

» Učenje  
tzv. case  
metodom  
ekvivalent  
je stvarnoga  
svijeta biznisa

NATKO BILIĆ, direktor  
3LHD-a

ARHIVA BUSINESS.HR



# Mreža kontakata vrijedna poput diplome

## MBA S BLEDA

Među 98 novih MBA menadžera iz 19 država promoviranih u petak na IEDEC Poslovnoj školi Bled čak su 33 iz Hrvatske. Dvojica među njima, s kojima smo razgovarali, uz stručna znanja kao najveće dobrobiti ističu kompetitivnu atmosferu te vrijednu mrežu poznanstava

IEDEC Poslovna škola Bled u petak je promovirala novu generaciju MBA menadžera. Među njih 98 iz 19 država čak su 33 iz Hrvatske, čime je brojka Hrvata koji su završili neki od programa IEDEC-a premašila pet tisuća.

Natko Bilić, direktor arhitektonskog studija 3LHD, i Zlatan Žmirka, voditelj ključnih kupaca u King ICT-u, su među njima. Upitali smo ih čime su se vodili pri izboru poslovne škole, kakva su iskustva stekli te kako će im stečena znanja pomoći u poslu. Trećini polaznika bledske škole, primjerice, prema podacima IEDEC-a, taj je program pomogao da postanu generalni direktori u svojim tvrtkama.

### Usmene preporuke

"Razgovarajući s jednom kolegicom koja je upravo završavala školu na Bledu, zaključio sam da će, isko imam puno praktičnog iskustva stečenog vođenjem svoje tvrtke, škola poput bledske nadopuniti moje znanje. Najviše me zadivilo to što profesori dolaze s vodećih škola u svijetu (IMD, Cambridge,

IESE, Warton, Richard Ivy, Warwick, INSEAD, ...) i što se ne uči putem klasičnih profesorskih predavanja, već tzv. case metodom. U predavanjima se razvije živa diskusija o nekom poslovnom problemu. Ponekad nema egzaktnog rješenja, ostaje puno dvojbi, ali baš takav i jest stvarni svijet biznisa", objašnjava Natko Bilić, direktor 3LHD-a.

Slično je iskustvo i Zlatana Žmirka, polaznika iz posve druge branše - informatičke. Kao osoba odgovorna za podršku ključnim klijentima u unapređenju poslovanja pri odabiru odgovarajućih ICT tehnologija i usluga, smatra da je upis na MBA program na Bledu zajednički interes i njega i poslodavca.

"Moja tvrtka strategiju razvoja poslovanja temelji na razvoju vlastitih uposlenika. Jedini mogući resurs koji bi se mogao smatrati ograničavajućim faktorom za razvoj nedostatak je izvrsnih uposlenika. Naime, dinamika rasta prihoda nikako ne smije nadići dinamiku razvoja izvrsnih uposlenika, koji su generatori izvrsnih ideja, izvrsni su u njihovoj primjeni,

posjeduju izvrsne vještine vođenja ljudi, a na kraju, samo kao posljedicu, stvaraju izvrstan prihod", smatra Žmirka.

### Skriveni benefiti

MBA program, smatraju obojica, ne utječe samo na karijeru. "Znanje koje sam dobio nadmašilo je moja očekivanja, MBA razvija osobu, suočavajući je s iskustvima 50-ak drugih kolega, koji su svi vrlo sposobni, na vodećim pozicijama. Životna iskustva drugih posebno su dobra škola", ističe Bilić.

"Riječ je o usavršavanju koje neće utjecati samo na moju poslovnu karijeru. Istaknuo bih spoznaju da je menadžment više umjetnost, a manje znanost. Da bi vodio ljude, naučio sam, najprije moraš moći i znati voditi sebe. Konačno, racionalne se odluke donose emotivno", kaže Žmirka.

Kad je riječ o osnovnim znanjima, izdvajaju financije koje je predavao prof. Jim Ellert (IMD Louisiana), svjetski stručnjak za financije i strategiju, marketing (prof. Colin Eagan s Warwicka) i Joe Pons s IESE i INSEAD-a), a među predavanjima iz leadershi-



» Spoznao sam, uz ostalo, da je menadžment više umjetnost, a manje znanost

ZLATAN ŽMIRKA, voditelj ključnih kupaca u King ICT-u

ARHIVA BUSINESS.HR

pa ističu ona prof. Philipa Stileasa s Cambridgea.

### Sad u Alumni

Velika je prednost škole poput bledske, ističu, i tradicija: sustavjeto koji funkcionira još od 80-ih. "Ipak je to prva poslovna škola u srednjoj i istočnoj Europi,

a za stvaranje sustava koji je uspješan trebaju godine. Velika podrška za budućnost nam na novim bledskim 'MBA-ovcima' otvara se kroz Alumni klub, koji je u Hrvatskoj vrlo uspješan", zaključuje Bilić.

Hrvoje Reljanović

hrvoje.reljanovic@business.hr