



Szakértőnk

Kelkó Tamás

www.szemelyzetkivalasztas.hu

Az igazi vállalkozó

AKI SOKAT MARKOL...

**Vállalkozók, cégvezetők
leggyakoribb betegsége
a delegálásra való
képtelenség. E területen
egészen extrém példákkal
is találkozunk.**

A toplistát nálam az a cégtulajdonos vezeti, aki képes szombaton délután bemeni visszárszámlákat rögzíteni 1,5 milliárd forintos éves forgalmú kereskedelmi cégéhez, amelynek 10 fő a raktári személyzete. Amikor megkérdeztem tőle, miért nem inkább három gyermekével tölti a hétvégét, nem tudott értelmes választ adni.

Keze időnként remeg, szeme vibrál, alig bírja magában tartani idegességét és a felgyülemlett feszültséget. Miért nem tudja ez az ember delegálni a feladatait? Az ok egyrészt a személyiségében keresendő, másrészt a képzetlenségében. Alapvetően zseniális kereskedő, kiváló érzékkel választja ki a forgalmazni kívánt termékeket, amelyeket szintén kiváló érzékkel tud értékesíteni. Ez az a terület, ahol stabilnak érzi magát, eredményei is ezt igazolják.

A baj akkor kezdődött, amikor cége forgalma elérte azt a nagyságrendet, ahol egyedül már nem volt képes mindent elvégezni, ezért munkatársakat kellett felvennie. Az azonban eszébe sem jutott, hogy bármit is tanuljon a vezetésről, emberek menedzseléséről, ezért szenved vele rendszeren. Vannak olyan emberek, persze, akik ösztönösen jól vezetnek máso-

kat, ő azonban az emberek irányításában antitalentum.

Munkatársai vezetésével kapcsolatban így állandó bizonytalanságban, zűrzavarban érzi magát. Ezek után szombat délután visszárszámlákat rögzíteni szabályos megváltás, sikerélménye van, és ezért örömmel végzi.

TÍZ KICSI DÜHÖS EMBER

A másik példa: szintén kereskedelmi vállalkozó, aki rossz modorral és türelmetlenséggel van megverve. Türelmetlen a munkatársaival, apróságokon is bedühödik, és nyomdafestéket nem tűró szavakkal tolja le beosztottjait.

Akiben egy kis önérzet lakozik – a jól teljesítő emberek pedig ilyenek –, elég rövid időn belül inkább kereket old. Akik maradnak, azokkal pedig nem lehet nagy céget felépíteni.

Nem véletlen, hogy a vállalkozás már tíz éve nem tud továbblépni a 10–15 fős méretről, mert ez az a létszám, amit vállalkozónk még egyedül képes kézben tartani. Innen már középvezetőkre lenne szüksége a továbbfejlődéshez, de egy középvezetőnek alkalmas ember nem tűri el ezt a stílust. Pedig ez a cég már legalább ötször ekkora lehetne, és rég a nemzetközi piacon kellene terjeszkednie. A legtöbb,

növekedésre képes, mégis egy helyben topogó vállalkozás vezetője így válik saját cége fejlődésének gátjává.

AZ „IGAZI VÁLLALKOZÓ”

A vállalkozók nagy része valójában nem is vállalkozó – hiába hiszi magáról –, hanem önfoglalkoztató. Az igazi vállalkozónak ötletei vannak, azok beindításán dolgozik, és nem a saját cégében ügyintézősködik napi 10–14 órát. Ötleteit megvalósíthatja újabb vállalkozások indításával vagy folyamatosan ugyanabban a cégben, nem ez a döntő. A fő különbség az, hogy az igazi vállalkozó olyan gyorsan farol ki a mindennapi operatív ügyek intézéséből, amilyen gyorsan csak tud.

Sokat hirdetett vágválom, hogy a vállalkozó adja át valakinek cége irányítását, ő meg menjen világot látni, és csak a pénz számolja. Ez szerintem hamis ábránd. Az igazi vállalkozó átlagon felüli kreativitású és alkotó ember, aki ügyesen indít el új, úttörő dolgokat. Képtelen sokáig tétlenül ülni a tengerparton, a pálmafák alatt, neki folyamatosan új dolgokon jár az agya.

Ráadásul minden sikeres projekt dop-pingként hat rá, hogy még újabb, még nagyobb dolgokat valósítson meg. Az új vállalkozások, elindításával és felfuttatásával ő a gazdaság igazi motorja. ■