



Zmagovalni tim (od leve proti desni): Franc PLIBERŠEK, generalni direktor podjetja MIK, Mojca PERIČ, strokovna sodelavka pri Savič Nenad, s.p., 5KMC, Nenad SAVIČ, direktor, Nina NOVINEC, zunanja sodelavka pri Savič Nenad, s.p., 5KMC, in Janez MERVIČ, direktor veleprodaje, MIK.

Svetovanje deluje!

Špela Zakotnik

Nagrada feniks odkriva najboljše svetovalne projekte v slovenskem prostoru.

Zbornica poslovno storitvenih dejavnosti pri GZS je že šestič podelila nagrado feniks za najboljši projekt na področju management consultinga, katere glavni cilj je spodbujanje kakovosti, inovativnosti in učinkovitosti svetovalnih projektov. Nagrado za projekt leta 2009 je prejel Nenad Savič s. p., 5K Management Consulting, za izdelavo rešitve za strateško preobrazbo podjetja MIK. Generalni direktor GZS Samo Hribar Milič je na slavnostni podelitvi prvega decembra poudaril, da smo v Sloveniji »premalo izkoristili vse priložnosti, ki jih svetovanje ponuja za to, da bi bili manj ranljivi, da bi procese, v katerih delujemo, bolje obvladovali, da bi bolj opredelili svojo blagov-

no znamko in si tako zagotovili boljši položaj na trgu«.

Komisija je izbirala med projekti Razvojna zgodba Kamnosežstvo Šergan, Razvoj skupnih kompetenčnih jeder marginalnih poslovnih subjektov in Izdelava rešitve za strateško preobrazbo podjetja MIK. Prijavitelj zmagovalnega projekta Nenad Savič je povedal, da je bil »poseben izziv dela v podjetju MIK, kako iz odličnega narediti najboljše podjetje med proizvajalci okenskih sistemov«.

Nagrajeni projekt

»V podjetju je bila hitra in dinamična rast vsakdanji pojav od zagona proizvodnje PVC-okenskih sistemov, še posebej pa v letih od 2003 do 2008,« pove Savič. V tem času se je vrednost podjetja zvišala za osemkrat, indeks rasti prodaje se je povečal za 471, število zaposlenih pa z 52 na 192. »Kljub temu se je vodstvo podjetja MIK v začetku leta 2008 že zavedalo prvih znamenj slabljenja konjunkturo slovenskega gospodarstva in upravičeno pričakovalo tudi zaostritev pogojev nadaljnega poslovanja. Odločili so se, da z zunanjim strokovnjakom preverijo svoje usmeritve in oblikujejo nov model poslovanja, prilagojen novim razmeram.« Vodstvo je razmišljalo, kako postati še boljši proizvajalec PVC-okenskih sistemov, nadaljnjo rast pa videlo v širitvi prodajnega programa, pove Savič in poudari: »Ko smo vstopili v

podjetje, smo z analizo hitro ugotovili, da trg ne potrebuje več le odličnih PVC-okenskih sistemov, saj je konkurenca na tem področju velika, boj za stranke zahteven. V našem projektu smo zato okenskim sistemom dodali povsem nov pomen in razvili vsebino, ki je konkurenca ne more preprosto posnemati.« Podjetje MIK so v sedemmesečnem projektu preoblikovali iz »proizvodno usmerjenega podjetja v ponudnika rešitev, ki kupcem povečajo udobje bivanja, omogočajo prihranke zaradi manjše porabe energije za ogrevanje ali ohlajanje in zaradi manjše porabe energentov in manjših izpuštov ogljikovega dioksida v ozračje posredno vplivajo na ohranjanje okolja«. Projekt pomeni kakovosten in kvantitativen preskok od vodilnega proizvajalca PVC-oken do ponudnika celovitih rešitev energetske varčne gradnje.

Brez svetovalcev ne gre

Nagrada feniks je bila prvič podeljena leta 2004, ko je kipec, ki upodablja mitološko bitje, ognjeno ptico, simbol ponovnega rojstva, obstoja in večnosti, prejel projekt BTC – logistični center. Na zadnji podelitvi je Janko Pirkovič, direktor logističnega centra BTC Ljubljana, povedal, da jim brez zunanjega svetovalca to ne bi uspelo. Ob tem je še poudaril, da s svetovalci še vedno sodelujejo, saj so ti potrebni ves čas, tudi ko je podjetje na vrhu.



Nenad SAVIČ, Nenad Savič s. p., 5K Management Consulting

»Odlično je, da merila nagrade usmerijo svetovalce ali naročnike v razmišljanje o težavah podjetja in razvoju najboljših rešitev, ki imajo visoko dodano vrednost za naročnika, in ne le v implementacijo določenega 'modernega' poslovnega orodja, ki morda sploh ni povezano z njegovimi težavami in izzivi. Nagrada feniks s svojimi zahtevnimi merili na eni strani spodbuja še večjo profesionalizacijo dela svetovalcev in dviguje kakovost našega dela, na drugi strani pa ozavešča naročnike, povečuje njihovo zahtevnost in pričakovanja do ponudnikov svetovalnih storitev. S tem bomo dolgoročno pridobili vsi.«

UNIKATUM →

Nenad Savič je nedavno ustanovil Unikatium, Inštitut za inovativne poslovne metode. V tej novi organizaciji je združil vse svetovalne dejavnosti.



inštitut za inovativne poslovne modele d.o.o.