

Poduzetnik

mjesečnik za poduzetnike i menadžere



**Poduzetnička priča
Darko i Miro Šarić,
Osijek**



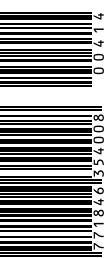
**Kolumna
Goran Milić:
Još malo do poželjnog dna**



**Poduzetnička priča
Darko Bogdan,
Osijek**



Predstavljamo: Općina Okučani



samo abc mlijeko+vrhnje+malo soli



BELJE
1697

Prirodan i lagani izbor!
...već više od 30 godina

www.belje.hr

Misao

Avantura života je da učiš. Svrha života je da izrastaš. Priroda života je da se mijenjaš.

(Vilijam Artur Vord)

nakladnik

Novi Poduzetnik d.o.o.

31300 Beli Manastir, Valpovačka b.b.

Tel: 031/284 850, Fax: 031/284 851,

redakcija@poduzetnik.com.hr

www.poduzetnik.com.hr

glavni urednik

Vladimir Mihajlović

vladimir.mihajlovic@poduzetnik.com.hr

direktori

Nenad N. Bach

Vladimir Mihajlović

stalni suradnici:

Josip Martinović, Marija Birtić,

Dubravka Martinović, Mirjana Glavaš

Olga Štajdohar Pađen, Ramona Felinger,

Kristina Podobnik, Sandra Blažević,

Goran Milić, Maja Mikulec, Marizela

Mikulec, Sanja Horvat, Matej Rotim

marketing i prodaja

031/284-853

marketing@poduzetnik.com.hr

grafičko oblikovanje i priprema

Grafički studio Gilih

tisk

Media Print Tiskara Hrastić d.o.o.

Zagreb, Murati 16

osnivač magazina, 2007. g.

Tihomir Jelavić

Časopis izlazi sredinom mjeseca

Jedinična cijena iznosi 17 kn

Godišnja pretplata (12 brojeva)

iznosi 164 kn (PDV uključen)

Polugodišnja pretplata (6 brojeva)

iznosi 103,00 kn (PDV uključen)

Časopis je upisan u Upisnik HGK o izdavanju

i distribuciji tiska Klasa: 050-01/11-01/2310, Ur.br.: 311-10-11-02 od 30. rujna 2011.

Za članke, crteže i oblikovanja objavljenima u ovom časopisu sva su prava pridržana. Nedopuštena je objava, prerada, reproduciranje, umnožavanje, imitiranje i na drugi način prenošenje bez suglasnosti nakladnika.

Naslovnica:

Predstavljamo: Općina Okučani

Poduzetnik

mjesecišnik za poduzetnike i menadžere
Potražite nas na Facebook-u
<http://www.facebook.com/poduzetnik.com.hr>

UVODNIK

Još malo do poželjnog dna



Piše: Goran Milić, Direktor vijesti i programa, Al Jazeera Balkans

Kada ljudi i novinari kažu „dodirnuli smo dno“, to se predstavlja kao fatalna dijagona nakon koje nema spasa. Kod ekonomista, međutim, „dno dna“ je poticajna stojna točka. Ne može se dublje tonuti, a dno je čvrst oslonac za promjenu pravca kretanja od naniže ka naviše. I, kako ekonomisti vole nule, „dno“ je sjajna osnovica za početak računanja pozitivnih brojki i trendova.

Za razliku od mnogih, ja ne mislim da je Hrvatska stigla do dna. Još je previše „easy going“, još je puno, puno onih koji s malo rada i znanja uspijevaju živjeti solidnim standartom. Tako što će ljetovati mjesec

dana uz još pet-šest produženih jadranskih vikenda preko godine. Tako što će ići na skijanje u inozemstvo na desetak dana. Tako što će u mjestu boravka bar jednom tjedno otići na bogatu restaurantsku gozbu. Potrošit će i ozbiljnu svotu za rođendane, krstitke, krizme, vjenčanja, kumstva, popravke kuće, stana ili automobila, dopunu garderobe i obuće (jer treba pristojno ‘zgledati, ne?). neće se odreći cigareta po 25 kuna, kavice od 12 kn i taksija kada se vozi po gradskom centru. Na radno mjestu neće učinkovito raditi više od 2-3 sata na dan. Takve ljude poznajete, o takvim ljudima mislite da im mjesecni učinak ne vrijedi ni 1000 kuna, ali oni se ipak žilavo drže na površini i ne odustaju od svojih hedonističkih principa.

Ono što je posve novo, a izravna je posljedica našeg kolektivnog tonjenja, ozbiljno je smanjivanje „grebaže sa strane“ koja se do prije tri-četiri godine činila zajamčenom. Zamislite, od svih koje smo poznavali, već smo uzeli po tisuću-dvije eura. Zamislite, oni koji imaju lov, već su se opekl pozajmljujući oko pa više ne daju nikome. Ni prijatelju, ni potrebitome.

Nekada spasonosna javna poduzeća koja bi pomogla hedonisti kupnjom kalendara, knjige, privjesaka, filma ili monografije za obljetnicu, narudžbom neke nepotrebne studije, darovanjem „viška“ cementa, cigle, boje, sada su postala škrtiny od Molijerovog tvrdice.

Gdje se god okreneš, nitko ništa ne daje. Ne plaća ni ono što si pošteno zaradio. Ta skupina stanovništva koja je na „češku“ računala kao na glavni i nikako dopunski izvor prihoda, sada je najglasnija i najogorčenija na društvenim mrežama. Ali, uzalud. U toj momčadi, međutim, ima potencijala. Nisu oni glupi niti nužno lijeni, samo su im okolnosti omogućavale da lijepo žive lakšim načinom. Sada jedan dio njih grinta, „prijeti“ odlaskom u inozemstvo (moš mislit štete!), agresivno traži ono što mu „pripada“, vrišti o „pravima“ i „nepravdama“, ali će i to ubrzati prestati. Kada vidi da od kuknja ve nema ništa.

I to će biti znak da smo dodirnuli dno. Kada utihne kukumava. Da je neću prognozirati, ali može ispasti čak i dobro. Možda se ljudi prihvate posla. Ne radnog mesta, nego posla.

IZ SADRŽAJA

Poduzetnička priča - Darko i Miro Šarić - Osijek	ka škola Osijek
Jedinstveni „Čaj za grickanje“	4
Poduzetnička priča - Darko Bogdan - Osijek	Kvalitet na prvom mjestu, a potom upornost..... 25
Od malih nogu imao sam sklonosti ka biznisu..... 8	Tribina - Drago Munjiza u Vinkovcima i Osijeku
Intervju - Marko Brnčić, S.T.P. d.o.o. - Zagreb	Predstavljeno bogato poduzetničko, menadžersko i osobno iskustvo..... 26
Pojedinim moćnicima nije u interesu odvajanje otpada na mjestu nastanka..... 12	Tribina - Krešimir Mišak u Đakovu
Predstavljamo - Općina Okučani	„Mladi na rubu znanosti“ 27
Ulažemo tamo gdje možemo i trebamo 15	Učenici pišu: - Nikola Radočaj - Đakovo
Dan planete Zemlje - Slobostina d.o.o. - Okučani	Kako sam doživio posjetu Krešimira Miška?..... 27
Obilježavanje Dana planete Zemlje i zaštita okoliša 19	Učenička zadruga Dalya - Dalj
<i>Komunalije Hrgovčić d.o.o. - Županja</i>	Promotivni splet učeničke zadruge Dalya..... 28
Razviti svijest o potrebi očuvanja okoliša i zbrinjavanja otpada 20	Srednja škola „Ivan Švear“ - Ivanić-Grad
Edukativno zabavni prilog «Biti bolji - Be better»	Terenska nastava u Zagrebu 29
Poslušali smo želje učenika Hrvatske 21	Srednja škola Prelog
Naše aktivnosti - Zlatko Rabik - Druga srednja škola B. Manastir	Vježbenička tvrtka 30
Prihvate i cijenite svaku sekundu svog života 23	Intervju - Dragan Vulin - Osijek
Naše aktivnosti - Zrinka Vlašić - OŠ Višnjevac	Izradili smo 40 mjera kojima potičemo poduzetništvo 31
Vi možete živjeti kao ptica..... 23	Zrno soli
Naše aktivnosti - Kristijan Šimičić - OŠ „Viktor Car Emin“ - D. Andrijevići	Dosta je crnila, dajte dobre vijesti 36
Nemojte se nikada zaboraviti zabavljati..... 24	Događanja - Bjelovarski sajam, Gudovac
Naše aktivnosti - Jako Andabak - Ugostiteljsko-turistič-	Prepoznatljiv događaj koji se ne propušta 38
	Mala škola poduzetništva - Marketing malih poduzeća
	Nije lako biti mali poduzetnik 39
	Natječaj - BB projekt
	Najbolji novinarski tekst i strip 40



Darko i Miro Šarić (slijeva)

DARKO I MIRO ŠARIĆ - OSIJEK

Jedinstveni "Čaj za grickanje"

*Uvijek smo donosili nešto novo u naš grad, nismo željeli biti stereotipni *Ideju za čaj smo imali, samo smo trebali pronaći pravi način kako je realizirati

Kada nas je prije nekog vremena nazvao naš stalni pretplatnik Željko Mihaljević i rekao da ima zanimljivu poduzetničku priču o dva brata iz Osijeka nisam se dvoumio. Nazvao sam jednog od njih, Miru Šarića, koji mi je rekao da proizvode nešto novo na našem tržištu - čaj za grickanje. Intrigantno, nema što. Upoznao sam ih i u njima sam osjetio strast, avanturički duh, motivaciju,... sve što je preduvjet uspjeha u poslu.

Zašto privatni biznis, a ne rad za drugog?

Darko nam priča: «Otac je radio u tada poznatoj tvornici »Slobod-

da» Osijek, bio je buregdžija i mali smo dobru podlogu za početak našeg posla. Možda se ne bi upuštali u taj projekt da nam on nije bio desna ruka. Bio je te struke, poznavao je materiju, a mi smo samo to nadograđivali, dodavali nešto svoje. Uvijek smo u naš grad donosili nešto novo, nismo željeli biti stereotipni. I ovo što danas radimo nitko drugi ne radi jer bi tada za ovaj posao trebali velike novce, možda i par milijuna kuna za marketing kako bismo se mogli nositi s drugima. U pravu ste kada kažete da je to teži put, to je najteži put, ali i veliki izazov. Nas dvojica smo avanturističkog duha, nemamo mira i želimo raditi nešto

što drugi ne rade, želimo biti pomalo »revolucionarni» u poslu. Kaptali smo stvarali malo po malo i širili poslove. Uvijek smo tražili nešto inovativno, prvi smo u Osijek donijeli fornrete izravno iz Mađarske i radili ambulantnu prodaju na kolicima po cijelom gradu. Prvi smo uveli u Osijek burek s tunjevinom, pizza cut... Nismo htjeli raditi ono što drugi rade.»

Zašto je Miro, a zašto Darko ušao u ovaj posao? Miro mi kaže: «Vidio sam veću perspektivu u hrani nego u građevini, općenito volim posao s hranom, obožavam je kod kuće pripremati. Tako sam u sve naše poslove krenuo iz ljubavi prema

Kontakt: Carletto d.o.o.
Svetog Roka 32
31000 Osijek
Darko Šarić:
+385 91 358 3589
Miro Šarić:
+385 91 540 6753
<http://www.carletti.com.hr>
mickosaric@gmail.com

njima. U posao sam ušao s bratom, povezao se s njim jer je discipliniran, ozbiljan i stručan. Ova sinergija nam je dala kvalitetu u poslu kojim se bavimo. Upornim radom i željom ušli smo i u brend Carletti, u

Darko i Miro Šarić

Braća Darko i Miro Šarić rođeni su Osječani, Darko je rođen 1972. g., a Miro 1966. g. Darko je završio trgovacku školu, ali nikada nije radio u struci. Oduvijek je u biznisu i radio je mnoge poslove, bio je konobar, s bratom vodio pekaru, fast food,... Miro je završio srednju građevinsku školu. Nešto malo je radio u građevini, jedno kratko vrijeme - manje od godinu dana bio je poslovoda u Osijek Koteksu. Već kao mladi ljudi ušli u svijet poduzetništva, od 1995. g. do 2000. g. imali su fast food na ulazu u diskoteku «Tufna». Poslije toga otvorili su pekaru u sklopu koje su imali tri otvorene prodavaonice u gradu. Nisu radili klasično pekarstvo, proizvodnju kruha, već je to bio sendvič-pizza bar. Nije to bio toliko težak posao - kako kažu - koliko su imali jaku konkureniju. A nisu ni bili pogurani s nekih strana od koji su trebali i očekivali. Upravo to iskustvo im je omogućilo da lakše krenu u svoj današnji posao - rekao bih njihovu ljubav, proizvodnju čaja za grickanje.

posao gdje je brat bio zaposlenik.» Darko nastavlja: «Željeli smo prepoznatljiv posao i zato smo otkupili tvrtku Carlleto d.o.o. U tvrtki Ferdinand d.o.o. koja je radila u BIOS-u Osijek bio sam unapređivač prodaje oko 2,5 godine. Prije toga sam radio s tvrtkom Persi d.o.o. iz Varaždina. S direktorom tvrtke Ferdinand d.o.o. Mariom Žaperom, koji nam je puno pomogao, imao sam dogovor da oni rade proizvodnju, a ja prodaju. To je bio neki oblik polu partnerskog odnosa. Oni su prepoznali proizvod, uložili sredstva u proizvodnju i strojeve, tako smo zajedno prije nekih šest godina krenuli s tim poslom. Oni su kasnije otišli u druge poslove, a brat i ja smo sve preuzeли u travnju 2013. g.»

Otkup brenda i proizvodnje

Brend Carletti u Hrvatskoj postoji od 1999. godine, no bio je lokalno orijentiran i fokusiran na jedan

proizvod - toplu čokoladu. Preuzimanjem tvrtke početkom 2013. godine od strane mlađeg tima, misija prerasta u želju i realan napor da Carletti postane nacionalno prepoznatljiv brand. Proizvodili su toplu čokoladu i milkshake frappe. Topla čokolada pruža sigurnost, toplinu, zadovoljstvo, a voćni frappe, osvježenje i impuls za akciju i ludi provod. Prošle godine osmisili su novi, dosad nikad viđeni napitak "Čaj za grickanje".

Miro priča: «Brat je bio jedan od najboljih unapređivača prodaje u Ferdinand d.o.o. i zato su mu ponudili otkup proizvodnje i tvrtke. Malo smo duže o tome razmišljali, mjesec do dva, i na kraju smo odlučili zajedno ući u ovaj posao. Naša priča je nastavak tog posla, uveli smo novi proizvod, uskoro ćemo uvesti još jedan. Težimo inovativnim proizvodima, ali isključivo prirodnim proizvodima pa smo kod našeg čaja za grickanje stavi-

li prirodu u vrećicu čaja. Kada smo u BIOS-u počeli proizvoditi milkshake frappe koji je skoro tekući sladoled i toplu čokoladu koja je isto tako omiljena u ugostiteljskim objektima došli smo na ideju da počnemo proizvoditi čaj, ali ne uobičajeni čaj kakvog ima svuda po kafićima već čaj koji nema nitko. Tako smo razvili ideju da od sušenog voća napravimo čaj.»

A kako braća i obitelj funkcionišu zajedno u poslu? - pitam Darka. «Bilo je razdoblja kada nismo zajedno radiли već svako u svom području, ali uglavnom jesmo zajedno. Naravno da današnji posao možemo nazvati obi-



Čaj za grickanje - Carletti



Važan je pristup, a ne cijena

Na hrvatskom tržištu postoje čajevi u filter vrećici i ljudi nas uvijek s nečim uspoređuju. Čaj u filter vrećicama za ugostiteljstvo je 0,70 kn, a naš je 3,75 kn, ali mi ne prodajemo aromatiziranu vodu, mi prodajemo čašu punu prirode i voća. Za 20 - 30% ljudi kojima je važno što jedu i piju, njima nije važna cijena i oni su naši ciljani kupci. Ne idemo na masovnost, važno nam je 15% tržišta i tu se vidimo u budućnosti. Ključno je samo da ljudi probaju proizvod. Treba nam malo marketinškog zamaha, da nas netko malo poprati. Kod nas u Hrvatskoj je uvijek problem kod malih inovatora nedostatak marketinga, odnosno što ih nitko ne poprati. Da je ovaj čaj osmisnila neka velika kompanija, oni bi napravili marketinški bum.

Aparati za ubruse

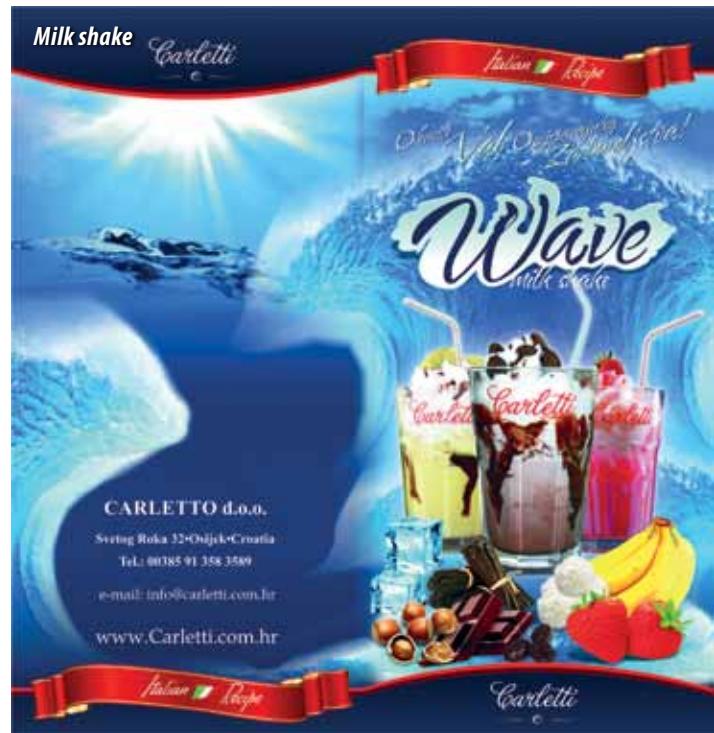
Imamo i aparate koji proizvode vlažne ubruse za restorane, wellnes centre, liječničke ordinacije, hotele... Radi se o jednom vrlo neobičnom aparatu i proizvodu koji opet nema nitko i zapravo smo jedini u Hrvatskoj koji se time bavimo. Imamo 300 aparata, u njima je 30 m ubrusa, voda i antisep-tično sredstvo s okusom mente i limuna koje se sipa u mali rezervoar koji se nalazi u tom aparatu i to ulazi u vlažne maramice. Kada gost u restoranu uzme tu maramicu te njome obriše usta i prste, ona će otkloniti i najveću masnoću. Dosta ugostitelja nas je po tome prepoznao, pogotovo u Istri.

teljskim poslom. Zajedno smo zao-kružili cjelinu, svoja iskustva, kontakte s ljudima, ali ne samo na mi-kro lokaciji. Otišli smo do Zagreba i na more, to je bit svega. U tvrtki Carleto d.o.o., za sada, radimo sa-mo nas dvojica, ali surađujemo s dosta tvrtki u Hrvatskoj koje rade dis-tribuciju naših proizvoda. Naj-važnije je to što imamo međusob-nog povjerenja jer inače ne bismo u to ulazili. Zna se tko što radi i to je jako bitno u ovoj priči. Miro vi-še brine oko nabave osnovnih stva-ri, marketinga, kontaktira s dobav-ljačima, brine o skladištu i isporuci

robe. Ja idem po Hrvatskoj, tražim nove kupce i dogovaram kontakte, znači radim ono što sam i prije ra-dio, unapređujem prodaju.»

Osluškujemo tržiste

I Darko i Miro se slažu kako je čaj za grickanje pun pogodak, Carleto je već u ponudi u 40 osječkih i 100 zagrebačkih ugostiteljskih objekata. «Sve više kupaca prepozna-je naš projekt jer danas više nikome ne možete ništa podvaliti. Ovdje je sve jednostavno, ugostitelj proba čaj i odluči je li to dobro ili nije. U Zagrebu su ugostitelji uzeli



naš čaj u oko 75% lokalata u koje smo došli s ponudama. Težak je put do osvajanja tržista, imamo naše dis-tributore u Splitu, Rijeci, Zagrebu, Koprivnici, Osijeku, ... U neke lo-kale nam je bilo puno lakše uči ne-

go u druge zbog toga što im je Mi-ro ranije prodavao toplu čokoladu i frappe, vlasnici ovih lokalata su zna-li da imamo nešto što drugi u Hr-vatskoj nemaju. Osim u Hrvatskoj ušli smo i na tržiste BiH te na trži-

Zašto u Sokobanji?

Proizvodnju smo prebacili u Sokobanju (grad u Republici Srbiji). Išli smo po svim najčestijim područjima Hrvatske, Slavoniji, Lici, Gorskom Kotaru i Iju-di nisu znali što bi tražili za ovaj proizvod jer su mislili kako ćemo zaraditi neke enormne cifre. Odustali smo od traženja kod nas i poslali smo ponu-du da tražimo strateškog partnera. Dobili smo poziv iz Sokobanje i nismo mogli vjerovati koliko je to bilo povoljno. Kako ništa nismo htjeli prepustiti slučaju, sjeli smo u automobil i uputili se tamо vidjeti o kome i o čemu se radi, kakva je proizvodnja u pitanju i kakvi su njihovi kapaciteti. Osim toga, saznali smo kako je tamo puno jeftinija i radna snaga jer imaju niži osobni dohodak. Sažnali smo kako je u pitanju tvrtka koja ima tridesetogodiš-ju tradiciju poslovanja, radi isključivo s čajevima i ljekovitim biljem, kva-litetni su i imaju puno djelatnika. U vrlo kratkom roku smo s njima napravili dogovor, s time da je njihov proizvod jeftiniji 30% od najjeftinijeg u Hr-vatskoj. Rade po našoj recepturi, mi nadgledamo tu proizvodnju i redovno idemo tamo da se uvjerimo je li to sve tako.

Što je u vrećici čaja za grickanje?

Čaj za grickanje je osvježavajući napitak s komadima voća koji se pravi u četiri različita okusa - brusnica, malina, borovnica i višnja s vanilijom, a može se pitи minimalno devet mjeseci u godini. Svaki od ova četiri okusa sadrži i komadiće jabuke. Bobičasto voće pada na dno, jabuka ostaje na površini. Voće se pojede, a čaj popije. Kako smo dobili ovaj neponovljivi čaj? Iskoštili smo jabuku koju smo nakon toga isjekli na komadiće, popr-skali te komadiće limunom da ne potamni (ne oksidira), nakon dva dana sušenja smo tu jabuku poprskali sokom od korijena cikle i sokom od cvijeta hibiskusa, nakon dva dana sušenja smo je pakovali u vrećice i zamislili da to prezentiramo ugostiteljima. Ideju smo imali, samo smo trebali pronaći pravi način kako je realizirati. Tu se morala umiješati i znanost jer smo brat i ja napravili recepturu i osmisili kako da to izgleda, ali nam je to doradio jedan magistar koji ima svoju katedru, 35. godina se bavi agronomijom i kako se kaže ima voće i povrće u malom prstu. Doradio nam je jabuku tako da nam je pokazao kako od pet vrsta jabuka samo jedna može ići u ovaj čaj.



šte Grčke, a imamo upite i iz drugih država (Kanada, Slovenija, Italija, Poljska i Češka). Ne neki način stalno osluškujemo glas tržišta. I kada uđemo u proizvodnju ne želimo ostati na jednom proizvodu, sve je u načinu razmišljanja, snimamo, gledamo, moramo stalno biti svuda prisutni, kako na Internetu tako i po kafićima. Dugo smo u poduzetničkim vodama i teško je danas biti poduzetnik, ali morate postaviti neki cilj. I kada uđemo u tunel trudimo se da na kraju tunela vidimo svjetlost, to nam daje volju za rad. Slažem se da je danas teško bilo što prodati, ali kada uđemo kod nekog ugostitelja imamo svoj oblik promocije i prezentacije proizvoda koji nudimo. A kada se radi o prirodnom proizvodu, vjerujte kako su nam sva vrata otvorena. Ne prodajemo kemiju ni prah, već stojimo iza toga da je to isključivo prirodni proizvod. Prvi smo koji su ugurali prirodu u vrećicu. Napravili smo revoluciju, nešto novo.»

A problemi, imate li ih? -pitam Miru i Darka. «Najveći hrvatski pro-



Dok smo snimali priču telefoni su neprekidno zvonili, interes za novi čaj za grickanje je bio izuzetan

blem je naplata i država bi trebala stati iza toga. Ne radimo s velikim kompanijama, radimo s nekoliko hotelskih lanaca, ne tražimo od ljudi ni zadužnice, ni bilo kakva osiguranja naplate. Radimo na riječ. Svi koji danas posluju u Hrvatskoj trenutno su u problemima, ali mi gledamo pozitivno u budućnost jer gore od ovoga ne može biti.

Još nešto bismo željeli. Trenutno

proizvodnju imamo u Srbiji (Sokobanja), ali bi htjeli da jednog dana naša sirovina bude iz Hrvatske. Puno je proizvođača prošle godine bacilo jabuke, a mi bismo bili zadovoljni kada bi sa svim našim proizvođačima stvorili jednu sinergiju u svim sirovinama koje se kod nas proizvode. Nadamo se da će naš projekt biti prepoznat i da ćemo sve preseliti u naše dvorište. Mo-

žemo i kod nas postaviti proizvodnju, samo nam treba strateški partner. Bili bi konkurentniji kada bi proizvođači voća bili malo fleksibilniji. Osim jabuke važno nam je i drugo voće, ali zapravo ključna je receptura, a to znači tajming, način obrade... Za naš čaj je potrebno 17 dana da se od početka proizvodnje stavi u vrećicu.»

Vladimir Mihajlović

KROJAČKI OBRT

Stil

vlasnica: KRISTINA ŽULIĆ

KRIŽNI PUT 114
32221 NUŠTAR
Mob. 098/982 76/75
e-mail: kristina.zulic@gmail.com

- POPRAVCI
- SKRACIVANJE
- ZAMJENA ZATVARAČA
- KROJENJE
- ŠIVANJE

STROJOBRAVARSKO-LIMARSKI OBRT

RAJKOVIĆ

Vl. Jure Rajković, Vinkovci, Brčanska 7
Tel. 032/363-131, Mob. 098/414 245, 098/652-253

- Ručno i strojno oblikovanje metala
- Izrada i montaža kovanih kapija
- Izrada stubišnih i balkonskih ograda
- Izrada ukrasnih elemenata po narudžbi
- Izrada ostale bravarije po narudžbi

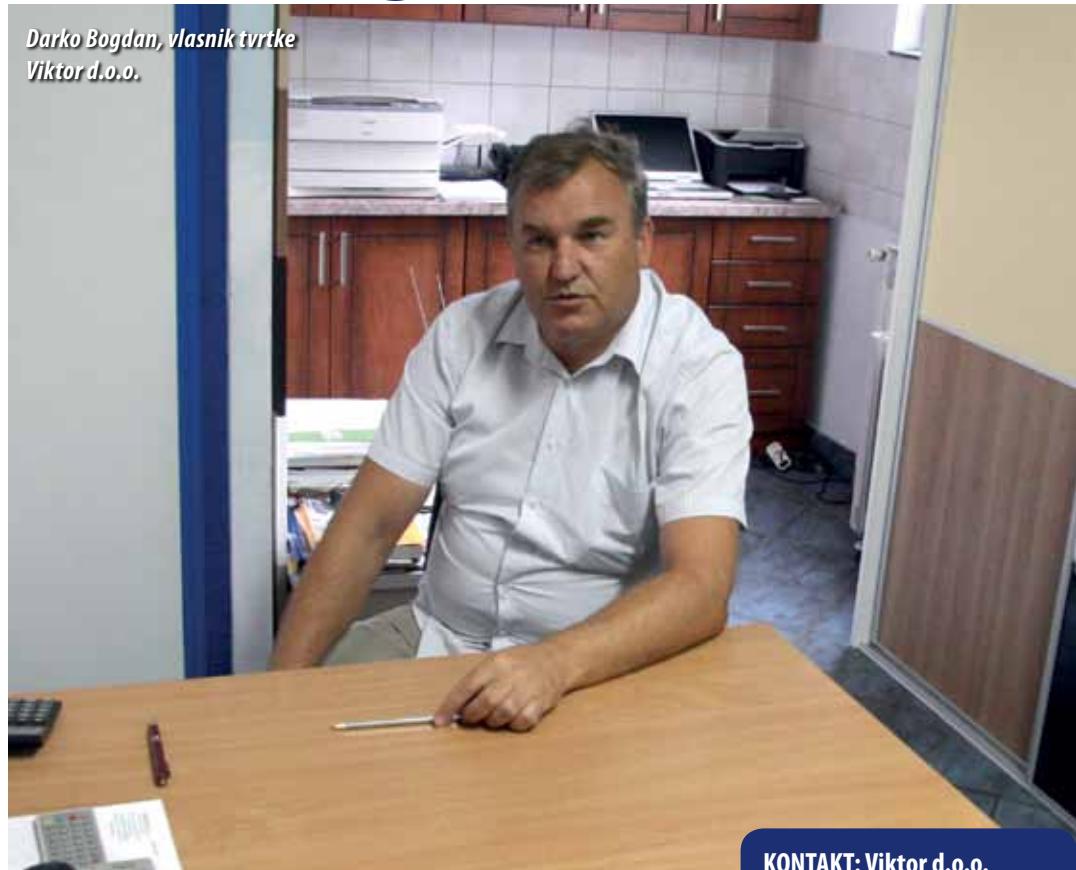
www.bravarija-rajkovic.hr
rajkovic.bravarija@windowslive.com
info@bravarija-rajkovic.hr

Od malih nogu imao sam

*Već u prvom razredu srednje škole pokrenuo sam svoj privatni posao *Do ideje za posao s kuhinjama Darko je došao sa svim slučajno, imao je viška novca i nije znao u koji posao da ga uloži

Darko Bogdan rođen je 30. svibnja 1966. godine u Vinkovcima, osnovnu školu i srednju školu, matematičko-informatičku, završio je u Županji. Već 1985. g. odlazi na odsluženje vojnog roka, a po povratku iz vojske dolazi u Osijek. Upisuje Pedagoški fakultet koji pohađa do apsolventske godine. «Počeo je rat tako da fakultet nikada nisam završio, ostao sam apsolvent na Pedagoškom fakultetu, za profesora tehničkog odgoja. Već u prvom razredu srednje škole pokrenuo sam svoj privatni posao. Imao sam svoj disco - club u Županji koji sam držao cijelo vrijeme dok sam pohađao srednju školu. Unajmio sam prostor

Darko Bogdan, vlasnik tvrtke
Viktor d.o.o.



od grada, bio sam kao predstavnik Šahovskog kluba i ondašnji Savez socijalističke omladine nam je dao prostoriju da kao članovi Šahovskog kluba držimo svoje disco večeri. Bio sam glavni inicijator ove ideje, puštao sam muziku, odnosno bio sam disc-jokey. Radio sam različite poslove, prodavao sam audio kasete, išao po selima, imao svoju opremu,

naplaćivao ulaz i sl. U toj ekipi nas je bilo četiri do pet. Naravno da smo nešto i zaradili, ali gledajući danas to su bili sitni novci, odnosno kao kada bi danas naplaćivali ulaz pet kuna.»

Nikada nisam radio za drugoga

Darko mi kaže: «Moji roditelji su radili u državnim tvrtkama, a ja se bavim nekim oblikom poduzetništva otkad znam za sebe. Nikada nisam radio u državnoj tvrtci ili nekoj drugoj tvrtci, samo u svojoj privatnoj. Zapravo, pokojni djed koji je rođen 1891. g. bio je sarač, tako da bi se moglo reći kako je on bio prvi poduzetnik u našoj obitelji. Iako gledajući iz današnje perspektive, ja sam jedini poduzetnik u našoj obitelji. Prvi službeni biznis započeo sam 1990. godine, kada sam otvorio Sexy shop »Amor» u Osijeku, bio sam prvi u tom poslu u gradu. Bila je to prodaja raznih predmeta i pomagala vezanih uz seks, a sve sam to uvezao iz Nizozemske, legalno, pla-

KONTAKT: Viktor d.o.o.
Dunavska 68
31 000 Osijek
tel. 031 / 273 281
www.viktor-kuhinje.hr

tio carinu i radio. U to vrijeme bio je to vrlo uspješan biznis. Mislim da sam pogriješio što nisam taj posao razvio još i više jer je jako dobro išao. Posao se ugasio jer je 1991. godine došao rat i sve je prestalo. Danas više to ne bi išlo jer je sve prisutno na Internetu.

Od malih nogu imao sam sklonosti ka biznisu. I moja majka je imala sklonost ka biznisu pa sam valjda od nje naslijedio te gene. Imala je smisla za trgovinu iako je zapravo cijelog života radila u pošti, ali je uvijek znala raspoređiti novce.

A onda sam se poslje rata počeo bavio trgovinom, 1995. godine sam otvorio agenciju za promet nekretnina i to sam radio do 2002. godine. Zvala se Viktor agencija za promet

Od malih nogu šahist

«Bavio sam se šahom cijelu osnovnu i srednju školu. Kao šahist imam drugu kategoriju: Druga kategorija znači da sam među amaterima solidan. Na prvenstvu osnovnih škola bili smo otprilike deseti ili dvanaesti, što je jako dobar plasman.

Išao sam i na natjecanja, bio sam na ekipnom prvenstvu Hrvatske. Najbolji plasman na jednoj "simultanki" bio mi je remi s ruskim velemajstrom Eduardom Gufeldom. Bio je to veliki rezultat, svi su izgubili, a ja sam remizirao.»

Igrate li još uvijek šah? «Ne, nemam vremena. Prestao sam ga igrati kada sam 1986. godine došao na fakultet u Osijek. Tada sam se počeo baviti drugim biznisom i jednostavno više nisam imao vremena.

sklonosti ka biznisu

nekretnina, posao je odlično išao, a u to vrijeme se jako dobro trgovalo sa stanovima.»

Zašto ste onda prestali raditi taj posao? «1. lipnja 2000. godine osnivam tvrtku Viktor d.o.o., počeo sam se baviti s kuhinjama i to me preokupiralo, a posao s prodajom stanova je pomalo stagnirao tako da sam se potpuno prebacio na ovaj posao. Inače sam ime tvrtke dao po sinu Viktoru koji je rođen 1988. godine. Imam i kćerku Margaretu, rođenu 1998. godine.»

Danas radimo sve

«Do ideje za posao s kuhinjama došao sam sasvim slučajno. Imao sam viška novca i nisam znao u koji posao bih ga uložio. Vidio sam da se ljudi, nakon rata, polako vraćaju u svoje kuće i kupuju namještaj. To je bilo presudno, donio sam odluku baviti se s kuhinjama. Tada nas je u tvrtki bilo četvoro, i danas nas je isto toliko. Jedno vrijeme imao sam deset zaposlenika, ali sam odlučio smanjiti broj zaposlenih jer je četvoro dovoljno za ovaj posao.

U početnoj fazi radio sam uvoz robe iz Poljske. Nazvao sam poljsko veleposlanstvo u Hrvatskoj i zamo-



lio ih neka mi daju popis proizvođača poljske robe. Poslali su mi popis s preko 1100 proizvođača, odbrao sam nekoliko i s njima kontaktirao. Nakon toga odabrao sam neke dobavljače i odlučio se za jednog. Unajmio sam skladište, pronašao radnike koji će raditi, otvorio trgovinu, dao oglase na radiju i počeo uvoziti kuhinje. Bio je to moj početak. Nismo tada imali potrebna znanja,

ništa nismo znali o tome, rekao bih imali smo nula znanja, a stizale su nam kutije u kojoj je bila hrpa dasaka koje treba sastaviti. Iskreno rečeno, nitko od nas ništa nije znao i mislili smo da će sve biti jednostavnije. U početku smo se mučili, ali kasnije smo usavršili posao jer sam pronašao lude koji se razumiju i znaaju taj posao raditi. Mi koji ništa nismo znali učili smo od onih koji zna-

ju, a sada mogu kazati da to jako dobro radimo.

Sve do 2005. godine smo bazirali posao na uvozu, a onda smo počeli vlastitu proizvodnju kuhinja. U počeku jednostavnije modele pa sve do komplikiranijih. Danas radimo sve, a pogon za proizvodnju kuhinja i skladište imamo u prostoru «Slavonija modna konfekcija». Lokacija naše trgovine namještaja je od prvog dana na istoj lokaciji. Zapravo, lokacija je jako važna u poslu i iako sam se nekako navikao na ovu, vjerojatno bi još bolje bilo na nekoj atraktivnijoj lokaciji u gradu. Imao sam tri trgovine, osim ove u Osijeku postojale su još u Vukovaru i Đakovu, ali se nisu isplatile, a osim toga dva puta su me pokrali te sam odlučio ostale dvije zatvoriti.»

Kuhinja se kupuje dva puta u životu

«Kuhinja se najčešće kupuje dva puta u životu, prvi puta kod ženidbe, a drugi puta pred mirovinu. Ne ma pravila kada su ljudi spremni dati više novca za kuhinju, kada se žene ili pred mirovinu. Svatko kupuje prema svojim mogućnostima, ima



poduzetnička priča

skupljih i jeftinijih kuhinja. Cjenovno se kuhinje kreću oko 15.000 kuna, u 75% slučajeva, a cijene se obično određuju po metru dužinskom. Nemamo serijsku proizvodnju kuhinja, za svakog kupca radimo pojedinačno, po narudžbi. Kupac dođe sa svojim mjerama i mi točno po tim dimenzijama napravimo kuhinju, ormar ili slično. Radimo i kompletan namještaj od iverice, ormare s klasičnim i kliznim vratima, razne komode, krevete... sve po želji kupca. Većina kupaca kod nas dolazi na preporuku, a i redovno se oglašavamo putem radija. Zapravo od prvog dana, ne postoji niti jedan dan od kada radimo da putem radija nije išla reklama, ali Internet se pokazao najboljim u području oglašavanja. Kao što kod odjeće postoje trendovi tako je i kod kuhinja. Kupci gledaju



«Kuhinja se najčešće kupuje dva puta u životu, prvi put kod ženidbe, a drugi put pred mirovinu»

Tko donosi odluku - žena ili muž?

Prepoznaju li vaši kupci razliku između jeftinog namještaja i kvalitete? - pitam Darka. «Kupce često pošaljem u bilo koji trgovачki centar i kažem neka pogledaju kako to kod njih izgleda, neka obrate pažnju na neke stvari, neka usporede koliko će tamo platiti i imati garanciju do vrata, a koliko kod mene. Kod nas će platiti malo više, ali će dobiti neusporedivo bolju kvalitetu i to se svakako isplati. Kažem im neka sami odluče hoće li za ovu kvalitetu dati malo više. I kada ljudi sve to usporede vrate se nazad, ali nážlost ima i onih koji kažu da vide kako je naše kvalitetnije, ali nemaju dovoljno novca pa se odlučuju za jeftinije varijante.

Tko donosi odluku o kupnji? - pitam ga «Postoje svakakvi kupci, ima slučajeva gdje muž sve bira, doslovno se petlja u sve, pa mu znam kazati neka ostavi gospodu da bira, a on neka samo plati. Bude tu i svađe između supružnika kod biranja i kupnje namještaja. Inače bi se iznenadili, muškarci više odlučuju o kupnji nego žene. Očigledno je da se muškarci vole petljati tamo gdje ne trebaju, posebno kada su u pitanju kuhinjski aparati. U 90% slučajeva muškarac će me nazvati i reći što hoće. »

- kroz smijeh govori Darko.

TV, razne časopise..., a trenutno je u modi bijela boja, to znam jer kada izvadim paletu boja sada gotovo sva-ki drugi kupac izabere bijelu boju. Kupci dođu i traže ono što žele, ne možete im ništa nametnuti. Do prije dvije - tri godine svaka druga kuplje-na kuhinja je bila crvene boje, jedno

vrijeme u modi je bila ljubičasta, pa vanilija - trešnja. I kod modela kuhičnja tehnika napreduje. Dolaze bolji i kvalitetniji modeli ladicu, bolji modeli okova... Danas postoje sistemi gdje možete na daljinski otvarati doneće ili gornje elemente.»

Tko vam dizajnira kuhinje? «Sav di-

Realan sam

Nekada sam držao i veleprodaju, ali sam je gotovo ukinuo, a osnovni razlog tome je naplata. Danas imam samo dva veleprodajna kupca, a imao sam ih petnaest. Prošle godine mi je jedan kupac ostao dužan 40.000 kuna, propao je i zatvorio tvrtku. Pretprešte godine isto tako... sve su to privatne trgovine. Nekada sam imao veleprodaju sve do Zagreba. Teško je kazati kada će se sve to očistiti. Kada bi se sada pojavio neki veleprodajni kupac pristao bih s njim raditi samo s avansnim uplatama. Realan sam, to znači da baš i nisam optimist. Kod nas u prodaji postoje ciklusi, obično je preko ljeta i pred Novu godinu dobro, a do svibnja nema posla. Ispada da u pola godine moramo zaraditi za cijelu godinu, a to je sve teže i teže.

Najizazovniji projekt

Službeno, ovo mi je treći službeni biznis. Neslužbeno, bilo ih je desetak - kroz smijeh priča Darko - Svaki projekt je novi projekt, ali mi je ovo najizazovniji. Sve moraš ponovo osmisliti, dati neku svoju ideju. To je najkreativniji posao koji sam do sada radio. Kada bih mogao birati, ponovo bih se bavio nekretninama. Ako se ona vremena vrate, vratit će se i ja tom poslu. Proizvodnju nećemo prekinuti, samo ćemo proširiti djelatnost. Konkurenca u ovom poslu je velika, ali najveći problem su fuš majstori, zapravo rad na crno. Inače, ne pratim što radi konkurenca. Nikada nisam otisao u neki drugi salon i raspitivao se oko cijena ili bilo čega drugog. Kada imate posla, ima ga za sve, a kada ga nema, nema ga za nikog. Kada bi nas bilo daleko više, sigurno bi svih opstali.

Prije je bilo puno lakše jer je bilo puno više novaca, ali sve ovisi o snalažljivosti. Kada bih sada morao krenuti u neki novi posao ne bih znao što raditi, zapravo bih morao dobro razmisliti da li uopće krenuti u nešto i zapravo uopće nemam ideju. Za Osijek nemam ideju, ali kada bih otisao na more imam ideju što bih tamo mogao raditi, iznajmljivanje apartmana bi sigurno dobro išlo ili bih otvorio neki hostel negdje u Zadru. Svi moramo gledati u neku bolju budućnost, ali činjenica je kako je u Slavoniji i Osijeku sirotinja u odnosu na Zagreb i u odnosu na more jer tamo je puno veći protok novca.

Ali mi nismo ništa lošiji od ljudi u Zagrebu i od ljudi na moru? - kažem Darku. Naravno da nismo lošiji ljudi od ljudi u Zagrebu i na moru, samo su oni s vrha zaboravili na nas, nema industrije. Radit će do nekih 55 godina i idem u mirovinu.

Zar neće sin nastaviti? - opet ga pitam. Ako bude imao volje i želje neka radi, ali treba puno učiti. On razmišlja više na stranu bankarstva, ali vidjet ćemo kako će se situacija razvijati. Svake praznike je provodio vrijeme u radioni, gledao kako se radi, što se događa, naučio je sastaviti element, volje i želje kod njega postoji pa ćemo vidjeti kako će se sve dalje odvijati.

zajn je naš, ne kopiramo ništa iz časopisa, sve se radi iz glave i to moje, a svi kažu da su nam kuhinje lijepo. Ideje dođu s iskustvom i kroz praksu. Dolaze mi trgovaci predstavnici za okove, nude novitete i to onda upotpunjujemo. Ne postoji škola za ovaj posao, ali i da postoji, ona nije dovoljna, sve je ipak u praksi. Ne- kada su postojali stolari koji su znali napraviti stubište, vrata i prozore, ali po pitanju ovog posla su sasvim drugačiji strojevi u pitanju, a rad s ivericom je samo praksa.

Male tvrtke i EU

«Poduzetnici koji se bave nekakvom proizvodnjom nemaju ni ku-

ne poticaja, ovdje mislim na proizvodnju namještaja. Tako bi mogao razmišljati svaki poduzetnik, zašto su neki povlašteni dok drugi nisu. Neka bude i PDV jednak i neka svi budemo isti. Svake godine dolaze samo neki novi nameti. Borba je, ali opstajemo.

Problem nam je ponekad naplata. Napravimo kuhinju i kažemo čovjeku da će platiti taj dan kada se kuhinja postavi jer ne naplaćujemo unaprijed nego idemo na poštenu razinu i kada kuhinju postavimo drugi dan kupac dolazi platiti. Dogodi se da netko ne dođe i ne plati. To je jedan od pedeset slučajeva, odnosno dva puta godišnje i ostanešemo bez desetak tisuća kuna. Onda se tužimo, dolazi do ovrhe, problema, samo nastaju još veći troškovi. Zašto to rade, ne znam? Razni su razlozi. Bilo je slučajeva i kada se žene pa kažu da će platiti nakon svatova i nikada ne plate, a u međuvremenu se i rastave, imao sam takva dva slučaja.»

Ima li kod nas poslovni moral, poslovne etike? - pitam ga. «Još uvjek se to filtrira. Ne znam s kim bih radio u ovoj državi, pri tome mislim na veleprodaju i ne usudim se s nikime raditi.»

Jeste li pokušali raditi nešto za izvoz? «Ne, iako je isplativo jer je jedna ovakva kuhinja vani pet puta skuplja. Nekim ljudima koji žive godinama u Njemačkoj sam više puta prodao kuhinju, čak sam prodao i jednom kupcu koji pravi kuhinje u Njemačkoj, on je to kupio za svoju majku u Strizivojni. Rekao je da je obišao cijelu Slavoniju i odlučio se kupiti kod nas jer su tu najkvalitet-

nije kuhinje. Ta kuhinja je bila dosta velika, morali smo mu slati čak fotografiju MMS-om da bi video kako to izgleda i bio je jako zadovoljan. To znači kako bi se isplatilo izvoziti, a sada kada smo u EU trebalo bi biti lakše. Mi smo mala tvrtka i trebalo bi prvo napraviti logistiku i prvo bi trebali tražiti tržište,

Dolaze i doći će veliki proizvođači u Hrvatsku, ali ne mogu oni napraviti ono što mi možemo napraviti. Nit i jedan veliki trgovac neće doći kod vas u kuću i izmjeriti dimenzije, dati vam savjet, možda nešto prepraviti ili za godinu dana doći kako bi vam nešto popravi ili dodali u istoj boji, to nitko od tih velikih neće. Kod kuhovine u velikim centrima ništa nije po mjeri, tamo kupujete serijsku proizvodnju upitne kvalitete koja se ne može uspoređivati s našom proizvodnjom. Mi radimo s Egerovom ivericom, to je austrijska iverica koju ne možete naći ni u jednom velikom lancu, oni rade s Ukrajinom, Moldavijom i sl. Svi naši okovi su njemački, marke Blum, a to je u stilu Mercedesa ili BMW-a, to su okovi koji su odlične kvalitete. Kod proizvodnje namještaja je bitno kantiranje, mi kantiramo sve s ABS-om, sve su ručke metalne, nema plastičnih, sve radne ploče su ultroplast 1mm što znači da ne mogu progorigati. Neki kupci znaju što je kvaliteta, ali većina zapravo ne zna. Pogledajte moju ladicu kako izgleda, moju šarku, moju ručku i usporedite kako to izgleda dalje pa ćete vidjeti razliku. Na žalost, naši kupci nisu još dovoljno educirani, ali sve više je onih koji ipak nešto znaju.»

Mirjana Glavaš

Počnite koristiti Zeleni IT i smanjite svoje troškove.

Sa manje računala, možete značajno smanjiti svoje početne troškove kupnje, minimizirati vrijeme i troškove održavanja, uštedjeti na struci i smanjiti emisiju ugljičnog dioksida.

www.peski-lm.hr



info@peski-lm.hr

softxpand™

Best Green IT solution

Pojedinim moćnicima nije u interesu da

*Prava se rješenja stopiraju i usporavaju kako bi se kapital zavrtio na poluproizvodima i polovičnim rješenjima bez ikakvog smisla *U današnje vrijeme veliki je uspjeh ne potonuti sa svima ostalima oko nas

Kada sam u ožujku prošle godine vodio tematski razgovor s Markom Brnčićem direktorom tvrtke S.T.P. iz Zagreba shvatio sam da ovaj poduzetnik i menadžer ima bogato iskustvo, znanja, ideja i inovacija, motiva... i još mnogo toga što krasiti pozitivnog čovjeka i poduzetnika. Zamolio sam ga za intervju, znao sam da nas neće odbiti. Tako postupaju odlikaši i osobe koje su ispred drugih. Zamolio sam ga da predstavi tvrtku S. T. P. d.o.o. koja je od samog osnutka postavila visoke standarde proizvoda i usluga.

Naravno da je vani lakše, ali još je veći izazov uspjeti u okruženju iz kojega svi bježe!

«Tvrta se bavi implementacijom zapadnog know-how-a u ove naše prostore. Primjeri su brojni: 1997. g.



Zeleni otok u sklopu kojega su montirane klupice

smo predstavili prvi Avermann preskontejner na našem tržištu. Danas su oni postali standard održivog razvoja i gotovo da ne postoji nitko tko ih ne koristi. 2002. g. smo, uz pomoć odgovornih ljudi s otoka Mljeta, riješili suvremeno gospodarenje otpadom i njegov prijevoz na kopno nekoliko godina prije zakonske regulative. Taj su primjer slijedili mnogi te je također i on danas postao okosnicom održivosti. 2004. g. smo predstavili antimikrobnu posudu za zbrinjavanje biootpada koja eliminira uzročnike neugodnih mirisa, za koju smo tek 2012. g. primili prestižnu nagradu Eko oskar. 2005. g. smo predstavili sustav polupodzemnih kontejnera MOLOK koji ove godine broji preko 200 implementiranih jedinica i čitavu invaziju sličnih proizvoda koji nastoje imitirati originalni MOLOK. 2009. g. hrvatskoj smo javnosti predstavili rješenje za sanaciju glomaznog otpada u vidu mobilnih Hammel-ovih šredera, usitnjivača. Sam princip usitnjavanja gloma-



Marko Brnčić, direktor S.T.P. d.o.o. Zagreb

zog otpada zaživio je tek ove godine, te ga C.I.O.S. grupa od nedavno primjenjuje u slučaju nedavne krize sa Zagrebačkim glomaznim otpadom. 2012. godine smo u suradnji s domaćom tvrtkom Marinete NCP razvili prvi plutajući zeleni otok, kao odgovor na probleme koji će se tak pojaviti u provedbi novog Zakona o održivom gospodarenju otpadom. To je proizvod koji slijedi tradiciju i od kojeg očekujemo da će jednako kao i svi naši prethodni proizvodi doživjeti procvat za kojih 10-tak godina.»

Pioniri ste u području zaštite okoliša u Hrvatskoj. 1997. g. predstavili ste prvi preskontejner na tržištu Hrvatske, u to vrijeme potpuna nepoznanica za lude, a pokažalo se da je on i danas okosnica suvremenog gospodarenja otpa-

KONTAKT: S.T.P. d.o.o.
Lučki odvojak 1, 10250 Zagreb
Telefon: 01/653 00 40
Mobil: 098/384 699
e-mail: stp@stp-croatia.com
www.stp-croatia.com

dom. Nastavili ste svojim inovativnim ponudama (plastične posude za otpad s kotačima, polupodzemni kontejneri, plutajući zeleni otok...). Prepoznaju li danas ljudi sve benefite proizvoda i usluga S. T. P.-a?

Naravno! Naši najveći kupci su privatna komunalna poduzeća i ljudi kojima je u interesu nabavljenu opremu koristiti što je duže moguće. Jedino naša tvrtka daje na pojedine proizvode i 10 godina jamstva! Naravno u društvenom sektoru to baš i nije tako interesantno obzirom na dosadašnje principe funkciranja i sustave javne nabave koji propagiraju najeffiniju robu sa najkraćim garancijama i opetovanu javnu nabavu, pa se u ta-

Odvajanje otpada na mjestu nastanka

Direktor na biciklu

Kod nas se ne bacaju parole i nema demagogije. Direktor dolazi biciklom na posao i nema radno vrijeme, već radi onda kad ima posla i koliko ga ima. U takvom zdravom radnom okruženju u kojem se ne forsiraju nedodirljive kaste, već se promiče ravnopravnost i svačija ideja se rado uvažava. Na taj način ne gubimo kontakt s realnošću i to nam omogućuje da smo već godinama u samom vrhu svih hrvatskih poduzeća po svojoj efikasnosti. Energija se ne gubi na formalnosti i rješavaju se uzroci, a ne posljedice. U takvom zdravom ozračju ljudi se dobro osjećaju, a i kod malih kolektiva se odmah osjeti ako nekome nešto nije po čefu, pa se problem može riješiti i prije nego on uopće nastane. Uglavnom, mislim da nisam jedini koji se nakon vikenda veseli ponедjeljku.

kvim državnim poduzećima kapital namijenjen za nabavu komunalne opreme u deset godina i okreće deset puta. Je li to na koncu najpovoljnija kupovina, znaju najbolje naši sugrađani koji plaćaju porez.

Riječ zeleno danas srećemo u svim područjima... zeleno gospodarstvo, zelene tehnologije, zeleni krediti, zelena električna energija, zeleno graditeljstvo, poljoprivreda, vozila... Nije li pojam zeleno postao na neki način marketing, fraza, trend,... Nisu li ipak privatni interesi u prvom planu, a svijest o važnosti okoliša još uvek je nedovoljno visoko na ljestvici vrijednosti?

Naravno radi se o prostituciji i inflaciji pojma zeleno. Na žalost sve se danas bazira na ekonomiji i upravo je tu paradoks, jer se prava rješe-

nja stopiraju i usporavaju kako bi se kapital zavrtio na poluproizvodima i polovičnim rješenjima bez ikakvog smisla. Slab interes javnosti i neinformiranost pogoduju toj klimi i dokle god se svi građani ne uključe u tokove, dotle će uvijek biti prostora za manipulaciju. Obzirom da je teško za očekivati da će se kritična masa brzo osvestiti, to ostavlja dovoljno prostora razno raznim makljatorima za dugoručnu žetu bez posljedica.

Je li sve izokrenuto, jer se u razdvajanje otpada ne ulaže iz jednostavnog razloga: što više otpada bude, to čemo ga više spaliti i na njemu zaraditi?

Naravno, to možda najbolje znaju pojedini moćnici kojima i nije u interesu odvajanje na mjestu nastanka.

Novi zakoni, propisi,... posljedi-

Otpad je novac, zašto?

Koliko ambalaže donesete kući nakon svakog šopinga? Koliko novca možete dobiti za svu tu ambalažu? 70% otpada koji se danas baca i za koji još plaćate za njegov odvoz i zbrinjavanje se može uporabiti i za njega možete dobiti novac!? To su davno shvatili na zapadu gdje udruženja stana- ra nabavljaju o svom trošku polupodzemne kontejnere MOLOK s ograničenim pristupom. Za prikupljenu sirovину traže najbolju ponudu od ovlaštenih sakupljača, te na taj način smanjuju troškove odvoza nerazvrstanog komunalnog otpada kojeg je 70% manje, a za korisne sirovine dobiju novac koji kasnije koriste za otplatu kontejnera kao i smanjenje budućih računa za ostale rezije.



Dodjela Eko Oskara 2012. g.: Marko Brnčić i Mihail Zmajlović, ministar Ministarstva zaštite okoliša (slijeva)

ca su ulaska Hrvatske u EU. Hoće li nove obveze nešto promijeniti? Svjedoci smo zabrane odlaganja otpada u mnogim mjestima. Ali, isto tako i otpora drugih da prime tuđe smeće. Kako je ustvari cijeli koncept zamišljen (regionalna odlagališta, centri za otpad, razdvajanje otpada u domaćinstava, ...)? Ovo je jedna vrlo opširna tema o kojoj bi mogli ispisati sve stranice Vaših novina. Ide se na to da se sva voda usmjeri na mlin velikih vodenica koje će kao Deus Ex Machine ponuditi rješenja koja nitko drugi neće biti u mogućnosti. Mislim da sam Vam sve rekao.

Educirati ljudе o potrebi razdvajanja nije lako?

Upravo suprotno! Gdje smo god postavili MOLOK polupodzemene

kontejnere, ljudi su ih jedva dočekali i odlično prihvatali! To je samo dokaz da su ljudi sazrjeli i da žele. Sađa je samo na lokalnim zajednicama da ljudima omoguće neka to rade na dostoјanstven način i način koji će im biti zanimljiv, prihvatljiv, uredan i higijenski ili na neki drugi način koji će se još 5 puta promijenit u sljedećih 10 godina.

A kakav ste direktor prema zaposlenicima, kako ih odabirete, kako birate svoje suradnike. Koje kriterije imate kod izbora zaposlenika ili suradnika? Prepoznajete li njihove vrijednosti, ali i njihove potrebe?

Možda bi to bilo najbolje pitati njih! Trudim se doći prvi i otići zadnji. Kod nas se ne bacaju parole i nema demagogije. Direktor dolazi bi-



Srednjoškolski centar Velika Gorica

poduzetnička priča

ciklom na posao i nema radno vrijeme, već radi onda kad ima posla i koliko ga ima. U takvom zdravom radnom okruženju u kojem se ne forsiraju nedodirljive kaste, već se promiče ravnopravnost i svačija ideja se rado uvažava. Na taj način ne gubimo kontakt s realnošću i to nam omogućuje da smo već godinama u samom vrhu svih hrvatskih poduzeća po svojoj efikasnosti. Energija se ne gubi na formalnosti i rješavaju se uzroci, a ne posljedice. U takvom zdravom ozračju ljudi se dobro osjećaju, a i kod malih kolektiva se odmah osjeti ako nekome nešto nije po čefu, pa se problem može riješiti i prije nego on uopće nastane. Uglavnom, mislim da nisam jedini koji se nakon vi-kenda veseli pondjeljku.

Čovjek se razvija do granica svojih sposobnosti. I kada dođe do tih granica ide dalje. Jeste li vi došli do tih granica, ne mislim na izlazak iz posla, imate li u planu neke nove poslove?

Muslim da je u današnje vrijeme veliki uspjeh ne potonuti sa svima osta-

lima oko nas. Cilj nam je zadržati dobru liniju, kondiciju i refleks. S povećanjem mase se sve navedeno gubi.

Vrijedi li imati svoje snove, energiju, ideje... Kako otkriti i ignorirati negativce oko nas - ja ih zovem kaktusima?

Poklonik sam matematike i fizike, sve je ostalo filozofija.

Kažu mi, danas poduzetnik znači biti heroj. Uči li se postati poduzetnik ili je to u genima?

Sve je u životu škola, pa tako i to. Narančno da je vani lakše, ali još je veći izazov uspijeti u okruženju iz kojega svi bježe!

Ovaj je mjesec Dan planete Zemlje. Ponekad, kada pogledam u nebo čini mi se da više nije ljestive plave boje kao nekada. Ili je to samo moja percepcija? Može li se Zemlja mobilizirati (Vlade država, institucije, tvrtke, građani...), u kojem smjeru?

Na žalost ne, dokle god krupni kapi-

tal upravlja našom budućnosti. Pogledajte park prirode Medvednica, skoro pa da prati trendove čelavih glava. Priusi nam neće pomoći ukoliko sami ne spoznamo probleme ispred vlastitih noseva.

Treba li država biti regulator gospodarstva, usmjeriti se na određeni cilj? Kako država može biti samoodrživa, zadovoljavanjem osnovnih potreba društva za: energijom, vodom i hranom... ili?
Kako je krenulo bojim se da naša država više neće imati takvih „problema“.

Mladi su u fokusu jednog našeg projekta BB, «Biti bolji-Be better». Jedna od radionica u školama je pokazati im što je otpad i naučiti ih razdvajati otpad. I tu imate iskustva.

Da, s takvim smo radionicama kre-nuli prije 20-tak godina, kada smo nastojali današnje generacije uputiti u važnost odvajanja otpada u nastanku. Osobno sam uređivao i emisiju Ekovizija koja se bavila tom temati-

kom i napravili smo veliki broj prilo-ga na tu temu. No, bilo je to opet puno prije svog vremena. Danas je to mainstream.

Stih jedne pjesme grupe Jinx glasi: »Svijet se manje - više istim tempom kvari« Je li to doista tako? Imaju li negativnu ulogu u svemu i mediji?

Naravno. Mediji pišu o onome za što su plaćeni. Točka.

Projekt «Biti bolji- Be better» namijenjen je učenicima srednjih škola i otkrili smo da mogu čuda napraviti ako im se da šansa i motivira ih se. Možete li nas podržati u ovom projektu u bilo kojem obliku?

Naravno, rado ću se odazvati svakom Vašem pozivu i čake uputiti u radost recikliranja. Veliki broj škola danas koristi naše poluzpodzemne sustave MOLOK i na taj način privređuju za dobrobit svih njih. Od prikupljenog novca se financira nova školska oprema, izleti, putovanja.

Vladimir Mihajlović

TISKARA



ANTIN, Gundulićeva 92a, tel.: 032/580-999

e-mail: lukitisak1@gmail.com

vl. ŽELJKO LUKADINOVIĆ, mob.: 098/349-101

kalendari * rokovnici * olovke * upaljači *

*** novine * revije * časopisi ***

*** knjige * brošure * katalozi ***

*** razglednice * plakati * letci ***

*** posjetnice * blokovska roba ***

& SVE OSTALE VRSTE GRAFIČKIH USLUGA

Ulažemo tamo gdje možemo i trebamo



*Da bi Općina Okučani živjela od plodova svoga rada mora imati zaposlenih još 300 ljudi *Sustojanje, tolerancija i bolji život svih građana je obveza Općine i njenih žitelja

Općina Okučani nalazi se u Brodsko-posavskoj županiji, a prostire se na 168,80 četvornih kilometara te se po veličini svrstava na prvo mjesto u županiji. Sastoji se od sedamnaest naselja u kojima ukupno živi 3433 stanovnika, odnosno 1303 obiteljske kuće postoje na ovom području. Naselja su: Benkovac, Bijela Stijena, Bobare, Bodegraj, Cage, Čapriginci, Čovac, Donji Rogolji, Gornji Rogolji, Lađevac, Lještani, Mašićka Šagovina, Širinci, Trnakovac, Vrbovljani, Žumberkovac i Okučani. Od ovih 17 naselja dva su nenaseljena, Mašićka Šagovina i Širinci, gdje ima pedesetak stambenih objekata koji su obnovljeni povratnicima i koja su sada postala većinom vikend-naselja.

Općina Okučani smjestila se između općina: Gornji Bogićevci na istoku, Novske na zapadu, Lipika i Pakrac na sjeveru, Cernika na sjeveroistoku te Stare Gradiške i Jastrebarsko na jugu. Okučani su značajno prometno, cestovno i željezničko prometno čvoriste, nalazi se na jednoj od najvažnijih prometnica u Republici Hrvatskoj gdje prolazi autocesta i glavni željeznički koridor. Uz to nedaleko se nalazi granični prijelaz Stara Gradiška - Bosanska Gradiška koji je najfrekventniji granični prijelaz s BiH. O povijesti Općine Okučani, sadašnjem trenutku općine i njenoj budućnosti razgovarali smo s načelnikom općine Acom Vidakovićem.

Općina je područje od poseb-



KUD "Tkanica"

nog državnog interesa. Prije 19 godina je opustošena u ratnom stradavanju i zanima me kakav je bio odnos države u tom devetnaestogodišnjem razdoblju?

Tako je. Općina Okučani se nalazi na području posebne državne skrbi. Od 1995. godine započelo je prvo naseljavanje Općine tako da danas općinu čine ljudi iz 136 župa bivše Jugoslavije. Ovo napominjem iz razloga jer su ranije žitelji ovih predjela u 95% slučajeva bili stanovnici srpske nacionalnosti, a 5% Hrvati. Danas je stanje sasvim drugačije. Sve vlade RH su vodile računa o Općini Okučani počevši od stambenog zbrinjavanja, doniranja građevinskog materijala, ali isto tako vraćanja stanarskog prava. Slobodno možemo reći da su 2014. godine vraćena sva stanarska prava, imali smo problem kup-

nje s lažnim punomoćima na oko deset do petnaest objekata. Nadamo da ćemo ove ili najkasnije iduće godine završiti problem stambenog zbrinjavanja i da će svatko živjeti na svom. To je važno za to što smatram da osobe koje imaju svoju imovinu mogu drugačije početi živjeti, mogu se početi baviti privatnim poduzetništvom ili poljoprivredom.

Sva poduzeća koja su prije rata postojala na području Općine Okučani danas ne rade. Imali smo veliku drvnu industriju koja je zapaljena. Jedino Kamen Psunj i danas radi. Nekada su ribnjaci bili nositelji poljoprivredne proizvodnje Općine. Kao Općina smo odradili sve što smo mogli, to su bili prvi ribnjaci koji su bili provedeni u gruntovnici i katastru RH. Čekamo natječaj za dvogodišnji zakup i sma-

KONTAKT: Općina Okučani

Trg dr. Franje Tuđmana 1
Tel: 035/ 371 689; 371 001
Fax: 035/ 371 424
e-mail:
opcina.okucani1@sb.t-com.hr
www.okucani.hr

tramo da ti ribnjaci i dalje moraju biti nositelji poljoprivredne proizvodnje. U njima ćemo zaposliti ljude, ali isto tako i svi poljoprivredni proizvođači će imati sigurno tržište. Što se tiče odnosa države prema općini rekao bih da su bili dobri, ali ne onoliko koliko su trebali biti.

Vjerljivo ljudi žive danas drugačije nego prije 19 godina, ali je ukupno stanje i dalje teško, možda čak i teže. Rekl ste da su Okučani velika tkanica od ljudi koji ovdje žive (130 župa, 21% sta-

novništva je iz redova srpske nacionalne manjine).

Mi smo to pokazali počevši od suživota svih ljudi koji žive na našem području, gledajući s kulturne strane, djeluje SKD Prosvjeta, djeluje srpsko Vijeće nacionalnih manjina, djeluje KUD Tkanica i od prvog dana smo željeli da se svi ljudi koji žive na području Općine Okučani osjećaju dobro. Što se tiče međunalacionalnih odnosa nemamo problema. To nije projekt koji se može završiti za dvije ili tri godine, to je projekt koji traje deset godina i dalje se trudimo da svi objekti na području Općine Okučani, počevši od sakralnih objekata bili oni katolički ili pravoslavni, imaju puno uvažavanje, trudimo se i borimo se da ih obnovimo u što boljem obliku.

Je li stanje u gospodarstvu daleko od stvarnih potencijala i mogućnosti općine i na čemu se ono danas temelji?

Samo gospodarstvo na području Općine je nerazvijeno zbog to-



Zadnji vikend u kolovozu svake godine održava se tradicionalna manifestacija u Okučanima: Susreti povratničkih folklornih skupina Republike Hrvatske

ga što ne možemo razvijati gospodarstvo ako nemamo izgrađenu komunalnu infrastrukturu. Općina do današnjeg dana ima izgrađeno oko 80% vodovodne mreže,

imamo izgrađenih 20 km kanalizacije, ali osnovna stvar koja nam je potrebna je procistač otpadnih voda koji je u tijeku izrade, a bez nje ga ne možemo razvijati poduzetništvo i gospodarstvo. To je činjenično stanje, takvo kakvo je. Moram napomenuti da, pošto smo općina od posebne državne skrbi, mnoga poduzeća koja su prijavljena na području Općine Okučani nikada nisu ni zaživjela, odnosno samo su prijavljena tu, a tko zna gdje djeluju. Danas na Zavodu za zapošljavanje imamo prijavljenih oko 620 nezaposlenih osoba, imamo 362 korisnika socijalne skrbi ili nekog sličnog dodatka. Taj dodatak na socijalnu skrb je isključivo na mirovine iz BiH ili Vojvodine koje su male pa ih se na taj način nadopunjuje prema kvoti određenoj zakonom. Brinemo se o stariima i nemoćnima, ostavljenima i usamljenima do djece koja kreću u vrtić. Morate još nešto znati. U najbolja vremena proračun Općine je bio 13 milijuna kuna, a u 2013. godini iznosio je oko 6,5 milijuna kuna i to s investicijama. Zato sve investicije koje se rade, radimo preko komunalnog poduzeća Slavča, tako onda to više ne ide preko općinskog proračuna. Sami naši izvorni prihodi su negdje oko 3,5 milijuna

na kuna.

Općina ipak posvećuje posebnu pažnju malim i srednjim poduzetnicima, vidim da organizirate sastanke, edukacije o korištenju EU fondova, predstavljate mјere za razvoj poduzetništva..., je li to sve inicijativa općine ili vam je to netko drugi predložio?

To je isključivo inicijativa općine jer mi u svakom proračunu Općine Okučani, koji nije velik, odvajamo sredstva za naše poduzetnike. Ne možemo poduzetnicima plaćati doprinose za mirovinsko i zdravstveno osiguranje, ali zato možemo sufinancirati izradu njihovih projekata. Krenuli smo u siječnju, od onog velikog Poduzetničkog impulsa, odnosno prvog natječaja koji je bio od sedam milijuna kuna pa na dalje, ali mi nismo imali takve poduzetnike koji su se mogli natjecati. Za ovaj sadašnji Poduzetnički impuls imati ćemo sigurno sedam, osam naših poduzetnika i poljoprivrednika koji će se moći prijaviti na taj natječaj i nadamo se da će proći.

U kojoj je fazi Industrijska zona koja je ukupne površine 35 ha, a još 16 milijuna kuna je potrebno za njezino dovršenje? Je li to

Tradicionalni događaji u Općini Okučani

Izdvojiti će:

- Cvjetnu nedjelju koja se održava pod pokroviteljstvom Općine Okučani, a u organizaciji Župnog ureda sv. Vid i KUD-a «Tkanica» iz Okučana. Tradicionalno se scenski prikazuje Muka i smrt Isusa Krista i put križa koji ide ulicama Okučana.
- 1. svibnja godišnjica vojno-redarstvene akcije «Bljesak».
- 15. lipanj je blagdan sv. Vida mučenika. Sveti Vid je zaštitnik naše općine, obilježavamo ga u skromnom obliku, većinom su tu naši vijećnici i gosti iz Brodsko-posavske županije, podnosimo izvješće što smo radili tijekom godine i što planiramo raditi dalje.
- zadnji vikend u kolovozu, Susreti povratničkih folklornih skupina Republike Hrvatske. Kulturna manifestacija se održava pod pokroviteljskom Ministarstva kulture RH i Brodsko-posavske županije, a organizatori su Općina Okučani i KUD «Tkanica»
- u listopadu svake godine imamo Smotru nacionalnih manjina Zapadne Slavonije.
- predzadnjeg vikenda u prosincu. U organizaciji Osnovne škole Okučani, a pod pokroviteljstvom Općine Okučani održava se festival Djeca pjevaju hitove.
- 27. prosinca održava se tradicionalni Božićni koncert u organizaciji KUD-a «Tkanica», a pod pokroviteljstvom Općine Okučani.

Svaka ova manifestacija financira se iz proračuna Općine, imamo i sufinančiranje iz Ministarstva kulture te Brodsko posavske županije i to je jedan kalendar zbivanja koje nitko ne želi propustiti.



*Aco Vidaković, načelnik
Općine Okučani*

realnost ili su to ipak samo vaše želje?

To je zaista realnost. U našoj Industrijskoj zoni imamo gotovu projektnu dokumentaciju pročistača otpadnih voda, čekamo potvrdu glavnog projekta i građevinsku dozvolu za cestu, kanalizacijska mreža je već prošla, vodovodna mreža je došla do nje. Znači, nama je potrebno 16 milijuna kuna da bi napravili prometnice, da bi raširili vodovodnu mrežu, plin i sl. Opet napominjem, bez pročistača otpadnih voda, a to je dodatnih 15 milijuna kuna, mi ne možemo razvijati našu poduzetničku zonu.

Kada mislite da bi zona bila realno u funkciji?

Nadao sam se da će to biti ove godine, ali to je bilo nemoguće jer nismo upali u sustav financiranja Hrvatskih voda. Dakle, zona će biti realna u onom momentu kada bude gotov pročistač otpadnih voda.

Što ćete ponuditi budućim korisnicima zone, hoće li oni imati neke pogodnosti?

Već sada imamo pet-šest cirkularnih pisama, imamo zainteresirane dvije tvrtke iz Italije i jednu tvrtku iz Austrije, a imamo već i pojedine poduzetnike koji su zainteresirani za našu Industrijsku zonu. Općinsko vijeće Općine Okučani je prije tri godine donijelo odluku o mogućnostima i pogodnostima pri ulaganjima. Cijena našeg ze-

je da je željeznički prijevoz jeftiniji od bilo kojeg drugog prijevoza koji bi možda išao i izvan Hrvatske za BiH. Rekonstrukcija kolodvora je pri samom završetku, očekuje se otvaranje u svibnju ili lipnju ove godine i to je sigurno najljeplji i najuređeniji željeznički kolodvor od Zagreba do Vinkovaca.

Općina Okučani spremna je za projekte, imate ih u vrijednosti 80 milijuna kuna, a oni se ne realiziraju. Zašto?

Ovo je vrlo teško pitanje. Općina Okučani se od 2008. godine aktivno uključila u izradu projektne dokumentacije i ishodovanje građevinskih dozvola što je osnovno da bi se moglo prijaviti na bilo koji natječaj. Danas imamo 80 milijuna kuna vrijedne gotove projekte, a od tih projekata jedini je u realizaciji pročistač otpadnih voda i ne znamo hoćemo li ove godine dobiti sredstva ili ne. Svi ostali projekti, magistralni i regionalni vodovod... mogli bi doći u pitanje. U svibnju nam ističe građevinska dozvola, znači sva sredstva koja smo u to uložili tada će nam propasti.

Rekli ste da bi morali biti čarobnjak ako želite omogućiti normalno funkcioniranje svih u općini.

Jesam jer svaka općina ima svoje zahtjeve i prohtjeve. Mi danas na

mljišta iznosi 10 kn/m², komunalna naknada i komunalni doprinosi se oslobođaju 50% i to je sve ono sa čime će Općina Okučani izići u susret poduzetnicima da rade na našem području.

Što će donijeti projekt pruge Okučani - Novska odnosno kapitalni remont pruge, rekonstrukcija kolodvora Okučani...? Sam projekt obnove željezničkog kolodvora u Okučanima, pravljenje istovarne rampe i obnova pruge Okučani - Novska mora donijeti boljši cijeloj općini. Ne bih se vraćao nazad, ali ovo je ipak jedno tranzitno mjesto gdje je granični prijelaz udaljen 12 km i sigurno

Kakva je danas struktura gospodarstva i što bi u budućnosti željeli razvijati?

Imamo pedesetak obrta od toga 10-tak se bavi proizvodnom djelatnošću, imamo nešto djelatnika zaposlenih u poljoprivrednoj proizvodnji, to je PPK, rekao sam ranije da je ribnjak osnova koja bi morala povući svu poljoprivrednu proizvodnju, imamo nekoliko OPG-a koji obrađuju veće površine poljoprivrednog zemljišta. Imamo i nekoliko OPG-a koji su se intenzivno počeli baviti voćarstvom, započeli su sadnjom dugogodišnjih nasada. Situacija je takva kakva je zapravo u cijeloj Hrvatskoj, osnovna stvar je da to nije dobro i bit će potrebno barem još desetak godina da bude onako kako mi to želimo.

Općina Okučani ne može izbjegći poljoprivredu, ona mora biti jedan bitan čimbenik pri razvoju naše općine. Sada radimo strateški razvoj Općine Okučani, kupili smo 35 ha zemljišta, mijenjali smo poslovni plan i smatramo da bi nam bilo dovoljno kada bi bili tranzitno područje jer kada bismo imali samo skladišta mogli bi zaposliti 300-tinjak naših ljudi. Da bi Općina Okučani živjela od plodova svoga rada mora imati zaposlenih još 300 ljudi.

HRT radio OSIJEK

Slušajte nas svakodnevno na frekvencijama

102,0
102,4
102,8
105,3
Mhz

www.hrt.hr



Okučani su lijepo uređeno mjesto



Spomen soba VRA Bljesak

području Općine Okučani imamo više rođene djece nego umrlih i na to smo jako ponosni. Zato Općina Okučani, suprotno svojim mogućnostima, mora brinuti od onog djeteta koje se rodi pa do dječeg vrtića i dalje, a da ne govorim o srednjoškolcima. Imamo 110 uče-

nika kojima sufinanciramo prijevoz do srednje škole. Ove godine imamo osam stipendija kojima stipendiramo naše studente, do sada smo ih imali deset ili dvanaest sva-ke godine, a to znači da maksimalno ulažemo tamo gdje možemo i trebamo.

ne dužnosnike.

Povijest je nešto što se ne smije zaboraviti. Svakako posebno mjesto zauzima Operacija Bljesak (prije 19. g.). Imate i spomen sobu vojno-redarstvene akcije (VRA) Bljesak...

Znači li to da biste morali koristiti sredstva EU fondova, ministarstava itd?

Nismo napravili dobar strateški plan u Županiji ili državi gdje se trebalo znati da veliki gradovi mogu sufinancirati svoje projekte i do 50%, a mi i sve druge male općine to ne možemo raditi. I to je osnovni problem za čitavu našu Slavoniju jer kako će Općina Okučani sufinancirati jedan projekt u vrijednosti 15 milijuna kuna ako moramo dati 10% što iznosi milijun i petsto tisuća kuna.

Ipak se snalazite, nedavno je otvorena nova višenamjenska školska sportska dvorana u sklopu OŠ.

Općina Okučani započela je projekt izgradnje nove sportske dvorane 2008. godine, ishodili smo građevinsku dozvolu i darovali zemljište osnovnoj školi koje je bilo u vlasništvu općine. Naša dvorana košta oko 9 milijuna i 800 tisuća kuna, ta sredstva su dobivena iz programa E2, to su bila namjenska sredstva i iz tih sredstava se nije moglo raditi ništa drugo nego isključivo dvorana. Maksimalno smo se borili da to bude u Okučanima iz razloga što postoje razne manifestacije koje se zbivaju na našem području, a mi do sada uopće nismo imali adekvatan prostor gdje smo mogli primiti držav-

Vladimir Mihajlović

107.4

radioslatina

www.radioslatina.hr
Tel: 033 401-100

SLOBOŠTINA D.O.O. ZA KOMUNALNE DJELATNOSTI - OKUČANI

Obilježavanje Dana planeta Zemlje i zaštita okoliša

*Dan planeta Zemlje u čitavom svijetu se obilježava 22. travnja *Cilj obilježavanja je ukazati na ugroženost prirode i čovjekov nemar u odnosu prema njoj

Potrebno je ukazati na ugroženost prirode i čovjekov nemar u odnosu prema njoj te hitno poduzeti različite konkretnе akcije zaštite čovjekove sredine. Stoga i komunalno poduzeće Sloboština d.o.o., sakuplja otpad i čisti javne površine na području općine Okučani, ukazuje na značaj očuvanja životnog prostora. U povodu Dana planeta Zemlje, 22. travnja, djelatnici komunalnog poduzeća Sloboština d.o.o. su očistili i uklonili manje deponije smeća u naselju Čovac i potpuno očistili zapušteni kanal od vrećica, plastike, starog lima i ostalog otpada čime su poslali poruku prijateljima prirode da svi zajedno radimo na očuvanju naše životne sredine. Ovih dana uređuje se i središte općine Okučani, po mnogima, najljepše općine u Brodsko-posavskoj županiji. Zasađene su nove cvjetne gredice cvijećem i ukrasnim biljem, a uređuje se i središte naselja u općini Okučani. Akciju „Manje smeća više cvijeća“ podržali su svi mjesni odbori općine Okučani, brojne udruge te sek-

M. G.

Mislimo globalno - djelujemo lokalno

Svake godine u tjednu Dana planeta Zemlje priključujemo se globalnoj akciji čišćenja našeg planeta od smeća. I ove godine djelatnici komunalnog poduzeća Sloboština d.o.o. zajedno sa volonterima općine Okučani ukazuju na važnost čistog okoliša. Općina Okučani nema niti jedan registriran deponij smeća, no s vremenom niknu ilegalni deponiji. Nastojimo ih očistiti, a obilježavanje Dana planeta Zemlje je prigoda kojom svima ukazujemo da građani zajedničkim snagama u kratkom periodu mogu doprinijeti očuvanju okoliša. Nadamo se kako ćemo i u budućnosti zajedno uspjeti u sličnim ekološkim akcijama te da će naši Okučani uz naše djelovanje biti čišći i ljepši.

KONTAKT: Sloboština d.o.o. za komunalne djelatnosti
Trg dr. Franje Tuđmana 1
35430 Okučani
Tel/fax: 035/371 144
e-mail: slobostina@sb.t-com.hr



Čišćenje divlje deponije smeća u naselju Čovac u općini Okučani



Središte Okučana ima lijepo uređene parkove



Komunalno poduzeće Sloboština d.o.o. zasadilo je i mlada stabla „Likvidambara“ na trgu u središtu Okučana



Naši Okučani moraju biti čišći i ljepši, djelatnici komunalnog poduzeća uređuju zelene površine

Razviti svijest o potrebi očuvanja okoliša i zbrinjavanja otpada

Tvrta Komunalije Hrgovčić osnovana je 1996. g. kao obrt, a dalnjim razvojem i proširenjem djelatnosti pretvara se u trgovacko društvo. Osnivači i direktori su Kata i Niko Hrgovčić, a svoje znanje i iskušto su stjecali višegodišnjim radom u zemljama zapadne Europe na rukovodećim funkcijama u području gospodarenja otpadom i zaštiti okoliša. U poslovanje tvrtke je uključen i sin Roman, prokurist i specijalist zaštite okoliša.

Tvrta ima 15 stalno zaposlenih i djeliće na području cijele Hrvatske. Poslovanje je vezano uz stvaranje dodane vrijednosti uz punu orientiranost prema zadovoljstvu kupaca. Sastavni dio poslovne politike tvrtke je stalno unapređivanje sustava upravljanja kvalitetom i zaštitom okoliša u skladu s međunarodnim normama ISO 9001 i 14001. Tvrta u svakom pogledu i pod bilo kojim okolnostima poštuje zakonsku regulativu RH, a samim tim i EU, posebno u području kvalitete, zaštite okoliša te sigurnosti i zaštite zdravlja.

Poslovanje tvrtke temelji se na pružanju usluga

- *skupljanje, prijevoz, privremeno skladištenje te obrada i/ili oporaba opasnog otpada

- *skupljanje, prijevoz, privremeno skladištenje te obrada i/ili oporaba neopasnog otpada

- *tehnološko industrijska čišćenja

- *strojno, mehaničko i kemijsko čišćenja svih vrsta spremnika

- *čišćenje i održavanje odvodnih sustava

- *CCTV inspekcija odvodnih sustava

- *ispitivanje vodonepropusnosti

- *sanacija onečišćenih površina (akcidenta).

Svaki djelatnik tvrtke je upoznat s politikom kvalitete i zaštite okoliša i to prihvata kao trajno načelo u vlastitom djelovanju, kao i suradnici izvan tvrtke (kupci, dobavljači i dr). Iznalaze i primjenjuju nova znanja koja će omogućiti optimalnu ravnotežu između potrebne efikasnosti i opredjeljenja tvrtke za stalnim smanjenjem i sprečavanjem onečišćenja okoliša te nastojje smanjiti na racionalno prihvatljivu razinu rizike zaštite zdravlja, sigurnosti i zaštite okoliša koji proizlaze iz korištenja tehnologije, postupaka i korištenja proizvoda koji su u skladu s međunarodnim normama.

Cilj je promicati razvoj proaktivne kulture na području zaštite zdravlja, sigurnosti i zaštite okoliša te povećati uporabu obnovljivih izvora energije u interesu racionalnog korištenja energetskih izvora i smanjenja emisija stakleničkih plinova. Misija tvrtke je pružanje usluge zasnovane na načelima poslovne izvrsnosti i visoko razvijene svijesti o čistom okolišu, utemeljeno na principima organizacije koja kontinuirano usvaja nova znanja i tehnike radi sposobnosti brze adaptacije kao odgovor naprednim zahtjevima tržišta. Tvrta se ponaša kao odgovorni član društva vodeći računa da održivi razvoj bude uskladen s interesima šire zajednice, a napose će voditi računa o zaštiti okoliša.



Niko, Kata i Roman Hrgovčić (slijeva)

KONTAKT:

Komunalije Hrgovčić d.o.o.
J.J. Strossmayera 175a
32270 Županja
Email: info@komunalije.org
Web: www.komunalije.org
Tel: 032/830-650
Fax: 032/830-651

ja/cementiranje, a ostatak vode koja je pročišćena odlazi u odvodni sustav). Osim obrade velika pozornost pridaje se i oporabi otpada, pa se dio otpada ponovo koristi u različite svrhe. Obradom jestivih masti i ulja proizvode biodizel za svoje potrebe. Za sve postupke obrade otpada rade se redovite analize u akreditiranim laboratorijima te se razina zagađenja okoliša i na taj način redovito kontrolira. Nekoliko tvrtki koncerna Agrokor, HEP, INA, Tifon, Billa, Saponia, Đuro Đaković Holding, Kraš, Bolnice i medicinske ustanove samo su neke od velikih poduzeća koja su im ukazali povjerenje, a certifikati ISO 9001 ISO 14001 te akreditacija HAA, Hrvatske akreditacijske agencije, rezultat su dugogodišnjeg ulaganja u ljude, znanje i suvremenu opremu.

Roman Hrgovčić

EDUKATIVNO ZABAVNI PRILOG BROJ 7, TRAVANJ 2014. G.

Poslušali smo želje učenika Hrvatske!

*Tribine, radionice, razgovori s poduzetnicima... sve su to aktivnosti koje smo nastavili realizirati i u ožujku 2014. g. *Naravno, ponosni smo na činjenicu da je naše prezentacije i ostale aktivnosti posjetilo preko 1200 učenika

Prezentacije projekta BB, «Biti bolji-Be better», tribine, radionice, razgovore... i druge aktivnosti vidjelo je preko 1200 učenika 18 srednjih i 4 osnovnih škola. Iako nije lako sve to pratiti ne osjećamo umor, posebno kada na licima učenika vidimo osmijeh, zadovoljstvo, kada svi oni pokažu znatiželju i postave mnoštvo pitanja. Ponudili smo im da sami izaberešto žele čuti ili vidjeti, a na nama je da im te želje ispunimo. Naravno, bez pomoći tvrtki, obrta i pojedinaca ne bi mogli projekt realizirati, poput PBZ-a, VIP-a Zagreb, Patričara d.o.o. Županja, Erste banke d.d. Zagreb, Strojobravarskog obrta Rajković iz Vinkovaca, MB krojač Bradarić Vinkovci, KD životno osiguranje d.d. Zagreb, Đuro Đa-

KONTAKT:

Za početak, javite nam se:
Mobitel:
091/767 5 999, 091/600 80 52
Telefon: 031/284 850
Fax: 031/284 851
www.poduzetnik.com.hr
e-mail: vladomas@gmail.com
marketing@poduzetnik.com.hr
redakcija@poduzetnik.com.hr
<http://www.facebook.com/poduzetnik.com.hr>

Zamislite - 1215 učenika se uključilo u projekt BB!

Krenuli smo sa željom da učenicima srednjih škola pokažemo kako svijet poduzetništva nije bauk, ali da treba biti oprezan. Uz podršku profesora, ravnatelja i učenika krenuli smo u realizaciju projekta. Nažalost, ne onakvim tempom kakvim smo željeli jer nas je ipak u redakciji premalo, a sve je više zainteresiranih. Nastavljamo obilazak učenika u Bjelovaru, Varazdinu, Prelogu, Ivancu,... Naravno da nam je i dalje potrebna podrška svih profesionalaca, predavača, poduzetnika, poznatih osoba i sponzora. Sada smo sigurni da ćemo uspjeti. Nismo očekivali da će i osnovne škole željeti čuti naše poduzetnike, ali sada smo zadovoljni. Nadamo se kako ćemo kroz ovaj projekt otkriti mnoge talente, buduće uspješne poduzetnike, umjetnike, filmske radnike, književnike, novinare, dizajnere, menadžere... i nadamo se da će našem časopisu dati prvi intervju.))))))

Biti Bolji

B B

Be Better



Srednja škola Prelog

Okučana, Air Tractor d.o.o. iz Osijeka, Auto škola «Sunce» iz Tenja, profesora srednjih škola iz Đakova, «Eko dim» d.o.o. Vinkovci, Kentbank d.d. Zagreb, Vaillant d.o.o. Zagreb... Učenicima smo ponudili kako aktivnosti, a oni su pokazali kako znaju što žele i zato nam je draga što ćemo se s njima u projektu BB dru-



Tehnička škola Virovitica



The logo for radio Leoš 101,3 MHz. It features the word "radio" in red lowercase letters above the word "leōš" in a stylized red font. Below "leōš" is ".m" and "101,3 Mhz". There is also a small green graphic element resembling a leaf or flower above the "o" in "radio".

DIZALA-DURČEVIĆ
SERVIS, REKONSTRUKCIJA, MONTAŽA
DIZALA I PLATFORMI
www.dizala-djurcevic.hr
e-mail: dizala-djurcevic@vt.t-com.hr

VIROVITICA • Strossmayerova 43
tel/fax: 033 731-008
mob: 098 722-922

The advertisement features two photographs. The top one shows a white platform lift installed on a wooden staircase. The bottom one shows a woman in a maroon top and light-colored pants using a platform lift indoors, with a lamp and a framed picture visible in the background.

POZIV SPONZORIMA, DONATORIMA, LJUDIMA DOBRE VOLJE...

Nakon što smo vidjeli reakcije učenika s još više motiva želimo neka se ovi mlađi ljudi uključe u kreiranje sadržaja, dobiju osnovna znanja o poduzetništvu. Na traženje učenika i profesora organizirat ćemo radionice, tribine poznatih osoba, razgovore s poduzetnicima gdje će učenici moći slušati savjete i priče onih koji su uspjeli i koji svojim iskustvom i znanjem mogu mlađima pomoći u lakšem poimanju poduzetništva.

Naravno da projekt zahtijeva određene troškove i medijsku potporu koje ne možemo sami podnijeti. Zato pozivamo sve potencijalne sponzore, donatore, partnere, ljude dobre volje, fizičke osobe,... neka se priključe ovom projektu, podržite nas financijski u okviru svojih mogućnosti kroz donaciju, sponzorstvo, izradu promotivnog video spota ili plaćeni oglas/ promotivan tekst. U nekim aktivnostima nagraditi ćemo učenike prikladnim poklonima pa vas molimo da se u projekt uključite i osiguranjem nagrada - vaših proizvoda ili usluga. Računamo na Vas :))

Natječaj za najbolji novinarski tekst i strip

Obećali smo da ćemo objaviti natječaj za najbolji novinarski tekst i strip (glavni junak je naša maskota Đuka poduzetnik). Dva su zadatka za sve učenike: napisati što bolji originalni članak na bilo koju temu (poduzetništvo, obitelj, razmišljanja, intervju, kritike, komentari, zapažanja, analize, škola, mlađi i njihov položaj u društvu...) i nacrtati što bolju karikaturu (strip) na temu maskote časopisa Poduzetnik (Đuka poduzetnik) koji se nalazi ovom prilogu. Nacrtajte karikaturu (strip) „Đuka poduzetnik“ u 2-4 sličice, uz popratni tekst. Natječaj je otvoren od 01. travnja do 30. travnja 2014., a možete ga vidjeti na našim web stranicama www.poduzetnik.com.hr. Naravno da ćemo najbolje radove objaviti, ali i nagraditi.

Posebno iznenađenje je »Zabavna stranica« u sklopu priloga BB. Zabavnu stranicu kreirajte Vi, učenici, profesori... Zašto je ne bi uz našu pomoć kreirali: Strip Đuka, aforizme, križaljku, karikature, viceve, kratke priče, pjesme, doživljaje, predstavimo knjigu koju ste napisali ili to želite uraditi,...

Ako imate ideja, prijedloge, ako ste skloni pisanju... javite se. Pozivamo sve one koji žele i osjećaju da imaju što napisati neka se uključe.

lokalne i regionalne teme... Pozivamo sve učenike neka budu poduzetni i neka se priključe našem pro-

jektu BB, a najbolja rješenja ćemo nagraditi!

Mirjana Glavaš

ZLATKO RABIK IZ SLATINE U DRUGOJ SREDNJOJ ŠKOLI B. MANASTIR

Prihvate i cijenite svaku sekundu svog života

Bilo nam je zadovoljstvo vratiti se u Drugu srednju školu B. Manastir i održati učenicima radionicu pod nazivom „Biti poduzetnik“, kako bi im na praktičan način prezentirali ono što svakodnevno slušaju u školskim klupama. Radionicu je održao poduzetnik iz Slatine, gosp. Zlatko Rabik, čovjek bogatog poduzetničkog, ali i životnog iskustva koji je cijeli život posvetio svom snu - proizvodnji obuće, i to pred oko 70 učenika ekonomskog odjeljenja, u četvrtak 20.03.2014.

Već na samom početku prezentacije, gosp. Rabik predstavio se kao čovjeka iz proizvodnje, čovjek koji je sretan u životu jer se bavi onime što voli, i, iako mu nije svaki dan lijep, ima i uspona i padova, želi učenicima dati nadu i optimizam u bolje sutra.

Od svoje 30-te godine Zlatko se ba-

vi privatnim poduzetništvom. 1993. godine u garaži je započeo proizvodnju obuće, da bi se nekoliko godina kasnije uselio u svoju vlastitu tvornicu. Osvojio je brojne nagrade (Zlatnu plaketu na Zagrebačkom velesajmu, Zlatnu krunu za rezultate u proizvodnji ...), i iz dana u dan živio svoj san.

Međutim, jedne noći u tvornici je izbio požar, sve što je bilo u njoj je izgorjelo. Kako problemi nikada ne dolaze sami, zbog problema u proizvodnji te zbog hipoteke banka mu je zaplijenila tvornicu.

Nakon svega, ostala mu je samo vjera da zna nešto raditi i potreba da usmjeri svoju karijeru, jer je to bio ključni trenutak da donese odluku koja se ne tiče samo njega, već i njemu bliskih ljudi. Kako je proizvodnja obuće jedino čime se želi baviti u životu, sa suprugom je registrirao



Zlatko Rabik

novo poduzeće, Zlatna nit d.o.o. Recrto je kako odluke donosimo svakodnevno, ponekad i pogriješimo, ali to treba prihvati i cijeniti svaku sekundu svog života. Učenicima je prenio poruku kako trebaju zavoljeti ono za što se školuju, i nije bitno u životu koliko pu-

ta klekneš, nego da se jedan puta više digneš.

Nakon završene prezentacije, učenici su zainteresirano postavljali pitanja, i zajedno s profesorima koji su slušali prezentaciju, nagrađili Zlatka velikim pljeskom.

Marizela Mikulec

ZRINKA VLAŠIĆ IZ OSIJEKA U OŠ VIŠNJEVAC

“Vi možete živjeti kao ptica...”

Uzviknuo je učenik osmog razreda Osnovne škole Višnjevac kada je Zrinka Vlašić ispričala svoju obiteljsku poduzetničku priču. U projekt "Biti bolji - BB" se uključilo i nekoliko osnovnih

škola, a 11. 03. 2014. obitelj Vlašić iz Osijeka se rado odazvala našem pozivu za sudjelovanje te su predstavnice obiteljske tvrtke, gospođa Jasna i njezina kćerka Zrinka (koja je nekada pohađala upravu ovu

osnovnu školu) pred 32 osmaša, njihovim učiteljicama i pedagoginjom pojasnile učenicima

ma što to znači biti poduzetnik te ih pokušale potaknuti svojim pozitivnim primjerom. Neka već sada počnu razmišljati kako će jednoga dana i oni ploviti vlastitim poduzetničkim vodama. Zrinka je učenicima pričala o poznatim svjetskim poduzetnicima i otkrila im nekoliko zanimljivosti, a učenici su zaključili da su poduzetnici ljudi koji su prepoznali priliku koja im se dogodila sasvim slučajno.

Ispricala im je i svima dobro poznatu priču o "Malom princu" koji je sanjario te ga je usporedila sa svojim ocem Miroslavom koji je od rane mladosti sanjao da postane pi-



Zrinka Vlašić

lot, a to mu se i ostvarilo uz puno truda, odričanja i upornosti. Tvrka Air Tractor je osnovana 1993. g., bavi se aviotretiranjem, odnosno zaprašivanjem komaraca i prskanjem poljoprivrednih površina iz zraka, a imaju i obuku mlađih pilota, odnosno zrakoplovnu školu. U posao su uključena i Zrinkina dva brata, Domagoj i Krešimir koji je sa svojih 20 godina ujedno i najmlađi pilot u Hrvatskoj. Druga tvrtka u vlasništvu obitelji Vlašić je Hobi centar i bavi se izradom namještaja po mjeri, a pod vodstvom ženske strane obitelji.

Mirjana Glavaš

Svoje planove čuvajte za sebe

Gospođa Jasna je rekla učenicima da je tužna kada čuje samo ružne stvari o poduzetnicima te da su oni primjer kako se može uspjeti radom i upornošću i da se može biti pošten i uspješan poduzetnik. Učenici su je posebno nagradili pljeskom kada im je izrecitirala pjesmicu nepoznatog autora:

*"Ako imaš nešto lijepo,
što je samo tvoja tajna,
i vjeruješ u nju slijepo
jer je divna i beskrajna
- šuti mudro!
Nikom o njoj niti riječi ne prozbori!*

*Dopusti joj da te muči
i u tvome srcu gori.
Bit će svijetla, kao plamen
što će s tobom sijat svuda,
bit će teška, kao kamen,
al' ćeš zbog nje stvarat' čuda."*

Poručila je učenicima neka svoje planove čuvaju samo za sebe i neka nikome ne pričaju o svojim željama, ali neka rade na njihovom ostvarenju. Bi-lo je tu smijeha, mnoštvo zanimljivih pitanja i učeničkih "bisera", ali učenici nisu ni na zvuk školskog zvona napuštali učionicu.

Nemojte se nikada zaboraviti zabavljati

*Družite se s raznim ljudima i gradite mrežu kontakata! *Što vam je teže u životu i što se više naviknete na teže uvjete to ste izdržljiviji

Sposebnim smo zadovoljstvom, u sklopu našeg projekta BB, 14.03.2014. g. posjetili OŠ «Viktora Cara Emina» iz Donjih Andrijevaca čiji je gost bio Kristijan Šimićić - mladi poduzetnik koji živi u Andrijevcima zajedno sa svojom obitelji. Posebno nas je zanimalo njihov školski nagradni projekt «Budimo bolji» koji već tradicionalno (4 godine) živi s učenicima.

Kristijan je vlasnik firme Edukos iz Osijeka koja se bavi pružanjem instrukcija za osnovnu, srednju školu, sve fakultete te pripremama za

državnu maturu. Pred četrdeset jednim osmašem Kristijan je ispričao svoju zaista zanimljivu, osebujnu poduzetničku priču. Iako ima samo 25 godina njegov poduzetnički put je već sada bogat, iza njega su iskustva koja mladima mogu puno pomoći. Sa sedam godina je vršnjacić prodavao čokoladice koje je sam kupio, s devet igračke, od svoje 17 do 20-te godine je konobario, a s 18 godina je dostavljao kruh od pekare do kućnog praga. Ništa nije sramota raditi - kazao je učenicima. Uvijek je gledao što se događa oko njega, ra-



Kristijan Šimićić je učenicima ispričao svoju zaista zanimljivu, osebujnu poduzetničku priču



Posjeta OŠ «Viktora Cara Emina» iz Donjih Andrijevaca



Posjeta OŠ «Augusta Šenoe» iz Osijeka

OŠ «August Šenoa» Osijek

A dana 27.03.2014. g., zahvaljujući ravnatelju g. Krešimiru Čosiću naši domaćini za gosta poduzetnika Kristijana Šimićića bili su učenici OŠ «Augusta Šenoe» iz Osijeka.

Dočekalo nas je oko 12 učenika osmih razreda, toga dana većina njih je sudjelovala na takmičenju iz matematike i fizike. Kristijan je opet sa zadovoljstvom ispričao svoju životnu i poduzetničku priču koja je za mladog čovjeka poput njega zaista rijekost. Nije bilo lako raditi, studirati pa opet raditi... razvio je temelje svoje firme Edukos iz Osijeka. Nije bilo lako, ali se isplatilo. Moram priznati da su u ovom našem razgovoru sudjelovali svi, učenici, pedagoginja, nastavnici razredne nastave - pripravnice. Bilo je zanimljivo slušati učenike: što će upisati nakon osnovne škole, hoće li jednog dana biti poduzetnici i čime bi se bavili (bilo je tu informatike, turizma, prijevoza,...). Bilo je i smijeha, ono što je potrebno i zdravo kod mladih ljudi. Iznenadio sam se, oko 90% prisutnih učenika se bavi sportom, od nogometa, atletike, karatea,... a upravo to im je Kristijan istakao, bavite se sportom, sudjelujte u što više izvannastavnih aktivnostima, izaberite najtežu srednju školu, učite matematiku i strane jezike jer bez njih nećete moći ništa u poslu postići, nemojte se ljutiti na strogog učitelja jer ćete tako puno naučiti i kasnije, kad odrastete, bit ćete mu zahvalni.

Objasnio im je da poduzetnik znači biti poduzetan, a ne samo direktor i menadžer. Biti poduzetan znači stvarati novu vrijednost, uz kombiniranje našeg rada, znanja i vremena, koja na kraju postaje proizvod ili usluga. Baš kao što naše bake u bašći koriste svoje ruke, motiku, sjeme, vrijeme i na kraju proizvedu luk, kupus, mrkvu koju zajedno pojedemo ili možda prodamo. «Žnam da puno vas misli da ste premladi da razmišljate o budućnosti u ovom trenutku jer vam je ostalo dosta vremena, ali ste u krivu. Vi danas stvarate temelje za svoj budući život.»

dio na sebi i izgrađivao mrežu kontakata ljudi koje poznaje. Trudio se biti bolja i kvalitetnija osoba.

Na kraju treće godine Ekonomskog fakulteta otvorio je Edukos, sa samo 21. godinom. Istovremeno je svaki dan, po par sati, redovno išao na faks, radio drugi posao u jednoj firmi po šest sati i razvijao temelje svoje firme. I sve je stigao. Danas kada je Edukos stao na noge ima 13 zaposlenika i najveći je centar u Slavoniji.

«Vi ste poduzetni kada koristite svoje vrijeme tako da niste stalno na facebooku nego idete na vannastavne aktivnosti, bavite se sportom, vi-

še čitate, bolje učite jer time kombinacijom volje i vašeg vremena stvarate novu vrijednost, a ta vrijednost ste VI, osobe koje vrijede više jer su bolje i kvalitetnije od drugih koji se ne trude i ne ulažu svoje vrijeme u nešto produktivno.»

Na kraju razgovora uslijedilo je bezbroj pitanja (ipak su djevojke bile aktivnije od dečki))), a Kristijan je strpljivo odgovarao. «Što vam je teže u životu i što se više naviknete na teže uvjete to ste izdržljiviji i lakše se nosite sa svime što vas čeka u budućnosti. Tada nema te prepreke koju ne možete preskočiti.»

Vladimir Mihajlović

JAKO ANDABAK U UGOSTITELJSKO - TURISTIČKOJ ŠKOLI OSIJEK

Kvaliteta na prvom mjestu, a potom upornost...

- * Prvo radno mjesto smatra prekretnicom u razmišljanju jer je radeći u Uredu kontrole kvalitete spoznao važnost mjerjenja kvalitete
- * Učenici su postavljali pitanja te ih je posebno zanimala mogućnost zaposlenja u hotelima

U sklopu projekta BB, "Biti bolji - Be better" kojemu je krajnji cilj priprema mladih za tržište rada i samozapošljavanje, 25. ožujka 2014. godine, pred 100-tinjak učenika trećih i četvrtih razreda Ugostiteljsko-turističke škole Osijek, održana je zanimljiva dvosatna tribina na kojoj je gost bio poznati poduzetnik Jako Andabak.

Na početku se gospodin Jako osvrnuo na početak svoje životne priče kada je doselio u Zagreb i krenuo u elektrotehničku školu i znao biti ponakad s »podsmijehom« primljen od svojih kolega iz srednje škole zbog naglaska jer potječe iz okolice

Livna, sela Čaići. Usprkos tom teškom razdoblju svog života, krenuo je dalje na Elektrotehnički fakultet nakon kojega se zaposlio u Končaru. To svoje prvo radno mjesto smatra prekretnicom u razmišljanju jer je radeći u Uredu kontrole kvalitete spoznao važnost mjerjenja kvalitete u svim segmentima. Nakon 9 godina provedenih u Končaru, zaposlio se u Volti, zatim se počeo baviti prodajom polica osiguranja te osniva Helios osiguranje, prvo privatno osiguranje, pa Sunce osiguranje uz poliklinike koje je prodao i odlučio se baviti turizmom, odnosno hotelijerstvom, a uz to se okušao u vinogradarstvu,

Mogu li se zaposliti u hotelima?

Atmosfera je bila opuštena, ni smijeha nije nedostajalo, a učenici su postavljali pitanja te ih je posebno zanimala mogućnost zaposlenja u hotelima g. Jake nakon završetka školovanja. Bilo je pitanja i oko Bizovačkih toplica koje je ovog trenutka tvrtka g. Andabaka iznajmila, ali sa željom da od njih stvori respektabilnu tvrtku s oko 250 do 300 zaposlenih. Evo još jedne prilike za učenike Ugostiteljsko-turističke škole da brže dobiju svoj prvi posao. Naravno da to vrijedi i za ostala zanimanja.

Informatizacija poslovanja hotela

Učenici su sa zanimanjem pratili predavanje g. Jake, a posebno ih je oduševio predstavljanjem projekta potpune informatizacije sustava u svojim "Bluesun" hotelskim kapacitetima koji omogućava smanjenje troškova radne snage, smanjenje vremena rada njegovih zaposlenika te na taj način povećanje prihoda. Sve se, temeljem utvrđenih standarda, prati, od sirovine, repromaterijala pa do gotovih obroka, a prema menijima koji se prate prema strukturi i mentalitetu gostiju u pojedinim hotelima. Posebnim softverom određuju se svaki dan što će tko od djelatnika raditi idući dan, zadaci se dobivaju na dlanovniku, a na kraju dana se prati što je tko radio. Na poslu se nastoji stvoriti ugodna atmosfera, primjera sobarice imaju puze od 15 minuta, na prvoj se čakula, a na drugoj se sluša glazba i pleše. Zadata izuzetan pristup poslu mora donijeti i rezultat.



Jako Andabak privukao je pozornost svojim zanimljivim predavanjem



Učenici su sa zanimanjem pratili predavanje g. Jake Andabaka



Ravnatelj škole, g. Blaško Menalo, sa zadovoljstvom je dočekao posebnog gosta poduzetnika

proizvodnji vina "Stina" koje izvozi u Francusku, farmama krava, maslinama... Rekao je kako sve što radi, radi dugoročno i siguran je da nikada neće investirati u nešto kratkoročno jer u tome ne može ostaviti svoj trag i nikada se neće baviti politikom jer ne može podnijeti činjenicu da ne bude slobodan čovjek.

Ravnatelj škole, g. Blaško Menalo se usmjerio na mogućnost ljetne

prakse za učenike u hotelima na moru tako da je i ta mogućnost ostala otvorena.

Kvaliteta na prvom mjestu, a potom upornost te pošten odnos prema sebi i okolini - riječi su koje je na predavanju g. Andabak uputio učenicima i svima prisutnima kao savjet koji im može dati na početku radne karijere.

Mirjana Glavaš

Predstavljeno bogato poduzetničko, menadžersko i osobno životno iskustvo

*Poznati menadžer i poduzetnik posjetio je Vinkovce i Osijek *I u Vinkovcima i u Osijeku učenici su željeli znati do koje granice čovjek može ići, a da bude zadovoljan onim što radi

Na prezentacijama projekta "Biti bolji - Be better", kojemu je krajnji cilj priprema mladih za tržište rada i samozapošljavanje, pozvali smo učenike neka se, kroz kreativni i edukativni dio, uključe u BB projekt. Тако smo na zahtjev učenika i profesora Ekonomsko i trgovacke škole Ivana Domca Vinkovci i Škole za primjenjenu umjetnost i dizajn Osijek, 7. ožujka 2014. godine organizirali izuzetno zanimljivu tribinu s gostom, poznatim poduzetnikom i menadžerom Dragom Munjizom (bivši član Uprave Atlantic grupe, Konzuma i Gastro grupe).

Svoje bogato poduzetničko i menadžersko iskustvo predstavio je učenicima, ali i našim gostima iz Vukovarsko-srijemske županije, poduzeticima, ravnateljicima i profesorima te brojnim učenicima kojih je u obje škole ukupno bilo oko 120. Otvoren, nasmijan i pristupačan privukao je pozornost svih koji su bili na tribini. Govorio im je o svojem djetinjstvu, školovanju, zašto je s 23 godine otišao u Italiju, usponima u poslu, menadžerskom poslu, pokretaju vlastite konzultantske tvrtke Ja-

kov Viktor, ali i svojim osobnim životnim nedaćama. Kada je osjetio da ga svi ti poslovi i pritisak koji je imao mogu odvesti u nešto što ne bi bilo dobro odlučio je kazati: Ja odlazim iz ovog stresnog posla. Želim raditi ono što želim, biti svoj u poslu, sam odlučiti što želim raditi.

Nadamo se kako je ovo bogato poduzetničko, menadžersko, ali i osobno životno iskustvo našeg gosta, pretočeno u priču kakvu nemamo često prigodu čuti, ostavilo dojam na cijelokupnu publiku, a dokaz tome su i brojna pitanja učenika. I u Vinkovcima i u Osijeku učenici su željeli znati do koje granice čovjek može ići, a da bude zadovoljan onim što radi, što je to uspjeh, misli li da je bolje ostati u Hrvatskoj ili otići u inozemstvo, može li se uspjeti samo svojim vlastitim znanjem ili je nužno imati «vezu», što misli o nepotizmu...

Zahvaljujemo svima koji su nam pomogli u realizaciji ove tribine, a posebno našim sponzorima Kentbank d.d., Zagreb i Air Tractor, Osijek. A posebno hvala našem gostu jer bez njegove podrške u BB projektu ne bi bilo ni ove zanimljive tribine. ☺

Mirjana Glavaš

Bilo je to posebno gostovanje

Nadamo se kako je ovo bogato poduzetničko, menadžersko, ali i osobno životno iskustvo našeg gosta, pretočeno u priču kakvu nemamo često prigodu čuti, ostavilo dojam na cijelokupnu publiku, a dokaz tome su i brojna pitanja učenika. I u Vinkovcima i u Osijeku učenici su željeli znati do koje granice čovjek može ići, a da bude zadovoljan onim što radi, što je to uspjeh, misli li da je bolje ostati u Hrvatskoj ili otići u inozemstvo, može li se uspjeti samo svojim vlastitim znanjem ili je nužno imati «vezu», što misli o nepotizmu...



Detalji s tribine u Vinkovcima, Ekonomsko i trgovacka škola Ivana Domca



Drago Munjiza, poznati poduzetnik i menadžer



Pred početak tribine u Osijeku



A ovako je bilo u Školi primijenjene umjetnosti i dizajna u Osijeku

TRIBINA: KREŠIMIR MIŠAK U ĐAKOVU

«Mladi na rubu znanosti»

Kada smo 13. 03. 2014. g. za učenike Gimnazije A. G. Matoša i Ekonomске škole braća Radić, s profesorima ovih dviju škola i Centrom za razvoj i prosperitet dogovorili organizaciju tribine Krešimira Miška, novinara, rock glazbenika i pisca znanstvene fantastike, no najpoznatijeg kao urednika i voditelj HRT-ove emisije "Na rubu znanosti" nismo ni slutili da će to biti jedan nezaboravan doživljaj. Pred oko stotinjak učenika njegovo nas je predavanje o različitim temama «vratilo» u svijet maštete, nekih drugih civilizacija, ali i potaknuto na razmišljanje o našoj svijesti, toleranciji, svemiru, živim bićima u sve-miru, ne-slucajnostima u životu, njegovoj glazbi, pričama i romanima. Bio

je to pun pogodak. Učenici, profesori, ali mi iz časopisa Poduzetnik s velikim smo zanimanjem slušali čovjeka koji je svestran, nekonvencionalan, tajanstven i zanesenjak.

Moderator Ivan Pavić iz Centra za razvoj i prosperitet uspješno je razgovarao o različitim temama:

- Što bi za ljudsku vrstu i društvo te poimanje svijeta oko nas donijela spoznaja da nismo jedina živa bića u svemiru?
- Postoji li nelogičnosti pojma "kritičko razmišljanje". Koje su danas najveće prepreke razmišljanju, odnosno promišljanju, kako se tih prepreka rešiti te kako potaknuti na razmišljanje, pogotovo mlade?
- Je li istina, u kojem opsegu, i na koje se sve načine manipulira kreiranjem javnog mišljenja kroz razne medije u globalnoj zajednici?

- Globalna politika i stvaranje "Novog svjetskog poretku"? Koliko ima istine u činjenicama koje govore o stvaranju uni-



Knjižnica ispunjena do posljednjeg mesta



I na kraju zajednička slika organizatora i Krešimira



Krešimir Mišak i moderator Ivan Pavić iz Centra za razvoj i prosperitet

verzalne svjetske vlade i valute kojima bi svi bili maksimalno nadzirani i kontrolirani? Jesu li istinite priče o svjetskim konspiracijama kojima bi se provodila nasilna redukcija rasta svjetske populacije?

- Alternativna ljudska povijest? Koliko možemo vjerovati "mainstream" povijesnim smjernicama koje objašnjavaju podrijetlo ljudskog roda i ljudskih civilizacija?

Vladimir Mihajlović

NIKOLA RADOČAJ, UČENIK

Kako sam doživio posjetu Krešimira Miška?

Nebično i nesvakidašnje zaukljupala našu maštu i iako se po nekada čini vrlo daleko i rezervirano isključivo za TV program ili stranice popularno-znanstvenih knjiga dogodi se da dodirne i našu svakodnevnicu i to ponekada na najbolji mogući način, da iz prve ruke čujemo priče koje dovode u nedoumicu neke od najvećih znanstvenih umova današnjice ili da slušamo o temama u koje su upućeni tek rijetki, a koje po nekada zaplešu i na samim granicama mogućega. Upravo takve priče u prostorijama knjižnice Ekonomске škole braća Radić Đakovo učenicima i profesorima Ekonomске škole i Gimna-

zije ponudio je Krešimir Mišak pisac, glazbenik, novinar i vjerojatno najpoznatiji kao voditelj kultne emisije „Na rubu znanosti“, uz koju su odrasle generacije zaljubljenika u tajanstveni svijet neotkrivenoga i neobjasnivoga. Krešimir Mišak održao je tribinu tijekom koje se dotaknuo nekoliko tema, a započeo je s problemom ljudske percepcije. Njegovo izlaganje o toj temi svakako je bilo fascinantno jer je na učenicima blizak način približena problematika razumijevanja svijeta iz perspektive čovjeka koji uz sav napredak i dalje ne zna točno na koji način interpretira stvarnost i je li njegova interpretacija doista tako objektiv-

na i točna ili je po srijedi nešto drugo. Tijekom tribine bilo je i govora o temi koja je možda više od i jedne druge bila namijenjena mladim ljudima, o kritičkom razmišljanju i o svijetu u kojemu ono postaje rijetkost i pravo umijeće. Uz te pojave su se i teme koje u pitanje dovele i naša znanja i spoznaje u područjima fizike, povijesti ili astronomije. Odakle potječu opsežna znanja drevnih civilizacija o sve-mirskim prostranstvima, kako su gradili piramide i koje sve zabilježe skriva "mainstream" povijest. Osim tih tema Krešimir je ukazao i na neke opasnosti koje vrebaju moderno društvo u cijelini te moguć do-

lazak značajnih društvenih promjena koje bi promijenile lice svijeta kakvo ga pozajemo. Reakcije učenika na tribinu svakako su bile i više nego pozitivne, uz mnoge pohvale uslijedilo je i nekoliko rasprava među učenicima o temama koje je tribina obuhvatila te je njezin utjecaj ostao poticaj na daljnja istraživanja i postavljanja pitanja o svijetu u kojemu živimo, o njegovoj prošlosti, budućnosti, ali i o sadašnjosti koja i sama nudi mnogo zanimljivoga koje često izmiče prvome pogledu.

Nikola Radočaj, 4Pt
Ekonomска škola i trgovačka škola braća Radić Đakovo

Promotivni splet učeničke zadruge Dalya

*Učenička zadruga za distribuciju svojih proizvoda koristi direktnu prodaju *Promotivne aktivnosti najvažnije su za privlačenje novih kupaca

U sklopu škole od 2007. g. djeluje i učenička zadruga Dalya, koja je ime dobila prema drevnom nazivu za mjesto Dalj. Cilj zadruge je prije svega podučiti učenike samostalnom radu i preuzimanju odgovornosti kako bi po završetku školovanja mogli samostalno obavljati sve poslove vezane za svoje zanimanje. Jednako tako zadruga podučava kako postati dobar poduzetnik i kako plasirati svoj proizvod na tržištu. Zadruga je podijeljena u 9 sekcija: plastenik s jagodama, rasadnik, povrtnjak, voćarstvo, kuharstvo, etno turizam, kućna radinost, marketing i računovodstvo. Svaka sekcija ima svog voditelja odnosno profesora mentora i učenika direktora. Zadruzi tj. dobrom zadružnom poslovanju zahvaljujemo brojna priznanja i nagrade za naše proizvode (vino od jagoda, likeri od jagoda, višanja, rakiye od jagoda, jabuka, kajsija, krušaka, eterično ulje lavande, itd.). Naša dalj-



Daljski idol, figurica predstavnik dalske i bjelobrdske kulturne baštine

Neki od proizvoda učeničko zadruge

Školski plastenik - donacija Kraljevine Norveške

Jagoda je glavni brand učeničke zadruge

ska jagoda postala je trend prepoznat i priznat na lokalnim, regionalnim, pa i međunarodnim sajmovima. Jedna od najvećih nagrada bilo je osvojeno 1. mjesto na državnoj smotri učeničkih zadruga u Puli 2009. g. Vino od dalske jagoda slovi kao autohtonim proizvod vrhunske kvalitete. Daljski idol, figurica predstavnik dalske i bjelobrdske kulturne baštine također je jedan od naših autohtonih suvenira, ali i proizvoda. Istu naime izrađujemo od glinamola, a od nedavno i kao čokoladne praline.

Promotivne aktivnosti učeničke zadruge Dalya

Promotivne aktivnosti najvažnije su za privlačenje novih kupaca i upravo je to područje na kojem smatramo da se uvijek ima nešto novo i drugačije za činiti. Za dobru promociju potrebna su velika materijalna ulaganja. Promocija se vrši putem web stranice na kojima su dostupne sve informacije o našem radu i proizvodima. Navodimo ostale promotivne aktivnosti: letci, brošure, promotivni materijali (ukrasne vrećice s logom zadruge). Iako smo zadovoljni našim proizvodima, svakodnevno radimo na poboljšanju kvalitete i proširenju asortimenta te se nadamo se da će to privući no-

ve kupce.

Kao predstavnici škole, zadrugari Dalje spremni su i voljni ugostiti svakoga tko je zainteresiran u vezi naših proizvoda i našeg rada. Prikazivanjem praktičnih radova i samih gotovih proizvoda, želimo da naši kupci budu zadovoljni, a jedan od glavnih ciljeva nam je da svaki kupac dođe ponovno. Iako naša škola broji mali broj učenika uspijevamo ostvariti dobre rezultate u proizvodnji i radu te vjerujemo da će u sljedećim godinama ona biti bolja i uspješnija.

Andrijin Marija 3a/ekS
Voditeljica marketinga UZ Dalya
i Palančević Jovana 4a/ek,

Korištenje distribucijskih kanala

Učenička zadruga za distribuciju svojih proizvoda koristi direktnu prodaju (od proizvođača do potrošača). Nemamo posrednika u prodaji. Prodaja se obavlja u školi. Dodana vrijednost za svakog potrošača je mogućnost da si sam ubere i izabere plodove jagoda po vlastitoj želji. Osim prodaje u školi koristimo i sajmove za distribuciju proizvoda. Proizvodi su dostupni odmah te se u tim prilikama mogu i degustirati. U nadi povećanja kvalitete proizvoda uvažavamo mišljenja naših kupaca provodeći ankete u kojima mogu izraziti svoja mišljenja o kupljenim ili degustiranim proizvodima. Kao jedan od naših najvećih kupaca navodimo pekare Mlinar d.d. iz Osijeka. Svježe jagode koriste za spravljanje kolača i drugih slastica iz svoga proizvodnog programa.

Proizvodi i cijene proizvoda

Svakodnevna briga oko jagoda, dovela nas je do velikog uspjeha u proizvodnji naših proizvoda. Iz godine u godinu povećamo proizvodnju jagoda i uvodimo nove proizvode.

Tabela 1. Neki od proizvoda učeničke zadruge Dalya

Proizvodi zadruge	Cijene proizvoda u kunama
Svježa jagoda (kg)	30 kn
Liker od jagode (0,04l)	12 kn
Rakija od jagode (0,04)	12 kn
Pekmez od jagode	25 kn
Slatko od jagode	20 kn
.....i još mnoštvo drugih proizvoda	

Za učeničku zadrugu kao proizvođača jagoda u Općini Erdut nema konkurenциje. Najблиža konkurenca nalazi se u Višnjevcu, Valpovu, te Vukovarsko - srijemskoj županiji. Zbog toga nam ostaje mogućnost širenja prodaje naše prodaje s obzirom na dobar omjer cijene i kvalitete, dugu tradiciju u uzgoju i veliki broj stalnih potrošača.

SREDNJA ŠKOLA «IVAN ŠVEAR» IVANIĆ-GRAD

Terenska nastava u Zagrebu

*Terenska nastava je bila raznovrsna, zanimljiva (zabavna) i poučna *Nastava će im ostati u pamćenju, a na to će ih podsjetiti svaki put kad oblače čarape, uključe televizor i pogledaju ili čuju za tobogan

Učenici 2. i 3. razreda srednje škole usmjerenja ekonomist iz Ivanić-Grada s njihovim ravnateljicama mr.sc. Jadrankom Dorešić, dipl. oec., Milicom Puriš, dipl. oec. i Majom Akalović, prof bili su 12. ožujka 2014. g. na terenskoj nastavi u Zagrebu, posjetili su tvornicu čarapa Jadran, Hrvatsku radioteleviziju, Muzej suvremene umjetnosti te City Center one East.

Tvornica čarapa je osnovana davne 1930. g. u Zagrebu, pod imenom Silk tvornica čarapa. Krajem 1941. g. mijenja ime u Jadran tvornica čarapa, koje ponosno nosi i danas. Jadran je privatiziran 1994. g. i pretvoren u dioničko društvo. Jadran tvornica čarapa lider je u proizvodnji i prodaji ženskih, muških i dječjih čarapa koje se nude u najvećim trgovачkim lancima kao i u širokoj mreži vlastitih trgovina. Učenici su vidjeli proizvodnju čarapa koja počinje tkanjem iz niti svilenog konca, šivanjem, bojanjem, glaćanjem i pakiranjem u odgovarajuću ambalažu namijenjenu tržištu. Nakon toga učenici su krenuli na dogovoreni obilazak Hrvatske radiotelevizije (HRT). Nada Chedid upoznala ih je s radom na Hrvatskoj radioteleviziji. Naučili su mnogo toga o televiziji, radiju i ljudima koji su tu



Obilazak Hrvatske radiotelevizije (HRT)

zaposleni. Zakonom o Hrvatskoj radioteleviziji 2001. g. proglašena je javnom ustanovom. Kao datum osnivanja uzima se 15. svibnja 1926. g., kada je osnovan Hrvatski radio (tada Radio Zagreb). Hrvatska televizija (tada Televizija Zagreb) s emitiranjem je započela 15. svibnja 1956. g. Učenici su bili u studijima gdje se snimaju informativne emisije Vijesti i Dnevnik, zabavne emisije Zvijezde pjevaju i kviz Potjera. Učenici su bili u režiji direktnog emitiranja Radio Sljemena. Posjetili su i gluhih sobu gdje nema nikakvih zvukova ni jek. Jako ih je veselio posjet plavoj sobi i upoznali su zanimljiv uređaj tzv „blesimetar“.

Nakon HRT-a učenici su posjetili i Muzej suvremene umjetnosti gdje su mogli pogledati Stalni postav muzeja, a na drugom i trećem katu čekao ih je po jedan divovski isprepleteni tobogan kao skulptura vodećeg svjetskog umjetnika Carstena Hollera iz Švedske. Većina učenika se je spuštalala niz tobogane, kao dio zabavnog programa terenske nastave, a što ih je neobično veselilo. Dvostruki tobogan, posebno je naručen za Muzej suvremene umjetnosti kao dio muzeološkog postava Zbirki u pokretu, istodobno poštuje i nadopunjuje zgradu arhitekta Igora Franića.



U tvornici čarapa Jadran učenici su vidjeli proizvodnju čarapa koja počinje tkanjem iz niti svilenog konca, šivanjem, bojanjem...

mene umjetnosti kao dio muzeološkog postava Zbirki u pokretu, istodobno poštuje i nadopunjuje zgradu arhitekta Igora Franića. Zadnja postaja terenske nastave je bio City Center one East i posjet kinu gdje su pogledali film „12 godina ropstva“. To je britansko-američka povjesna drama, adaptacija istoimene autobiografije Solomona Northupa iz 1853. g., o otmici slobodnog Afroamerikanca u Washingtonu 1841. g. i prodaji u ropstvu u kojem je proveo 12 godina radeći na plantaži.

Ova terenska nastava učenicima će ostati u pamćenju, a na to će ih podsjetiti svaki put kad oblače čarape, uključe televizor i pogledaju ili čuju za tobogan, a i kada se nađu u situaciji da oni sami ili netko njihov doživi nepravdu. U svakom slučaju terenska nastava je bila raznovrsna, zanimljiva (zabavna) i poučna. Zadovoljni i vidljivo umorni, vratili su se svojim kućama s uspomenama za prepričavanje drugima.

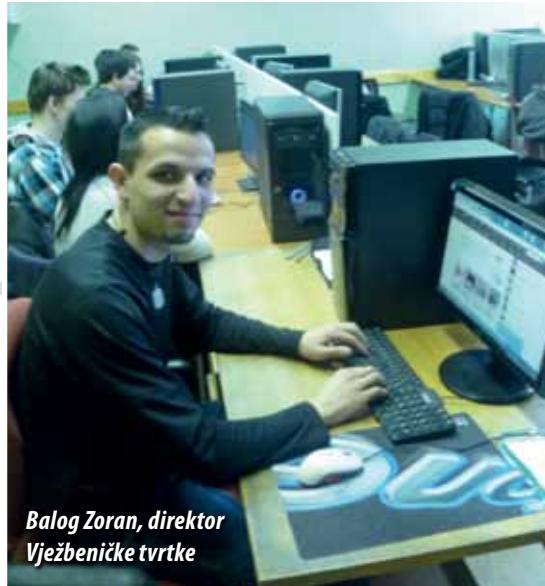
mr.sc. Jadranka Dorešić, dipl. oec., profesor mentor

Vježbenička tvrtka

Jedan od nama „dražih“ predmeta je Vježbenička tvrtka gdje obavljamo poslove koje i u stvarnom životu obavljaju zaposlenici nekog poduzeća. Na ovom zabavnom satu Vježbeničke tvrtke osnovali smo i mi jednu tvrtku koju ćemo vam u daljem tekstu pomalo opisati. Također

ti o raznim poslovima vrlo važnim za poslovnu budućnost nas ekonomista. Dramita d.o.o. iz Preloga, koja se nalazi u Čakovečkoj ulici na kbr. 1, zastupano po direktorima; Balog Zoran i Kvakan Romano, obavlja poslove kao što su prodaja jastuka, madraca i posteljina. Poduzeće se sastoji od 27 za-

financije i računovodstvo bavi se poslovima koji obuhvaćaju evidentiranje, praćenje i kontrolu finansijskog poslovanja, izradu godišnjih i periodič-



Balog Zoran, direktor
Vježbeničke tvrtke



Prodaja s marketingom
- Jurica Jurčec,
Goričanec Martin,
Halić Jakov i
Novak Jura - 4.ek



Financije i
računovodstvo -
Antonija Topšek,
Janković Lorena,
Darija Šalamon i
Kristina Ban - 4.ek



Nabava - Mezga
Dajana i Rendić
Maja - 4.ek

ćemo objasniti od čega se sastoji rad na ovom satu te što se sve može nauči-

zaposlenika, zajedno s Upravom, koji su raspoređeni po određenim odjelima.

kih finansijskih izvješća, obračun plaća i drugih dohodata te druge poslove po nalogu.

Prodaja s marketingom je druga poslovna funkcija koja rješava pitanja oko izgleda ambalaže za pripadajuće proizvode, osmišljavanja novih ideja, istraživanja tržišta i slične poslove koje obuhvaća marketing i prodaju.

Da bi naši proizvodi bili što kvalitetniji i povoljniji, tj. da bi poduzeće uopće moglo funkcionirati i napredovati bri-

ne se odjel nabave. Rješavanje pitanja

oko godišnjih odmora, putnih naloga,

bolovanja, sastanaka i dr. obavlja na-

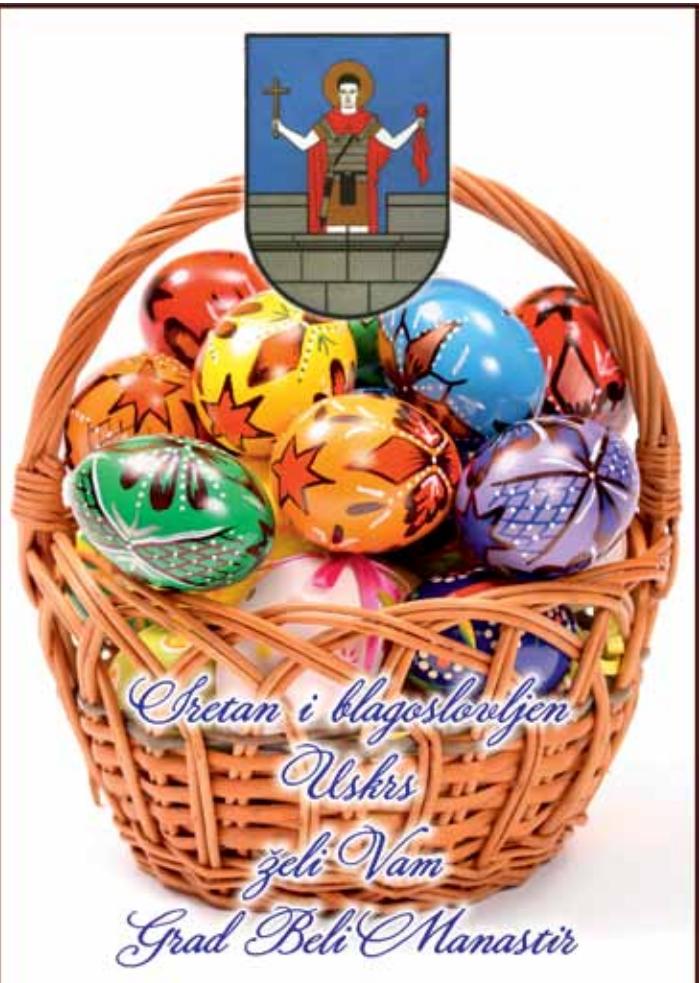
ma draga administracija.

Naravno kako se opis poslova ne sa-

stoji samo od toga što smo u gore navedenom tekstu naveli, već se uz to još mogu naći i razni razni poučni sastanci, prezentacije, timski rad te drugi zavarno-poučni poslovi. Podrazumijeva se da ako bilo koji od naših zaposlenika zapne u nekom poslu vrlo rado ćemo im ponuditi svoju pomoć u rješavanju tog problema. Vježbenička tvrtka je koristan predmet koji učenicima srednjih škola sličnih usmjerenja itekako dobro dođe.

Srdačan pozdrav iz Vježbeničke tvrtke Dramite d.o.o. i njezinih zaposlenika, a posebno njezinih direktora.

Balog Zoran, 4. EK
Srednja škola Prelog



DRAGAN VULIN, ZAMJENIK ŽUPANA OSJEČKO-BARANJSKE ŽUPANIJE

Izradili smo 40 mjera kojima potičemo poduzetništvo

*Najbolji smo od svih županija u Hrvatskoj po pitanju povlačenja sredstava iz EU fondova *Na području Županije realizirano je više od 300 projekata vrijednih preko 2 milijarde kuna



Dragan Vulin, mag. ing. el., zamjenik župana OBŽ

Zamjenik župana Dragan Vulin, mag. ing. el. rođen je 1986. g. u Osijeku. Završio je Elektrotehnički fakultet Osijek, gdje je dobitnik Rektorove nagrade za postignut uspjeh na studiju. Dobitnik je i godišnje nagrade "Hrvoje Požar" Hrvatskog energetskog društva za izvrstan uspjeh, te je dva puta finalista Nacionalove akcije "Top stipendija za top studente". Obranom diplomskog rada 2010. g., završava sveučilišni diplomska studij elektrotehnike, smjer elektroenergeti-

ka, s prosjekom ocjena 5,00. Nakon završetka studija ostaje raditi na Elektrotehničkom fakultetu Osijek kao znanstveni novak na radnom mjestu asistenta na Zavodu za elektrostrojarstvo. Uz znanstvene, stručne i nastavne obveze na Fakultetu, pohađa i sveučilišni poslijediplomski doktorski studij elektrotehnike, također na Elektrotehničkom fakultete-

tu Osijek. Autor je više znanstvenih radova iz područja obnovljivih izvora energije i energetske elektronike. Član je stručnog tima na projektu "Fotonaponski sustavi kao pokretaci regionalnog razvoja (REG-PHOSYS)" koji je finansiran iz IPA programa prekogranične suradnje Mađarska-Hrvatska.

Na dužnost zamjenika načelnika Općine Erdut iz reda pripadnika hrvatskog naroda izabran je na dopunskim lokalnim izborima 2009. g., a ovu dužnost volonterski je obnašao do 2013. g. kada je izabran za zamjenika župana.

Završili ste Elektrotehnički fakultet u Osijeku, bili ste odličan student, dobitnik ste godišnje nagrade «Hrvoje Požar», rekao bih izvrsni ste u struci. Otkud onda politika? Što vas je odvelo u politiku?

Malo bih to preformulirao i rekao da sam još uvijek u struci. Bez obzira na obnašanje dužnosti zamje-

KONTAKT:

Osječko-baranjska županija
A. Starčevića 2
31000 Osijek
Telefon: (031) 221-506
Telefax: (031) 221-509
www.obz.hr
e-mail: dragan.vulin@obz.hr



Potpisivanje ugovora za sufinanciranje obnovljivih izvora u kućanstvima

nika župana u ovom aktualnom mandatu još uvijek radim na Elektrotehničkom fakultetu kao asistent, držim nastavu i ispite te sam student sveučilišnog poslijediplomskog doktorskog studija, tako da nisam otišao iz struke. Ne smatram se političarom opće prakse, već se prije svega smatram inženjerom elektrotehnike što na kraju i je moja struka.

Što me potaklo da uđem u politiku? Bilo je to krajem 2008. g., do tada nisam imao nikakvog dodira s politikom, osim što sam politiku pratilo i bio informiran. Također sam, promatrajući situaciju na lokalnoj razini u Općini Erdut, od-

Promet, školstvo, zdravstvo, energetika... te projekti u tijeku

Promet:

Pored brojnih županijskih cesta o kojima vodimo brigu diljem Županije, sudjelujemo u izradi Prostorno-prometne studije prometnog sustava Grada Osijeka sa širim okruženjem. Posebno važan segment same Studije čini željeznički promet u okviru kojega je predviđena rekonstrukcija i elektrifikacija željezničke pruge Osijek - Strizivojna Vrpolje na ogranku koridora V.c. Imajući u vidu značenje ovog projekta kako za OBŽ tako i za RH u cijelosti, Osječko-baranjska županija i Grad Osijek su s predstvincima HŽ Infrastrukture dogovorili pripremu odgovarajuće dokumentacije sa svrhom kandidiranja projekta za uključivanje u popis strateških projekata Operativnog programa za promet 2014-2020. U sklopu ovoga projekta uključeno je i rješavanje najprometnijih križanja željezničke pruge s cestama na području Grada Osijeka.

Školstvo:

U planu je izgradnja trodijelne nastavno-športske dvorane Ugostiteljsko-turističke škole koja će biti namijenjena ne samo za učenike Ugostiteljsko-turističke škole Osijek, nego i za učenike Medicinske škole i Tehničke škole i prirodoslovne gimnazije Ruđera Boškovića. Ove tri navedene škole pohađa oko 2000 učenika. U planu je i izgradnja učeničkog doma na istoj lokaciji. Sljedeće godine završit ćemo i športske dvorane u Podgoraču, Satnici Đakovačkoj, Donoj Motičini i Podravskim Podgajcima. Ove godine krećemo s projektima izgradnje osječke Medicinske škole i đakovačke Ekonomiske, a slijedi nam i izgradnja osječke Prve gimnazije.

Zdravstvo:

U našičkoj bolnici ćemo završiti dogradnju odjela Psihijatrije, a slijede nam i završni radovi na dogradnji i adaptaciji objekta zdravstvene stanice u Drinskoj ulici u Osijeku. Nedavno su postavljeni i novi moderni RTG uređaji u domove zdravlja u Đakovu, Osijeku, Belom Manastiru i Valpovu. Posebno smo ponosni na suvremeno opremljeni nadograđeni dio Doma za starije i nemoćne u Đakovu.

Energetika:

OBŽ u suradnji s Fondom za zaštitu okoliša i energetsku učinkovitost provodi projekt sufinanciranja obnovljivih izvora energije u kućanstvima. Ovim projektom potiče se primjena novih, suvremenih tehnologija, ali i smanjenje troškova za energente i vodu. Sufinanciraju se sljedeći sustavi: sustav sa solarnim toplinskim kolektorima za pripremu potrošne tople vode ili za pripremu potrošne tople vode i grijanja, sustav s dizalicama topline za pripremu potrošne tople vode, grijanje i hlađenje i sustav s kotlom na drvnu sječku/pelete ili s pirolitičkim kotlom na drva za pripremu potrošne tople vode i grijanje.

Od 2006. g. provodimo projekt „Obnove pročelja“ u suradnji s Gradom Osijekom i Zavodom za stanovanje Osijek u sklopu kojega smo potpisali 311 ugovora o sufinanciranju. Na natječaj Fonda u 2010. g. prijavili smo 20 projekata iz područja obnove vanjske stolarije i izmjene sustava grijanja u vrijednosti od 11.439.344,00 kuna.

Uskoro slijedi natječaj za poboljšanje energetske učinkovitosti u kućanstvima kroz sufinanciranje obnove fasada (izolacija) i zamjenu stolarije.

U tijeku su sljedeći projekti:

„Rekonstrukcija vanjskih ovojnica zgrada na području OBŽ“ ukupne vrijednosti 17.825.576,56 kn u sklopu kojega će biti financirano postavljanje ovojnica javnih zgrada u OBŽ;

„Povećanje energetske učinkovitosti sustava grijanja u zgradama javnog sektora na području OBŽ“ ukupne vrijednosti 537.638,75 kn.

Također, pokrenuli smo inicijativu i jedan pilot projekt koji se odnosi na zamjenu sustava grijanja u našim školama s postojećim sustavom grijanja na lož ulje na sustave grijanja na pelete koji imaju niz prednosti. Jeftiniji su energenti, obnovljivi su izvor energije i domaći su proizvod. Naime, 95% proizvodnje peleta u Hrvatskoj se izvozi, a uvozimo skuoplje i ekološki neprihvatljive energente poput nafte i plina. Na taj način ćemo smanjiti troškove grijanja u školama i potaknuti razvoj hrvatskog gospodarstva.

nosno u Dalju gdje mi je tada bilo prebivalište, mislio da se neke stvari mogu bolje i kvalitetnije napraviti s ciljem podizanja kvalitete života stanovnika Općine. Te godine kao rođeni Slavonac i lokalni patriot prihvatio sam poziv HDSSB-a, čiji sam program podržavao, da se angažiram u svojoj Općini. Raz-

mišljao sam, ako to sada ne prihvatom i ne pokušam nešto, tada nemam pravo kasnije ništa prigovarati jer sam imao svoju šansu. Inače, ne slažem se s izrekom da pametni popuštaju jer da je tako, ludi bi prevladali, te na tragu toga smatram da se kvalitetni, obrazovani, mlađi ljudi trebaju aktivno uključiti u

društveni život i politiku i ne dopustiti drugima da odlučuju o njihovoj sudbini.

Tada ste izabrani za zamjenika načelnika Općine Erdut?

Tako je, na dopunskim izborima 2009. g. u Općini Erdut koji se moraju provesti kako bi hrvatski

narod imao predstavnika u izvršnoj vlasti, izabran sam za zamjenika načelnika iz reda pripadnika hrvatskog naroda.

A zamjenik župana, kažu u životu ništa nije slučajno? Što se kod Vas dogodilo?

Odlukom Općinskog odbora HDSSB-a Općine Erdut trebao sam biti kandidat za načelnika Općine Erdut na lokalnim izborima 2013. g. Međutim, sve se promjenilo nakon poziva predsjednika HDSSB-a i aktualnog župana, dr. sc. Vladimira Šišljadića koji me pozvao da budem kandidat za njegova zamjenika, odnosno dožupana Osječko-baranjske županije. Moram priznati da je to za mene bilo posve neočekivano i da sam bio ugodno iznenađen shvaćajući da je to izraz povjerenja, ali i da me čekaju veliki izazovi preuzimanjem odgovornosti prema zajednici.

Koja područja u radu Županije pokrivate? Često Vas vidim u protokolarnim obvezama (onaj radni dio ne vidim). Koliko dnevno radite? Gdje je tu Vaš hobi, ako ga imate?

Što se tiče same podjele nadležnosti između župana i nas zamjenika, formalno nema podjele. Pokrivamo sva područja po potrebi, međutim, naš interni dogovor je da pokrivam područja u nadležnosti Upravnog odjela za prosvjetu, kulturu, šport i tehničku kulturu te Upravnog odjela za gospodarstvo i regionalni razvoj. Uz protokolarni dio ima dosta raznih sastanka i prijema stranaka, od razgovora o višemilijunskim projektima do razgovora kada se naši sugrađani nađu u nekim zaista teškim situacijama kada razmatramo mogućnosti pomoći u takvim slučajevima. Između ostalog, predsjednik sam Gospodarsko-socijalnog vijeća u OBŽ, Komisije za odnose s vjerskim zajednicama, Savjeta za europske integracije, međunarodnu i međuregionalnu suradnju te vodim još neka radna tijela.

Dnevno radim zaista po potrebi, što znači da nemam radno vrijeme jer su obveze raspoređene tijekom

cijelog dana što naravno uključuje i vikende. Županija je relativno velika, 264 naselja organiziranih u 7 gradova i 35 općina, a trudim se biti prisutan u svima, koliko je to moguće. Svako naselje ima svoje specifične potrebe i potrebno je ravnomjerno voditi brigu o svima što iziskuje velik angažman.

Hobi mi je nogomet, ali moram priznati da sve češće propuštam terminе rekreacije zbog preuzetih obveza.

OBŽ je sudjelovala u izradi Programa ruralnog razvoja 2014.-2020. g. Okupili ste poljoprivredne proizvođače s ciljem da im pomognete u pripremi razvojnih projekata koji imaju za cilj privući sredstva iz EU fondova. Uloga Županije u ovom dijelu?

Pravovremeno smo prepoznali mogućnosti financiranja kvalitetnih projekata iz EU fondova te smo okupili stručni tim znanstvenika koji će zajedno s nama biti na usluzi našim gospodarstvenicima, poduzetnicima i poljoprivrednim proizvođačima, odnosno budućim korisnicima ovih sredstava. Naša uloga je da povežemo poduzetnike i gospodarstvenike s jedne strane, javni sustav, u ovom slučaju Županiju i jedinice lokalne samouprave s druge strane i kao trećeg aktera naše osječko sveučilište koje ima potrebna znanja nužna za izradu kvalitetnih projekata i povlačenje sredstava. Cilj ovog okupljanja je zapravo da ojačamo suradnju između poduzetnika i sveuči-



Bruxelles - Stjepan Ribić, predsjednik Uprave Regionalne razvojne agencije Slavonije i Baranje i Dragan Vulin, zamjenik župana OBŽ

lišta educirajući sve zainteresirane buduće korisnike kako bi bili spremni na natječaje koji slijede. Važno je napomenuti da smo prvi u Hrvatskoj pokrenuli ovakvu inicijativu. Dodao bih da smo i po povlačenju sredstava iz pretprištupnih fondova EU bili najuspješniji u RH. Danas je na području Osječko-baranjske županije realizirano više od 300 projekata ukupne vrijednosti preko 2 milijarde kuna. Time smo pokazali kako imamo kapaciteta i kvalitetne ljude, da smo se na vrijeme pripremili za fondove, a upravo ovim aktivnostima koje sam spomenuo dat ćemo sve od sebe da i u budućem razdoblju budemo najbolji.

Do 2018. g. za svako naselje s vi-

še od 50 stanovnika mora se osigurati pitka voda preko javnog isporučitelja vodnih usluga, sva-ko naselje s više od 2000 stanovnika treba osigurati kanalizacijski sustav. Obveza je preuzeta ulaskom Hrvatske u EU. I OBŽ je prepoznaла važnost vodno-komunalnog gospodarstva.

Tu bih prije svega istaknuo veliki infrastrukturni projekt Vodovoda Osijek, vrijednosti 72,5 milijuna eura koji s radovima kreće za kojih mjesec, a za koji je između ostalog itekako zaslужna Osječko-baranjska županija putem svoje Regionalne razvojne agencije Slavonije i Baranje i Ureda u Bruxellesu prilikom apliciranja na EU fondove.

Samo u protekloj godini u vodoopskrbu i odvodnju uloženo je 4.450.000,00 kuna. Istim tempom nastavljamo i dalje. Pri tome naglašavam da do 2018. godine moramo osigurati pitku vodu u svakom naselju koje ima više od 50 stanovnika kroz javni vodovod, a do 2023. godine svako naselje s preko 2000 stanovnika treba imati kanalizacijski sustav s pročistačem voda. Za to su već organizirane povoljne kreditne linije, a ostatak novca potvući će se iz državnog proračuna i EU fondova gdje je za tu namjenu osigurano 3 milijarde eura.

nuti ili dovršiti (gospodarstvo, znanost, turizam, kultura, obrazovanje, sport, ...)?

Brojni su projekti iz nas. Pomagali smo poduzetništvu, podupirali poljoprivredu i turizam. Izgradili ceste, škole i dvorane. Uložili smo značajna sredstva u energetiku.

Naš najveći projekt je Višenamjenski hidrotehnički sustav Osijek na Dravi. Ukupna vrijednost ovog projekta procjenjuje se na 350 milijuna eura, odnosno 2,7 milijardi kuna. Do sada, u projektnu dokumentaciju uloženo je oko devet milijuna kuna. Ovaj projekt uključuje izgradnju hidroelektrane na



Malonogometni turnir u Dalju

A koje projekte planirate pokre-

**96,3
91,8
93,7**
rvt
92,9 FM

RADIO VIROVITICA

MARKETING
Tel.: 033/740-003,
fax: 033/740-004
marketing@icv.hr

BESPLATNI Mali oglasi
SVAKOG RADNOG DANA U 11 i 17.30
Tel.: 060/515-515

Cijena usluge: tel. 3,49 kn/min
mob. 4,78 kn/min, PDV uključen
HT d.d. Savska c 32 Zagreb,
tel. 0800 1234, OIB: 81793146560
Informativni centar Virovitica d.o.o.
Rusanova 1/I/X, Virovitica,
OIB: 01156745523



Dragan Vulin dnevno radi po potrebi, što znači da nema radno vrijeme jer su obvezne raspoređene tijekom cijelog dana



Uz protokolarni dio ima dosta raznih sastanka i prijema stranaka

Zašto ljudi, poduzetnici možda malo više, imaju potrebu za gomilanjem materijalnih dobara? Nije li ljepeš biti human, pomagati drugima, razgovarati, otkriti ono dobro u sebi...?

Zanimljivo pitanje u svakom slučaju i o tome bi se moglo puno raspravljati. Moj osobni stav je, a ima i jedna pjesma koju će djelomično citirati jer mi je osobno jako draga, o Andriji Čordašu koji predstavlja nas Slavonice kao vrijedne, poštene i skromne ljude, a koja kaže: "Nije sretan tko puno ima, sretan je onaj tko malo treba". Upravo se s tim u potpunosti slažem i mislim da gomilanje materijalnih dobara samo opterećuje ljude koji zbog toga često postaju robovi materijalnoga. Više volim osjećaj slobode, samo da imam dovoljno za normalan život.

uz podršku poduzetništvu moguće je povećanje zaposlenosti, životnog standarda, BDP-a... I OBŽ kroz Program poticanja daje podršku poduzetništvu, nadam se i u 2014. g.

U gospodarstvu su, nažalost, naše nadležnosti ograničene, no u skladu sa svojim mogućnostima izradili smo 40 mjeru kojima potičemo poduzetništvo. Posljednjih godina Županija je sudjelovala u sufinanciranju poduzetničkih kredita ukupnog kreditnog potencijala preko 75 milijuna kuna. U ovom trenutku imamo 83 poduzetničke zone, a 30 njih je potpuno opremljeno i u funkciji. Redovno informiramo i savjetujemo naše poduzetnike putem SMS poruka i Info pulta. U cilju povećanja zapošljavanja imamo različite vrste prekvalifikacija za deficitarna zanimanja, kao što i stipendiramo učenike i studente koji se obrazuju za deficitarna zanimanja. Vjerujem da je javnosti dobro poznat naš projekt "Najbolje poduzetničke ideje" koji traje već sedam godina i do sada je zahvaljujući sponzorima najboljim idejama mladih poduzetnika dodijeljeno 940 tisuća kuna.

Ovaj mjesec je Dan planete Zemlja. Može li naš odnos prema Zemlji na kraju napraviti «zavtor» za ljude? Ostat ćemo bez zdravog okoliša, zemlje, vode, egzistencije... baterije koje imaju strah i to je jedino što ih pokreće?

Sigurno je da smo kao civilizacija ostavili određene tragove na Zemljinom ekosustavu. Međutim, bitno je da svijest o tome raste i da je daljnji tehnološki razvoj ekološki prihvatljiv i održiv. Prije svega trebamo razmišljati o generacijama koje dolaze i o tome što ćemo im ostaviti u nasljeđe.

Vaša vizija Županije?

Za deset godina, Osječko-baranjska županija će biti napredna i razvijena regija u koju će ljudi do seljavati, a ne iz nje iseljavati. Razvoj Županije temeljit će se na modernoj i kvalitetnoj poljoprivredi te prerađivačkoj industriji, konti-

Naši potencijali - obnovljivi izvori energije

Na svjetskoj razini možemo vidjeti što se događa u Kini koja sada doživljava gospodarski rast, rekao bih nekontroliran u smislu da se ništa ne ulaze u zaštitu prirode. U Hrvatskoj još nismo ni svjesni kolika bogatstva imamo u smislu čistog zraka i pitke vode jer u cijeloj zemlji možete piti vodu iz slavine što je izuzetno vrijedno. Generalno, nismo toga ni svjesni, ali treba stalno promišljati o tome i ulagati napore te podizati svijest građana o važnosti očuvanja okoliša i prirode. Kada govorimo o strategiji i obnovljivim izvorima energije, direktiva EU iz 2009. g. određuje poznate ciljeve 20-20-20. Na razini EU to je već prepoznato i ide se u tom smjeru, a cilj te strategije je za 20% smanjiti emisiju stakleničkih plinova u 2020. g., u odnosu na 1990. godinu; da udio proizvodnje energije iz obnovljivih izvora буде 20% i za 20% povećanje energetske učinkovitosti. Sigurno da su to segmenti koji značajno doprinose očuvanju okoliša jer kada krenemo od sektora koji najviše zagađuju - prometa i proizvodnje električne energije, sigurno je da na tom polju možemo učiniti pozitivne pomake. Danas suvremenim automobilima emitiraju puno manje CO₂ (ugljikov dioksid) u atmosferu, a s druge strane imamo proizvodnju hibridnih i električnih automobila za koje vjerujem da će u budućnosti u potpunosti zamijeniti motore s unutarnjim izgaranjem. Kada govorimo o proizvodnji električne energije, tu su obnovljivi izvori u koje se na svjetskoj razini puno ulaže, razvijaju se i siguran sam kako će udio proizvodnje energije iz obnovljivih izvora značajno rasti. Nedavno, u listopadu 2013. g., Vlada je donijela novi Nacionalni akcijski plan za obnovljive izvore energije do 2020. g. u kojem se regulira poticanje korištenja obnovljivih izvora energije te se u narednom razdoblju preferira električna energija proizvedena iz bioplinskih postrojenja, postrojenja na biomasu te iz malih hidroelektrana. Mislim da je to dobro, pogotovo za područje Slavonije i Baranje jer mi imamo značajne potencijale za proizvodnju električne energije iz bioplinskih postrojenja i tu možemo vezati poljoprivredu. Tu se kriju naši potencijali, odnosno ono što se do sada nije iskorištavalo ili se neadekvatno iskorištavalo, a to je stajski gnoj i određene sirovine koje su zapravo bile otpad, a sada ih možemo koristiti za proizvodnju električne energije. Naravno, tu je i biomasa jer je više od pola kopnene površine RH pod šumama. Od početka mandata se zalažem i radim na tome da na što bolji način iskoristimo biomasu s područja OBŽ koju, nažalost, u ovom trenutku dobrim dijelom izvozimo. U isto vrijeme uvozimo skupe energente poput nafte i plina. Korištenje domaće sirovine ne samo da je jeftinije i ekološki puno prihvatljivije, nego je i jamstvo novih radnih mjeseta i razvoja gospodarstva jer se uz proizvodnju električne energije proizvodi i toplinska energija kao nusproizvod koja se može koristiti na razne načine, a najčešći je za zagrijavanje staklenika. Poznato je da otprilike 80% troškova stakleničke proizvodnje čini upravo trošak toplinske energije što dovoljno govorи како bi takva proizvodnja u kojoj imate besplatnu toplinu bila izuzetno konkurentna i profitabilna.



Otvorenje izložbe fotografija u Osijeku

Kakva je suradnja Vlade RH, ministarstava, institucija... Je li Slavonija zaista u svim planovima napuštena?

Što se tiče suradnje s ministarstvima, na operativnoj razini suradnje mogu reći da je ta suradnja dobra. Na višim razinama kada se odlučuje o ulaganjima, o vođenju politike prema Osječko-baranjskoj županiji s razine državne vlasti, odnosno prema cijeloj Slavoniji i Baranji, nažalost, situacija je takva da svaki stanovnik primjećuje da je naša regija Slavonija i Baranja na repu događanja. Upravo iz tog razloga i jesam član HDSSB-a čiji program je zalaganje za bolji život u Slavoniji i Baranji koja je sustavno zapostavljena, a podnijela je najveću žrtvu u Domovinskom ratu. Činjenica je, ne tako davno se u Slavoniju doseljavalo, bila je bogati dio zemlje gdje su svi mogli živjeti od svoga rada, a danas smo svjedoci da nam se ljudi iseljavaju, pogotovo mladi jer trenutačno nemaju posla. I to je ono što kroz politički program, kroz rad u Županiji i kroz svekolike aktivnosti pokušavam, s ostalim kolegama, promijeniti. Ono na čemu inzistiramo je regionalni preustroj Republike Hrvatske koji je sada previše centraliziran. Konkretno, od 100% sredstava koje država uprihodi, Vlada RH raspolaže s 92%, s 4% raspolaže Grad Zagreb kroz svoj proračun, a svega 4% dijeli se na sve ostale općine, gradove i županije u RH.

nentalnom turizmu i svakako strateškom razvoju energetskog sektora iskorištavanjem naših potencijala u području obnovljivih izvora energije kako bismo postali ener-

getski što neovisniji. Uz marljive i poštene ljude, prirodne resurse i stručnu podršku, siguran sam da ćemo u tome uspjeti.

Vladimir Mihajlović



RID 91,5
RADIO DARUVAR - *Uvijek zajedno!*

JE LI SVE NAOPAKO POSTAVLJENO?

Dosta je crnila, dajte do

*Da bi društvo bilo uspješno, uspješni moraju biti pojedinci, ne postoji sretno društvo nesretnih građana *Sve, dakle, što želite da ljudi vama čine, činite i vi njima

Da bi čovjek u bilo čemu uspijeo, treba vjerovati da je to što čini dobro, i da će u tome uspijeti. Danas bi se reklo, da treba pozitivno misliti, jer samo „dobre vibracije“, dovode do uspjeha. A da bi društvo bilo uspješno, uspješni moraju biti pojedinci. Ne

postoji sretno društvo nesretnih građana. Znači, svatko od nas treba misliti i činiti dobro, jer samo tako može biti dobro. U svakom našem djelovanju, svakom našem činu, treba biti poriv da činimo dobro. Neki stari mudrac je davno rekao da je sva mudrost u dobroti.

Nepoduzetnička klima

I tako, dok se od građana i dalje očekuje da prijavljuju „nepoštene“, urušen je i dalje se urušava pravni poredak, brojnim izmjenama propisa i njihovom problematičnom primjenom. Porezi su važan dio gospodarske klime, u svakoj državi pa i u Hrvatskoj. Kod nas je loša porezna klima, ne toliko zbog visine poreza, koliko zbog stalnog mijenjanja propisa i zbog problematične primjene. Jedan od primjera je i slučaj mladog zagrebačkog poduzetnika Hrvoja Prpića. Razumjela sam ga, kada je revoltiran izjavio da će preseliti svoje tvrtke u inozemstvo. Utvrdili su mu obvezu PDV-a, odnosno osporili pravo na odbitak pretporeza, jer na računu njegova dobavljača nije bio OIB. Zašto mu je zbog formalnog propusta uzet porez? To se zove „otimanje poreza“, a to se mnogima događa. Kako drukčije nazvati postupak u kojem se porez uzima zbog formalnog nedostatka na ispravi, a koji je provjerljiv. Dakle, ako je i fališ broj, pa bio to i OIB, do kojega se tijekom nadzora moglo doći, mogao se nedostatak otkloniti, saznati broj, provjeriti postoji li dobavljač, je li roba primljena, što je mnogo važnije od OIB-a. Moglo se, jednostavno, postupiti u dobroj vjeri, kako to i zakon traži. Ali, to nije učinjeno, nego čistim birokratskim formalizmom, tvrtki (i čovjeku), je uzet porez. I to su učinili oni koji bi trebali znati da porez **nije i ne smije biti kazna**.

Porez je ozakonjeno davanje državi radi podmirenja u zajedničkih potreba svih njenih državljana. Zakonima se uređuje koliko tko treba dati u zajedničku blagajnu i bit nadzora je provjera je li svaki porezni obveznik ispunio zakonsku obvezu, tj. je li proračun dobio svoje novce. Onoliko koliko je propisano, ni manje ni više! Tako se to radi u pravno uređenim i pravno sigurnim sustavima i društвima. Ako se u poslovanju dogodi neki propust, on može, ako je propisano, biti sankcioniran kao prekršaj, ali ni u kojem slučaju ne smije se uzeti porez kao kazna! A zbog manjka novca u državnoj blagajni, upravo se to čini. Jesu li svjesni koliku štetu čine takovim postupcima?



Ili, kako kaže Sv. Matej, u svojem "Zlatnom pravilu": 12 "Sve, dakle, što želite da ljudi vama čine, činite i vi njima."

Suprotno rečenomu, naši nas vladajući stalno zasipaju informacijama o negativnim pothvatima, umjesto afirmativnim. Te neće se više moći ovo, pa se neće moći ono, a sve skupa beznačajno. I koga može obradovati da se smanjuju socijalne naknade? I što nam se dobro piše kada je glavna vladina zvijezda ministrica za socijalu? Majludi dragi, to je perverzija! Zašto nas stalno bombardiraju najavama kako će netko biti onemogućen u nečemu, kako će biti kažnen, umjesto kako će se nekomu nešto dati, kako će se nekomu nešto omogućiti, kako će se oni kojima pretjeće odreći, i to trajno, u korist onih koji imaju malo. Ništa od toga. Računaju na našu lošu stranu,

koju će zadovoljiti kažnjavanjem nekoga i okretanjem pile naopako. Eto ljudima Pedra, neka visi, neka se zabavljaju, jer eto, sretni su kada se i drugima crno piše!

Afirmacija denunciranja

Još kao dijete, dok nisam znao što znači tužibaba, bježala bih od onoga kome su vikali tužibaba. Taj dječji bijeg bio je sramotna poruka onome od koga se bježalo, a mi smo imali osjećaj da se bijegom štitimo od neke nepogode. I kada sam saznala što znači tužibaba, već sam čula i za „cinkarosha“, od kojih smo također bježali. A tako je ostalo do danas, klonim se svakoga tko spada u tu kategoriju. Danas je uvedena nova kategorija „zviždača“, i neka mi oproste, nemam ništa ni protiv koga, mnogi misle da su to samo hrabri ljudi, i molim boga da je tako, ali

bre vijesti!



ljudi su kršili i Božje i ljudske zakone. Zato u svakom ljudskom zakonu i postoje kaznene odredbe, ako se zakon krši, i postoje nadzorna tijela koja to utvrđuju i sankcioniraju. A Božji zakon traži iskreno pokajanje i pokoru. Zašto uz to postoji potreba za javnim sramoćenjem, za linčem?

Crne liste u Hrvata

Koristeći ljudsku grješnost i slabosti, vlast promiče crne liste. Ali ne s dobrom namjerom i pozitivnim porivom, iako ih tako deklariraju. Deklaracije su „falše“ ili ti falične. A koliko je samo truda i novca u njih uloženo! Tako smo dobili listu branitelja, i nitko me ne može uvjeriti da je ona učinjena u dobro vjeri jer se zbog nekog postotka ili promila „lažnih“, ne stavlju na listu svi i dove u još uvjek, nesagledive, životne probleme. To zrelo društvo i dobrohotna politika ne rade. To rade ili nerazumno ili nedobronamjerni političari. U koju god kategoriju spadaju, učinci su jednako loši. Ako postoje zloporabe, one se istraže, po mogućnosti u tišini, i zakonito riješe.

Zatim je tu lista poreznih dužnika. Što se od te liste očekivalo, i što se postiglo, nije jasno. Možda Vlada želi da „ne-dužni“ građani sami krenu u akciju za spas proračuna, i od vrata do vrata ubiru novce, da dužnike pozovu na red, dobro ih izvrijeđaju, izviču se na i njih zahtijevaju da bespovorno plate dug, jer je država nemoćna? Pa nije li upravo država najjači i najpotvrašteniji vjerovnik? Ima sve alate, sva oružja, svu ljudsku silu, za naplatu svojih potraživanja, kao niti jedan drugi vjerovnik u državi! Ako država ne može naplatiti svoja potraživanja, tko može? Ne planamo li mi poreze da bi vlast mogla osigurati funkcioniranje države

mi iskustvo govori da neki pozнати među njima nisu imali plemeniti porive. Znam da postoje gradacije, da, vjerojatno, ima i nekih dobrih učinaka, znam da je ljudski pokušati otkloniti zlo, dakle, upozoriti na nešto, ali neka mi bude oprošteno, kako sam sumnjičava prema svim denuncijantima. Voljela bih da nisu porivi „usositi“ dugoga, zagončati drugome život, nego da je poriv učiniti dobru stvar. Priznajem, skeptična sam, i oprostite što ne mislim kao većina.

A naša svagdašnjica, naša aktualna vlast stvorila je, stvara i podržava klimu za cinkarenje, denunciranje, izdaju, kao dobro djelo. Zašto se nešto, zapravo, jako ružno, pokušava prikazati dobrim? Stalno se objavljaju neke liste za upiranje prstom za pljuvanje po nekom, zbog činjenice da se, eto, krše zakoni. Od kada je svijeta i vijeka,

Nisu nas tako učili

Kada su nam, u okviru pomoći njemačke vlade, pomogli stvoriti hrvatski porezni sustav, u okviru kojega su se porezni propisi počeli primjenjivati od 1994. g. (a PDV od 1998.g.), rekli su, da je PDV jednostavni i dosadni porezni oblik, na kojemu porezni savjetnici neće puno zaraditi, i povjerovali smo im. Slikovito, na jedan čavao na zidu ulazni račun, na drugi izlazni; po ulaznim pretporez, po izlaznim porez, i to je bit priče.

Druga bit priče, u okviru svaldavanja gradiva iz PDV-a, bila je, da je PDV porez na promet koji se plaća na krajnju potrošnju, ali se ubire u svakoj prometnoj fazi do krajnje potrošnje, te da **ne smije opterećivati poduzetništvo**. Ako država optereti poduzetnika PDV-om, utječe ne njegovu konkurentnost, a to države na smije činiti.

E, to bi tako trebalo biti. Ali, mi smo Hrvati. I uspjeli smo da za nas to ne vrijedi! I tako se naša porezna praksa udaljila od ta dva od temeljnih postulata PDV-a za pola svemira!

U praksi, porezni savjetnici imaju najviše posla upravo s PDV-om, uglavnom bezuspješno, jer u poreznom postupku Ministarstvo finansija ima glavnu riječ. Odlučuje i u prvom i u drugom stupnju (prema narodnoj izreci, kadija te tuži, kadija ti sudi). No, nakon rješenja drugog stupnja, porezne kamate se moraju platiti i u slučaju ako se postupak dalje vodi pred upravnim sudom. Nažalost, na upravnim sudovima, neka se ne uvrijede, malo znaju o PDV-u, i, u pravilu, priklone se poreznicima, za koje smatraju da znaju što rade.

I tako su poduzetnici u nemilosti. No, kako imamo i „nadadministraciju“, europsku, tko preživi poreznike, i ima novce za tužbe, treba svoje pravo potražiti na europskom sudu. Oni pri donošenju presuda uvažavaju europske direktive o PDV-u, cijene bit stvari, vode računa o intenciji propisa, i propisi se tumače teleološki, a ne formalistički. Dakle, ima nade, jer nismo prepušteni samo „našima“.

kao uređenog društva? U tu funkciju spada i prikupljanje poreza, za koji posao postoji brojno ljudstvo. Sada najavljuju crnu listu poslodavaca koji neredovito isplaćuju plaće. S kojom namjerom? Da četiristotine tisuća nezaposlenih ne „nasjedne“ i zaposli se kod takovih? Umjesto da su zahvalni za statistiku jer svi ti koji ne primaju plaće, zapravo su bez posla, samo što još nisu na burzi.

I opet je sve naopako postavljeno. Umjesto da vlast osigura uvjete za gospodarski rast i mogućnost građana da biraju poslodavce kod kojih će se zaposliti, bacaju prašinu u oči jadnim radnicima kako će loši poslodavci doći na crnu listu? Ma što radnici imaju od toga? Gdje tu ima kruha? U tome je bit! Naime, ako i ima ekscesnih poslodavaca, najveći broj njih je u financijskim problemima i nikakva crna lista to neće promjeniti. Misle li ih posti-

djeti? Pa nisu li upravo političari uspješno doveli do toga da umru i stid i sram, jer su, čast iznimka, i bestidni i besramni. Zato im i nije problem pretvarati narod u tužibabe, denuncijante, izdajnike, prikazujući to kao doprinos nečemu dobromu. Ništa dobrog u tome nema. A da znaju posao koji su preuzeли i za koji su se tako zdušno borili, da ga pošteno rade, ne bi im liste pale na pamet. A možda je sve promišljeno da se krivnja za loše gospodarsko stanje i opću jalovost i impotenciju, prebac, barem djelomice, na poslodavce. Jer, očito i negativni porivi imaju utjecaja i reklamiranje nemoralnih čina ima uspjeha. Navodno je preko pet tisuća građana prijavilo nekog trgovca ili ugostitelja zbog nepravilnog računa, jer je obećana i nagrada (judine škude).

**Katica Amidžić Peročević
dipl. ecc**

Prepoznatljiv događaj koji se ne propušta

1 7. Proljetni Bjelovarski sajam održan je tradicionalno na sajmištu u Gudovcu od 28.-30. 3. 2014. i već odavno je prepoznatljiv događaj koji se ne propušta. Unatoč ekonomskoj krizi, izlagača i posjetitelja je bilo više nego prethodnih godina. Vrijeme je bilo prekrasno pa je sajam uspio zadovoljiti apsolutno sve. One koji prvi puta dođu iznenaditi će tolika gužva. Iako ovaj sajam slovi kao sajam poljoprivrede bilo je izlagača i iz drugih oblasti gospodarstva i obrtništva. Najviše je svakako bilo proizvođača traktora, svih svjetskih marki, koji su dovezli i izložili veliki dio svojih modela. Niti druge poljoprivredne mehanizacije

nije nedostajalo. Ustvari, od svih sajmova u regiji ovdje izlaže najviše proizvođača iz te branše. Mali poduzetnici i obrtnici su imali svoje standove sa svojim proizvodima, bilo da se radilo o korisnim alatima i strojevima ili ekološki ugojenoj hrani i proizvodima.

Na 6. Sajmu konja i opreme su se mogli vidjeti rasni primjerici konja i svega onoga potrebnoga za njihov uzgoj i rad. Na stadionu su u okviru posebnih prezentacija i defilea prikazane dresure konja i vještine jahača. Bilo je i izložbi pasa, a bila su izložena i goveda i druga sitna stoka.

Prema podacima organizatora, g. Slavka Zlomislčića, bilo je preko

400 izlagača iz desetak zemalja i 30.000 posjetitelja. Sva okolna polja su bila pretvorena u parkiralište i zahvaljujući dobroj organizaciji brzo se dolazilo do sajma i lako našao parking. Cijena ulaznica od 25 kn je bila svima sasvim prihvatljiva. Održana su brojna predavanja na različite teme i predstavljene mjere ministarstva za poticanje proizvodnje, kao i mogućnosti povlačenja sredstva iz raznih europskih fondova.

Ali sajam je specifičan i po tome što su svi redom došli i uživati u gastronomskoj ponudi u brojnim šatorima. Miris roštilja, kotlovine, janjetina, praseta, šaran na rašljama uz nezaobilazno pivo i ge-

miš svakog posjetitelja su natjerali da malo predahne i potroši koju kunu. Većina šatora je imala i živu muziku, koja je počinjala da svira već od jutarnjih sati. Gužvu su posebno stvarale parade konja i kočija, nastupi limene glazbe i mažoretkinja. U svakom slučaju Sajam je odavno prerastao samo sajamsku funkciju i postao stil života te turistički i kulturni događaj ovoga kraja. Recimo i da su posjetitelji dolazili iz cijele zemlje, što se najbolje moglo vidjeti po registracijama na parkingu. Spomenimo još da je 22. Jesenski Bjelovarski sajam biti veći, pa rezervirajte svoje vrijeme za posjetu početkom rujna.

Tekst i slike Boris Pletikosa



Brojni štandovi na otvorenom



Cowboy show



Najveći kombajn i najmanji kombajner



Limeni glazba i mažoretkinje su zabavljale prisutne

MARKETING MALIH PODUZEĆA

Nije lako biti mali poduzetnik

*Mjesta za tržišnu borbu uvijek ima, a dobar marketing nije samo odlika "velikih i moćnih" *Oglašavanje, kada ga se promatra iz pravog kuta, može biti učinkovita metoda za povećanje poslovanja

Danas zaista nije lako biti mali poduzetnik, uz birokraciju, probleme s nelikvidnošću i druge poznate probleme koji muče naše gospodarstvo - najveći izazov je, zapravo, probiti se pokraj velikih tržišnih igrača. Uz njihovu golemu marketinšku moć i konkurentne cijene, za malog poduzetnika situacija izgleda bezizlazna. No, nije tako! Mjesta za tržišnu borbu uvijek ima, a dobar marketing nije samo odlika "velikih i moćnih".



Zapamtite! Marketing mora biti prezentacija vaše genijalnosti!

Za većinu malih poduzetnika, marketing je nepoznanica ili samo dodana vrijednost na poslovanje i upravo to je uzrok neuspjeha malih poduzetnika. Svatko tko se želi zadržati na tržištu i razvijati posao, jednostavno si ne može priuštiti da ne bu-

de dobar u marketingu. Cilj marketinga je pridobiti kupce da vas upoznaju, zavole i da steknu povjerenju u vas. Mali poduzetnici sebe ne doživljavaju kao oglašivači i kad se odluče nešto poduzeti uglavnom to radi kopiranjem onoga što su čuli da funkcioniра kod drugih. Osim što je takav način oglašavanja nepošten, on je i neučinkovit. Činjenica je da ljudi ne reagiraju na većinu oglašavanja malih poduzetnika baš zato jer oponašaju jedni druge. Vaši kupci vas ne poznaju i ne poštuju jer niste pokazali da ste drugačiji - niste ispričali svoju vlastitu priču o vrijednosti koju posjedujete.

Bit je zapravo razumjeti što ljudi kupuju od vas

Morate pronaći način da se istaknete u očima svojih potencijalnih kupaca. Ne učinite li to, klijenti neće moći odrediti specifičnost po kojoj je vaše poduzeće jedinstveno, te će se povođiti za jedinom stvari koju mogu izmjeriti - CIJENOM.

Vaši osnovni marketinški koraci

- **Iznošenje marketinških ciljeva za slijedeću godinu** - mora vam biti savršeno jasno što se treba dogoditi da bi vaš marketing bio uspješan
- **Opišite svog idealnog klijenta** - suzite segment tržišta na kojem djelujete
- **Napišite smjernice svoje jedinstvene poruke** - otkrijte koristi koje vaša tvrtka može dati ciljanom tržištu
- **Razvijte edukacijske marketinške materijale** - napravite popis materijala koji bi vašem idealnom klijentu mogli pomoći da razumije vrijednost onoga što vaša tvrtka nudi
- **Nacrt strategije za privlačenje interesa** - napravite popis mogućih načina kojima možete utjecati na ciljano tržište

Ako plasirate ponudu u kojoj je jedini kriterij prodaje robe fiksna cijena - onda je to jedna od najlošijih marketinških ponuda koju možete napraviti. Razliku morate stvarati u načinu na koji radite i na koji pakirate svoje proizvode, načinu na koji prodajete svoju uslugu, činjenici da ste pokazali ljudima kako promijeniti svoj život na bolje. Bit je zapravo razumjeti što ljudi kupuju od vas i odrediti što vi uistinu prodajete. Bez obzira što vi mislite da prodajete, kupac je taj koji to određuje. Odnosno vi ne prodajete robu ili usluge, nego rješenje nečijeg problema. Na primjer, ako radite u ljekarni, vi ne prodajete lijekove nego olakšanje od bolova.

U kontaktu sa svojim kupcima stvorajte jedinstven pristup. Ako vam klijent doveze automobil na servis, vi odradite i uslugu pranja. Vaš klijent će se sigurno pohvaliti svojim poznanicima ovim jedinstvenim pristupom.

Pružajte kupcima i više od obećanog, dajte im poklon, besplatnu uslugu koja se nadovezuje na već pruženu.

Kao mali poduzetnik imate beneficiju koju velika poduzeća nemaju - Vi poznajete svoje klijente na dubljem nivou. S nekim možete popiti i kavu, popričati o problemima, sazнати njihovu rutinu i prilagoditi se njoj. Takve stvari se veoma cijene. Velike kompanije nemaju mogućnost ostvarivanja osobne komunikacije. Naravno, i oni naprave kvalitetno po-

sao, no obično se klijent mora njima prilagodavati, a ne obratno. Uz jedinstven odnos prema kupcima, nađite način na koji će vas kupci zapamtiti kao drugačijeg i posebnog i u tom smjeru neka se kreću vaše mar-



ketinške akcije. Istovremeno, probajte stvoriti snažnu marketinšku poruku. Razmislite čime se bavite i smislite slogan odnosno kratku izjavu koja će opisati poziciju vašeg poduzeća, a potencijalnog kupca navesti da sazna više. Ako ste, na primjer, vlasnik foto studija, nećete ljudima govoriti da prodajete fotografije nego će ste stvoriti marketinški slogan "Stvaram trajne uspomene". Ljudi će zaintrigirati i željeti će sazнатi više o vašem poduzeću. Mali poduzetnici su često sumnjičavi kad je riječ o oglašavanju. Najčešće je to tako jer je oglašavanje skupo i uglavnom ne pali. No, prava istina je da malo poduzetništvo ne-ma razvijen vlastiti sustav marketinšta. Oglašavanje, kada ga se promatra iz pravog kuta, može biti učinkovita metoda za povećanje poslovanja.

univ. spec. oec. Mirna Jurlina
Doktoralni studij "Management"
Ekonomski Fakultet u Osijeku

Natječaj za najbolji novinarski tekst i karikaturu (strip) projekt BB, Biti bolji - Be better



Članak 1.

Pozivamo sve mlade do 22 godine koji nisu profesionalni novinari i crtači neka se prijave na natječaj za najbolji novinarski tekst i karikaturu (strip).

Članak 2.

Zadatak je napisati što bolji originalni članak na bilo koju temu (poduzetništvo, obitelj, razmišljanja, intervju, kritike, komentari, zapažanja, analize, škola, mlađi i njihov položaj u društvu...) veličine od 4700 do 9600 znakova s razmakom.

Članak treba napisati u wordu i treba ga poslati u elektronskom obliku na mail: redakcija@poduzetnik.com.hr s naznakom „Za natječaj“.

Članak 3.

Zadatak je nacrtati što bolju karikaturu (strip) na temu maskote časopisa Poduzetnik (Đuka poduzetnik) koji se nalazi u prilogu natječaja. Nacrtajte karikaturu (strip) „Đuka poduzetnik“ u 2-4 sličice, uz pooprtni tekst te ga pošaljite u elektronskom obliku na mail: marketing@poduzetnik.com.hr s naznakom „Za Natječaj“. Karikaturu (strip) možete nacrtati i ručno te ga poslati postom na adresu: Novi poduzetnik d.o.o., Valpovačka b.b., 31300 Beli Manastir. Crteži se ne vraćaju.

Članak 4.

Natječaj je otvoren od 01. travnja do 30. travnja 2014. g. Svi novinarski članci i karikature (strip) mogu se objaviti, prema odluci žirija, u časopisu Poduzetnik. Karikature (strip) mogu se upotrijebiti za kreiranje vlastitog stripa časopisa.

Članak 5.

Autori u prijavi na natječaj za no-

vinarski tekstu ili karikaturu (strip) trebaju navesti: Ime i prezime, adresu i mjesto stanovanja, datum rođenja, OIB, školu i razred koji pohađaju.

Članak 6.

Svi autori novinarskog teksta i karikature (strip) se obvezuju ustupiti sva autorska prava časopisu Poduzetnik na daljnje korištenje bez daljnje naknade. Autori dozvoljavaju njihovu objavu u časopisu Poduzetnik bez naknade. Sudjelovanjem u ovom natječaju autori pristaju na sve navedene uvjete u ovom natječaju.

Sudjelovanjem na ovom natječaju sudionici se obvezuju da njihov tekst i karikatura (strip) nije ranije objavljen i nije prijavljen niti na jedan drugi natječaj.

Članak 7.

O 3 najbolja novinarska teksta i 3 najbolje karikature (strip) odlučit će žiri časopisa Poduzetnik. Osnovni kriteriji odabira biti će: ideja, tema, kvaliteta, stil te pravopis i gramatika. Posebnih uvjeta za sudjelovanje nema osim što molimo prijavljene da se suzdrže od korištenja postojećih tekstova ili karikatura (stripova).

Članak 8.

Žiri časopisa odabrat će 3 najbo-



KONTAKT:

mobitel: 091/ 767 5 999,
091/600 80 52
telefon: 031/ 284 850
fax: 031/ 284 851
e-mail: vladomas@gmail.com
marketing@poduzetnik.com.hr
<http://www.facebook.com/poduzetnik.com.hr>
www.poduzetnik.com.hr

lja novinarska teksta i 3 najbolje karikature (strip) do 08. svibnja 2014. g. Žiri će dodijeliti nagrade u novčanom iznosu:

I. novinarski tekst:

1. prva nagrada u iznosu od 800,00 kuna
2. druga nagrada u iznosu od 500,00 kuna
3. treća nagrada u iznosu od 300,00 kuna

II. karikatura (strip)

1. prva nagrada u iznosu od 800,00 kuna
2. druga nagrada u iznosu od 500,00 kuna
3. treća nagrada u iznosu od 300,00 kuna

Svi nagrađeni radovi bit će objavljeni u časopisu Poduzetnik. Rezultati natječaja bit će objavljeni u časopisu Poduzetnik u broju od srpanj/kolovoza 2014. g.

Časopis Poduzetnik



Prýje



SENZACIONALNE
CIJENE
I POPUSTI

Poslyje



MESNICE RAVLIĆ otvorile su DISKONT RAVLIĆ!

Ispred proizvodnog pogona, Provala 1, Petrijevci.

EURO JANKOVIĆ

Proizvodnja i trgovina drvom

Oprisavci, Oprisavci 7

Tel: 035/227 009, Faks: 035 451 051

e-mail: eurojankovic@net.hr, www.euro-jankovic.hr

Proizvodimo ambalažu od drva, nesastavljeni materijale za podove, posredujemo u trgovini građevinskim drvom i građevinskim materijalom i obavljamo usluge povezane sa šumarstvom i sjećom drva.

PROIZVODNJA I PRODAJA PALETA

- **EUROPALETE** - nove
- **EUROPALETE** - korištene
- **EUROPALETE** – reparirane
- **NAJAM PALETA** - s dovozom i odvozom
- **IZRADA SPECIJALNIH PALETA**
- **OTKUP PALETA**
- **RECIKLAŽA PALETA**
- **USLUGA OVLAŠTENOG POPRAVKI PALETA**



**PRODAJA DRVA ZA OGRJEV OD BUKVE, HRASTA, JASENA I GRABA OD 5, 10 I 15 KG + GRATIS POTPALA
PROIZVODNJA ŠUMSKE BIO MASE I PROIZVODNJA BIO MASE OD OSTATKA PROIZVODNJE**

**U NOVOJ TVORNICI U OPRISAVCIMA OBJEDINJENA JE PROIZVODNJA PILJENE GRAĐE,
PROIZVODNJA PALETA I IZRADE DRVA ZA OGRJEV**



Trgovina elektro i vodovodnim materijalom, bijelom tehnikom, audio video akustikom, bojama, lakovima, vijčanom robom, radnim odjelima i zaštitnom opremom i caffe bar



Grabovi, bukovi i hrastovi elementi spremni su za izvoz



Drvni trupci spremni za preradu



DRAGOCJENOSTIMA TREBA STAKLO.

Nenadmašno, jedinstveno, beskrajno. U staklo pakiramo ono što je Vama važno i dragocjeno – od pjenušca, preko plemenitih vinjaka do mineralne vode, od egzotičnog voćnog ajvara preko tartufa pa sve do hrane za dojenčad. Dragocjenostima treba staklo – a staklu treba Vetropack.

EU PROGRAMI FINANCIRANJA

EKSKLUSIVNA KREDITNA PONUDA
ZA MALE I SREDNJE PODUZETNIKE



Financirajte iz sredstava EU

- energetsku učinkovitost
- infrastrukturne projekte jedinica lokalne samouprave
- ostale projekte



PRIVREDNA BANKA ZAGREB

Mislimo unaprijed s Vama.