

BRZORASTUĆE KOMPANIJE

BIZNIS.RS PROJEKAT



POSLOVNA ISKUSTVA KOJA TERAJU NA RAZMIŠLJANJE

Po čemu se brzorastuće kompanije posebno ističu iz gomile „sporije“ konkurencije? Na ovo pitanje je često teško dati odgovor čak i u vremenima idealno stabilnih ekonomskih uslova, a posebno tokom godina konstantnih spoljnih pritisaka, kao što su prekidi globalnih lanaca snabdevanja ili kriza energenata sa spojenom inflacijom.

Ukratko rečeno, brzorastuća preduzeća imaju „ono nešto“ što druga nemaju. Ponekad je inovativan proizvod, a ponekad specifično tržište na kome posluju ili na kome ne zavise u tolikoj meri od vladajućih (ne)povoljnih uslova u okruženju.

Ovakve firme poznate su po fleksibilnosti, često su agilnije i prilagodljivije u odgovaranju na promene u lokalnoj i svetskoj privredi. One su sposobne brzo da reaguju na povećanje ili smanjenje potražnje, tržišne uslove i regulatorne zahteve. Pored toga, u periodima nestabilne ekonomije, inovativnost može biti ključna za preživljavanje i uspeh – ne mora nužno da bude reč o proizvodu ili usluzi, postoje primeri kada je dovoljno, recimo, promeniti pristup prema korisnicima ili partnerskim kompanijama.

Kada je reč o naglom rastu onih preduzeća koja se u računovodstvenom smislu smatraju srednjim ili velikim, tu do izražaja dolazi njihova sposobnost za akvizicije ili kupovinu drugih kompanija po povoljnijim cenama. Brzorastuće kompanije koje imaju stabilne finansijske temelje mogu iskoristiti ove prilike za proširenje svog poslovanja ili stvaranje konkurentske prednosti.

Časopis i portal Biznis.rs kroz svoj projekat „Brzorastuća kompanija“, u saradnji sa bonitetnom kompanijom CompanyWall, dodeljuje priznanja domaćim preduzećima koja su ostvarila nagli rast. Podaci za procenu brzog rasta uzeti su iz godišnjih finansijskih izveštaja, prema metodologiji koja je primenjena na razvijenim tržištima. U jednačini za pronalaženje brzorastućih kompanija korišćeni su parametri rasta prihoda, dobiti, zaposlenih i CAGR za poslednje tri godine.

Ovom prilikom predstavljamo preduzetnička iskustva pojedinih dobitnika našeg vrednog priznanja. U pitanju su predstavnici mikro, malih, srednjih i velikih preduzeća iz najrazličitijih delatnosti. Kroz svoja svedočenja, oni objašnjavaju svoje poslovne strategije i daju odgovore na pitanja kako su prevazišli brojne izazove na domaćem tržištu i na njemu postigli visoke pozicije za kratko vreme.

Dakle, šta je zajedničko za sve njih? Uprkos različitim preprekama koje su morali da prevaziđu, mahom se slažu u jednom – upornost je ključni činilac, spremnost da se izdrži i sledi zacrtani cilj, ka uspehu.

Publikacija „Brzorastuće kompanije“ objavljena je kao poseban prilog uz 30. broj časopisa Biznis.rs

Urednik priloga: Marko Miladinović

Novinarke: Mirjana Vasić Adžić, Milica Vojtek

Naslovna strana: Freepik AI

 **Biznis.rs**

FIRMA RASTE ZAHVALJUJUĆI MLADIM LJUDIMA

Kompanija Automatika i procesni inženjering, sa sedištem u Vršcu, petnaest godina uspešno posluje, a prema rečima osnivača i vlasnika Miroslava Janjića, reference su merilo uspeha i potvrda njihovog kvaliteta.

Završeni projekti ove kompanije mogu se naći na teritoriji Evrope, Rusije, Azije, Arapskog poluostrva, kao i zemalja bivše Jugoslavije. Preduzeće poseduje nacionalnu licencu za projektovanje i izvođenje u oblasti automatike i snabdevanja električnom energijom.

- Proizvodimo elektro ormare za automatiku i centar za upravljanje motorima. Automatika se bavi proizvodnjom softvera za PLC i SCADA sisteme. Naša kompanija piše dokumente za validaciju u skladu sa GMP i CFR21/11 standardima. Vršimo puštanje u rad opreme na licu mesta, obučavamo kupce kako da kontrolišu i održavaju opremu i pružamo uslugu korisnicima u garantnom roku. Automatika sa kupcima zaključuje godišnje ugovore o održavanju – ističe Janjić.

Na pitanje kako se odlučio baš za ovu delatnost, naš sagovornik kaže da je „razmišljajući o svemu, o svim svojim osobinama, performansama, zaključio da posao koji radi odgovara njegovom mentalitetu, karakteru, i očekivanjima, koja su možda prenesena i iz privatnog života pa se to odslikalo i na neki poslovni odnos”, napominje.

Govoreći o svetskim krizama, poput rata u Ukrajini i pandemije korona virusa, koje su obeležile prethodne godine, Janjić kaže da na njegovo poslovanje nisu ostavile veliki trag.

- Rat u Ukrajini nije uticao na poslovanje, izuzev jednog dela tržišta gde smo imali neke kontakte sa ruskim partnerima. To je malo bilo stalo, ali smo našli alternativu i način da popunimo taj jaz širenjem mreže kontakata sa ostalim klijentima – kazao je on.

Janjić ističe da njegova firma pored domaćeg terena ima projekte i u Saudijskoj Arabiji, Ujedinjenim Arapskim Emiratima, Iraku, Belgiji, Nemačkoj i teritoriji Rusije. Komponente, prema njegovim rečima, nabavljaju od zastupnika, predstavnika firmi koje se bave automatizacijom i nabavljaju ih na „domaćem terenu”.

Prema njegovim rečima, presudan faktor kompanijskog rasta bila je odluka da delegira posao i otvori prostor mladim ljudima da se razvijaju, a da ih on na neki način mentoriše. To daje dobre rezultate i poručuje da će nastaviti da „gaji mlade i pametne ljude”. U firmi trenutno ima šest radnika, a tokom ove godine planira da zaposli još dvoje. Upitan za prepreke na tržištu, naš sagovornik je jasan i kaže – prepreka nema.

- Koliko mi vredimo tako će nam i biti. Kako mi napredujemo, tako se otvaraju i neka vrata, čuje se za nas i reference govore u naše ime. Nemamo nekih prepreka, sve je na nama – kaže on.

Govoreći o ciljevima za naredni period i godine, Janjić kaže da firma pre svega mora da „napreduje korak po korak”.

- Treba da održimo kvalitet usluga, a sam razvoj zavisi od novih proizvoda i novih tehnologija koje moramo da usvojimo. To je sada digitalizacija na koju stvaljamo akcenat, razvoj softvera koji treba da se prilagode korisnicima na moderniji način – zaključuje naš sagovornik. M.V.

BANAT GRADNJA

FLEKSIBILNOST I UPORNOST SU KLJUČ USPEHA

Milan Zvijer iz sela Jaša Tomić obreo se u građevini zahvaljujući svojoj snalažljivosti, spretnosti, kreativnosti, kao i želji da usled nedostatka posla u struci ipak uspešno radi. Učio je posao od početka, radeći sa starijim preduzetnicima, da bi se pre skoro dve decenije odlučio da krene put preduzetničkih voda i otvori firmu Banat gradnja. Sklapao je posao po posao, a zarađeno najčešće ulagao u mehanizaciju. Danas je poslovanjem svoje firme zadovoljan, iako veruje da „uvek može bolje”.

Iako ga pandemija korona virusa, kao ni rat u Ukrajini nisu usporile i nisu od velikog značaja uticale na njegovo poslovanje, Zvijer smatra da problemi u ovoj industriji počinju da se naziru.

- Naplata ide sporije, malo se teže sklapaju poslovi, i teže ih je predvideti. Dešava se da završavamo jedan posao, a da još uvek ne znamo hoćemo li početi drugi – kaže naš sagovornik.

Banat gradnja spada u brzorastuće kompanije, a Zvijer objašnjava da su brzom razvoju doprineli nešto veći poslovi.

- Trudim se da svake godine imamo neki veći posao, da radimo na kapitalnoj investiciji

i da uglavnom bude iz industrijske delatnosti. Rad na stambenim objektima, porodičnim kućama nije bio isplativ i zato sam se okrenuo industriji – kaže vlasnik Banat gradnje.

Među većim projektima koje je ova firma radila nalaze se brojne zemljoradničke zadruge, zatim rad sa kompanijom Almex i izgradnja farme svinja, kao i rad na fabrici Aler akva koja proizvodi hranu za ribe. A premda se sve češće može čuti da u ovoj industriji radnika nema dovoljno, naš sagovornik nema taj problem.

- Mi smo svi iz sela Jaša Tomić, koje ima oko 2.000 stanovnika i zaista nemam problem da

pronađem radnu snagu. Istina, malo je teže pronaći kvalifikovane radnike, ali generalno nemamo većih problema oko pronalaska ljudi koji će da rade – kaže Zvijer.

Planovi za godine koje nam slede, naš sagovornik praviće na osnovu toga da li će mu se u poslu pridružiti i sin, ili ne.

- Ne planiram da se širim sem ukoliko mi se u poslu ne pridruži i sin. U suprotnom cilj mi je da održavam ovaj nivo poslovanja – ističe naš sagovornik, i zaključuje da u svakom poslu ima uspona i padova. Međutim, ako se čovek mnogo potresa padovima – firma propada. M.V.



FOTO: PIXABAY

RAD U KORPORACIJI ZAMENIO KUVANJEM I POSTAO POZNAT ŠIROM VOJVODINE PO SVOJIM JELIMA

Kada je Goran Urukalo 2009. godine dao otkaz u Delti, napustivši tako korporacijski život, dobru poziciju i platu, da bi radio kao kuvar u vrtiću njegove žene, okolina ga najblaže rečeno nije razumela. Ipak, on je ne obazirući se na negativne komentare, prionuo na novi posao, ubrzo potom otvorio i firmu Bear House i postao prepoznatljiv po savršanim jelima koja izlaze iz njegove kuhinje.

- Korporacijski život, uprkos dobroj plati i sjajnim uslovima za rad, brzo troši ljude, i ja sam to prepoznao. Vrlo brzo sam završio edukacije i papirologiju koja mi je bila potrebna da bih se bavio kuvanjem i počeo da radim u vrtiću – započinje svoju priču Urukalo.

Nakon skoro decenije bavljenja ovim poslom, naš sagovornik je odlučio da se odvoji od vrtića i počne svoju preduzetničku priču. Napravio je veliku kuhinju i vrlo brzo imao je 30 stalnih klijenata, među kojima su najbrojnije predškolske ustanove, škole i vrtići. Njegov način kuvanja, kako on kaže, je starinski i domaćinski, i za klijente se sprema kao „za svoju kuću”. Nezdrave metode, poput korišćenja fritaze u kuhinji našeg sagovornika – ne postoje.

- Imamo specifičan koncept. Spremamo najobičnija jela na starinski način. Kod nas ne postoji mogućnost da se danas prodaje nešto što je spremljeno juče. Pravimo samo jedno jelo, eventualno dva, koja pripremamo u velikim količinama, pa tako kuvamo po 500-600 litara pasulja ili pravimo 2.000 sarmi, ali sve se prodaje tog dana – ističe naš sagovornik.

Da bi firma dobro poslovala, važno je da rad-

nici budu zadovoljni i to je ono što vlasnik ove brzorastuće firme koja zapošljava 11 radnika dobro zna i vešto primenjuje u svom poslovanju.

- Radimo samo jednu smenu, vikendom ne radimo. Veoma mi je važno da radnici odmore, da preko vikenda budu sa svojim porodicama i da u ponedeljak bude jedna jako lepa energija, i onda su i jela koja pravimo sjajna. Takođe, radnici znaju da poštuju ovo i sada su jedan tim koji se sam organizuje, a ja sam došao do onog stadijuma da se samo bavim usputnim problemima”, kaže Urukalo.

Godine iza nas, koje su bile obeležene pandemijom korona virusa, usporile su poslove cateringa, a to je osetio i Urukalo.

- Kada je posao narastao, upustio sam se u investicije, napravio plac i potpuno novu kuhinju. Zatim je počela pandemija koja je zaustavila cateringe i kuhinje, a čak su me odbili i u banci za kredit jer je to i pored dobrog bilansa, odjednom postao visokorizičan posao, pa smo nekako na mišiće isplivali i pre godinu i po se preselili u potpuno novu kuhinju – kaže naš sagovornik.

On je u međuvremenu preuzeo još jednu kuhinju u gradu, koju je sudio i opremio. Zahvaljujući stabilnom poslovanju, sigurnim dobavljačima, ali i kupcima, naš sagovornik je u mogućnosti da svoje poslovne planove pravi na pet godina.

- U nekom budućem periodu planiramo da izgradimo salu restoranskog tipa kako bismo se otvorili malo više prema građanstvu. Već smo uradili građevinsku dozvolu za ovaj projekat – ističe, a na pitanje kako istrajati u biznisu, poručuje da je „važno pratiti svoje ideje, ali i da je velika stvar imati podršku porodice”. M.V.



FOTO: FREEK

DECART INŽENJERING

SVAKI PROJEKAT JE PRILIKA ZA NOVE PROFESIONALNE IZAZOVE

Ako se uzme u obzir podatak da investitori posao u oblasti građevinarstva vide kao opciju za siguran profit, ne čudi procvat građevinske industrije u Srbiji u poslednjoj deceniji. Iako je prilika za posao mnogo, sve firme koje pružaju usluge u ovoj oblasti imaju pred sobom odgovoran zadatak u kom se propusti skupo plaćaju, kako po pitanju kvaliteta izrade, tako i po pitanju neispunjavanja zacrtanih rokova. O izazovima u građevinskoj industriji razgovarali smo sa Igorom Mandićem, glavnim arhitektom, vlasnikom i direktorom preduzeća Decart Inženjering.

- Mi smo preduzeće koje se bavi projektova-

njem objekata visokogradnje. Radimo projekte stambenih, stambeno-poslovnih, industrijskih i poslovnih objekata. Pored projektovanja se bavimo i tehničkim savetovanjem investitora, kao i tehničkim prijemom objekata prilikom izvođenja radova – objašnjava Mandić.

Preduzeće Decart Inženjering postoji od 2008. godine. Studio 2013. godine preuzima Mandić i nastavlja uspešan rad na projektima različitih namena. Dolazi do proširenja delatnosti i otvaranja novih poslova u oblastima nadzora, konsaltinga, urbanističkog projektovanja i upravljanja projektima.

Poslednje tri godine Decart Inženjering se može pohvaliti ubrzanim rastom, a prema rečima Mandića, uspešne poslovne saradnje, kao i inovativni dizajn su ono što je dalo do-

bre rezultate. U njihovom poslovanju potrebe klijenata su na prvom mestu, pa se tako akcenat u radu stavlja na to da, pre svega, naručilac njihovih usluga bude zadovoljan.

- Kroz projekte nas vode želje i potrebne korisnika, a u svakom projektu vidimo nove profesionalne izazove – ističe.

Najveći pokretači u prethodnim godinama su im bile ubrzane promene na tržištu, koje su zahtevale dinamičnu i kontinuiranu saradnju sa klijentima, što su ujedno bile i prepreke, koje su uspešno prevazilazili. Budući planovi Decart Inženjeringa podrazumevaju rast i proširenje delatnosti.

- U narednim godinama nadamo se stabilnom rastu, sa proširenjem delatnosti na kompatibilne usluge. M.V.A.

TREBA BITI SPREMAN NA STALNE PROMENE

Više godina unazad prisutan je trend povećanja aktivnosti u građevinskom sektoru. Razlog je sve veći broj investicija u toj oblasti, pa tako većina pokazatelja govori da je upravo ova delatnost jedan od značajnih pokretača privrede Srbije.

Preduzeće Diki Miki sa sedištem u Mladencu može se pohvaliti značajnim poboljšanjem rezultata poslovanja od 2021. godine. Preduzeće koje posluje u oblasti inženjerskih delatnosti i tehničkog savetovanja, prisutno je na teritoriji Sopot i Beograda.

- Mi smo firma koja se, između ostalog,

bavi i inženjeringom i kao takva sarađuje sa izvođačkim firmama građevinskih, zanatskih, elektro, mašinskih i drugih delatnosti, a koje nam pomažu u izgradnji objekata raznih namena – kaže za Biznis.rs Goran Mikičić, direktor i vlasnik preduzeća Diki Miki.

Prema rečima našeg sagovornika, priroda ovog posla podrazumeva da se smenjuju periodi kada se realizuju projekti i svi kapaciteti firme su u „pogonu” i, sa druge strane, periodi kada je obim posla smanjen. Veliki poslovi se pojavljuju periodično, zato treba znati opstati i kada je manje angažmana, poručuje Mikičić.

- U građevinarstvu postoji široka lepeza usluga – otkriva i dodaje da konstantnom po-

svećenošću, unapređivanjem rada i fokusom na odabrane usluge, pokušavaju da se izdvoje na tržištu. Uz sve to, stipljenje je veoma važno, jer rezultati ne mogu da dođu preko noći.

Na pitanje šta je za njega najveći pokretač u ovom poslu, Mikičić odgovara da je to novac koji se investira u izgradnju, dok mu najveći izazov predstavlja poziv da se neprestano prilagođava tržištu tj. imperativ da prihvati sve uslove koje nameću investitori. Ipak, rezultati govore da preduzeće Diki Miki uspešno prevazilazi sve poteškoće u ovoj delatnosti.

- Treba biti neprestano budan i spreman na stalne promene – ističe za kraj Mikičić.

M.V.A.

D&S AUTO

PROBLEM NEDOSTATKA RADNE SNAGE JE ZABRINJAVAJUĆ

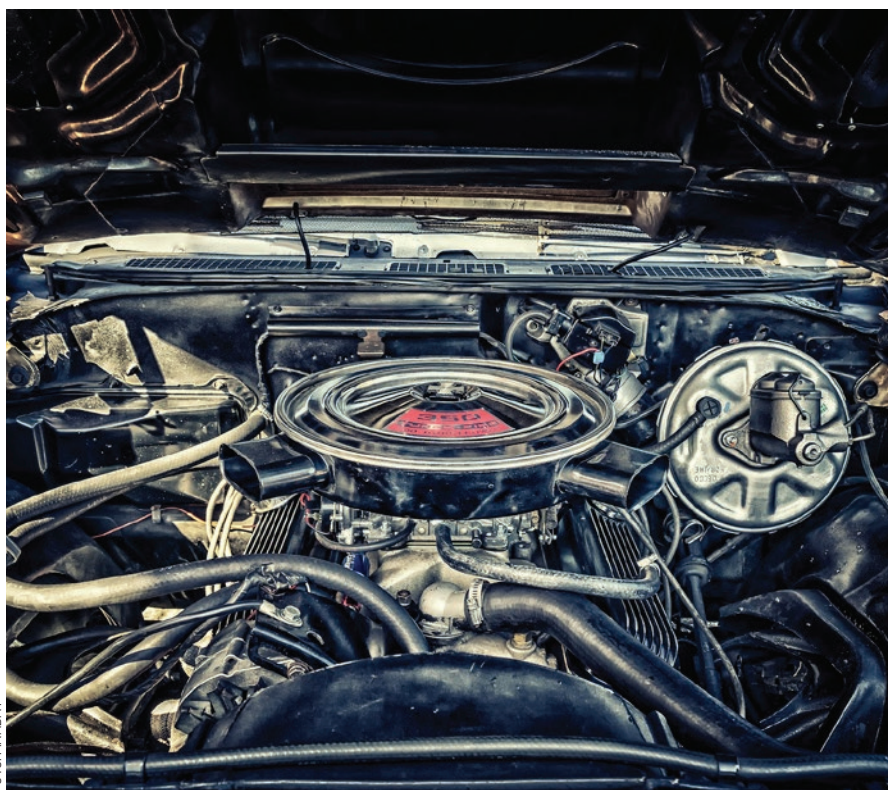
Samostalna zanatsko-trgovinska radnja D&S Auto uspešno posluje od 2008. godine. Vlasnica Klaudija Knežević svakodnevno se zalaže da održi posao koji je nasledila od oca, i prema njenim rečima, iako su problemi mnogobrojni, mora i želi da ih rešava.

- U pitanju je trgovina na malo delovima i opremom za motorna vozila. Uz prodaju auto-delova imamo i auto-servis, održavanje motornih vozila. Uključeni smo u deo koji se odnosi na putnička vozila, laka teretna i nešto teretnog programa. Naši klijenti su 99 odsto pravna lica, vezani smo za saradnju sa firmama i za održavanje njihovog voznog parka – objašnjava Klaudija Knežević.

Mnogo rada i truda je doprinelo uspešnim rezultatima poslovanja. Pored toga, odgovoran pristup poslu, stručnost i znanje, izdvajaju D&S Auto. Ipak, problem nedostatka radne snage je u toj meri zabrinjavajuć da naša sagovornica čak razmatra da zaposli radnike iz drugih zemalja. Ipak, komunikacija sa klijentima je u ovoj delatnosti važna, kao i stručnost u auto-mehaničarskoj oblasti, pa će tu ideju, za sada, ostaviti po strani.

Potražnje za obavljanjem poslova u ovoj delatnosti ima, kao i onih koje ove usluge pružaju. Jedina je razlika, prema njenim rečima, što je više onih koji posluju u sivoj zoni, neprijavljeni, a preduzeća čije je poslovanje legalno, ne mogu ništa po tom pitanju.

- Čak i kada država interveniše i napiše kaznu, takvim radnjama se više isplati da pla-



te kaznu, nego da prijave poslovanje. Ostaje problem cene po kojoj ti preduzetnici rade. Njihove cene su niže, jer nemaju troškove prema državi kao oni koji posluju regularno – ističe. Ipak, način rada firme D&S Auto ima perspektivu i otvara mogućnosti da zbog regularnog poslovanja sarađuje sa brojnim firmama čije vozne parkove održava.

Kao ćerka jedinica tate automehaničara, nije čudno što je naša sagovornica započela biznis u ovoj „muškoj” delatnosti.

- Moji roditelji su uložili ceo svoj život u posao i nisam želela da sve to pustim niz vodu, trudim se, pokušavam da plivam, ali koliko ću imati snage, ne znam. Još uvek imam pomoć roditelja koji su uključeni, iako su po godinama itekako spremni za penziju – iskreno priča Klaudija Knežević i dodaje da problema uvek ima, kao i u svakom poslu, ali se i rešenja pronalaze kada morate i želite da ih nađete, zato SZTR D&S Auto beleži odlične rezultate.

M.V.A.

NA TRŽIŠTU POSTOJI VELIKA POTREBA ZA DRVNOM GRAĐOM

Zoran Milošević, osnivač je i vlasnik firme Džokej sa sedištem u Stragarima. Zoranova celokupna porodica učestvuje u organizovanju i vođenju posla za kojim postoji sve veća potreba na tržištu.

- Što se tiče naše delatnosti, trenutno najviše radimo prodaju trupaca, kupujemo drvo od poljoprivrednih i šumskih gazdinstava i dalje radimo izvoz za Kinu. Međutim, planiramo proširenje posla, u okviru kojeg ćemo raditi obradu drveta. To je u pripremi, fabrika je u izgradnji, mašine se dopremaju, tako da se nadamo da ćemo uskoro krenuti sa preradom - objašnjava Dragana Milošević, Zoranova supruga, i dodaje da rade uslužno i prevoz, uglavnom za austrijski Kronospan, sa sedištem proizvodnje u Lapovu.

Njihovi klijenti na kineskom tržištu su uglavnom fabrike koje se bave izradom parketa, nameštaja i preradom drveta.

Prema rečima naše sagovornice, na ubrzan razvoj i povećanje obima posla u ovoj delatnosti presudno je uticalo veliko interesovanje na tržištu, a broj onih koji su u ovoj delatnosti

nije velik.

- Tržište trenutno traži te proizvode i sirovine, a malo ljudi se bavi ovim poslom. Mi smo se tu našli, cela porodica radi veoma predano i rezultati se vide - objašnjava Dragana Milošević. U budućnosti se nadaju ubrzanom rastu, da se posao širi i da još više izvoze, ali i proizvode.

Uz proširenje kapaciteta proizvodnje otvara se i potreba za novom radnom snagom. Pitali smo sagovornicu da li imaju problem da nađu odgovarajuće ljude koji će pomoći u

realizovanju njihovih poslova.

- To je, možda, i jedan od najtežih zadataka - pronalazak radne snage. Posao je specifičan, može se reći težak, ljudi izbegavaju ovaj posao da rade, najviše su nam potrebni sekači, oni koji će raditi sa testerom, traktoristi, vozači forvardera, vozači kamiona - ističe.

Vremenski uslovi jedino mogu da usporavaju posao, jer, prema njenim rečima, kada padaju kiša ili sneg, nije moguće raditi, ali što se tiče drugih poteškoća, nema ih, jer je tržište trenutno stabilno. M.V.A.



FOTO: PIXABA

E-BOX LOGISTIC

UDVOSTRUČEN BROJ KLIJENATA ZA GODINU DANA

Preduzeće E-Box logistic iz Beograda postoji od 2018. godine. Iako nisu dugo prisutni, prepoznali su potrebe tržišta i zato prethodne dve godine beleže odlične rezultate. O tome šta je još bio njihov ključ uspeha i kako planiraju da održe rast, za Biznis.rs razgovarali smo sa Darkom Načićem, direktorom i vlasnikom.

- Fokus nam je na putarinama i uglavnom smo vezani za logističke firme, od međunarodnog transporta do unutrašnje distribucije i logistike svih firmi koje imaju u svojoj floti vozni park, mi možemo da im rešimo probleme poput organizacije, prevoza, utovara, istovara, kontrole korišćenja vozila ili zloupotreba - objašnjava Načić.

Prema rečima našeg sagovornika, jedan vid prednosti E-Box logistica je što imaju nekoliko proizvoda, koje uglavnom koriste ljudi iz iste branše. Kada neko kupi jedan proizvod, lako je kasnije ponuditi i drugi, treći ili četvrti. Klijenti rade sa jednom firmom, a rešavaju četiri problema.

- Jedan projekat je bio plaćanje putarina u Srbiji, putem postpejd režima, onda smo uveli

postpejd plaćanje putarina u Evropskoj uniji. Nakon toga satelitsko praćenje vozila, a kasnije projekat povraćaja PDV-a iz inostranstva za transportne kompanije. Sa svakim novim projektom koji smo aktivirali imali smo i porast klijenata, tako da smo samo u prošloj godini udvostručili njihov broj. U ovom trenutku imamo oko 900 klijenata, a prošle godine u januaru smo imali oko 450", kaže Načić.

Proširili su se i po regionu. Imaju svoju kancelariju u Makedoniji, koju su otvorili pre godinu i po dana, a od pre mesec dana i kancelariju u Rumuniji. Ovim se poslom bave samo za lokalna tržišta.

Na pitanje šta je presudno uticalo na ubrzan rast E-Box logistica, Načić kaže da smatra da su velika sredstva koja su uložili u marketing, dala rezultate, pre svega tu misli na pojavljivanje na društvenim mrežama. Ne treba izostaviti ni posete mnogobrojnim sajmovima, kao što je Sajam logistike u Minhenu, stanak Udruženja međunarodnih transportera u Beogradu ili Udruženja međunarodnih transportera u Skoplju ili sajam u Tirani. Za probij na društvenim mrežama angažovali su marketinšku agenciju i oni su im savetima i većim finansijskim ulaganjima omogućili

da nastave da rastu baš onako kako su želeli. Ipak, preporuka je i dalje najčešći način kako dolaze do klijenata.

- Celokupan rast firme pratio je i porast broja zaposlenih. Udvostručili smo broj radnika. Bilo nas je sedmero, a u ovom momentu nas je petnaestoro. Izbor zaposlenih je bio odličan. I sa ovim brojem radnika jedva postižemo da opslužimo sve nove klijente koji nas kontaktiraju svakodnevno - konstatuje i dodaje da je malo teže naći ljude iz IT sfere, ali su uspeali da formiraju tim sa kojim su izuzetno zadovoljni.

E-Box logistic je prošle i pretpošte godine rastao čak 300 odsto po pitanju prihoda, a u 2024. godini i dalje očekuju rast oko 40-50 odsto, što za ovu branšu i dalje predstavlja veliko povećanje, kaže Načić.

Na pitanje o tome koliko im je jaka konkurencija, odgovara da je veoma jaka, ali da ipak uspevaju da dođu do klijenata i to zahvaljujući odličnom timu ljudi koji rade prodaju.

- Začuđujuće je da naš najbolji projekat putarina u postpejd režimu možete nabaviti u sigurno bar 50 firmi u Srbiji, a ipak se klijenti odlučuju za nas. Mislim da ljudi iz prodaje zaista odlično rade svoj posao - ističe za kraj Načić. M.V.A.

MORATE DA SE PRILAGOĐAVATE POTREBAMA TRŽIŠTA

Firma Gumicentar Ristić sa sedištem u Prnjavoru osnovana je 1999. godine i isprva se bavila uvozom polovnih guma. Kako se tržište menjalo, tako je i vlasnik firme Milan Ristić dodavao delatnosti kojima se bavio i, kako kaže, zahvaljujući tome opstao tako dugo u poslu.

Ova kompanija se danas bavi uvozom građevinskih, poljoprivrednih mašina i teretnih vozila, kao i njihovim servisiranjem, a Ristić navodi da se pored toga bavi i poljoprivredom, ali i ugostiteljstvom.

- Od osnivanja firme do danas svašta sam radio, pratio sam tržište i prema njemu su se moji poslovi orijentisali. Firma se prvo bavila uvozom polovnih guma dok je to bilo dozvoljeno, zatim smo imali kamione i najviše smo radili unutrašnji transport, pre svega žitarica, puno smo radili za Victoria grupu. Zbog manipulacija pojedinih radnika koje nisam mogao da kontrolišem, sve sam kamione prodao i na-

pravio salu za svadbe i ispraćaje. Danas, pored Gumicentra imam u zakupu zadrugu, silose, sušaru, oko 100 hektara zemlje koju obrađujemo – objašnjava svoj poslovni put Ristić.

Godine za nama bile su izazovne, pre svega zbog pandemije korona virusa, kao i krize u Ukrajini. Ipak, firma Gumicentar je uprkos svim globalnim nedaćama, ovih godina imala ubrzan rast.

- Pozitivni faktori u vreme brzog rasta odnosili su se pre svega na cene žitarica, s obzirom na to da smo mi vezani poslom za seoska domaćinstva, gazdinstva i poljoprivredne zadruge. Cena pšenice od 40 dinara, koja iako nije bila realna, napravila je rast našim kupcima koji su imali potrebe za dobrom mehanizacijom, tako da smo i mi dobro poslovali. Naši ljudi, pošto nemaju puno mogućnosti u izboru radne snage, onda se trude da im mehanizacija bude što bolja – objašnjava naš sagovornik.

Ne čekajući da posao njega nađe, već kako je to radio ceo život, osetivši gde trenutno ima

posla, Ristić se okrenuo gradnji puteva.

- Preko Gumicentra sam iznajmio nekoliko građevinskih mašina i trenutno sam na radovima na putu Šabac-Loznica. Radim za arzebejdžansku firmu AzVirt – kaže naš sagovornik.

Vlasnika firme Gumicentar nije obišao problem koji muči veliki broj poslodavaca u Srbiji – posla ima, radnika nema.

- U današnje vreme je jako teško doći do radnika, a naročito kvalifikovanog. Plata više ne predstavlja motivišući faktor, a naše plate nisu male. Mnogi su otišli i u inostranstvo, iako sam ja stava da danas u Srbiji radnici mogu lepo da zarade – kaže Ristić.

Govoreći o uspehu u poslu on kaže da je „neophodno da budete okosnica svega, da budete u centru zbivanja, prisutni i zainteresovani. Važno je da se ponašate domaćinski, da ono što obećate ispunite, kao i da ne obećavate ono što ne možete da uradite”. Ristić očekuje da se rast njegove firme nastavi i u narednom periodu. M.V.

INTER-STAL

ALTERNATIVE KLASIČNIM CIGARETAMA SVE POPULARNIJE

Inter-Stal je uvoznik, ovlašćeni distributer i veleprodaja za više kategorija trafikantske robe. Snabdevaju trafike, sisteme trafika, veleprodaje, a od nedavno su i distributeri jednog poznatog brenda elektronskih cigareta.

Njihova delatnost je usko povezana sa duvanskim industrijom, a u Srbiji prema poslednjim podacima ima 2,8 miliona ljudi koji svakodnevno konzumiraju cigarete. U pitanju je veoma razvijena industrija, koja i pored brojnih upozorenja zdravstvenih organizacija i često najavljivanih zabrana, i dalje beleži dobre rezultate.

Za Biznis.rs razgovarali smo sa Ognjenom Stuparom, suvlasnikom i menadžerom prodaje preduzeća Inter-Stal.

- Naša firma se bavi uvozom i distribucijom pribora za duvan, sitne galanterije za trafike i šopove, a već godinu dana snabdevamo naše klijente elektronskim cigaretama-pafovima brenda Maskking. Cene naših proizvoda prilagodili smo srpskom tržištu, a kvalitet evropskim standardima – ističe Stupar.

Iako su u ovom poslu preko 20 godina, za dalji opstanak i razvoj, potrebno je asortiman prilagođavati novim navikama potrošača i njihovim željama. Osveženje u poslovanju ovog

preduzeća, prema rečima Stupara, bio je slučajni susret sa suvlasnikom brenda Maskking, koji proizvodi elektronske cigarete.

- Prihvatili smo njihovu ponudu kada je proizvod bio u potpunosti nepoznat. Verovali smo u njega i postigli određeni uspeh – kaže Stupar i dodaje da s obzirom na to da su već 20 godina distributeri čuvene španske kompanije Smoking, koja proizvodi najpoznatiji papir i pribor za duvan, nije bilo teško u već postojeću mrežu plasirati i Maskking.

Trenutna situacija na tržištu je takva da svaka alternativa klasičnim cigaretama bude dobro dočekana. Kompanije koje se bave distribucijom su toga svesne, pa je i konkurencija velika i jaka. Inter-Stal prati dešavanja na tržištu i tome prilagođava svoje poslovanje, vodeći računa o radnoj etici i o poštovanju dogovora.

- Planovi su da svakim danom budemo bar malo bolji i profesionalniji. Takođe, u planu nam je proširenje tima sa još nekoliko kvalitetnih ljudi – otkriva za kraj Stupar. M.V.A.



FOTO: PIVABAY

ZA REZULTATE U POSLOVANJU POTREBNO JE VREME

Novosadsko preduzeće Invego u maju ove godine proslavlja petnaestogodišnjicu postojanja. U razgovoru sa vlasnikom i direktorom Goranom Josipovićem za Biznis.rs saznali smo da počeci nisu bili laki, ali da preduzeće Invego danas može da se pohvali dobrim rezultatima i da očekuje još veći uspeh u budućnosti.

U pitanju je proizvodnja predmeta od papira za ličnu upotrebu i upotrebu u domaćinstvu. U njihovom proizvodnom asortimanu nalazi se ceo rol program od celuluze, složivi ubrus, složivi toalet listić, kao i salvete raznih dimenzija. Prema rečima našeg sagovornika za rezultate u poslovanju potrebno je vreme, a u ovoj delatnosti našao se slučajno.

- Krenuo sam bez sredstava. Država je davala kredite preko Fonda za razvoj. Cilj je bio da stimulišu proizvodnju papirnih kesa, jer se očekivalo da se plastične ukinu 2009. godine. Fond je dao dobre uslove, kupljene su mašine

za papirne kese, međutim, svi smo bili prevareni. Proizvođač mašina nas je sve obmanuo – kaže Josipović i dodaje da je to kao kada biste nekome umesto skupog automobila prodali bicikl.

Tada ga je spasilo što je po struci mašinski inženjer, uspeo je da popravi kupljene mašine čije otplaćivanje ga je tek čekalo i slučajno je kupio i mašine za salvete, jer je proizvodnja papirnih kesa i salveta slična. Tako je sve krenulo.

- U ovoj delatnosti konkurencija je velika, ima mnogo firmi koje rade ovaj posao – otkriva i konstatuje da su i potrebe velike. Njegovi klijenti su ljudi koji preprodaju robu dalje, ali i cela HoReCa, fabrike, velike kompanije sa mnogo zaposlenih.

Za Josipovića konkurencija je pokretač, a na ličnom planu to su porodica i deca. Ono što smatra da ga izdvaja i da mu pomaže u poslu je činjenica da nema veliki izdatak za kiriju, jer ima sopstveni prostor za rad, ali i to što je po struci mašinski inženjer.

- Za moju branšu velika je prednost što

sam mašinar. Postoji mnogo različitih mašina u Srbiji i nema univerzalnog majstora, ali ima priučenih, koji samo oduzimaju vreme. Ja sam morao da učim na mojim mašinama, vremenom sam shvatio kako funkcionišu. U tome mi pomaže kolega, koji je, takođe, mašinar – objašnjava Josipović.

Ono što uviđa kao generalni problem u srpskoj privredi je nedostatak podrške za mala i mikro preduzeća, te smatra da bi država mogla više da pomogne malim privrenicima, preduzećima koja su u nekom raskoraku, nisu ni mikro, a nisu ni mala.

- Jako skromna sredstva se odobravaju za takva preduzeća, a pomaže se mnogo jačim firmama kojima to možda nije u toj meri potrebno – konstatuje Josipović.

Preduzeće Invego prisutno je i na inostranom tržištu. Izvoze u Bugarsku, Poljsku, Nemačku, Rumuniju, Crnu Goru. Potražnja u celoj Evropi raste, kaže Josipović. Ulažu u mašine i kvalitet i očekuju da u narednoj godini postignu još bolje rezultate. Za uspeh je potrebno vreme i stipljenje. M.V.A.

KLINIKA MAJA

TRIDESET GODINA BRIGE O OČNOM ZDRAVLJU

Već 30 godina Specijalna bolnica za oftalmologiju Klinika Maja je lider u dijagnostici, lečenju i prevenciji oboljenja očiju u Niškom okrugu. Za Biznis.rs razgovarali smo sa dr Jovicom Mršićem, oftalmologom i medicinskim direktorom Specijalne bolnice za oftalmologiju Klinika Maja.

Od skromnih početaka kao optičke radnje, Klinika Maja je prerasla u savremenu specijalnu bolnicu koja nudi širok spektar usluga, od oftalmoloških pregleda i laserske korekcije vida do operacija katarakte i hirurških zahvata na zadnjem segmentu oka.

- Zahvaljujući neiscrpoj energiji, izuzetnom potencijalu i entuzijazmu profesorke Gordane Zlatanović i njenog supruga, inženjera elektronike Ljubiše Zlatanovića, a danas i njihove dece, doc. dr Maje Živković i asist. dr Marka Zlatanovića, ova bolnica zauzima leadersko mesto u Srbiji među specijalnim bolnicama za oftalmologiju – ističe dr Mršić.

Inovativne medicinske tehnologije, visok kvalitet usluge i fokus na specifične potrebe pacijenata su ključni faktori uspeha Klinike Maja.



FOTO: PIXABAY

- Nekoliko revolucionarnih otkrića se pojavilo samo u poslednjoj deceniji – kaže dr Mršić i dodaje da stručni tim lekara, zahvaljujući novoj opremi i znanju uspešno drži korak sa svim novitetima. Ipak, polazna tačka njihovog poslovanja je zajedništvo, profesionalni pristup pacijentu i najnoviji protokoli lečenja.

Prema rečima našeg sagovornika, integrisani plan za naredne godine Klinike Maja obuhvata mnogobrojne aktivnosti, a neke od njih su rad na smanjenju obimnosti vođenja medicinske dokumentacije, bolja informisanost pacijenata u smislu edukativnog rada i

bolje komunikacije, sprovođenje mera iz bezbednosti i zdravlja na radu zaposlenih, kao i procena rizika, izrada internog portala za povećanje informisanosti zaposlenih, obogaćivanje fonda biblioteke stručnom literaturom, poštovanje preporuka Agencije za akreditaciju zdravstvenih ustanova Srbije, usvajanje najnovijih protokola lečenja i nabavka medicinske opreme.

Sprovođenjem svih navedenih aktivnosti, nivo pružene usluge u pravom smislu se može nazvati profesionalnim i stručnim. Dobri rezultati su samo posledica takvog odnosa prema poslovanju. M.V.A.

FOKUS NA KUPCA SE UVEK ISPLATI

Vrednosti koje preduzeće ima utkane u svoju strategiju poslovanja, ne samo da su pečat firme, već mogu i značajno uticati na rezultate. Jedno od osnovnih načela u poslovanju preduzeća ManAgro je da fokus na kupca i njegove potrebe mora da bude konstantan.

ManAgro je osnovan pre tačno pet godina kao mala porodična firma. Osnovna delatnost preduzeća je trgovina i distribucija repromaterijala u poljoprivredi, semena, pesticida, đubriiva i sličnih proizvoda.

- Napravili smo i dodatak na tu priču, a to je otkup žitarica od klijenata sa kojima sarađujemo – otkriva Bojan Mandić, direktor i vlasnik preduzeća ManAgro iz Bačke Topole.

ManAgro uživa poverenje kod svojih kupaca kao pouzdan dobavljač, a to je jedan od najvažnijih aspekata za kvalitetno funkcionisanje preduzeća, smatra Mandić. Prema rečima našeg sagovornika, zahvaljujući dobrom geografskom položaju, u mogućnosti su da zadovolje potrebe komintenata i odgovore na skoro sve njihove zahteve.

- Servis koji obezbeđujemo klijentima od presudnog je značaja za naše poslovanje. Nu-



FOTO: PIVABAY

dimo im stručnu pomoć, koju smo povezali sa komercijalnim aspektom cele priče – objašnjava Mandić i naglašava da su shvatili da žele da im kupci i njihove potrebe budu na prvom mestu.

Kupci su to prepoznali, pa cene i vide ManAgro kao korisnog partnera u svom poslovanju.

- Shvatili su da sa nama mogu napredovati. Na našu sreću, za to nije bilo potrebno mnogo godina. Trud nam se brzo isplatio – kaže Mandić.

Na pitanje o problemima i poteškoćama u agraru, odgovara da su to neminovni i uobičajeni scenariji, koji se već godinama mogu videti u ovoj delatnosti.

Kada su u pitanju planovi za naredni period, u ovom preduzeću kažu da žele da se osposobe za dodatne usluge i servise koje će pružati klijentima, a sve sa ciljem da podignu konkurentnost i kvalitet usluga.

- Sa ove tačke gledišta teško je predvideti šta će se dešavati u budućnosti, ali nadajmo se da ćemo uspeti da zadržimo nivo rasta koji obezbeđuje dalji razvoj preduzeća – konstatuje za kraj Mandić.

M.V.A.

MICRO BS

MAKROEKONOMSKI RAZVOJ SRBIJE POKRETAČ NOVIH IT REŠENJA

Micro BS je preduzeće koje se bavi računarskim programiranjem i implementacijom poslovnih informacionih sistema. Prema rečima naše sagovornice Tatjane Kovačević, vlasnice i direktorke, Micro BS je tvorac mnogobrojnih sistema. Za Biznis.rs Kovačević je podelila sa nama svoje iskustvo u vođenju IT kompanije.

Iako postoje od 2005. godine, najveći preokret u poslovanju kreće od 2019. godine kada su na tržište izbacili novi proizvod, warehouse menadžment sistem (WMS) Kolibri W. Kolibri je skup pet rešenja platformi koja omogućava automatizaciju procesa u uslugama koje podrazumevaju rad na terenu, uz postojanje centralizovanog sistema za prikupljanje, upravljanje i reporting. Na taj način, Kolibri rešenja obezbeđuju znatno efikasnije poslovanje, praćenje informacija u realnom vremenu (čime je omogućena i pravovremena reakcija), kao i dinamičko upravljanje terenskim ekipama, bez potrebe za njihovim povratkom u centralu, uz sprovođenje svih pravila na nivou preduzeća, kao i definisanih standarda u poslovanju.

- Pod pokroviteljstvom Ministarstva za nauku i tehniku Vlade Republike Srbije 2008. godine dobili smo specijalno priznanje 'Diskobolos' za sistem Medianet. Ponovo, 2014. godine tri naša rešenja (Help Desk System u organima državne uprave, Kolibri u Nektaru i Sistem za upravljanje dokumentacijom u kompaniji Nestle Adriatic) ušla su u uži izbor za dodelu ove nagrade. Help Desk System za servisno-tehničku podršku organa državne uprave osvojio je glavnu nagradu 'Diskobolos' za 2014. godinu iz oblasti 'Projektovanje' – kaže Tatjana Kovačević.

Ipak, naša sagovornica ističe da uspeh koji su postigli, kao i priznanja koja su potvrdila kvaliteta i inovativnih rešenja do kojih su došli, duguju tome što u preduzeću već godinama gotovo uopšte ne postoje fluktuacije zaposlenih, već povoljna radna klima ispunjena poštovanjem i posvećenošću i jasna vizija kuda žele da idu, podržana pozitivnim društvenim promenama.

Proizvod koji im je omogućio rast su razvijali sopstvenim snagama, od nule, na osnovu dugog iskustva na sličnim, ali manjim sistemima, kao i ranijem iskustvu njihovih pro-

gramera na razvoju drugih najmodernijih mobilnih aplikacija iz iste familije Kolibri rešenja.

- Prethodno smo pokušali da dobijemo sufinansiranje, ali nije bilo razumevanja. Ipak, verovali smo da je na tržištu domaći proizvod za ovu svrhu itekako potreban, što se pokazalo kao velika istina, pa smo njegovo stvaranje finansirali sopstvenim sredstvima – objašnjava Tatjana Kovačević i dodaje da je za Micro BS najveći pokretač, bez ikakve sumnje, makroekonomski razvoj Srbije. Ona kaže da sad postoji jasna potreba tržišta za njihovim proizvodom, ali i mogućnost preduzeća da se u takav projekat upuste. - Najveći izazov za nas je bio upravo početno finansiranje takvog razvoja - konstatuje Tatjana Kovačević.

Prema njenim rečima, očekuje ih konstantan rast u istom ili sličnom obimu, uz zapošljavanje novih radnika i seriju adaptivnih promena u smeru jačanja vitalnosti.

- Za 2024. godinu imamo u planu još dva nova proizvoda na kojima već radimo – otkriva za kraj vlasnica kompanije Micro BS.

M.V.A.

KUPOVINA NAMEŠTAJA ONLAJN SVE POPULARNIJA

Postoje odlučujući momenti u poslovanju koji prate važne odluke i mogu smer poslovanja okrenuti na dobru stranu ili pak na pogrešnu. U slučaju kompanije Modesta Optimum Solutions, koja se bavi trgovinom nameštajem, tepisima i opremom za osvetljenje, iskorišćen je momenat sve većeg trenda onlajn kupovine u Srbiji. Odluka da prodaja bude isključivo onlajn i ulaganja u vizuelni identitet sajta, pokazala se kao odličan poslovni potez.

- Jedan od presudnih faktora koji je uticao na rast kompanije je i dobra saradnja sa dobavljačima. Imamo mnogo dobavljača, među njima su i Melani Sofa OM, Matis, Jela, sa svima imamo blisku saradnju i njihove proizvode najviše i prodajemo – kaže Bojana Dolić, direktorka preduzeća Modesta Optimum Solutions.

Prema rečima naše sagovornice, korišćenje društvenih mreža u poslovne svrhe ubrzalo je

rast kompanije. Direktorka Modesta Italy Design iz Jagodine Jovana Milosavljević, inače bliska saradnica naše sagovornice, započela je i kreirala rad na društvenim mrežama i uključila i Bojanu Dolić u taj proces. Trud i rad koji su uložile na tom polju dao je odlične rezultate. Modesta Optimum Solutions zamenio je tradicionalni odlazak u salon nameštaja onlajn prodavnicom i ljudi su to prihvatili.

- Naši kupci su vrlo zadovoljni ovakvim načinom kupovine, a pre svega kvalitetom nameštaja, jer dobiju ono što su videli. Stekli smo njihovo puno poverenje i zbog toga imamo dosta preporuka. Dodatna vrednost je što nam ovakav način prodaje omogućava da plasiramo nameštaj širom zemlje. To je ono, između ostalog, što je doprinelo rastu firme – objašnjava Bojana Dolić i dodaje da im je onlajn trgovina obezbedila i konkurentne cene, na šta kupci itekako obraćaju pažnju. Kako kaže, drže niže cene od svoje konkurencije, pa i tu vide šansu za bolju prodaju.

Naravno, razviti i organizovati onlajn prodaju, a u ovom slučaju radi se o artiklima velikih dimenzija, predstavljalo je svojevrsan projekat koji su uspešno realizovali.

- Imamo dobar vozni park, i mi i sestrinska kompanija Modesta Italy. Zajedno sarađujemo kada su u pitanju velike isporuke, to nam je, takođe, olakšalo i ubrzalo poslovanje i dovelo do toga da sve funkcioniše kako treba. Možemo se pohvaliti i dobrim montažerima koji su kod nas obučeni – kaže Bojana Dolić i otkriva da prodavci koji se pojavljuju u objavama na Instagramu zaista rade u salonima nameštaja, a da se među njima često nađe i ona, iako je direktorka.

Kada su u pitanju planovi za budućnost, naša sagovornica ističe da se uvek nadaju boljem, očekuju rast, još bolju prodaju, a u planu je i otvaranje male prodavnice starih i jeftinijih modela nameštaja. Na putu ka uspehu pomaže im konstantna edukacija i praćenje trendova u delatnosti u kojoj posluju. M.V.A.

MONKING

ADEKVATNA ŠEMA POSLOVANJA MOŽE BITI PUT KA NAPRETKU KOMPANIJE

Građevinski sektor na našim prostorima poslednjih godina doživljava ekspanziju, posebno visokogradnja. Obim posla je uvećan, pa se u skladu sa tim javlja veliki nedostatak radne snage. U tom smislu, izdvojilo se građevinsko preduzeće Monking iz Beograda, koje od 2021. godine ubrzano raste i uspešno se bori sa mnogobrojnim problemima u ovoj delatnosti.

- Preduzeće Monking bavi se izvođenjem građevinskih radova visokogradnje, u pitanju su sve građevinske usluge, angažujemo oko sedamdesetoro ljudi, devet inženjera, tri tehničara, ostalo su građevinci raznih struka – priča Marko Ostojić, vlasnik i osnivač preduzeća Monking iz Beograda.

Prema rečima našeg sagovornika, preporuka je bio najčešći način dolaska do klijenata. Takođe, pojavljuju se i na tenderima, ali nisu u potpunosti orijentisani na javna nadmetanja, već 50 odsto poslova je saradnja sa privatnim investitorima i kompanijama.

- Težimo tome da nismo oslonjeni na jedan tip ugovora, odnosno jednog investitora, nego da smo prisutni u više različitih poslova, odnosno kompanija, kako bismo imali finansijski plasman sa različitih projekata – objašnjava Marko Ostojić.

On kaže da je njihovo poslovanje uspešno, između ostalog, zato što ne prave prekide u

realizaciji projekata, već ispunjavaju zacrtane rokove, što je u delatnosti izgradnje veoma važno.

- Da bismo to uspeli, morali smo da promenimo šemu poslovanja. Ranije smo bili mnogo oslonjeniji na podizvođače i manje firme, ali to se ispostavilo kao loše rešenje, jer te manje firme nisuiskusne i ne mogu da ispune zahteve na velikim projektima. Promenili smo strategiju i uveli dosta radne snage u naše redove. Tada smo primetili veliku promenu, bili smo u mogućnosti da ponudimo bržu i kvalitetniju uslugu. Postali smo pouzdaniji partner, jer se oslanjamo samo na naše resurse, tehnički smo potkovani i sami organizujemo posao. To je ono što nas je podiglo na viši nivo – kaže Ostojić i otkriva da svi investitori danas žele da znaju da će posao biti uspešno realizovan i da neće morati da prekidaju saradnju sa građevinskom kompanijom, što se u praksi često dešava.

Takođe je bitno naglasiti dvadesetogodišnje iskustvo našeg sagovornika u građevinskoj delatnosti. Nakon što je 2005. godine diplomirao na Građevinskom fakultetu, Ostojić se zaposlio u GP Zlatibor-gradnja Beograd, gde je napredovao do mesta tehničkog direktora. Kao čovek iz struke, razume potrebe investitora i lakše pronalazi tehnička rešenja.

Problem sa pronalaskom kvalifikovane radne snage je sveopšti, a posebno u sektoru građevinarstva. I preduzeće Monking se suočilo sa ovim izazovom. Odlučili su da, kao i mnogi

u ovoj delatnosti, i oni zaposle strance. Imaju radnike iz Turske, Indije, Nepala i Crne Gore. Potrebno je postaviti normu i objasniti im šta se od njih očekuje u poslu i koliko će za to biti plaćeni. Oni koji uspeju da ispune postavljene uslove, postaju stalni deo tima, kaže Ostojić i napominje da na taj način održavaju kvalitet izvedenih radova.

Ono što, ipak, ne mogu da lako reše, jer ne zavisi od njih, je neplaćanje i neispunjenje ugovornih obaveza investitora. Ovakve situacije su česte, sudski procesi spori. Jedino rešenje, da bi se opstalo u poslu, je rasporediti poslovanje na više frontova.

- Kao izvođač radova uvek smo pod pritiskom i nadzorom da radovi budu u ugovorenoj dinamici i ugovorenom kvalitetu, a sa druge strane imamo investitora koji samo treba da se bavi plaćanjem ugovorenih radova, ali čest je slučaj da ne ispunjava svoje obaveze. Tako dolazimo u situaciju da mi investiramo investitora, što je loše za naše finasije, strategiju preduzeća i napredak i predstavlja nešto što ne može lako da se reši – konstatuje Ostojić.

Planovi za budućnost preduzeća Monking zavise od situacije na tržištu i rizika koji postoje i koji odlučuju u kom će se smeru poslovanje razvijati. Naš sagovornik se nada konstantnom rastu, ali je u isto vreme svestan da je ovo oblast u kojoj mnoge stvari, koje su van njegove moći, odlučuju o tome u kojoj meri će se poslovati. M.V.A.

TRGOVANJE SA 30.000 TONA ŽITARICA GODIŠNJE

Miodrag Đilas iz Bačke Palanke 2012. godine osnovao je firmu MSJ koja se isprva bavila proizvodnjom gotove hrane za domaće životinje da bi kako je posao rastao proširila svoju delatnost, najviše na trgovinu žitaricama.

- Kompanija danas poseduje svoje silose, skladištene prostore, podna skladišta i bavi se trgovinom žitarica naveliko radeći sa najvećim kompanijama. I dalje imamo proizvodnju stočne hrane, ali ona više ne zauzima najveći udeo u poslovanju. Takođe imamo i tri naše stočne apoteke, a naš proizvod, koncentrat, prodaje se u još pet poljoprivrednih apoteka – kaže Đilas.

On ističe da je osnovni posao danas vezan za ugovaranje i organizaciju proizvodnje, kao i trgovine naveliko, a kako kaže “godišnje trguje 25 do 30 hiljada tona pšenice, soje, kukuruza, uljane repice...”.

Naš sagovornik ističe da su za brzi rast njegove kompanije u prethodnim godinama presudni faktori bili to što je “ušao na veliko u proizvodnju i što je svoje dugogodišnje saradnje podigao na viši nivo, kao i činjenica da povećao obim posla sa nekim stranim firmama”.

- Mnogo mi je olakšavalo to što se u ovom našem biznisu puno toga radi na avanse i brzi protok novca, te mi je to omogućilo da budem likvidan na tržištu, da kupujem puno robe i da stičem poverenje pretežno poljoprivrednih proizvođača sa kojima radim dve trećine svog poslovanja, dok se jedna trećina još uvek bazira na trgovini i saradnji sa nekim manjim zadrugama i manjim firmama u istoj branši – navodi.

Sa druge strane, tokom perioda brzog rasta



FOTO: PIXABAY

ove kompanije postojali su i otežavajući faktori, a prema njegovim rečima, to su bile posledice krize, zatim zabrana izvoza, koja je čak izazvala i određenu vrstu nelikvidnosti na tržištu. Kada je reč o poljoprivredi, otežavajući faktor koji uvek postoji jesu nepredviđeni vremenski uslovi, koji mogu da utiču na celokupan posao.

Govoreći o periodu pred nama, Đilas kaže da će raditi na tome da se “trend rasta njegove kompanije nastavi”, iako je “jasno da brzorastući period ne može dugo da traje”.

- Očekujem da ćemo da rastemo i dalje, ali isto tako verujem da je dostignut jedan nivo koji sada treba održavati u tom smislu. Siguran sam da neću naglo ulaziti u investicije, ali ću oprežno da širim poslovanje, pa ako se ukažu neki poslovi sigurno neću bežati od njih, ali sve u skladu ‘back to back’ poslovanja, sigurne naplate, prodaje, sigurne kupovine, bez nekog kockanja sa cenama žitarica – ističe.

Govoreći o nedostatku radnika, problemu koji je izražen u našoj zemlji, Đilas ističe da je

“veoma teško pronaći odgovornog radnika koji se prema poslu ophodi domaćinski, iako su poslodavci za takav angažman spremni dobro da plate.” On navodi da budućnost svoje firme vidi u proširenju skladišnih kapaciteta, širenju delatnosti, kao i efikasnijem poslovanju u smislu povećanja protoka i boljih sredstava za rad. Iako se još uvek nije usuđivao da bude direktan izvoznik, Đilas ističe da će u budućnosti “sigurno ići i na taj korak”. Konkurencija u ovoj delatnosti je velika, ali je najvećim delom i lojalna, te sa te tačke gledanja, naš sagovornik nema problema.

MSJ je porodična firma, u čiji rad i vlasničku strukturu su pored našeg sagovornika uključeni i njegovi brat i sestra. Đilas ističe da rad u porodičnoj firmi ima i olakšavajuće i otežavajuće okolnosti, ali da “ako je dogovor dobar nema većih problema”.

- Niko se neće korektnije, poštenije i kvalitetnije odnositi prema poslu od porodice – zaključuje Miodrag Đilas.

M.V.

NEWPRESS

ZA USPEH POTREBNE ADEKVATNE ODLUKE MENADŽMENTA

Kompanija Newpress iz Smedereva bavi se proizvodnjom i uslugama u oblasti grafičke industrije. Njene osnovne delatnosti obuhvataju grafički dizajn i pripremu za štampu, štampu, knjigovezačku doradu i izdavaštvo. Firma je osnovana 2004. godine kao samostalna zanatska grafička radnja, a već od 2005. godine prešla u moderno grafičko preduzeće.

- U oblasti štampe pružamo usluge ofset, digitalne, UV digitalne i solventne štampe, laserske gravure, direktne štampe na tekstilu (DTG) i štampe sa preslikačima (DTF) – objašnjava Aca Simić, direktor i vlasnik preduzeća Newpress.

Prema rečima našeg sagovornika, postoji više faktora koji su uticali na ubrzan razvoj kompanije. Na prvom mestu je stručan kadar, zatim saradnja sa inostranim klijentima koji su pomogli da kvalitet proizvoda i usluge bude na višem nivou, kao i konstantna ulaganja u nove mašine i opremu. Ipak, presudan faktor su bile adekvatne i prave odluke menadžmenta.

- Opređenje da se bavimo uslugama iz oblasti grafike se nametnulo samo po sebi, s obzirom na to da sam po struci grafički inženjer sa radnim iskustvom od 15 godina u državnoj štampariji. Ta činjenica je bila naš ključ uspeha – ističe.

Za Newpress najveći pokretači u poslovanju su klijenti, renomirane kuće iz zemlje i ino-

stranstva koje su im ukazale poverenje i prepoznale u njima pravog partnera-dobavljača na duže staze sa kojima je saradnja besprekorna. Ipak, na njihovom putu do uspeha bilo je i poteškoća.

- Jedna od prepreka koju je trebalo prevazići jeste nelojalna konkurencija – konstatuje Simić.

Newpress veliki akcenat stavlja na stručnu obuku i usavršavanje mladog kadra kao i očuvanje zdravog radnog okruženja i jačanje timskog rada. Jedan od glavnih planova kompanije u bližoj i daljoj budućnosti je da održi nivo kvaliteta pruženih usluga i proizvoda, da nastave da kontinuirano prate nove tehnologije u grafičkoj industriji i obnavljaju mašinski park.

M.V.A.

NEDOSTATAK KVALITETNIH RADNIKA VELIKA PREPREKA U POSLOVANJU

Preduzeće Novi grad - inženjering osnovano je 2005. godine. Na njegovom čelu je Dragoslav Milićev, po struci građevinski tehničar sa četrdesetogodišnjim iskustvom u oblasti građevinskih radova. Za Biznis.rs Milićev je govorio o poteškoćama sa kojima se suočava kao prvi čovek u preduzeću i kako ih prevazilazi.

- Bavimo se uređenjem zelenih površina, izradom parkovskog mobilijara i aluminijumske, PVC stolarije i drvene stolarije – kaže Milićev i objašnjava da je rast cena doneo i skok u rezultatima poslovanja.

Prema njegovim rečima, na tržištu postoji

velika potražnja za uslugama koje Novi grad - inženjering može da ponudi. Međutim, problem predstavlja nedostatak radne snage.

- Nema radne snage, to je nešto o čemu se malo priča, 40 odsto ljudi je otišlo preko i samim tim raste potražnja – konstatuje Milićev i dodaje da posao izrade aluminijumske stolarije ne može da radi priučen čovek, već je za taj posao potrebno ozbiljno iskustvo, zbog čega takvi majstori najčešće skupo naplaćuju svoje usluge. Kako ističe, u nedostatku ljudi on vozi kamion, pa je “onda jasno koliko je sati”.

I kada dođe do nekog radnika, to je samo pomoću preporuke. Iako su se mnogo puta oglašavali, nisu na taj način uspevali da nađu kandidate koji im odgovaraju.

- Naše radno vreme je deset sati, radi se subotom, potrebni su nam ljudi koji mogu da izdrže takav tempo – objašnjava Milićev.

Da bi opstali na tržištu i poboljšali prihode, počeli su da rade stolariju i tako zaokružili ceo proces. Za ovim radovima je potražnja velika, a opet se stiže do iste prepreke – nedostatak radnika. To je problem koji muči sve u ovom poslu, konstatuje.

Načelo kojim se naš sagovornik vodi je da je važno vredno raditi i biti uporan. Plan za naredne godine je da opstanu i da napreduju istim tempom.

- Rad, upornost, nema odustajanja, treba ići samo napred i onda kada je najteže. Sve se pobeđi – ističe Dragoslav Milićev. M.V.A.

OKTOPAZ

ANGAŽOVANJE KONSULTANATA ZA UPRAVLJANJE GRAĐEVINSKIM PROJEKTIMA DONOSI BROJNE BENEFITE

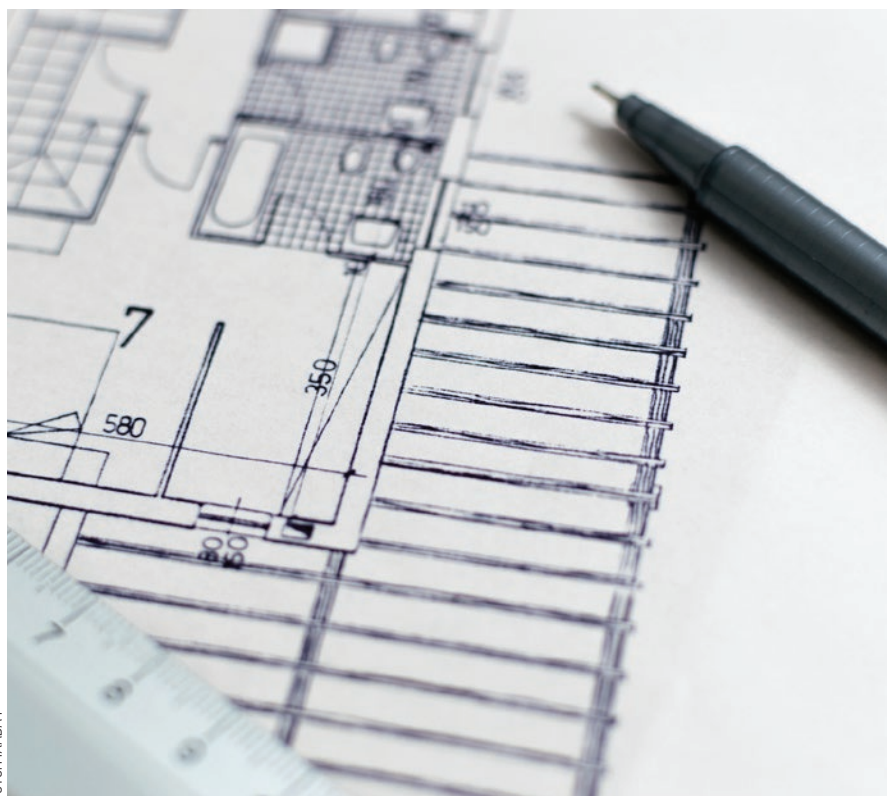
Preduzeće Oktopaz iz Beograda postoji od 2010. godine. Iskustvo zaposlenih u oblasti projektovanja i izvođenja građevinskih radova pomaže investitorima da ostvare uštede i ubrzaju proces izgradnje.

- Naša krovna usluga je upravljanje projektima u ime investitora koji planira izgradnju ili već izvodi objekte. Ostale naše usluge mogu biti u sklopu upravljanja projektom ili samostalne: stručni građevinski nadzor, analiza stanja objekta i lokacije, upravljanje projektovanjem i tehnička kontrola, tehnički pregled i prijem, koordinacija bezbednosti i zdravlja na radu i supervizija projektnog finansiranja – kaže Dragan Popović, direktor i vlasnik firme Oktopaz.

Prema njegovim rečima, investitori u oblasti izgradnje nekretnina ne moraju biti stručno osposobljeni za upravljanje investicionim projektom. Štaviše, često je reč o stručnjacima iz drugih industrijskih oblasti. Zato su im na raspolaganju konsultanti, koji učestvuju u realizaciji projekta štiteći interese investitora.

- Investitori prepoznaju profesionalnost, iskustvo, ozbiljnost i posvećenost poslu. Za cenu koja čini mali procenat ukupne investicije, angažujući Oktopaz investitor dobija pouzdanog partnera, koji se stručno i savesno stara o projektu – objašnjava Popović.

Ponuda konsultantskih usluga u oblasti razvoja nekretnina logična je posledica znanja i



iskustva vodećih inženjera Oktopaza na drugim projektima, uspešno završenim u zemlji i inostranstvu za poznate svetske kompanije specijalizovane za ovu vrstu usluga, kaže Popović.

- Oktopaz je učestvovao u realizaciji projekata širom Srbije, od Pirota do Sombora. Pažljiv izbor iskusnih inženjera arhitektonske, građevinske, elektro, mašinske i drugih potrebnih struka pokazao se ključnim za uspeh – ističe Popović.

Naš sagovornik smatra da je u ovom tre-

nutku tržište stabilno i ima dosta građevinskih radova, što je osnovni tržišni preduslov za uspešan nastup konsultantske kompanije u oblasti razvoja nekretnina.

- Najveća prepreka je nedovoljna obaveštenost investitora o benefitima koje donosi angažovanje konsultanta. Naime, koristeći usluge Oktopaza, investitor ostvaruje merljive dobitke. To su finansijske uštede, visok kvalitet radova i dostizanje postavljenih rokova izgradnje – zaključuje vlasnik Oktopaza.

M.V.A.

U POSLU MORATE BITI TAČNI, PRECIZNI, A PRE SVEGA ODGOVORNI

Nakon višedecenijskog iskustva u vođenju poslovanja, Milan Rosić iz Plandišta 2006. godine osnovao je svoju firmu Polimer commerce, koja se bavi proizvodnjom ambalaže od plastike za prehrambenu industriju. U godinama za nama ova firma ostvarila je brzi rast, a njihovi proizvodi koriste se u osam evropskih zemalja.

Za uspeh svake, pa i njegove kompanije, Rosić ističe da je najvažnije “da znate to što radite, ali i da dobro poznajete tržište, središtu, kupce”.

- Mi radimo sa velikim kompanijama u oblasti hrane i tu morate biti pouzdan partner i ispunjavati sve propisane uslove i zahteve. Morate biti tačni, precizni, ispunjavati sve standarde koji se traže. Svega je bilo u periodu brzog rasta kompanije, i otežavajućih, ali i pozitivnih faktora koji su uticali na rad firme. Situacija u svetu nalaže svakodnevno praćenje cena energenata i materijala, normalno koliko je to dostupno i predvidivo – kaže Rosić.

On napominje da je u poslu veoma važno i kako se ophodite prema radnicima, sa koliko poštovanja i uvažavanja.

- Teško je pronaći radnike, naročito određenog profila, iako imamo više molbi za zaposlenje svakodnevno. To što smo u maloj sredini kakva je Plandište sigurno je jedan od otežavajućih faktora. Mi imamo 35 zaposlenih radnika u firmi, dok pravne i knjigovodstvene poslove vode služba i agencija koje unajmljujemo – kaže naš sagovornik.

Govoreći o godinama koje nam tek dolaze, Rosić veruje da će se rast nastaviti i to između pet i deset odsto.

- Ove godine imamo već ugovorene poslove, te ne verujem da može biti lošija. Imamo novu opremu, kao i novu halu, i veće kapacitete za neke nove proizvode. Vode se razgovori oko potencijalnih ulaganja – kaže on.

Svoje proizvode u ambalažu kompanije Polimer commerce danas pakuju fabrike iz Austrije, Rumunije, Makedonije, Nemačke, Grčke i Hrvatske, a izvozili su i u Ujedinjene Arapske Emirate.

Iako je u pitanju porodična firma, u kojoj pored Milana Rosića radi i njegov sin, onog trenutka kada radno vreme počne, profesionalnost i odgovoran odnos prema poslu u potpunosti uzimaju primat nad familijarnim odnosima.

- Onog trenutka kada uđemo na kapiju firme, mi imamo neke obaveze koje su važne za sve nas i svi naši zaposleni znaju da tada vlada čisto profesionalni odnos. Jeste ponekad teško dogovoriti se, ali to je jedini način da može da se funkcioniše. Kada izađemo sa posla, tada je druga priča – iskren je naš sagovornik.

Govoreći o uspehu u poslu, on ističe da je najvažnije biti odgovoran – prema sebi i svima.

- Morate poštovati kupce, dobavljače, radnike, nikome ne smete ostati duži. Morate znati to što radite i isto tako biti svesni da je svaki dan nova priča i da svaki dan morate planirati za sutradan i držati se toga. Svašta može da se desi i nikada ne možete sve kontrolisati, uvek neko može da vam pokvari poslovni rezultat. Uvek se neko diže i neko propada, to je živa stvar, zato stalno morate imati i pratiti što više informacija o svakom kupcu ili dobavljaču, u meri u kojoj je to dostupno. Poštovati i ceniti svoju firmu bez obzira na veličinu, poštovati sebe, držati do časti i obraza. Takođe, možemo istaći da smo kao firma veliki donator za udruženja i dešavanja u našoj zajednici i šire, o čemu govori više od 80 zahvalnica – kaže Rosić. M.V.

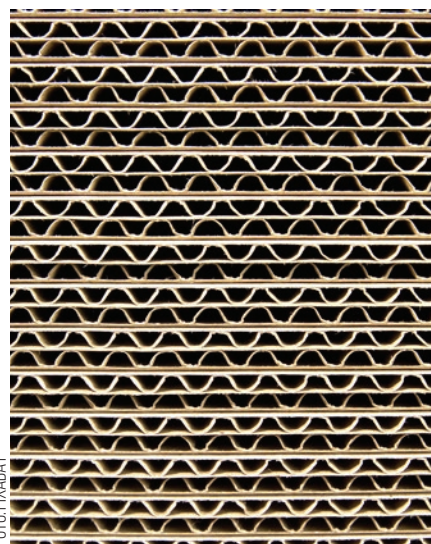
SAN-ART

KUTIJE ZA SVE POTREBE

Kada je napustio firmu koja se bavila proizvodnjom privrednih vozila, Nebojša Janićijević je želeo da se oprobao u poslu preduzetnika. Pre nego što je osnovao preduzeće San-Art i opredelio se da njegova delatnost bude proizvodnja kartonskih kutija koje se koriste u auto-industriji, detaljno je ispitao tržište. Rezultati su pokazali da u okolini Kragujevca, a i šire, postoji potreba za ovim proizvodom. U pitanju je 2015. godina, a devet godina kasnije preduzeće San-Art se može pohvaliti da ima epitet brzorastuće kompanije.

- Pre devet godina smo pokrenuli proizvodnju kartonske ambalaže tj. kartonske kutije za sve namene. Naši najveći kupci su proizvođači auto-komponenti, kompanija FCA Srbija (Fiat) i njeni kooperanti. U naše kutije pakuju delove koji dalje putuju širom sveta, u sve njihove filijale u Evropi i Americi – objašnjava Janićijević.

Kutije zahtevaju izradu po određenim standardima koje San-Art uspeva da ispuni i koji zadovoljavaju sve potrebe automobilske industrije, kako po kvalitetu, tako i po svim ostalim karakteristikama. Osim proizvodnje kutija za



auto-delove, imaju i klijente kojima je njihov proizvod potreban za pakovanje drugih vrsta artikala, kao što su prehrambene namirnice, salvete, boce, sokovi i još mnogo toga, pa ne čudi da je njihov moto “mi uvek imamo kutiju za vas”.

Janićijević je po struci mašinski inženjer i ova činjenica mu pomaže u poslu, jer se proizvodnja kutija oslanja na mašine. Osim in-

ženjerskog znanja, kontakti koje je stekao na prethodnim poslovima takođe su mu omogućili da bude u ovom biznisu.

- Plasman naših proizvoda širimo zahvaljujući tome što nas postojeći klijenti preporučuju i tako dolazimo do novih kupaca. Povećavamo proizvodnju, zapošljavamo nove radnike. Izdvajamo nas, pre svega, odnos prema kupcima, koji to prepoznaju i traže nas – ističe i dodaje da su kvalitet, dobra cena, poštovanje rokova i pouzdanost ono što kupci žele, a u San-Artu se trude da budu takvi.

Zaposleni koji dođu u San-Art uglavnom ostaju u firmi jer su zadovoljni uslovima rada. Menadžment prati trendove po pitanju visine plata. Sve obaveze prema državi, radnicima, dobavljačima, obavljaju na vreme i to je ono što je, takođe, pokazatelj njihovog uspeha, smatra Janićijević.

- Početkom ove godine smo zaposlili još dva radnika. Želimo da taj trend brzorastuće kompanije nastavimo i s obzirom na to da smo podstanari u poslovnom prostoru, želja i ideja nam je da imamo sopstvene proizvodne hale. To je plan čija realizacija je namenjena za ovu godinu – konstatuje za kraj. M.V.A.

PORODIČNI BIZNIS SA STOTINU GODINA ISKUSTVA

Jovan Nikolić Njegovan peto je koleno u svojoj porodici koje se bavi ugostiteljstvom. Ovaj mladi preduzetnik jedan je od vlasnika nadaleko poznatog restorana Sokače u Novom Sadu.

Za ugostitelja nema veće pohvale i snažniji pokretač od zadovoljnog gosta koji se uvek vraća, a prema rečima Nikolić Njegovana, ovaj restoran ugostio je najpoznatije ljude starog i novog vremena. Restoran Sokače u prethodnih nekoliko godina ostvario je brz razvoj, a naš sagovornik ističe da su za to zaslužne inovacije koje su uvedene.

- Inovacije se svakodnevno uvode, ali u našem poslu to može da bude samo u smislu forme. Suštinu nismo dirali, naši potrošači su naši potrošači iz razloga što uvek žele da dobiju ono što mi jesmo. Igrali smo se sa formama, tu smo vršili izmene, dopunjavali, ali nismo menjali ponudu, ono što je u ponudi već 20 godina – to nije taknuto – ističe Nikolić Njegovan.

On dodaje da ono po čemu je ovaj restoran nadelako poznat jeste roštilj i da su se mnogi gosti, upravo zbog kvaliteta i načina kako ga spre-

maju, u prethodnim godinama postali stalni.

Period pandemije korona virusa bio je izazovan za mnoge ugostitelje. Međutim, menadžment i zaposleni restorana Sokače te mesece su, na inicijativu Jovanove majke Milane Nikolić, prebrodili tako što su se okrenuli humanitarnim aktivnostima i svakog dana spremali 25 obroka za najugroženije sugrađane starije od 65 godina.

- To je održalo tonus restorana, niko nije otpušten zato što su svi bili angažovani, nista od lagera i robe nismo bacili, a bili smo socijalno aktivni i angažovani, i sve smo to uklopili u jednu lepu priču koja je na kraju ispala i humanitarni rad, iako nam to nije bio cilj. Nama nije bio cilj da budemo humanitarci, već da ne otpuštamo radnike, te su tako konobari primali porudžbine, šankeri vršili dostavu tih obroka, a kuvari su kuvali, namirnice nisu bačene, a koristilo je onima kojima je bilo potrebno – kaže naš sagovornik.

Govoreći o problemu nedostatka radnika, Nikolić Njegovan kaže da oni takvih problema nemaju.

- Nije teško pronaći radnike i verujem da u Srbiji, u jednom Novom Sadu, Beogradu, ako iole vrediš, u startu ćeš imati 40 ljudi oko

sebe. Ako vrediš – tržište će to prepoznati. Iako mi tražimo radnike, jako mi je važno da oni nisu samo po formi angažovani nego da su moji istomišljenici po delovanju – ističe naš sagovornik.

Svoj restoran u budućnosti Nikolić Njegovan vidi kao mesto koje će dobiti karakteristiku kulturnog dobra i čije će postojanje i rad biti u interesu nekim višim instancama.

- Ove godine punimo sto godina ugostiteljstva u porodici i ja kao peto koleno imam zadatak da Sokače ostavim kao simbol grada i mesto koje je kulturno dobro – ističe.

Upitan kako trajati tako dugo i biti uspešan u poslu, naš sagovornik kaže da je važno biti pre svega koncentrisan i imati jasan plan.

- Apsolutnom koncentracijom, pod punom privrženosti, nepokolebljivošću i doslednošću od primarne misli kada si krenuo u posao, da tu misao guraš kroz ceo posao. Ono što je bio razlog zašto si pokrenuo posao mora da bude razlog zašto se budiš svaki dan da bi to sve imalo izgled onoga što si teo da postigneš. Ako menjaš plan, tu nešto nije u redu, znači da praviš kompromise, a oni su diplomatski naziv za izgubljenu bitku – zaključuje naš sagovornik. M.V.

SREDNJA ŠKOLA NIKOLA TESLA

PRVO ŠTO MLADI TREBA DA SAVLADAJU JE DA UČE I DA BUDU DOBRI LJUDI

Srednja škola Nikola Tesla iz Tutina već šestu godinu okuplja najbolje učenike iz ovog mesta koji svoje školovanje žele da nastave u domenu privatnog obrazovanja. Pored toga što je opremljena modernim tehnološkim uređajima, ova škola privlači pažnju svršenih osnovaca i njihovih roditelja i zbog širokog spektra obrazovnih profila iz sledećih oblasti: zdravstvo i socijalna zaštita, saobraćaj, geodezija i građevinarstvo, šumarstvo i obrada drveta, trgovina, ugostiteljstvo i turizam, elektrotehnika.

Prema rečima direktora Zorana Markovića, o kvalitetu škole najbolje govori podatak da se godišnje prima 30 učenika, a ove godine ih se prijavilo čak 200. Školu trenutno pohađa 120 učenika – u svakom razredu po njih 30.

- Mi smo jedina privatna škola u Tutinu i naš kvalitet se sada već izuzetno prepoznaje. Pored učenja i uspeha đaka, veliku pažnju obraćamo na disciplinu i bezbednost dece – kaže Marković.

Uspeh svake škole meri se i po tome sa koliko lakoće će se svršeni srednjoškolci zaposliti u svojoj struci, a naš sagovornik kaže da to za njihove đake ne bi trebalo da bude problem.

- Imamo lepu saradnju sa nemačkim firmama, u koje naši đaci, ukoliko žele, odlaze prvo na volontiranje, pa se zatim zapošljavaju – ističe naš sagovornik.

Iako privatna škola izuzetno dobro posluje i spada u brzorastuće kompanije, prema rečima direktora, do daljeg širenja kapaciteta neće doći.

- Škola se neće širiti zato što su nam za to potrebni veći kapaciteti, veća zgrada. Nama osnovni deo čini medicinska škola i imamo nekoliko učenika u saobraćajnoj, dok ostali pohađaju nastavu vanredno – kaže.

Marković, koji ima vojni čin rezervnog majora, naglašava da je raditi sa decom u današnje vreme izuzetno izazovno, naročito kada se i roditelji mešaju u rad prosvetnih radnika. U školi koju vodi insistira na disciplini i vrlo često u tom procesu uključuje i njihove porodice.

- Savet mladima bio bi da uče i da budu dobri ljudi. Kada je neko dobar čovek on može



mного toga – istakao je i dodao da je za uspeh u poslu i životu najvažnije „biti uporan, radan, disciplinovan i pošteno raditi posao”.

M.V.

U INOSTRANSTVU NAŠA ROBA MORA BITI BAR 20 Odsto BOLJA DA BI NAŠLA SVOJ PUT NA OVA TRŽIŠTA

Preduzeće Seeds House iz Zrenjanina od 2014. godine bavi se proizvodnjom, doradom i pakovanjem semena. Ceo proizvodni asortiman, koji se najvećim delom uzgaja u Banatu i manjim delom u Sremu i Bačkoj, završava na inostranom tržištu. O tome kakav je bio razvoj ovog preduzeća, za Biznis.rs razgovarali smo sa direktorom i vlasnikom Dušanom Mijokovićem.

Prema rečima našeg sagovornika, za ubrzan razvoj firme zaslužan je tim mladih i perspektivnih ljudi, koji doprinose svojom energijom, entuzijazmom, na čelu sa Mijokovićem, koji se trudi da kompaniju formira na pravim načelima. U preduzeću Seeds House od ukupno osmoro zaposlenih, četvero inženjera poljoprivredne struke nadzire posao i stara se o ovoj veoma specifičnoj proizvodnji.

- Naravno, na prvom mestu je plasiranje

kvalitetnog proizvoda – ističe Mijoković i otkriva da je Seeds House vezan za proizvodnju semena lucerke u Italiji, koja je najveći proizvođač ove leguminoze. Dugo prisutvo i iskustvo na evropskom tržištu danas im pomaže u poslovanju.

Objašnjava da je u pitanju kulminacija dugogodišnjeg poznavanja i rada na inostranom tržištu.

- Vremenom je došlo je do filtriranja tržišta i sada radimo samo sa odabranim kompanijama sa kojima želimo da sarađujemo i u budućnosti. Mogu slobodno reći da sam ponosan na nivo odnosa koji je ostvaren sa kooperacijom, poljoprivrednim proizvođačima i inostranim kupcima – ističe Mijoković.

Izlazak na inostrano tržište je veliki pokretač za svaku firmu, ali i prepreka u isto vreme. U poljoprivrednoj delatnosti EU je veoma rigorozna prema proizvodima iz naše zemlje. U kompaniji Seeds House posvećenost kvalitetu je bila na prvom mestu, jer je to bio jedini način da se osvoji tržište Evrope.

- EU kompanije štite svoj poslovni ambijent različitim normama propisa za robu iz uvoza, a koje ne važe za njihove članice. Na francuskom ili italijanskom tržištu naša roba mora biti bar 20 odsto boljeg kvaliteta, da bi pronašla svoj put – konstatuje.

Dosadašnji rast kompanije bio je zadovoljavajuć i može se reći da su dostigli tačku stabilnosti, kaže Mijoković. Ipak, ne žele tu da se zaustave, već naredne godine očekuju dalje širenje i rast poslovanja.

- Postoje izvesni projekti koje bi voleli da realizujemo u budućnosti, pre svega mislim na manja pakovanja naših proizvoda, koja bi svojim dizajnom (ambalažom) i premium kvalitetom semena mogla da upotpune naš proizvodni program. Takođe, želimo da pospešimo razvoj mladih naučnih radnika kao i stvaranje novih sorti. Smatramo da kompanija može uspešno da posluje samo ako ostvari pravu konekciju između nauke i proizvodnje, odnosno naučnog i praktičnog – navodi za kraj Mijoković.

M.V.A.

STANDARD LOGISTIC

INTEGRISAN PRISTUP LOGISTIČKIM REŠENJIMA

Firma Standard Logistic specijalizovana je za pružanje logističkih usluga u železničkom transportu, sa akcentom na transport naftnih derivata širom Evrope. Takođe, poseduje čerku firmu koja je aktivna kao privatni železnički operater u Srbiji. Ova struktura omogućava joj da osigura vuču vagona unutar teritorije Srbije, pokrivajući na taj način sve segmente lanca snabdevanja.

- Pretežno raspolazemo sa železničkim cisternama za propilen, LPG i dizel, pa je ta roba najviše zastupljena u našim transportima. Pored toga, radimo i na prevozu ostalih naftnih derivata, kao što su benzin, mazut, butan... U našoj organizaciji je vršen i transport automobila, ali i robe iz poljoprivredne industrije, kao što je koncentrat, drvo itd. Kako bismo zadovoljili sve specifične upite koje dobijamo, radimo na dizajniranju individualnih ponuda – objašnjava Milen Đokić, generalni direktor preduzeća Standard Logistic.

Svojim klijentima nude različita rešenja, prilagođena njihovim zahtevima, od transporta malih grupa vagona do kompletnih vozova, ali i organizaciju pretovara robe na terminalima u Poljskoj (na granici sa Belorusijom) i u Mađarskoj (na granici sa Ukrajinom), sa kojima imaju višegodišnju saradnju.



FOTO: FREEPIK

Standard Logistic pruža i usluge drumskog transporta. Poseduje sedam kamiona, s namerom da se poveća broj vozila kako bi ovaj vid transporta bio zastupljeniji. Presudan faktor ubrzanog rasta ove kompanije je integrisani pristup logističkim rešenjima, što omogućava efikasan i pouzdan transport robe, uz poseban fokus na segment naftnih derivata. Takođe, ovo je jedna od retkih firmi u Srbiji koja poseduje sopstvene vagona.

- Kombinacija inovativnog pristupa, sveobuhvatnog poznavanja tržišta i prilagođavanja potrebama klijenata ključni su faktori koji su nam omogućili da ostvarimo ubrzan rast – ističe Đokić i dodaje da su kroz temeljno istraživanje tržišta identifikovali praznine u ponudi logističkih rešenja.

Prema njegovim rečima, kombinacijom ekspertiza kompanijinih stručnjaka oblikovali su rešenje koje zadovoljava specifične potrebe klijenata.

- Kako bismo imali što bolju kontrolu, implementirali smo softver, sistemski prilagođen našim potrebama, koji optimizuje performanse u realnom vremenu. Softver objedinjuje sve procedure u radu i omogućava sinhronizovanu analizu i obradu podataka, kako u finansijskom, tako i u logističkom pristupu. Pored toga, uspostavili smo mobilni tim čiji je zadatak rešavanje problema na terenu, uključujući popravke vagona i slične situacije – objašnjava Đokić i otkriva da im je pokretač rastuća potražnja na tržištu za efikasnim i održivim logističkim rešenjima. Ipak, suočili su se i sa značajnim preprekama tokom razvoja. Regulativni izazovi, konkurencija i operativni rizici samo su neke od prepreka koje je trebalo savladati. Takođe, transportna ograničenja izazvana korona virusom, uticala su na finansijske gubitke. U narednim godinama očekuju nešto umereniji rast, a u planu su dalja ulaganja u tehnološka unapređenja, proširenje ponude i jačanje prisustva na tržištima Evrope, kao i proširenje tima.

- Naša strategija je da nastavimo prilagođavanje tržišnim trendovima i izgradnju dugoročnih partnerstava sa klijentima – konstatuje Milen Đokić.

M.V.A.

POSTAVLJANJE HIDROIZOLACIJE – JEDAN OD NAJODGOVORNIJIH POZIVA U GRAĐEVINARSTVU

Nakon dugogodišnjeg iskustva u sferi hidroizolatorskih poslova, Miloš Stanić je 2000. godine otvorio sopstveno preduzeće Stanmil i nastavio da posluje u istoj delatnosti. Počeci nisu bili laki, ali upornošću i velikom odgovornošću uspeva da iz godine u godinu uveća poslovanje kako finansijski, tako i po broju zaposlenih. Sa Stanićem smo za Biznis.rs pričali o prirodi njegovog posla, kao i o tome šta mu je pomoglo da ubrzano širi svoje poslovanje.

- U poslove hidroizolacije spadaju izolacije temelja u zgradama, izolacija kupatila, tera-

sa, ravnih krovova i raznih drugih pozicija. Materijali za izradu hidroizolacija su uglavnom bitumenski proizvodi, PVC, TPO membrane, polimer cementi, poliuretani itd. – objašnjava Stanić i konstatuje da je postavljanje hidroizolacije jedan od najzahtevnijih poziva u građevinarstvu.

Kako kaže, ako se desi bilo kakav propust, od strane radnika ili mašina, to se neće videti prilikom gradnje, već se kasnije pokaže u vidu curenja vode u štice prostorije. Tad je skoro nemoguće pronaći problem, s obzirom na to da je već sve pokriveno zaštitnim pozicijama.

- Garancije za ovako izvedene radove se daju na period od deset godina, a daje ih jedino izvođač što samom činjenicom posao čini

izuzetno stresnim i mora se svakodnevno kontrolisati svaki korak kako bi se svi uočeni problemi sveli na minimum i na vreme sanirali – konstatuje Stanić i dodaje da je za ovu vrstu delatnosti najbolje imati do desetak zaposlenih kako bi se sve kritične pozicije lakše nadzirale.

Smatra da uspeh preduzeća Stanmil, između ostalog, leži i u činjenici da je od strane države poslednjih godina bilo brojnih investicija, pa samim tim i posla za sve odgovorne izvođače. Stanić se trudio da te okolnosti iskoristi svojim radom.

- Na tenderima ne učestvujem, već sve poslove dobijam od svojih uigranih investitora pred kojima sam svojim radom stekao poverenje – ističe Stanić. M.V.A.

STEPCON

RAST SRAZMERAN VELIČINI PRIHVACENOG RIZIKA

Stručnost, znanje, entuzijazam, kao i preuzimanje rizika učinili su da građevinska firma Stepcon, specijalizovana za izgradnju mostova, za sedam godina postane jedna od uspešnijih u svojoj delatnosti. Vlasnica ove brzorastuće kompanije Sanja Dejanović-Raičević koja se u ovoj delatnosti obrela tako što je rasla uz oca koji je bio građevinski inženjer sa neverovatnom snagom i energijom u poslovanju. Ističe da je pozitivan faktor u periodu razvoja kompanije bila velika količina infrastrukturnih projekata, pre svega „značajan broj kilometara auto-puteva koji se grade poslednjih godina“, te da je i tržište bilo „plodonosno u smislu mogućnosti ugovaranja radova“. Sa druge strane, deficit radne snage već duže vreme je jedan od najvećih ograničavajućih faktora u celom regionu.

- Problem postoji kako sa kvalifikovanim radnicima, tako i sa inženjerskim kadrom. Mladi inženjeri koji tek završavaju fakultete nisu svesni da im za jednog ozbiljnog i samostalnog inženjera nedostaju godine iskustva koje se stiče samo u praksi, te očekuje nerealno dobre početne uslove. Sa druge strane, veliki broj projekata koji su u toku im daju mogućnost da pregovaraju i šetaju od firme do firme. Iskusniji inženjeri srednje generacije su ili otišli u inostranstvo ili su u većim kompanijama gde mogu da dobiju bolje uslove u odnosu na uslove koje smo mi kao mlada firma u periodu razvoja mogli da ponudimo.

Postoji i treća grupa starijih inženjera pred penzijom čije iskustvo je dragoceno, ali tu postoji problem sporijeg načina rada i slabijeg znanja rada na računaru, bez čega se danas ne može – ističe Dejanović-Raičević.

Govoreći o tome kako su se kao mlada firma našli i među brzorastućim kompanijama, naša sagovornica ističe da je „građevina specifična delatnost, u tom smislu što su ozbiljni građevinski projekti uglavnom velike vrednosti.“

- Naš brzi rast leži upravo u tome što smo od samog početka ciljali na velike i ozbiljne projekte, samim tim i veće vrednosti, ali i većih rizika. Najveći početni kapital naše firme bio je taj što smo mi kao vlasnici već bili na takvim projektima, radeći u velikim građevinskim sistemima pre osnivanja sopstvene firme, pa se nismo plašili izazova takvih projekata – poručuje.

Presudan faktor da firma Stepcon ostvari izvanredan rezultat prethodnih godina bio je, prema rečima vlasnice, prihvatanje rizika, koji su ponekad bili i ekstremnih razmera.

- U Crnoj Gori smo na pruži Beograd-Bar imali vatreno krštenje na projektu rehabilitacije 19 mostova u neverovatno teškim uslovima rada. Gledajući kroz sve što smo prošli na tom projektu, shvatam da smo imali priliku da taj projekat ugovorimo samo zato što niko nije hteo toliko da rizikuje. Drugi veliki izazov koji smo prihvatili na samom početku bio je projekat izgradnje dva mosta dužine preko 400 metara na obilaznici oko Beograda. Ugo-

varanje tako ozbiljnog projekta u trećoj godini poslovanja firme i sa godišnjim prihodom višestruko manjim od vrednosti ugovorenog posla bilo je ekstremno rizično. Da bismo dobili garanciju za dobro izvršenje posla morali smo da založimo sve što smo imali od ličnih nekretnina. Meni su roditelji izašli u susret i dozvolili da stavim pod hipoteku svoje „budućće nasledstvo“ – priseća se Dejanović-Raičević.

Ona objašnjava da je u periodu brzog razvoja ove firme najveći pokretač bio profesionalni izazov. Ipak, naglašava da je u ovom periodu bilo i prepreka, i da ne ide sve lako. Kao mlada firma, često nisu ispunjavali uslove da nastupaju na tenderima, te je bilo potrebno pronaći investitore koji bi im ukazali poverenje kako bi bili njihovi podizvođači na velikim projektima.

Govoreći o budućnosti i tome da li će firma nastaviti da se ubrzano razvija, naša sagovornica kaže da će polako „ući u zonu stabilnog umerenog rasta“.

- Naš brzi rast na početku srazmeran je veličini rizika koje smo prihvatili. Kao i u svakoj firmi taj početnički entuzijazam da se rizikuje vremenom polako počinje da opada. Naše poslovanje se sada više zasniva na racionalnom strateškom planiranju, nego na početničkoj energiji da se grabi što više poslova. Sada u strateškom planiranju poslovanja, pored nas vlasnika, veliku ulogu ima i naš finansijski direktor koji sve to posmatra i iz jedne šire finansijske perspektive – zaključuje Dejanović-Raičević. M.V.

AKO IMATE VERU U SEBE I JASNU VIZIJU, USPEH NEĆE IZOSTATI

Preduzeće SV Tim-021 postoji od 2016. godine. Predvodi ga Slađana Čanković, vlasnica i osnivač, koja je za Biznis.rs govorila o putu ka uspehu firme koja u svojoj ponudi ima bogatu paletu proizvoda.

- Želimo da za naše klijente zaokružimo nabavku proizvoda koji su im potrebni, a po njihovom upitu tražimo i artikle koji nisu u našoj redovnoj ponudi. Deo našeg asortimana su na prvom mestu sredstva za održavanje higijene, papirna galanterija, sredstva za dezinfekciju, razne kese za otpad, brendirana hemija koja se može naći po velikim maloprodajnim lancima, kompletan kancelarijski materijal, uključujući čak i tonere po potrebi. Imamo i našu zakupljenu proizvodnju što se tiče hemije, kao i papirne galanterije – objašnjava Slađana Čanković.

Najzastupljeniji na listi klijenata su ugostiteljski objekti, ali tu su i poliklinike i kompanije koje se bave crnom metalurgijom, kao i korporacije koje zapošljavaju veliki broj ljudi, pa shodno tome i potrebe za nabavkom robe iz njihovog asortimana su veće.

- Ubrzan rast koji smo postigli u poslednje tri godine rezultat je vere da možemo da budemo drugačiji i da odstupimo od nekih

klišea. Ima mnogo firmi koje se bave istim ili sličnim poslom, ali mi smo želeli da se izdvojimo preciznošću, tačnošću, profesionalizmom, želeli smo da svi koji rade sa nama budu zadovoljni i da nas preporučuju dalje. Vera u uspeh je, ipak, presudila. Danas možemo da se pohvalimo da smo firma na koju njeni klijenti mogu da se oslone – ističe naša sagovornica.

Na primeru papirne galanterije objašnjava šta misli kad kaže da je njihovo poslovanje „drugačije”.

- Dešava se da vam stigne roba bez bilo kakve etikete, specifikacije, ne možete da znate broj salвета u pakovanju, na primer, ili njihov sastav. Za nas je takav vid poslovanja neprihvatljiv. Mi imamo specifikaciju na svakom proizvodu koji podrazumeva gramažu, broj komada, sastav, itd. To je ono zbog čega se naše poslovanje može okarakterisati kao drugačije i zbog čega klijenti imaju puno poverenje u nas – konstatuje.

Do klijenata dolaze po preporuci. Možda je to najteži i najduži put, ali je i najkvalitetniji, kaže Čanković i još dodaje da osim sajta kao načina oglašavanja, nisu ulagali u druge vidove marketinga. Smatra da joj je od mnogo veće pomoći bila edukacija na temu prodaje i usvajanja drugih poslovnih modela.

- Dosta sam ulagala u svoje veštine, uče-

stvovala na raznim seminarima i treninzima, Evropska centralna banka je imala uticaja, oni su bili angažovani i organizovali brojne seminare, čak i besplatne. Nekada vam okupljanja tog tipa donesu kontakte, koji vam kasnije znače. Iz ove perspektive bih zaključila da je to bio, čak, korisniji marketing od uobičajenog – otkriva.

Prekretnica je bio momenat kada je shvatala da ako nastavi da radi za druge, njen rad nikada neće biti dovoljno vrednovan. Duboka vera u sebe i jasna vizija pomogli su joj da uđe u preduzetničke vode, a devet godina kasnije i na osnovu rezultata koje beleži SV Tim-021 može da kaže da je to bila ispravna odluka.

- Bilo je mnogo izazova u našem razvijanju, iz toga smo učili i to su bile važne lekcije. Svašta nam se dešavalo, ali smo izlazili iz svake situacije pametniji – kaže Čanković i dodaje da smatra da se uspeh u Srbiji ne prašta.

Cilj koji je naša sagovornica zacrtala kada je otvorila firmu još nije dostigla. Trenutni pokazatelji govore da ide ka njemu i da je na pola puta. U planu je i da već široka paleta proizvoda u njihovoj ponudi, bude obogaćena za još neke artikle koji tek treba da se nađu na našem tržištu. Slađana Čanković smatra da vera i jasna vizija u poslovanju, kao i u životu, imaju veliku moć.

M.V.A.

SZR FRIGO LINE

TREBA UZETI ONOLIKO POSLOVA KOLIKO MOŽEŠ, A DA NE TRPI KVALITET

SZR Frigo Line iz Užica preko četrnaest godina uspešno radi u domenu grejanja, klimatizacije, ventilacije i instalacija na gas. Sa vlasnikom Darkom Pantelićem pričali smo o njegovoj strategiji poslovanja i kako, po njegovom mišljenju, treba nastupati na tržištu.

Njegovi klijenti su i pravna i fizička lica, jednom rečju svako ko ima potrebu za isporukom i ugradnjom opreme za grejanje i ventilaciju, a kasnije i održavanjem i servisom ugrađene opreme. Na ubrzan rast, prema rečima Pantelića, uticalo je nekoliko faktora. Jedan od bitnijih je što njegovi ljudi imaju sertifikate potrebne za obavljanje određenih poslova.

- Mislim da je na poslovanje pozitivno uticalo to što sam slao moje saradnike i radnike na obuke kako bi dobili posebne sertifikate i ateste, na primer za zavarivanje, za servise toplotnih pumpi, za servis gasnih kotlova itd.

To nas je izdvojilo – objašnjava Pantelić.

Poručuje i da ih je izdvojila fleksibilnost u poslovanju.

- U nekom trenutku se desilo da su investitori sami nabavljali materijal. Meni ne predstavlja problem da kada oni nabave materijal, ja izvedem radove. Takođe, kad neko drugi postavi opremu, ja ljudima izađem u susret, ako se desi problem. Ima firmi koje ispoštuju dve godine garantni rok, a posle neće da izađu na teren. Ja sve to radim, meni to nije problem – ističe.

Pružanjem profesionalne usluge, koja uključuje predusretljivost i angažovanost, postignut je uspeh za kratko vreme. Ljudi dolaze po preporuci, a prema rečima Pantelića, iako ima sajt, nijedan posao nije dobio zahvaljujući takvom vidu oglašavanja, već isključivo po preporuci.

- Srbija je mala i sve se zna, pogotovo kod nas u Užicu. Svi se znamo i stvari se vremenom iskristališu – konstatuje.

Dešavalo se da konkurencija da bolju po-

nuđu, ali to bi se odmah i videlo zašto je tako. Odrazilo bi se na kvalitet ugradnje ili bi bila ugrađena nekvalitetnija oprema, zbog koje bi se kasnije javljali problemi, tako da Pantelić više ne reaguje na takve situacije, jer zna da je takvo postupanje pogrešno i da kvalitet u pružanju usluga ima svoj put.

- Moj stav je da je bolje da se uzme jedan posao i da se uradi kako treba, nego da uzmemo dva posla, a da ne zaradi niko – iskreno priča Pantelić o svojoj politici poslovanja o kojoj svedoče i rezultati.

Takođe, mnogo je bitno, dodaje on, odgovoriti na poziv, u pola noći, u pola dana.

- Moraš da daš da bi dobio. Moraš da ulažeš da bi ti se vratilo. Takođe, tu su non-stop i neki krediti za ulaganje u firmu, u opremu, ali tako se danas živi i posluje. Čovek ne treba da bude nezahvalan i da uvek želi još, nego treba uzeti onoliko poslova koliko možeš da ispoštuješ, a da ne trpi kvalitet. Zadovoljan sam onim što postizemo – objašnjava za kraj Darko Pantelić.

M.V.A.

VIŠEDECENIJSKO ISKUSTVO DOPRINELO NAŠEM USPEHU

Kompanija Topmatic, sa sedištem u Zemunu, šestu godinu uspešno posluje, a prema rečima osnivača i vlasnika Darka Matića, iskustvo i znanje doprineli su tome da firma brzo raste i postane prepoznatljiva po kvalitetu svojih proizvoda.

Zasnovana na dugogodišnjem iskustvu u obradi aluminijumskih profila i proizvodnji prateće opreme, ova firma pruža mogućnost isplativijeg i efikasnijeg upravljanja procesima u montaži i proizvodnji. Izrada montažnih stanica, postrojenja za testiranje, opremanje garaža ili radionica, upotrebom ovakvih sistema dokazuje da je primena praktično neograničena.

- Da postanemo brzorastuća kompanija najviše je doprinelo pre svega višegodišnje iskustvo. Ja sam u ovom poslu preko dvadeset godina, a ova delatnost nije previše zastuplje-

na na našem tržištu i u ovoj branši sam danas možda i najbolji poznavalac – ističe Matić.

Iako je u prethodnim godinama ova kompanija imala izuzetne uspehe, globalne krize koje su pogodile svet nisu zaobišle ni njih.

- Kada je pandemija počela, za nas je to bio dosta problematičan period. Tržišta zapadne Evrope su pretežno stala, pa smo i mi osetili posledice, dok rat u Ukrajini nije mnogo uticao na naše poslovanje – kaže naš sagovornik.

On ističe da firma Topmatic svoje proizvode izvozi i to uglavnom na područje zapadne Evrope, pretežno u Nemačku, ali i Austriju, Poljsku.

- Mi smo pretežno orijentisani na izvoz, ne toliko na komercijalu, ali kada bismo govorili o tome šta nam je najteže u smislu tržišta, to bi bila komercijalna proizvodnja – ističe Matić.

Naš sagovornik otkriva da se pored ovih okolnosti, suočavaju sa problemom koji je

aktuelan širom našeg regiona – posla ima, ali radnika nema dovoljno, a prema njegovim rečima najteže ih je pronaći u struci.

Sa konkurencijom u ovom poslu, naš sagovornik ističe „bore se kao i svi drugi”.

- Trudimo se da na tržištu ne radimo protiv konkurencije, već da ističemo naše prednosti. To su pre svega iskustvo i agilnost. Takođe, brži smo od drugih, brže odgovaramo na zahteve u odnosu na druge kompanije – kaže on.

U godinama pred nama, Matić ističe, očekuju da rast firme „bude isti ovakav”.

- Još nismo došli do nekog nivoa koji želimo, ali na dobrom smo putu. U narednom periodu planiramo proširenje kapaciteta, nova zaposlenja, proširenje poslovnog prostora, asortimana. Očekujemo da budemo broj jedan u ovoj oblasti na tržištu – zaključuje, a na na pitanje kako biti uspešan i trajati u poslu, Matić kaže da je potrebno „samo biti uporan i zainteresovan”.
M.V.

VINARIJA GAMANOVIĆ

NAJLEPŠA VINA IZ ISTOČNE SRBIJE

Gete je davno rekao da „vino raduje srce čoveka”, a porodica Gamanović iz Kladova u to je imala prilike da se uveri i mnogo pre 2020. godine kada su kupili vinariju „Duša” i promenili joj naziv u vinarija „Gamanović”. Ova porodica uspešno već decenijama vodi firmu Gaman d.o.o. koja se bavi poslovima iz oblasti građevine, a proizvodnjom rakije i vina bavili su se mnogo pre nego što će ovu vinariju kupiti od francuskog para Siril Bonžiro i Estel Žermen.

Novi vlasnici, Milisav i Miroslav Gamanović, otac i sin, nakon preuzimanja vinarije počeli su da proizvode Grašac beli, Rajnski rizling, Belu Tamjaniku, Rose, Cabernet Sauvignon i Merlot, sa ekskluzivnom ambalažom i još boljim kvalitetom vina i unapređenom tehnologijom proizvodnje.

Sa postojećih 30 hektara obradivog vinograda i tendencijom rasta do ukupnih 46 hektara zemljišta pod vinovom lozom, vinarija „Gamanović” se može pohvaliti najvećim vinogradom na teritoriji istočne Srbije.

- Kapaciteti vinarije su oko 60.000 litara, s tim što se trenutno u našem podrumu proizvodi oko 30.000 litara vina sa tendencijom rasta proizvodnje, ali isključivo baziranom na kvalitetu, nikako na količini. Pored vrhunskih vina, trenutno u hrastovim buradima odležava vinjak koji će se, takođe, uskoro naći na tržištu,



FOTO: POKABAY

kao i šljivovica proizvedena od najkvalitetnijih šljiva sa područja Negotinske Krajine. Sam podrum se nalazi u selu Kostol, na kilometar udaljenosti nizvodno od Kladova i prostire se na 550 kvadratnih metara – kaže Miroslav Gamanović. On objašnjava da se u okviru vinarije nalazi i restoran domaće tradicionalne kuhinje sa degustacionom salom.

Međutim, s obzirom na to da je iste godine kada je ova porodica preuzela vinariju, otpočela i pandemija korona virusa, na samom startu poslovanje je bilo donekle usporeno.

- Pandemija korona virusa jeste malo uticala na naše poslovanje samo u startu i plasman ovih proizvoda bio je donekle slabiji nego što smo očekivali, ali već do kraja 2021. godine to je krenulo nabolje. U 2024. godini očekujemo ekspanziju što se tiče plasmana – kaže Miroslav Gamanović.

On objašnjava i da trenutno njihova vina mogu da se nađu na teritoriji istočne Srbije, u Beogradu, Novom Sadu, a da će tokom godine

biti plasirana i u Nišu, i još nekim turističkim mestima po Srbiji.

- Ove godine počinjemo i izvoz za Crnu Goru, za primorje – ističe Gamanović.

Govoreći o poteškoćama na tržištu naš sagovornik kaže da je najveća otežavajuća okolnost velika konkurencija i uvoz vina.

- U Srbiji trenutno ima preko 400 registrovanih vinarija, kao i još jedan broj onih koje nisu registrovane. Druga poteškoća jeste uvoz vina. Više od 60 odsto vina koje se u Srbiji godišnje popije jeste iz uvoza, dok je u drugim zemljama to regulisano na drugačiji način, npr. da iz uvoza sme da se prodaje tek 30 odsto ukupnog vina koje se prodaje – ističe Gamanović.

Sa druge strane, on veruje da njihovu vinariju ljudi prepoznaju po kvalitetu.

- Imamo tri zlatne medalje na međunarodnim takmičenjima. Kvalitet je nešto što ljudi prepoznaju i spremni su da plate bocu kvalitetnijeg vina – kaže naš sagovornik.

U narednim godinama vinarija „Gamanović” planira da svoje proizvode plasira širom naše zemlje, kao i u zemljama regiona.

- Za uspeh u bilo kom poslu neophodan je rad, konstantna prisutnost i dostupnost. Takođe, u našem slučaju, pošto je u pitanju porodična firma, to što radimo sa najbližima i što se međusobno dopunjujemo znatno nam je olakšalo posao – zaključuje Gamanović.

M.V.

„CRNI” VODOVOD JE ZAHTEVAN I NOSI SA SOBOM VELIKU ODGOVORNOST

Preduzeće Vodomont Gradnja poslednjih godina beleži odlične rezultate. Osnovna delatnost im je postavljanje vodovodnih i kanalizacionih instalacija. Sa Milovanom Ćirkovićem, vlasnikom firme, pričali smo o izazovima koji postoje u vodoinstalaterskom poslu, šta je to „crni” vodovod i kako ga je zaveo. Za početak pitali smo Ćirkovića ko su njegovi klijenti.

- Sarađujemo uglavnom sa pravnim licima. Od naših mnogobrojnih klijenata pomenio bih Mercator S, Luku Beograd, Slobodnu zonu Beograd, Vunarski kombinat Beograd, Concord West, kompaniju Power China, sa kojom sarađujemo na projektu izmeštanja cevovoda Makiš-Mladenovac. Radimo i za AzVirt, koja je najveća podizvođačka firma kompanije Power China, radimo i za jedne i za druge. To su sve velike firme i veliki projekti – objašnjava Ćirković i dodaje da obavljaju i poslove priključenja mnogobrojnih objekata po Beogradu na sistem vodovoda i kanalizacije.

Ćirković je 2008. godine otvorio zanatsku radnju. Kako je posao rastao 2020. su prešli u

d.o.o., a zanatska radnja je ostala, nisu je završili. Dugo su u ovom poslu i to je jedan od razloga što imaju dobre rezultate.

- Izdvojio nas je pošten rad, sve plaćamo na vreme, i dobavljačima i plate radnicima, iako sa druge strane mi nekada imamo problem sa naplatom, ali to je postalo sastavni deo posla. Nama je, ipak, pošten i kvalitetan rad na prvom mestu – kaže Ćirković i objašnjava da rađajući na više projekata nadomešćuju spor priliv novca od urađenih poslova. Ni sa kim ne ulaze u sudske sporove zbog naplate i trude se da zadrže prijateljski odnos sa svima, ističe.

Na pitanje šta je za njega najveći pokretač u ovom poslu, odgovara da je to ljubav prema onome što radi.

- Volim da radim posao za koji sam se školovao. Ponosan sam kada ga uradim kako treba, kao i na činjenicu da moj tim i ja znamo posao. Učio sam od starih majstora i to znanje i danas primenjujem – kaže Ćirković.

Ima momke koje obučava i koji u okviru Vodomont Gradnje postaju ozbiljni vodoinstalateri, spremni da odgovore na svaki zahtev.

- Imam momke koji nisu vodoinstalateri, ali su osposobljeni, znaju posao i mogu da rade sa mnom. Naš fokus je tzv. „crni” vodo-

vod. To ne podrazumeva sređivanje kupatila i kupatilskih instalacija, već spoljne instalacije. To je mnogo zahtevnije i nosi sa sobom veću odgovornost – objašnjava.

Naš sagovornik je pre ulaska u preduzetničke vode radio 27 godina u Beogradskom vodovodu na održavanju vodovodne mreže. Iako je radio sve vezano za ovu branšu, uvek je voleo „crni” vodovod i kvarove na mreži, to je za njega predstavljalo izazov.

Ima dobru mehanizaciju i još mnogo toga što mu pomaže u poslu, ipak, Vodomont Gradnja ne bi mogla da se pohvali trenutnim rezultatima da nije tima na koji Ćirković može da se osloni. Svestan te činjenice, o svojim zaposlenima brine na svaki način, a pre svega, obezbeđujući im dobru zaradu.

- Planiramo da uđemo u još ozbiljnije i veće projekte koje radi država. U planu nam je dalji rast i širenje. Trebaće nam još ljudi koji hoće da rade, vodoinstalateri i pomoćnici vodoinstalatera – kaže i ističe da je najbitnije da zaposleni ima volju da radi i da je vredan, a da će posao lako naučiti kada su prva dva kriterijuma ispunjena. Zarada je zagarantovana za one koji su voljni da se posvete poslu, konstatuje za kraj Ćirković.

M.V.A.

WOOD LINE 2013

FIRMU ČINE LJUDI KOJI U NJOJ RADE

Preduzeće Wood Line 2013 poslednjih sedam godina skoro sve što proizvede izvozi u Nemačku. U razgovoru sa Nebojšom Ivanovićem, vlasnikom i direktorom, saznali smo kako je ostvario saradnju sa inostranim partnerima, šta mu je u poslu najveći oslonac i zašto ne želi da širi poslovanje.

- Proizvodimo i izvozimo PVC i ALU stolariju. Preko 90 odsto proizvodnje se izvozi u Nemačku. Trudimo se da unapređujemo naše veštine svaki dan. Najviše ulažemo u znanje i u nove tehnologije – objašnjava Ivanović.

Prema rečima našeg sagovornika, u pitanju je saradnja sa klijentima kojima su kvalitet i poštovanje rokova na prvom mestu. Činjenica koja potvrđuje da Wood Line 2013 može da ispunji sve postavljene uslove je i dodela C oznake za kvalitet njihovih prozora od strane Rosenheim Instituta iz Nemačke.

Ivanović je najpre u Nemačkoj bio prisutan kao neko ko je radio proizvodnju i montažu namštara. Uvidevši da ima prostora da započne sopstveni biznis, u Srbiji i u Hrvatskoj okupio je ekipu momaka sa kojima je započeo posao proizvodnje PVC i ALU stolarije.



FOTO: FREEPIK

- U Srbiji nas je svega troje, ostatak Wood Line 2013 ekipe je u Hrvatskoj. Niko ne radi samo jedan posao – kaže Ivanović i dodaje da ih je u poslu izdvojilo to što su tačni i što dobro rade. Ističe da su kupci prepoznali njihovu volju za poslom i sigurnost. Kada se nešto dogovore, to mora biti ispoštovano.

Na pitanje da li i druga strana ispunjava ugovorene obaveze na vreme, Ivanović odgovara da je to svakako jedna od prednosti rada sa inostranim partnerima i da sa Nemačcima do sada nisu imali problem naplate.

- U Nemačkoj uglavnom radimo državne objekte, najviše za firme TBM i Signum Fenster und Türen, kao i Conty Plus – otkriva.

Wood Line 2013 želi da ostane u zoni umećenog rasta, ne zato što na tržištu ne postoji prostor za dalje širenje poslovanja, već zato što Ivanović akcenat stavlja na druge vrednosti koje su za njega bitnije od velikih prihoda.

- Kod nas je sve u firmi zasnovano na dobrim međuljudskim odnosima. Svi funkcionišemo kao jedna porodica i srećan sam što je tako. To je ono na šta se oslanjam. Ne želim da imam sto ljudi, ovo je dovoljno. Firmu čine ljudi koji u njoj rade – ističe Ivanović i dodaje da je zadovoljan onim što su postigli i da ne mašta o tome da njegova firma preraste u veliko preduzeće.

M.V.A.

**PRIZNANJE
PORTALA
Biznis.rs**

