

# Strast i svestranost

**Premda je osječki Ricardo svoje poslovanje čvrsto pozicionirao u području pružanja logističkih usluga, u poslovnom portfelju tvrtke i dalje ostaju maloprodaja i voćarstvo uz nove djelatnosti proizvodnje sokova te obnovljive izvore energije**

Istočna Slavonija već je godinama, može se reći čak desetljećima, usko grlo gospodarstva Hrvatske. Teško je reći da je ova regija, koja posjeduje nesumnjivo velike potencijale za razvoj poljoprivrede uz očuvanje tradicionalne industrije, u proteklom vremenu iskoristila svoje prilike. No, upravo u takvim, poduzetništvu nenaklonjenim prilikama u Osijeku nailazimo na primjer tvrtke čiji osnivači, Milan Vrdoljak i Darko Rimac, kažu kako im je upravo kriza omogućila razvoj posla potičući ih na nova razmišljanja i brze i kvalitetne poslovne odluke. Tako su tvrtku osnovanu 1992. godine, koja je kao svoju osnovnu djelatnost imala maloprodaju robe široke potrošnje u nekoliko vlastitih dućana na osječkom području, učinili prepoznatljivom ne samo u lokalnim okvirima nego i na poslovnoj sceni Hrvatske s jasnim planovima za još jači iskorak na strana tržišta. Ricardo je tvrtka koja se vodi realnošću, kažu njeni osnivači, ali bez straha da se otvore nova vrata kada

se ponudi prilika. Maloprodaja te proizvodnja i prerada voća danas su dijelovi poslovanja Ricarda koje u tvrtki ne zanemaruju, već na njih gledaju kao na strast koja može donijeti poslovne dobrobiti ako se promišljeno nastupi na tržištu. Ipak, Ricardo je danas primarno tvrtka specijalizirana za distribuciju, logistiku i skladištenje s glavnim skladištem u Dardi i još dva u Osijeku iz kojih pružaju usluge svojim partnerima. U kratkim crtama to je slika tvrtke koja će ovu godinu

## U tvrtki su posebno ponosni na svoju novu liniju voćnih sokova

zaključiti s oko 100 milijuna kuna prometa i oko 170 zaposlenih djelatnika.

### ISKORISTITI PRILIKU

Tvrtka Ricardo se od 1992. do 2000. godine bavila isključivo maloprodajom koja je predstavljala početak poslovanja, dok je danas više u sferi sentimentalne povezanosti a manje kao djelatnost koja



doprinosi pozitivnoj bilanci tvrtke. Od 2001. godine u Ricardu se okreću i voćarstvu te započinju proizvodnju u voćnjaku površine 4 hektara, što je tijekom vremena povećano na današnjih ukupno 16 hektara voćnjaka. U posao distribucije ulaze 2003. godine i to za distributivnu kompaniju AWT s

obzirom da se na području Osijeka javila potreba za distribucijom proizvoda do velikih maloprodajnih centara koji su otvoreni tih godina. Značajna godina za Ricardo je i 2005. kada je njemačka kompanija Lorenz Snack-World preuzela osječku konditorsku tvrtku Karolinu. Tada Lorenz angažira Ricardo za poslove dis-

tribucije njihovih proizvoda za područje cijele Hrvatske, što otvara vrata snažnijem razvoju logističkog poslovanja tvrtke. Posao distribucije se brzo širio pa je Ricardo u idućim godinama ugovorio partnerstvo s velikim tvrtkama među kojima se posebno izdvajaju Konzum, Meggle, Atlantic grupa, Intereuropa, Badel 1862, Franck, Gavrilović, Labud, Šećerana Osijek i Vindija te se fokusiraju na pružanje usluga na području pet županija istočne Slavonije. Tvrtka u ovom trenutku raspolaže sa 120 voznih jedinica od kojih je 75 tegljača, dok su ostalo laka dostavna vozila. Početkom iduće godine flota će se proširiti s još 20 velikih kamiona tako da 2014. godinu planiraju završiti s ukupno 100 tegljača



i 50 lakih dostavnih vozila. Širenje flote osigurano je ne samo uspješnim poslovanjem s postojećim poslovnim partnerima na hrvatskom tržištu, nego i činjenicom što je ulaskom Hrvatske u Europsku uniju konkurentnost pružatelja logističkih usluga značajno porasla pa

u tom dijelu u Ricardu vide svoju veliku šansu. To potkrjepljuju i podatkom da u ovom trenutku oko 50 posto realizacije ostvaruju na stranim tržištima.

### RICO SOKOVI

Milan Vrdoljak, predsjednik Uprave Ricarda, ističe kako

su u tvrtki posebno ponosni na svoje voćnjake te pritom naglašava kako su odlučni fokusirati se na proizvodnju voća visoke kvalitete uz osiguranje sljedivosti. U tom poslovnom planu planiraju angažirati i kooperante s osječkom područja za pribavljanje dovoljnih količina kvalitetne sirovine koja će se koristiti u proizvodnji sokova. Riječ je o proizvodnji koja je zasad u probnoj fazi te su prve količine soka od jabuke pakiranog u 5-litarske bag-in-box kutije plasirane u Ricardovoj vlastitoj maloprodaji. U tvrtki ističu

zvodnju planiraju obogatiti i ekološkom linijom sokova te sokovima od dunje, cikle i drugih vrsta voća i povrća isključivo s lokalnog područja. "Svaka vrsta jabuke ima svoj karakterističan okus i želimo potrošačima ponuditi priliku da osjete tu razliku i u našem 100% prirodnom soku od jabuke te se odluče za onaj koji im najviše odgovara", ističe Vrdoljak dodajući kako ovdje nije riječ o investiciji koja će značajno utjecati na poslovanje tvrtke jer se radi o relativno malim količinama. "Proizvodnja sokova zasad je strast koju želimo pretočiti u kvalitetan proizvod. Ovisno o reakciji tržišta voćne sokove ćemo plasirati i u velike trgovačke lance, ali se pritom ne opterećujemo da moramo ostvariti velike prodajne rezultate. Bili bismo zadovoljni i s nekom 'pozitivnom nulom' u idućim godinama jer ovaj posao uistinu volimo", kaže Vrdoljak. Ako pogledamo ukupno poslovanje, Ricardo će do kraja 2013. godine investirati 30 milijuna kuna, a tijekom idućih godina kažu kako će se iznos ulaganja konstantno povećavati. U ovoj godini tvrtka je iskoristila i u područje obnovljivih izvora energije obilježivši koncem rujna početak rada solarnih elektrana koje će

## Oko 50 posto realizacije Ricardo ostvaruje na stranim tržištima

poslovati kao tvrtka kći Ricardo-energija. Naime, radi se o dvije solarne elektrane – veća snage 300 kilovata ugrađena na krovu Centra u Dardi, a druga 30 kilovata na krovu Centra u Osijeku. U 2014. godini, osim širenja voznog parka, jedno od najvećih planiranih ulaganja je osnivanje modernog servisnog centra u kojem će servisirati vlastita ali i vozila svojih ugovornih suradnika.

na krovu Centra u Dardi, a druga 30 kilovata na krovu Centra u Osijeku. U 2014. godini, osim širenja voznog parka, jedno od najvećih planiranih ulaganja je osnivanje modernog servisnog centra u kojem će servisirati vlastita ali i vozila svojih ugovornih suradnika.