



**'Svoje ljude ne zovem nakon 17 sati i radit ćemo 4 dana tjedno' lako je razmišljala o uvođenju 'kraćeg petka', poduzetnica Renata Šeperić Petak, odlučila je uvesti četverodnevni radni tjedan kako bi njezini ljudi imali vremena za odmor i obitelj**



Otkako sam objavila da testiramo mogućnost da uvedemo četverodnevni radni tjedan, svi nas promatraju kao neko čudo. Nije mi jasno zašto. Vrlo je jednostavno - ponekad se dogodi da nam se poklope rokovi dva ili tri natječaja za sredstva iz europskih fondova, a na svakome imamo po nekoliko projekata i vrlo je stresno sve to odraditi. Na kraju dana znamo biti jako iscrpljeni. I dosad sam nakon stresnih situacija ljudima znala dati slobodan dan, no to nije to, ako ljudi ne znaju da mogu računati na njega. Zato smo još prije godišnjih odmora počeli razgovarati o tome, a po povratku se dogovorili da ćemo i testirati ideju o četiri radna dana, kaže poduzetnica Renata

Šeperić Petak (53), vlasnica i direktorica tvrtke za poslovno savjetovanje Logička matrica d.o.o.

Kaže kako su razmišljali i o "kraćem petku" – tako da, primjerice, rade samo 4 sata – no kako u firmi ima suradnika koji putuju na posao, tako bi svejedno izgubili dan, pa to nije bila opcija. Tako su odlučili testirati ideju o četiri radna dana, pa će idućih šest mjeseci svih deset zaposlenika naizmjenice jedan tjedan raditi duže (kako bi se ispunila zakonska forma od 40 radnih sati tjedno), pa moći iskoristiti slobodni petak ili ponedjeljak. Renata će tu opciju testirati zadnja, a onda će svi zajedno, kaže, sjesti za stol i dogovoriti se ostaju li kod te ideje



- Nastojimo i olakšati onaj tjedan kad se radi duže, pa će tako pauza za ručak trajati sat vremena, umjesto pola sata, ističe sugovornica. I inače se, za uvjete koji vladaju na domaćem tržištu, ponaša pomalo neobično - svojim suradnicima, na primjer, nije kupila poslovne mobitele, kako ne bi imali osjećaj da su joj se nakon radnog vremena dužni javljati.

- I inače ih ne nazivam nakon 17 sati, niti vikendom. Kad šaljem e-mail poštu, programiram ju tako da dolazi od 8 sati ujutro, a ne na večer, jer želim da imaju vrijeme za odmor i obitelj. Također, ako netko nešto privatno mora obaviti tijekom radnog vremena, primjerice otići na pregled ili podići neki dokument – dovoljno je da u zajednički raspored upiše da ga nema "od tad do tad" i nema nikakvog problema, jer će to odraditi kad bude potrebno - kaže naša sugovornica.

Dodaje kako puno pažnje posvećuju tome da međuljudski odnosi unutar tvrtke budu dobri, pa potiče kolege da o svemu razgovaraju otvoreno i da eventualne zamjerke

jedni drugima kažu u lice, tijekom procesa evaluacije, kako ne bi bilo ogovaranja iza leđa. Na poslu često zajedno pripremaju ručak, no ona se, kaže, mladim kolegama za vrijeme ručka pridružuje samo ako se nešto slavi.

- Jednostavno, ne želim da im zbog osjećaja da je šefica s njima zbog nečeg bude neugodn. Meni je najljepše kad iz svoje sobe slušam njihov opušteni žamor i smijeh - kaže Renata. Dodaje kako u njihovoj tvrtki postoji samo jedna ozbiljna zabrana:

- Zabranjene su sve vrste bullyinga. Tko to nije prošao ne zna što znači kad čovjek ujutro s grčem u želucu ide na posao, ili plače od muke kad se vrati kući, a to nikako ne bih dopustila u svojoj radnoj sredini - kaže Renata.

Zato svi „ratovi“ među kolegama u Logičkoj matrici počinju i završavaju oko stolnog nogometa, koji su spremno zaigrali i radi poziranja za našu priču.



Tvrtku Logička matrica d.o.o. naša je sugovornica pokrenula 2010., nakon što je do tada stekla iskustvo na sličnim poslovima. Naime, nakon studija u inozemstvu (Metropolitan University u Londonu), na kojem je stekla diplomu europeuologa, te usavršavanja (na Lomonosov Moscow State University) u Moskvi, nekoliko godina je radila kao pomoćnica ministra gospodarstva za strana ulaganja i slobodne zone. Nakon toga je bila savjetnica za regionalni razvoj na projektu "Poduzetna Hrvatska", koji je u Hrvatskoj provodio USAID, a onda oko dvije godine voditeljica ureda OECD-a za Hrvatsku i BiH.

- Radeći na takvim projektima, čovjek u nekom trenutku poželi izraziti znanje i iskustvo na neki drugi način. Tako se rodila ideja da započnem nešto samostalno. U početku sam radila sama. Nakon otprilike godinu i pol pridružila mi se Ivana, suradnica koja je kasnije preselila iz Zagreba i morala odustati, ali je jako puno pomogla da tvrtka krene u pravcu u kojem se danas razvila. Nakon tri godine bilo nas je četvero, a danas nas je desetak - priča i dodaje kako ima sreću jer se osobno zna nositi sa situacijama u kojima treba preuzeti odgovornost.

- Za poduzetnika je to jako važno, osobitou poslu kojim se mi bavimo. Morate imati na umu da često radimo na pripremi projektne dokumentacije za EU fondove, što znači 6 do 7 mjeseci rada na dokumentima, kao i na tome da se tvrtka prilagodi nekim zahtjevima. Kad pratimo projekte do kraja, to znači da smo i po nekoliko godina dostupni klijentu u svakom koraku projekta, od ishođenja dozvola, suradnje s izvođačima tijekom gradnje objekata, nabave strojeva, pa sve do suradnje s inspekcijom i pripreme izvještaja, kako ne bi bilo financijskih korekcija i štete za klijenta. Takav posao zahtijeva puni angažman, a neke stvari naplatit ćete s odgodom. Do tad treba isplatiti plaće i platiti davanja državi, pa to uvijek treba imati na umu - pojašnjava.



- Zato je važno znati uskladiti rast i razvoj tvrtke s količinom odgovornosti koju možete iznijeti. O tome ovisi i to hoćete li tvrtka imati 5, 50 ili 150 zaposlenih - smatra Renata te dodaje da je njezina procjena da Logička matrica može optimalno poslovati s deset do 15 zaposlenih, što znači da se mogu još malo širiti. Drugi stupanj odgovornosti s kojim se poduzetnik podjednako mora znati nositi je onaj prema klijentima. Suprotno uvriježenom mišljenju da je za širenje posla potrebna dobra reklama, odnosno dobar PR, naša sugovornica više se oslanja na preporuke klijenata.

- Do sada smo uglavnom dobivali posao na usmenu preporuku, ili tako da zakažemo sastanak i predstavimo usluge koje nudimo i pokažemo što smo odradili do sada, to je najbolja reklama. Zato ne sudjelujemo na konferencijama na kojima se plaća predstavljanje tvrtke, niti se reklamiramo. A odnedavno nemamo ni mailing listu. Nakon uvođenja GDPR-a jednostavno nisam htjela ljude gnjaviti s time da nam daju privolu za korištenje podataka, kaže poduzetnica. Također, gotovo je podjednako važno znati prepoznati dobru priliku, ali i posao koji nema smisla prihvatiti.

- Ponekad se nađem u situaciji da ljudima objasnim što ih čeka u pripremi i realizaciji projekta, pa se pokaže da se baš i nisu spremni prilagođavati. Tada obično otvoreno kažem da ne možemo ući u posao i savjetujem da pokušaju pronaći drugog partnera koji to možda može obaviti bolje od nas - kaže Renata.

Ističe kako je, kad je riječ o pripremi projekata za EU kod nas najbolja situacija s privatnim poduzetnicima, vjerojatno zato što se oni zaista moraju dobro pripremiti za svaki posao za koji idu u natječaj, jer potpore dosežu tek 35 do 40 posto ukupnih sredstava po projektu, pa sami moraju osigurati veći dio sredstava. S druge strane, nešto je teže s gradovima i općinama, u kojima još često prevladava mišljenje da se mnoge stvari mogu riješiti onako kako smo na ovim podnebljima navikli: tako što će nazvati nekoga tko im je dužan uslugu, što u ovoj vrsti posla ne prolazi.

- Iako je riječ o sredstvima koja daje EU, jako je važno imati na umu da je to zapravo naš novac. Naime, Hrvatska plaća visoku članarinu EU i bilo bi važno da imamo projekte kroz koje ćemo barem vratiti taj novac, iako možemo uzeti više. Trebali bismo puno više raditi na tome da lokalni čelnici to osvijeste i krenu koristiti takve projekte. Pritom možemo krenuti od onih najjednostavnijih i najlakše ostvarivih priča, poput vrtića, uređenja lokalnih cesta i slično, ne moraju to biti neki posebni projekti - kaže.

Kad ju, pak, pitate, što joj je u poslu najvrijednije, što joj je možda najviše pomoglo, te što je bilo najteže, bez puno razmišljanja kaže: - Ljudi. Prije svega, rekla bih da su ljudi uglavnom dobronamjerni i kad imam neki problem, puno je onih koji rado daju savjet, ponude pomoć i slično. Uvijek je dobro potražiti savjet i poslušati one koji su u nekim stvarima kompetentniji od vas. Naravno, na kraju je odluka o tome što ćete napraviti i odgovornost uvijek na vama, no treba znati slušati, savjetuje sugovornica. S druge strane, najteže je naći dobrog suradnika, osobu na koju se zaista možete osloniti - kaže Renata koja smatra kako s te strane ima veliku sreću. Ističe kako su mladi ljudi koje je zaposlila izuzetno vrijedni i predani poslu te kako im danas, na primjer, bez problema može prepustiti tvrtku ako joj treba koji dan odmora, ili mora preležati zbog gripe.



Čujemo se, ali oni posao odrade kao da sam ja tu, čak i bolje, kaže Renata te dodaje kako se često šali da je ona vlasnica firme samo na papiru, dok ju svi zajedno stvaraju.

A svima koji razmišljaju realizirati neki svoj projekt i za njega 'povući' sredstva iz EU fondova poručuje: "Prije izvedbe, dobro testirajte svoju projektnu ideju"

**- Svatko tko želi pokrenuti vlastiti posao, ili ulazi u neki projekt, svoju ideju treba dobro preispitati prije provedbe, osobito ako se pripremate za neki natječaj u kojemu želite dobiti financijsku potporu. Evo nekih pitanja koja pritom mogu pomoći:**

1. Što je moj projekt?
2. Kako financirati moj projekt?
3. Gdje pronaći informacije o EU fondovima i drugim natječajima za projekte?
4. Po čemu se moj projekt razlikuje od ostalih aktivnosti?
5. Tko će sve djelovati – tko su još dionici na projektu?
6. Kako što bolje definirati projektne ciljeve?
7. Kako da što boljem razvijem faze / ciklus mog projekta – da ne 'upadnem' u problem?
8. Tko pruža besplatne edukacije za pripremu i prijavu projekta? Kada krenem s provedbom projekta, hoću li znati kako pratiti isti – postoji li kakva vanjska pomoć?
9. Koje projektne rizike nosi moj projekt – novac, ljudi, nedostatak znanja, nestrpljivost?
10. Jesam li spreman/spremna za stalnu komunikaciju vezanu uz projekt i izvještavanje? Hoću li znati i moći kontrolirati izvršenje proračuna projekta?

**Mladim poduzetnicima Renata Šeperić Petak savjetuje:**

## **1. Budite spremni na promjene i kad je teško radite na stvaranju baze klijenata:**

Naš je posao dosta izložen političkim promjenama i čestim izmjenama pravilnika i pravila, tako da se iz dana u dan moramo prilagođavati. Zato treba znati dobro iskoristiti i vrijeme u kojem se čini da se ništa ne događa. Na primjer, u vrijeme recesije bilo je teško pronaći klijente koji nešto žele pokrenuti, no to je bila prilika da se izdvoje oni koji žele napredovati i da se radi s njima na promjenama, kako bi se pripremili za to da idu na natječaje za EU fondove kad se steknu uvjeti.

## **2. Uvijek mislite na novac i ne posuđujte od rođaka:**

U svakom poslu mislite na to kako ćete osigurati dovoljno novca da isplatite plaće i obaveze prema državi dok ne naplatite posao, pogotovo ako to razdoblje može trajati dulje. I nikad ne posuđujte novac od rodbine, uvijek je bolje zadužiti se u banci.

## **3. Prilagodite se klijentima i nastojte biti što jasniji:**

Ljudi koji trebaju vašu pomoć u određenom segmentu posla uglavnom ne znaju propise, terminologiju i ne barataju kraticama koje se inače koriste u tom području. Zato prilagodite jezik i prezentaciju njima i uvijek provjeravajte jeste li se dobro razumjeli. Ako vas potpuno ne razumiju, neće znati što očekujete od njih, a ako to ne ispune, projekt neće uspjeti.

## **4. Ne tražite odgovornost u drugima, zapitajte se gdje je vaša greška:**

Kad nešto pođe po zlu, nemojte tražiti opravdanje samo u drugima i ne okrivljujte druge za neuspjeh. Zapitajte se gdje je tu vaša greška, što ste mogli učiniti da ne bude tako. To je važno znati da biste idući put mogli odraditi drugačije.

## **5. Ako nešto ne može, recite da ne može:**

Ako klijent od vas traži nešto što nije u skladu s pravilima, ili propisima, recite da tako ne može, pa i po cijenu da izgubite posao, jer šteta u konačnici može biti puno veća od koristi.

## **6. Nemojte imati prevelika očekivanja:**

Poduzetništvo najčešće nije bajka, pa nemojte očekivati da ćete se brzo obogatiti. Bit će situacija u kojima ćete biti zadovoljni da ste uspjeli podmiriti sve režije, osnovne troškove obitelji i možda dva godišnja odmora tijekom godine, pogotovo u početku, ili u nekim kriznim situacijama. Također, kao poduzetnik čestmožete prilagoditi radno

vrijeme i raditi manje od osam sati, no računajte s tim da ćete zvuk na mobitelu paliti rano ujutro i gasiti tek oko 23:00 sata.

### **7. Pronađite balans između znanja, usluge koju pružate i cijene:**

Vi možete misliti da nešto što ćete odraditi vrijedi milijune, no cijenu morate uskladiti s tržištem. Nemojte podcjenjivati ono što nudite, pogotovo ako posao zahtijeva puno vašeg vremena. No, ako očekujete puno, nastojte i dati puno: Budite ljubazni i susretljivi prema klijentu, jer je on dio vašeg uspjeha.

### **8. Ako nešto ne znate, raspitajte se:**

Ako ne znate na koji način biste riješili određeni problem, zatražite vrijeme da se raspitate i pronađete odgovore. Propisi se često mijenjaju, uvijek je bolje provjeriti, nego odrađivati na temelju pretpostavke. Također, nastojte uvijek potražiti one koji znaju malo više od prosjeka i poslušati njihovo mišljenje. Ne znači da ćete uvijek poslušati, no često može pomoći.

### **9. Okružite se ljudima u koje imate povjerenja i ljudima koji su precizni:**

Vrlo je važno da ljudi s kojima surađujete imaju neke ambicije i da su spremni i vole učiti te da su precizni u poštivanju pravila i rokova, jer o tome često ovisi posao.

### **10. Budite sigurni da radite onako kako želite:**

Poduzetništvo omogućava da na najbolji mogući način prilagodite omjer između posla i privatnih obaveza kroz dan, mjesec, godinu, odnosno da općenito posložite život onako kako želite. No, pritom morate jasno odrediti kako želite živjeti i koje su vaše granice, odnosno koliko i do kuda posao želite širiti da biste mogli uskladiti sve ono što želite. Držite se tih granica, jer ako preuzmete veći teret, morat ćete raditi više.

<https://www.24sata.hr/lifestyle/svoje-ljude-ne-zovem-nakon-17-sati-i-radit-cemo-4-dana-tjedno-593463>