

Mitől fáj a vezetők feje, és mi a recept a kezelésre?



Makó Gábor

Goodwill Group Kft.

Az a megtiszteltetés ért, hogy a szövetség októberi konferenciáján együtt dolgozhattam közel harminc vezetővel. Sok nézőpontot átbeszélünk azzal kapcsolatban, milyen tényezők nehezítik az eredményes munkát és a vezetők életét, mi okozza a legtöbb fejfájást.

De megoldásokban gondolkodva azt is megnéztük, mit tehetünk ezekkel szemben. Elvégeztünk egy gyors értékelést, amely azt hivatott megmutatni, hogy milyen eszközök állnak a vezetők rendelkezésére és ezt a saját értékelésük alapján milyen módon használják a résztvevők által képviselt vállalkozásokban.

Sok cégnek okoz gondot a nyugdíjhoz közeledő szakembergárda, a nem megfelelő létszámú, nem kellőképpen motivált, alulképzett munkatársak és a vezetői túlerhelyesség.

A konferencián bemutatott 14 vállalkozásfejlesztési eszköz közül a cégen belüli alkalmazását tekintve a három legalacsonyabb pontszámot a következők kapták: a *mérési-statisztikai rendszer* használata, a *cégre szabottan kidolgozott irányelvek, szabályok és posztleírások* megléte, valamint egy *ütős képzési rendszer* alkalmazása. És az értékelésben alig kapott több pontot a részletesen kidolgozott, mindenki által ismert *szervezési struktúra*.

És miért probléma ez? Azért gond, de nem kicsi, mert éppen ezekkel a menedzsmenteszközökkel lehet

- ◆ a vezetők elhazavását csökkenteni,
- ◆ a magas szintű irányítási kompetenciára törekvő vezetőket támogatni,
- ◆ a szakoktatásban lévő utánpótlásképzés hiányát és általában a képzetlenséget kezelni, valamint
- ◆ a hatékony munkára képes, motivált munkatársi gárdát kialakítani.

Nézzük meg egy kicsit közelebről!

A vállalkozásokat sok olyan probléma nyúzza-zaklatja, amelyek kívülről érkeznek. Ezeket a külső tényezőknél nem tudunk változtatni, mert nem mi hozzuk ott a döntéseket. Szóval ezekre

a kezelési módot nem kívülről kell várni, mert az lehet, hogy sok időbe telik... De a cégen belül ezeknek a fenti eszközöknek az alkalmazásba tele csak rajtunk múlik!

A vállalkozásokban végzett különböző szakértői vizsgálatok mégis meglehetősen szomorú képet festenek arról, mi okozza a vezetők legtöbb fejfájását.

Hangsúlyozom! *Nem arról beszélek, hogy mik a TŰNETEK, hanem arról, hogy mik az igazi OKOK!!!*

Ezek pedig a következők:

1. A profi személyzettelvétel, toborzás hiánya.
2. A cégen belüli gyakorlatias, gyors betanulást eredményező saját képzési rendszer hiánya. Ez nem csak a szakmai képzésre, hanem olyanokra is vonatkozik, amivel például a kollégák kommunikációs, felelősségvállalási, csapatjátékos szintjét is lehet növelni.
3. Hiányoznak a rendszerszintű személyzetkezelési, ösztönzési-motivációs eszközök.
4. Hiányoznak az olyan vezetők, akik képesek az első három pontban leírt dolgokat megvalósítani és képezni is az embereiket ilyen eszközöket használva.

Miért áll fenn a 4. számú probléma? Nem azért, mert a cégekben nincsenek jó szándékú, „jó ember” vezetők. Nem azért, mert ők nem jó szakemberek a saját szakmai területükön.

Huszonhat éves szakmai tevékenységem alatt partnercégeink vezetői között számtalan kiváló emberrel volt szerencsém megismerkedni. Sokan közülük nem is ügyfelek már, de megmaradtak jó barátok.

Nem ezért nincsenek ezek az eszközök alkalmazásba téve.

Sokkal egyszerűbb oka van: Az, hogy **A VEZETÉS EGY KÜLÖN SZAKMA!** Az emlegetett vezetői eszközök használatának pont olyan törvényszerűségei, módszerei, szakmai fogásai vannak, mint a nyomdászszakmának! De amíg a nyom-

dász- vagy a hozzá kapcsolódó szakmákat éve-
kig tanulták a szakemberek és azóta is fejlesztik
magukat, haladva a korrallal, addig a vezetői tudás
megszerzése nem kapott ekkora teret és figyel-
met.

Ami jó hír: Amíg egy modern nyomdagép sok-
sok millió forint, addig ezeknek a vezetői eszkö-
zöknek a használatba tétele jóval kisebb befekte-
tést igényel.

Igen! Befektetésnek neveztem! Be kell fektetni
anyagiakat is a cégirányítási eszközök kidolgozá-
sába, akár külsős szakértők bevonásával is, vala-
mint időt kell szánni a tanulásra, a gyakorlásra,
az alkalmazásba tételre. És ez mind befektetés!

Másik jó hír: Nem egyszerre kell. Arra nem is sok
esély van... Lépésről lépésre viszont nem csak
lehet, hanem kell is haladni.

Megfigyelhető tény: Azoknál a cégeknél, ahol
az átlagnál sokkal kevesebb a probléma, azok az
átlagnál sokkal többet fordítottak ezen területek
és tevékenységek fejlesztésére. Akinek kétsége
van ezzel kapcsolatban, annak javaslom, hogy
ebből a szempontból nézzen körül vállalkozói
ismeretségi körében.

Bízom benne, hogy ez a gondolatindító írás
megerősítette ebben a gyönyörű szakmában mű-
ködő vállalkozások döntéshozóit abban, hogy
még tudatosabban haladjanak cégüknél a felsor-
olt területek fejlesztésével.

Hogy mitől szép az én szememben a nyom-
dászszakma? Mert az Önök tevékenysége nélkül
nagyon nehéz lenne a művészetet, a tudást vagy
az épeszű, jó szándékú gondolatokat közvetíteni
mások felé. Ugyanúgy, mint ahogy ezt az írást
sem olvashatná senki, ha Önök nem lennének...

Örömmel fogadom visszajelzéseiket, kérdéseiket!

Német állami közbeszerzések

KISZÁMÍTHATÓ ÚT A SIKERHEZ!

Dr. Kovács Tamás
info@kozbeszerzes.de

**A német közbeszerzési piac kapui nyitva
állnak a magyar vállalkozások előtt, még-
is a lehetőségek nagy része kihasználatlan
marad. Jelenleg mintegy 18 ezer aktív
közbeszerzési kiírás érhető el Német-
országban, ám a magyar vállalkozások
kevesebb, mint 0,1%-a vesz részt ezeken.
Ez különösen szembetűnő annak fényében,
hogy árképzési szempontból – szektortól
függően – akár 30–40%-kal is verseny-
képesebbek a német piaci szereplőknél.**

MIÉRT NÉMETORSZÁG?

Németország jól diverzifikált, erős fiskális poli-
tikával és stabil bankrendszerrel működik. Gaz-
dasági stabilitása és közbeszerzési rendszerének
transzparenciája vonzóvá teszi a piacot a nem-
zetközi vállalkozások számára. A magyar cégek
számára külön előnyt jelenthet a német piac szé-
lessége, az innovációs lehetőségek és a hosszú

távú stabilitást nyújtó többéves (akár 3–5 éves)
szerződések lehetősége. A német piacra való be-
lépés segít a magyar vállalkozásoknak diverzifi-
kálni bevételeiket, csökkentve a magyar gazda-
ság ingadozásaiból eredő kockázatokat.

Az úgynevezett skontó lehetőségek, amelyek
gyors fizetést biztosítanak árengedményért cse-
rébe, tovább növelik az elérhető pénzügyi biz-
tonságot a magyar vállalkozók számára.

HOGYAN LEHET SIKERES EGY MAGYAR CÉG NÉMETORSZÁGBAN?

A németországi közbeszerzésben való részvétel
nem csak az alacsony árakon múlik. Fontos az
átlátható és pontos pályázati dokumentáció, va-
lamint a német szabályozási környezet alapos és
naprakész ismerete. Itt jön képbe a startup vállalko-
zásunk, amely tízéves közbeszerzési szakértelem-
mel és dedikált, egyedi fejlesztésű rendszerünkkel
tudja segíteni a vállalkozások sikeres pályázását.

EGYEDI PÁLYÁZATFIGYELÉSI RENDSZER

Vállalkozásunk kifejlesztett egy egyszerűen kezelhető, magyar nyelvű pályázatfigyelő rendszert, amely napi szinten frissül a németországi közbeszerzési kiírásokkal. A rendszer speciális informatikai és közbeszerzési ismeretek nélkül is használható, a kedvező díjazás pedig biztosítja azt, hogy a legkisebb vállalkozások számára is elérhető legyen.

A pályázatfigyelés mellett a rendszerünk lehetőséget kínál pályázatírás megrendelésére is. A regisztrációt követően, a pályázatírás megrendelése esetén az Ön cégének már csak az árajánlat elkészítésével kell foglalkoznia, a pályázatírás és -benyújtás folyamatáról mi teljeskörűen gondoskodunk. Az Ön által elkészített és feltöltött árajánlatot a rendszerünk titkosítva kezeli, ezzel biztosítva a szenzitív pályázati adatok maximális biztonságát.

KÖLTSÉGHATÉKONY, EREDMÉNYALAPÚ DÍJAZÁS

Díjshabása a legkisebb vállalkozások számára is megfizethető, valamint az eredményalapú jutalékrendszerünk biztosítja, hogy a pályázatot be-

nyújtó vállalkozásoknak csak nyertes pályázat esetén kell a mi tényleges nyereségünket megfizetnie. Ezzel az együttműködési modellel hosszú távon szeretnénk biztosítani és elősegíteni a fenntartható növekedést mind a partnereink, mind a vállalkozásunk számára.

NEMZETKÖZI TAPASZTALAT ÉS KAPCSOLATOK ÉPÍTÉSE

A német piacon való megjelenés nemcsak gazdasági előnyökkel jár, hanem lehetőséget nyújt nemzetközi kapcsolatok kiépítésére, referencia-építésre és tapasztalatszerzésre is. Az a tény sem elhanyagolható, hogy a németországi közbeszerzésekben való részvétel stabil és kiszámítható bevételi forrást jelenthet minden jól teljesítő magyar cég számára.

A német közbeszerzési piac eléréséhez szükséges a megfelelő felkészülés, de a lehetőségek határtalanok. A mi átlátható és támogató rendszerünkkel a magyar vállalkozások egy új, stabil piaci bázisra tehetnek szert, amely jelentős piaci befolyással fog bírni a következő években.

Ha Ön is készen áll a kihívásra, forduljon a Közbeszerzés.de szakértőjéhez, akik segítenek az első lépések megtételében.



nyome állásbörze

Nyomdaipari **ÁLLÁSBÖRZE**

 allas.pny.me.hu