

Pokrećem proizvodnju ekoplastike u Slavoniji

Boris Mikšić široj je hrvatskoj javnosti poznat kao predsjednički kandidat na zadnjim izborima, no u poslovnim krugovima ovaj vitalni 55-godišnjak slovi kao jedan od vrlo cijenjenih i uspješnih poduzetnika u SAD-u



Naime, Mikšić je vlasnik tvrtke Cortec koja u SAD-u ima patentiran 31 izum, godišnje pokreće oko 30 novih proizvoda i jedna je 50 najboljih tvrtki u Minnesoti s tendencijom neprestanog rasta. Za svoje zasluge na području istraživanja i nauke zaštite materijala i proizvodnje antikorozivnih proizvoda, Mikšić je 31. ožujka dobio i prestižnu nagradu za životno djelo američkog NACE Corossion Society, pa smo ga tim povodom zamolili za razgovor za HTnet.

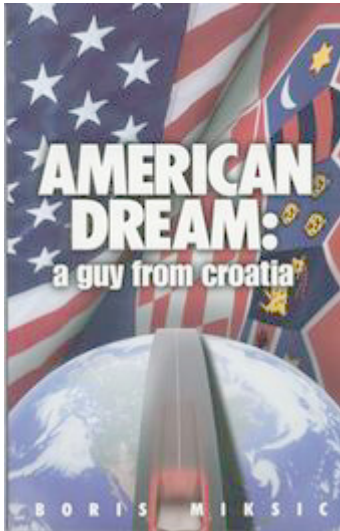
Prvi ste Hrvat koji je dobio nagradu NACE Corossion Society, no ona je samo jedna u nizu dosad osvojenih nagrada i priznanja?

- Nagrada NACE Corossion Society u našoj je branši gotovo ispod Nobelove, ne toliko prestižna, ali vrlo cijenjena. Nakon 30 godina rada na polju razvijanja i istraživanja ova je nagrada samo potvrda moga djelovanja jer je dobivena od svjetskog udruženje koje broji oko 35.000 članova. Manje-više su njegovi članovi inženjeri koji se bave zaštitom materijala u područjima čelika, automobilske industrije, petrokemije, aviona, industrije za svemir...

Korozija i ekologija su jako povezane, a tu je Cordec vrlo razvijenim tehnologijama i novim proizvodima učinio iznimno puno. Izvozimo antikorozivne proizvode u 70-ak zemalja svijeta, a često smo nagrađivani za inovacije. Lani smo dobili i nagradu od guvernera Minnesote, gdje djeluju mnoge jake svjetske tvrtke, za najbolje izvoznike.

O ostvarenju vlastitog 'američkog sna' čak ste napisali i knjigu 'Američki san dečka s Trešnjevke'. Kako vlastita iskustva možete primijeniti u Hrvatskoj?

- Ja sam, kao i mnogi Hrvati, u SAD otišao 'truhom za kruhom', a kao pripadnik hrvatskog proljeća nisam mogao živjeti u bivšoj zemlji. Stoga sam svoju sreću pokušao pronaći u SAD-u, a kao mladi sam inženjer bio željan dokazivanja i inovativnosti. Moj prvi poslodavac nije shvaćao moju filozofiju, što me frustriralo i ponukalo da krenem u vlastiti biznis. Danas je Cortec multinacionalna kompanija, bez dolara inozemne investicije, i uzor drugim kompanijama da se na bazi tehnologije može razviti dobro poduzeće bez velikih infuzija kapitala.



U Hrvatskoj smo prisutni više od 20 godina, prvo nas je zastupala Astra, onda smo pokušali neuspješno kupiti poduzeće u Karlovcu prije sedam godina (poduzeće KGK, op.a), ali smo na kraju s Inom napravili zajedničko poduzeće CorteCros. U Ininom je vlasništvu 60, a u našem 40 posto. Prije godinu i pol dana smo otvorili skladište pokraj Splita, u Kaštel Sućurcu, u kojem smo zaposlili desetak ljudi. O kvaliteti rada govori i činjenica da smo već tri godine među najuspješnijim manjim tvrtkama po zaradi u Hrvatskoj, a cilj nam je stvoriti poduzeće koje će pokriti cijelu jugoistočnu Europu, od Mađarske, Italije sve do Turske, pa čak koji put idemo i na Bliski istok. Ne samo da snabdijevamo proizvodima nego dajemo i tehnički servis, know-how podršku...

Osim toga, imamo jako dobru suradnju s MORH-om, razvili smo neke nove tehnologije u zaštiti vojne opreme, a istodobno pružamo i konzalting usluge. Proizvodi iz našeg skladišta kraj Splita distribuiraju se po cijeloj Europi, a u dogledno vrijeme planiramo otvoriti novi pogon - tvornicu za proizvodnju ekoplastike. Upravo tražimo teren u Slavoniji. Cortec se i profilirao kao tvrtka s vizijom pronalaska oblika koji će spriječiti koroziju

na način koji neće biti štetan za okolinu.

Kakvu budućnost vidite u proizvodnji ekoplastike i što ona može donijeti Hrvatskoj?

Sirovine koje trebamo u proizvodnji ekoplastike su poljoprivredni proizvodi, poput soje, kukuruza i drugih, koji se prerađuju u polimere, a kasnije u plastiku. To je nova tehnologija koju smo razvili u Americi. Poljoprivredni proizvodi su biorazgradivi, stabilniji, ne boje, općenito su puno bolji od dosadašnjih. Nešto slično postoji i u Europi, ali ne takve kvalitete, pa bi takav centar u Hrvatskoj mogao biti ne samo proizvodni centar za Europu nego i centar koji će nuditi know-how. Postoji još čitav niz proizvoda koji se mogu proizvoditi u Hrvatskoj, no treba razraditi tehnologiju. Također, proizvodnja ekoplastike otvara i poljoprivrednicima novo tržište i, naravno, nudi nova radna mjesta. Primjerice, samo na pakiranje plastike u EU se troši oko milijardu tona, a predviđa se kako će se za 15 godina sve raditi od tog materijala.



Sjedište kompanije Cortec je u St. Paulu u američkoj saveznoj državi Minnesota

Mi iz Hrvatske možemo praktički 90 posto proizvoda plasirati po jugoistočnoj EU, a bit će to supermoderni centar, moderniji nego u Americi, koji će u temelju zapošljavati oko 50 ljudi, plus logistika i marketing. Ekoplastika je u našoj struci velika stvar, a dalje se može razviti na otapala, čistače, boje. Sve se to može raditi iz ekološki prihvatljivih materijala i plasirati se po Europi, npr. za potrebe čeličana, automobilske tvornice... Hrvatska nije velika zemlja, imamo dobrih sveučilišta, educiranih ljudi, samo nam treba bolji menadžment koji bi time dobro upravljao...

S obzirom na brojne poslovne veze, što mislite kako potencijalni strani investitori, a posebno naši iseljenici, gledaju na Hrvatsku?

Hrvatska nije zanimljiva samo zbog lokacije, nego i kao proizvodna platforma, jer radna snaga nije skupa, a izvrsno je obrazovana. U našoj je tvrtki gotovo samo hrvatski menadžment, a većinom su to mladi ljudi koji su preko ljeta došli na razmjenu studenata i ostali tu raditi. Inače, izvrsno surađujemo s Građevinskim i Strojarskim fakultetom, pa nam studenti redovito svake godine dolaze po nekoliko mjeseci ili godinu dana.

S Građevinskim smo fakultetom razvili novu tehnologiju za obnavljanje betonskih konstrukcija. Ekološki je vrlo zanimljiva i predstavlja veliki program u čitavoj Europi. Ta se tehnologija već pokazala izvrsnom ne samo u Hrvatskoj (obnova krčkog mosta jedan je od takvih kapitalnih projekta u nas) nego i u SAD-u na obnovi Pentagona. Ta je tehnologija budućnost, jer ima rok trajanja do 500 godina! Razmišljamo i o tome da u sljedeću godinu-dvije otvorimo jednu takvu tvornicu u Hrvatskoj.

Hrvatska bi u nekoliko godina mogla postati veliki izvoznik, jer imamo puno inovacija i zaštićenih proizvoda, a često nam se javljaju i domaći, hrvatski inovatori s novim idejama.

Osim poslovnih, najavljujete i velike političke poteze. Hoćete li se pojaviti na sljedećim predsjedničkim izborima i što novo možete ponuditi Hrvatskoj?



Već sam osam godina počasni generalni konzul RH, a to znači da zastupam interese svih Hrvata u SAD-u. Mislim da su Hrvati u Americi tijekom godina napravili dobru promidžbu Hrvatske. Osobno sam želio svojim znanjem i iskustvom te poznanstvima s poslovnim ljudima pomoći Hrvatskoj, a moj temelj i prioritet u kampanji bio je i ostaje razvoj gospodarstva i ekologije.

Kao generalni konzul dosta sam radio na promidžbi Hrvatske. Rezultat toga je da je kompanija 3M već niz godina prisutna u Hrvatskoj, a Radisson hoteli ovdje žele otvoriti dva hotela, najvjerojatnije u Dubrovniku i Zagrebu. Osim toga, jako sam ponosan što sam inicirao povezivanje MORH-a i Nacionalne garde Minnesote, što je dovelo do uključenja Hrvatske u Partnerstvo za mir, a nadam se da će to ubrzati ulazak Hrvatske u NATO.

Jeste li i vi uključeni u Grupu 100, skupinu poslovnih ljudi hrvatskog porijekla koji žele povezati gospodarske interese dijaspore i domovine?

Osobno nisam, ali podržavam inicijativu Grupe 100 i bit ću na Svjetskom skupu u Clevelandu krajem lipnja. Uvijek kažem da je dijaspora 'as u rukavu', 'zadnji rudnik Hrvatske', ne samo zbog uloženog novca nego i zbog znanja i iskustva naših ljudi, kojima je prvenstveni cilj pomoći svojoj domovini, a ne samo da ih nje izvuku što više mogu, kako to rade velike multinacionalne kompanije.

Nicolina Petan
www.htnet.hr
10.05.2004.