

# Poduzetnik

mjesečnik za poduzetnike i menadžere



ISSN 1846-3541

Broj 57 · Godina IV

Listopad 2011.

Cijena 17 kn

**HRT**  
radio  
**OSIJEK**

**Poduzetnička priča**  
**Branko Roglić, vlasnik i predsjednik N.O. Orbico grupe**



**In memoriam**  
**Davor Mikulić (1967. – 2011.)**



**Razgovor s povodom**  
**Boris Mikšić, predsjednik Cortec Corporation - SAD**



**Tema broja - Primarna prerada drva**





BORIS MIKŠIĆ, PREDSDJEDNIK CORTEC CORPORATION - SAD

# Znanje više nije samo po sebi dovoljno, razvijajte nove ideje

**\*Naši se poduzetnici trebaju posvetiti proizvodnji i pronaći dobre distributere \*Hrvatske kompanije moraju biti spremne na veliku konkurenciju koja ih čeka u EU**

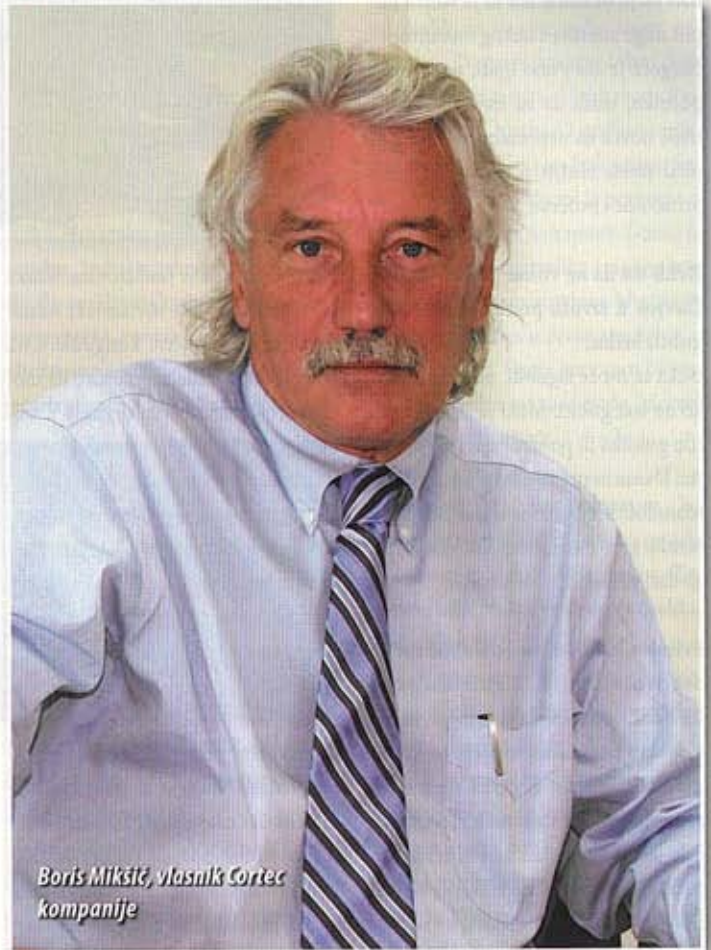
**B**oris Mikšić rođen je 1948. g. u Zagrebu. Diplomirao je na strojarском fakultetu u Zagrebu, 1973. g., i potom otišao u SAD. Počevši kao inženjer za razvoj i istraživanje napredovao je do podpredsjednika za razvoj i istraživanje u Northern Instrument Corporation u Minneapolisu, a 1977. g. osnovao je vlastitu tvrtku Cortec Corporation kojom danas predsjedava. Građeci karijeru istodobno je na postdiplomskom studiju istraživanja rada na Sveučilištu Minnesota, na odjelu za kemijski inženjering. Godine 1991. završio je studij inženjeringa proizvodnih sustava na Sveučilištu St. Thomas u St. Paulu, Minnesota. Posjeduje niz patenata, a objavio je stotinjak znanstvenih radova. Trenutno u Hrvatskoj radi doktorat i kako kaže to je kulminacija njegove akademske karijere. Doktorat radi kod prof. Šelcera na Fakultetu strojarstva i brodogradnje u Zagrebu, na polju biopolimera. Biti će to prva doktorska disertacija s ekološkim programima za biorazgradive polime-

re koji se upotrebljavaju u proizvodnji plastike.

**Ima li nešto što bi biografski bilo zanimljivo za čitatelje magazina? Pročitao sam negdje da je već Vaš djed imao filing i pomogao Tesli da elektrificira Karlovac.**

Manje više biografski o meni se sve zna. Danas sam 100%-tni vlasnik Cortec kompanije, to je Cortec Corporation u Americi, Cortec Kanada i EcoCortec u Hrvatskoj. Nedavno smo osnovali firmu Cortec China u Shangayu.

Moj djed i Tesla bili su kolege, išli su zajedno u gimnaziju. Kada je Tesla otišao u Ameriku i moj djed je otišao u Ameriku gdje su se u Chichagu slučajno našli. U to vrijeme je Tesla radio za Edisona. Djed je bio trgovac i imao je dosta trgovina po Chichagu, tamo je živjelo dosta naših ljudi, a on im je prodavao namirnice. Vratio se kući kao vrlo bogat čovjek. Kada se Tesla razišao s Edisonom, došao je u Hrvatsku s idejom da elektrificira Zagreb, u



*Boris Mikšić, vlasnik Cortec kompanije*

to vrijeme gradonačelnik Zagreba bio je Heinzl. On je gradskoj Skupštini predložio elektrifikaciju Zagreba, ali se gradski oci nisu s time složili. Otišao je u Karlovac gdje su ga lijepo primili. Djed je u to vrijeme bio u Poglavarstvu i tako su krenuli s Ozljem, to je bila prva hidro električna centrala u Hrvatskoj u ovom dijelu Europe.

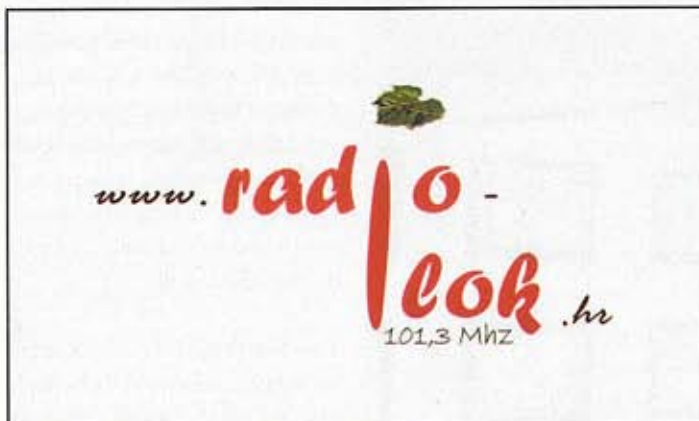
**Pročitao sam na web stranicama nešto što ste izdvojili: Znanje nije dovoljno, treba ga primijeniti, namjera nije dovoljna treba ju provesti (Goethe). Kako ste to primijenili kroz vlastito životno i poslovno iskustvo.**

Imao sam znanja i novih ideja. Znanje samo po sebi više nije dovoljno. Paro-

la „Mi smo država znanja“ nije više dovoljna, trebamo biti država inovacija i novih ideja. Mislim da je to bitno za poduzetnika, da se razvije dobar biznis, da bude baziran na inovacijama. Samo ponavljati ili kopirati nije više interesantno, pogotovo za male firme koje ne mogu opstati u konkurenciji s velikim sistemima npr. iz Kine.

**Upoznao sam puno inovatora koji nisu realizirali svoje ideje i inovacije.**

Treba naći kupca. Ja sam krenuo iz garaže, bez ikakvog kapitala, ali sam se usredotočio na kupce kojima su trebale moje ideje i proizvodi. Ne treba krenuti u nešto apsolutno novo, radikalno, nego nešto malo bolje, efikasnije.





je, korisnije za okoliš. Ostvario sam, na manjoj razini, način kako od ideje doći na tržište i dominirati. Nikada nisam tražio vanjski kapital. U 34 godine svoga posla nisam nikada uzeo nijednu kunu izvana. Većina naših inovatora stalno traži da ih netko financira, a to je teško ostvariti. Ideju treba realizirati na način da se napravi prototip (u kemiji je to novi spoj) i tražiti kupca. Isto tako puno je lakše prodati ideju nekome tko ju je voljan kupiti nego animirati nekog investitora. Najgore je što puno ljudi, na samom početku, misli da su osvojili svijet i troše novce na nepotrebne stvari. Kapital treba uložiti u inovacije, nove proizvode i procese.

**Rekli ste da ne volite gubiti. Zašto? Čovjek u životu ponekad može izgubiti bitku.**

Bitka se može izgubiti, ali rat ne. Nitko ne voli gubiti. Meni je jedino mjerilo gubitka ili pobjede osvajanje tržišta. Danas nema više lokalnih tržišta u tehnološkim granama u industriji već postoji globalno tržište. Zato moramo gledati globalno, a ne lokalno.

**Primjer kako se može dobiti rat je ova tvornica u B. Manastiru tvrtke EcoCortec. Nakon mnogo birokratskih peripetija uspjeli ste je izgraditi. Kad ste najavili njenu izgradnju mnogi Vam nisu vjerovali. Bilo je problema, ali ne bih rekao da su to bili neki naročito teški problemi. Bilo je možda nesporazuma u vlasničkoj strukturi, ali to smo riješili, moji bivši partneri su isplaćeni i firma da-**

*Naši ljudi u Hrvatskoj su kreativni i dobro rade, jednako kao i u drugim mojim kompanijama*



**Kontakt:** EcoCortec d.o.o.  
 Bele Bartoka 29  
 31300 Beli Manastir  
 Telefon: 031/705 011  
 Fax: 031/705 012  
 e-mail: [ecocortec@ecocortec.hr](mailto:ecocortec@ecocortec.hr)  
[www.ecocortec.hr](http://www.ecocortec.hr)

nas normalo dalje funkcionira. Banka je reagirala na naše suvlasničke odnose, ali se na kraju sve korigiralo. Ova tvornica je izgrađena po uzoru na koju tvornicu u Americi u gradu Cambridgeu u Minesoti i ona je najveći proizvođač antikorozivne ambalaže u svijetu, a mi otprilike trećinu proizvodnje plasiramo u Europu. Naši najveći kupci su danas Renault, Volvo, Mercedes, znači automobilska industrija i elektronska industrija, Nokia... Pokrivamo Češku, Slovačku, Francusku. Volimo proizvoditi tehnološki razvijene proizvode koji malo više i vrijede. Europa se danas pomalo ekološki osvješćuje, tako da su svi proizvodni procesi postali ekološki prihvatljivi. Npr. u metaloprerađivačkoj industriji ste imali puno svaka-kvih ulja, otapala i raznih spojeva koji su zagađivali okoliš. Došlo je do re-

gulative u Europi da su se svi ti zagađivači morali izbaciti. Ambalaža mora biti ekološki prihvatljiva, bez raznih ulja i kemikalija koje zagađuju, sve mora biti čisto i pripremljeno za bojanje. Recimo danas u tvornici kao što je Volvo u Goteburgu, nema niti kapi ulja na podu, sve je čisto, a ambalaža ne samo da zaštićuje od prašine nego i od korozije. Zahtjevi su tako veliki da se takva antikorozivna ambalaža sve više primjenjuje. Znači, naš jedan program je antikorozivna ambalaža, a drugi je bio razgrađiva ambalaža.

**Je li se recesija odrazila i na poslovanje ove tvornice? Svi govore o potrebi izvoza. Ima li Hrvatska uopće potencijala za proboj na svjetsko tržište. Tu mislim na sve resurse: ljudske, financijske, znanje, organizacijske...**

Jesmo, osjetili smo recesiju. 2009. g. bilo je teško poslovati, stala je automobilska industrija, ovdje smo stajali 2 mjeseca jer nije bilo plina. Neki kažu da je nemoguće izvoziti u Kinu jer je tamo sve jeftino. A mi smo ovaj tjedan imali izvoz u Kinu. Otišao je jedan kontejner u Kinu, prijevoz za njega iznosi 5.000 dolara. Naš je kupac tamo IBM jer jednostavno ne želi kupovati njihov škart već želi kvalitetu. Odatve izvozimo u sve zemlje Europe, Indiju... Zašto iz B. Manastira izvozimo 95% proizvodnje? Zato što imamo kvalitetne proizvode i znamo gdje se nalaze tržišta za ove proizvode. Problem je u Hrvatskoj što dosta poduzeća nema osjećaj da se trebaju orijentirati na marketing prema vani. Morate imati proizvod koji je kvalitetan, konkurentan, treba ga prezentirati i razviti distribuciju. Prezentaciju treba raditi oči u oči s kupcima, a i distribucija je važna stvar. Ne vjerujem u internet prodaju, u nekim poslovima je to primjenjivo, ali u tehnološkim poslovima to se ne može. U industrijskoj branši sam naučio jednu stvar: čovjek nema dovoljno vremena i novaca da idete od firme do firme iako sam i ja tako počeo. Kasnije sam shvatio ulogu distribucije.

**Kada sam prošli puta s Vama razgovarao imao sam osjećaj da ste nezadovoljni, možda i umorni. Rekli ste**



*Boris je svestrana osoba koja voli tenis, skijanje, ali i ribolov što se vidi iz ovog impresivnog ulova*

**Susret sa Steve Jobsom**

U svijet biznisa krenuo sam davne 1977. g., bez kapitala u najkonkurentnijoj državi na svijetu (Americi) koja je u ono vrijeme dominirala u svim sektorima od automobilske industrije, elektronike... Krenuo sam u najgore doba kada je bio prvi embargo, proizvodnja je pala. U prvoj godini otišao sam na jedan sajam u Chichagu, a nisam imao dosta novaca ni za poštenu štand nego sam u kutu imao jedan stol gdje sam pokazivao svoje proizvode. Bilo je to 1978. g., a sajam je bio pet puta veći od našeg Zagrebačkog velesajma. Pokraj mene, s još manjim stolom, bila su dva čovjeka s malim kutijicama (Apple računalo). Bili su to Steve Jobs i Steve Wozniak. Nisu imali novaca ni za kavu. Imali su malu kutijicu, ekrančić i pokazivali su kako se računalo može primijeniti u praćenju proizvodnje. Oni su imali ideju i viziju da će jednog dana računala trebati u proizvodnji.

**mi da ste znali što Vas čeka u Hrvatskoj gradili bi ovu tvornicu u Švedskoj ili Švicarskoj. Je li taj osjećaj i danas prisutan?**

Danas se zaista osjećam drugačije. To su bili počeci koji su uvijek teški. Bio sam u problemima s vlasničkim odnosima koji su se u međuvremenu riješili. Od prošle godine smo udvostručili proizvodnju, posao ide dobro. Nedavno smo instalirali novi kapacitet. Ne bih sada išao u Švedsku, čak što više ovdje uskoro namjeravam napraviti još jednu halu i proširiti proizvodnju.

**Diplomirali ste, 1973. g., na strojarском fakultetu u Zagrebu. Otišli ste u SAD s 37 dolara u džepu i uspjeli. Zašto je to tamo moguće napraviti, a kod nas nije? Posebno ste naglasili da Vas ljudi tamo prihvaćaju bez obzira na spol, vjeru, boju kože, naciju...čak ni u Njemačkoj to nije moguće?**

U SAD-u je onda bilo tako, kada sam 70-tih godina došao. U međuvremenu Amerika se promijenila, nije to više ona Amerika koju sam u to vrijeme

upoznao. Inovacije i nove tehnologije su pale, primat u ovom području je preuzela Azija. U narednih 10-15 g. Azija će dominirati, Kina naročito. Kina će dominirati u proizvodnji, a Indija u logistici (softverima). Kada gledam kvalitetu ljudi koji rade

**Prodaja INE u besćenje**

INA je prodana u besćenje, a ona je žila kucavica cijele države. INA je prodana Madarima, a to znam točno jer s njima imam joint venture, za 500 milijuna dolara. U to vrijeme, američka regionalna kompanija za naftu Phillips, prodana je s otprilike istim brojem zaposlenih kao INA za 39 milijardi dolara. Nitko nije znao da INA ima vrijedne rezerve u Siriji, a to su Madari znali.

u ovoj tvornici i Zagrebu i to uspoređim s mojim kompanijama u drugim državama mislim da su naši ljudi kreativni i dobro rade.

**Niste pobornik ulaska Hrvatske u EU. Zašto? Nije li to malo kontradiktorno jer ste svjetski putnik... ili mislite da se prvo trebamo temeljito pripremiti? Po Vama, tamo nas čekaju leptir-mašne, ali batlera**

**Zašto u posao uključiti distributere?**

Distributeri su firme koje imaju krug svojih kupaca i zato se treba uključiti u distributivne lance. Jedan od najboljih distributerskih lanaca na svijetu su prodavači ambalaže. Zašto? Ambalaža je proizvod koji vam treba na kraju, prije nego pošaljete nekome proizvod. Nećete ambalažu naručiti 3 mjeseca unaprijed. Našao sam ljude koji imaju svoj prijevoz i skladišta u velikim industrijskim centrima. U SAD-u trenutno imamo oko 500 ovakvih distributera, skoro u svakom industrijskom gradu. Zato se i naši poduzetnici trebaju orijentirati na distributere. Oni trebaju proizvoditi, naći distributere, a onda trebaju osigurati edukaciju i motivaciju distributera jer i oni trebaju nešto zaraditi. Uvijek sam nastojao da Cortec program bude najprofitabilniji u njihovoj paleti proizvoda.

**i konobara.**

Nikada nisam rekao da ne trebamo ući u EU, bio sam euroskeptik. Ali kada ulazimo u EU onda to mora biti u korist naših građana, a ne da postanemo zemlja drugog reda. Ne trebamo srljati u EU već moramo razmisliti što će točno Hrvatska dobiti ulaskom u EU. Mislim na kvalitetu života i životnog standarda. S poslovne strane mislim da naše kompanije moraju biti spremne na veliku konkurenciju koja ih čeka nakon ulaska u EU. U Hrvatskoj se dogodila ta nesretna privatizacija u kojoj su mnoge firme propale tako da je konkurentnost naše industrije na najnižem nivou.

**Kako Hrvatsku pretvoriti u bogatu zemlju, industrijsku zemlju? Rekli ste da se Hrvatska pretvorila u veletrgovački centar u kojoj visoko obrazovane mlade ljude čeka karijera trgovaca i konobara. Narod je**

**osiromašen, a svi šute. Zašto se ne može stvoriti kritična masa koja će donijeti promjene?**

Trebaju nam nove ideje i novi lideri. Hrvatska je previše ispolitizirana, a političari nemaju iskustva u ekonomiji i gospodarstvu, pa i Obama u SAD-u toga nema. Oni se ne znaju okružiti s ljudima koji imaju osjećaj za biznis. Bio sam zastupniku Gradskoj skupštini Zagreba gdje se u tih 4. g. nijednom nije raspravljalo o proizvodnji. Četiri godine! Sistematski zatvaramo poduzeća i pretvaramo ih u šoping centre.

**Suradujete s Fakultetom strojarstva i brodogradnje u Zagrebu. Bili ste i gost studentske tribine. Što su vas pitali i što ih najviše muči?**

Najviše ih muči hoće li dobiti radno mjesto poslije fakulteta, čak i inženjeri strojarstva teško nalaze posao. Moja generacija je odmah poslije diplome dobila posao. Većina današnjih studenata razmišlja o odlasku iz Hrvatske. Dosta je bilo pitanja o inovacijama jer

ti mladi ljudi imaju ideja, pitali su me na koji način da svoju ideju realiziraju u neku proizvodnju.

**Svestrana ste osoba. Poslovni ste čovjek, tenisač, skijaš, ribolovac.. Otkuda toliko toga u Vama, genetski ili..? Kako čovjek može u sebi prepoznati ono za što je sposoban, ono što mu je sudbina?**

Kod mene nije to genetski jer se moji roditelji nisu bavili sportom. A ja sam od malih nogu više volio sport nego ulicu. To mi je kasnije dobro došlo, znate onu izreku: U zdravom tijelu zdrav duh. Imam 62 godine i nijedan dan nisam bio na bolovanju. Sudeći po sebi, ono što mi je pomoglo u karijeri i životu je ustrajnost. Danas je vani konkurencija velika i ne možete ići u različitim smjerovima. Morate se posvetiti nečemu u čemu ste dobi i u tome ustrajati. Puno puta sam bio na koljenima, nisu mi ruže cvale. Morate biti i komunikativni.

**Pokrenuli ste posestrinstvo između grada B. Manastira i grada Spoonera u državi Wisconsin. Zašto ste bili inicijator ovog projekta, što je bio cilj?**

Zato što imamo tvornicu u Spooneru i B. Manastiru. Oni su slični gradovi koji se bore za opstanak. Ni jednom ni drugom gradu nije lako. Spooner se nalazi u relativno lošem dijelu Wisconsin, nema puno tvornica. Postoji malo turizma i poljoprivredna proizvodnja. Oba grada bi se mogla povezati u svim područjima života i posla. Ovo je dobro i za B. Manastir, da naši ljudi vide kako se tamo radi i obrnuto. Predložio sam im da se povežu poslovni ljudi oba grada. Planiramo da delegacija Spoonera dođe u B. Manastir u studenom ove godine.

**Hoćete li ponovo ići na izbore kao nezavisni kandidat i zašto?**

Još uvijek razmišljam o tome iako se kod mene situacija promijenila. Dok sam bio u Skupštini grada Zagreba bio je to veliki angažman za mene. Rezultati na predsjedničkim izborima 2009. g. nisu bili dobri, a ne znam zašto? Možda sam bio previše ekspoziran u politici. Nisam siguran da ću izaći na ove izbore, još nisam odlučio.

Vladimir Mihajlović



# Potpisana Povelja o osnivanju Eko klastera

\*U belomanastirskoj Poslovnoj zoni osnovan prvi Eko klaster \*Tvrtnke EcoCortec i Eko Vrelo smatraju da je to dobitna kombinacija za uspjeh

Dvije belomanastirske tvrtke, EcoCortec d.o.o. i Eko Vrelo d.o.o., uz podršku Grada B. Manastir, prošli su mjesec potpisali Povelju o osnivanju prvog Eko klastera u Poslovnoj zoni. Povelju su potpisali Boris Mikšić, predsjednik Uprave EcoCorteca; Nevenka Topić, članica Uprave Eko Vrela i Ivan Doboš, gradonačelnik B. Manastira.

Rezultat je to ekološke orijentacije ove dvije tvrtke i vizije o potrebi ulaganja u nove tehnologije koje uz pratnju vrhunskih patenata i ciljanoj izvoznoj orijentaciji jamče uspjeh na globalnom tržištu.

Nakon potpisivanja Povelje poslovni partneri i predstavnici medija obišli su pogone ove dvije tvrtke gdje im je prezentirana tehnologija i proizvodnja. Isto tako obje su firme najavile daljnje planove razvoja i poslovanja u Poslovnoj zoni. Upućen je poziv svim tvrtkama i drugim subjektima ekološke orijentacije da se pridruže novoosnovanom Eko klasteru.

V.M.



**Ivan Doboš, gradonačelnik Grada Beli Manastir**

Iznimno sam ponosan na današnji događaj jer nije mala stvar da se dva respektabilna ulagača u našoj Poslovnoj zoni povezuju u ekološki klaster kojem će, nadam se, pristupiti i ostali proizvođači koji svoju proizvodnju temelje na ekološkim principima. I to ne samo iz naše zone nego i šire, iz Baranje i Hrvatske. Ponosan sam zbog još jedne činjenice, a to je da su sudionici povelje ljudi koji su prepoznali sve benefite ulaganja u našoj Poslovnoj zoni. Isto tako najavili su daljnja ulaganja, gosp. Mikšić izgradnju nove hale, a tvrtka Eko Vrelo već je potpisala s Gradom novi ugovor koji će omogućiti izgradnju rashladnih kapaciteta.



Povelju o osnivanju Eko klastera potpisali su Ivan Doboš, gradonačelnik B. Manastira, Nevenka Topić, članica Uprave Eko Vrela i Boris Mikšić, predsjednik Uprave EcoCorteca (s lijevo)



Gosti su sa zanimanjem krenuli u razgledanje novoizgrađene tvornice za preradu voća i povrća Eko Vrela



**Nevenka Topić, članica Uprave Eko Vrelo d.o.o.**

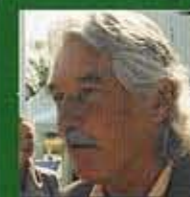
Prihvatanjem našeg poziva i dolaskom na potpisivanje Povelje dali ste nam do znanja da podupirete našu inicijativu za osnivanje Eko klastera. Lijep je osjećaj na jednom mjestu vidjeti sve vas koji ste od samih početaka podržali realizaciju projekta Eko Vrelo. Prihvatili smo ideju gosp. Mikšića da ove godine zajedno organiziramo Dan otvorenih vrata jer smo smatrali da ovako šaljemo poruku svim ljudima dobre volje da se jedino uvažavanjem i udruživanjem različitih znanja, vrijednosti i sposobnosti otvara put ka uspjehu. Pojedinačni ego i ambicije mogu nas dovesti do samog vrha. No, kada ga osvojimo ako smo sami čeka nas hladnoća, a to nije smisao života i posla. Ulaskom u EU otvorit će nam se mogućnosti za rast i razvoj, ali će to značiti i početak jedne nemilosrdne borbe za ulazak i opstanak na tom tržištu. Ako želimo ravnopravno igrati utakmicu s tim svijetom već sada moramo početi s ozbiljnim priprema. I današnje potpisivanje Povelje je početak naših napora i priprema za budući nastup na tržištu.



Dan otvorenih vrata otvorila je Ivana Radić, Borić, direktorica EcoCortec d.o.o., B. Manastir



Goste EcoCorteca, prije prezentacije, pozdravio je prof. Mladen Šerčer s Katedre za preradu polimera u Zavodu za tehnologiju Fakulteta strojarstva i brodogradnje Zagreb



**Boris Mikšić, predsjednik Uprave EcoCortec d.o.o.**

Zadovoljstvo nam je što danas možete s nama podijeliti 5-godišnje iskustvo koje smo prošli od trenutka kada smo krenuli s proizvodnjom u B. Manastiru. Iako su nas pokušali animirati iz Švedske i Švicarske, da kod njih otvorimo ovu tvornicu, ipak smo se odlučili za B. Manastir jer ima smisla ulagati u Baranju i Hrvatsku. Moram pohvaliti Grad B. Manastir što su nam pomogli od početka ovog projekta. Svaka zemlja ima svojih izazova i poteškoća, ali i prednosti. Naša najveća prednost su naši ljudi, talent, znanje, lokacija. Posebno Baranja ima veliki potencijal, ne samo zbog geografskog položaja, već i zbog svog prirodnog bogatstva. A to bogatstvo želimo, posebno znanje i proizvode, kroz Eko klaster plasirati izvan naše zemlje. Danas je pravo vrijeme za ekologiju jer je to budućnost svijeta. Poslije proizvodnje hrane ambalaža je drugi biznis u svijetu. Iz naše tvornice izvozimo 95% proizvodnje u Europu, Kinu, Kanadu, SAD. Primjerom pokazujemo da se to može.



Potpisivanju Povelje nazočili su mnogobrojni poslovni partneri, gosti, predstavnici medija...



A u EcoCortecu su svi bili impresionirani opremom, tehnologijom i proizvodima



Nakon obilaska pogona obje tvornice svi gosti su se opustili na prigodno priređenom ručku