

**Sreten Savković,
generalni
direktor ABL
grupacije, u
razgovoru za
BIZLife otkriva
kako napraviti
ravnotežu između
planiranih
potreba i
potrošnje radi
osiguravanja
stabilnog rasta
jedne kompanije**

Pojedinac je
zadovoljan
kada oseća
**pripadnost
organizaciji**

Kada se Savković, kao dvadesetčetvorogodišnjak, pridružio kompaniji ABL, bila je to mala porodična firma, sa četiri zaposlena i jednom jedinom delatnošću: distribucija kancelarijske opreme na teritorije Velike Britanije.

„Prepoznao sam veliki potencijal za napredak, kako lični tako i kompanijski. Bili su mi jasni benefiti koji bi nastali u slučaju da se pokrene proizvodnja u Srbiji“, govori. Imao je pravo. Danas ABL broji više od 50 zaposlenih, ima proizvodni pogon u našoj zemlji i dva distributivna centra, kroz koje se plasiraju proizvodi širom EMEA regiona.

„Vlasnici smo prestižnih internacionalnih sertifikata, koji svedoče o najvišem kvalitetu uređaja koje jedna kompanija može da poseduje. Sama činjenica da iz godine u godinu ulažemo u kvalitet robe i usluga dovodi do kontinualnog rasta broja komitenata i širenja tržišta“, jasan je.

**Koja su vam trenutna zaduženja
i koliko se razlikuju u odnosu
na period pre kovida?**

– Kada sam počeo, imao sam jasan cilj ispred sebe – šta želim i koja je moja uloga u organizaciji. Takođe mi je bilo jasno da uspeh ne dolazi preko noći i da razvoju moram pristupiti analitički, a da pritom zadržim produktivnost i kreativnost. Mom razvojnom putu u velikoj meri doprinela je saradnja sa starijim kolegama i njihova nesebična volja da sa mnom podele svoja životna iskustva i stečena znanja. Njihovo iskustvo i njihovi saveti, u kombinaciji sa mojom ambicijom i samoinicijativom, bili su odličan recept i garancija za uspeh. Samim tim, veliku zahvalnost dugujem Janu Loriju, Draganu Sretenoviću i Miloradu Pašajliću. Mnogobrojni uspešni projekti koji su tokom godina realizovani i kredibilitet koji sam sticao tim rezultatima doveli su me do imenovanja za generalnog direktora ABL grupacije.

Za razliku od perioda pre kovida, kada su u mojoj nadležnosti bili proizvodno-razvojni procesi, nakon njega sam preuzeo inicijativu i implementirao niz mera za stabilizaciju poslovanja u vanrednim okolnostima, a neretko sam, sa velikom pažnjom da ne naneseš štetu blagostanju zaposlenih, donosio restriktivne mere koje su obezbeđivale održivost kompanije.

Danas, nakon što smo se manje-više svi adaptirali na kovid, a preduzete mere u najvećoj meri održale kompaniju, vreme je za nove izazove. Sa velikim entuzijazmom i željom za kontinuiranim rastom, preuzimam zaduženja i kontrolu nad celokupnim poslovanjem grupacije u domenu kreiranja i sprovođenja strategije poslovanja.

Krizni menadžment vas, reklo bi se, posebno zanima. Šta najviše volite u svom poslu?

– Krizni menadžment je samo jedan od terena na kom se dobro krećem. Najviše volim da ličnim primerom podstaknem kolege da pomeraju granice svojih mogućnosti. U tom procesu veliku ulogu igra emocionalna inteligencija zaposlenih, odnosno njihova sposobnost adaptacije i racionalni odnos prema zahtevima i pritiscima okoline. Ulogom lidera preuzimate na sebe i odgovornost da svakom pojedincu u okviru organizacije pronađete odgovarajuću ulogu, jer nisu svi zaposleni jednako asertivni i samouvereni. Stoga, pravi izazov i najveće zadovoljstvo kod upravljanja ljudima leži u otkrivanju motivacije, ali i stimulacije. Kada proniknete u taj segment, svaki zaposleni ispred sebe ima jasan cilj i putanju kojom ide kako bi organizacija ostala na pravom putu i u najizazovnijem periodu.



Kako motivisati zaposlene i učiniti da se osećaju dobro i privilegovano?

– Opšte je poznato da je dobar radnik – zadovoljan radnik, a ono što u velikoj meri svakog pojedinca čini zadovoljnim jeste osećaj pripadnosti organizaciji, priznavanje zasluga za lični doprinos u ostvarenju zajedničkih ciljeva. Kao u šahu, ako birate dobre poteze i gledate dugoročno, čak i „pešak“ može preuzeti ulogu „kraljice“.

Šta je, imajući u vidu značajne turbulencije na globalnom tržištu, trenutno najveći fokus kompanije? Koji problem posebno rešavate i kako unapređujete sistem?

– U vremenu turbulentnih dešavanja na globalnom tržištu, narušenih lanaca snabdevanja i otežanih transportnih ulova jedan od najvećih izazova je obezbediti stabilne izvore snabdevanja repromaterijalom i ostati pouzdan partner našim klijentima. U sferi digitalizacije, kroz razne edukacije zaposlenih i implementaciju brojnih softverskih rešenja, trudimo se da organizaciju podignemo na viši nivo, kako bismo kroz adekvatne projekcije i proverene odluke napravili balans između planiranih potreba i potrošnje i osigurali stabilan rast kompanije.

Kako vidite sebe za pet godina?

– Iako bih na ovo pitanje najradije odgovorio tako da sebe vidim potpuno rastećenog od poslovnih aktivnosti, a posvećenog porodici i uživanju u hobijima, imajući u vidu moj karakter, bojim se da je ovakav scenario malo verovatan. Ljudi poput mene uvek pronađu neki novi cilj i neki novi izazov koji im daje svrhu.

Znamo da volite „ofroud“ vožnje. Koliko vam znači ovaj hobi u pogledu uspostavljanja ravnoteže između privatnog i poslovnog segmenta i koji su vam omiljeni tereni za vožnju?

– Vožnja kvadom je relativno nova strast u mom životu, ali se pokazala kao vrlo efikasna za rasterećenje od dnevnih obaveza u toku nedelje. Buka motora i fokusiranost na nepristupačne terene odlično odvrćaju pažnju od telefonskog zvona i razmišljanja o poslu. Trenutno imamo ustaljen tim zaljubljenika u „ofroud“ vožnju, sa kojima, kada to vreme dozvoli, obilazim ruralne predele Šumadije i okoline.

Na koji još način trošite svoje vreme kada niste na poslu?

– Pored vremena koje provodim sa porodicom i na „ofroud“ vožnjama, pronašao sam sebe u još jednom sportu koji podrazumeva savladavanje prepreka u prirodi. Otkako znam za sebe, rekreativno se bavim nekim vidom sporta, ali nije samo fizička priprema i izdržljivost to što me motiviše. Avanture u prirodi, kakve su Tribalion OCR trke, zahtevaju, pored fizičkih predispozicija, i ozbiljan nivo psihičke snage, a to je ono što me trenutno najviše ispunjava i zadovoljava moj takmičarski duh. ■