”. To su uradile i ove strane banke koje i onako nemaju koga i šta da finansiraju, “oprano je to što je trebalo da se opere”. I mi smo se našli u pat poziciji. Da, i država ne plaća nikome, osim onima koji imaju stvarno lepe kravate. Samo je sve više i više nezaposlenih u privredi i uslugama, a i bankarski sector je krenuo sa masovnim otpuštanjima.

Da se vratim na magično brzu transformaciju naših novopečenih bogataša. Hronološki je to bilo ovako: znate za ono – nemojte gubiti vreme u lošem društvu. “Oni izabrani” su strahovito brzo prestali da razgovaraju sa onima koji nisu “tako lepi,” pa proširili svoju buđ preko svojih portparola, u sve slojeve društva, dajući samo onima koji ih podržavaju i održavaju. Ne sećajući se svojih davnih početaka od pre par godina. Svi mi smo bili zapanjeni; probali da ih analiziramo. Gledali smo ih pažljivo. Kako su se fatirali. Tako im se i ponašanje menjalo. Prvo su se hvalisali, prelazili sve granice dobrog ponašanja, a zatim kao alkoholičari u delirijumu postajali su agresivni. Zatim se primirili, pa počeli da pričaju priče kako su oni mukotrpnim radom počeli biznis. “Kako su kupili dve jabuke pa uglancali, pa prodali, pa od tog novca kupili četiri, pa osam itd”. Ili su napravili jedinstven proizvod kao što je *pajser* (to je obična šipka), ali ne običan pajser, već obojen, sa jedne strane u crveno, a sa druge u plavo! Normalno, vremenom su postali i vrhunski stručnjaci u svojoj oblasti. Onda su se opet učitali. Od tolikog priliva novca nisu znali šta da rade. Otac je sakrivao od žene, brat od brata, svako od svakoga! Po šifonjerima, postavama, knjigama, raznim rupicama i rupama. Pa su onda i zaboravljali gde su sve sakrili i koliko. U bunilu tražili i nailazili na zamotuljke “neke druge”. Kad su sve rupice popunjene, ipak je i dalje za svakog “bilo dovoljno”. Non-stop

² kamataši

³ Vidi Zakon o obligacionim odnosima

pristizao je novac u još većim količinama. Počelo je “drugarsko pozajmljivanje” sa “hipotekama na nekretnine”, pa su se one gomilale, prvo na svoja, zatim na babina i dedina imena. Na kraju - morali su da kupuju i u inostranstvu. Počeli su da otvaraju račune po tim stranim bankama (za ne daj Bože), a onda se počelo i sa otvaranjem (*of šor kompanija*) “stranih firmi” kojima su izvlačili novac. Gledano sa strane: “Stvarno im nije bilo lako”.

Sigurno ste i Vi razmišljali: “Kad biste dobili velike pare na lotou, ne biste sve potrošili – pa pomagali bi i kumu, rođaku, prijatelju – to je bilo i njihovo početno snevanje! U realnosti retko bi im ponekad na kratko došla neka takva ideja! Ali! Nije to tako prosto! Sa tim parama sazrele su i neke druge “paralelne” strukture koje su želele deo kolača! Pa čak i oni koji su trebali da “hvataju” lopove – želeli su deo kolača! Najgore je što su svi oni dobili – dok narod ni mrvicu od tog kolača nije okusio. Uglavnom, znali su sve; gurali nos svuda; probali sve; šurovali sa “mafijama raznim”; sad se čude; a neki i nisu više tu; čude se negde drugde. U skorije vreme su nam čak sugerisali šta i kako da radimo da bi i mi izgradili firme kao njihove. Pa se opet učitali.

Znam samo, (ubeđen sam), da su u jednom trenutku želeli da “plate” i da se legalizuju. Međutim, platili su – samo ne onima od kojih su oveli – nego nekima – opet na crno - samo da ih “neko” ne bi dirao! Kako je to perfidno urađeno! Ne znam da li ste znali da je mnogo puta u istoriji čovečanstva, a i posle prvog i drugog svetskog, mnogi koji su na “sumnjiv” način zaradili dali pola svog bogatstva u dogovoru sa Državom (jer svima je bilo jasno kako su došli do para) i kao “čisti” i “renomirani” legalno nastavili da rade i do dana današnjeg.

Zanimljivo je da su svi oni, na vrhuncu moći, potajno želeli da imaju “svoj” MAČU PIČU ili PARTENON. Ali nisu hteli i smeli da daju pare i izgrade ga!

Međutim, znao sam, i čekao sam to vreme, taj trenutak da se trag novca ne može izgubiti i da ga je najlakše pratiti. Naročito tako velikog novca kojeg su se nakrali. Međutim, ni “najveće svetske tajne službe” nam nisu pomogle da nađemo naš novac! Znao sam zašto? Niko ih nije ni pitao gde su naše pare!!! Niko!!! Svi su se ČUDILI! A oni? Oni žive u ubeđenju da su čisti – jer se zaboravilo! Lepo piše u jednoj našoj pesmi da i ako su nam: **tudmani** iskopali oči – vid nisu mogli poremetiti. Međutim, oni ne čitaju. Ne znaju da se karijera i tradicija i bogatstvo gradi principima i “mirnim snom”, mukotrpnim radom više generacija...

Bilo je to “takvo vreme” gde se čak ni političari nisu pojavljivali; samo baš kad su morali, kad su bile u pitanju “velike” i “važne izjave”. Kad bi se pojavili “Sunce bi sinulo”. Sada to baš i nije tako. Vremena se promenila. Marketing je postao napredniji. Čim se pojavi jedna kanta bitulita da se zapuši neka pukotina u putu – eto njih. Čim naša nacionalna reprezentacija postigne uspeh – svi se oni skupe oko tih vrednih i dobrih mladića i devojaka, a meni se okreće želudac! U celom ovakvom stanju, više se i ne zna ko je ovde lud. Samo je njihova negativna propaganda uznapredovala.

Primer za pozitivnu nerealizovanu propagandu:

Jeste li znali da se još uvek sakuplja naš nacionalni rečnik, najveći projekat ikada pokrenut od strane naše Akademije nauka i da je svaka reč sa primerom – rečenicom zapisana na papirićima - ceduljicama, rukama naših najpoznatijih ljudi u istoriji. Sada imamo preko 25 tona tih ceduljica i papirića koji se čuvaju.

Primer za realizovanu negativnu propagandu:

- *NACIONALNA (O) (I) - (nac. brend; nac. blago; nac. kultura; nac. dnevnik; nac. rečnik; nac. pitanje)*
- *NACIONALIZAM u suštini znači privrženost i ljubav prema sopstvenoj naciji i državi, dobro poznavanje sopstvene istorije i kulture. Predrasude i stereotipe i negativne konotacije ovog složenog izraza su nametnuti kroz vreme neki raznorazni...*

U tom njihovom ludilu su se ipak dešavale “pozitivne” stvari – jer je razvojem tehnike i komunikacija “postala” bolja. Jer iza svake uspješnije firme je stajao i “neki uspješan političar” tako da je sve postalo isprepletano i složeno (više se i “ne zna” šta je čije – i čije su pare). “Recepti” njihove uspješnosti nemaju granica, evo jednog našeg porekla sa zapada koji je evoluirao kasnije i kod nas: mali i posrnuli ljudi “ovog” vremena koji su se našli u “nebranom voću” i prezadužili – postali su “dobrodošla roba” za iskorišćavanje i otpočinjanje biznisa. Na njihova imena su otvarane firme – jedna od takvih je bila i turistička agencija sa najjeftinijim ekskluzivnim aranžmanima na najatraktivnijim destinacijama na svetu. Slike veoma lepih hotela i prekrasnih plaža – montirane su u foto šopu i Corelu, odrađena propaganda i ponuđeno strancima na prodaju – i to sa 30% manjim cenama od najmanjih postojećih za avansno plaćanje! Hiljade ljudi je sa radošću uplatila svoje odmomore! Kad je trebalo da se krene – nigde nikoga – sve pod “katancem”. Uhapšen je i taj jadnik koje je za sitne pare zaglavio na robiju! Tako se sistematski bruka naš narod po celom svetu – prevarama i lopovlucima – koje sada stvarno imaju korene i tradiciju.

Takvi su naši veliki biznismeni za koje niko i ne zna po kojoj su ceni kupili nešto, a po kojoj ceni preprodali. Znamo samo da su dužni svim svojim dobavljačima. Da nikom ne plaćaju i da nemaju nameru to da rade! Naročito u ovim „teškim“ vremenima za njih – kada nije više tako lako da se u par poteza dođe do MILIONA.

Šta da radimo mi obični ljudi? Moramo da dobro sve sagledamo i vidimo kako da smanjimo rizik u našem poslovanju – golom preživljavanju! Jer više nemamo prava na greške! Pustimo njih. U prikrajku našeg mozga uvek su se vrzmale neke ideje.

Brusite svoju ideju, pažljivo i precizno kao dijamant, da bi opstala. O finansijskoj konstrukciji nemojte razmišljati u toku razrade! Nego se koncentrišite i usresredite na planiranje! Nemojte kao neki “alhemičari” da kamen mudrosti pretvorite u propast. Mnogi predpristupni i drugi fondovi nisu uopšte iskorišćeni i vraćene su pare ili date drugim državama – jer mi nismo imali projekte. Zato, papir i olovku i napred. Finansiranje je za početak u drugom planu. Obratite pažnju na svaku sitnicu pri razradi plana.

Moj drug je projektovao izvanredan aparat za preradu vode. Sve je bilo tip-top. Naručio je specijalne kamene umetke određenih dimenzija i karakteristika kao jezgra glavnog filtera, iz jedne daleke zemlje. Dok je ogromna količina tih valjkastih skupocenih kamenova izrađivana – on je još jednom odradio proračune. Dosetio se genijalne stvari! Kako da smanji cenu proizvoda za više od 50%. i odmah krenuo da radi: projektovao je kraći filter - kameno jezgro će preseći na dva dela. Super! Na tržištu niko neće moći da se takmiči sa njegovom cenom! Stigao je kamen – ništa lakše preseći ga – i on je to učinio! Kada je vodeni filter pušten u prodaju već posle par meseci – došlo je do reklamacija. Jao! Kamen se u upotrebi raspadao! Pravio se jednostavno mulj - kaša od kamena. Brzo da se proizvođaču reklamira kamen! Ali avaj! Kamen je bio u redu! Sve dok se nije presekao i dok mu nije poremećena struktura. To je stvarno redak i specijalan kamen! Zato je bio toliko skupocen! Sve je propalo. Paušalne procene su dovele do kraha.

Daću Vam moguć primer pogrešne procene. Šta mislite, koliko se godišnje uhvati i ubije ajkula? Dete bi reklo možda 100. Kad porazmislimo bolje – mi bi rekli možda 100.000 ili 1 000.000. Podatak je da se ubije 100.000.000. Da, sto miliona ajkula, dobro ste pročitali. I naša procena bilo čega može biti loša! Čak i kobna!

Znajte i ovo. Cilj nije ni da budete “privezak” i šleplate se uz veliku firmu. Velike firme su po prirodi monopolističke i nemaju pardona i “ljudskog razumevanja”. U saradnji sa njima bićete primorani da radite po “smešno” niskim cenama i odbaciće vas pri prvoj povoljnijoj po njih situaciji - jer mnogi čekaju da uskoče na vaše mesto i da vas potisnu. Ako i uđete u to kolo – razmišljajte odmah o tome da napravite odstupnicu sebi. Razvijajte “svoj proizvod” koji će biti samostalno održiv na tržištu. To uvek imajte na umu!

Svi smo čuli za Vijagru. Za par godina je više ljudi na svetu čulo za Vijagru nego za neke druge proizvode i preparate za 50 ili 100 godina. Ta firma je zaradila milijarde. Kako su

oni došli do toga? Slučajno! Istraživali su nešto drugo. Ali radili. Jer samo radom možemo doći do našeg “pravog proizvoda”.

Na pravi način je nastala i firma mog prijatelja. U svojoj struci je prvo počeo da radi u jednoj privatnoj firmi. Bilo je to pre 30 godina. Nije mu se sviđala sama organizacija i način poslovanja, a on pun ideja koje mu ne daju da pokrene – pa je rešio da krene sam. Skupio snage i otvorio svoju firmu za dezinfekciju i deratizaciju. Nije se mešao u tržište svoje prethodne firme, čak je i izbegao sam delokrug svog poslovanja sa njihovim, ali je nastavio kvalitetnu saradnju sa njima. I danas je u dobrim odnosima sa tom firmom. Međutim, oni su se zadržali na uslugama. Moj prijatelj je u svojoj garaži eksperimentisao. I počeo da proizvodi svoje proizvode i preparate; lagano, iz garaže izgradio svoju fabriku koja proizvodi paletu proizvoda iz ove oblasti. Tu se nije zaustavio. Potrebni su mu bili učenici specijalizovani stručnjaci i pokrenuo je (kada je stao na noge) visoku školu, gde je svaki svršeni student već imao praktično znanje i čekalo ga je radno mesto. I tako za 30 godina neumornog rada – postigao je svoj cilj u životu. Mogu da vam kažem da to samo veliki čovek može da uradi. I da zadrži svoje radnike koji su od prvog dana sa njim. I da ih nagovori (kad ih je već bilo mnogo) da osnuju svoj radnički sindikat (ne da ruše vlast i kritikuju). Pravu organizaciju koja se brinula i pomagala svim zaposlenim radnicima koji su u nevolji (za lečenje, godišnji odmor, ogrev, pomoć pri kupovini stana ili građevinskog materijala). Moj prijatelj ih je usmerio i zdušno sve to pomagao i tako stekao poverenje i stvorio i sačuvao vrhunski tim. Tim koji pobeđuje. Brzo sam sve ovo ispričao – bilo je mnogo nedoumica i problema i raznoraznih začkoljica. Međutim, sve je to normalno u gradnji firme. Makar ona i ne bila tako velika! Put je uvek dug i mukotrpan i uvek se nalazi iza sedam gora i iza sedam mora. Ništa se ne može stvoriti preko noći.

Izvanredan moj prijatelj i drug se bavio dugo godina štamparskom i izdavačkom delatnošću. Svake godine napredovao u svom poslu. Napravio dobar tim koji se sastojao od dizajnera, pripremaša za štampu, samih majstora i pomoćnih radnika. Štampano je sve, svi formati; od knjiga do raznoraznog reklamnog materijala za firme. Broj korisnika usluga njegove firme bio je ogroman. Njegove usluge su koristile i mnoge medijske kuće. I onda – jednog dana je počeo realizaciju njegove stare ideje. Da počne da organizuje sajmove. Naravno – primetićete – imao je svu potrebnu logistiku. Otvorio je novu firmu, novi marketing i krenuo u izradu svojih štandova koji su bili laki, montažni, sa nadstrešnicom. Naravno da su oni bili modifikovani za otvorene i za zatvorene prostore. I naravno da su se i iznajmljivali (rentirali) drugim organizatorima. Ideja i realizacija je bila fenomenalna. Sve je funkcionisalo perfektno. Godišnje je njegova firma imala organizaciju desetak sajмова.

Možda bi i vi mogli da “iskoristite” tako nešto – ali šta!? Evo nečeg što nema, ili bar ja ne znam da je sistemski i dovoljno dobro zastupljeno, organizovano i propagirano. Šumsko bilje i plodovi (gloginje, trnjine, drenjine, šipak, borovnice, majčina dušica, kantarion, maslačak, sremuš, đumbir, podubica, pečurke - naročito šitaku...), med. Ne samo u smislu sajмова, već sušenja, pakovanja i mnogih drugih kombinacija u cilju zdravog življenja i proizvodnje imuno preparata.

Eksperimentisao sam sa sremušem jer sam se “zaljubio” u njega. Probao sam više načina za njegovo čuvanje i konzerviranje. Od stavljanja u zamrzivač do stavljanja u sirće (kao što se stavljaju ljute papričice). Uvijao sam listove sremuša, pravio od njih surlice, pa čak i probao da ih stavim na suvo, složene u tegli, a odozgo stavljam tacnu sa vodom koju sam stalno dolivao. Ništa nisam postigao sa održavanjem – sa svakim ovim postupkom gubio se miris i ukus, kao i sam izgled. Nisam hteo da odustanem. Na kraju sam pobedio i konzervirao sremuš. Bila je dovoljna samo jedna kašičica meda!

Vratiću se na sajmove: zar ne bi bilo lepo – kad su sezonske rasprodaje – napraviti sajam “sve do 999”. Na jednom mestu garderoba, obuća, sve ono što trgovci moraju skloniti sa rafova na prelazu dva godišnja doba. Ili sajam samo starih, upotrebljivanih knjiga. Ili sajam

izdavanja nekretnina u periodu kad dolaze studenti i đaci. Sve ovo su nabacane ideje, koje, mislim, imaju potencijala za razradu i zaključak.

Svašta mi je u životu padalo na pamet, pa čak i da sa mojim drugarima kupimo cepelin. Da, cepelin sa osam mesta za putnike. Ideja je bila da iz vazduha putnici mogu snimati panoramu grada, da možemo da obiđemo okolna izletišta i banje i normalno, svratimo gde putnici žele. Pored toga otvarali su se i drugi vidici – od same prodaje reklamnog mesta na balonu u marketinške svrhe (brendiranja), do bacanja flajera iznad grada. Međutim – kad sam video koliko papira i dozvola treba za samo preletanje iznad grada, da li bi se one i dobile – odustalo se od te ideje.

Ako ste u duši trgovac, imajte na umu da je izvoz prava stvar. Izaberite pažljivo tržište za koje bi radili izvoz neke robe. Na primer, šta mislite da li zemlje koje nemaju šuma i drva (pustinjske zemlje), koriste skaru i roštiljaju? Naravno da da. Fali im ćumur, a i pijaća voda. A koje meso koriste? I pošto je kod njih meso? Jeste li videli “njihovu” ovcu? Ona ima debeli, dugi, umotan u spiralu rep. Znao zašto je njeno meso drugačije? Zato što se sav loj i masnoća sakuplja u tom repu. Pa požurite po genetski materijal.

Moj rođak je kupio veliku, staru farmu krava. Sa velikim imanjem. Renoviranje je bilo u toku, kada me je u jednom trenutku zapitao gde da vidi za radijatore za grejanje hala za smeštaj krava! Rekao sam mu otprilike gde da se raspita. Prošlo je neko vreme i opet smo se sreli u “našem” kafiću. On se zagonetno smeškao. Počeo je priču: “Bio sam u jednoj zemlji da vidim uzornu farmu krava. Ha, ha, ha” - “Šta ti je, što se smeješ?”

Ukratko ću vam prepričati. Kada je otišao u tu ravničarsku, severnu zemlju, već je tamo bio pao prvi sneg. Vozeći auto, u daljini je primećivao puno nekih “malih brdašca”. Dugo mu je trebalo da shvati da su to pokretna brdašca, krave prekrivene snegom. Lepo su ga dočekali domaćini i odveli da vidi ono zbog čega je došao. Pričali su mu o važnosti osećaja sigurnosti krave (veoma bitno!). Šetali su kroz ogromne hale u nizu. Video je da mu nešto “fali”, ali nije znao šta. Pa da. Uopšte nema bočnih zidova! Onda su mu objasnili na kojim temperaturama krava daje najviše mleka. I još važnije, koliko kubika jednoj kravi treba svežeg vazduha u jednom satu. Počeli smo opet da se smejemo za “naše” radijatore! E... A naši seljaci! U kakvim štalama čuvaju krave! Moraš da se sagneš da bi ušao!

[Preciznost; Pozitivnost; Prepoznatljivost; Perfekcija]

Prijatelj moj je otišao u Ministarstvo finansija i ekonomije! Bio je povratnik iz belog Sveta. Tamo je završio najpriznatiju kulinarsku školu! Iz Ministarstva su mu matematički proračunali po svim parametrima gde i u kom gradu da otvori restoran! Njegov restoran koji je bio fenomenalan ipak je propao. Izgleda, nisu uzeti ipak svi parametri preciznog proračuna o lokaciji otvaranja restorana. Naši stručnjaci iz ministarstva izgleda nisu odradili dobro posao – i ta lokacija u tom “perspektivnom gradu” se pokazala kao loša procena. Zato pazite koga imate za savetnika. Lično sam imao na desetine različitih lokala na različitim pozicijama u jednom malom gradu. Da budemo na ČISTO, (slogan jedne od mojih uslužnih firmi), cela moja država je manja od bilo kog većeg grada na Zapadu. Pazite, nisam se samo seljakao, imao sam firme koje su se bavile različitim delatnostima. Lokali, (koji su svi do jednoga bili pod zakupom), su se nalazili od onih pored prometnih ulica, manje prometnih ulica, u pešačkim zonama do onih koji su bili na spratu u tržnim centrima.

“Sve” sam parametre uzimao u obzir! Veličinu lokala, veličinu izloga, koliko ljudi prođe, koja je struktura tih ljudi, koje delatnosti rade u lokalima pored; da li je lokal u nivou sa ulicom (do ulice) ili je uvučen; ima li parking mesta; raspitivao se da li su komšije OK? “Šta se priča o samom vlasniku lokala?”- stavljao na papir - proračunavao. Shvatao da idealno ne postoji! Javljali su se različiti problemi – neke sam odmah uočavao - neke ne. Kantari i kompenzacije (prebijanja) između vaganja mog izabrati manje lošu varijantu – nisu dobro rešenje.

“Muke moje” su bile od toga da strujomer ili vodomer nije bio poseban, (pa sređivao i gubio vreme oko mukotrpane procedure odvajanja istih), do toga da nema mesta za parkiranje za klijente; a, u jesen – vidi čuda: nisam mogao da očistim suvo lišće i “iglice” od jelki, koje su unošene i koje su se lepile svuda po itisonima (zašto li sam kupio itisone?). Nije bilo načina da se počisti i dovede u red taj prokleti skupoceni itison. A, kad su došle kiše i vetar – i hladnoća- uvideo bih da furi, curi i duva na sve strane, a da se strujomer “vrti ko lud”!

Naravno da je od svega toga važnije kakav ćete ugovor sklopiti sa zakupodavcem. Pod kojim uslovima i po kojoj ceni i na koji vremenski rok! Obavezno definišite da povećanje zakupnine ne može biti veće od 5-10% i to ne svake godine i ne na povećanu osnovicu – već prvobitnu dogovorenu kiriju! Posle vas će, možda, neki zakupoprimalac želeti da se bavi istom delatnošću (ima i takvih – koji vrebaju). Ako je to skrivena namera zakupodavca probajte da mu vi prodate biznis- a ne da on čari. Definišite sve! Zato uvek imajte svoj telefonski broj i – ako se selite - nosite ga sa sobom.

Moje iskustvo govori da za neke uslužne delatnosti, (agencije za: nekretnine, knjigovodstvo, čišćenje i održavanje, security;...) sama lokacija “ne igra” ulogu - ili pak ta uloga može “lako” da se nadokanadi primerenim marketingom.

Jer za mesta extra lokacije “ne treba marketing”. Samo “mesto” “završava posao”. Znajte da za mnoge uslužne delatnosti je dovoljna i jedna telefonska linija, internet i jedna prostorija u vašem sopstvenom prostoru! To vam je moj savet za početak! Tako ćete najbolje ispitati tržište! Malo dobrog marketinga i dobra organizacija! Zato se dobro izdefinišite. Jer svašta se može desiti. Kao kod mog prijatelja koji je započeo posao u drugom gradu. Svakog dana, a nekada i po 2 puta zimi i leti odlazio je i vraćao se veoma lošim nekvalitetnim putem. Kola su se kvarila - menjao je non-stop neke delove i automobile (u koje se nije razumeo, gde je na svakom gubio enormne svote para)! Niko te troškove nije mogao da pokrije! Zato gledajte da što bliže budete svom radnom mestu. Inače će vas skupo koštati i u vremenu i u parama. Pare su relativne. Mogu da budu u džepu, a da ih sutra više nema.

Isto je sa radnicima. Optimalno. Isto i sa lagerom! Nije stvar proizvesti 10% više ako za to nemate plasman i stvarate zalihe (koje treba negde skladištiti). Svaki segment mora biti proračunat. Ne kupujte mašine ad hok! Eksperimentišite u svojoj “garaži” što više! Isprobajte sve! Uložite u “probni” marketing i “pakovanje”. Pronađite pouzdane dobavljače; pouzdane saradnike! Negujte odnose! Napravite zdravu radnu atmosferu! Stvorite pozitivnu energiju! Spremite se dobro za “rat”. Razvijte svoju zastavu što dalje! Bez opuštanja! Bilo koja loša karika u lancu može vas ugroziti! Čim neka popusti - zamenite je! Postavite standarde! I znajte da ništa nije večno. Zato konkurenciju pratite otvorenih očiju, nemojte se uljuljkavati; budite uvek prvi - u svakom pogledu! Sa druge strane – kad ‘ima para’ - pametno trošite (pametno ulažite). Time sebi učvršćujete pozicije i pravite odstupnicu “za ne daj bože”. Budite fleksibilni i težite novom boljem proizvodu: pravom, jedinstvenom, što “postojanijem” što “potpunijem”! Patentiranom, ako treba. (Jeste nekada gledali sektor patenata na internetu? Zanimljivo je šta se sve patentira.)

Ako nemate ideju, sada je pravo vreme da se ulaže u nekretnine i berzu (u slučaju da imate para). Jer vreme krize je i vreme da se uradi nešto značajnije. Vreme krize može da bude vaša “odskočna daska”. Ali nemojte se rasplinuti - uzmite ono što vam je na dohvat ruke! Budite vizionar! Za mnoge “stvari” nije potrebno mnogo para! Mnogo toga čeka i čuči tu pored Vas i bode vam oči.

Još pre 10 godina predvideo sam neminovnu veću migraciju (ne onu prirodnu - koja traje uvek)! Jednu drugu – reverznu. Mnogi ljudi iz gradova: zbog nedostatka prostora, nemanja sredstava, raznih dugova, propalih biznisa, nemogućnosti da se snađu u vremenu u kome žive, nezadovoljni sobom, tražeći izlaz i mir da shvate “šta ih je zadesilo”; na jaslama svojih roditelja ili baka i deka penzionera, grebući se za 100 dinara, za paklu cigareta; potražili su i tek će da traže spas u predgrađima, na selu, po mnogim vikend naseljima u okolinama gradova; naročito tzv kućama za odmor koje su se masovno gradile 80-tih godina (bio je to tada hit - imati vikendicu). Odavno su te kuće zapuštene i na prodaji su po “smešnim” cenama. Baš

one su dušu dale za pravi psihički preporod, razmišljanje, rekreaciju i zatim i za otpočinjanje nekog biznisa. Zato, naročito nekretnine iz nasleđa, se prodaju po gradovima i kupuju te jeftinije kuće van gradova.

One su mnogo jeftinije od naše prodate nekretnine pa i kad izmirimo svoja nagomilana dugovanja, ipak smo došli i do nekog početnog kapitala, ako ga ne sprčkate na gluposti (što je veoma čest slučaj). Generalno i cena kuća po našim gradovima su niske. Da ne pričamo da po sprat - dva, potkrovlje, stoje prazni, u mnogim kućama nezavršeni ni spolja ni iznutra. Jer je nekada, planski narod nateran da kuće budu P+2+Pk, a ne da imaju lepe ograde, uređeno dvorište i sređenu fasadu. Pa sada kad prođete ulicom - dođe vam da plaćete - a ulice uske ne može se mimoći pešak sa automobilom - kamoli 2 automobila. Ne daj bože da nam dođu gosti - morali bi parkirati 2 ulice dalje. Nerviram se.

Znači da za jedan prosečan stan - vi možete kupiti 10 vikendica! Ili pola napuštenog sela! Zar to nije dobro? Ubeđen sam da će za najviše 10 godina doći vreme, kada ćete jednu takvu vikendicu moći da zamenite za manji stan ili garsonjeru u centru grada. Te kuće ipak treba urediti, prepraviti, "stegnuti", iznegovati - da bi se moglo kvalitetno živeti u njima, a kasnije i zaraditi. Naravno, potreban je i pravi marketing za njihovu preprodaju. Imam poverenja u vas! Samo se konsultujte sa iskusnim i stručnim osobama. Humano razmišljajte, na tradicionalan način, kada imate na umu renoviranje tih objekata. Bez kiča, prosto, ekonomično, kao za sebe, u skladu sa okolinom i ambijentom, sa elementima naših korena (ognjište, trem...) i uređenjem dvorišta sa biljkama "naših baka". Nemojte se libiti bosiljka, igličice, čuvarkuće, prkosa i naravno, pravog, starog, "jabukara".

A u međuvremenu:

žao mi je što takav recept u "našoj kući" ne primenjuju "naši" političari! Njihov marketing je sveden na to da sve što je: važno, životno, zdravo i bitno, sklone "pod tepih". Bitna pitanja - na margine! "Dovesti "strani kapital" - I biće nam "dobro". Najgore je to da se u zadnje vreme taj strani kapital finansira iz našeg budžeta, našim parama. Zar to nije suludo? Dati stranom ulagaču 10.000 eura po zaposljenom radniku i fabrike za džabe! Znači da: 5 godina ne moraju plaćati radnika - imaju gotove objekte - prebaciće nam zastarele mašine sa zastarelom tehnologijom (sa kojom i onako nisu znali šta će); i dobijaju tržište jedne velike istočne zemlje koja je iz blagonaklonosti potpisala sa nama sporazum o slobodnom uvozu naših roba! Sve to su dobili za džabe! Jer naše tržište je malo i velikim igračima nikad nije bilo zanimljivo! Zar mi ne bismo voleli da imamo takve uslove? Zar smo mi građani drugog ili trećeg reda u svojoj državi? Zanimljivo je to da nama nema ko da pomogne u našoj rođenoj zemlji. Zato je i teško kod nas početi bilo šta! Gledam kako se otvaraju i zatvaraju firme! Žalosno! Haračlije nemaju milosti. Ali opet, samo prema nama! "Njihovi" ljudi su nedodirljivi. Moramo biti veoma oprezni i mudri i sa tog aspekta. Moramo se uhvatiti u koštac i sa tom nemani koja nema, dve glave - već sto. I na hiljade pipaka!

Naoružajte se znanjem, planovima i spremite do i najmanje sitnice: ispratite zakone, standarde, uslove; kakvoj odgovornosti podležu: paušalne radnje, udruženja, preduzeća (d.o.o), akcionarska društva, poljoprivredna gazdinstva. Kakvi se finansijski izveštaji podnose, šta je dobit, a šta gubitak firme, **kakvi vas sve nameti očekuju.**

Spremite se za mnoge nelogičnosti: za čekanje u redovima (verovatno vam to nije strano), za birokratiju (kupite celu kutiju papira i raznoraznih obrazaca, pratite stalne promene Zakona i novih uredbi). A, psihički se pripremite za šaltere. To su one male rupice, gde trebe da se sagnete, naklonite, pre nego što se neko umilostivi! Iza jedne male rupice sledi još rupica i rupa! Taj bunar nema kraja, ali, naoružani dobrom pozitivnom energijom - pobićete!

Jer jedini je to način da plasirate svoju ideju, razmišljanje, rad! Prenite se! Samo radom možete biti ispunjeni! Krenite u pravljenje para! Jer samo na taj način ćemo opstati. Hrabri i rešeni! Sa tri spojena prsta visoko podignuta. Dok ne bude tako – stavite bar jedan PRST na čelo!

Pejzaž u međuvremenu:

Pričao mi je jednu priču moj stari Profesor. Sreo se na jugu moje zemlje u jednom gradiću sa svojim učenicom. Mnogo je postigao njegov učenik – pa je sad bio prvi u gradu. I tako oni seli, pili kaficu i pričali. Pa se zapričali o starim vremenim – pa spomenuli i naše pretke. E! Skoncentrisao se učenik – s'oproštenjem, kao ja kad sam bio mali – trebao mi apsolutni mir – za odlazak u toalet; znate – totalna koncentracija. Jedino sam tako koncentrisan mogao uraditi ono šta treba. Elem, tako učenik pričao o svom dedi koji je ubio ko zna koliko stranih agresora u Drugom Velikom ratu. Moj Profesor malo poslušao, počeskaio se po sedoj kosi, pa reko, ne mogavši više da sluša, pomalo zajapurenom bivšem učenicu, koji je već bio, mislim, u nekoj ozbiljnoj fazi svoje priče: “AKO nađeš da je u tvom **kraju** ubijen makar jedan “strani agresor”, u bilo kom dokumentu, a tebi su dostupni svi arhivi, ja ću sebi staviti glavu na panj i sam je sebi odseći!”

Zbunjeni učenik brže bolje pošao da traži dokumentaciju. To kod nas nije lako, ali on je ipak nešto - nije on bilo ko! I tako je prolazilo vreme, a on ništa nije mogao da nađe! [*I ja sam tražio uporno dokument za jednu kuću u svom Gradu - al' sam našao –u drugoj zemlji*]. Posle napornog, dugotrajnog traganja, skupio snagu učenik i NEVOLJNO krenuo kod svog [*I mog*] profesora. “Nisam mogao ništa da nađem!” “E sinko”, rekao mu moj Profesor, “ovde je tada samo svoj svojega ubijao. I kad su otišli agresori, posle tog vremena, ubijeno je na desetine hiljada naših. Onih naprednijih. Da ne talasaju. I ne zna im se grob – a, njihovi siročići su lutali ne znajući gde suzu da puste. E, sinko, da je sve tako prosto, mi i Svet ne bi bili u 2011. već u 22011. godini. I ne bi se jurili zločinci po 10 i po 50 godina da neko sa njima nije kafu pio!”

Kanali za navodnjavanje po svim zakonima hidrotehnike i hidrodinamike su smišljeni pre toliko milenijuma, a mi ispravljamo istorijske nepravde aktivno više od 100 godina i opet smo na početku! Reciklažom jedne limenke štedimo toliko energije da naš televizor radi 3 sata - pa je opet bacamo! Gde je tu logika? Gde je pravda? Nikada nije imala iste aršine za svakoga! “Dnevna **naša** politika” nas vraća na početak! “Mora se prvo pronaći protivnik! Od njega odvrćaju razni strahovi.”

Imati tapiju ne znači da je zemlja tvoja! Jer treba je **znati** pokazati da je ljudi vide. Kod nas bi sve bilo drugačije da smo pokazali tapije i da su nam deca ovde! I naša i njihova – da se ne potucaju po belom svetu! I da sramno iskrivljene (“prilagođene našim uslovima”) zakone ne mora na **silu** da nam donose, a jadnim uredbama poboljšavaju! Jer se tako nepravda ne ispravlja!

Svi oni koji su probali po belom svetu da rade nešto - i probali kod nas – pa propali I usput upropastili sve čega se dohvatili - još poodavno – u neka srećnija vremena – imali su **prioritetnu sreću u našim uslovima** - pa su sad postali ministri, ambasadori, guverneri, premijeri – sa punim koferima naših para. Čak i njihovi vozači i sekretarice i telohranitelji, specijalci i tajni policajci koji se po ulicama ubijaju. A, CD vozilima im stižu antikviteti i rariteti, jer bez toga nema glamura. Svi oni koji su od slanih žvaka došli da nam prodaju lepo vino i oni koji su došli bez igde ičega do bogatstva, pa se uselili i uzurpirali tuđe, pa pomislili da je to njihovo; mogu reći svima njima: **trulež** neće sama nestati, ona se jedino šmirglom može skinuti jer će se ovako samo proširiti! Suze one nepuštene, nikad neće zaboraviti, čak i stotine milijardi vaših pokradenih, neće ih platiti do kraja Sveta! Svako želi biti svoj na svome i na svojoj zemlji biti pokopan!

Bliži se dan kada će i naša jedna i silom rasuta Armija ljudi iz **belog sveta**, (koja nas posmatra i bolje vidi nego mi sami sebe), krenuti da ulaže! Udružimo se, uspostavimo kontakte, “napravimo mostove” sa celim svetom preko njih i nastupimo zajedno sa onim što imamo (što nam je ostalo) - a to nije malo! Možemo sa uživanjem da egzistiramo! Jer imamo, možda, više sreće nego pameti. Naša zemlja je jedina zemlja u Evropi koja ima prirast šuma- imamo bukve stare “stotinama leta” - naravno da su one samo za ogrev - ali nismo ih sekli kad je trebalo! Imamo u Srbiji na hiljade kavlitetnih izvora - pa ne mogu nam ih valjda sve uzeti!?

[Percepcija ⁴, Proučavanje, Preživari, Partokratija]

Jedino radom i normalnom zaradom možemo biti zadovoljni u životu. Težite uvek tome! Rad i samo rad nas dovodi do toga! I gledajte da pomognete i onim oko sebe. Potrudite se da i oni budu zadovoljni. Jedino tako, uz uzajamno poštovanje, ćete postići uspeh. Ono što sigurno još imamo je vreme! Međutim. Vreme je bogatstvo, često nenadoknadivo ako ne znamo pravilno da ga koristimo! Zato se dobro zamislite kako to činite! I nemojte mnogo sanjariti - samo budni možete nešto stvoriti: čitajući, učeći, zapisujući sve, makar na papirićima. Lepite te papiriće i ceduljice na što većoj tabli ili ih stavljajte u fioku! Kad se nakupe - prepišite ih, složite ponovo; neke bacite, koje smatrate da su prevaziđeni! Proučite ponovo sebe i postavite cilj! E, sada opet nastavite da proučavate! Budite svoj alhemičar koji mućka različite supstance da bi dobio željene karakteristike. I opet puniti tablu sa papirićima i počnite da sastavljate prve koncepte! Gde, kako, sa kojim ljudima! Pišite svoj biznis plan. Čime sve raspolazete, kojom logistikom?

Pored ove pisanije za koju se nadam da će vas pokrenuti i koju ću postaviti na sajt – potruđiću se da stavim i neke moje biznis planove: neke završene - neke ne - neke u crticama. Možda će vam se nešto i zasviđati - pa možete to iskoristiti na neki način. Nadam se da ćete i vi svoja razmišljanja, iskustva, planove “zakačiti” na moj i Vaš portal. Da pomognemo svima onima koji hoće da rade! Da ih pokrenemo. Međutim, ne možemo ni da ostavimo političare da razmišljaju samo kako da osvoje i zadrže vlast. Jer za to troše mnogo NAŠIH para. Zato će biti mesta i za blogere. Ja se neću zamarati sa tim. Čak ni razmišljati, a kamoli razgovarati i sukobljavati misli sa svojim prijateljima i ne daj bože sa njima ili njihovima. To što imam reći ću u ovoj mojoj pisaniji. Jer oni ne zaslužuju moje vreme. Radiću. Neću im smetati! I onako je masa onih koji čekaju oko njih sa nadom da će im pomoći da se zaposle. Misle da će im njihova poslušnost i agitovanje obezbediti radno mesto. Grdno se varaju! Izgradite nešto svoje - oni će samo koske da vam bace - ništa više! Verujte mi kada kažem sa sigurnošću da će 2 političara iz suprotnih tabora , 2 najljuća neprijatelja, pre pomoći, za bilo šta, jedan drugoga - nago vama - makar mu bili najbolji poslušnik u lancu, čak i najbolji prijatelj.

Zar se nikada niste zapitali zašto postoje tolike:

- stranke i partije
- vladine i nevladine organizacije i agencije
- humanitarne i mnoge neznane i znane organizacije.

Da se razumemo - pričam u globalu, ne kažem da one baš ništa ne rade i ne daju nikakav efekat - ali se pitam generalno zašto ih ima “bezbroy”? Da li je samo zbog ljudske sebičnosti? Jer znate da svaka od njih ima: glomazne aparate i administraciju i svoju (po) trošačku infrastrukturu.

Imao sam priliku, kao gost, da prisustvujem njihovim sastancima i privatno da razgovaram sa mnogima od njih. Zanimljivo je da su sve to edukovani ljudi i istaknuti u svojoj profesiji (koja je skoro kao po pravilu na budžetskim jaslama). U priči se vidi dobra namera da “pomognu”! Ali koja su stvarna dela njihovih organizacija?! Mislim da se više kafa, sokova, vina i mesa pojede i para potroši na telefoniranje i izgubi vremena u prosleđivanju bespredmetnih tračarskih mailova nego što se nešto stvarno odradi. Tračevi, spletkes, ogovaranja, grupisanja, “rušenja” postojećih rukovodstava, su „prioriteti“ njihovog delovanja.

Umesto da se uradi nešto – potrošene su enormne količine para i energije. Samo sektor tzv. Vladinih agencija je potrošio milijarde eura – i to sve zato da bi “nečije” ćerke i sinovi dobijali platu! Da! Dobijali! Ne zarađivali! Jer šta su radili? Šta je implementirano od toga u

⁴ „opažanje“ – je aktivan proces organizovanja, integrisanja i interpretiranja osetnih informacija koji nam omogućavaju upoznavanje i prepoznavanje značenja pojava, predmeta i događaja

stvarnosti? Znam za mnoge njihove tzv.projekte! Prazno slovo na papiru - ništa neznači nikome.Ideja (projekat) bez realizacije. Promašena tema. Čak i neki projekti onih drugih – nevladinih organizacija - koji su imali „dobre“ namere – neki ljudi su na očigled svih nas upropastili (pokrali). Stotine hiljada eura je, navodno, potrošeno za stotinak pari čizama gumenjaka i gumenih rukavica za navodna “čišćenja” i “ekologiju”, ja bih rekao belo “pranje” u svim bojama.

Moje mišljenje je da se dobri projekti trebaju implementirati po celom Svetu.

Tu se nemojte ugledati na principe naših političara. Njihovo najzanimljivije je dešavanje je da nema dešavanja. Osim onih koje oni sami aminuju. Čak su i carevi razmišljali o senatu, o narodu! Ovi naši, kako i gde da “namaknu pare”. Drugi su pljačkali tuđe narode- ovi “naši” – svoj! Zato pamet u glavu! Politika ne može doveka da vodi ekonomiju. To nije prirodno. I neće dugo - došlo je do dna! Njihova „tajna“ krilatica da „što više kradeš i imaš, si sigurniji i nedodirljiviji“ – potonuće sa njima.

To je naša šansa - za nas male i preduzimljive. Samo se dobro pripremite! Olovku u ruke - nema se više vremena za gubljenje! Svako u svojoj oblasti, sa svojim alatom, svako po malo, usavršavanjem i radom jedino možemo postati finansijski jaki i nezavisni! Samo tako možemo nešto uraditi!

Sve dok čekamo da nam neko drugi nešto da – sve dublje tonemo! A, potonuli smo duboko. Ostalo nam je još malo. Posle nema pomoći.

Nisam mislio da toliko pišem o politici - ali ona se toliko uvukla u sve pore, gde joj nije mesto i lagano nas guši, da je moramo shvatiti na pravi način u izboru našeg otpočinjanja posla. Nemojte je ignorisati! I nemojte razmišljati na način naših “kvazipolitičara”. Doći brzo do pozicije i onda se obogatiti! Jer je to naopako! Zato naši “biznismeni” i “političari” nisu cenjeni i niko neće da saraduje sa njima. I zato smo svuda, bukvalno, na crnim listama. Kada se jednom stekne loše mišljenje – mnogo vode treba da protekne da bi se “opralo”!

“Otrgni se”! Izoluj od svega i počni da razmišljaš bistrer glave! I znaj da ako ne probaš da realizuješ svoje ideje - kajaćeš se celog života! Jer njihova mašinerija čeka da se predaš i padneš u apatiju! Ja ti kažem: šamaranje pred ogledalom, hladan tuš i brzo buđenje! Donesi odluku! I napred! Nema povratka! Jer vreme, pravo vreme, je bitno i za dogovor i za kompromis i za realizaciju nečega! Ako ono prođe - ne može se postići to što želite. Niko vas neće čekati! Vucite prave poteze u pravo vreme! Iz prazne kuće ne može se ništa izroditi - i ona će prazna brzo propasti! Ne dozvolite to. Da kuća ostane prazna. Krenite na vreme - dok još ima energije. Korak po korak. Malo krompira, malo soli, malo bibera, malo mirođije. Biće „čorbice“. Stvoriće se nešto. I čuvaj to i neguj - kao kad brineš o svojoj deci - i kad su mala i kada porastu. Uključi i njih u posao. Budi im najbolji učitelj. Znaj da nista nisi postigao ako učenik ne prevaziđe učitelja. Znaj samo i ovo. Ponekad i neka „glupa“ ideja ili pomalo luckasta može stvoriti dobar biznis.

I moji roditelji su imali svoj plan. Moja majka i otac, naučnik svetskog renomea, isplanirali su moju budućnost. Budućnost inženjera i profesora. Sa sigurnim pozicijama i poznatom završnicom! Ja to, i takav život, nisam mogao da prihvatim! Mada su mnogi „vapili“ za tim – čak i sada sa „beskorisnim“ diplomama (i odavno zaboravljenim znanjem) žude za nečim što je nemoguće da im neko nešto da, smatrajući da su to zaslužili. A, ja - ja sam morao da “probam sve”! Još kao klinac imao planove! Jeste drugo vreme bilo, ali nisam mogao da se pomirim sa činjenicom stereotipa! Da mi neko gori od mene popuje i šefuje. To užasavanje, ta za mene noćna mora, mi je ulivalo dodatnu energiju. Pa sam jurio, probao, eksperimentisao. Ne kajem se! Mnogo puta sam udario glavom o zid! Mnogo puta se razočarao! I mnogo puta počinjao od početka. Mnogi, naročito moji bliski prijatelji nisu mogli da me shvate, da mi daju podršku! A, itekako mi je bila potrebna! Mnoge planove krišom sam radio i mnogo puta pogrešio – e, da je bilo nekoga da me iskreno posavetuje! Mnogo dobrih projekata nisam realizovao i mnogo dobrih mojih poslova prepustio, ili "dozvolio" da mi ukradu!

[Plagijatori, Presipanja, Prevaranti, Propalice]

Vama što tražite posao i vama što razmišljate šta da radite, Vama podbadačima i Vama pokerašima, i svima vama što ništa ne radite, još nešto ću reći u ovom mom pisaniju koje mislim da neće imati kraja, koje će biti bez predgovora i pogovora, i biće u nastavcima! Jer uvek je nastavak u sledećem broju za sledeća vremena i za sledeći, nadam se bolji, trenutak!

Arhivirajte i čuvajte svoje ideje i projekte, jer ko zna kad će zatrebati; nemojte lutati i čitati bilo koje knjige i gubiti vreme:

- sa priručnicima za brzom zaradom i velikim bogatstvom preko noći;
- kako napisati svoj CV.

Prvo je nemoguće, osim ako vam tetka iz Amerike ne ostavi milione, a drugo – netačno pozicioniranje u praksi. Recimo, ja biram svoje saradnike na sasvim drugačiji način. Tražim buntovnike koji znaju da razmišljaju i koji su vredni. Bitno mi je da hoće da uče! Moj prijatelj koji je dugo godina u “privatnim” mi je rekao: “Bolje mi je da ništa ne znaju nego da “sve” znaju”. Tu smo došli do suštine. Nije gola teorija suština svega. Teoriju jesu pisali ljudi od nauke – što ne nipodištavam – ali oni nisu u “našim vodama” – i nisu samostalno ni \$ zaradili. Jer kako im se potkrala svetska kriza – pa nisu samo političari krivi – i zašto ne znaju koje poteze da povuku – mislim na teoretičare!? Znete li zašto? Narod kaže: “Na mucu se poznaju junaci!” I skoro uvek – oni iz naroda proizilaze. Genijalci gde ste? Proroci i čarobnjaci? Nema izgleda nikoga – pa kod nas – osrednji kolo vode.

Zato mi dajte jednog buntovnika – ne tvrdoglavog (kao što sam ja bio) – sa visokim moralnim normama – koji nema tako perfektan CV sa raznoraznim završenim kursevima, nego zna da sedne za računar i da radi! I da čuje ono što treba. Zato razgovarajte “ljudski”, vidite ko su, šta su i čiji su! A kad birate partnere i ortake – pazite se! Ima mnogo prodavaca **magle** koji su tako navikli da žive u svom virtualnom svetu.

“Najsmešniji su mi oni “partneri” koji sa par hiljada € hoće odmah dividendu. Kao da su lihvari. Još su smešniji oni koji su krađom na tuđoj mucu i tuđim idejama i znanjem, postali biznismeni! Neki su se tako obogatili. Ali ja kažem. To je sve kratkog daha. Čije nije bilo – čije neće biti. Ubeđen sam da će ih to nepoštenje skupo koštati. I uvek, celog života pratiti, kao veštica. I nikada neće biti zadovoljni i ispunjeni. Kako je došlo, tako će brzo i otići to njihovo nemoralno stečeno njihovo bogatstvo.

Jer sklapanje tuđih kockica vas neće učiniti velemajestorom! Način kako ćete stići do cilja, zavisi od vas. Ja kažem – samo pošteno i radom se postaje velemajestor u životu! Časno! Važi za sve u životu. Bez muke – nema nauke! Želim vam uspeh i želim da budete dobri učitelji svojih učenika, da budete srećni kada vas učenici prevaziđu i da i tada nastavite da učite.

Mnogi profesori, učitelji, asistenti kada treba da prenesu suštinu – zataje! Da li imaju: dovoljno znanja, razne svoje bojazni i strahove od buduće konkurencije? Ili ih jednostavno mrzi da za “sitne pare” mnogo pričaju!? Pa razmišljaju o drugim izvorima prihoda! “Projektima?!” Ili razmišljaju o tome da “izbace” različite pisanije na diskovima ili po skriptama koje deca moraju da kupe! Gde će im razjasniti to što im nije jasno. Najgore od svega – u njihovim radovima, mnogi od njih, nemaju ni jednu svoju rečenicu. Kad ih pitam: “Šta radite?” - Oni kažu: “Pa svi to rade.” – Prevode stranu literature, sklappajući je kao svoju!? (Naravno da ne mislim bukvalno na sve – i ne mislim da niko ništa ne radi! Ima vrlo vrednih i pametnih – pravih, dobrih naučnika koji su zažmurili na postupke tzv. kolega, postavši saučesnici sveopšteg propadanja...).

Svako vreme nosi svoje breme. Da li smo stigli do vremena kada ne možemo da se nosimo sa bremenom? Da li sada elite plagijatorskih poltrona treba da nam kreiraju život?

Da cigarete izazivaju rak – trebalo je 30 godina aktivnog lobiranja, rada i truda - da se dokaže! Koliko će nam trebati godina da dokažemo štetnost mobilnih telefona? Koliko će nam

trebati vremena da dokažemo količinu štete koji nam je napravio šund plagijatorskih brigada razgranat u svim porama našeg društva? Koliko će trebati vremena da dokažemo da se sve ne može povećati i ispeglati plastičnim operacijama da bi smo bili “lepi”? Kad će doći vreme da se shvati da se samo radom stvaraju velika dela i kapitalni objekti! Jer dela treba da zadivljuju i hvale i slave! Ona nastaju samo radom. I verovanjem. Jer samo u ono što veruješ, možeš da dosegneš!

Periferija je centru donela razumevanje i više niko ne zna gde su margine!!! Oni vladaju - svi gubimo. Jedino su zaradili prodavci šunda! U sadašnjem vremenu u kome vlada: nezaposlenost, bezvoljnost, alkoholizam i drugi “novi” poroci. Stvorene su nam neke vrednosti koje ni san ne može da sneva: hibridno, hipotetičko, nestvarno. Da svi trebamo da pevamo i da se divimo putujućim “njihovim cirkusima”, a da naša deca trebaju da budu velike zvezde na malim ekranima. Uzeli stare ideje i stavili našu decu u gladijatorske arene – pa ko preživi – njemu slava i “sloboda”.

U pravim arenama pre 2000 godina se znalo ko šta radi i gde mu je mesto. Postojala su pravila. Znalo se gde sedi vlastela, pa iza njih političari, a, iza njih nosioci ekonomije tj. trgovci, pa istaknuti građani i na kraju sirotinja raja. Čak se išlo do toga da se raja ne bi gladna na vrućini unervozila – ugrađene ogromne nadstrešnice (tende) sa visokim jarbolima (kojima je upravljalo stotine mornara) i pride bacao hleb. “Naši” baš i nisu išli u detalje – tako da je “naša sirotinja” morala sve sama da plati! Nisu znali čak ni da prepisu nešto što je bilo pre toliko godina, a kamoli da se pobednik pošteno izbori za slavu! Jer svi znaju odavno da kod nas prasići i jagnjići igraju važnu ulogu. Da, Rakija, naša ŠLJIVOVICA. Koju više ne smemo da zovemo tako jer je neko patentirao (zaštiti) njen naziv kao svoj BREND...

Svi znaju da se bez kafe, soka i čokolade ne polazi kod umornih i neraspoloženih radnika u birokratskim javnim i državnim “firmama” koji primaju jadne i bedne plate. Jer ako nismo “dobri gosti” u “njihovim” kancelarijama – džabe smo dolazili. A nema “starih dobrih careva” da siđu među rajom da vide šta se radi! Da se provozaju III klasom! Izgleda da samo tu nije potrebna “veza” - pa im nije zanimljivo da se muvaju tamo!

I tako ti naša deca žive u strahu od raznorazne nepojmljive konkurencije: od toga da imaju što kraću suknjicu nalik onoj na TV-u do firmiranih patika i farmerica da se jadni ne bi izdvajili iz okoline! I narod samo od tome misli i razmišlja – kako to da obezbedi. Jedino trgovci trljaju dlanove jer za tu “kvalitetnu” robu, zarađuju desetostruko, prodajući kopije kao originale.

Dođe po nekad vreme kad se razmišlja i o bitnijim stvarima. Kad su prijemni ispiti! Zamislite prijavi se 555 učenika, a prima se 500!!! Frka i Panika! Sigurno je više od polovine na vezu! Kako će moje jadno dete! Trči tamo – trči ovamo. Nije lako i ne košta malo! Kod nas i plagijati najskuplje koštaju! Kako li je onima u drugim zemljama koje znaju koliko im je dovoljno kog kadra! Pa se prijavi 5000, a prima samo 50! Ma, mislim da je njima lako. Oni sutra ne mora da razmišljaju za posao za svoje dete! Zar ne?

Tamo decu sasvim drugačije uče. Ovi naši su nežniji. Tamo oni nemaju vremena za gubljenje – njih od malena spremaju i šalju na praksu da rade! Zamislite; oni to što uče – odmah znaju praktično da primene - **kuku lele!**

U međuvremenu:

“Lako” je za jeftine pare kupiti sve kamenolome – ako znamo da se treba graditi hiljade kilometara puteva – i postati milioner. Ili kupiti zemlju koje je poljoprivredna, a koja će za par meseci biti građevinska ili unapred znati trasu puta pa džabe otkupiti njive. Lako je za džabe kupiti izvore voda i zapuštene banje – pa ih brzo preprodati – i postati milioner. Ja samo mogu da vam kažem – zaboravite na to! A oni koji su to radili – neka im je na čast. I lično smatram da će kad - tad đavo doći po svoje. Maca uvek dođe na vratanca! Kako seješ – tako ćeš i da žanješ.

Ne kažem da se to ne radi u svetu! Jevreji su recimo oko Frankfurta kupili hiljade hektara, ali pre 40 godina! Imali viziju. To nije isto kao ovo prethodno! Oni su to planski uradili uz međusobni dogovor jer se poštuju i cene međusobno – sarađuju i pomažu neverovatno! Zato i mogu da prave dobre, čvrste, poštene dogovore. Oni ne dozvoljavaju da propadne ni jedna jedina njihova porodica – odmah sakupe novac i priteknu u pomoć. Kod njih ni jedno njihovo dete ne može biti gladno!

Dok su kod nas na “crno” pojedinci zaradili milione – što je najgore od svega – ti milioni stoje “zakopani” u nekim stranim bankama, a verujem da su neki od njih koji ih trenutno poseduju – na socijali i primaju socijalnu pomoć – mislite li da će oni nekome dati korice hleba? To je najveća nesreća koja je mogla da nas zadesi. Njihov način razmišljanja nije preduzimljivost, već “muljanje ispod žita”. Njihova parola je “nemamo – odakle nam?!” Sa njima, na distancu! Dolazi im kraj! Dosta su nas pravili budalama. Nikako, ni slučajno, im se nemojte ulagivati. Oni će brzo nestati. Jednostavno će se srušiti kao kula od karata. Začudićete se. Trešće se Zemlja. Samo kad krene, povući će za sobom jedan drugog. Sopstvena njihova izopačenost, bezdušnost, pohlepa, jad i beda njihovog lažnog morala, prljavština svega onoga što su činili, ugušiće ih u sopstvenoj splaćini koju su sami napravili. A, mogli su da budu kraljevi.

Nama kažu: dajte radnicima veće plate, prijavite ih za stalno, poštuju zakone, plaćajte poreze na zarade i šta sve ne. Pa ko je ovde lud?!

Po opštinama, ministarstvima, televizijama, javnim preduzećima radi Armija ljudi (ne zna im se broj) – od kojih veliki broj (isto im se ne zna broj) rade nezakonito sa nekim ugovorima o radu po deset godina – koji im se stalno produžavaju – ljudi su zaludeli – ali moraju da slušaju. Mnogi od njih “rade” od kuće – jer nemaju mesta da sede u kancelariji, a zašto bi pravili gužvu, kad je ovako bolje za sve!

Ne vredi se nervirati – oni su prošlost – mi smo budućnost.

[POSLUŠNICI; PROPAGANDA; PRESTUPNICI; POLTRONI⁵]

Pogolelim slovima sadašnjice:

Skoro svi mediji, kao nikada do sada, su postali portparoli vladajućih stranaka. U ovo vreme krize (koju su oni sistemski proizveli i koja nije ta svetska, nego „naša“ jer mi u ekonomiji i izvozu nemamo ništa zajedničko sa, recimo, tom i takvom Evropom i nismo na nivou ni njene statističke greške u bilo kojoj oblasti) zbog finansiranja njihove armije poslušnika, kad je sve stalo i nigde nema para, najteže je na komercionalnoj osnovi biti vlasnik bilo kog media u Srbiji. Jer sve naše pare su kod njih i njihovih poltrona. Zato je to njima “kec na desetku” da: od njih zavisi ko će opstati a ko ne u ovoj branši. Normalno, rećićete, oni su onda kratkovidni – pa to ne može da funkcioniše na taj način! Normalno! Normalno da su kratkovidni! Bar samo da su kratkovidni u toj oblasti! Svuda! Svuda su kratkovidni – da se ne vodi samo dnevna politika – samo spletkarenja – mi ne bi došli do bankrota.

Moj tzv. prijatelj piroćanin o biznisu je malo znao. Iz čakšira hteo veliki gospodin da bude. (Kao jedan naš poznati – sada najbogatiji na Svetu - harmonikaš.) Mislio je da se jede sve što leti – i ostao bez televizije. Dok je bio poslušan – i dobijao pare iz gradskog budžeta i po naredbi onih gore od firmi koje su morale da mu uplate reklamu – kako to kod nas biva - sve je bilo u redu. Ali, hteo je da bude “pametan” pa je počeo da kritikuje one koji su ga finansirali. Bez snage, bez moći da se odupre – propao je! Dužan svima! Nije znao šta da radi?! Sada je čovek sa firmom u blokadi, pred stečajem i sa krivičnim prijavama. I šta on sad da radi? Učlanjuje se u protivničku stranku, postaje vođa preduzetnika svog kraja, glavni bundžija i čeka da mu drugi daju novac za “vađenje iz čabra”. Dupla perverzija! Totalno neshvatanje principa morala, poštenja od samog početka kad je uzeo pare od drugog, a hteo da sam bude gospodar! A, da su to neke pare! Sića! Za siću se prodao! Još pre nego je shvatio svoje kurvosanje - postao je “njihov čovek” za javna pitanja, jer je njemu jedino bilo bitno da više nije dužan! Jer oni i kad su dužni – ne moraju da plate. Tako to ide kad čovek nema kompas. I ne shvata tržište svog veoma malog i siromašnog mesta! Tako se stvara ova naša novokomponovana nacija - nacija “pasa”! Uvezana, ograđena, sa brnjicom i bačenom po nekom kosti.

Ja ne želim kosti. Makar one bile velike i lepe! Bojim se samo da se sa kostiju ne pređe na banane – jer kako vidim sve miriše na to – da ćemo da za druge da sadimo banane i da samim tim postanemo lagano BANANA DRŽAVA.

Centralizacija kapitala i moći i njeno poistovećivanje sa onima koji imaju vlast u svim društvenim sferama i svim tokovima dovela je do toga da FIRMA NAŠE MALE ZEMLJE je došla do ivice kolapsa! Njeni spori mehanizmi odlučivanja (gde jedna glava mora sve da zna i aminuje), nedostatak osećaja tradicije i samog značaja jake porodice, bez kreativnosti i savremenih ideja; bez organizacije i znanja kako potrošiti pare (nego dnevno zapušiti rupe); bez gledanja unapred i bez shvatanja realnosti, zgažena vremenom, izgubljena u “svom svetu” ne može uraditi ništa pametno! A, oni? Oni koji vode „TU NAŠU MALU FIRMU“? Propustili su šansu. A, mogli su da budu heroji!

Međutim u međuvremenu SADAŠNJEG vremena

Mi moramo shvatiti gde smo. Moramo ispitati tržište. Gde? Idite na pijacu. Vidite šta se prodaje, koje su cene; da li vi možete nešto da proizvedete i prodate preko trgovaca; šta se danas isplati; pošto je beli luk; ljute papričice, pošto su orasi i lešnici? Prodaju li se džemovi, slatka, paradajz u flaši – ekološke proizvodnje! Počnite da stavljate na papir, sabirajte –

⁵ Ulizice, “beskičmenjaci“

oduzimajte. Postoji li finansijska isplativost, koju količinu možeš da napraviš - i da li možeš to da prodaš! Da li može da se živi od tih para? Odradite marketing plan – pa prodajte sami – u svom komšiluku! Nije sramota da se radi i zaradi! Gledajte unapred – gledajte uzdignute glave!

Ako ste dobar organizator – organizujte: napravite plan za otvaranje agencije za promocije, prezentacije, organizacije i druge marketinške delatnosti. Okupite lepe i ambiciozne devojke kojima treba džeparac i izvor prihoda - da se lepo obuku i da lepo izgledaju. Ispitajte tržište! Ne čekajte! Imate pet dana u nedelji da organizujete vikend – promocije. Kad popunite vikende krenite i ostale dane u nedelji. Preko dana možete raditi promocije bezalkoholnih pića – a uveče alkoholnih pića, parfema, kozmetike...

Čak i posao prodaje semenki i kikirikija i kokica i palačinki na ulici i parku je ozbiljan posao! Jer nije isto prodati 5 kg. I 50 kg?! Nije isto da kikiriki bude vruć ili hladan (pa trk na internet i nađite aparat na plin za kikiriki) ! Da – prvo ispitajte tržište – vidite čega nema! Nemojte da stanete u park sa aparatom za pravljenje kokica pored čoveka koji to već radi tu! Budite kreativni.

Zapamtite da se sve se može prodati, **svaka** roba ima svog kupca! Samo je pitanje kako i na koji način u kakvom ”pakovanju” i po kojoj ceni!!! Jedan moj prijatelj razmišlja da otarasi klanice svog otpada sa kojim se i onako ne zna šta da se radi. Izgleda da oni sami ne znaju koliko se energije „baci“ – jer, recimo, jedan kilogram sala sadrži kalorija koliko i 2 litara nafte! Tako će i taj otpad vremenom dobiti na tržištu svoju cenu!

Uvek se trudite da posao radite kvalitetno, brzo, predusretljivo, nasmejani i dobro raspoloženi. Ko ima šlifa – zaradiće i dobar bakšiš. I mušterija će uvek da se vrati. Bude lepo vama, ako ste radnik, bude dobro i vlasniku jer ima svog sigurnog kupca. U svakom poslu je tako. Bez dobrog radnika ne može ni firma biti uspešna. Zato kad radite – radite! I još više radite – jer samo je to ključ vašeg uspeha! “Bolje je raditi za džabe, nego sedeti džaba”!

Da bi sve funkcionisalo kako treba – potrebno je **napraviti** dobre dogovore. Ništa nije lako pa ni to. Ne budite brzi – iznesite sve lepo i pažljivo, saslušajte drugo mišljenje. Definišite svaki i najmanji segment! Sitnice su majka neuspeha! I stavite sve na papir – tako nećete – ili smanjujete mogućnost – da imate probleme.

Jedan od mojih bivših saradnika je toliko bio konfuzan u dogovaranju da ga je to dovelo do mnogih nezgodnih situacija i mnogih propalih poslova! Obećavao je nemoguće sa nemogućim rokovima; zbog brzine pravio enormne škartove i loš kvalitet izrade. Tako je izgubio i dobre saradnike i dobre komintente (koji su otišli za njegovim radnicima koji su sami organizovali svoju firmu – videvši da će sa njim **svi zajedno** da propadnu).

Sada on dobija male i smešne poslove, grca u problemima i sve čeka “neka bolja vremena”. Da bi uopšte poslovao - dampira cene - stalno menja dobavljače i saradnike i tone još više nadajući se boljim vremenima.

Lično sam uvek poštovao rokove i ono što je dogovoreno. Čak i kada sam početkom devedesetih godina imao dva ortaka koji su obojica bili duplo stariji od mene – znali su posao, imali iskustvo - ali nisu bili dobri organizatori – pa je dolazilo do raznoraznih zastoja i konfuzija. Kako sam ja to rešio? Vrlo prosto. Znao sam realno koliko naši uređaji mogu da izbace gotovih proizvoda i na velikom panou napravio raspored po danima naručenih poslova naših komintenata! To je bilo vidljivo svima! Obaveza mojih ortaka i mene je bila kako ko od nas dogovori (ugovori) posao, da dopiše na planeru ime komintenta i dogovorenu količinu za dan koji je to moguće isporučiti! I nikada nismo imali **problema** (mada se ta reč ne koristi pred nepoznatim ljudima – izbegavajte je!!!).

Vrlo bitno! Nemojte nikada suditi drugima za njihove greške! Postavite to ovako: zapitajte se šta ste Vi sami mogli da učinite i na koji način ste mogli da sprečite i pomognete da se greška ne dogodi i pomozite da se greška ispravi.

Naravno da se i u običnom životu događaju greške koje prouzrokuju svađe i raspravu sa saradnicima, prijateljima, ženom, decom. Morate se uvek zapitati! Šta sam mogao da učinim da ne dođe do toga! To je jedini pravi način razmišljanja. Nikad na silu ne isterujte pravdu.

U međuvremenu male i kratke hvale:

Nekada nekome ko je zaglibio, otišao u neki "drugi svet", izopačio totalno način razmišljanja, izgubio se, pogazio sve norme ponašanja i morala – počeo da živi na krilaticama "samo uzmi što više možeš" i "kad svi uzimaju zašto ne bih i ja", pomozite na taj način što ćete mu dati moju pisaniju na čitanje i posle mu „očitatajte bukvicu“.

Razmišljajte na taj način! I kako da se prevaziđe greška i ispravi učinjeno. Kada se vama potkrade greška: nasmejte se i gledajte da je što pre ispravite. Adekvatno, brzo i angažujući kompletnu logistiku da sve vratite na prvobitno stanje. Poraz pretvorite u pobjedu ma koliko to koštalo! To radite i u običnom životu!

Kad planirate: korak po korak! Napravite stepenice vašeg napredovanja firme prema vremenu i uslovima poslovanja. Prilagodite visinu i širinu gazišta adekvatnim za sve korisnike (saradnike). Ako ovo ukomponujete – uspeh je osiguran. Jer u pojedinim trenucima bolje je čvrsto stajati i lagano i sigurno graditi sledeći stepenik, nego da ga naprečac zalijete betonom bez adekvatne armature.

Učvrstite pozicije - pa onda idite dalje. Takođe, definišite svaki dogovor - precizno - jer to mnogo znači - a, bez toga ćete imati samo glavobolju. Ako koristite usluge određenih finansijskih kuća, consulting agencija – obavezno definišite njihova zaduženja i cenu njihove usluge. Na više mesta, od više različitih firmi, potražite zvanične predračune. Tek ond se odlučite (a, tu ćete sagledati i poslovnost i ažurnost i visprenost tih firmi).

Možda bi proširili poslovanje u pravcu turizma ili etno - turizma! Ako je to moguće, radite za početak, u krugu porodice! Jer ta oblast još je uvek u zapečku kod nas i ipak je više sezonski posao! Tu ćete naići na mnoge različite nedoumice. Od toga da ćete teško na toj Vašoj, skoro uvek iznuđenoj, već postojećoj poziciji (lokaciji), na kojoj planirate to da radite, moći da izaberete dovoljno kvalitetne radne snage – a, da ne biste nekome plaćali skupe prevoze ili da ne biste zauzimali sobe za spavanje – pitanje je da li je to isplativo. Naravno na nekom nižem nivou i sa nekim kapacitetima do 10-tak apartmana i organizovanom ishranom. Gledajte da stručno proračunate isplativost kapaciteta iz svih aspekata. Po meni min smeštajni kapacitet ne bi trebao biti manji od smeštaja bar jednog autobusa (50-tak mesta) – zbog mogućnosti održavanja mini konferencija – seminara i dr. Poslovnih dešavanja i organizacija.

Naši istočni susedi su lepo spojili turizam: zimski – letnji – poljoprivredu, kulinarstvo i sve što ide sa tim! Leti kompletna logistika na moru – zimi na planini! Maximalna upošlenost svih ljudskih resursa preko cele godine.

A u našem vremenu:

Mnogi pišu i pišaće o temi preduzetništva. Njegovim prvim i najvažnijim koracima, a ja ću se truditi da Vam, slikovito na što prostiji način, izbliza, iz ugla osećanja duha i mirisa, kulture i mentaliteta, kao i istorijskog trenutka i realnosti vremena, opišem stvarno, iskreno svoje gledanje i posmatranje i sećanje proživljeno i doživljeno na svojoj koži iz ugla čoveka koji je pao – dizao se – tonuo – i uvek imao rešenje za nastavak borbe i koji je bio i biće uvek u potrazi za nekim jedinstvenim i boljim "proizvodom". Bez velike logistike, bez aparature koja prati velike "igrače", bez velikog kapitala - ponekad i bez prebijene pare. Ali uvek gordog i ponosnog. Čoveka koji je shvatio (koji bar misli da je to tako) suštinu života i življenja - imanjanja i nemanjanja - osećaj buđenja i novog početka; lepotu i čar jutarnjeg umivanja kada svoje lice pljusnem vodom, dok se kapljice lagano slivaju, i bude osećaj života koji beskrajno prija; dok se lagano budim osećaj sreće, trnce ponovnog rađanja - i zahvalnost novom danu; a, kad se

pogledam u ogledalu - vidim oči zadovoljnog čoveka; ushićenje i drhtave treptaje ispunjenosti koji se šire, proizvedeći neopisivu blagost, mojim telom.

Tako se dobro osećam i kad se javi neka ideja. Njeni počeci, razmišljanja i odrastanja mi stvaraju tu ushićenost i toplinu koja se širi u grudima! To su stvari koje čoveka čine srećnim! Lepo je sa uživanjem planirati! Naročito ako imaš para da zatvoriš celu konstrukciju. Kad uđeš u fazon - tako je sve prosto i lako. I lepo je imati sa nekim iste ideje i sanjati zajednički san.

Kaže žena mužu: ” treba nam velika kuća tu i tu (smislila je ona sve...); garaža, bazen, dvorište puno cveća i novi auto!” Vredi raditi za ostvarenje tog sna! Ali, da li je to baš tako? Hipoteka, nameti, skupo održavanje...” Uđemo u kredite. Zarobimo se za čitav život. Jao. Prešli smo se. Izabrali smo lošu lokaciju za kuću i ... Platili smo je više nego što treba i Morali smo duplo više da uložimo u renoviranje nego što smi mislili...”Rešavanje lepog životnog pitanja koje je počelo sa ushićenjem – pretvorilo se u dramu! Zašto? A, to je samo početak! Ni jedna rata nije plaćena za kuću. Postojao je čak i taj grejs period. On nas je možda i dodatno „usosio“. Ali, U realnosti nije sve tako prosto kako se čini na prvi pogled.

Niste samo Vi krivi. Celokupna mašinerija vas tera na takve poteze. To je postalo pravilo današnjeg života. Šta sad? Kako isplivati? Teško! Ali zato ste POSTALI “pravi” građanin - GRAĐANIN sa mnogo problema! Naravno banke su se obezbedile! I nisu vam objasnile da SAMO kamata koju plaćate je jednaka kiriji za neki pristojan objekat! Ali vi niste hteli da “punite džepove” nekom tamo kirajdziji! Naravno da ostaje i glavica duga koju treba vratiti i koja je perfidno (na početku je kamata veći deo rate) raspoređena po ratama! A, osiguranja?! I još mnogo dodatih troškova koje ste već platili i neki koji će se tek pojaviti!

Zato ne budite euforični! Ne pojednostavljajte stvari – pamet u glavu i uvek sve stavite na papir i dobro prostudirajte. Nemojte “lebdeti u oblacima” i dozvoliti da vas ponesu osećanja. Dobro planiranje je majka mudrosti. Pružite se samo onoliko koliko možete. Jer, kao i u biznisu – tako i u običnom životu sve poteze koje vučemo trebamo proračunati, izmeriti, izbalansirati, ispitati više puta – da slučajno nema “podzemnih voda” i “duhova”. Ne takmičite se sa onim promuklim i podriglim. Sjaj i glamur brzo potamne bet inteligencije i pameti.

Moj prijatelj je u podnožju jedne divne planine kupio prekrasno veliko imanje i izgradio hotel sa mnogim mini restoranima i etno kućicama pokraj divne, bistre rečice ispod jedne stene koja je nadmeno i nadmoćno stajala prekoputa i gledala šta se sve to radi i gradi - i “čudila” se! Bilo je tu i pregršt drugih sadržaja za sport i rekreaciju, mini zoo vrt, prava botanička bašta, koji su upotpunjavali divan ambijent čitavog kompleksa.

Rođena je bila izvanredna turistička destinacija, za odmor, rekreaciju i uživanje – kojoj su se svi divili! Onda su došli snegovi. Zima. Idila belila nije umanjila lepotu. I onda je naglo došlo proleće! I naišla bujica koja je nosila sve pred sobom. Onakva kakva se javlja u pedeset ili sto godina. Uništila je polovinu objekata! Pozvani su i stručnjaci za brane – da bi se napravila adekvatna zaštita. Avaj, jer ona basnoslovno košta! Da. Za tako mali i sićušan potok koji preko leta jedva žubori. I šta sada? Prodati sve! Kome? Vama! Nekome! Zato četvore oči u glavu i pazi šta radiš! Milione \$ može odneti neka “bujica”, čak i tako male i **neprimetne**, sićušne reke.

[PONIZNOST; PLAŠLJIVOST; POZICIONIRANJE; PROSVEĆENOST]

Nemate volju nizašta? 5 minuta je do 12h. Moj brat od tetke duže vreme, iz “opravdanih” razloga, se povukao u sebe i stvarno klonuo duhom. Jedina uteha mu je bio Bex – pas boxer koji je uvek bio pored njega. Razmišljao sam kako da ga pokrenem iz “bunila”, ravnodušnosti, apatije; i došao do zaključka! Proučio tu svoju ideju, malo protalaškao po internetu oblast kućnih ljubimaca u našoj sredini i našoj državi - sve mu prezentirao! Kako? Nabacao sam mu činjenice koje će morati da razradi. Dao mu rok. Krenućemo od Nove godine da pravimo algoritam za softver koji ćemo implementirati u buduću naš sajt! Od proleća krećemo izgradnju jedne odgajivačnice i pansiona za PSE! Ukratko – promenio je stav prema

životu, dobio elan i “izbistrio” mu se pogled. Zna da će rok za pripremu brzo proći i muški radi na sistematizaciji podataka!!!

Nadam se da ćemo realizovati ovaj projekat. Zavisi samo od truda, rada i upornosti mog brata. Ja ću biti tu da mu pružim podršku i pomognem u svakom trenutku.

Mada, skoro sam raspisao konkurs, u finansijskom sektoru moje firme. Javila se moja prijateljica, koju dugo nisam video, a sa kojom sam nekada davno poslovno sarađivao. I ako je “ušla u godine” – bilo mi je drago - pa sam je primio. I dao stvarno dobre uslove. Ona je bila presrećna – čak i suzu pustila. Dolazila je dva dana na posao. Izgleda, kada je videla ozbiljnost i odgovornost svojih zaduženja i budućih obaveza – uplašila se – i nikada se više nije pojavila! I šta sada? Reći ću vam – nemojte gubiti vreme na razmišljanje o takvoj osobi – pomislite samo – e, a šta da je to moj partner - sa kojim sam toliko pregovarao, dogovarao, pravio planove – i sada kada mi je najpotrebniji – njega više nema! Zaključak: pažljivo birajte saradnike i partnere; čak i sa nekim sa kojim ste pojeli “džak soli” - može vas izneveriti i razočarati! Budite pametni i dobro promislite s kim ćete podeliti ideje i sa kim možete da uđete u samu njihovu realizaciju! Pazite se nostalgije i sentimentalnosti – one vas skoro sigurno vode u probleme i pogrešan smer! Prva pomoć za to nije razočaranje, već dalji rad i samo rad! Ako niste spremni na to – i ako nemate rezervnu varijantu – ne počinjte posao zajednički. A, da – prvo i pre svega - pare na sto! Mnogi su sa dobrim idejama počeli ortakluke! Jedan je ulagao, vukao napred – a onda se tek pojavljivao ovaj drugi – do tada sa rukama u džepovima - da vidi šta ima da se podeli. Zato obavezno napravite precizne ugovore o zajedničkom ulaganju i sa striktnim zaduženjima (podela poslova)! Nikako bez toga! I ne dozvolite “mešanja” sa strane! I poštujujte dogovore!

Isto, vrlo važno je da na silu ne radite ništa. Ako vas nešto neće - neće vas! Sreo sam dobrog drugara pa mi kaže: “kakva mi kuća pobegla za sitne pare – a ja sam hteo mnogo više da je platin”. Rekao sam mu: “ko zna zašto je to dobro”. Jer smatram da ako nema “hemije” i privlačenja, “pozitivne energije” i ako nije “s” alal-om – onda to nije za mene! Toga baš u ekonomiji nema – ali, bogami ja se pridržavam tih “principa”.

[PAŽLJIVO PREĆI PREPREKE (i) PADINE]

Da biste kompletno shvatili kako funkcioniše jedna jedina Tajna Sveta; i da nije sve tako prosto i da sam uspeh nije vezan samo za PROFIT i PARE već i za duhovno ispunjenje; rešio sam da se potrudim; jer pišući ovu moju pisaniju, stotine misli su prolazile kroz glavu i ja sam ih zapisivao i zapisivao. Skupio bio puno papirića! A možda ste primetili da potenciram slovo “P” u dosadašnjoj pisaniji; rešio sam da nekada, za godinu, dve, tri, kao u almanasima, razvrstam mnogo sakupljenih mojih papirića u još sledeća pisanija sa predznacima: “R” i “S”, nadam se, ličiti na jednu pravu knjigu o Philosophy (filozofiji) poslovanja i življenja. PRS (pravi predznak postojanja) će biti naslov te buduće moje možda jedine knjige – jer smatram i ubeđen sam da ta reč zaslužuje moj trud. Da ne može da bude opisano sve PR(o)ST(om) pisanijom i da sve u životu nije tako prosto, rećiće vam već naredni moji redovi. Zašto je to tako? Da sve nije tako prosto. Po meni je iz jednog razloga: verovatno da “neko” ne želi da bude tako – pa nam zato i ne daje bitne informacije.

Ako Vas možda ovo dosadašnje pročitano ne interesuje - mrzi Vas da dalje čitate – bacite bar pogled na sadržaj koji se nalazi na kraju! Ako Vam se sviđa, možda ćete me naterati i brže da napišem nastavke ove pisanije; možda će se javiti neki izdavač sa dobrom ponudom, pa ću ja onda morati da nastavim da pišem.

Mislim, da je sada došao red ZA:

PONAVLJANJE

Puno Posejanih; Pametnih, Pravih, Ponosnih, Pocrnjenih, Požućenih, Pobeljenih, Pocrvenjenih Patuljaka, Pigmeja, Panovih Palčica; Pećinskih, Podrumskih, Pacovskih, Prerijskih, Planinskih,

Podvodnih, Plezavih, Preplanulih, Plesnatih, Polakomljivih, Prepotentnih, Prozaičnih, Prepređenih, Prastarih, Premladih; Pacera, Pomodara, Poliglota, Pravednika, Posrednika, Pomoćnika, Palamudonja, Prokletnika, Pogrebnika, Pobožnika, Polutana, Pismonoša, Prevrtljivaca, Pokajnika, Preprodavaca, Probisveta, Pijanaca, Podvodača, Proroka, Proročica, Poročnica, Pobožnica, Preudavača, Preletača, Prznica, Princeza, Pisaca, Prosaca; Podšišanih, Plavobradih, Piramidastih, Podređenih, Pogrbljenih, Poruženih, Progonjenih, Poharanih; Pigmejaca, Pravoslavaca, Polumesečara, Paganaca, Pretorijanaca, Pokršćenih, Požednih, Posustalih, Požudnih, Popljuvanih, Prokrvavljenih, Pocepanih, Pokondirenih, Plašljivih, Prkosnih, Postojanih; Pirata, Prosjaka, Prinčeva, Političara, Preživara, Posetioca, Prijatelja, Ponavljača. Prihvatite Praštanje, Pamet Podelite; Platite Pomen Pamćenja Pokolenjima, Pažljivo Proberite Put Putešestvija; PRSnite Preporođenu Predodređenost.

Ponosno Probudite, Pravog Pravednog,
Princa Prinčeva, Prepokrivanog Preduboko;
Požnjite Poboranu Ploču Postojanja;
Prkosno, Pre Početka Propasti.

Namućio sam se oko slova “P”, ali da se ne bi “zapleli ko pile u kućine” i da mi se ne bi desilo, da kao jedan naš veliki Pisac, shvatim da ovo što sam napisao nije savršeno, pocepam i zapalim ovo pisanje; a, nadam se da neću zbog: pojavljivanja:

***Prjavih Pokvarenih Prevaranata,
Podstaknutih Prvim Pčelinjim Polenom;
Predstavljenim Pre Perioda Postanka,
Preliminarnih Pravih Podesnih Političara.***

I zbog:

1. Poplava Prepređenih Podvala Pragmatičara
2. Popuštanja Pozornosti Pred Poročnost
3. Pogrešnog Pamćenja Prozaičnih Padobranaca
4. Poslednjeg Popisa Privrednog Propadanja

Jer:

***Populizam Proverenih Pohlepnih Političara
Potajno Promoviše Promenadu Pendreka
Principijalnošću Pametnih Prostitutki.***

A, zbog toga:

Stavite PRS na čelo i razmislite o idejama prethodnika koje su imale za cilj da nas pokopaju.

I zato:

Vreme je više krajnje došlo da skinete PATINU sa očiju, koja se dugo godina gomilala svima nama.

Nadam se da će Vam i nadalje moja priča biti zanimljiva – mada ja lično žudim da “oni počnu da pričaju”. To će biti super priča. Ko je šta radio – i koliko ukrao, jer njihova krilatica

je: da ko je više učario biva više nagrađen. Krajnje vreme da promene sebe i svoje potrebe odavno je prošlo! Nije mi samo jasno kada će početi sami sebe da apse!? Videćemo! Nadam se da neću morati da se u budućim mojim pisanijama mnogo vraćam na njih. Znaš ono kao kad pođeš u prodavnicu – pa zaboraviš nešto da kupiš – pa psuješ, psuješ, pa pljuješ, pljuješ, pljuješ, pa se vraćaš, vraćaš, vraćaš.

Odricanje, odricanje, odricanje! Kažu oni! A ja kažem, njihova sreća bi bila najveća: “kad mi ne bi imali ni kuće – ni mače!”

U međuvremenu:

Mi smo bili krivci i žrtve našeg gulaga: što su nam prvo uništili tradiciju i moral preko njihovih Partijskih komesara (raznoraznih tzv. direktora) i manja preduzeća, pa su isti ti komesari (direktori) prešli u veća i bolja preduzeća – pa i njih uništili – raskasapili (bili čak i stečajni upravnici) lepo sve proračunali – pa prodali slobodnom pogodbom u većini slučaja pošto su prethodno detaljno sve uništili i raskupusali (kao što to rade dobri menadžeri kad osvajaju tržište). Pa, pošto posle nisu znali gde i šta da rade – prešli u Prestonicu pa nastavili da napreduju (što je sasvim logično) – pa postali savetnici, ambasadori; neki od njih i veliki biznismeni; pa čak i predsednici i premijeri; sve u cilju održanja kontinuitete i tradicije tih **samonazvanih** uspešnih ljudi!

Sada nam njihovi niži saradnici kažu: ako hoćete posao – učlanite se u stranku – “jedino tako možeš doći do posla”. Ja kažem: “S kim si – takav si”. Zato, dok smo se mi pitali: Da li je ovo moguće? Oni su “radili” - zato i imali. I “radili” sve više i više: trebalo im je sve više i više para i njima i Državi kojom su upravljali, koju su poistovetili sa dobrom zaradom; ta slučajnost (mi – oni - i naša Država) koja se “poklapa” sa njihovim biznisom, (to je tako normalno bilo i ostalo); pa su se zaduživali (sve za dobre projekte za *našu* dobrobit), na naše ime u skladu sa njihovim džepom. Izgleda samo da će te “naše” dugove naslediti naša deca – ne njihova. Najgore je da se svi oni sada prave ludi – pa kažu – da su uspešno stvorili uslove za budući prosperitet.

Ne znaju da je normalan put postati uspešan u svojoj oblasti, imati svoj put i karijeru, koja bi bila opštepriznata – a ne prvo se ubaciti u politiku ili biti blizak njoj – pa onda uspeti i obogatiti se! Kod njih je ono što je naopako – ispravno! I jedino moguće?! Suvu zemlju ne možeš poorati – ali kod njih je sve moguće!!! Oni su sada bogati, mi i naša Država sirpmašni i prezaduženi – tako da ne možemo racionalno i trezno da razmišljamo, na “isti način”!

[Poredak Prirodno Postavlja Pravila]

Pre pet hiljada godina Feničani, stari narod kome su se divili Grci, su se aktivno bavili trgovinom. Imali su izvanredne brodove i morskim putem snabdevali mnoge narode raznim raznim vrstama roba. Međutim, došli su do velikih problema na uzburkanim, nepredvidivim, nemirnim talasima mora. Njihovi brodovi su stalno nestajali u velikim morskim dubinama sa svojim vrednim tovarima. Kada su uvideli da se njihova flota rapidno smanjuje, a da pretovareni brodovi nose sve veći rizik - došli su do zaključka da će za određeno vreme ostati bez brodova i bez posla. Dogovorili su se da ni jedan brod više neće isploviti bez određenih depozita u novcu i garancija roba. Određeni procenat vrednosti broda i roba stavljan je u zajedničku kasu. Tako su pre 5000 godina nastala prva osiguravajuća društva.

Tako je kroz vekove postojanja život sam donosio i nametao određena pravila ponašanja – i menjao ih sa uslovima življenja – i razvrstavao, doprivljavao – pretočio u zakone! Elita, intelektualci, istaknuti građani, kraljevi i carevi su ih klesali kroz vreme – i vreme ih je zapamtilo. Dobro bi bilo da smo ih i mi upamtili. Onda bi sve bilo drugačije.

Ašokin edikt pisan pre 2500 godina:

“ Ne treba poštovati samo svoju, a odbacivati religije drugih. Čineći suprotno kopamo grob sopstvenoj religiji i isto tako štetimo i drugima. Ko god poštuje sopstvenu religiju i blati druge, čini to zapravo posvećujući se svojoj religiji i pomišlja: “Veličaću svoju religiju”. Ali, naprotiv, on je time smrtno ranjava. Jedino je ovakvo razmišljanje ispravno: neka svi slušaju i budu voljni da saslušaju učenja koja drugi propovedaju.”

A šta mogu reći za našu veru!? I ona je potonula duboko u ovom vremenu – komercijalizovala se, nabavila telohranitelje i crne džipove, izgubila svoj kompas i suštinu svog postojanja. Eto toliko – da ne bude baš ništa, da nešto ne štrči iz opšteg pada svih moralnih i drugih normi ponašanja i življenja. Mnoga pravila su nestala ili su doneta, ali se ne poštuju. Od pravila: ko ukrade – iseci mu ruku (koja su pretočena u zakon), do pravila internet koja se lagano uspostavljaju; i među zadnjima, aktuelnih kod nas, pravila navijanja i navijača – (čekamo taj zakon, mada mislim da ćemo se načekati) – biće još mnogo pravila ponašanja. Nadamo se svi da će se ubuduće više poštovati i ono što je napisano i ono što nije pretočeno u zakon.

Kao u pravom međuvremenu:

Samo kratko – u mojoj zemlji retko ko poštuje pravila – naročito oni koji treba da ih poštuju – intelektualna elita “ne postoji”, povukla se u senku. Zato su “njima” potrebni neprijatelji – koje lako pronalaze u našoj neznanoj i iskrivljenoj prošlosti - da bi mogli da postoje – to im je hrana za opstanak - jer im smeta pamet!!!

Nekada, ne tako davno, prvo su zabranjivali da bilo ko čuva kozu, (jer ona brsti i uništava šume), pa su ljudi krili kozice u kući, po sobama, samo da bi preživeli, ishranili čeljad. Zatim su nam doneli svilenu bubu – pa su školarci morali da “brste” ogromne količine šume – da bi je prehranili. Pa, Svašta po nešto su smišljali.

Ti isti “naši” pametni su i u mom gradu smišljeno doneli mnoge “dobre” stvari. Recimo da autoput prolazi kroz centar mog grada. Da razvijemo turizam na taj način! Da, genijalno! Dobili smo samo kolaps (100.000 automobila dnevno-nismo mogli ni ulicu da pređemo) i “đubre” (koje su ti “turisti” izbacivali na sve strane)! Zatim su smislili da industrijska zona bude u severnom delu grada! Gde konstantno severac vetar duva prema gradu. Dobili smo neviđeno zagađenje i decu asmaticare. Pa su smislili da kopamo rudnik uranijuma gde nema dovoljno te rude! Vidite i sami – sve visokoumni jedinstveni projekti.

Biser svega je bio kada je jedna zapadna firma htela da nam napravi aerodrom, da koristi našu zemlju i toplu vodu, koju su još mnogi Carevi koristili, a koja danas ide u reku da bi zagrejala jadne ribice koje plivaju po njoj - jer mi moramo da očuvamo život biljaka i životinja. Da nastavim sa temom; da naprave te plantaže i staklenike i da ih koriste samo 10 godina i posle da nama ostave. Međutim. Ne! Oni hoće da nas porobe! I tako je to bilo. Umni ljudi nisu dozvolili tim nekim strancima da vršljaju i da zarađuju na nama. Stvarno je to vreme kao i ovo, bilo LUDO i nezaboravno.

I šta da Vam kažem?!

Hodaju po pepelu prošlosti, ne vide svoja nedela kao puževi šćućureni u svojim kućicama. Prići im ne možeš. Nedodirljivost brane. Ne shvataju ništa. Oni nisu svesni da:

***Paralelno Postoje Prolazi Prekovremena!
Razumno Rasejani, Razbacani Realno,
Sakriveni Snagom Sablasti Senke.
Tamom Topuza Tišine Taraju.***

***Panično Priča Poziva Pročitati!
Radom Radmilo Rado Radi,
Sinajskom Snivanju Sna Shvaćenog.
Tajnom Telesinom Tupog Truda.***

*Preko Ruku Srbije Tim,
Razumnog Pogleda Trnje Spašava,
Samo Tretirana Pirovina Radom,
Tradicija, Sloga, Rod Pravi!*

I šta reći na to?!

- **Kako sam?**
- **Ja sam dobro. Pišem moje pisanije. Čekaju me dva projekta koja sam odlagao. Ali više neću.**
- **Mnogo je bitnije kako ste Vi? I kako se osećate?!**
- **Da biste bili dobro – morate shvatiti.**
- **“Ko si?!” i “Šta si?!”**
- **A oni kako su? “Za dobre svinje - nema loše pomije” – sve pojedošće čak i ono što se ne jede.**

Moram ovako!

Da bih Vam objasnio sve ono što želim da kažem, ova pisanija je morala biti pisana u Tahuantinsuyu⁶ na 4 strane Sveta:

1. POLAKO SLAGATI KOCKICE
2. RAZUMNIM POTEZIMA
3. SAMO KAD STE SAMI
4. TREBA DONETI ODLUKE

Njihov dodatak Tajna Sveta, nalaziće se u svakom od ovih četiri dela na četiri strane sveta, koja je takođe u “četvrtinama”:

1. P.ISAC P.RIČA;
2. R.ADOM R.ADMILO;
3. S.INAJSKI S.AN;
4. 4.T.AJNOM T.OPUZA.

Jer kao i ova pisanija, u životu se prepliću i ponavljaju putevi čudni i putevi razni: Međuzemlje i Gornje i Donje Zemlje. Gde se muvaju svakakve opasnosti: neradnika, mislioca, sveznalica, lenjivaca i ljigavaca; sopstvenog nezadovoljstva, stranputica i apatije - koje su nerazumljive i neshvatljive kao najpoznatiji broj na Svetu - broj π (Pi) - koji sa sobom nosi iracionalnost i beskonačnost koja se ne može podeliti ni sa čim, a dobiti nešto celo i razumljivo; a, da ne bi ušli u const Ludilo i Beskraj, rođena je jedna jedina, prava pravcata Tajna Sveta – I TO NE OBIČNA VEĆ:

A u međuvremenu naše sadašnjosti:

Čudim se gde se denu: demos – snaga, moć; kratos – narod, odn. demokratija. Čudim se sramotnim eksploatatorima te reči. Naravno da svaka država uzima svoj danak i naravno da narod to zna. Jer to je uvek postojalo i postojaće; to je davno, hiljadama godina ranije uklesano u zakone. Međutim, mnoge napisane edikte (grčka reč), (j) evanđelja, svitke i značajna druga pisanija uklesana pre 4000 godina i pre 5000 godina, skoro da nema! Lično smatram da ih je “neko” sakrio, izbrisao, namerno uništio! Smatram da su to uradili

⁶ 4 dela – 4 smeru

PLAGIJATORI s'namerom da prekroje istoriju postojanja i nametnu njihovo "uzvišeno i jedino" "pravo". Ako ste čitali neke istorije, naročito one koje nam poturaju i nameću, primetili ste da samo u zadnjih 2000 godina nedostaju mnogi vekovi! Zar to nije čudno, ako znamo da postoje pisanije i po 7000 godina stare!!! A, ono što ne znamo??? Naravno da ćete reći da pobjednici pišu i prekraju istoriju – ali ko nam je krađe?!?

Elem, došli smo u 21. vek, u sadašnjost. Masovna i jeftina proizvodnja je naša sadašnjost. I naravno ekskluziva – za one sa dubokim džepom. Teško je naći sredinu – i opstati! Teško je baviti se samo sredinom!

Biće sve teže doći do nama znanog, nekadašnjeg života i življenja. Ekstremnost i brzina će pojesti umerenost i tradiciju.

Primer jedne fabrike sa juga moje zemlje koja se bavi proizvodnjom nameštaja je veoma poučan. I oni su razmišljali o širenju tržišta i u najvećoj zemlji na svetu (u najvećem njenom gradu) otvorili salon za prodaju. Cene su im bile kao kod nas. U međuvremenu je jedna brendirana firma sklopila ugovor sa našom firmom. I ona je na tom istom tržištu, ne tako daleko od našig, otvorila svoj salon. Njihov salon je bio sav u sjaju i glamuru kakav zaslužuje ta strana firma. A cene? 10 x veće nego u našem salonu. Znae šta je zanimljivo – nameštaj koji su prodavali bio je isti ili skoro isti našem. Naši su ga proizvodili samo sa nazivom njihove firme (pozlaćena pločica tog Brenda) i kao što sam rekao – cene su bi 10-tostruko veće. I šta je bilo? Reći ću Vam – mi smo zatvorili naš salon (niko nije tamo kupovao), a za njih nismo mogli da proizvedemo dovoljne količine.

Moramo još mnogo učiti da bi se prizvali pameti i mnogo nam još pameti treba da shvatimo: suštinu života, mentalitet tržišta i sam duh potrošača određenog specifičnostima podneblja i kulture; da počnemo da koristimo sve delove našeg mozga; da nije život neprestana borba - kako nas to **oni** uče tom shvatanju; da čak i sam odnos nije tako jednostavn ni između mrava (radilice) i matične majke mrava; da mora postojati još nešto, da je sve povezano, a da su niti slabe i krhke, da to daje snagu, a da još ne razumemo.

Mi, ljudi, posedujemo malo veći mozak, koji neko stalno želi da zaokupi drugim stvarima, da ga stavi ad akta – da ga napuni i blokira – i da na perfidan način neometano "vršlja"! Otrgnite se, napravite iskorak, iskoristite mozak na pravi način, punite ga pravim informacijama, čitajte između redova i postavite cilj; jedino kad stojite čvrsto na svojim nogama, nezavisni i slobodni, možete ga dosegnuti. Zato se "išamarajte pred ogledalom", pljusnite hladnom vodom, probudite sve delove svoje duše i krenite da radite. Da biste mogli mirno da odete i ostavite sećanje i trag **postojanja** sa ponosom Vašoj deci.

Da, biznis možda i nije za Vas. Da je "miran" život prava stvar. Međutim, da li se to nudi, da li smo to dobili rođenjem, da li je to - to što želimo ili ono - ono što nemamo?! Ja mislim da je TO ipak: mir u duši, zadovoljstvo na javi i osmeh na usnama, žmarci kroz telo. Ostavite brige, trzavice, posvetite se sebi, deci, prijateljima i sve će doći na svoje mesto. Samo spokojni možemo doći do prosperiteta, samo sa dobrim namerama do boljitka, samo sa srećnim ljudima oko sebe, samo sa lepom okolinom i dobrim društvom i mi ćemo biti ispunjeni. I samo radom koji volimo da radimo! Za to ne treba mnogo, a bez toga ne možemo uspeti i opstati.

"Svakom čoveku se ukaže makar jedna prilika u životu!" Kažem Vam da to nije tačno! Mislim da je na stotine prilika svuda oko nas. Međutim da li ih mi vidimo? To je druga stvar. Da li smo spremni za njih? Da li smo spremni da rizikujemo? Bez rizika, bez procene, bez svega o čemu smo govorili – nema ni uspeha, ni firme, ni kapitala – ni profita, ni snova! Da bismo videli te prilike – trebamo biti pripravn, otvorenih očiju, puni znanja - zadovoljni i opuštteni! I opet se vraćamo na samu organizaciju! Organizaciju samog sebe. Zato se pogledajte u ogledalo! Vidite li svoje oči? Vidite li ko ste i šta ste? Ako ne – prvo se išamarajte, okrenite list, sredite se, obucite najbolje odelo – prošetajte – pozovite prijatelje – popijte malo vina – i opustite se. Tako sve počinje. Nije vama potreban psihijatar - već ogledalo i prijatelji! Ne sažaljevajte sebe. Jesmo svi mi bili u teškim situacijama, poslovno, psihički, fizički, ljubavno ili u bilo kom smislu. Verujte da samo vreme neće izlečiti to. Potrebna je volja i snaga; bez sažaljenja, apatije, poroka, bez otuđenja i zatvaranja. Čovek treba da se izdigne – ne treba mu

tu prorok – već rešenost i volja kojie snažno žive u nama. Nemojte ih sputavati! Pomislite samo kako je bilo našim precima u mnogim teškim vremenima: ratova, recesije, pada berzi i raznoraznih prirodnih i neprirodnih nesreća, živelo se, moralo je da se živi i preživi, život se borio da bi opstao i opstajao je i preživljavao tako strašne stvari koje ni jedna životinja ne bi preživela. Naš duh je opstao, borio se – pa pustite ga da vas ponese! Imamo tu obavezu koju su nam naši dedovi ostavili – zbog budućih pokolenja. Ispunimo je. Dosta je bilo sažaljevanja. Stara je nauka da svako misli da je njemu najteže – da ga niko ne razume! Ali to nije tačno.

I ja sam padao mnogo puta. I uzdizao se ponovo! Mnoge nepravde video i doživeo. I neznanja plaćao i bahatosti i gluposti trpeo i oćutao. Zato vam sve ovo pričam. Svim snagama sam se trudio sve da izdržim i ponos i obraz da sačuvam; da mi do njega nije bilo stalo, i da tako nije bilo, mnogo bih lakše prolazio kroz život. Ali jedino to nikada nisam hteo. Nisam o tome ni razmišljao. Znao sam da mi tu i na takav način sreće nema; da tako nešto bi me bacilo u ponor, da ljagu takvu nijedna reka i sva mora ne mogu sprati. Zato pažljivo čitajte između redova; kad vam neko nešto nudi - tražiće i nešto za uzvrat; i pridržavajte se svih svojih pravila i moralnih normi da biste uspešno poslovanje pretočili u uspešan, srećan život; život kada svakome možete da pogledate u oči. Verujte da jedno bez drugog ne može. Sve drugo i drugačije, nosi bolest sa sobom, a samim tim i nesreću.

Analizirajte što pažljivije sve! Dovoljno je da ispustite jedan parameter, da napravite korak više – pa će vas nepažnja u najblažem slučaju vratiti na početak. Odluke zato donosite sa razumevanjem: uvek prespavajte, jer jutro je pametnije od večeri – kažu naši stari.

Šta sve rade veliki sistemi? Kako uzimaju pare od nas? Farmaceutska i hemijske industrije? Da li žele da nas unište? Šta to rade “društvene” internet mreže? Kakvim perfidnim i bezdušnim marketingom napadaju našu decu? Kako se planiraju i realizuju ideje da su deca najsigurniji izvor prihoda – jer se zna da su roditelji najmekši da daju sve za dete. Da li stvarno mislite da nam je potrebna pasta za zube, probiotik, ogromne količine skupih lekova, zastarele vakcine i vitamini? Nikada se niste pitali da li s rađene potrebne analize i ispitivanja za ove moje prethodne navode?! Znate li šta mogu da učine razne travke, med, pollen i matični mleč!? Razmislite.

A mi, svi mi, još uvek ne možemo napraviti kasvetnu, dugotrajnu, neškodljivu, štedljivu SIJALICU!!!

Mogu Vam reći da se ceo ljudski rod “zavukao u sebe”, ljudi su se otuđili – nema više druženja i igara kao nekada. Sve je komercijalizovano. Nema više čavrljanja i smeha, pucketanja vatre, izlazaka u prirodu. Sve se svelo na haotično – izbezumljenu kontrolisanu jurnjavu – a opet, tapkanje u mestu. Nema više kreativnosti i slobode. Svi smo čipovani i pod pratnjom fizičkom i psihičkom. Svaki URL, svaki klik, svaka sumnjiva reč je pod prismotrom. Zato ostavite bar vikendom mobilne telephone ugašenim, ne gledajte TV, izađite negde, podružite se, udahnite život, svež vazduh, neka pucketaju grančice i lišće pod vašim nogama, odmorite oči zelenilom prirode, neka zvuk ptičica bude jedina buka oko Vas i Preporodićete se! Kad dođete kući, Vaš mozak će biti spreman za razmišljanje!

Znamo svi (ali ne možemo shvatiti razmere) da je “propaganda” – neminovnost. Utiče na sve. Hteli mi to ili ne! I hteli mi to ili ne, imamo samo jedan život. Nemojte ga uludo protraćiti – pa makar iz inata! Znam da nas ima na milione koji razmišljamo tako – zato i pišem sve ovo. Nije mi čak ni bitno da znamo jedni za druge jer naša pozitivna energija ne može da se uništi i ona je jača od bilo čega na svetu. Doći će – jednoga dana – nezavisno od nas samih – do spontanog stvaranja kritične mase naše energije. I to će promeniti sve! Od toga da ne moramo potpisivati monopolske ugovore – do toga da ne moramo plaćati tuđe greške i lopovluke. I plaćati ono što je naše i što nam sama priroda daje... Jer mi nemamo rezervnu Državu ni Planetu i ne želimo je! Osim za vikend ili godišnji odmor ili zbog druženja sa našim prijateljima!

Pomozite sami sebi da očuvate svoju energiju, pomozimo da se zaštitite nejakim i nemoćnim, deca i životinje, sport i lepa beseda i zato:

- budite umereni,

- budite smireni,
- budite pozitivni,
- budite naspavani,
- budite široki.

Sve su to preduslovi bez kojih vaš početak, sredina, vrhunac biznisa ne može da uspe.

Ponovo ću reći:

Posvetite pažnju “sitnicama” u donošenju odluka; staloženo i razumno pravite dobre ugovore; edukujete ljude životnim stvarima, da ne budu brzopleti, da ne obećavaju paušalno. Zato birajte dobre učitelje, usavršavajte se i podstičite mlade. Marketing neka Vam bude pozitivan, okrenut mladima, sportu i činjenju dobrih dela. Imajte širinu u razvoju svoje firme – nemojte se zadržavati samo na “jednoj stvari”, jer nikada ne znamo koja će se konkurencija pojaviti i kako će se tržište menjati i ponašati. Usvojite prave formule. Ne oslanjajte se na tzv. “stručnjake” koji u našem privatnom sektoru nisu zaradili ni 100€. Prepoznajte prepisivače i plagijatore – oni nam ništa dobro ne mogu doneti. Mislim da ipak sve zavisi od nas. Mi kao preduzetnici moramo biti inovativni, jer mi smo pioniri i mi pravimo prave pare. Budite firma novih ideja i podstičite svoj tim.

Sve to uopšte nije lako napraviti. Postavite sebi sledeće pitanje i nađite 10 ljudi i dajte im zadatak; koliko će im trebati vremena da urade kvalitetno i onako kako treba? Bez uputstava i bez pomoći. Kako će se organizovati. Ne znam – ali volim kad imam dobrog majstora – koji posećuje sajmove, prati nove materijale i zna šta radi. Jedan od “mojih” majstora – stručnjak je za krovne prozore prodaje i postavlja najbolje prozore i najkvalitetnije. Pitali ga mnogi zašto je najskuplji? A on im je rekao da su to najjeftiniji prozori koji postoje. Jer za razliku od ovih drugih koji koštaju 20 – 30% manje, rok izdržljivosti “ovih njegovih” je deset puta veći. Jedan čovek je takođe, kazao – pa mojih 40 m² tavanskog prostora ne vredi toliko koliko “tvoji” prozori. “Pa da, jer tvoj tavanski proctor bez mojih prozora i ne vredi ama baš ništa”!

Samo da znate još i ovo – pošto je moj majstor non - stop po krovovima, mnogi krovovi imaju propisnu izolaciju – ali naopako okrenutu. Šta to znači: umesto da odozdo propuštaju paru, a odozgo da ne propuštaju vodu “pametni majstori” – koje je mrzelo makar da okrenu besplatan broj proizvođača izolacionog materijala – kontra su postavili izolaciju! Katastrofa! I šta da rade svi ti ljudi kojima je tako postavljena izolacija?! Zapamtite, ime i logo firme na različitim izolacijama idu spolja – da se vide – jer to je deo marketinga.

Zanimljivo je da mnoge stvari radimo pogrešno. Recimo od toga da klimatizacija (hlađenje) prostora treba biti odozdo – ne odozgo – do toga da se termoizolacija ne postavlja iznutra, nego spolja (osim u specijalnim slučajevima). Mislim da bi trebali da sve to proučite malo! To je dobra ideja – jer ćete I sa jednim I sa drugim uštedeti energiju i maćete 10 puta zdraviju sredinu nego. Oterajte prljavštinu – i dišite i živite zdravo! Daću Vam još jedan primer dobrog majstora uz napomenu koju I Vi dobro znate - da dobar majstor nikada nije skup: jedan starac, stručnjak za visoke peći bio je takav majstor; zvala ga jedna firma jer negde je peć “popustila”, a niko nije znao kako da reši problem. Došavši iz stare torbe je izvadio samo sa čekić i: kuckao – slušao, kuckao – slušao; lupkao je on dosta dugo i odredio mesto gde je promenio cigle. Naravno posle završenog posla, ispostavio račun.

Kada je direktor firme video račun - hteo je da padne u nesvest. 5050€. Smirio se i odmah poslao po starog neimara pa ga pitao, smirivši se malo uz slatko I vodu: “pa zar to kuckanje toliko vredi, i šta znači onih 50€ preko 5000 €.” Starac mu je odgovorio:” kuckanje nisam naplatio ništa-to da znate, 50€ košta zamena šamotnih cigli, a 5000€ košta ono što sam čuo dok sam kuckao!”

Tako važi i za nas! Često ne vidimo i ne čujemo da nam je biznis ispred nosa. Moj dobar prijatelj je nasledio vremenom neke nekretnine. Imao je firmu u jednom svom lepom prostoru. Mučio se. Nije dobro išlo. Troškovi su ga “jeli” pa je i ono što je uzimao od kirija

presipao da zakrpi rupe. Rekao sam mu da ne možemo biti svi trgovci i biznismeni – i da on već ima zlatan posao. Da jednostavno izdaje sve svoje nekretnine i onu u kojoj je bilo sedište njegove firme. Nekom je suđeno da ne vidi šta ima – i mogao je zamalo da dođe u situaciju da proda neku od nekretnina da bi se “izvadio iz bule”! Sada on planira da izgradi još nekretnina za izdavanje i nema nikakvih problema.

A u međuvremenu:

U zadnjih 20-tak godina je po mojoj proceni oko 200.000 porodica ostalo bez krova nad glavom. Od onih koji su počinjali “strašne” biznise – do onih koji nisu mogli da plaćaju raznorazne zajmove i kredite, pa čak i račune za održavanje svojih kuća i stanova. Bilo je i onih koji su dali pare “fantomskim firmama” koje su gradile “super povoljne stanove”. U parama je to preko 20 milijardi evra – a, u živcima, stresu, rasturenim porodicama – mnogo, mnogo više.

Lako je prapasti kad nikoga nema da Vas zaštiti-gde legalizovani lopovi u belim rukavicama i sa lepim kravatama imaju svu moć, imunitet ialibi da vršljaju kako hoće. Ako proračunamo grubo šta su nam uradili i šta sve pokrali razgrabivši naše firmei, zemljišta, štednju, do čuvenog zajma za našu državu, po mojim procenama to ne može biti ispod 10 milijardi evra godišnje!!! Unazad 20 godina, pa pomnožite. Postavlja se pitanje: da li smo i mi krivi – da li smo nešto mogli da uradimo?!

Jedan moj prijatelj je imao veoma dobru firmu koja je odlično radila. Imao je 17 zapošljenih radnika. Posao je počeo da se smanjuje. Nije shvatao da je došla konkurencija koja prodaje isto što i on – veoma lošeg kvaliteta, ali 10 puta jeftinije. Mislio je: “pobediće kvalitet”. Međutim, nije dobro procenio tržište. I propao, jer nije na vreme zbog sentimentalnosti, smanjio broj radnika – žao mu je bilo da ih otpusti – pojeli su ga troškovi za par godina. Sada je prezadužen – a ja ne vidim ni jednog od njegovih bivših radnika!

Hoću sada da vam objasnim – da li smo mi sami krivi zato što su nas lopovi opljačkali i ojadili. Sigurno da – da! Oni su dobro procenili i “oblikovali” tržište (gde se niko neće pobuniti) i uradili dobar marketing (bacali raznorazne koske da bi preživeli). Znali su, a i učili usput, kakva propaganda im je bitna za uspeh, mada su se i malo pogubili. Šta je mnogo “smešno” kod njih: kad kažu – ja sam imao 17 stanova pa sam to dao i doplatio za vilu na Beverliju. Ili uzeo sam kredit, pa otplaćujem. Niko ih ne pita kako su dobili garancije ili kako im je rata 5 puta veća nego plata!

Oni nas krađu, a zavise od nas! A mi kao ovce! Blejimo! Teško bi to neko ko ne živi u mojoj Državi mogao da shvati!

Da se vratimo mi našoj glavnoj temi:

- Lako je izgubiti dosta para, dok se okrenete nema ih, a vama nije jasno gde su...
- Bilo koja investicija, bilo koje trošenje (para maker bio i poslovni ručak):

1. mora biti zapisano gde je otišao svaki €
2. sabirajte i preračunavajte stalno

- nemojte se naći u ćorsokaku – stanite na vreme.
- Jedan moj veoma dobar prijatelj je imao veoma dobru firmu koja je odlično radila. Imao je 17 zapošljenih radnika. Posao je počeo da se smanjuje. Nije shvatao da je došla konkurencija koja prodaje isto što i on – veoma lošeg kvaliteta, ali 10 puta jeftinije. Mislio je: “pobediće kvalitet”. Međutim, nije dobro procenio tržište. I propao, jer nije na vreme zbog sentimentalnosti, smanjio broj radnika – žao mu je bilo da ih otpusti – pojeli su ga troškovi za par godina. Sada je prezadužen – a ja ne vidim ni jednog od njegovih bivših radnika i poslovnih dugogodišnjih “prijatelja”!

Zato:

- Ne zavaravajte sebe da će sutra biti bolje i ne budite sentimentalni, već preduzimajte poteze koji vas mogu spasiti,
- Uvek ispravljajte svoje greške i to brzo i efikasno ma koliko da košta,
- Upornost i energija uštedeće vam novac, jer samo motivisani, puni duha i
- Samo const radom ćete doći do uspeha, a, uspeh je potpun kada napravite ODRŽIVU firmu – koja i kada niste tu i kada Vas ne bude bilo – će raditi i postojati.

Kada bi znali koliko dobrih ideja i projekata nije realizovano, koliko poslovnih prostora i hala zvrji praznih, koliko dobrih mašina stoji po šupama? Znete li koliko je to bačenih para i nečije energije? Razočaranja i raznih propadanja. Naročito onih koji nisu uradili dobre procene.

Pri izboru bilo kog posla potrebni su “alati”, “sirovine” i “ljudi”. Vrlo je važno znati dobro odabrati! Lepo je kupovati opremu. Ali ko će raditi i da li prvo naći “majstora” pa onda kupovati opremu? I da li je to “pravi majstor”? I da li je cena kompatibilna sa proizvodom i da li će amortizovana oprema kupiti (zaraditi) novu opremu. Kako i gde sirovinu uzeti iz “prve ruke” i izboriti se sa monopolima tržišta? Da li ste stvarno **značajan** kupac? Da li ste polovnu mašinu platili realno – i koja je njena vrednost? Koliko košta održavanje moje mašine i ko je dobar serviser? Šta kad prođe garantni rok? Kakav i koliki prostor zahteva moja mašina? Kako je uneti kad su nam Vrata mala?! Potrebni su posebni temelji za moju mašinu! I nove instalacije! E, kad sve porazmislim. A, mislio sam da je tako lako i lepo kupovati mašinu i opremu! Sve sam zakasao + nam traže neke HASAP-e i neke licence; ko li me bio po uši da ulazim u tako nešto i da se bakćem sa otpadnim vodama i životnim sredinama.

Ispričaću Vam kako to rade moji drugari; dva ortaka, vlasnika jedne veoma uspešne firme srednje veličine. Imaju nešto preko 100 zapošljenih radnika, ali u svim sektorima lepo raspoređenih. U marketingu troje mladih i ambicioznih, u finansijama troje, u komercijali troje – u održavanju troje (elektrika, mehanika, elektronika), desetak vozača i svi ostali u pogonu! Rade kao sat! A da, Mašine kupuju direktno iz renomirane fabrike, ali uz sledeći dogovor: da im svake 3-5 godina dođe nova, savremenija i većeg kapaciteta, s tim da vrate staru uz normalno već unapred određenu smanjenu vrednost – za koju u komercijali same fabrike već imaju poznatog kupca. I tako oni doplate novu mašinu sa garancijom i idu dalje! Dobri dogovori - zar ne?!

Hoću da Vam kažem da se sve može dogovoriti – ali na početku – kada znate šta želite! To važi i za mogućnost dogovaranja sa prodavcima polovnih mašina. Strategiju Vi morate da imate! Prethodno važi i za prevozna sredstva i automobile. Pravite dobre dogovore – tržišno održive i povoljne po Vas!

Sa dobrim dogovorima, poštenim nastupom, nesvakidašnjim marketingom, moji drugari su postali malo-pomalo, korak po korak, ozbiljni “igrači” na tržištu! Pozitivni, prirodni, opuštani – čovek bi sa strane rekao da im sve ide po loju. Mada nije baš tako – proizvodnja im u ovo “loše” vreme, kao i svima, stagnira! Baš me interesuje koje će poteze da povuku! Još bolji marketing da bi zadržali planirane kapacitete ili proširenje tržišta ili proširiti paletu svojih proizvoda?! Sve zahteva podrobnu analizu – ali ja imam poverenja u njih i znam da će povući pravi potez (ili dva). Oni znaju sledeću VRLO BITNU caku: da je veoma značajno da drugi misle da je kod njih stanje tip-top - jer to je jedan od segmenata i preduslova uspešnosti, a takođe i dobrog starog domaćinskog, (gde ne moraju svi - sve da znaju), vođenja poslovne politike - na koje mi vrlo često zaboravljamo.

Zato Vam je moj savet: gledajući sve one kojima stoje mašine, oprema, vozila, njive i pašnjaci, štale i obori; kojima su kvalifikovani i istrenirani (obučeni) radnici rasuti ko zna gde; ili svima onima kojima lutaju napravljeni, neažurirani, bezvredni sajtovi koji samo prave pometnju; ili onima čije kancelarije se konfuzno, neadekvatno, neperspektivno, za džabe otključavaju, pa čekajući Godoa, zaključavaju.

Ne brzajte, nije stvar da “nešto” radite, sve dobro isplanirajte do detalja, ispitajte tržište, postavite sebe u planirane realne pozicije - postignite ih drugačije od drugih... Vucite prave poteze. Videćete prave efekte... Shvatićete šta je “pravi” posao. Jer lako je shvatiti šta je pravo tavorenje. Pazite se najviše nepoznatog . Da ne uđete negde - gde ne vidite i gde ćete sigurno, u tom mraku, udariti u nešto i (PRO)PASTI.

[Porcelan! Profit? Profit! Profit!]

Šta mislite, koliko košta jedan kvalitetan sajt sa softverskom podrškom, recimo za prodaju polovnih vozila u Americi? A koliko košta u Pakistanu? Zna li koliko su koštali čajevi u XVIII veku, a koliko koštaju danas? Došlo je do velikih pomeranja i velike razlike u cenama kroz vreme i lokacije nastanka proizvoda. Kako su se bogatile pojedine zemlje kroz vekove, a gde su sad? Zna li kako se štite velike ekonomije? Naročito kako se štite velike birokratije. Jer je Birokratija stvorena da štiti bogate, a oni da **imaju** i žele sve više i više. Politika i ekonomija sve više idu ruku pod ruku. Mislim da tako neće moći još dugo. Mnogi od nas čitaju novine – kažu da će one zauvek postojati. Ja se ne slažem – ništa nije večno – sve se menja – zato smo mi tu. Da neodrživo promenimo, a zastarelo unapredimo.

Dok ovi prethodni se trude iz petnih žila da sve ostane po pesimističkoj, razrađenoj, staroj tarabuki. Nove ideje da ostanu ad acta; jer one **nose** i nove ljude sa sobom, a oni to dobro znaju.

Kod nas nema pravih novena u novinama, pa ću Vam govoriti o žutoj štampi, časopisima, o papiru koji se baca ili obilato koristi u raznorazne nepotrebne svrhe, gde – normalan sled razmišljanja je reciklaža. Moj prijatelj je kupio mašinu koja je automatizovana i koja kao krajnji proizvod izbacuje karton ili kutije za jaja i štošta drugo. Međutim nije čestito ni pokrenuo tu izvanrednu mašinu. Zašto? Zato što nije mogao da nađe, ili nije umeo, dobrog tehnologa. Pričaću vam kasnije tu priču.

Šta mislite o pisanje knjiga – i to e-knjiga koja će kao i novine i magazini biti mnogo jeftinija i multimedijalna (postoje odavno softveri). Eto vam ideja za dobar posao – napravite e-knjižaru – prodajte autorska dela drugačije, jeftinije, na jedan sasvim novi način - na elegantan način! Nemate tih sklonosti? Ok. Hoćete da razvijate zdravu hranu, lekovito bilje, dobre stare sorte mangulice ili jagnjeta? Ili hoćete da čokoladirate sušene, ekološke šljive ili višnje ili orahe ili lešnike ili oskoruše?!? Nađite partnera, ispitajte ukuse, uradite probne serije.

Možda su Vaš izbor nekretnine, adaptacija i renoviranje ili posredovanje. Velike firme kao McDonalds rade to. Zna li kako? Lobiraju i grade, 10-tak i više godina, pozicije pre nego što nastupe na novo tržište. I onda kupuju nekretnine – ne samo na pozicijama za njihove pljeskavice. Već i pored autoputeva ili drugih atraktivnih lokacija! Konkretno McDonalds je prodao zemlju za poznati brend benzinskih pumpi u našoj državi. Tako se zarađuje. Možda imate nešto para?! A možda i vaši drugari?! Što ne biste kupili ili zakupili zemlju na 99 godina. Gde još možete kupiti tako jeftino – nego kod nas! Stotinu hektara za možda 50.000€?! Šta da radite? Zasadićete kedrovinu, orah, lešnik, hrast. Napravite samoodrživ ranč u pasivnim krajevima!

Pokrenite i uključite stanovništvo i preostali živalj tog kraja, (jer lagano “umiru” mnoga sela – naročito brdsko-planinska)! Možete napraviti raj na zemlji gde ćete uživati s drugarima. Zna li da sutra (ako se dođe do većeg kapitala) možete praviti i golf terrene, aqua park ili plantažu grožđa i vinariju sa geografskim poreklom, ili čitavo stambeno ili ekskluzivno naselje. Budite kreativni.

Možda Vas interesuju brdski predeli, lovišta, pastrmke, rakovi – nedirnuta priroda – pustolovina – džipovi, konji, jahanje po vencima planina. Organizujte to! Opet je potreban kompletan biznis plan! Jasan! Ostvarljiv! Jeste li uzeli papirić i olovku, jeste li zapisali nešto, nešto Vaše što Vam je prošlo kroz glavu?

Da, možete biti i “političar”. Ako posle čitanja svega ovoga niste poslali e-mail drugarima i prosledili im ovaj link ili niste ništa zapisali, ili se čak niste ni pogledali u zrcalu,

onda Vaša buduća preduzetnička karijera može samo tamo negde da završi. Ako ne želite tako da Vam se obraćam, stavite papirić i olovku ispred sebe i ja nastavljam da pričam.

Verovatno ste primetili da ima mnogo “pogrešnih” ljudi na “pogrešnim” mestima. Ne dozvolite iz bilo kog razloga da se to Vama desi u bilo kom od Vaših projekata! Takođe, obavezno imajte na umu da posetite sajmove i naučne skupove i prezentacije i povedite sa sobom svoje saradnike. Nije isto to, kao gledanje proizvoda na Alibabi sa neopipljivim, suvoparnim karakteristikama. Iskoristite kompletnu Vašu logistiku i ono što znate, na najbolji mogući način. Ako imate sluha, napišite neku pesmu za nekog vokalnog solistu ili napišete i osmislite scenario za neki kviz, reklamu, spot. Ili snimite neku emisiju o nekoj pustolovini, nepoznatoj pećini ili legendi o davno ugašenom vulkanu (čije je zaraslo i maskirano grotlo još uvek i biće na jugo-istoku naše Zemlje), a gde je bio Vulkan ima i **dijamanata** (naravno teme dobre priče). Kao što nam je Džek London poklonio romane pišući o svojim putešestvijama. Zna li da je baš on sve zapisivao po papirićima – i čuvao – posle sklopio, pa napisao svima znane i u milionskim tiražima prodate knjige! Nadam se da ćete i Vi nešto zapisati (malo sam dosadan sa tim zapisivanjem).

U biznisu je interes pre svega, ali ja ne vidim dobar biznis bez humanosti. Zato nemojte raditi i prodavati robu sa “felerom” bilo u moralnom ili realnom smislu i prodavati ono što ni Vi sami nikada ne biste kupili. Neka to rade drugi. U svojoj firmi uvedite godišnje nagrade (i sam kolektiv tajnim glasanjem neka bira ko će je osvojiti). Za godišnjicu firme izdvojte, maker simboličnu, sumu novca za štedne knjižice dece Vaših zapošljenika. Napravite neki izlet, piknik, za sve svoje saradnike. Odvedite ceo svoj tim na sportsku utakmicu ili neki concert.

Možda je Vaša želja da budete menadžer i organizator za druge! Da radite razvoz, catering, ili bilo kojih drugih potrepština. Treba vam samo prevozno sredstvo ili da nađete četvoro na četiri različite lokacije koji će sa sopstvenim vozilima to odrađivati. Pa samo uložite u marketing, sklopite ugovor sa jednom picerijom, palačinkarnicom, kafanom, ribljim restoranom i organizujete razvoz! Prosto zar ne? Mislim da uopšte nije prosto – da treba dobro isplanirati, tempirati, rasporediti.

Niko u porodici ne radi! I otac ostao bez posla! “Šta sada? Nemamo nikakvih prihoda.” Polako! Sednite i razgovarajte! Organizujte pomoć starim osobama, nabavku, čišćenje i uređivanje dvorišta, počnite da slažete kockice. Šta su Vam afiniteti, znanja, koju logistiku imate. Zašto ne biste u saradnji sa nekom turističkom agencijom organizovali izlete sa skarom i različitim dešavanjima! Lako je dogovoriti sa nekom kafanicom procenat za dovođenje izletnika! Napravite to zanimljivim, recimo organizujte lutriju gde svako dobija! Možda ste ipak za nešto što je mirnije. Nešto što možete da radite kući. Recimo ukrase za svadbe i veselja, aranžmane od suvog cveća, unikatne igračke i razne ručne radove. Ali gde ih prodati i treba puno vremena sve to osmisliti. Znam! Nije lako. Prvo jedinstvena ideja, realizacija, prodaja i tek na kraju pare! Morate sve imati smišljeno, razrađeno I tek na kraju dolazi naplaćivanje. Sve isto kao velika firma – a vi ste sami. Zato je potreban plan sa uvodom, razradom i zaključkom. Kako bez para napraviti nešto? Kako napraviti radio stanicu bez skupocene frekvence, bez uređaja, bez ljudstva? Pa probajte sa internet radio stanicom – pa ćete videti. Uvek ispitajte tržište! Moji prijatelji su tako krenuli! Pa su otvorili lokalnu radio stanicu – jer su frekvence skupe za regionalne pokrivenosti. Pa su onda proširili svoju priču sa mnogo lokalnih gradskih radio stanica; faktički sa istom logistikom pokrili “celu” zemlju! I to reemitovanjem! Uboli ukus slušaoca, sa malim troškovima dobili veliko tržište. I bum! To je to!

Tačno je da bez para - sve je teško započeti; ali džaba i pare ako nemamo plan. Sa dobrim planom vredi i rizikovati. Ne želim Vas uplašiti, ali nije sve u tome da iznajmite prostor, imate sekretaricu ili prodavačicu, skockate sve – nego da pravite pare! Mnogi su tako počinjali i zatvarali i nisu znali šta sa robom i opremom! Zato nemojte u tom smislu da imate uzore: jer ono što vidite kod drugih je fatamorgana – do toga se lako ne dolazi. Nego gledajte da zaradite za početak i 10€ dnevno – ali Vaših!

Imam prijatelja koji je imao nešto para, pa od dosade nije znao šta će! Mislio on, mislio, pa smislio da se “igra” na berzi. Malo tamo – malo ovamo – sitno! Ništa nije znao o tome i nije

me poslušao. Sad se više ne igra. A, lepo sam mu bio predložio da prouči malo internet i da počne da kupuje domene, samo mi se nasmejao... Vi me poslušajte. Požurite sa zakupom domena – ostalo je još malo toga dobrog da se smisli i isto zakupi – a neki domeni su prodati po više miliona dolara. A, i Vama će trebati za Vašu firmu domen, naravno prvo ime, ali vidite da je sve povezano.

Kad smo kod interneta – znate li da je 70% svega na internetu – prodaja i oglasi. Možda je i to dobra ideja. Ja sam pre 15-tak godina odradio softver za analizu cena proizvoda sakupljenih po malim oglasima. I to, na takav način da je računar izbacivao:

- srednje cene,
- min cene,
- max cene,
- i/ili određeni % ispod min ili srednje cene, za određene proizvode ili za određene grupe proizvoda.

Time sam došao do mnogih zaključaka i neverovatnih podataka u razlici u ceni između čak dva relativno malo udaljena mesta. Možda tu možete naći sebe. U određenoj grupi proizvoda koja Vas interesuje. Zanimljivo, zar ne? Stvarno me je to zanimalo tako da sam čak odradio probne sajtove za oglase u smislu: “sve i svašta”! I tu sam došao do neverovatnih otkrića! Video sam šta tačno nedostaje u propagandi određenih proizvoda, video shvatanje pojedinaca prema određenim grupama proizvoda i shvatio kako, gde i koje oblasti treba tretirati i kako ih organizovati! Veoma je zanimljivo – verujte.

Moram i ovo da Vam kažem. Nalazimo se na prekretnici – nešto se dešava. Naše velike firme (ne mislim na one koje više ne postoje), mislim na firme tajkuna, lagano pucaju – ne žele da se transformišu, već žele da nađu nekog kupca i da izvuku što mogu više. Napravljene su svakakve velike greške i našle su se u ćorsokaku. Isflekani i namazani raznim bojama, njihovi vlasnici lagano se povlače gde ih niko neće videti. Ne može se više jeftino kupiti, a skupo prodati. Tu se otvara šansa i za nas! Iskristimo je! Uspostavimo nove – prave odnose i relacije!

Namerno pišem ovu pisaniju bez istraživanja i ispitivanja tržišta i konkurencije. A i zašto bih to radio kad sve ovo čitate bez ikakve nadoknade. Ha, ha, ha. Šalim se. Pišem iz srca nadajući se da će nekome ovo bar malo pomoći. Možda je nešto izmuvano, ispreskakano, napisano s brda – s dola, ali stvarno nemam vremena da se više puta vraćam i dopisujem i prepravljam i doterujem i šminkam i pravim da bude: “baš onako kako treba”. Imajte na umu i da je ovo moj PRVENAC, pa mi malo progledajte kroz **prs(te)**. Šalim se. Pravi razlog je što sam započeo i otvorio mnoge frontove i da stvarno nemam trenutno vremena da svom prvencu posvetim više pažnje. Ne bojim se da li ću sve postići i da li ću uspeti. Znam da hoću! Jer uvek imam, ako nešto pođe nizbrdo, rezervnu varijantu sa dodatnim planom za transformaciju (kao TRANSFORMERS)! I sve što imam ulažem u nove projekte jer nemam vremena za čekanje. Takav sam! Idem napred!

Čekaj. Šta sam još hteo da Vam kažem? Puno toga! Nadam se da neću ispustiti važne stvari – jer ne znam kad ću početi da pišem drugu pisaniju i malo ulepšati i popraviti ovu što čitate – a vi do tada obavezno počnite svoj biznis. Makar u svom dvorištu ili garaži, na terasi ili podrumu.

Turizam, moda, časopisi, kozmetika, ulepšavanje, fitness, ples su DELATNOSTI koje su veoma zanimljive za biznis! Naročito za žene! Ali kako?

Ne znam da li znate da postoje milioni lepих kuća: vila i vikendica, ekskluzivnih apartmana, brvnara; na lepim i poznatim i manje poznatim mestima; na obalama mora, jezera, na planinama i ravnicama; a koriste se po mesec dana u godini ili ni toliko. I da li znate da se manje od 5% njih rentira! Pa žene, organizujte se! Razmišljajte!

Da, sledeća je moda i glamur oko nje! Lično se ne bih petljao sa tim ako nisam školom i zanimanjem baš vezan za tu oblast. Jer ovo što vidimo kod nas je fatamorgana: čista krađa

autorskih dela naših nadarenih školovanih dizajnera i kreatora! Dok nam se “neke” naše dame šepure svojom kreativnošću, a ne znaju olovku da drže u ruke – kamo li da nešto nacrtaju! Mislite li da je dovoljno da neko ima para i da radi šta hoće? I da ugnjetava kog hoće?

Uvek budite ono što jeste i tako i pravite izbor onoga što ćete raditi. Pogledajte oko sebe i pogledajte se u ogledalu, napravite zadnju analizu u glavi i počnite da pravite algoritam vašeg poslovanja.

Počnite da raščišćujete papiriće pišući svoju pisaniju biznis plana i maker Vam on i nije neophodan u prvi mah - pišite ga za sebe, jer možda već sutra i potreba, ako se aplicira za neka sredstva ili ko zna šta već! Mislim da lagano uspostavljamo prvi kontakt. Jer trudim se da Vas vidim gledajući sebe pre 25 godina sa “prepunog” znanja i elana. E, kako mi je pamet letela. Ja jesam dosta čitao, moglo bi se reći da sam stvarno načitan – jer čitao sam i **gutao** sve - od beletristike do stručnih knjiga iz ekonomije i prava – što, ispostavilo se na kraju, nije ni imalo veze sa mojom diplomom i strukom. I što baš, morate priznati, nije dobro!

Pun sebe i pun snage noćima sam pravio raznorazne kombinacije. Nisam mogao da spavam – samo sam razmišljao i opet bunovan kovao planove, zapisivao i razrađivao! Verujte, sada kada se setim, nije mi lako. Ni da plačem ni da se smejem! Ne bih Vam pozeleo put kao moj!. I to je jedan od razloga za ovo pisanije! Toliko sam grešaka napravio – da ne mogu da se izbroje. Bio sam kao pile među vukovima! Sa visokim moralnim normama i kodeksima! Koje sam bogami dobro plaćao, ali nikad odustao od njih!

Sada je mislim dosta lakše: uz internet, forume, blogove. Kad sam ja počinjao-ništa od toga nije bilo-skoro sve si krišom morao da “kradeš”. I što je najgore sve je bilo na “kašičicu” - a, ja gladan kao “vuk”. Jedino što mi niko nije rekao je, da kad sam ušao u realnost, nije bilo ništa i ničega od onoga kako sam ja i šta sam to ja zamišljao (ni tada ni sada); i kako sam bio vaspitavan da prihvatim za mene nepojmljive stvari. Moj mozak je bio stvorio jednu džentlmenšku sliku gde ćemo svi mi koji se bavimo istom delatnošću da pošteno stanemo na crtu, pa kom opanci kom obojci! Mislio sam da je to kao ono u sportu-ne može se uvek biti prvi što je normalno, nije katastrofa izgubiti. Međutim, To ne važi za biznis. Šta li sam ja snevao? Nije bilo ni Vinetua, ni hajduk Veljka, ni kraljevića Marka. Zato, pamet u glavu i ništa ne očekujte za džabe! I znanje, pa mora da zagreješ stolicu, da bi ga “platilo”. Naravno da su krivci i naši roditelji koji su nam svet prikazivali mnogo lepšim nego što jeste. Zato se divim japanskom kulturi i načinu razmišljanja, vaspitavanja, discipline, požrtvovanošću. Oni svoju decu uče: “da su mala i siromašna zemlja i da moraju puno da rade!” Zato se ponašajte kao Japanac, budite **tvrdi** u pregovorima kao Jevreji, imajte samokontrolu i organizaciju kao Nemci, trgujte dobro kao Holanđani i pregovarajte dobro kao Francuzi i experimentišite i hrabro ulazite u nove projekte kao Amerikanci i “držite” i negujte svoje partnere kao Šveđani! Čuvajte informacije – nikad ne recite sve, budite suzdržani i u najkritičnijim trenucima i uspeh će Vam biti zagarantovan. Radite na sebi i okolini. Imajte osmeh i kada niste raspoloženi, maker on bio skriven kao Mona Liza. Da, I to je dobar posao – slike – umetnička dela. Mnogo je talentovanih, akademskih umetnika koji nemaju dovoljno za život. Pomozimo njima-napravivši dobar imidž svojoj firmi. Pričao sam Vam o važnosti kako doći do dobrog logotipa, dizajna za vaš proizvod, imena firme, slogana itd... Dajte studentima ili srednjoškolicima umetničkih škola nagradno putovanje za grupu koja najbolje dizajnira, izradi Vam to i to. I to je to! Spojili ste lepo sa korisnim! Za male pare dobili ste unikat-gde su svi na kraju zadovoljni. To je suština.

[Pravo Planiranje Pravi Prosperitet]

Utičite na decu pravim domaćinskim vaspitanjem, ali i da se bave sportom, da internet koriste u prave svrhe, da piju što manje lekova, da gledaju prave emisije i normalne crtane filmove Ii da se što više druže i igraju sa svojim vršnjacima. Biznis je toliko postao beskrupolozan da u pola sveta deca primaju zastarele i nepotrebne vakcine, štetne lekove i preparate, jedu neadekvatnu hranu i piju preterano hemijski istretirane sokove i vodu.

Za zloupotrebe na svim medijima i da ne pričam. Nasilje čak i u crtanim filmovima; nasilna muzika i moda... Dovelu je do nasilja kod mladih u učionicama, na ulicama, sportskim terenima. Nadam se da će neko od Vas imati produkcijsku ili izdavačku kuću i da će imati ovo na umu: da je lepo – lepo i da ukusno bude ukusno. Hiper produkcija ne može izbaciti kvalitet i mi se moramo boriti protiv toga – jer oni zavise od nas – našeg bojkota. Samo kvalitet može trajati i ostati u sećanju. Postoje mnogi razlozi zašto je to tako, ali ja ću se osvrnuti na jedan koji je neprimetan, ali zabrinjavajući.

Kobajagi nam je dato “pravo” izbora. Jeste li primetili da deca “poznatih” nastavljaju “putem svojih roditelja” – svuda u svetu, pa i kod nas. Ne mislim samo na filmsku produkciju – nego na sve oblasti u svim segmentima društvenog i privrednog života. Nemam ja ništa protiv toga. Ali jeste li se zapitali šta je sa kvalitetom? Da li su oni prevazišli svoje “roditelje” i koji procenat njih je to učinio? I na koji način su oni došli do tih pozicija? Kada bi uradili neko ispitivanje – došli bi do poražavajućih podataka! E, pa to – to se zove nepotizam. Poštovanje i odnos učitelja i učenika lagano gubi trku sa vremenom. Svi to vidimo. Znamo da to nije dobro. Smatram da je jedna od posledica toga nehumani profit, koga podržava beskrupolozna politika, gde smo svi zajedno krivi što nemamo: ni dobar film da pogledamo, što ima na hiljade kanala. Što je sve to smišljeno napravljeno, što se tako menja istorija i prave paraziti, što stvara veo tajne –servirane u “oblandama”; smišljeno napravljeno i kontrolisano sa njihovim hiljadama “tajnih agenata”, “spavača”! Nevidenim šundom se otima sve i ništa ne ostavlja. Narod je ostavljen u “ljubavi” bezobzirnosti, lažnih experata, nezalica, koji nam poturaju ” španske” i “turske” serije i “golotinju” sramnih partokratskih institucija! Itd...

Taj i takav virus je sistematski stvaran i mnogo je teško suprotstaviti mu se! On se tako brzo širi i množi i trebamo mu hitno zaustaviti lanac ishrane! Jedino bistar um i probuđen ponos mogu mu stati na put. I zato kad gradite Vašu firmu pazite kako to radite i sa kojim ljudima. Pratite svoj nos... Oslonite se na znanom i neznanom iskustvu i instiktu. Običan život je čudo! Mnogo čemu nas uči. Bitno je biti opušten, realan i privržen svojim idejama. Upravljajte se normalnim životnim stvarima i celu priču ispričajte u svojoj verziji, sa svojom vizijom, ne gubeći kockice koje morate složiti, jer inače ćete se vratiti na početak, a onda ste izgubili ono najvažnije: elan i energiju!

Budite oprezni. To ne znači bidite sumnjičavi. Nego ponovo proverite sve parametre i proverite ljude sa kojima treba da saradujete. Pazite da vam se ne ubace “oni” ljudi koji nemaju harmoniju, koji su tu došli “preko veze”, bez timskog “duha”, bez kreativnosti i pozitivne energije. Ako ste “tu negde” – menjajte sve! Inače to što imate – neće potrajati. Napravite nov raspored nameštaja, okrećite u druge boje i videćete da se stvorila nova energija. Ako Vam nešto ne ide – okrenite drugi list. Nemojte zlostavljati sebe i na silu planirati i pokušavati to da realizujete. Pređite na drugi biznis plan, iskoristivši sve pozitivno iz prethodnog. Bolje ćete se osećati.

Pričao sam sa prijateljem. Ima dobre ideje da poboljša posao. Međutim, nikako da krene. Nedostatak energije? Ne! Vidim mu u očima kada priča o tim stvarima. Strah? Ne! Dugo godina se bavi biznisom i iskusan je vuk. Podrška? Da! Nema je. Svi oko njega statični. Veoma bitan faktor – ako tim sa kojim radite ne može da Vas prati – a Vi, ma koliko se trudili, ne možete da ga shvatite i pokrenete i ni na koji način date mu elan.

Cilj da se napravi kuća (firma) nije lak. Treba izabrati poziciju, pa ispitati zemlju za temelje, pa isplanirati koliki temelj i koliko jak da se može nadograditi još neki sprat, pa raspored prostorija, opet prema prethodno urađenom planu i u zavisnosti od mogućnosti i sredstava: Nepredviđeni radovi, dodatne izolacije, voda u temelju, zastoji, vremenske neprilike; različiti problemi koji mogu iskrsnuti na 1000 pozicija koje treba da se urade. A još nije ni početo!

Već se razmišlja: da li ću imati para za sve to, gde da uštedim?! Takav je biznis. Samo mnogo “gore” i teže nego kad se radi kuća gde se može uštedeti na “jeftinim materijalima”. Zato – ne počinjite nešto van Vaših mogućnosti! Pametan izbor – ključ do uspeha. Nemojte da Vam bude žao, smatrajući da ćete uštedeti na ulaganje novca u putovanja i istraživanja drugih

tržišta – sigurno ćete doći kući sa nekom dodatnom karikom u Vašoj ideji i sa sigurno “napunjenim baterijama”.

Moj prijatelj je sastavio izvrstan tim mladih i sposobnih ljudi. Nije štedeo. Radili su na razvoju automatike centralne klimatizacije. I softverski i sa mehaničke strane. Čudo su postigli. Međutim, poslove su dobijali sporadično, bilo je to golo preživljavanje! Mom prijatelju je bilo preko glave **tavorenja**. Bio je najbolji – sa najboljim cenama na tržištu, a ni najave, ni pomaka da će krenuti na bolje! Onda je, na moju preporuku, napravio jednu veliku “žurku”. Njegova prezentacija je trajala samo sat vremena (sasvim dovoljno) – oduševila sve prisutne – a posle toga je nastavljeno u fenomenalno organizovanom koktel partiju sa dobrim štimungom poznatih umetnika. Pored uvaženih zvanica iz svih struktura društva, bili su prisutni i mnogi mediji. Moj prijatelj – kad se sve završilo – nije više imao para ni za cigarete. Ali, desilo se čudo! I on više ne može da postigne da uradi sve poslove koje dobija! Da li i Vas svrbi levi dlan? Malo ili mnogo... Da li to znači da ćete i Vi nešto slično uraditi? Ako Vi sami sebi ne možete pomoći – niko Vam drugi ne može pomoći! Verujte da se dobra energija širi i stvara. Dobar tim: sa dobrom energijom i pametnom taktikom – pobeđuje. Zato uvek težite tome! I uvek budite u toku. Uložite u ljude koji to zaslužuju. Nećete se pokajati.

Sebi postavljam visoke ciljeve. Oni laki me ne interesuju. Više volim da kupim zaraslu, strmu padinu – nego čist, ravan plac. Takav sam. Samo radom možete doći do vrha. Svakodnevnim – po 10-16 h!!! I nemojte biti sebični – jer nećete doći do cilja. A čovek je po prirodi sebičan... Većinu stvari koje radi – radi zbog sebe samog. Tu nema mnogo razuma. Kao i u ljubavi. A cilj je u biznisu drugačiji, sa više lica, kompleksan. Da bi mu videli lice – moramo ga razumeti. To sebičnost i tvrdoglavost ne dozvoljavaju. One nas teraju napred, ali i odvrćaju od realnosti.

Evo kako to izgleda u običnom životu: tata i mama će, sine, da prave vikndicu; kupili su jedan mnogo lep proplanak tamo daleko; pa ćeš ti sine da pomažeš; sadićemo lepo drveće i cveće; želiš li sine da nam bude lepo; da – vreme prolazi – sve to bude lepo – ali gde je sin, a i mama – jer neko mora da se brine o sinu i mi ostanemo sami na tom lepom proplanku... Kasno je sad da se zapitate čiji je to bio san? Razumeli ste... To je i odgovor na ono pitanje od ranije da li sa nekim treba pojesti “džak soli” da bi Vam bio partner – koje ipak moram prepustiti Vama! Bito je samo da ne bude **prekasno!**

Ali u biznisu nije tako! Moramo sagledati logistiku, videti želje naše “dece”, usmeravati ih i prilagođavati i napraviti nešto što svi volimo.

Paradajz “Jabukar” , skromnog izgleda, pun semenki ali i miomirisa, nam u principu može reći sve:

- kako se definisati
- kako napraviti izbor
- kakvu propagandu osmisliti (gde plač i plakanje ne pomažu)
- kako (za)štititi tržište
- kako iskoristiti prirodne resurse i postojeću logistiku
- kako shvatiti “igrače” sa različitih podneblja
- kako shvatiti savremeno doba
- kako se ispoštovati svoja i tuđa pravila koja sva imaju svoje specifičnosti, koja su interna i posebna za različita tržišta
- kako uspostavljati vrednosti, disciplinu, odnose,
- kako sve iskontrolisati
- kako motivisati i unaprediti

Vaš stav će biti ogledalo Vaše firme. Budite pravedni i zaštitite svoja znanja i postavite visoke, ali dostižne ciljeve “skomno”. Pazite se onih koji stalno čekaju i žele da se okoriste. Ti predatori i špijuni, (ja bih njih nazvao imbicilima i strvinarima), vrebaju svuda i vrlo je teško,

ne samo zbog njih, učvrstiti pozicije i opstati i trajati, jer ništa nije večno ako se ne znamo prilagođavati.

Kada je pravo vreme da se unapredi i proširi biznis i u šta prvo uložiti? Moramo se zapitati i sledeće: u šta vi privatno ulažete i koliko su se promenile vaše potrebe kako je vaš biznis počeo da raste. Mnogo toga Vam mogu reći o tome – naročito se nadovezati na parodiju mog prijatelja koji je za svog poslovnog partnera rekao – “iz satelita se vidi kineski zid – i ograda našeg drugara”. Ogromno imanje je naš prijatelj opasao ogromnom, visokom zidinom! A šta će mu to?! I kada imate para, dobro razmislite gde ulažete novac. I da li ćete koristiti to što ste kupili. Mnogi su i svoj zarađeni kapital trošili na provode i po kafanama i sebi govorili – to je neznatan procenat moje konstantne zarade. A, šta se u stvari desilo sa njima?! Nisu ispratili izgubljeno vreme, nije pošlo onako kako treba, nisu posvetili pažnju kako treba dešavanjima i dogovorima i ... Kad ti nije bistra glava... Još miševi počeli kolo da vode. I... Nema I... Opet pamet u glavu. I počnite da razmišljate kako da nagradite nečiji élan, energiju, odanost i na koji način da poboljšate svoj marketing i dobročiniteljstvo (što je isto deo marketinga). Gde, kome, koliko i šta? Odgovor nimalo nije prost. Jer, kažem Vam, čovek je po prirodi sebičan i kad mi mislimo da činimo pravu stvar – ne mora biti baš tako.

Reći ću Vam (a pisaću dosta o marketingu u narednim pisanijama), ja ulažem u decu i sport – njihove dresove, sportska putovanja, dobre trenere.

Pomažem različite sportove (nemam svog favorita); tu sam naišao na razumevanje i neverovatnu sreću i radost onih koji mi je bezrezervno i prostodušno uzvraćaju; stalno dobijam pozive za njihova dešavanja i utakmice! Mislim da je to prava stvar.

Možda nisam došao do nivoa (a ni para) svog “uspeha” i razmišljanja da pravim neke “zadužbine i mauzoleje” – i verovatno neću. Nekada treba uraditi samo male “stvari” i sve će doći na svoje mesto; samo u pravo vreme, sagledavši “problem”, skoncentrisano! Zato daj sebi vreme za razmišljanje – jer nema se gde nazad. Mada je nekada bolje i stati nego srljati u nepoznato i nerazumljivo. Izbistri misli, jer odluka na kraju je samo tvoja!

Isprati ovo naredno:

1. JEDINSTVENA IDEJA (makar u “nekim” segmentima vašeg plana)
2. TRŽIŠTE (kompletna analiza i ispitivanje)
3. MARKETING (probni, srednji, konačni)
4. DOBAR IZBOR SARADNIKA KOJI SU DOBRO MOTIVISANI
5. ORGANIZACIJA (min. trošak – max. učinak, dobra komunikacija)
6. REALIZACIJA (menadžment, komercijalna, finansijska i pravna služba)
7. CONSTANTNO BDENJE (kontrola nad svakom karikom) I UČENJE.

Napred! Nema veze ako sami sve to trebate pokriti. Slažite KOCKICE samo planski, samo sa projektom, pametno, korak po korak. Mada, da znate, da je svaka ova pobrojana crtica, čitava nauka i da se o svakoj mogu napisati knjige i knjige (naravno da su već napisane i da će tek biti pisane).

Sada negde u međuvremenu:

U mom gradu je ugašena velika softverska firma, koja je kao stub, zapošljavala elitu iz te oblasti. Razvijali su izvanredne softverske aplikacije. Zbog “naših teških” uslova poslovanja i zbog lošeg menadžmenta, veliko znanje otišlo je u nepovrat. Oni snalažljivi otišli su u “beli svet”, a mnogi ostali ne znajući šta sada?

Posao i saradnici u većini slučajeva neće vas sami naći, makar imali tradiciju! Morate sami reagovati. I to brzo! Osetiti. Prilagoditi se. Modifikovati. Iskoristiti svoje znanje i iskustvo. I na kraju i Vi što ne znate šta da otpočnete – iskoristite i okupite tu rasutu pamet!

Na žalost, (u mom gradu), propalo je ili prodato mnogo firmi. Nekada su zaposleni (redak slučaj) dobili veliku naknadu. Ni tada se nije dobro reagovalo. Umesto da je tim ljudima

sa “velikim parama” prezentovano šta je sve moguće pokrenuti samostalno, a šta sa udruživanjem tog značajnog kapitala!!!

Ništa od toga (sa ogromnim parama kojima se zna poreklo) nije urađeno – već je novac otišao za kupovinu “nekih” stanova za izdavanje ili novih automobile i nameštaja. Da se i Vi ne biste hvatali za glavu: ne čekajte; ne opuštaite se; iskoristite priliku; posao čeka – da od njega napravite dobar biznis. Pripremite se dobro.

Evo primera kako od 3 posla koja su u stagnaciji ili golom preživljavanju, možete napraviti super biznis!?

1. DOBAR MESAR – MESARA
2. DOBAR PIVAR (VINAR) – PIVNICA (VINARIJA)
3. DOBAR KUVAR – KAFANA

Dobar menadžer:

Objediniće planski i napraviti dobar brend! Napraviće (u kafani koja ne radi) pivnicu sa domaćim pivom i domaćim kuvanim kobasicama (mesar) u pivu sa različitim đakonijama i prilozima! I drugim nekim specijalitetima i svojom catering službom. Sa planom širenja na druga gradove...Domaće pivo, domaća kobasica i mašta...Prosto, zar ne? Ne baš! Ništa nije prosto! Zato ja uvek tražim “boljeg od sebe”! Gledam, posmatram i učim. Jer samo na taj način se može doći do uspeha. Nađi i ti “boljeg od sebe” i pokušaj da ga uvučeš u svoj tim!

[Promenite Pristup Postavljajući Pravila]

Tajna uspeha ne zavisi samo od tebe! Moraš biti skroman i shvatiti da ne možeš razmišljati na pogrešan način: “kako da imam sve što poželim” – što su nam naši stari prazno nepromišljeno i isprazno i ishitreno pričali kad smo bili mali!? Vaspitavali nas kao Prinčeve i Princeze. Tata će sine! Mama će sine! Pa se učitali kad se vreme promenilo i kad su jadni shvatili koliko su pogrešno mislili i radili i grešili.

U međuvremenu:

Bilo je to pred otvaranje jedne škole čiju kompletnu izgradnju su finansirali STRANCI. Kada je jedan čikica sa aktovkom, tog dana, ušao je u školu i seo u jedan čošak dugačkog hola. I uzeo da prelistava neke papire. Niko ga nije primećivao. Prolazilo vreme i on se stopio sa studentarijom koja je žagorila. Odjednom, u trenutku, ušli su (bolje rečeno upali) specijalci i milicija. Sve ispretresali, a zatim sve blokirali. Niko nije mogao da mrdne; napolju je bilo još gore – kao invazija... opsadno stanje...kolone crnih automobile sa rotacijama. Helikopteri. Klasičan napad na neko utvrđenje. I zatim su se pojavili “naši” ministri. Opkoljeni sa svih strana ogromnom svitom. I sinulo je na desetine kamera i fotoaparata. Direktor škole ih je sačekao. Objasnili su ministri da je bila "UGROŽENA BEZBEDNOST" – pa su došli sa tri kolone automobile koje su bile razdvojene (neke lažne – prazne – kao mamci); jedan “najvažniji” minister je došao helikopterom Zbog te dojave moralo se blokirati sve. Čak i autoput. E, pa sad možemo da krenemo sa protokolom. I krenulo je. Samo gde li je konzul TE STRANE DRŽAVE (pa oni su dali pare) – setio se direktor škole. Nema ga – zovi ga telefonom. Tada je iz čoška hola, sa klupice ustao čikica. On se sam dovezao i parkirao malo dalje i čekao. I čudio se! Ne znam da li se krstio? Ja se krstim i rukama i nogama!

Ali tako je to kod nas! Ljudi vole da se slikaju – pa čak i na putu sa jednom kantom bitulita – koju kao ni ništa drugo – nisu oni kupili – nego mi. Slikaju se, pričaju, fale se čim se nešto napravi (i po više puta dok se ne napravi) – i to našim parama – pa sto puta seku šarene i crvene trakice. Naročito se diče kad uzmu kredit za nešto što treba da se napravi – jer kamate

su male – pa su svi srećni! Naravno da će te kredite vraćati naši unučići, pa ŠTO BI SE neko sekirao!

U svetu su odavno postavljena “malo” drugačija pravila u ponašanju, pravilima i načinu poslovanja. Veliki igrači odlučuju o svemu u svim sferama. Tu nema pardona (tako se ponašaju i “naši”) – jer igra je surova i povlače se beskrupolozni potezi. Iza svega toga stoji veoma moćna aparatūra koju mi plaćamo i koja se KORISTI svim (dozvoljenim i nedozvoljenim) sredstvima. Špijunaža i marketing (bolji izraz PROPAGANDA ZAVADI PA VLADAJ) su osnovna njihova sredstva za ostvarivanje ciljeva. Mi kao mali, ako to ne shvatimo, nikada nećemo postići ciljeve. Samo ćemo rasuti svoju energiju i utopićemo se u “moru” onih koji to nisu shvatili.

Znači, (da se vratimo na temu), cilj, strategija, marketing, uspeh. Kad kažem marketing, mislim na sveobuhvatne poteze vezane za postizanje cilja: od analize, diplomatije do ubeđivanja tržišta u kvalitet i neminovnost onoga što planiramo! To košta! Puno! Ali kad dođe do tog nivoa da “mašinerija” proradi – onda će nam biti “lako”. Bez predaha, sa olakšanjem, možemo krenuti dalje ka drugom i višem cilju! Najgore je to što vreme ne možemo kupiti – ali smo valjda shvatili i naučili kako se funkcionišu!

Pažnja! Error! Error! Pišti! Nešto nije kako treba. Gde je greška? Možemo li je ispraviti? Svuda je kriza – pa i kod mene?! Ni novac nije ono što je bio! Šta se desilo?

Veliki “igrači” su napravili grešku (ili dve)! Nisu se dobro proračunali. Kako je otprilike do toga došlo? Da bi se zaštitila, Evropa je napravila jednu valutu – jedno tržište za pariranje drugim ekonomijama. To je O.K. kao ideja. Međutim, startovalo se sa velikom krađom – uništenjem koncepta fer igre! Uništena je vrednost novca – i to duplo! Kako je to moguće? Lepo. Recimo nekad je vrednost nekretnine (ili bilo koja druga roba) bila 100.000 DM, sada je ta vrednost 100.000 €, a svi znamo da je bila zamena 2 DM = 1 €. Samim tim je došlo do pada standarda i mnogih drugih poremećaja. Drugo, ništa manje bitno, plan razvijenih zemalja je bio da u okviru svojih granica razvijaju “pamet” i visoke tehnologije (fine stvari), a da za “prljave” stvari – “prljave” proizvodnje uposle “jeftinu” radnu snagu siromašnih zemalja i njihove “jeftine” sirovine (dok će svoja prirodna bogatstva čuvati). Šta se desilo? Pa to da “visoku” tehnologiju nema ko da kupi id a društvo ne može da prati brzinu napretka! A i zbog starih istorijskih grešaka njihove zemlje su naselile milioni “stranaca” – i za njihove građane nema posla. Sada planiraju da ih vrata – ali ne znaju kako. Ne mislim na nas – nama će ih vratiti – to je već dogovoreno! Treće, (isto veoma važno), pare su date velikim glomaznim sistemima (koje imaju 10 **međunivoa** menadžera i sporu neadekvatnu birokratsku komunikaciju i rasipanje i nedostatak ideja) kojima nikad nije dosta. Ti veliki, gladni i spori sistemi u kojima nema kreativnosti i brzine, nisu kompatibilni sa vremenom u novonastalim uslovima poslovanja. I nastavljaju da kao paraziti isisavaju snagu sveopšteg normalnog poslovanja i egzistiranja društva.

Gde se stvorio veliki jaz i zasićenje shvatanja realnog! A mi? Šta da radimo? Pored toga što treba sve to da platimo – moramo i brzo reagovati! Stati na crtu i: “malim”, “pokretnim” prilagodljivim firmama sa novim idejama, preokrenuti stvar. Jer biti dobar menadžer nije više kao nekada. Vratimo kreativnost i sagledajmo situaciju. Sadašnje menadžere fabrikuju veliki sistemi po njihovom kalupu – koji je zaštićen sa svih strana – zbog bogaćenja bogatih pojedinaca i stvaranja poslušne “marve”. Zato sada fale TOP MENADŽERI! Ako učimo dovoljno dobro – bićemo to mi. Zato, napravimo svoje kalupe u svojim radionicama. Prvo se zapitajmo, a zatim shvatimo da “use i u svoje kljuse” – samo RADOM možemo parirati ovakvom “novom društvu” – i zato:

papir i olovku u ruke:

0. oslušajte
1. zapisujte
2. proučavajte

Jer znajte: da u svakoj sitnici postoji sitnica gde možete zaraditi.

Do jednog svog lepog biznisa sam došao čitajući i proučavajući zakone, njihove nacрте, odnosno neminovnost njihovih promena, koji će doći ; upoređujući ih sa okolnim državama i svetom i “posledicama” koje su se kod njih izdešavale sa stupanjem i primenom tih zakona. Jer “mi” tu, kao i u svim oblastima, mnogo kaskamo! I mogu Vam reći da ako nemate pravnika u svojoj firmi – vreme je da ga imate!

[Petoprocentno Pобољšanje Preporučuje Poslovanje]

Ljuti ste malo na druge. Ne budite ljuti na druge – budite ljuti na sebe. Verovatno shvatate situaciju. Opekli ste se - bez toga se ne može – ali tu je novo iskustvo – i bolje ćete razumeti i na pravi način razmišljati za drugi put. Siguran sam da ste imali neku ideju za otpočinjanje ili unapređenje vašeg poslovanja. Verovatno ste i podelili svoje misli sa voljenom osobom, prijateljem ili saradnikom. Da li ste naišli na nerazumevanje? Otpor? Ili je sve ostalo bez komentara? Verujem da ste bili povređeni. Moram Vam postaviti pitanje: da li ste napravili plan kome i na koji način prezentovati Vaše ideje? Ili ste stihijski i bez puno razmišljanja “srcem” to uradili... Jeste li Vaše misli podelili sa kreativnim i poverljivim osobama. Na kraju: koji je bio Vaš cilj i kakvu reakciju ste očekivali? E sada, kad smo sve to izanalizirali – vidimo da nema razloga za paniku i razočaranje. I nadam se da sama Vaša reakcija neće izazvati nedostatak sigurnosti, volje i hrabrosti za otpočinjanje i realizaciju vaše ideje. Znam da sigurno niste ništa pogrešili što ste obelodanili vaše razmišljanje. Jer verovatno ste čuli neke dobre komentare i sugestije koje možete iskoristiti. Saznali ste i da u bilo kom obliku Vaša “prezentacija” mora izgledati kao prava promocija uz ispitivanje tržišta, nedoumice, pozitivnu tremu, adrenalin, uzbuđenje da nekom “prodate” nešto i na najbolji način dočarate ono što želite. Zato u “ispitivanju tržišta” imajte na umu različitost osoba kojima su interesovanja različita, kao i znanje u samoj oblasti koju izlažete Vašim slušaocima.

Zato uvek imajte pred sobom projekat – jer samo “mozganje” u glavi neće dovesti do realizacije. Morate na papiru da sklopite kockice! Jeri same misli nisu došle hronološki – onako kako treba da se razvije jedan projekat – i sigurno niste obuhvatili sve segmente koji su neophodni za razrađivanje i kasniju realizaciju!

Uvek će se pojaviti neke nepoznate i neka x-pitanja. Dok stavljate sve to na papir – i nije strašno – ali u realnosti te nepredviđenosti mnogo koštaju! Papir sve trpi i možemo ga zgužvati ako nije dobar. To u samoj realizaciji projekta nije moguće!

Firme za konsalting mogu mnogo pomoći. Naročito u apliciranju kod određenih organizacija, bankarskih podrški, subvencija itd... Međutim to i košta i isplati se! Pogledajte i druge biznis planove; srodnih i nesrodnih delatnosti. Izvucite pouke i iskustva drugih ljudi.

Svuda je glavno – postići cilj; i svuda je procedura ista:

- osmišljavanje proizvoda (usluge),
- ispitivanje tržišta,
- izrada biznis plana,
- izrada marketing plana.
- Tu ima i mnogo sporednih stvari koje treba ispitati i koje ne možete sasvim sami odraditi. Fizički je nemoguće da samo jedan čovek to uradi. Telefon zvoni non-stop (zovu raznorazni dobavljači, majstori, svakakvi neki savetodavci; ne znate šta pre; nemate vremena da kreativno razmišljate. Znači da se niste dobro organizovali! Treba Vam neko ko može da Vas prati! Izgleda da niste sve dobro isplanirali jer radnik koji vam je obećao da će doći-nije se pojavio tri dana na posao (mada je izgledao sasvim pouzdano I sasvim ok), ili vam je zbog nestručnog rukovanja

opremom neko napravio zastoj ili vam repromaterijal kasni već ne znam koliko dugo. Teškoće na sve strane.

Dobra priprema, dobri radnici, dobri ugovori, dobro održavanje i povrh svega osiguranje. Smanjujemo rizik i štetu koja može nastati uz: poštovanje standarda, pravila i držeci se principa! Zato je bitno u pravom trenutku, prvo zaposliti dobru sekretaricu. Šta to znači? Ako ste se kvalitetno Vi i ona organizovali, znači najmanje pola posla za Vas! Znači da ste pola vremena uštedeli! To je otprilike i tajna uspeha malih porodičnih firmi: domaći duh i atmosfera, podela poslova od početka (zna se ko šta radi), laka organizacija i komunikacija. Jer iza jakog pojedinca stoji jaka porodica, a samo jaka porodica stvara bogato društvo, a samo u takvom društvu je lako i dobro poslovati. Zato moramo čuvati jaku, tradicionalnu i kvalitetnu, bogatu porodicu. To se jedino može poštenim odnosom, zdravim duhom, harmonijom, zdravljem. Bez tenzija, opušteno uz pozitivnu energiju, zagaranovan je uspeh. Da bi napredovali:

- stalno učite,
- pratite konkurenciju,
- istražujte bez granica,
- držite se autohtonosti (za bilo koje tržište),
- ulažite u sebe i u ljude oko vas,
- negujte odnose sa partnerskim firmama,
- balansirajte “miris i ukus vaše firme” kroz vreme.

Uzmite u obzir i želju Vaših radnika za: napredovanjem, složenijim zadacima, dokazivanjem. Motivirate ih, usresredite, kontrolišite, ulite im élan, nagradite, profesionalizujte, naučite pravom komunikacijom odnosno komuniciranjem, uz ljudski odnos i ponašanje.

Pravovremeno i konstantno vucite određene poteze koje će doprineti renomeu Vaše firme. Obratite pažnju na izgled i ažurnost vašeg sajta, obnovite Vaš dizajn, ne dozvolite da Vam “zastari” marketing. Pažljivo opipavajte nova tržišta, jer i pored “istih zakona” postoje “veoma” konzervativna tržišta. Nemojte da Vas nose misli da na “bogatim” tržištu se može “prodati” baš sve. Na drugim tržištima nađite lokalne firme i sa njima počnite saradnju. Lako se može udariti glavom u zid. Dva puta merite pre nego što presećete! Obratite pažnju na postojanje kvalifikovanih radnika na lokaciji na kojoj ste rešili da pokrenete posao – jer mnogi su tu činjenicu olako shvatili i “skupo platili”. Ne zaboravite da živimo u veoma siromašnoj sredini veoma siromašnog društva, u državi koja nema pameti i ne brine za nas (nikad mi to nije bilo jasno – valjda trebaju pomoći da stanemo na noge da bi **mi** posle punili kasu). Zato Vas molim da Restituciju (ispravljanje istorijskih grešaka) i Rehabilitaciju (ne znam zašto su to odvojili), ne rešavate kao naša Država – već da uzmete sve činjenice da bi greške ispravili. Nemojte da za Vama ostaju nepoznati “grobovi” (posle II sv. Rata) i Goli otoci – nepomenuti i zaboravljeni. Zato niko sa strane (ili retko ko) hoće da ulaže u našu zemlju. Mi to moramo promeniti našim radom i našom poslovnom politikom. Borba nas čeka velika. Nećemo lako izaći na kraj. Neka znaju da nećemo nigde pobeći i videćemo ko je ovde “šut” a ko “rogat”. Neminovnost je okretanje novog lista! “Čije nije bilo – čije neće biti” ili tako nekako, shvatićete me – je poslovice za nas hrabre! Jeste teško vreme i jeste da neko može po celoj zemlji da postavi bez nadoknade bilborde ili da grabi pare od autorskih davanja, a neko ne može ni mesto za tezgju da pribavi. Ali mi ćemo “zasejati i zasaditi” i ubrati kad-tad naše plodove i nećemo nikad zaboraviti korov da počupamo.

[Ponavljajte; Proučavajte; Prosleđujte Pisanije]

Čitajte! Čitajte sve. Zapisujte, sakupljajte, analizirajte – onda lagano definišite. Samo opušteno, relaksirano, bistra uma, ne očekujući od nikoga da nam nešto da – možemo

kvalitetno planirati i početi da slažemo kockice. Kako se definisati? Odredite par pravaca interesovanja – pa počnite to dublje da proučavate. Izučavajte na “svim jezicima” – prilagođavajući postojećim uslovima. Početak je najteži! Nemojte odmah misliti o finansijskoj konstrukciji i zaštititi ideje od krađe. Sve će lagano doći na svoje mesto i uz dobro planiranje doći ćete i do tih rešenja. Bitnije je da posetite sajmove i razmenite iskustva sa drugim ljudima. Morate da proširite vaše vidike i razmišljate na pravi način. Da sve razbijete na najsitnije elemente. Jao, dete mi ne da mira, smeta mi da radim, kako da ga zabavim? Moraću nekako da ga zaigram da bih na miru nastavio... Već ste ušli u pravi način razmišljanja – morate naći način da bi postigli cilj. Nije lako ni sa detetom Ako želimo da svi budu zadovoljni treba i dobar biznis plan.

Nikada ne treba “na silu” razmišljati! Zato je bitno proučavanje. Jer kad stojimo “poviše” bolje vidimo. Zato, upalite računar, prosurfujte internetom i siguran sam da će neka misao proći kroz glavu. I nemojte biti lenji da tada ustanete i zapišete ono što vam je prošlo kroz glavu.

Smatram da ste me razumeli i da smo dosta napredovali. Kad sam bio mlad, noćima sam “lupao” glavu, nije bilo interneta, pa sam u mraku jurio za raznoraznim idejama, “kombinacijama”, resursima, ljudima koji bi mi mogli pomoći u realizaciji, budućim saradnicima i njihovim zaduženjima u budućoj mega firmi. Pričao sam Vam već o tome. Sada sasvim drugačije razmišljam. Tuđa ruka – svrab ne češa! I znajte da me nikada nije mrzelo da zapišem misao koja mi prolazi kroz glavu – jer sam znao da ću ako to ne uradim – zaboraviti možda nešto vrlo važno.

Interesuje me, kako će proceniti Vaši prijatelji Vašu ideju. Izgleda da ćete (u većini slučajeva) morati da se okrenete sami sebi. Naći slušaoca ili partnera koji ne ume da ceni ono što ste osmislili – vodi ka razoračaranju. Ako nađete partnera srodne “duše” i sličnih shvatanja, obavezno uspostavite pravila (naročito oko poštenog ulaganja para i sebe u projekat) i pridržavajte ih se! Donosite zajedno odluke, dogovarajte se, napravite podelu poslova i sigurno ćete uspeti. Nemojte se pružati više nego što možete i ulažite 90% zarađenih para.

Mnogo je bitno imati svoj, kvalitetan, neukaljan proizvod. Dobar glas se daleko čuje, loš - još dalje. Zato ne kupujte objekat koji ima “lošu reputaciju”, ne zapošljavajte ljude “na lošem glasu”, ne kupujte biznis od “loših ljudi”, ne zakupljajte prostor kod zakupodavca sa lošom reputacijom.

Moj prijatelj je kupio hotel “na lošem” glasu. Pet godina mu je trebalo da to ispravi.

Slične stvari su vezane i za proizvod – treba ga pažljivo pozicionirati – ako za njega uopšte ima mesta na tržištu. Ne treba ga danas nuditi po jednoj ceni, a već sutra 30% ili 50% manjoj. Tako se lako gube kupci, a mnogo muke je potrebno da biste ih vratili.

Moj prijatelj se do krajnjih granica napregao i napravio serijsku proizvodnju bojlera. Bili su izvanrednog kvaliteta. U istoj klasi “MARKIRANI”, nisu mogli da im priđu. Sa cenom je bio jeftiniji za 10 – 15%. Međutim... Nije bila dovoljno dobra analiza – a za spuštanje cene – nije bilo matematike. Jer se na tržištu našao u vakuumu između baš jeftinih i onih “dobrih” poznatih brendova – sredine nije bilo, a on nije imao para za marketing, drugačiji dizajn da bi se izdvojio od konkurencije – i propao je.

Savremene tehnike marketinga i same prodaje su osnov uspeha vaše firme. Ne ulazite u nešto ako to ne možete prodati. U bilo kojoj oblasti bolje je uložiti u određene sektore odmah – nego posle se igrati “gluvih telefona” i upadati u probleme. Isto tako je i sa podacima koje ste sakupili. Neka vam svi potrebni podaci budu pri ruci i na sigurnom mestu bečupovani – i operativni.

Dobar imidž je onaj koji je odmah prepoznatljiv, jedinstven, prost i tačan. Čitajte o tome. Ulažite u to i nemojte žaliti te pare. Jer “samo” poštenje, tradicija, kvalitet su činjenice i pretpostavke dugog vremenskog perioda – mi to nemamo i zato to moramo kupiti!

Upornost je takođe, veoma bitna karakteristika za uspešnost. Lično je nikad nisam imao (sem iz inata – što nije dobro). I sada se kajem što nisam izgurao mnoge od započetih projekata. Onim mlađim čitaocima mogu reći da ne jure za milionima – već za normalnim

životom (znam da me neće poslušati – jer svako vreme nosi svoje breme – i nikada nismo dovoljno pameti da znamo šta da uradimo u datom trenutku). Ali budite skromni, jer je život **takav i za takve** i stvoren. Budite umereni, jer tako ćete najviše i najduže uživati. Borite se pošteno za svoje pozicije – jer to je prirodno i to nam je urođeno. Izaberite teži put i nagrada će biti slađa. Dođite do unutrašnjeg mira i zadovoljstva i vaš pogled će uvek ostati mladalački i iskren i moći ćete da se njime nasmejete i kažete: “da, to je radost, to je život, to je ono što sam uvek želeo”.

I nastavite da stvarate i pomažete mladima, učeći ih da brza kola i lepa jahta ne čine sreću. Već uspeh i zadovoljstvo svake složene kockice. Kockice nam daju élan i kaže i tera nas da slažemo dalje i više i bolje jer nemamo vremena za gubljenje.

Ako do sada niste – hitno je –

Pokrenite se. Znam da nije lako. Napravite plan za pokretanje. Predvidite u tom planu duže šetnje pored reke. Probudite uspavanu energiju i ljude oko sebe. Zamolite ih za informacije koje su vam potrebne. Počnite da experimentišete. Nemojte da ne zapisujete! Sve zapisujte! Doterajte se, stavite kravatu pa u obilazak raznih institucija i organizacija. Videćete “šta pije vodu, a šta ne”. Počnite svoje misli i znanje da slažete po redosledu vašeg plana. Napravite svoj podsetnik. Koje ste parametere uzeli u obzir za otpočinjanje vašeg biznisa? Nadam se da ste pročitali nečiji biznis plan. I nadam se da ste odabrali baš ono što vas interesuje da biste ostvarili svoj san. Počnite da pretvarate san u javu. Ako vam je nešto pomoglo čitanjem ovog teksta – moj je uspeh. I moje zadovoljstvo! Verujem da Vas nisam uplašio ovi pisanjem mojim; namera je bila moja da otvorenih očiju krenete napred.

Videli ste da preduzetništvo podrazumeva poznavanje mnogih disciplina i nauka. Ono se ne uči samo u školi. Zavisi u mnogome od vaspitanja, sredine u kojoj živimo, stečenog iskustva, intuicije u procenjivanju ljudi i dr. Tu vam ne mogu mnogo pomoći. Potreban vam je dobar njuh i inspiracija. Budite ono što jeste – budite hrabri – birajte obazrivo saradnike, nagrađujte ih po zaslugama. Nemojte ubijati kreativnost striktnom podelom posla, negujte takmičarski duh i ne bojte se ako bude grešaka. Pravite realne kalkulacije. Uvek ostavite rezervu. **NEKAD JE I SAMO DOBAR INSTIKT BITAN!** Budite fleksibilni, brzi u razmišljanju i odlučni u donošenju strategije razvoja vaše firme. I kad nešt krene nizbrdo – znajte da postoji izlaz! Bitno je da ga vidite na vreme!

Želim Vam svu sreću, jer je ona neophodna, ali i prati **HRABRE!** Samo napred! Matematika je pokazatelj Vašeg uspeha! Kad zaradite svoj novac – nemojte ga uludo potrošiti. Uvek idite ka cilju – i ne zaboravite da **mi** pravimo mesto u kome će svi živeti bolje!

PODSETNIK PRETHODNE PISANIJE

- U moru informacija...
- Kako sebe organizovati (papiri i žvrljotine)!
- Savremeni alati i programi za dobru organizaciju
 - kako izabrati mesto, zemlju, grad za ulaganje, lokaciju
 - porezi, uslovi
- Disciplina i način razmišljanja
- Tradicija → Logistika → Znanje → Učenje
- Ne možete sve sami

- Koju oblast izabrati – nemojte se rasplinuti, budite stručni i usko specijalizovani
- Ispitivanje tržišta – lokalno i globalno
- Kako potrošiti pare (kako ih uštedeti)?
- Marketing, šta znači: prepoznatljiv logo, telefonski broj, dobar dizajn, dobar sajt

- Korak po korak
- Kako kreirati cenu
- Da li tražiti partnera i kako?
- Ne zaboravljajte...
- Kako prodati ideju?
- Šta znači biti jedinstven?
- Kako postati renomirana firma?
- Uvek težite cilju
- Posmatrajte i nikad se ne opuštajte
- Gde investirati
- Imajte izgrađen concept; ali budite fleksibilni
- Gledajte (PLANIRAJTE)10 godina unapred
- Gledajte velike i učite od mladih
- Sve ima na internetu i sve je smišljeno – zašto bih se mučio?!
- Nostalgija i sentimentalnost
- Čitajte, slušajte, pratite događanja
- Nikad ne sažaljevajte sebe – budite u fizičkoj i duhovnoj kondiciji
- Svakog dana odvojite sat vremena za sebe
- Ništa nije večno
- Napravite veliku “žurku”
- Biznis vam je ispred nosa
- Izgradite samoodrživu firmu
- Procenite rizik i postavite najgore scenarije
- Bolje prekinuti na vreme i odseći trulu granu
- Osećate se konfuzno i izgubljeno – “gde sam pogrešio?”
- Ne presipajte novac u bunar
- Imajte nacrtani algoritam (šemu), dopisujte i žvrljajte po njoj, gledajte je, menjajte – vremenom će oživeti...
- Širenje poslovanja
- Kako funkcioniše capital? Oko za oko, zub za zub, kupi jeftino, prodaj skupo i idi dalje
- Kako funkcionišu velike firme, nekad i sad i kako se veštački održavaju
- Koncentracija kapitala i prljava igra→ Šta znači iskusan vuk kao savetodavac firme?
- Monopoli-franšizing-reciklaže-povećanje efikasnosti- bankarstvo i lizing - osiguranja-priče naredne pisanije
- Naći svoj put u pravom trenutku
- Limitirajte svoje želje i svoje snove – bolje je imati malu firmu sa malo ljudi koja 1.000.000\$ godišnje,... Ostanite normalni
- Politika u biznisu (u “P” je ima dosta)
- Birokratija i nepotizam – Koga zaposliti?
- Malo je stručnih ljudi po “našem ukusu”

Uživajte u poslu

- Tajna uspeha

- Da li kazniti radnika za grešku?
- Pad kvaliteta i ušteda na svim proizvodima
- Kada održavati sastanke?
- Budite uigrani tim – pa maker imali jednu zapošljenu osobu
- Kako doći do informacija i kako ih iskoristiti?
- Lagano razviti ideju uz eksperimentisanje i ispitivanje

- Kako postati član privilegovanog kluba?
- Kako nagraditi odgovorno i savesno poslovanje?
- Pretražiti internet → da li funkcioniše id a li se isplati marketing na internetu, kako prodavati, koje pouke izvući, kakav sajt napraviti
- Smanjenje troškova → operativnost
- Error, error, error
- Nikad na "silu"
- Profit, Profit i samo Profit?!
- Nije svako đubrivo dobro za našu njivu
- Način odlučivanja
- Koje službe imati u svojoj firmi
- Kako ih unaprediti, edukovati i držati fokusirane
- Izgled, način, ponašanje i odgovorna poslovna politika
- Kako promovisati nov proizvod
- Shvatiti vreme i uslove poslovanja
- Zapišite sve što Vam prođe kroz glavu,...analizirajte sutra,...ako ste zaboravili u tom momentu, ne gubite vreme i ne trudite se da se ponovo setite...
- Vidajte se sa Vašim kupcima i dobavljačima, održavajte dobre domaćinske odnose
- Sa saradnicima razgovarajte o novim idejama – napravite dobru poslovnu atmosferu. Uvek pažljivo saslušajte njihovo mišljenje - videćete koliko vrede i koliko im znači firma (pitajte ih za mišljenje o rešavanju nekih problema)
- Konkurencija je velika
- Mnogi poslovni krugovi su zatvoreni za saradnju. Nemojte se obeshrabriti – poturite nove ideje pa makar i nečujno
- Imajte slobodno vreme za razmišljanje – bez analiza i razmišljanja šanse da opstanete su Vam veoma male...
- Ne razbacujte novac na tehniku. Pametno sa parama.
- Uvek idite ka cilju – veliki izazovi prate uspeh
- Šta sutra? Kako nadograditi svoje poslovanje (u kom pravcu)?
- Tajna Sveta
- Kako vidite sebe u starosti?
- Gde su moji drugovi i porodica?
- Edukujte kroz Vaš marketing
- Pomažite ljudima oko sebe,... sebičnost nikuda ne vodi
- U današnje vreme improvizacija i nedorečenost nemaju šansu na uspeh
- U međuvremenu: *sve se zna i desiće se brzo prosejanje "in situ"*
- Promešano "P" Pobeđuje Pomisao... Naročito sa: R; S.

PRAVILA ZA POČETNIKE:

1. koristite materijale koji su oko Vas; budite u simbiozi sa prirodom i ona će Vam sve reći; sve mora biti sterilno i ČISTO
2. ne gubite energiju na nepotrebne stvari
3. alat i opremu čuvati, održavati i ostavljati na svoje mesto
4. radite u odeći koja Vam je adekvatna i prijatna i budite uvek skoncentrisani - pad koncentracije traži odmor
5. upotrebite svu dostupnu logistiku i ne kupujte nepotrebne stvari
6. ne započinjite ništa bez plana
7. završite započeto; ne ostavljajte za drugi put

- 8.** odredite prioritete, ne rasplinjite se, pametno donosite odluke
- 9.** slikajte i beležite sve bitne stvari; dodatno razmišljanje i konsultacije su veoma bitne
- 10.** experimentišite, jer ništa nije bezveze.

VIDI: Ela.rs (inovation 4 healthy life) SMART START WHITH OPEN MIND!