

Uvodni nagovor predsednika ZPSD, Andreja Drapala

Gospodarska zbornica Slovenije ugotavlja in posreduje kar alarmantna sporočila o stanju v gospodarstvu. Analize klime, plačilne nediscipline, likvidnosti ... kažejo, da le redki gospodarski subjekti občutijo hkrati povečanje naročil in takšno likvidnost, ki jim omogoča realizacijo naročil. Pogledi v gradbeništvo niso več zaskrbljeni, ampak že kar sprijaznjeni z govoricami, da utegne še kakega velikana "pobratiti" pred novim letom. Na gradbenike so vezani njihovi dobavitelji, podizvajalci, banke ... In nenadoma - se celo laiku - sestavlja slika dogodkov in razumevanja. In kaj vidi? Vidijo se posledice preteklih (ne)aktivnosti. Hkrati se postavlja vprašanje, kako da Slovenija v globalni krizi napreduje počasneje, oziroma bolj točno: nazaduje hitreje?

Ne bi bil svetovalec, če današnje uvodne besede ne bi razumel predvsem kot priložnosti, da ponovim to, kar s kolegi v naši zbornici že dolgo ponavljamo: reševanja posledic slabih preteklih potez ne smemo razumeti kot osnove za dobre poteze razvoja. Popoplavna sanacija (še) ne ustvarja temeljev urbanizma, ki bo držal bodoče poplave.

Naši člani vsakodnevno delajo s svojimi naročniki na izboljšavah, inovacijah na vseh nivojih poslovnih sistemov. Naša strokovna podstat - in takorekoč prirojena sposobnost - je, da vidimo, opozarjamo in predlagamo nadgradnjo dejstvu, da je likvidnost nujni, še zdaleč pa ne zadostni pogoj razvoja in blagostanja. Kot smo že tudi pred leti opozarjali, da managerji, ki so zaradi svojih sposobnosti "čiščenja, sanacije, downsizinga" ..., blesteli na slovenskem managerskem in političnem nebu, v resnici niso in ne morejo biti managerji, na katerih bi slonel slovenski razvojni model. Opozarjali smo, da zaverovanost v "obvladovanje stroškov" ni dobra podlaga za ustvarjanje dodane vrednosti, višje vrednosti ...

Kaj nam danes pomaga, če se kaže, da smo imeli prav?! Pomaga tistim našim naročnikom, s katerimi smo uspevali sodelovati pri razvoju inovacij na njihovih poslovnih sistemih in podsistemih. In tudi zaradi našega sodelovanja so nekateri inovativno in poslovno vitalnejši, drugi pa ne. V javnem dialogu je bila taka misel pogosto sprejeta kot "zabavna", nezrela, nerealna, neizvedljiva ... Tako, kot po osamosvojitvi preprosto ni bilo mogoče misliti, da bi obstajala kaka druga kvaliteta vodenja kot obvladovanje stroškov, tako danes ni mogoče misliti, da niso prav gradbeniki edini problem slovenskega gospodarstva. Ustvarja se občutek, da bodo rešene vse težave, če se rešimo likvidnostnega krča. Ponovno nam prihaja prav, da v svoji pasivnosti zamenjujemo nujni pogoj z zadostnim pogojem. Seveda brez likvidnosti ni razvoja; težava pa nastopi takrat, ko vodstva likvidnost enačijo z razvojem. Ko prilagajanje cene najnižjemu ponudniku zamenjujejo s tržnim nastopom. Seveda je gradbeništvo panoga, ki zaradi razvejane mreže dobaviteljev pomembno vpliva na ekonomsko stabilnost gospodarstva, zaposlenosti, kupne moči prebivalstva ... Vendar pa zadrega nastane, ker (vsaj) javni dialog zelo jasno ustvarja upanje, da bi stabilizacija gradbeništva sama po sebi že prinesla odgovor na številna razvojna vprašanja.

Upam si trditi, da svetovalci znamo ločiti nujne od zadostnih pogojev razvoja. Znamo ne le povedati, razložiti, ampak tudi uveljavljati dejstvo, da se inovacije ne odvijajo le na tehnološkem, ampak celo prej in pomembneje na vseh ostalih podsistemih upravljanja neke organizacije, neke znamke, nekega produkta, storitve ... Trenutno smo v fazi povečevanja tehnoloških inovacij. Trenutno je heretično pomisliti, da tehnološke inovacije morebiti le niso alfa in omega razvoja. Ta trenutek sicer traja že kakih 10 let ... in še kar traja ...

Priznam, da sem s tem pozdravnim nagovorom v precej shizofrenem položaju. Na eni strani je dejstvo, da storitve, predvsem intelektualne storitve, ne le, da niso del javnega diskurza, ampak so, če so slučajno omenjene, degradirane na raven nepotrebne stroška. Na drugi strani pa številni primeri naših članov, ki vztrajno, dan za dnem in brez velikega pompa, skupaj s svojimi naročniki učinkovito "grizejo", meljejo, inovirajo, podirajo meje in podirajo predsodke, uvajajo delujoče vrednote ... na podsistemih vodenja, upravljanja, nadzora kvalitete, kariernih načrtov, systemskega prestrukturiranja, trženja, znamčenja, komunikacij, jezikovnih veščin, prodajnih kanalov, analitskih orodij, kontrolinga, prodaje, priprave podjetij za prodajo, zaščite pred sovražnimi prevzemi, lobiranja, zagotavljanja integritete, coachinga, podjetniških načrtov, izrabe evropskih sredstev, razvojnih načrtov, umeščanja v prostor, energetskih načrtov, okoljskih inovacij, družbene odgovornosti, moderiranja javnega dialoga, zakonodajnih spodbud, razvoja odnosov s ključnimi javnostmi, digitalnih komunikacij, informacijskih podpornih sistemov, oglaševanja, klipinga, oblikovanja, organizacije dela, projektnega vodenja ... Ne glede na prevladujoče razumevanje inovativnosti in storitvenih dejavnosti vsi ti pač preprosto vidijo /vidite/ vidimo izziv, naročnika in njegove zadrege ter rešitve za te zadrege. Če uporabim metaforo: ko svetovalec vidi izziv, se obnaša kot termično vodeni projektil - ne bo zapustil sledi reševanja zadreg svojega naročnika, pa naj se ta cilj skriva v puščavi nerazumevanja okolja, ali pa v pragozdu zmedenih misli. Popusti edino in samo takrat, če izgubi zaupanje svojega naročnika.

Naj bo današnji dan in tale slovesnost bolj kot v kritiko razmer, usmerjen v prepoznavanje potenciala, ki ga nudi in skupaj z naročniki v praksi pogosto realizira slovenski poslovno storitveni in še posebej svetovalski sektor!

Andrej Drapal