

Kako vodimo B2B građevinsku suradnju

1440MM ne ulazi u poslovni projekt kao nejasan dodatni kapacitet - prvo definiramo ulogu, opseg, rok, odgovornost i uvjete izvedbe, a tek tada odgovorno preuzimamo radove.

1. Prvo definiramo ulogu i granice - Manje operativnog preklapanja

B2B suradnja ne smije početi samo pitanjem kada radnici mogu doći. Prvo se mora znati tko vodi objekt, tko potvrđuje izmjene, koji dio radova preuzima 1440MM i gdje prestaje naša odgovornost.

Za brzi prvi pregled mogu poslužiti [WhatsApp](#) fotografije, nacrti i kratke upute. Za ozbiljan upit koristimo [web obrazac](#) ili [e-mail](#), jer poslovna suradnja mora imati jasan pisani trag.

Bez jasno definirane uloge, gradilište brzo postaje prostor preklapanja odgovornosti, čekanja, dodatnih troškova i nepotrebnih nesporazuma.

Primjer: Glavni izvođač traži završne radove bez definirane pripreme podloge -> nije jasno tko sanira neravnine -> rok i cijena postaju sporni.

2. Opseg, rok i uvjeti prije angažmana - Kontrola odgovornosti

Kod poslovne suradnje cijena ima smisla tek kada su poznati opseg, rok, pristup objektu, stanje podloge, materijalni status i pravila za dodatne radove.

Prije ponude definiramo što ulazi u naš dio izvedbe, što mora pripremiti naručitelj ili glavni izvođač, koje stavke ovise o stvarnom stanju i koji su preduvjeti za početak radova.

Ako dvije ponude ne uključuju isti opseg, isti standard izvedbe i iste uvjete koordinacije, poslovni naručitelj ne uspoređuje istu uslugu.

Primjer: Jedna ponuda uključuje zaštitu prostora, unos materijala i završno čišćenje radne zone, a druga ne -> niža cijena ne znači niži ukupni trošak.

3. Pisana ponuda, narudžbenica i račun - Trag za financije i upravu

B2B posao mora biti čitljiv administraciji, operativi i financijama. Zato ponuda mora jasno pokazati predmet radova, cijenu, uvjete, rokove, dodatne stavke i način zatvaranja posla.

Pisana ponuda nije birokracija. Ona štiti naručitelja, izvođača i osobu koja unutar tvrtke mora opravdati trošak, rok i odluku o izboru izvođača.

Radovi bez pisanog opsega često stvaraju problem kasnije: jedna osoba dogovori, druga plaća, treća kontrolira izvedbu.

Primjer: U ponudi je navedeno da knauf radovi ne uključuju elektro pripremu -> druga struka mora završiti svoj dio prije zatvaranja obloge.

4. Izvedba se vodi kroz koordinaciju - Bez improvizacije na objektu

Kada radovi krenu, cilj nije samo odraditi stavku. Cilj je uklopiti naš operativni sastav u postojeći raspored objekta, druge suradnike i dogovoreni rok.

To znači da se ne širi opseg bez potvrde, ne preskaču ključni detalji i ne donose se odluke koje poslovni naručitelj kasnije ne može provjeriti.

Kod završnih radova poslovni rizik često nije samo kvaliteta, nego zastoje: čekanje druge struke, nepripremljen prostor, promjena prioriteta ili nedovoljno definiran detalj.

Primjer: Keramičarski radovi kreću prije provjere ravnine i visina vrata -> nakon izvedbe nastaju problemi s prijelazima i završnim detaljima.

5. Foto-trag i pisana komunikacija - Dokaz izvedbe

Gdje ima smisla, 1440MM vodi foto-trag ključnih faza. To je posebno korisno kada naručitelj nije stalno na objektu ili kada radovi ovise o više sudionika.

Fotografije, poruke, potvrđene izmjene i završno stanje stvaraju dokaz što je napravljeno, kada je napravljeno i pod kojim uvjetima.

Takav trag smanjuje prostor za naknadna tumačenja i pomaže kod interne kontrole, reklamacija i primopredaje.

Primjer: Prije zatvaranja obloge fotografira se stanje instalacija i konstrukcije -> kasnije je jasnije što je izvedeno i gdje se nalazi.

6. Primopredaja i zatvaranje stavki - Uredno završavanje suradnje

Poslovni projekt nije gotov samo zato što je radnik završio zadnji potez. Projekt je gotov kada se provjeri izvedeno, evidentiraju otvorene stavke i jasno zatvori dogovoreni opseg.

Račun, primopredaja i završni trag daju naručitelju dokumentiran završetak, a izvođaču jasnu granicu odgovornosti.

Naš pristup je jednostavan: poslovna suradnja mora biti jasna prije početka, kontrolirana tijekom izvedbe i uredno zatvorena na kraju.

Primjer: Nakon završetka poslovnog prostora evidentiraju se sitni nedostaci i rok za korekciju -> završetak nije stvar dojma, nego dogovorenog zapisa.

Zašto 1440MM za B2B

1440MM nije postavljen kao najniža početna stavka za nejasan posao. Postavljen je kao izvođač za poslovne naručitelje koji trebaju jasan opseg, pisanu ponudu, račun, odgovornu komunikaciju i kontrolu rizika.

Razlika nije u velikim obećanjima, nego u tome da se posao prvo razumije, zatim definira, a tek onda odgovorno preuzima i izvodi.

Za B2B upit pošaljite opis radova, lokaciju, rok, nacрте ili slike, očekivani opseg i informaciju tko potvrđuje izmjene na objektu.

Pošaljite osnovne podatke putem [WhatsApp](#), [web obrasca](#) ili [e-maila](#) kako bismo mogli pripremiti jasan, usporediv i operativno izvediv odgovor.

1440MM - Svaka minuta. Svaki milimetar.