

ZA SPREMEMBE MORAŠ BITI NAIVEN

**Miroslav
Pikovnik**

je človek, ki meni, da spremembe sprejemamo prepočasi in da nas rutina ubija. Svoj uspeh pripisuje pogumu in odločitvam, ki se drugim dostikrat zdijo nenavadne. Ogromno vlaga v zaposlene, saj se v povprečju izobražujejo po 110 ur na leto, predvsem zato, da lahko sledijo spremembah, ki se tudi v panogi, kot je računovodstvo, dogajajo zelo hitro.

MIROSLAV PIKOVNIK začne svoj dan precej pred šesto uro zjutraj. Z redno jutranjo telovadbo svoj organizem pripravi na napore, ki sledijo skozi dan. A od svojih zaposlenih ne zahteva asketskega življenja. Prav nasprotno, daje jim veliko svobode, tudi tako, da lahko več časa posvetijo družini. Je vizionar in zagovarja naivnost kot gonilo za nujno potrebne spremembe.

Prejeli ste tudi naziv Skriti podjetniški prvak. Za kaj gre?

Naziv smo dobili, ker so nas prepoznali kot nekoga, pri katerem se kažejo možnosti za uspeh. Za vsa velika podjetja namreč velja, da že pred prepoznavnostjo v širši javnosti izkazujejo lastnosti, ki so ključne za uspeh. Smo pa kljub nagradi še vedno precej skriti, saj nas pozna razmeroma malo ljudi, sploh prek meja.

Kakšen je vaš recept za uspeh, v čem ste drugačni?

Spoznal sem, da se od drugih razlikujemo po naivnosti. Smo veliko bolj naivni kot drugi, saj verjamemo v ideje, ki se drugim zdijo nepredstavljive. Jasno je, da večkrat brenemo v temo, a večkrat tudi uspemo. Dobre odločitve so bile združevanje računovodskih servisov, brezpapirno poslovanje in širitev na nove trge. Tudi osebno najbolj uživam v uresničevanju novih idej, v prepričevanju sodelavcev o pravilnosti zamisli, ki se zdijo na prvi pogled nemogoče.

elektronsko poslovanje, ki omogočajo velike prihranke, se ne uporabljajo množično.

Je ovira birokratski aparat?

Ne bi rekel. Slovenska uprava je, kar se tega tiče, zelo napredna. Papirno poslovanje zahtevajo le še za potrebe statistike in v poslovnih bankah. Čudi pa me, da banke še niso povsem sprejele brezpapirnega poslovanja. Bilance jim je treba še vedno dostavljati v papirni obliki.

Kaj pričakujete od nove vlade?

Sem politično neopredeljen, a v času vlade, ki je bila na oblasti med letoma 2004 in 2008, se je prvič zgodilo, da smo naročnikom spremembe v zakonodaji predstavljali z veseljem. Pri takratnih spremembah izjemoma ni šlo zgolj za nove davke in zahteve do podjetij, ampak so bili postopki za podjetja res bolj prijazni. Mislim, da je to prava smer. Menim tudi, da bodo prilivi večji, če bomo znižali davčno stopnjo, saj bo osnova višja. Po drugi strani pa me preseneča, da se novi mandatar ni udeležil januarskega srečanja Združenja Manager. Gre za dogodek, na katerem se vsako leto zbere več sto slovenskih menedžerjev in je eden glavnih gospodarskih dogodkov. Mislim, da je predsednik vlade z neudeležbo pokazal, da menedžerji niso tisti, s katerimi se želi pogovarjati.

▼▼ **S sodelavci imamo tihi dogovor, da se do osme ure zjutraj ne motimo. To je čas čiste produktivnosti.** ▲▲

Dejali ste, da je bila širitev na nove trge posledica take naivnosti.

Po državah nekdanje Jugoslavije se širimo že dve leti, rezultati širjenja pa so odlični. Pri tem smo se odločili za nišo, ki jo predstavljajo podjetja v slovenskem lastništvu na teh trgih. Tem podjetjem zagotavljamo podporo, saj so njihova pričakovanja višja od ponudbe, ki jo omogočajo srbski računovodski servisi. Izkušnje kažejo, da smo v Sloveniji pri storitvah veliko bolje organizirani. Lahko bi celo rekel, da smo po zavzetosti, pridnosti in organiziranosti od deset do petnajst let pred njimi.

Kako pa občutite prehod iz analognega v digitalni svet?

Zdi se mi, da te spremembe potekajo počasi, celo nenormalno počasi. V Uniji smo leta 2005 uvedli brezpapirno poslovanje, a smo v podjetju še skoraj celo leto preverjali, ali je zapis v elektronski verziji identičen tistemu na papirju. Verjetno novosti sprejemamo prepočasi, ker se bojimo sprememb. Rutina pa nas ubija. Čeprav obstajajo orodja za ele-

Kljub precej obsežni gospodarski krizi vaše poslovanje ni bilo okrnjeno.

Kriza nas pravzaprav ni prizadela. Delamo na specifičnem trgu, saj naše stranke niso klasične. Te stranke ne potrebujejo le naših storitev vodnje evidenc za potrebe države, ampak želijo tudi dodatne storitve. Lahko bi rekel, da so naše stranke uspešna podjetja, saj z izjemo nekaj gradbenih in avtomobilskih posredniških podjetij tudi sama niso utrpela krize.

Kaj vam pomeni nagrada GZS za izjemne gospodarske in podjetniške dosežke?

Osebno mi nagrada pomeni veliko, predvsem zato, ker nas je predlagala Zbornica računovodskih servisov. Štejem si v čast, da so me predlagali kolegi, torej tudi moja konkurenca.

Ključ za uspeh so verjetno tudi sodelavci. Kako jih izbirate?

Lani se nam je pridružila vodja kadrovske službe, ki izbira sodelavce prek klasičnih postopkov, osnovo

