GLEDAJUĆI OBJEKTIVNO

Piše: Katarina **PEKANOV**

Mrtvi kapitali

S vremena na vrijeme istraživački novinari osvrnu se na svu onu imovinu koju kao narod posjedujemo, a za koju se nitko ne brine. Za ovo nitko uvijek postoji neki razlog, od onoga da je previše ruševna da bi se netko uopće zainteresirao i kupio je za jednu kunu do onoga da postoje gotovo nerješivi imovinskopravni odnosi samog vlasništva pa dok bi se sve to raspetljalo, prošlo bi vremena, utrošilo se puno živaca, a konačan ishod je neizvjestan. Pa tako propadaju nama naočigled kuće nabijače, urušavaju se, pa ih se čak i lokalni beskućnici klone. Čak ni oni najuporniji investitori u urbane vile odustaju od ovakvih parcela. Što sve može vlast u stvaranju mrtvih kapitala od kojih u konačnici svi peru ruke najbolje se može vidjeti iz naše ne tako daleke prošlosti. Vratimo se u 2008. godinu kada su trebale biti sagrađene sve hrvatske arene. I sada aktualna tema rukomet bila je i tada vrlo aktualna. Nekoliko naših gradova moralo je odraditi ovaj posao i prirediti zgotovljene arene do 1. studenoga te 2008. godine. Ulagat će gradovi, ali i Vlada Republike. Obrazloženje vrlo jednostavno od najvišjih tijela vlasti. Svjetsko prvenstvo u rukometu je prema mišljenju gledatelja, kako je u to vrijeme prenesemo svekolikoj javnosti, treća sportska priredba u svijetu. Prva bi trebala biti Olimpijske igre, druga nogomet i evo nam rukometa. Tada je još i rečeno da ćemo od toga profitirati svi. Pa se onda dogodilo i javno privatno vlasništvo i eto nam potpune zavrzlame. Svi znamo kako su uglavnom prošle arene, što se događalo od te "profitabilne" 2008. godine do danas. Neki od gradova muku muče što će s navedenim objektima, neki nisu u cijelosti ni završeni. Tko je taj tko će plaćati kredit za ovu investiciju? Kolika je korist od nje? Hoće li itko ikada razriješiti probleme koji su nastali ovom političkom izgradnjom? Nitko i nikada jer nitko za to neće odgovarati, a budimo pošteni - tko je bio taj i usudio se navedene godine suprostaviti jednoj takvoj ideji. Nitko, uostalom nitko se nije ni suprotstavio. Imamo mrtve kapitale i ne znamo što s njima učiniti. Čast onim gradovima koji su našli rješenje. Jedna naša osječka tvrtka je u stečaju u posljednjih dvadeset godina. Golemi kompleks i evo ovih dana se prodaje. Nije bitno za koliko se prodaje. Bitno je da je više od dvadeset godina utočište beskućnicima. I kada bi se konačno našao netko tko bi i investirao u ovu tvrtku u stečaju, nailazi istog trenutka na problem. Dio tvornice zaštićen je spomenik kulture. Ne smije se dirati. Što bi se to trebalo učiniti da se makne to "zaštićen"? Možda napisati neko pismo tamo nekome tko će taj problem razumjeti jer će propala tvornica pod ovim uvjetima ostati i dalje propala i tako sljedeće stoljeće. Sve dok se netko ne sjeti.

U PODRUČJU RAZMJENE ZNANJA I ISKUSTAVA

Zagrebačka i Ljubljanska burza nastavljaju suradnju

Čelnici Zagrebačke i Ljubljanske burze potvrdili su da će dvije burze nastaviti svoju dugogodišnju suradnju na području organiziranja događanja te razmjene znanja i iskustva. Prvi veliki zajednički projekt u ovoj godini bit će druga Investicijska konferencija, koja će se održati u Zagrebu, 26. svibnja 2015. „Ljubljansku burzu smatramo svojim partnerom i svakako ćemo nastaviti naš dijalog kroz razne oblike suradnje, ali i tražiti nova područja zajedničkog djelovanja", izjavila je Ivana Gažić, predsjednica Uprave Zagrebačke burze. Andrej Šketa, predsjednik Uprave Ljubljanske burze, pozdravio je ideju nastavka suradnje i dodao: „Obje burze imaju sličan geografski, povijesni i ekonomski okvir te stoga nesumnjivo dijelimo interes za daljnju suradnju na zajedničkom prostoru investitorima te razvoju lokalnih tržišta." **(Z.R.)** ■

150 sastanaka sa slovenskim i hrvatskim kompanijama

Prošlogodišnja prva zajednička Investicijska konferencija Zagrebačke i Ljubljanske burze bila je izuzetno uspješna. Sudjelovala su 24 investicijska društva i banke, a 48 analitičara, odnosno ulagatelja, iz Hrvatske, Slovenije, Danske, Finske i Velike Britanije u jednome je danu održalo 150 individualnih sastanaka sa slovenskim i hrvatskim kompanijama.

Milan Vrdoljak

suvlasnik Ricarda

NARUČILI PEDESET NOVIH KAMIONA I OGLASILI ZAPOŠLJAVANJE ISTO TOLIKOG BROJA VOZAČA

NAJVEĆI SMO PRIJEVOZNIK I kao društveno odgovorna tvrtka preuzet ćemo ulogu odgajanja mladih vozača

Dario KUŠTRO

Najveći domaći cestovni prijevoznik, tvrtka Ricardo, smještena u Gospodarskoj zoni u Dardi, prošlog tjedna objavila je oglas u kojim traži 50 vozača teretnih motornih vozila.

Toliko su naime naručili novih kamiona, koji će im u tri tranše biti isporučeni do lipnja. Dovoljan je to razlog za razgovor s predsjednikom Uprave Ricarda i, uz Darka Rimca, suvlasnikom Milanom Vrdoljakom u kojem uz ovo obrazlaže i poslovnu filozofiju rasta i razvoja tvrtke.

▾ Umjesto klasičnog uobičajenog prvog pitanja, hajdemo odgovoriti dežurnim dušobrižnicima, njih već duže vrijeme brine vaš "stalni rast" i rekaju kada ćete se preforsirati i slomiti. I, drugo, zanima ih kolike su vam plaće i čime ćete privući nove zaposlenike.

- Ricardo će rasti onoliko koliko to tržište bude dopuštalo. Mi možemo raditi kratkoročne planove, za tri do pet godina, mislim da za dugoročnije nema smisla. Kada smo ozbiljnije krenuli u transport prije pet godina, imali smo viziju da ćemo biti ovakvi kakvi jesmo danas. Tako da možemo govoriti o našim predviđanjima za idućih pet godina. Ricardo danas ima 270 zaposlenih, prije pet godina bilo nas je manje od sto, a u 2008. godini bilo nas je 60-ak. Tada smo imali ukupno 15-ak voznih jedinica, danas imamo 220-ak i u dolasku novih 50 jedinica. Predviđanja su da će Ricardo imati više od 500 voznih jedinica i 700-tinjak radnika. Cilj je ostvariti 500 milijuna kuna prihoda i da ćemo 70 posto prometa ostvarivati na tzv. međunarodnom tržištu. O pitanju plaće, plaća je kod nas bila uvijek "zakon", točno se zna kada je isplata. U 23 godine Ricarda nije kasnila ni jedan dan, uvijek je bila onoliko i onakva kakva je dogovorena. Ako govorimo o plaći za radna mjesta za koje smo raspisali oglas, a to su vozači, ukupna primanja - u netu, dodatci, dnevnica, govorimo o prosječnom iznosu od 9000 tisuća kuna.

Naša Panonija, nekad respektabilna prijevoznička tvrtka, sama je sebi odgajala vozače i mi se želimo vratiti tomu, kaže Vrdoljak

JOSIP ŠERI

Gdje nestaju mladi vozači?

▾ Je li to iznos kojim mislite da možete pridobiti vozače koji rade za inozemne poslodavce?

- Prije svega s ovim smo oglasom, a zajedno u suradnji s Hrvatskim zavodom za zapošljavanje, htjeli vidjeti kakva je slika u našoj branši u ovoj regiji. Mi doista želimo zaposliti 50 vozača jer smo toliko kamiona i naručili. No, neovisno o tom broju u oglasu, želimo se okrenuti mladosti, jer meni je zanimljivo to što ovdje imamo dvije prometne škole, jednu u Osijeku i jednu u Belom Manastiru. U svakoj od njih godišnje po jedan razred vozača završi obrazovanje, znači to je 50, 60 učenika. Mene zanima gdje su oni, gdje se oni izgube od škole do prvog zapošljavanja? U našoj branši problem je što će vrlo rijetko netko ponuditi mladom čovjeku na upravljanje kamion koji svi mi gledamo kao grdosiju od 40 tona. Mi se dakle želimo uključiti i u priču obrazovanja, kroz mentorstvo. Znači, mladim ljudima koji imaju "C" kategoriju spremni smo sufinancirati polaganje kategorije "E" i jedno razdoblje naobrazbe kod nas, da vidimo tko jest, a tko nije za taj posao. Jako puno je te djece koja završe za profesionalnog vozača, a nisu nikada prespavala u kabini kamiona, koji bi im trebao biti drugi dom. Za "E" kategoriju treba dodatno uložiti desetak tisuća kuna i onda si oni s pravom postavljaju pitanje: "Što ću s time? Tko će meni dati da vozim 'E' kad nisam vozio ni s 'C' kategorijom? Svi mi težimo da dobijemo gotovog čovjeka, nekadašnji sustav je bio jako dobar. Naša Panonija, koja je bila respektabilna prijevoznička tvrtka, primjerice sama je sebi odgajala vozače. Mi se želimo vratiti tomu. Kao najveći prijevoznik želimo biti društveno odgovorni i preuzeti ulogu odgajanja mladih vozača, onih koji to žele biti. Mi nikome od njih ne biramo zanimanje, ali smo spremni pružiti im šansu da vide jesu li za to ili ne. Uostalom, imamo jako širok spektar poslova s kojima mogu krenuti, doslovno od vožnje u lokalu, preko međugradske pa onda i van.

Grdosije u prometu

▾ Faktor koji se često zaboravlja je da je i sam kamion izuzetno vrijedna imovina.

- Nova kompozicija, a cijena zavisi od polupriklice koja ide uz njega, od 100 tisuća eura, bez PDV-a, pa do "stočara" za prijevoz žive stoke koji je preko 220 tisuća eura. I to je, podsjećam, samo vrijednost vozila i poluprikolice – dakle sredstva za rad. Uvijek je veći problem vrijednost robe koja se prevozi. A da ne govorimo o odgovornosti i za svoj, a ja ću reći i za tuđe živote u prometu, jer vozite kamion težine 40 tona pri brzini od 70 kilometara na sat. To je odgovornost koja se ne može mjeriti.

▾ Profilirali ste se i u velikog međunarodnog prijevoznika?

- U međunarodnog ne, ali bih rekao u domaćeg. Mi smo, kada se gleda po veličini, najveći hrvatski prijevoznik i po broju vozila i po prihodu koji ostvarujemo od transporta. Kada gledamo u međunarodnim okvirima, mi smo jedna srednje mala tvrtka. Vani imate prijevoznika sa po pet, šest tisuća kamiona. No to ne znači da nismo profesionalno posloženi po svim europskim kriterijima.

▾ Ali međunarodni transport omogućio vam je vrlo vrijedne poslovne rezultate.

- U svakom slučaju da. Ako se vratim na pitanje koliko ćemo se širiti - mi tu promatramo europsko tržište. Domaće je toliko koliko je i mi želimo iskorak prema van. A kada se vozim prema nekoj od europskih prijestolnica, primjerice prema Beču, na prste jedne ruke mogu nabrojiti kamione hrvatskih prijevoznika. I još jedna usporedba, mi smo danas na 200-tinjak kamiona, a Panonija koja je bila sinonim domaćeg prijevoznika u najboljim danima je imala 80-ak kamiona.

Tko nam valja?

▾ Vratimo se na domaće teme, istječe godina dana od vašeg preuzimanja Beljetransa i obveza koje morate poštovati prema preuzetim radnicima.

- Početkom ožujka istječe nam godinu dana kako smo preuzeli profitni centar Beljetrans od Belja. U tih godinu dana poštovali smo sve obveze, a spremni smo i sada ponuditi nove ugovore o radu. Smatram da će biti stimulativni, jer nam je cilj da ti radnici ostanu ovdje raditi. Nadam se da netko neće shvatiti objavu ovog oglasa kao „cilj kako bismo se riješili ovih ljudi". Naprotiv, ovo je dakle prvenstveno oglas koji se tiče naše djelatnosti i proširenja voznog parka. Hoće li netko od postojećih radnika odlučiti krenuti svojim putem – to je stvar izbora. Ali mi ćemo im ponuditi takve ugovore s ciljem da oni ostanu.

▾ Nabava kamiona nije jedina investicija za ovu godinu?

- Mogu najaviti još dvije investicije koje će biti gotove do kraja ove godine. Ovdje u Dardi gradimo novi logističko-distributivni centar, širimo dakle skladišno poslovanje na novih pet tisuća četvornih metara. Novo skladište je s osam tisuća paletnih mjesta. Druga investicija je objekt u poslovnoj zoni Bilje – gradimo novu stanicu za tehnički pregled s pratećim sadržajima. Za oboje su idejna rješenja gotova i sada se projektiraju. Za ove investicije, kao i nabavu kamiona vrijednost ulaganja je veća od deset milijuna eura.

▾ Čini se da imate dobru suradnju s ove dvije baranjske općine?

- Ja mislim da je tako, poštujemo jedni druge. No, da ne bi bilo zabune, mi smo obje lokacije kupili na javnom natječaju.

GOJKO MITIĆ

Ricardo je lani postao najveći domaći proizvođač prirodnih sokova

JOSIP ŠERI

Darko Rimac i Milan Vrdoljak

270
zaposlenih danas ima Ricardo

9
tisuća kuna prosječna je neto plaća vozača kamiona

23
godine djeluje tvrtka Ricardo - plaća nije nikada kasnila ni dan

500
voznih jedinica i 700-tinjak radnika predviđaju u Ricardu da će u dogledno vrijeme imati

▾ Kakva je sudbina vaše linije za proizvodnju sokova, je li ona ostala u drugom planu?

- Nikako, kada govorimo o proizvodnji prirodnih sokova od jabuke metodom hladnog prešanja, prošle smo godine postali najveći domaći proizvođač. Imamo i naše finalne proizvode koji se u Konzumovim dućanima nude na prodaju i vrlo smo ponosni na to.

▾ Jedno su investicije u strojeve i kamione, a kako stojite s ljudima i njihovom ekipiranošću?

- Zaposlenici su jedan od ključnih resursa i izravni sudionik našeg poslovnog razvoja. Stručni tim sastavljen je od obrazovanih djelatnika s višegodišnjim iskustvom. Unatrag nekoliko mjeseci dodatno smo osnažili i optimizirali poslovne procese. Postavili smo kvalitetnu ekipu sve do razine nižeg managementa. Tako smo uz raniju ekipiranost u segmentu računovodstva, zaposlili rukovoditelja računovodstva i financija Vericu Bede, u proizvodnji sokova angažirali smo vrhunsku tehnologinju Nevenku Topić, koja vodi kompletno poslovanje proizvodnje. S početkom godine na mjesto direktora prodaje došao nam je novi čovjek – to je Branimir Bogdan. Njihov dolazak smatram našim uspjehom, jer će svojim bogatim iskustvom pomoći profesionalnost cijelog sustava.

▾ Za kraj vratimo se ponovno dežurnim dušobrižnicima. Znamo da ste dvojica vlasnika i mnogi priželjkuju upravo tu vidjeti pukotinu razdora.

- Ja ću uvijek reći da je za uspjeh Ricarda zaslužniji onaj stariji. To je u našem slučaju Darko Rimac. Mi funkcioniramo pune 23 godine, svaki dan njegujemo naš odnos i poželio bih svakome da ima odnos, i privatni i poslovni, kao Darko i ja. No, mi smo vam postali i prava obiteljska tvrtka - unutar nje imamo desetak što bračnih parova, što očeva i sinova, sinova i majki, ili braće i sestara koji sada zajedno rade. To je unatrag godinu dana baš potencirano. Ali dopustite da i ja tim, kako ih nazivate, dušobrižnicima nešto odgovorim. Kada bi većina ljudi koji nepotrebno troše trud i energiju na brigu oko drugih to prebacila na bavljenje sobom i pronalaženjem svojih načina uspjeha, bilo bi nam svima bolje. Ovako se uvijek postavlja pitanje, bar u Hrvatskoj - valja li nam itko, tko nam je moralna vertikala. Jesu li nam naposljetku bar dovoljno dobre tvrtke s neupitnim liderskim pozicijama u Hrvatskoj ili su nam možda svi krivi za naše probleme? ■

Najbolja godina u poslovanju

- U Ricardu smo 2013. završili sa 160 zaposlenih i prihodom od 89 milijuna kuna. Godinu dana kasnije završili smo sa 182 milijuna kuna prihoda i 270 ljudi. U usluzi je to strašan skok - gotovo 120 posto, s tim da smo u 2013. imali i svoju maloprodaju koja je također u ovoj bilanci sudjelovala sa svojim prihodima.

▾ Dobit?

- Dobit će biti veća nego što je bila u 2013., ali smo svakog dana svjesni kako moramo sve više raditi kako bismo zarađivali jednako ili malo više. Jer ako smo sada dvostruko više radili, nismo i dvostruko više zaradili.

▾ No, niste mi odgovorili kroz brojke.

- Bit će ovo najbolja godina od kada postoji Ricardo. Ali zato i reinvestiramo tu dobit kao što smo i sve dosadašnje reinvestirali, jer da je drugačije ne bismo mogli opstati.

Kada pada cijena goriva - jeftiniji smo i konkurentniji

Kod cestovnog prijevoza, pri kreiranju finalne cijene, ponajviše se govori o udjelu stavke gorivo. - Sa svim ozbiljnijim partnerima s kojima radimo imamo klauzulu goriva, gdje se automatizmom ovisno ide li cijena goriva naviše ili niže, ona korigira. Nama je naravno drago kada cijena goriva pada jer smo jeftiniji i konkurentniji u cijeni našeg finalnog proizvoda.