

[INTERVJU] Pri javnih razpisih po načelu najnižje cene pogosto izberejo najslabšega ponudnika, to pa je tudi eden od razlogov za slabši ugled svetovalne panoge

Največji težavi sta javno naročanje in ugled panoge

Petra Marcon
petra.marcon@finance.si

Mehanizmi javnega naročanja še vedno niso prilagojeni svetovalni panogi, pravi Borut Potočnik, predsednik Združenja za management consulting pri Zbornici poslovnih storitvenih dejavnosti na Gospodarski zbornici Slovenije (GZS). Kot pravi, pripravljajo orodja oziroma podlage, ki jih bodo ponudili naročnikom in bodo v pomoč pri odločitvi o izbiri svetovalca.

Katera svetovanja najpogosteje opravljajo podjetja, člani vašega združenja? Naši člani opravljajo predvsem svetovanja s področja izboljšav – povečanja učinkovitosti posameznih ključnih poslovnih funkcij in procesov v podjetjih, kot so trženje in prodaja, človeški viri, proizvodnja oziroma storitveni izvedbeni procesi, inovacije in kreativnost ter povečanja učinkovitosti

Podatkov za letos še nimamo, vendar kolegi v pogovorih navajajo, da je bilo minulo leto najslabše in da se letos kažejo že nekoliko boljši rezultati.

Tako pravi Borut Potočnik, predsednik Združenja za management consulting pri Zbornici poslovnih storitvenih dejavnosti na GZS.



sti korporativnih funkcij, kot so strategija, poslovni modeli, internacionalizacija.

Kateri so glavne težave, s katerimi se srečujejo člani združenja?

Največji težavi, ki ju poudarjajo člani, sta javno naročanje in ugled panoge. Mehanizmi javnega naročanja še vedno niso prilagojeni svetovalni panogi,

zato je tudi storitev, ki jo javni naročnik dobi prek razpisa, lahko vprašljiva. Prva težava je prevlada merila najnižje cene. Razmerje cene med najcenejšim in najdražjim svetovalcem je v praksi tudi nekajkratno. Glede na to, da so to cene, ki jih dosega svetovalci na trgu, lahko sklepamo, da je njihov učinek vsaj približno sorazmeren ceni. Razpisi po načelu najnižje

cene torej pogosto poudarijo najslabšega ponudnika. To je tudi eden od razlogov za drugo težavo, to je okrnjen ugled. Drugi dejavniki, ki škodijo ugledu panoge, so različne afeze pranja denarja, kjer so izdajali fakture za intelektualne storitve. Šlo je za podjetja, o katerih v našem združenju ne vemo nič. Z obema težavama se seveda ukvarjamo. Pri prvi je sogo-vornik vlada, s katero nam je že uspelo vzpostaviti dialog. Drugo težavo rešujemo tako, da pripravljamo orodja oziroma podlage, ki jih bomo ponudili naročnikom in jim bodo v pomoč pri odločitvi o izbiri svetovalca.

Kako je po vaših opazanjih kriza vplivala na obseg poslovanja vaših članov? Je svetovanja več ali manj kot v minulih letih in kako se vsebinsko spreminja?

V zdajšnji krizi se je izkazalo podobno kot v minulih, to je, da podjetja iz sektorja management consultinga doživijo krizo s približno eno- do dve-

letnim zamikom. Tako smo v letu 2008 v povprečju dosegli še izjemno veliko rast prihodkov, to je 17-odstotno, in tudi v letu 2009 zadržali vsaj minimalno rast, to je 1,5-odstotno. Razumljivo je bil upad povpraševanja po svetovanju izrazit predvsem v najbolj prizadetih sektorjih. Sicer pa je bil položaj različen tako po sektorjih kot po svetovalnih področjih in tudi posamezna podjetja zelo različno doživljajo spremembe na trgu. Podatkov za letos še nimamo, vendar kolegi v pogovorih navajajo, da je bilo minulo leto najslabše in da se letos kažejo že malo boljši rezultati.

Vsaka kriza v gospodarstvu pomeni prehod na nove paradigme, nove konkurenčne prednosti, za svetovalce v menedžmentu pa to seveda pomeni nove teme, nove metodologije in morda tudi nove poslovne modele. Pri diskusijah o teh temah nam je v močno oporo tudi neformalno druženje v združenju.

Pred kratkim so vas člani združenja za management consulting za predsednika izvolili že drugič. Kaj so vaši prednostni cilji v tem drugem mandatu?

Združenje bo prihodnje leto praznovalo 20 let delovanja, a je moj prvi mandat pomenil neki nov začetek. GZS kot okvirna organizacija se je pred tem soočil z neobveznim članstvom. Poslanstvo gospodarskih zbornic je enovito zastopati interese gospodarstva predvsem v dialogu z državo v okviru priprave zakonodajnih podlag, od česar imajo korist vsi. V državah, kjer je članstvo neobvezno, tako pridobijo tudi nečlani. Motivacija za članstvo mora biti torej drugo poslanstvo, ki lahko zasenči prvega. V Sloveniji v zadnjih letih čutimo precejšnje poslabšanje položaja gospodarstva na področju zakonodaje, tudi zaradi prešibkega GZS z neobveznim članstvom, kar bo seveda otežilo kakršenkoli napredek oziroma izhod iz krize.

