



# USPEŠEN POSEL JE STVAR ZAUPANJA

**Miran Vršec, diplomiral z odliko na dodiplomskem študiju podjetništva in v prvi generaciji podiplomskega magistrskega študija na GEA College, dobil nagrado za najboljšo diplomsko delo leta, ustanovitelj podjetja Nova panorama d.o.o., podjetnik, podpredsednik Alumni Kluba GEA College, soustanovitelj Zbornice za management consulting in soustanovitelj Inštituta za korporativne varnostne študije.**

**N**jegovo podjetje Nova Panorama je vse od ustanovitve v stalnem vzponu. Letos so presegli magično mejo 100 zaposlenih. Mnogo večji konkurenti jih obravnavajo zelo resno zaradi visoke strokovne usposobljenosti, znanja in odličnih referenc, v celovitosti ponudbe pa prekašajo prav vse na slovenskem trgu ponudnikov varovanja.

**Ime vašega podjetja ni v nikakršni povezavi z dejavnostjo, ki jo opravljate. Kako ste se odločili za to ime?**

Res je, da ime nima nobene povezave z varovanjem. Pri določanju imena sem razmišljal o tem, da mora ime izražati zgodbo podjetja, oziroma zgodbo podjetnika, ki ga je ustvaril. Ko je ime odraz tebe in tvojega delovanja, ga zlahka tudi uveljaviš in pozicioniraš na trgu. Odločil sem se, da bom ponujal

drugačne storitve, na drugačen način od obstoječih ponudnikov. Da bom uporabil druge inovativne pristope. Čeprav so me o imenu vsi prepričevali, naj bo povezano z dejavnostjo in čim krajše, sem vztrajal in verjel, da imam prav in da je Nova Panorama edino pravo ime. Ime Nova panorama ima povezavo s filozofijo našega poslovanja – nov pristop, nov pogled, pregled nad celotnim dogajanjem s strateškega vidika, nove možnosti, skratka nova panorama. Ima povezavo z ljudmi, ki smo v podjetju zaposleni, saj le ljudje ustvarjajo in utrjujejo blagovno znamko in podjetje.

**Vaša poslovna pot pred ustanovitvijo podjetja je najbrž vplivala na vas in vaš poslovni uspeh. Katere so bile tiste bistvene prelomnice na poti do samostojne podjetniške kariere in katere so bistvene izkušnje, ki so kasneje vplivale na odločitev o ustanovitvi podjetja?**

Velika prelomnica pri tej odločitvi je bil vpis na študij podjetništva GEA College, najprej dodiplomski in potem še podiplomski. Študij je bil zame osveščanje, samospoznanje in samopotrjevanje. Pridobil sem ogromno znanja, s pomočjo katerega sem lažje in bolj celovito prepoznava obstoječe probleme v podjetju, v katerem sem bil takrat zaposlen. Iskal in predlagal sem tudi mnoge nove rešitve v organizaciji, vodenju in ponudbi podjetja, pa vodstvo največkrat ni bilo pripravljeno uresničiti rešitev, ki sem jih predlagal. Problemi so ostajali, podjetje je ostalo ne istem mestu, sam pa sem šel naprej. Togo okolje, v katerem sem delal me je omejevalo in zaviralo moj osebnostni razvoj. In v nekem trenutku sem spoznal, da lahko vse svoje ideje uresničim le, če grem na svoje, ustanovim podjetje v okviru katerega bom lahko uveljavljal in razvijal svoje znanje in uresničeval nove zamisli.

Čeprav prej nisem razmišljal o svojem podjetju, se je zgodilo prav to, šel sem na svoje in od takrat mi niti najmanj ni žal za to odločitev.

Študij me je naučil marsikaj. Da za vsak problem obstaja rešitev, da vsak problem sam po sebi lahko pomeni novo priložnost, in da si lahko maksimalno uspešen le, če se učinkovito prilagajaš spremembam in jih tudi sam aktivno povzročiš. Povzročanje sprememb velikokrat pomeni korak pred konkurenco. Tako si vedno prvi in se morajo drugi prilagajati spremembam, ki si jih povzročil.

### **Lahko bi rekli da vam je varnost in varovanje nekako v genih. Na tem področju je deloval že vaš oče.**

Res je. Moj oče je doktoriral s področja obvladovanja poslovno varnostnih tveganj in je avtor izvirne metodologije za analiziranje ranljivosti, ogroženosti in varnostnih tveganj ter modela obvladovanja tveganj v poslovnih okoljih. V devetdesetih je oral ledino na tem področju in s nekaj uspešnimi projekti uspel priznanim slovenskim podjetjem na podlagi svoje metodologije sistemsko urediti področje obvladovanja tveganj tako na strateškem kot tudi operativnem nivoju. Z nekaj uspešnimi projekti na področju kriznega vodenja in neprekinjenega poslovanja je podjetjem zagotovil manjše izgube in zanesljivejše delovanje poslovnega procesa. Razvil je tudi nekaj programov in predmetov na dodiplomskem in podiplomskem nivoju in tudi na področju izobraževanja pustil neizbrisen pečat. Še vedno je moj dragoceni sogovornik in motivator. Svoje interese, izkušnje in znanje bomo odslej uveljavljali tudi v okviru Inštituta za korporacijske varnostne študije, ki je bil pred kratkim ustanovljen. Za prihodnost si želim, da bi bil Inštitut za korporativne varnostne študije razvojni center za nova znanja in rešitve na področju obvladovanja tveganj v poslovnih in drugih okoljih in tisti, ki bo dodajal vrednost obstoječim rešitvam v praksi. Eno od poslanstev je tudi vzpostavljanje varnostne kulture v poslovnih okoljih ter osveščanje in izobraževanje naših potencialnih klientov. S tem namenom je Inštitut

letos že organiziral mednarodno konferenco, katere ciljna skupina so bila podjetja in državne institucije, ki predstavljajo kritično infrastrukturo v Republiki Sloveniji po kriterijih Evropske Unije. To so subjekti ki morajo poslovati v vseh razmerah, tudi v kriznih situacijah (poplavalah, potresih, večjih nesrečah, izpadih dobav strateških energentov ipd.).

### **Vaše podjetje ponuja celovite storitve integriranega varnostnega sistema. Kaj pravzaprav to pomeni?**

To pomeni, da podjetjem, državnim institucijam in drugim pravnim in fizičnim osebam ponujamo celovite rešitve na področju obvladovanja tveganj v okoljih kjer delujejo in jim zagotavljamo optimalne učinke glede na vložena sredstva. Celovitost se izkazuje v inovativnem pristopu k prepoznavanju ranljivosti in ogroženosti, ki izhaja iz makro in mikro okolja v katerem podjetje deluje ter prepoznavanju poslovno varnostnih tveganj, ki se pojavljajo v okoljih kjer podjetje deluje in procesih, ki se v podjetju odvijajo. Integralnost pomeni vzpostavljanje prepletenosti rešitev med posameznimi procesi in med posameznimi nivoji upravljanja, kar zagotavlja optimalno učinkovitost uvedenih rešitev ter maksimalno izkoriščenost vloženi sredstev. Pomembno je pri tem poudariti, da naše rešitve omogočajo stalno prilagodljivost spremembah v okoljih in procesih, kar še dodatno povečuje učinkovitost in uspešnost uvedenih rešitev.

Naša filozofija ponudbe temelji na predpostavki, da vlaganja v celovito in sistemsko obvladovanje poslovno varnostnih tveganj in v posamezne poslovno varnostne rešitve za podjetje ne predstavljajo stroška, ampak investicijo, ki podjetju prinaša dodano vrednost, ki se izkazuje v zanesljivejšem delovanju poslovnega procesa, krepitvi blagovne znamke in dobrga imena in nenazadnje povečevanju dobička.

Želimo postati strateški partnerji naših naročnikov, saj smo prepričani da z našimi rešitvami naši naročniki povečujejo svojo konkurenčnost in poslovno učinkovitost.

### **Podjetje sodi med vodilne slovenske ponudnike varovanja in obvladovanja poslovno varnostnih tveganj, čeprav številčno niste med najmočnejšimi, Kaj je tisto, kar vam omogoča prodor v sam vrh?**

Da, po kakovosti in celovitosti rešitev, ki jo lahko ponudimo, smo verjetno ta hip najboljši in zaradi tega nas naročniki cenijo. V podjetju imamo zaposlen visoko usposobljen kader, ki je sposoben poiskati optimalne rešitve za naše naročnike. Poleg tega sodelujemo z zunanjimi eksperti, ki imajo specialistična znanja za posamezna področja dela. Vključujemo jih po potrebi, kar nam omogoča projektno organiziranost dela, visoko stroškovno učinkovitost in celovit pregled in nadzor nad vsemi procesi in aktivnostmi. Pri nas se s podpisom

pogodbe delo šele dobro začne – prepoznavanje ranljivosti, ogroženosti in poslovno varnostnih tveganj, iskanje unikatnih rešitev za točno določene zahteve in potrebe naročnika, uvajanje rešitev v poslovne procese naročnika, permanentni nadzor nad delovanje uvedenih rešitev in sistema kot celote ter uvajanje stalnih izboljšav v varnostni sistem.

Vse naše delo temelji na poglobljenem odnosu z naročnikom. Gre za aktiven odnos, v katerem morata sodelovati oba. Večji del posla v resnici predstavlja neposredna izvedba varnostnih rešitev v praksi (varovanje premoženja, prireditve, javnih zbiranj, dobava, montaža in vzdrževanje sistemov tehničnega varovanja, prevozi denarja ipd.) in zlasti tu je odnos še kako pomemben. Pomembno je ustvarjanje zupanja, ki je temelj dolgoročnega sodelovanja.

Če vse skupaj povzamem, kakovost in celovitost ponudbe, sposobnost uvajanja sprememb, ljudje in njihovo znanje je tisto, zaradi česar smo lahko vedno boljši.

## **Zaključili ste do in podiplomski študij podjetništva na GEA College. Kaj vam podjetništvo in samostojna podjetniška pot pomeni sicer?**

Podjetništvo mi pomeni svobodo, čeprav sem ves čas aktiven in vpleten v podjetje. Ko je potrebno, delam zelo veliko in takrat, ko to želim. Ta svoboda, da si sam razporejam svoj delovni čas in obveznosti mi omogoča, da sem ustvarjalen. Sam odločam o svojem osebnem in profesionalnem razvoju, tudi o načinu, kako bom pridobil nova znanja. Samo na ta način se počutim res živ in lahko stoddostno funkcioniram. Podjetništvo je zame edini pravi način delovanja. Potrebujem samostojnost, potrebujem neodvisnost in izzive. Podjetje mi pomeni ogromno, vendar ne smem živeti samo za podjetje. Živeti moraš z njim, kar pomeni, da ti podjetje sicer omogoča poslovanje in način življenja, ki ga živiš, ni pa tisto, čemur bi podredil vse in zaradi česar bi se vsemu odpovedal.



## **Vse poslovne korake skrbno načrtujete, na papirju ali se odločate tudi »spontano«?**

V času šolanja na GEA College Visoki šoli za podjetništvo (sedaj Fakulteta za podjetništvo, op.avt.) sem se dobro naučil poslovnega načrtovanja. Tako pisanja poslovnega načrta kot strateškega, finančnega in marketinškega načrtovanja. S pridobljenim znanjem se tudi lažje zanesem na svoj občutek, intuicijo, ki me ponavadi ne prevara. Zelo veliko pišem v fazi ocenjevanja neke priložnosti ali poslovnega dogodka, v fazi odločitve pa zelo zaupam svojemu občutku.

V sodobnem poslovnem okolju, ki je poln trenutnih sprememb in pretresov, je tudi težko načrtovati. Za vse ideje in projekte imam nek grobi plan, kako naj bi se razvijale. Tudi na papirju. O detajlih pa se odločam na licu mesta, po občutku. In seveda sprejemam tudi vsa tveganja, povezana s takimi odločitvami. Celo za leto vnaprej je včasih izredno težko načrtovati. Edini način za doseganje uspeha je pravočasno zaznavanje potreb trga in naročnikov in hitro prilagajanje spremembam v okolju in pri naročnikih zato pogosto ni časa, da bi vse svoje načrtovane aktivnosti zapisal še na papir.

Res je tudi to, da ni problem samo načrtovanje, problem je uresničevanje vseh zastavljenih ciljev. Ko se okoliščine spremenijo, moraš spremeniti delovanje tudi ti, kot podjetnik. Stalno se moramo prilagajati potrebam trga in slediti trendom. Zato se takemu načrtovanju izogibam in se mi zdi malodane nemogoče.

## **Nekoč ste rekli, da ni napačno, če človek tvega, napačno je, če se tega ne zaveda. Tveganje je vsakdanjost vašega posla. Kakšen odnos imate do tveganja?**

Tveganje je del našega vsakdana. Je del življenja vseh in tega se je treba zavedati. V bistvu si ves čas ranljiv, ogrožen, izpostavljen. Ves čas z nečim tvegaš. Problem pa ni v samem tveganju. Problem je, če se tveganja ne zavedaš in nič ne storiš za to. Ne sprejmeš ukrepov, se ne izobražuješ, ne razvijaš svojih sposobnosti za zmanjšanje tveganj. Sicer pa je nemogoče, da bi zavarovali ali eliminirali prav vsa tveganja, ki obstajajo. Nekatera tveganja obvladujemo z različnimi preventivnimi ukrepi (tudi z uvajanjem varnostnih rešitev) in s tem zmanjšujemo verjetnost za njihov pojav, spet druga enostavno zavarujemo in na ta način zavarujemo morebitno nastalo škodo, ki izvira iz teh tveganj, pri tveganjih z majhno verjetnostjo pojava pa le stalno spremljamo njihovo stanje ter ukrepamo le v primeru povečane stopnje verjetnosti njihovega pojava.

## **Sami se veliko izobražujete. Kaj pa vaši zaposleni?**

Osnova za izvajanje storitev zasebnega varovanja je pridobitev ustreznih licenc in nacionalnih poklicnih kvalifikacij, poznavanje zakonodaje in predpisov, ki urejajo področje zasebnega varovanja in ostala področja povezan z njim. Spremembam na tem

področju je treba slediti ves čas.

Sledijo strokovna oziroma specialistična znanja posameznikov, ki so vključeni v procese vzpostavlja celovitih varnostnih rešitev. Potrebna so znanja z vseh področij, tako naravoslovna kot družboslovna, poleg navedenega pa še specialistična znanja s področja poslovno varnostnega managementa, načrtovanja in projektiranja, projektnega vodenja in zasebnega varovanja. Sledijo tudi nekatera ekspertna znanja, za katere vključujemo zunanje sodelavce.

Sam sem trenutno v drugi fazi izvajanja doktorskega študija varnostnih ved. Doktorski študij nameram zaključiti v letu 2011 in se nato posvetiti pridobivanju povsem specialističnih znanj s katerimi želim doseči nivo znanj, ki bodo konkurenčna v svetovnem merilu.

Način našega delovanja, potrebe trga in naročnikov, ter stalno spreminjajoča se zakonodaja nam narekujejo, da se stalno izobražujemo in nadgrajujemo svoja znanja.

## **Kako izbirate kadre, katere so lastnosti, ki jih iščete pri potencialnih kandidatih?**

Že večkrat sem poudaril, da naše delovanje temelji na vzpostavitvi odnosa in zaupanja s kupcem. Zato iščem ljudi, ki to izžarevajo, so pozitivni in niso konfliktni osebnosti. Večino doslej zaposlenih sem zaposlil po priporočilih. Kandidat mora izražati pozitivno energijo, mora biti prijazen, poznati bonton in vsekakor biti vreden zaupanja. Dostikrat dobim komentar, kako so naši varnostniki skoraj edini, ki znajo ob zaključku prireditve obiskovalce z nasmehom pozdraviti.

## **Delo je včasih tudi stresno in psihično sicer naporno. Kako pri sebi in zaposlenih to uravnivate?**

Dejavnost varovanja je tista, ki je psihično in fizično naporna. Včasih se moramo poistovetiti z načinom razmišljanja in delovanja storilcev, da lahko predvidimo vse možne situacije in sprejmemo ustrezne ukrepe za preprečitev neljubih scenarijev in dogodkov. Posel res lahko opravljaš le, če si po naravi pozitiven in stabilna osebnost. Meni osebno veliko pomeni šport. Imam osebnega trenerja, ki poskrbi za mojo fizično in psihično pripravljenost. Nasploh so borilne veščine dober regulator stresa. Če veš, da si v dobri kondiciji, se počutiš manj ranljiv in nastopaš bolj samozavestno. Avtomatsko zmanjšuješ možnost nastajanja neljubih situacij.

Aktivno sem vpet tudi v druge športe, ki jih razvijamo v okviru posameznih članov moje družine, pomembno pa je tudi druženje s prijatelji ter vključevanje v različne klube in združenja preko katerih tudi humanitarno delujem. Vse to me sprošča in vliva novo energijo za moje delovanje. Na nek način me pomirja tudi vlaganje vase, v svoj osebni in profesionalni razvoj. S tem postajamo bolj samozavestni, lažje rešujemo probleme in stres se zmanjša tudi na ta način. Ranljiv si pravzaprav samo takrat, ko dovoliš, da pregoriš, se preveč izčrpaš.



### **Ne glede na vaše številne aktivnosti in funkcije imate verjetno še kakšne cilje.**

Ja, ciljev in idej imam že sedaj še za nekaj življenj! Med poslovnimi cilji prevladuje interes po razvoju Inštituta za korporativne varnostne študije do te mere, da bo po znanju in rešitvah konkurenčen v svetovnem merilu, ter razvoj podjetja Nova panorama do tega nivoja, da bo sinonim za kakovost in celovitost rešitev. Zavedam se, da so zastavljeni cilji zelo visoki, a se mi vendarle zdijo realni in uresničljivi.

Med osebnimi cilji pa me vse bolj preveva želja po ureditvi manjšega posestva s konji, na katerem bi razvijal ponudbo za petične goste. Vse bolj čutim potrebo po vračanju nazaj k naravi.

### **Bi zapustili podjetje?**

Ne. Podjetje je moj način življenja. Zapustil bi ga le v smislu upravljanja, vendar le izkušnemu managerju, ki bi se bil sposoben poistovetiti s podjetjem. Po moji oceni mora podjetje doseči določen nivo in obseg delovanja, da lahko podjetnik prepusti upravljanje podjetja drugi osebi. Pomembno je, da se pri izstopu podjetnika iz upravljalvske funkcije ne razgubi osnovna vizija, cilji in poslanstvo podjetja. Podjetje mora še naprej delovati v skladu s svojo osnovno poslovno filozofijo.

### **Zdi se, da je v današnjem času nemogoče uspeli. Kaj bi v teh razmerah svetovali mladim podjetnikom na začetku poslovne poti?**

Sam sem mnenja, da je vedno mogoče uspeli. Ne glede na splošne gospodarske razmere. Treba je le imeti pravo idejo in v njo močno verjeti. Treba je tudi imeti pogum, se zavedati tveganj in biti sposoben prevzemati odgovornost za svoja dejanja. Ideja sama po sebi seveda še ni pogoj za uspeh podjetnika. Potrebno je analizirati trg, ciljne skupine in konkurente, ter temu primerno načrtovati razvoj svoje podjetniške ideje. Jasno moramo opredeliti cilje, ki jih moramo tudi začutiti, jih znati vizualizirati. Ko so cilji jasni, so hitro najdemo tudi poti za njihovo uresničitev. Pri načrtovanju je potrebno prepoznati pasti (čeri), ki nas čakajo pri razvoji svoje podjetniške ideje in se na njih pravočasno pripraviti, pri tem mislim pripraviti scenarije rešitev v primeru, da na te pasti oziroma čeri na svoji poti dejansko naletimo. Ena od stalnih ovir na naši poti je tudi konkurenca. Dobro poznavanje konkurence omogoča, da trgu ponudimo tisto, kar konkurenca ne ponuja oziroma kjer je konkurenca slaba. In ključno za uspeh na trgu je, da ponudiš kupcu tisto, kar resnično potrebuje. Iz celotnega spleta razvijaš svojo blagovno znamko, svojo prepoznavnost, ustvarjaš zaupanje. Biti moraš drugačen!

Sam sem začel brez kapitala in mi je uspelo. Prepričan sem, da ni čas, denar ali okoliščine tisto, kar odloča o uspehu ali neuspehu. O tem odločamo sami, naš način razmišljanja in delovanja. ■

– Majda Gartner