

## Стереотипи о предузетништву

Бројни су стереотипи и митови о предузетништву и предузетнику, као носиоцу предузетничког процеса. Навешћемо неке од њих, уз објашњење зашто се говори о митовима и каква је заправо реалност.

Предузетници се рађају, а не стварају.

Наравно да особине и таленти, које човек добија рођењем, имају одређени значај при дефинисању онога чиме ћемо се бавити у животу, али оне представљају само добру претпоставку, никако не и гаранцију успеха. Стварање предузетника је процес који се састоји од акумулирања одређених, релевантних вештина, знања, искуства и контаката, као и значајног улагања у сопствени развој.

Свако може започети властити посао.

Најлакши део свега је основати фирму. Предузетници који схватају разлику између идеје и прилике и који размишљају довољно широко имају већу шансу за успех. Оно што следи након оснивања је пуно теже – преживљавање, одрживост и изградња успешног и профитабилног бизниса.



Предузетници су коцкари.

Успешни предузетници врло пажљиво мере и калкулишу ризик посла у који улазе. Они настоје да елиминирају, или утичу на ризик, проналазе партнере за поделу ризика или његово минимизирање.



Предузетници желе да имају све под контролом, желе све да раде сами.

Поседовање и управљање бизнисом потпуно самостално представља ограничење за раст фирме. Самостални предузетници обично успевају да зараде за сопствени живот. Али врло је тешко самостално управљати фирмом са високим потенцијалом раста. Такви предузетници граде тим, организацију и предузеће. Они радије раде на томе да направе „колач“ већим, него да узму већи део „колача“ – јер 100% од ништа је ипак ништа.

Предузетници су своји властити шефови и потпуно су независни.

Предузетници су далеко од тога да су потпуно независни. Они морају задовољити бројне обавезе према партнерима, инвеститорима, купцима, добављачима, запосленима, породици. Ипак, предузетници доносе одлуку о томе да ли ће, када ће и шта урадити.

Предузетници су стално под стресом и плаћају велику цену таквог живота.

Без сумње – бити предузетник је стресно и захтевно. Али не постоји доказ да је стресније или захтевније од било које друге захтевне професионалне улоге. Предузетници су углавном врло задовољни својим послом, имају бољи осећај за постигнуће, здравији су и ређе одлазе у пензију него они који раде за друге. Три пута више предузетника је изјавило да никада не жели ићи у пензију него менаџера.

Започињање сопственог посла је ризично и често заврши неуспехом

Искусни и талентовани предузетници проналазе атрактивне пословне прилике, способни да привуку праве људе, неопходна финансијска средства и друге ресурсе, што води успеху подухвата. Када предузеће и пропадне, не пропадају предузетници. Неуспех представља део едукације предузетника из којег излазе паметнији и сналажљивији.

Новац је најважнији ресурс код започињања посла.

Уколико постоје сви остали елементи потребни за успех предузетничког подухвата, није проблем доћи ни до новца, али не вреди и обрнуто – уколико предузетник поседује довољно новца, не значи нужно да ће и успети. Новац је за предузетника исто што и оловка за уметника – инертни алат, који у правим рукама може направити чудо.

Предузетници треба да буду млади и енергични.

Године и старост предузетника не представљају ограничење. Просечна старост предузетника почетника је 35 година, али постоје бројни примери да су предузетници започели послове и у својим 60-тим. Оно што је критично за успех је поседовање одговарајућег know-how, искуства и контаката, који воде ка препознавању и спровођењу пословне прилике.

Предузетнике мотивише само величина могуће зараде.

Предузетници који траже прилике са развојним потенцијалом су више вођени растом подuzeћа и



остварењем дугорочних циљева, него „инстант“ остварењима као што је висока плата. Сопствено постигнуће и задовољство, осећај контроле над властитом судбином и реализовање сопствених снова и визије су такође снажни мотиватори. Новац се види као алат и средство праћења резултата.

Ако је предузетник талентован, успех ће доћи за једну до две године.

Постоји изрека која каже да лимун сазри за две и по године, а бисеру треба седам или осам година.

Ретко се успех предузећа догоди за мање од три или четири године.

Уколико предузетник има довољно новца за start-up, не може „промашити“.

Често је управо супротно. Превише новца на почетку доводи до еуфорије и синдрома „размаженог детета“. Уз то, недостатак дисциплине и импулсивно трошење обично доводе до озбиљних проблема и неуспеха.