

AKCIJA „BLICA“

Upoznajte deset finalista



> SVE POD KONAC: Modern proizvodni pogon u Arilju

MILUTIN BOJOVIĆ, „AMIBO“

Treba nam sigurnost da bismo bili bolji

„Amibom“ je u poslednjih deset godina postao regionalni lider na tržištu tekstilnih firmi. Sada, sa 39 godina, težim da „Amibo“ postane regionalni lider - kaže Milutin Bojović, vlasnik „Amiba“ iz Arilja.

Nije imao dileme kada je pre 14 godina doneo odluku da ode iz društvene firme. Posao je počeo iz dnevne sobe, po-

pajmio je novac, konkurisao i dobio sredstva za samozapošljavanje od Nacionalne službe za zapošljavanje. U početku su se bavili uslužnim šivenjem, a onda 2004. uspeli su da počnu sopstvenu proizvodnju pidžama, spavačica, majica i intimnog veša za muškarce, žene i decu - više od 150 modela po sezoni.

- Procenjujemo da učešće „Amiba“ na tržištu tekstila ove robe vredi između dva i tri miliona evra, i ko hoće da radi, stvarno može da zaradi - priča Milutin.

Svake godine zacrtala rast od 20-30 odsto. I ostvari. Tajna je, otkriva, u celokupnom praćenju procesa od

proizvodnje do prodaje i u delovanju. Naravno, potrebno je dobro poznavati i psihologiju kupaca. U Arilju ima preko 150 tekstilnih firmi, a uposleno je 1.500 radnika.

- Ono što brine je što nema sigurnosti. Mi bismo mogli i više da se razvijamo, da zaposlimo još radnika, ali budućnost je nikad neizvesnija - kaže Milutin Bojović.

Iskreno se nuda da će kroz Udruženje tekstilaca Arilja, kao strukovne organizacije, uspeti da poslovanje u tekstilnoj industriji bude na mnogo većem nivou.

„Mogli bismo još da se razvijamo i da zaposlimo još radnika, ali nam je neophodna sigurnost“



> VIZIJA: Milutin Bojović



PREDUZETNIK 2014.

U SARADNJI SA

SOCIETE GENERALE
SRBIJA**DRAGAN ZEČEVIĆ, ZTR „ZEČEVIĆ“**

Potrebne su subvencije za veći izvoz

Samo upornošću i jasno postavljenim ciljem možete uspeti u preduzetničkim vodama, priča Dragan Zečević, vlasnik ZTR „Zečević“ iz Kraljeva.

On je druga generacija Zečevića koja uspešno nastavlja posao proizvodnje metli i kloplji, a njegov otac Stanoje koji je 1984. godine i osnovao porodičnu zanatsku radnju uključen je u posao. I od toga, kaže, ne može se obogatiti, ali može normalno da se živi.

Da bi uspeli, suština je u dobrom planiranju i proizvodnje i prodaje.

- Kada je 1997. pala prodaja metli, odmah smo se preorientisali na papuče i kloplje. Imamo tržišta i u Srbiji, u Hrvatskoj, Crnoj Gori, Sloveniji. Ipak, sve bi bilo mnogo lakše kada bi država subvencionisala izvoz i kada bi češće nadležna ministarstva čula sa kojim se problemima suočavamo. Ovako smo prepusteni sami sebi - kaže Dragan.

Da bismo opstali, naš sagovornik ističe, potrebno je stalno prilagodavanje tržištu. Čim uvidite da negde opada prodaja, odmah to nadomešćujete preorientisanjem na druga tržišta. Važno je da ne zavisite samo od jednog kupca, ali i da osluškujete potrebe. Na prvom mestu je održanje

kvaliteta, ali i poštovanje rokova isporuke i prihvatljiva cena proizvoda.

- Za iduću godinu planiramo još veći izvoz. Ono što nas očekuje je modernizacija proizvodnje. Imamo mašine stare dve decenije, a cilj nam je da nabavimo pneumatske, koje su i brže - kaže Dragan.



> NIŠTA BEZ DRŠKI: Stanoje Zečević, Dragan's father

Danas počinjemo sa predstavljanjem finalista za prestižnu nagradu „Blic preduzetnik 2014“, a u naredna tri dana saznaćete koje su firme iz sektora malih preduzeća i njihovi vlasnici ušli u najuži izbor.

Ove godine žiri je od 418 kandidata izabrao 10, od kojih će jedan poneti priznanje koje naš list već osmu godinu zaredom dodeljuje. Najbolji će dobiti i novčanu nagradu od Sosijete ženeral banke koja je partner akcije. Najboljeg biraju - ministar finansija Dušan Vučović (predsednik žirija), Zoran Martinović, direktor Nacionalne službe za zapošljavanje, Jelena Bulatović, izvršni direktor Srpske asocijacije menadžera, Marko Čadež, predsednik Privredne komore Srbije, Biljana Pešić, iz Sosijete ženeral banke, i Danijela Nišavić, novinar „Blica“. D.N. ■



> SAVREMENO: I odnos prema zaposlenima kao prema članovima porodice

MOMIR RADOIĆIĆ, „SITOPLAST“

Rok i kvalitet moraju da se poštuju

U ulaganjima smo bili oprezni, stalno smo držali korak ispred konkurenčije i bili smo inovatori, a odgovornost se u svakom pa i u ovom poslu podrazumeva - kaže Momir Radoičić, vlasnik „Sitoplasta“ iz Ratkova.

Još se 1988. godine otisnuo iz društvene firme u privatne vode. Počeo je posao na mašini za pravljenje kesa,



> ODGOVORNO: Momir Radoičić

danasa na 2.500 kvadrata poslovnog prostora njegovo preduzeće ima najsavremeniju opremu za pakovanje i etiketiranje proizvoda, fleksu i offset štampu, kao i za dizajniranje ambalaže.

Firma je, kaže, prava porodična, a tradiciju nastavlja njegov sin Nemanja. Posla ima, a proizvodnja je organizovana u tri smene, u kojoj rade 43 radnika. Uskoro će stići i nova mašina, a time i posao za pet radnika, a biće povećana produktivnost.

- Da biste uspeli u ovom vremenu globalizacije, kada je konkurenčija takva da za tren možete da nestanete, morate što više ulagati u inovacije, a nikako u ličnu potrošnju. Samo tako može se opstati - ističe Momir.

Oprezni su i kod novih projekata, ali u uspeh nikad ne sumnja, pošto rok, cena i kvalitet moraju da se poštaju. Opuštanja, kaže, nema, stalno se mora učiti, ići na sajmove.

- Svako ko teži uspehu mora da bude odgovoran, i to maksimalno. Timski duh mora da bude disciplinovan - zaključuje Momir.

„Da biste opstali, morate što više da investirate, a nikako da se orijentisete na ličnu potrošnju“

AKCIJA „BLICA“

Upoznajte deset finalista



►RUČNA IZRADA: Kvalitetna testenina s jajima za supu

OMER HODOVIĆ, „BORZAL“

Prodali stan da bi pokrenuli posao

Porodična firma „Borzal“ iz Subotice izdvojila se na tržištu po kvalitetnim proizvodima testenine. Najprodavaniji proizvod je testenina za supu s jajima. Godišnje podaju 2,5 miliona kesica.

Vlasnici ove uspešne firme su Omer i Esperanca Hodović. U posao su ušli krajem 1994. godine. Iznajmili su malu halu, i počeli posao s tri radnika. Prvih godina su poslovali kao zanatska firma u iznajmljenom prostoru, a 2001. godine su se preselili u sopstveni prostor.

– To je bilo ružno vreme za počinjanje biznisa. Uveče gledate dnevnik, a sve što čujete, ništa ne obećava. Međutim, tržište je bilo gladno robe, moglo je sve da se proda – kaže Omer.

Kako bi razradili biznis, morali su da prodaju stan i da budu podstanari, ali su veoma brzo povratili sredstva i kupili novi stan, a proizvodnja bila sigurna s tendencijom rasta.

– Sada imamo 32 zapošljena radnika, plate su redovne, u rasponu od 30.000 do 75.000 dinara, a mogu biti i više – kaže Omer.

Posluju sa svim vodećim trgovinskim lancima u Srbiji, a njihovo učešće na tržištu se kreće od 5,2 do 5,6 odsto.

Pre nekoliko dana su počeli izgradnju nove proizvodne hale od 800 kvadrata, koja će biti energetski efikasna i grejaće se sa samo 28 kilovata, a u planu je i da 11 radnika dobije posao. U firmi većinom rade žene, a u jednom trenutku, kako kaže Omer, u isto vreme je sedam radnica ostalo u drugom stanju. **M. Nikolić**

Plate radnicima redovne, a kreću se u rasponu od 30.000 do 75.000 dinara

U SARADNJI SA
**SOCIETE GENERALE
SRBIJA**

ZORICA JOVČIĆ, „MORAVA ENTERIJERI“

Da imamo put do sela, bilo bi lakše

„Morava enterijeri“ iz Vranja bavi se proizvodnjom nameštaja, opremanjem enterijera, izradom projekata i prodajom ugradne tehnike. Osnovana je 1992. godine.

Zorica Jovčić je zajedno sa suprugom osnovala preduzeće, a nakon muževljeve smrti, sama je nastavila da se bori, jer su joj sinovi Ivan i Saša bili još mali. Sada kad su stasali, ozbiljno se bave tim poslom.

– Suprug i ja smo krenuli prvo s rezanim trupcima i daskama, a kasnije smo počeli da se bavimo proizvodnjom kuhinja i ostalog pločastog nameštaja, dečjih soba, spavačih soba. I danas je ostalo da najvećim delom oko 60 do 70 odsto proizvodnje čine ugradne kuhinje – kaže Zorica.

U posao su uključene i njene snaje Branka i Marija, koje se bave knjigovodstvom i nabavkama. Nameštaj izvoze u Nemačku u Švajcarsku, prošle godine je izvoz iznosio 10 odsto, a trude se da to bude mnogo više.

– Uglavnom je to po preporuci naših prethodnih kupaca – kaže Zorica.

Izložbeni prostori gde se nalazi nameštaj su u selu Čukovac kod Vranja i u Preševu. Za proizvode koriste samo najkvalitetnije italijanske štofove i lakove, dok je drvo iz naše zemlje.

– Jedini problem koji imamo je put do nas u selu Čukovac. Kad bi nam to rešili, sve bi bilo dosta lakše. Dosta ljudi dolazi kod nas u salon, pa to zaista predstavlja veliki problem – kaže Saša Jovčić.

Trenutno imaju 35 zaposlenih. **M. Nikolić**



► U KORAK S TRENDOVIMA: Precizna izrada nameštaja

Finalisti koji su ove godine ušli u uži izbor za prestižnu nagradu našeg lista iz raznih su oblasti, ali i iz svih krajeva Srbije. U naredna dva dana predstavljemo sve kandidate. Najbolji „Blic preduzetnik 2014“ dobiće novčanu nagradu od 20.000 evra, koju je obezbedila Sosijete ženeral banka, partner akcije.

Ove godine žiri je od 418 kandidata izabralo 10, koje je i obišao.

Najboljeg biraju - ministar finansija Dušan Vujović (predsednik žirija), Zoran Martinović, direktor Nacionalne službe za zapošljavanje, Jelena Bulatović, izvršni direktor Srpske asocijacije menadžera, Marko Čadež, predsednik Privredne komore Srbije, Biljana Pešić, iz Sosijete ženeral banke, i Danijela Nišavić, novinar „Blica“. **D. N.**



►SAVREMENE MAŠINE: Svake godine firma nabavi nešto od opreme

DRAGAN TRIVANOVİĆ, „TRICOM“

Država bi morala da ulaže u male firme

Za privredu Srbije nisu važne samo firme izvoznice, već i one koje proizvode robu koja ne mora da se uvozi – kaže Dragan Trivanović, vlasnik „Tricoma“ iz Batajnica.

Ta porodična firma postoji još od 1966. godine, kada je osnovana limarsko-bravarska radionica Trivanović,

a koja je 1992. preregistrovana u preduzeće. U dugogodišnjem radu radionica i preduzeće izvodili su radove u svim republikama bivše SFRJ. Ipak, prekretnica je bila 2006. kada je doneta strateška odluka da firma više ne radi montažu, već da primarna delatnost bude proizvodnja i prodaja metalnih proizvoda u gradevinarstvu i metaloprerađivačkoj industriji. Tada kreće rast. Nabavljaju se nove mašine, oprema, posao se širi.

– Država bi morala više da ulaže u mala i srednja preduzeća, ona su zapravo motor društva i ekonomije – naglašava Dragan.

Ova firma je specifična i po odnosu koji ima prema konkurenциji. Uvidevši da sami ne mogu mnogo, Dragan se udružio s firmama iz okruženja kako bi lakše osvojili treća tržišta. I to se pokazalo kao odlična odluka.

– Osim našeg izvoza, u saradnji s preduzećima iz okruženja proizvodimo metalne proizvode i proizvode iz oblasti gradevinarstva koje izvozimo u Rusiju i veliki broj zemalja Evropske unije – ističe Dragan Trivanović.

„Za našu ekonomiju koliko je važan izvoz toliko je bitna i proizvodnja onog što uvozimo“



ŽARIN SA
KOLEGAMA
PREDUZETNICIMA
I ČLANOVIMA ŽIRIJEM

» AKCIJA

DODELJENO PRESTIŽNO PRIZNANJE

NAŠEG LISTA I SOSIJETE ŽENERAL BANKE

TRI STOTINE KANDIDATA

U procesu selekcije učestvovao je žiri koji je između **300 PREDUZEĆA** koja su ostvarila dobre poslovne rezultate, odabrao prvo 50 a zatim i 10 najuspešnijih. **KRITERIJUMI** za izbor najboljeg bili su profitabilnost, produktivnost, likvidnost, izvozni potencijal, broj zaposlenih i novozaposlenih u 2014, tehnološke inovacije, orijentisanost ka zaštiti životne okoline i ostvaren doprinos razvoju lokalne zajednice.