

# Anekdote nagrajencev

**Včasih se zaradi spleta naključij stvari začnejo odvijati v pravo smer. Treba je biti malce drzen in verjeti vase ter v svoje znanje. Včasih pa pomaga tudi sreča.**

Barbara Perko, foto: Barbara Reya

## Kako so mu ponudili štirikrat več!



»Leta 1995 sem se odločil poskusiti srečo še kje drugje. Po rekreaciji s prijatelji je med pogovorom o takratnem šolskem sistemu padla stava, da se poskusimo prijavit za službo v tujini. Sam sem zagovarjal tezo, da smo po znanju najmanj konkurenčni, če ne še boljši od Nemcev in Avstrijcev. Prijavil sem se na oglas in nanj pozabil. Čez nekaj časa so me klicali, na kar spet ni bilo ne duha ne sluha o njih. To se je nekajkrat ponovilo, potem pa so me povabili v Milano, kjer je imela sedež agencija, ki je opravljala razgovore. V svoje znanje in to, da zmorem, sem verjel. Nisem pa znal oceniti, koliko sem vreden. Vedel sem, koliko sem doma plačan, kakšne naj bi bile plače v Avstriji in Nemčiji.

Rekel sem si, da bom podpisal pogodbo, če bom dobil vsaj dvakrat toliko, kot sem zaslužil doma. Ker sem uspešno preselil vsa testiranja, je bil čas za pogovor o pogodbi. Ko so me vprašali, kakšno plačilo bi želel, sem jih vprašal, koliko ponujajo. Številka je bila višja od tiste, ki sem si jo zastavil. Pomislil sem, da če s tako lahkoto dajo to vsoto, lahko poskusim iztržiti več. Ponudili so štirikrat več, kot sem zaslužil

doma. Pogodbo sem podpisal in se naučil, da je treba vedno pridobiti prave informacije. Oni so se namreč pogovarjali v eni valuti, jaz pa v drugi. Na koncu sem dobil osemkrat več kot doma. Nauk zgodbe je, da se nikoli ne podceni, vedno se pripravi in podpri z informacijami. Ne pojdi tja izgubiti, ampak zmagati.«

**Borut Triplat, Omco Feniks**

## Do novega vodnega filtra - po naključju



»Ko smo v prejšnjem podjetju razvijali vodni filter, smo v nekem trenutku že mislili, da nam ne bo nikoli uspelo. Nismo imeli več ne denarja ne volje. Vodni filter ni hotel pravilno delati. Ko smo raziskovali, kje je težava, smo imeli separator, del vodnega filtra, na mizi. Po nesreči je padel na tla, pri čemer se je strl spodnji del. Tehniku smo naročili, naj ga zamenja in prinese nazaj. Ko smo ga dali nazaj v sesalnik, da še enkrat pogledamo, kje je težava, je filter kar naenkrat delal. Sprva nismo vedeli zakaj, kasneje pa se je izkazalo, da je tehnik narobe privijačil separator. Nastala je majhna reža, ki je ustvarila podtlak, ki je izravnal pravilen tok zraka.

Nauk: če nam separator ne bi padel po tleh, verjetno tega vodnega filtra ne bi bilo.«

**Marjan Batagelj, Postojnska jama**

## Z lopatami prepričali kupce



»Ko so Železnike prizadele hude poplave, je voda zalila tudi Domel. Lahko smo samo gledali in čakali, kdaj bo nehalo. Ko je voda toliko upadla, da smo se lahko zbrali, smo pregledali stanje in takoj naročili servis za eno od naprav. Naslednje jutro smo prišli z lopatami in začeli odstranjevati posledice. Prva odprema je šla na pot že drugi dan po poplavah. Stranke so sicer sočustvovali, a razumevanja za morebitne zamude ni bilo. Spomnim se, da je odprema k enemu kupcu zamujala dan ali dva, zaradi česar so nas takoj opozorili.

Kupce je zanimalo, kako bomo stvari obvladali, jasno pa so dali vedeti, da se to ne sme več ponoviti. Nauk: z odzivnostjo in s tem, da je večina proizvodnje stekla prej kot v enem tednu, smo dokazali, da smo zanesljivi. Če to nisi, vedno obstaja možnost, da bodo kupci šli drugam.«

**dr. Jožica Rejec, Domel**

### Najprej so se jim krohotali, toda ...



»Pred pol leta sem bil na sestanku na drugem koncu sveta pri večjem, potencialnem kupcu. Na začetku sestanka smo se pogovarjali o Sloveniji, za katero so vedeli, da je v EU, kaj dosti več pa ne. Po nekajminutnem pogovoru so me vprašali, koliko nas je Slovencev. Vem, da na to vprašanje ni dobro odgovoriti, zato sem speljal pogovor drugam. A čez nekaj časa so spet ponovili vprašanje. Odgovoril sem, da nas je dva milijona, ob čemer so padli v krohot. Odvrnili so mi, da v njihovem glavnem mestu živi

sedem milijonov ljudi in se vprašali, kako bomo mi kaj naredili. Sestanek je bil predviden za uro in pol. Po dobrih dveh urah sestanka smo s sodelavci rekli, oprostite, zdaj bi pa morali zaključiti, ker imamo naslednji sestanek. Na koncu so nas tako vzeli za svoje, da nas skoraj niso spustili.«

**Miran Rauter, Hermi**

### Sumljivi doktor znanosti



»Ko smo na berlinskem sejmu predstavljali naš novi zavorni disk, si ga je prišla ogledati tudi konkurenca. Normalno je, da

malce tipljejo teren. Zagledal sem človeka, za katerega se mi je zdelo, da mora biti od konkurence. Vneto si je ogledoval disk. Pristopil sem do njega in mu dal vizitko, sam pa mi je ni hotel dati. Rekel sem mu, da četudi sva konkurenca, si vseeno lahko izmenjava vizitki. Končno mi jo je le dal in ko sem jo pogledal, je na njej pisalo, da je dotični doktor znanosti. Vprašal sem ga, če ga zanima novi disk. Odvrnil je, da ja in še naprej gledal disk pred seboj. Odvrnil sem mu, da to ni ta in ga usmeril do pravega.«

**Alen Šinko, Kovis**

### Za kupca sredi noči na kopno



»S skupino prijateljev sem bil na jadraniu sredi Jadrana. V petek zvečer me je klical kupec, ker je imel težavo. Povedal sem mu, da sem sredi morja, da nimam pri sebi računalnika, zato bi mu težko pomagal. Ponudil sem mu, da pokličem svoje ljudi, ki so ravno tako usposobljeni in bodo skupaj rešili nastali zaplet. A kupec je vztrajal, da mu lahko samo jaz pomagam. Ni bilo druge, kot da sem šel na čoln in se odpeljal na kopno. Imela sva telefonsko konferenco od

pol desetih do pol dvanajstih zvečer, zaradi težave, za katero se je kasneje izkazala, da sploh ni bila tako velika, niti nismo bili za njo odgovorni.«

**Andrej Poklič, GKN Driveline Slovenija**

### S plakatom proti čakalnim vrstam



»Po ustanovitvi podjetja SAOP v Srbiji smo začeli aktivno prodirati na njihov trg. Opazili smo, da so srbska podjetja še vedno fizično nosila gore papirjev na davčno upravo, kjer

so ljudje v vrstah čakali na oddajo obrazcev. Pripravili smo promocijski plakat za svoj spletni program in nanj napisali »Čakanje u redu... nije u redu« (Čakanje v vrsti ... ni v redu) ter ga postavili na mesta, kjer so nejevoljni ljudje čakali za oddajo papirjev. Zaposleni na davčnih upravah so nam ukazali odstraniti plakate, ker so se zavedali, kako slaba reklama je to za njih. Plakate smo premaknili, nadaljevali s promocijo in postali prepoznavni.«

**Sonja Šinigoj, SAOP**