

Veseli me što mali proizvođači otkrivaju linije za proizvodnju i pakiranje

Boris Pletikosa, diplomirani je inženjer elektrotehnike, koji je godinama radio u razvoju, proizvodnji, prodaji, nabavi i marketingu. Pored toga pisao je za mnoge časopise i imao kolumnu u istaknutim hrvatskim medijima poput Novog Lista, Turistplusa, Infotrenda, Croatian Travellera, Poslovnog savjetnika i Poduzetnika. U poduzetničke vode kročio je 2006. g., a osnovna djelatnost dugo je bila informatika, sa specijalizacijom za računala i pisače velikog formata za zahtjevne korisnike. Pored toga bavi se i prodajom softwarea Microsofta, Autodesk i ZWCAD-a. Zastupnik je za Hrvatsku trenutno najboljeg svjetskog antivirusnog programa Trustport po mišljenu neovisnih test kuća. Također, u zadnje vrijeme zbog velikog interesa koji vlađa na tržištu pokrenuo je zastupstva opreme za proizvodnju i pakiranje.

Kako je nastalo pakiranje.net specijalizirana web stranica za proizvodnju i pakiranje?

Nakon jedne posjete sajmu IPACK IMA u Miljanu prošle godine, ostao sam iznenaden brojem izlagачa i kvalitetom sajma. Shvatio sam da se ulaskom u EU Hrvatskoj širom otvaraju vrata za bespovratna sredstva iz EU fondova, a gotovo da se u Hrvatskoj nema gdje nabaviti oprema. U početku je bila ideja napraviti portal, gdje bi se povezali proizvođači opreme s potencijalnim kupcima. Potom se sve pretvorilo u zastupanje stranih firmi, a na kraju i prodaju opreme za raznu proizvodnju i pakiranje.

Za koja sve tržišta radite? Iz kojih zemalja su dobavljači?

Upiti stižu najviše iz Hrvatske, ali isto tako i iz svih zemalja bivše Jugoslavije. S obzirom na to da je svaka stranica prevedena na engleski, upiti dolaze i iz Italije, Njemačke, Rusije, Litve. Zaista mogu reći da vlada velik

interes i da me veseli što mnogo malih proizvođača otkriva linije za proizvodnju i pakiranje, koje im pojednostavljaju proizvodni proces te podižu učinkovitost i konkurentnost. Uglavnom zastupam tvrtke s područja Italije te Francuske, koje imaju vrhunske proizvode i veliko iskustvo u poslovanju.

Što je s hrvatskim tvrtkama? Radiće li s nekom od njih?

Moram priznati da sam potpuno razočaran u tom pogledu. Prvo, većina ne može da udovolji strogim normama EU i nema CE certifikate, znači zaboravi izvoz, iako bi mogli biti konkurentni s cijenom. Neki su mi rekli da ne žele posrednike, pa čak i ako je izvoz u pitanju. Naime, neke firme u Italiji spremne su i kupiti i preprodati dobre i povoljne strojeve. Često su moji pozivi i upiti ostali neodgovoreni ili sve to traje toliko dugo, dok više njihova ponuda nikom niti ne treba.

Očekujete li buđenje investicija u Hrvatskoj?

Svi čekaju da dobiju bespovratna sredstva iz raznih fondova EU. Nitko pametan sada neće ulagati svoj novac ako može dobiti nešto besplatno. A to su procesi koji jako dugo traju i izuzetna birokracija nađe uvijek nešto da se projekt odbije ili prolungiira. Naravno da nema investicija. Nisu poduzetnici krivi za to. Već država koja nije spremila masu projekata i službe koje bi efikasno odradile projekte za poduzetnike. I sam sam konzultant te sam bio na pripremnim seminariima, sve se svodi na to da te netko, tko nikada nije video proizvodnju uči kako da to radiš.

Što se dobilo ulaskom u EU? Veću konkureniju ili novo tržište za Vas?

Uvoznicima će biti mnogo lakše u prvom trenutku. I izvoznicima, ali oni i



KONTAKT: Boris Pletikosa, dipl.ing.
PLETIKOSA
Bože Starca Jurićeva 19
HR-51000 Rijeka
tel/fax: 051/639-513
mob: 091/566-6650
mail:pletikosa@inet.hr
skype name:boris.pletikosa
www.pletikosa.hr,
www.pletikosa.com,
www.pakiranje.net

lo lijepi etikete na ono što proizvede. Često su to mali proizvođači, koji vide svoju šansu

Kakvi su vam planovi, idete li na neke nove sajmove, pratite li novosti?

U prošloj godini obišao sam sve relevantne sajmove u regiji, tako sam bio u Miljanu, Zagrebu, Skopju, Mostaru, Celju. Krajem rujna posjetio sam u Briselu Label Expo, najveći sajam za proizvodnju, označavanje i etiketiranje. U planu su i neki drugi. Mnogi poduzetnici, vidjevši da nema sreće s EU fondovima, traže mogućnosti da nabave što jeftinije opremu, pa često traže polovnu. Ostvareni su kontakti s nekim firmama koje se bave samo time i uskoro počinjemo i to nuditi. Cijele tvornice je moguće kupiti za nekoliko stotina tisuća eura.

V.M.