



Ako se za nekoga može reći da živi više života, onda je to svakako Zlatko Salaj iz Sišćana. Posljednjih desetak godina ugradio je cijeloga sebe u Bjelovarski sajam, razvoj čazmanskoga kraja i županije, lovstvo i, naravno, svoju obitelj. I sve to uspješno i s osmijehom na licu, čak i onda kada je najteže. Kao da njegov dan traje više od 24 sata...

- Nije baš tako. Važno je dobro rasporediti i organizirati vrijeme. - kaže naš sugovornik za kojega, doduše, njegovi prijatelji znaju da često kasni, ali ga znaju i kao čovjeka koji uvijek sve stigne.

Žurbu ne smatra dobrim rješenjem. Svoje dnevne obveze planira, ali ih ne zapisuje u rokovnik. Pamti ih i ne zaboravlja. Nastoji sve napraviti, ali, počesto, njegov dnevni ritam remete upravo oni koji ne poštuju dogovorene termine.

- Kada u ranim prijepodnevnim satima netko zakasni, ili se nešto dogovoreno ne obavi, teško je više u istome danu nadoknaditi izgubljeno vrijeme. Nečije kašnjenje povlači za sobom moje kašnjenje i tako redom, pa, na poslijetku, kašnjenje bude, jednostavno, neizbježno. - pojašnjava Zlatko Salaj.



Iako visokog formalnog obrazovanja, doktor veterinarske medicine s magisterijem, nikada svoje sugovornike, ili krug prijatelja, nije birao po akademskim titulama nego po srcu. Jednako se ponaša prema doktorima znanosti kao i prema onima bez ikakve škole, jednako prema predsjednicima (s dužnim poštovanjem), kao i prema čistačicama. Zbog toga je uvijek rado viđen u svim društvima, a kao narodni čovjek, sa svim svojim vrlinama i manama, nije izbjegavao susrete i druženja ni na elitnim mjestima, ali ni u klijetima bez vode pa i u običnim birtijama. Zbog takvoga odnosa prema ljudima i okolini priskrbio si je epitet "pravog narodskog čovjeka".

U sve svoje brojne aktivnosti uvijek je ugrađivao strast, ali i mudrost. "Ako sam nešto ne znaš, moraš znati tko zna.", jedna je od glavnih životnih deviza Zlatka Salaja, za kojega njegovi prijatelji tvrde da nikoga nikada nije uvrijedio ili ostavio "na cjedilu". U poslovnim krugovima svoj je ugled stvarao uspješnim poslovanjem Bjelovarskog sajma, koji je za njegova upravljanja postao pravi hrvatski brand među sajmovima.

DOBRA EKIPA JE PREDUVJET USPJEHA, A REZULTATI NJEGOVO MJERILO

Što u današnje vrijeme znači biti uspješan gospodarstvenik?

To, prije svega, znači biti svjestan prilika i neprilika u okruženju u kojemu živimo. Pokušati, barem približno, procijeniti i znati što nas čeka. Ne kukati i plakati, nego tražiti rješenje za dalje. Imao sam jedno pitanje uzvanika na nedavno održanom Pčelarskom sajmu, koji je bio najuspješniji do sada. "Kod vas u Bjelovaru da napravite sajam starih žlica, vi bi uspjeli." Na te riječi imao sam jedan komentar. Nisu Bjelovar i sajam u Gudovcu mjesta u kojima će neki sajam uspjeti sam od sebe. Stvar je u ljudima koji imaju neku viziju i koji imaju posložene sve kockice. Mi za svaki projekt u koji ulazimo prethodno izradimo strategiju. Ne zaletavamo se. Nije problem pokrenuti neki sajam, ali potrošiti novce i ne uspjeti, nije baš poželjno. Tu nema popravnog ispita. Uspješni smo bili i u gospodarskoj krizi, jer smo ponudili neke modele usluga i plaćanja našim izlagačima i partnerima. Ocijenili smo da naši izlagači dolaze na više naših sajmovi u jednoj godini, pa smo ih stimulirali pogodnostima koje su ugrađene u godišnje ugovore. Možda bi neki i odustali od nekog sajma, ali smo ih tako zadržali za sve sajmove. Gledali smo također istovremeno smanjiti troškove i prilagoditi se tržištu. Pojačali smo i komunikaciju s našim izlagačima i u vezi smo s njima preko cijele godine. Mi ovisimo i o izlagačima koji ne plaćaju redovito svoje račune. Neće sajam propasti zbog takvih, ali prema njima treba biti blag, a ne krut. Deset posto izlagača koji su na rubu da više ne dolaze na sajam mi zadržimo svojim odnosom prema njima. Desetak posto na ovome, desetak posto na onome i sajam je održiv

gospodarski subjekt i u teškim vremenima.



Smatrate li se uspješnim poslovnim čovjekom?

Nisam ja osobno toliko uspješan. Moram imati ljude oko sebe koji će napraviti posao i za mene. Sam čovjek ne može ništa. Treba imati ekipu i to onu koja sluša. Ako moji suradnici uspješno obave svoje zadatke, onda sam i ja uspješan. Oni odrađuju zadatke i za mene i za sebe. Treba znati odabrati takve ljude, odnosno, svi ljudi imaju neke vrijednosti koje se mogu usmjeriti ka realizaciji zadataka. Suradnicima treba dati upravo one zadatke koje će uspješno izvršiti. Bez obzira što je sajam u vlasništvu grada i županije, mi nismo tvrtka koja je na proračunu. Koliko prodamo svojih usluga toliko dugo ćemo biti uspješna tvrtka. Zbog toga puno vremena posvećujemo marketinškim poslovima i to nam je najvažniji segment poslovanja. Mi smo jedan mali tim menagera koji je dosta dobro posložen, a ja sam tu da to na neki način koordiniram i dajem smjernice.

Magistrirali ste kao doktor veterinarske medicine na marketingu sajamskih manifestacija, točnije, na planiranju strategije marketinga sajmovi. Može li se biti uspješan menager izvan svoje struke?

Svako je upravljenje donekle slično. Treba proučiti kako sve to funkcionira na konkretnom gospodarskom subjektu, uočiti probleme... Ne vidim neku veliku razliku. Na primjer, nisam ja nikakav specijalist za sajmove. Ja sam na tom mjestu stjecajem okolnosti, zbog povjerenja ljudi koji su me izabrali. Jednostavno sam se primio posla. Čak i da sam na nekom drugom mjestu, isto bih najprije počeo stvarati ekipu za izvršavanje zadataka. Postavio bih kratkoročne i dugoročne ciljeve, strategiju... Dobra ekipa je preduvjet uspjeha, a rezultati su samo njegovo mjerilo. Tako je u bilo kojoj tvrtki, a tako je i u lovačkom društvu.



NEMA PRAZNOGA HODA NI JEDNOGA DANA

Što vas najviše smeta u vašem poslovnom okruženju i što biste željeli promijeniti?

Jedna od stvari je pogrešna percepcija neinformiranih građana i poslovnih ljudi o radnim obvezama zaposlenika Bjelovarskog sajma. Svi misle da radimo samo za vrijeme održavanja sajamova, a da smo ostale dane na godišnjem odmoru. Na sajmu se radi tijekom cijele godine, i to najviše u vrijeme kada nema sajmovi, jer to je vrijeme pripreme sljedećeg sajma kada je vrlo intenzivna komunikacija s potencijalnim izlagačima. Najmanje se radi kada su sajmovi u tijeku, iako svi misle kako tada najviše radimo. Najviše se radi kada drugi misle da nemamo što raditi - to je tako. I za vrijeme blagdana krajem godine nismo se odmarali nego obilazili izlagače i s poklončičima dogovarali njihov nastup sljedeće sajamske godine. Nema praznoga hoda ni jednoga dana. Nema stajanja. Kada je prije nekoliko dana završio Pčelarski sajam, mi već radimo koncepciju sljedećeg sajma. Mi radimo godinu dana unaprijed. Pripremamo strategiju i razmišljamo na koji način podignuti standarde izlaganja, poboljšati infrastrukturu kako bi i posjetiteljima bio što ugodniji boravak na sajmu. Isto je i s kontaktima s izlagačima. Na neki se način već zna tko se u sajamskome timu s kime dogovara o nastupu - kada i na koliko prostora. Valja, pri tome, spomenuti kako se na sajmu, gotovo, svakodnevno nešto događa. U sajamskim su dvoranama dosta česta okupljanja udruga civilnoga društva, predavanja, seminari. Trenutno se održava pčelarska škola. O svemu tome brinu zaposlenici sajma. Nema slobodnih dana...

Kakva je budućnost sajmovi u Hrvatskoj, obzirom na inflaciju sajmovi? Gotovo da svako selo pokreće nekakav sajam...

Kao i u svemu, neki će sajmovi opstati, neki će propasti. Uspjet će oni sajmovi za koje će

gospodarski subjekti, tržište, kupci i posjetitelji biti zainteresirani, odnosno, oni sajmovi koji su potrebni. Ako mi imamo sajam poljoprivrede, gdje se na jednom mjestu nalazi sve što se trenutno nudi na tržištu, nama je budućnost zagarantirana. Bez obzira na internet, ljudi vole sjesti na traktor i sami biti u neposrednom kontaktu s robom koju kupuju. Nekim sajmovima, kojih je u Hrvatskoj desetak s istom tematikom, budućnost je, sigurno, upitna. Hrvatska je ipak malo tržište za više sajmova na istu temu. Mi smatramo da smo specijalizirani, sajam koji ima svoju budućnost. Specijalizirani smo za poljoprivredu, kao i sve djelatnosti koje su povezane s proizvodnjom hrane. Tu je pčelarstvo, lovstvo, ekologija, ruralni turizam...

Postoji li recept za istodobno uspješnog poslovnog čovjeka, uspješnog hobista i uspješnog obiteljskog čovjeka?

Sve to može biti zajedno. Kod mene to ide. Poslovne obveze nužno uzimaju najviše vremena. Ponekada se one isprepleću i s privatnim obvezama. Zapravo, radni dan traje od ustajanja do odlaska na spavanje. Ne treba to tragično shvatiti. Sve se to može povezati. Prvo, čovjek treba odabrati hobi koji zaista voli. Hobi ne smije biti opterećenje. Meni je lov, kao moj hobi, strast koja uzima više vremena, ali za mene je to odmaranje. Moj odlazak na čeku nije pucanje - dovoljno mi je slušati cvrkut ptica... Pustim "mozak na pašu" i onda mi sine neka poslovna ideja. Mogu biti na čeki dva sata bez disanja - čujem samo prirodu kako diše. Nakon toga sam drugi čovjek.



JEDAN ČOVJEK - VIŠE ŽIVOTA

Autor Tugomir Pemper

Četvrtak, 14 Veljača 2013 20:32 - Ažurirano Četvrtak, 14 Veljača 2013 20:39

Obiteljske obveze, pak, najviše ovise o razumjevanju druge strane. Ja nemam problema sa suprugom. Imao sam sreću što sam sreo takvu osobu. Možda nisam tipičan primjer, upravo iz razloga što živim s obitelji koja zaista razumije i moj posao i moj hobi. Ipak, postoji vrijeme za obitelj. Tada nema ničega drugog...

