



POZITIVAN PRIMJER Goran Grgić, direktor male tvrtke Machiper oprema, koja je od EU fondova dobila 7 milijuna kuna

Ključ uspjeha su zadovoljni zaposlenici i stalna ulaganja

Tvrtka Machiper djeluje u Slobodnoj zoni u Varaždinu i jedan je od svjetlijih primjera malog poduzetništva u našem kraju. Trud koji ulažu potvrdili su dobivanjem bespovratnih sredstava kojima će nabaviti novu opremu i povećati poslovanje

Sara Badžek

U vrijeme kada je teško vjerovati da su i uspješni poslovni pothvati mogući, uvijek dobro dođe priča koja nas uvjeri u suprotno. Jedna od takvih priča primjer je iz naše sredine - tvrtka Machiper oprema, koja se bavi proizvodnjom metalnih pozicija i već nekoliko godina posluje u Slobodnoj zoni Varaždin. Nije prošlo puno od kada je tvrtka dobila veća novčana sredstva iz fonda Europske unije kojima planira širiti poslovanje. O tome kako su u tome uspjeli i koje su male tajne uspjelog poduzetništva, razgovarali smo s direktorom tvrtke Goranom Grgićem.

Nova oprema

- Nedavno ste dobili značajna sredstva iz europskih fondova za razvoj tvrtke. O kakvom je projektu riječ?

- Projekt smo na strukturne fondove prijavili kako bismo proširili tehnološke kapacitete. Sufinancirao nas je Fond za regionalni razvoj iznosom od 7 milijuna kuna, a ukupna je vrijednost projekta 11,7 milijuna kuna. Novac ćemo uložiti za kupnju laserske rezačice, tri savijačice i linije za plastifikaciju. Time ćemo povećati produktivnost rada pa planiramo s proizvodnje od 300 tisuća jedinica preći na 550 tisuća.

- Kako se rodila ideja da poslovanje proširite uz pomoć europskih fondova?

- Do nje se došlo razgovorom s poslovnim partnerima o proširenju proizvodnje te o ideji da bude potpuni poslužitelj našega glavnog kupca, jedne američke tvrtke za proizvodnju bankomata i drugih aparata za automatsku distribuciju novčanica. U ovom trenutku nemamo kapacitete kako bi te planove ostvarili i od toga je počela cijela priča. Stjecanjem okolnosti nedugo nakon toga otvoren je taj natečaj, najavio sam vlasnicima u Italiji da ću pokušati i - uspjeli smo.

- Najavili ste i otvaranje novih radnih mjesta. Koliko tvrtka Machiper oprema sada zapošljava ljudi, a koliko planirate još zaposliti?

“Treba ulagati u nove tehnologije jer se tako može konkurirati na tržištu i napredovati u poslovanju”

Ključno je vjerovati u ideju

Ukupna je vrijednost projekta za koji je tvrtka Machiper dobila poticajna sredstva otprilike 11,7 milijuna kuna, od čega će iz europskih fondova osigurati 60 posto iznosa. Time će nabaviti novu tehničku opremu, povećati produktivnost, prihode, ali i zaposliti nove ljude.

Na pitanje što je ključno za dobivanje novca za takav projekt Grgić je odgovorio da je to činjenica da u svoju ideju vjeruju u potpunosti i imaju jasnu viziju njezine realizacije.



- Trenutačno u našoj tvrtki radi 16 osoba, a planiramo zaposliti još otprilike 15, što je ujedno i jedan od najosjetljivijih ciljeva projekta. Možda ne zvuči mnogo, no treba uzeti u obzir da je riječ o maloj tvrtki koja će time broj zaposlenih povećati za sto posto. Moram pritom naglasiti da će to većinom biti zapošljavanje osoba za proizvodnju. I sada je naš omjer zaposlenih takav da imamo 13 ljudi u proizvodnji i troje u upravi. U proizvodnji su ljudi koji stvaraju našu vrijednost.

- Kada bi projekt trebao biti realiziran?

- Nakon što obavimo posao javne nabave, što planiramo do kraja ove godine, početak ćemo nabavljati strojeve. S time bismo trebali biti gotovi do kraja 2015. godine.

Tajna u ulaganjima

- Ukupni prihodi tvrtke Machiper, naveli ste u prezentaciji koju ste održali protekli tjedan, penju se na devet milijuna kuna. Osim ljudi, koja je još tajna poslovnog uspjeha Machipera?

- Tajna uspjeha ujedno je i ideja vodilja vlasnika, koji su osnovali tu malu tvrtku u Italiji 1972. godine, a to je da se u poslovnu dobrotu ulaže prije svega u suvremenu tehnologiju. Oni su tako bili među prvima u svome poslovnom okruženju koji su uveli lasersko rezanje i uvijek nastojali biti korak ispred. I danas su prisutni u izradi

“Novac dobiven od europskih fondova uložiti ćemo u novu opremu”

metalnih komponenti za *high-tech* industriju. Dio poslovanja preselili su u Varaždin kako bi se proširili na tržištu i, moram naglasiti, to nije značilo gašenje proizvodnje i otpuštanja u Italiji.

- Pokazali ste kako je, unatoč tome što vlada stav da je poduzetnička klima u Hrvatskoj loša, uvijek moguće uspjeti. Što je, prema Vašem mišljenju, presudilo tome što ste povukli sredstva iz europskih fondova?

- Ukupno se za dobivanje sredstava iz tog fonda prijavilo oko 130 projekata vrijednih 3,5 milijardi kuna, a fondom je osigurano 255 milijuna kuna. Vjerujem da je velik dio tih projekata bio jako dobar. Smatram da je ključno za dobivanje sredstava bilo pak da smo se prezentirali s idejom

u koju vjerujemo u cijelosti. Najveća pogreška koju jedan poduzetnik može napraviti jest da se, bez te vizije, ide malo prezentirati i očekuje da će dobiti novac. To ne prolazi.

- Je li, prema Vašim iskustvima, danas teško opstati u poduzetništvu?

- Vremena jesu teška, konkurencija je velika, no ako se ulaže u poslovanje, može se uspjeti. Upravo zato važno je ulagati u tehnologije kojima ćete odgovarati zahtjevima tržišta. Nova oprema i nama će omogućiti da u kraćem vremenu proizvedemo više i da naši partneri u svakom trenutku mogu računati na nas.

- Poslušete li i s domaćim tvrtkama?

- Imali smo također kupce iz Hrvatske, no 99 posto orijentirani na stranu tržište.