

## INTERVJU

AMERIČKI SAN: BORIS MIKŠIĆ, USPJEŠNI AMERIČKI PODUZETNIK

# Nemojte prodavati ideje, nego ih razvijajte sami - barem do prototipa!

Utemeljitelj i vlasnik tvrtke Cortec Corporation iz SAD-a započeo gradnju tvornice biorazgradivih folija u Belom Manastiru koju planira dovršiti ove godine

Boris Mikšić otišao je 1974. u SAD s 37 dolara u džepu i ostvario je svoj američki san. Postao je uspješan poslovni čovjek. Vlasnik je tvrtke Cortec Corporation koja je jedna od najjačih u svojoj grani. Nedavno je bio u Osijeku radi završetka poslova na gradnji nove tvornice biorazgradivih folija u Belom Manastiru.

**\* Za sebe kažete da nikada niste napustili Hrvatsku, negostesamootišlinane-ko vrijeme postići nešto što ste željeli u životu. Što je to bilo?**

- Kao i svakog mladog čovjeka mene je posebno motivirao tzv.

američki san. Povukla me je želja za uspjehom. To su bila teška vremena u Hrvatskoj, poslije kraha hrvatskog proljeća. Pomalo razočaran, ali više u potrazi za novim iskuseima, za novim izazovima krenuo sam u svijet. Još nešto je bilo važno. Nisam htio biti na teretu svojih roditelja. Sama pomisao da ću morati živjeti 10-15 godina u jednom stanu tjerala me je da idem dalje. Želio sam biti samostalan, bio sam uvijek nemiran duh.

Mislim da me je učinilo uspješnim i to što nikada nisam razmišljao o financijskim rezultatima. Uvijek su me fascinirale nove tehnologije, nova rješenja, nove ideje,

## Američki duh

Najviše milijunaša po stanovniku u SAD-u nalazi se u Minnesoti. Američki duh poduzetništva omogućio je stvaranje tih milijunaša. Kompanije su se stvarale ni iz čem, kao što je 3M koja je postala imperij. Danas imate 3M koja je u industrijskom smislu najjača kompanija na svijetu, zašljava 25.000 inženjera samo u Minnesoti, a ima tvornice po cijelom svijetu.

uspjeh na tržištu..., to mi je kao inženjeru bilo urođeno.

## Usporedbe

**Kada ste se vraćali iz SAD-a u Hrvatsku, što je tada bilo presudno?**

- U Hrvatskoj sam uvijek bio prisutan, ako ništa drugo onda poslovno. Pratio sam sve što se događa u Hrvatskoj. Moja glavna motivacija uvijek je bila domovina i emocije. Nije upitno da svi volimo svoju zemlju, ali treba nešto i dati, ja to kažem vratiti dug domovini. To je bio jedan od razloga što sam se poslije počeo baviti politikom.

**« Vaša knjiga govori o poduzetničkom duhu u SAD-u. Možete li nam reći kakav je to duh? Treba li Hrvatska taj duh ili neki vlastiti? »**

- Pokušat ću vam odgovoriti usporedbom države Minnesote gdje sam živio i radio i Hrvatske. Minnesota ima približno jednak broj stanovnika kao Hrvatska. A prema ostvarenom dohotku po obitelji ona je na samom vrhu u SAD-u. Taj se dohodak kreće prosječno oko 68.000 dolara. Čak 78 posto stanovništva radi za male i srednje firme. U strukturi firmi prevladavaju nove tehnologije, firme su blisko povezane sa sveučilištem. Vrlo malo ima teške industrije, gotovo ništa. Sve je čisto, uredno i lijepo. Ideje, inovacije, vizija, obrazovanje..., to je duh Minnesote. Sličan duh, ali svoj, trebala bi imati i Hrvatska. Trebamo se maksimalno poduzetnički razviti.

**« Krenuli ste u biznis bez kapitala. Počeli ste s kreditom od 40.000 dolara. Kakva bi trebala biti poduzetnička infrastruktura u Hrvatskoj, posebno početnicima, da pomogne razvoju poduzetništva? »**

- Inkubatori, poduzetnički centri, banke, poticaji, nepovratna sredstva... sve to treba koristiti, i u SAD-u postoje takve institucije. Poduzetnik koji kreće u vlastiti posao, ne smije se previše osvrtni na veliku državnu birokraciju. Osobno sam se više oslonio na svoj instinkt i na tržište. Tržište je najveća motivacija. Kapitala za početak ne treba puno ako znate što želite. Meni je bilo dovoljno 40.000 dolara, a garancija je bila naša kuća. Imate li neku nekretninu, posudite novac... Taj početni kapital ne mora uvi-



Beli Manastir: Do kraja ljeta 2006. g. očekuje se završetak biorazgradive folije i vrećica

## Najvažniji je brend

**>> Znam da ste vlasnik brojnih patenata, oko 30. Mnogi inovatori imaju samo jedno pitanje: "Imam dobru inovaciju, gdje bih je mogao komercijalizirati ili bar dobiti početni kapital za njezinu realizaciju?" Kako gledate na inovatore, njihove ideje, patente i tehnologije?**

- Izlaz je opet tržište. Kad čovjek ima ideju, a nema novca, onda je teško osigurati novac jer su to uvijek riskantna ulaganja. Ideja sama po sebi ne znači da će biti dobra u proizvodnji i na tržištu, bez obzira na to kako to na papiru dobro zvučalo. Ne prodavajte ideju, zadržite ju za sebe, velike kompanije ne kupuju ideje, to zaboravite. One kupuju uspješne proizvode i ono što je najvažnije u toj priči - brend. Morate stvoriti svoj vlastiti brend. Bez toga nema uspjeha, sve drugo je moljakanje, gubitak vremena. Ako imate dobru ideju, pokušajte sami naći put do tržišta, izradite prototip, i kada nisam imao novca, uvijek sam imao pod kontrolom svoje patente, patenti su skupi, a još je skuplje obraniti ih. Moja posljednja opcija bila je da potražim venture capital ili da nekome prodam ideju prerano.

**« Što savjetujete mladim poduzetnicima koji pokreću vlastiti posao imalim tvrtkama? »**

## Projekt u Belom Manastiru

Započeo sam gradnju tvornice biorazgradive folije i vrećica na osnovi poljoprivrednih proizvoda (kukuruz i soja) u Belom Manastiru. Ova tvornica jedna od prvih u Europi koja će se koristiti tehnologijom proizvodnje biorazgradivih plastičnih folija prema licenci matične tvrtke. Bit će to najmodernija tvornica u Europi, po kapacitetu relativno mala i fleksibilna. Predviđena godišnja proizvodnja iznosi oko 5.000 tona finalnih proizvoda. Proizvodni će pogon u početnoj fazi rada zapošljavati oko 50 radnika (poslije i do stotinu) različitih struka. Posebno će se organizirati i poticati izobrazba zaposlenih za primjenu, ali i razvoj novih tehnologija te inovacija. Plastika je u svijetu golem posao. U Europi se ovog trenutka 980 milijardi kg plastike upotrebljava za ambalažu. A to se proizvodi iz nafte i naftnih derivata. Trećina proizvodnje nafte završava u nekritične svrhe. Kada bi se sva nafta upotrebljavala kao gorivo, bilo bi dovoljno i cijena bi bila niža. Zato nam trebaju alternativni izvori materijala koje u Belom Manastiru nudimo. Naša tvornica imat će najbolji tehnološki proces. Takva tvornica postoji u Finskoj, nekoliko u Norveškoj i jedna u Italiji. To nam je konkurencija, s tim stoje naš proizvod 70 posto temeljen na poljoprivrednom izvoru, što puno znači za ovaj kraj gdje se gradi tvornica. Jedna tvornica je beznačajna prema potrebama za plastikom.

Agresivnim pristupom tržištu povećavat ćemo kapacitete i proizvodnju. Imat ćemo ovdje i vlastiti razvojni centar, pratit ćemo potrebe europskih kupaca koji su različiti nego u SAD-u.

- Uvijek morate voditi računa o sljedećem: Morate imati posebno osmišljenu strategiju obilježja potencijalnih kupaca koja se može razviti kod kuće na laptopu. Na tržište uvijek gledajte kao na globalno tržište, ne završite se u neke kutke. Razvijajte agresivni marketing. Razmišljajte kako prezentirati sebe, proizvod i uslugu. Nije uvijek sve u cijeni, bolje je biti ma-

lo viši u cijeni, a malo bolji u usluzi. Kvaliteta je bit svega, uvijek nudite kompletne usluge koje kupac traži, a ne samo konkretan proizvod. Kao osoba morate imati strpljenja i razvijati se korak po korak, imati viziju, biti komunikativni i uvijek nastojati ostvariti direktan kontakt s kupcima, imati osjećaj za tržište i specifičnosti svakog kupca. **V.M.**



Boris Mikšić: - Nikada nisam razmišljao o financijskim rezultatima, nego me fascinirala tehnologija

## Hrvatski primjeri i moja formula

V Hrvatskoj ima primjera kako to treba raditi i na njih se moramo ugledati. Primjerice, dobro to radi Varaždin, imate i regija koje to uspješno rade. Treba se koristiti njihovim iskustvima. Aja imam svoju formulu kako to napraviti:

- Nekoliko puta veći godišnji porast BDP-a od sadašnjeg, što izgleda puno, ali je moguće. Sada smo na 4-5 posto. Sve ovo je ostvarivo s dobrom poduzetničkom mašinerijom, ali treba imati viziju i dobar strateški plan za takav razvoj koji će se temeljiti na novim tehnologijama koje su moguće u okviru klastera i ostalih instituta. Moglo bi se razviti 4-5 industrija, i to je dosta.

- Trebamo dvadeset posto novih tehnologija, stoje nama velika šansa. Imamo educirane ljude, ljude s dobrim idejama, a moramo računati i naše iseljenike koji donose znanje i iskustvo.

- Hrvatska kao ekološka oaza u Europi temeljena na ekoproizvodima i industrijskom dizajnu. Primjerice, pregovaram s Hondom i Toyotom da u Hrvatsku dođe proizvodnja hibridnih automobila, što je golem potencijal. Potrebno je razvijati sve moguće alternativne izvore energije u čemu bismo također mogli biti uspješni. Upravo to radim u Belom Manastiru.

## POZIV PODUZETNICIMA

### Javite se ako imate nepotrebna sredstva!

H Poduzetnici često puta imaju nepotrebna sredstva za kojima nemaju potrebe, a u ispravnom su stanju

Često puta poduzetnici se susreću sa problemom da imaju materijalne vrijednosti za kojima više nemaju potrebe, a u ispravnom su stanju. Takve vrijednosti nazivamo NEPOTREBNA SREDSTVA.

Da bih vam pomogli u rješavanju ovakvih sredstava pozivamo vas da nam se javite i ponudite takva sredstva putem ovog priloga. Otvorit ćemo burzu nepotrebnih

sredstava (BUS) -objekti, postrojenja i oprema, krupni alat, poslovni inventar, transportna sredstva, zalihe materijala i robe i dr.

Navedite naziv ili kratki opis sredstva, i kontakt osobe ili telefone. Sve ostalo je stvar dogovora ponuditelja i tražitelja takvih sredstava. Mi ćemo samo pomoći da stupite u međusobni kontakt.

e mail: marketing@osjecki-dom.hr, Fax: 250-331