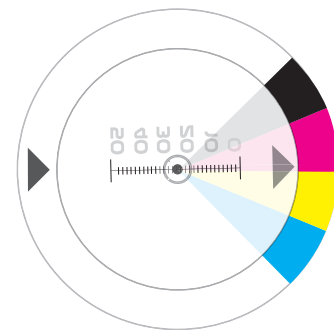


# Zaustavljanje investicija najveća je kočnica za ostvarivanje profita



AKTUALNI NEPOVOLJNI GOSPODARSKI TRENUTAK OTEŽAVA POSLOVANJE GOTOVO SVIMA. NA NEDAVNO ODRŽANOM D PRINT-U UVJERILI SMO SE DA, UNATOČ SVEMU, HRVATSKA GRAFIČKA INDUSTRIJA IPAK IZNALAZI RJEŠENJA I IDE DALJE. NA KOJI NAČIN U TIM OTEŽANIM UVJETIMA POSLUJE I KOJIM IH RJEŠENJIMA PREVLAĐAVA ZAGREBAČKA TVRTKA GRAFIK.NET D.O.O., RAZGOVARALI SMO S NJEZINIM DIREKTOROM KREŠOM CULJKOM.

■ Razgovarala: Tihana Lešić

Ako ćemo se i dalje koncentrirati samo na prijenos slike i teksta na papir, završit ćemo kao dinosauri. Naši klijenti imaju potrebe da svojim kupcima nude drugačija rješenja i proizvode od dosadašnjih



**Grafička industrija je 'živ proizvod' i da biste održali sustavnost u poslovanju, edukacija je nezaobilazna**

– naglasak se stavlja na varijabilnost, personalizaciju i osobniji pristup u zadovoljavanju individualnih potreba krajnjeg kupca, naglašava Krešo Culjak.

*Kao direktor tvrtke koja nudi suvremenu tehnologiju za grafičku i srodne industrije, kako percipirate sadašnju gospodarsku situaciju?*

Nepovoljni gospodarski uvjeti su tema o kojoj pričamo duže vrijeme. Ulaganja i investicije se pokreću

samo za najnužnije segmente poslovanja, nove tehnologije i rješenja percipiraju se kao trošak, oprema se ne održava po pravilima struke, pod normalno je da se računi ne plaćaju na vrijeme, vlada visoka nelikvid-

nost..., a to su samo neke od posljedica ovog gospodarskog kaosa koji se širi. Nema ni naznaka da ćemo ugledati svjetlo na kraju tunela. Pozicija u kojoj se nalazimo

postala je najgori mogući scenarij u kojem ne nalazimo mogućnosti pokretanja dugoročnih korektivnih mjera. Kaotične se situacije rješavaju postepenim korektivnim mjerama koje trebaju biti pokrenute na individualnoj razini. Svi smo odgovorni za postojeće stanje i trebamo biti svjesni svoje odgovornosti. U poslovnom odlučivanju ne možemo gledati kratkoročne benefite samo za vlastito poslovanje, nego utjecaj na okruženje u kojem se nalazimo.

Zvuči utopijski, ali praktične akcije mogu biti iznimno jednostavne jer jedan mali konstruktivan korak u poslovnom okruženju može biti divovski za kolektiv, odnosno za gospodarsko stanje. Kroz svoju poslovnu praksu primjenjujemo upravo takav pristup. Pomaci su mali, ali su primjetni.

*Više od 80 klijenata prepoznalo je Grafik.net kao pouzdanog partnera. Tko su Vaši klijenti i na koji način njegujete poslovne odnose?*

Kako tržištu pristupamo nudeći rješenja za interaktivne grafičke komunikacije, naša se lista klijenata znatno proširila te uz male, srednje i velike tiskare, surađujemo i s grafičkim studijima, marketinškim agencijama, odnosno sa svim tvrtkama koje imaju potrebe za učinkovitom komunikacijom s klijentima. Svojim klijentima omogućujemo multidimenzionalnost i podrška smo u promjeni poslovnih modela. Bitno je naglasiti da tiskare moraju i mogu postati centri za grafičku

komunikaciju, neovisno o tome je li platforma za prijenos komunikacije tiskana na *jumbo* plakatu ili je plasirana *on line*, sms-om... Znanja kojima tiskari raspoložu dobra su platforma za prilagodbu poslovnog modela intenzivnijim potrebama tržišta. Masovna komunikacija i enormni komunikacijski budžeti davna su prošlost te je nužno usmjeriti pažnju na kreiranje kvalitetne konverzije da bi se opravdalo pridobivanje komunikacijskog budžeta. Upravo u tom segmentu naši klijenti mogu ponuditi cjelovita grafička rješenja svojim partnerima.

*Iako je Vaša ponuda dobro poznata struci, što biste posebno istaknuli?*

Portfelj naših usluga i proizvoda je opsežan, što nam omogućuje poslovnu fleksibilnost, a našim klijentima priliku da odaberu grafička rješenja koja kvalitetno dograđuju njihovu trenutnu poslovnu ponudu. Na ovogodišnjem sajmu Intergrafika koji se održava od 22. do 25. svibnja u Zagrebu prezentirat ćemo cjelovitu ponudu, ali i nekoliko novih proizvoda koje nudimo našim kupcima. U svojoj ponudi, između ostalog, nudimo strojeve za komercijalni digitalni tisak, tisak etiketa, transakcijski tisak, mjerne uređaje, rješenja za *color management*, doradne strojeve za digitalni tisak, CTP uređaje, kao i cjelovitu softversku podršku koja obuhvaća softvere za elektronsku montažu, softver za grafičku pripremu, MIS (*Management Information System*) za upravljanje poslovnim procesima, grafička rješenja za ofsetni, fleksotisak i novinski tisak...

*Osim u Hrvatskoj, uspješno poslujete i u regiji. Možete li usporediti ta tržišta i koliko se razlikuju njihove potrebe?*

Uz Hrvatsku, prisutni smo na tržištima Bosne i Hercegovine, Albanije i Kosova. Svako tržište ima svoje specifičnosti i, ako izuzmemo nekoliko svijetlih primjera gdje su neki kupci daleko iznad hrvatskog prosjeka, generalno gledajući, mogu kazati da su tehnološki nekoliko godina iza Hrvatske. Potrebe su im velike i ne



**1**  Krešo Culjak, direktor tvrtke Grafik.net d.o.o., Zagreb

razlikuju se od naših jer tržišne zahtjeve kreiraju slični kupci koji su prisutni u Hrvatskoj i regiji, a to su mahom dobro poznati međunarodni brendovi. Globalni brendovi zahtijevaju istu razinu usluge na svim tržištima, što otvara dodatne poslovne mogućnosti. Ne smijemo zanemariti ni manje poznate tvrtke čiji brendovi generiraju opsegom interesantan promet.

*Da biste klijentu ponudili rješenje po njegovoj mjeri, potrebno je dobro poznavanje njegovih potreba, danas više nego ikada prije. Kako pristupate klijentu?*

Njegujemo individualni pristup klijentu, nužno je poznavanje, nazovimo to, DNK strukture kupca. Tek nakon opsežne analitike možete pristupiti kupcu s odgovarajućim proizvodnim miksom. Prodajni proces ima svoje zacrtane faze, no najvažnije je da svojim stručnim znanjima i kredibilitetom stojite iza svakog procesa i ponude. Usudio bih

se reći da prodaja nije najveći izazov, izazov je postprodajna faza, gdje je nužno održati kontinuitet u isporuci kvalitetnog proizvodno-uslužnog miksa. U praksi se događaju ogromni propusti upravo u toj fazi jer se, primjerice, pri prodaji bilo kojeg stroja, softvera i slično zanemaruje proces integracije noviteta u poslovni sustav tvrtke odnosno kupca. Nužno je postaviti kvalitetan monitoring tijekom kojeg pratite je li kupac kupnjom ostvario zacrtani cilj i što poduzeti ako nije. U ovom segmentu nudimo cjelovitu postprodajnu podršku kroz edukaciju zaposlenika, savjetovanje i servisiranje.

*Osim cjelovite ponude opreme, izuzetno su važni, zapravo danas nezaobilazni segmenti zaokružene ponude, i stručno savjetovanje i pouzdan servis. Na koji način to funkcionira u Grafik.netu?*

Bez imalo lažne skromnosti, ovaj se segment našeg proizvodnog portfelja može kvalitetom, brzinom i cijenom uspoređivati s globalnim tvrtkama i znatno većim sustavima od našeg. U trenutku kada konkurencija nudi servis iz susjedne zemlje, mi smo ovaj dio lokalizirali na razini svakog tržišta i naš servisni centar može u trenutku reagirati, što nam jamči znatnu prednost u ovom dijelu tr-

**U poslovnom odlučivanju ne možemo gledati kratkoročne benefite samo za vlastito poslovanje, nego utjecaj na okruženje u kojem se nalazimo**



žišne utakmice. Posebnu pažnju posvećujemo edukaciji zaposlenika jer samo na taj način osoba koja raspoložuje svim potrebnim znanjima može dati kvalitetan doprinos kupcu jer se u protivnom događa da vas kupci uvjeravaju da proizvod ili usluga ne odgovara njegovom okruženju ili da ne donosi određene uštede. Nužno je svojim znanjem pružiti kvalitetan doprinos kupcu jer vas upravo za taj segment i angažiraju.



*Naglasili ste važnost educiranog kadra kako biste mogli omogućiti kvalitetno stručno savjetovanje i podršku klijetima - koliko ulažete u edukaciju svojih zaposlenika i na koji način?*

Bez cjeloživotnog obrazovanja ne možete preživjeti u grafičkoj industriji. Grafička industrija je 'živ proizvod' i da biste održali sustavnost u poslovanju, edukacija je nezaobilazna. Naš se tim intenzivno educira putem specijaliziranih globalnih sajmova, regionalnih grafičkih sajmova, stručnih predavanja kod dobavljača, tematskih edukacijskih događanja za marketing... Naprosto je poslovno neodrživo imati manje stručan kadar. Rješenje za *price cutting* koji je sveprisutan u industriji je sustavno njegovati kvalitetu pri isporuci jer, iako ste u jednom trenutku malo skuplji od konkurencije, kad-tad će vam se vaš kupac vratiti sa željom da mu

pomognete. Često se niža cijena, primjerice nekog uređaja, pokaže kao najskuplja moguća pogreška jer se pri odluci nisu uzimali u obzir postprodajni rizici.

*Danas je nerijetka situacija da tvrtke prestaju investirati u nove tehnologije jer smatraju da će na taj način lakše premostiti otežane uvjete. Što biste poručili takvima, koči li se tako ukupan razvoj? Koji je uopće pravi put?*

Trend zaustavljanja investicijskog toka traje od 2010. godine i najveća je kočnica za ostvarivanje profita te izlazak iz ove teške gospodarske situacije. Investicije u grafičkoj industriji ne podrazumijevaju samo opsežna ulaganja, radi se o kontinuiranim ulaganjima. Proces ulaganja u proizvodni pogon je nužan u našoj struci. Jedino što je bitno jest da se vremenski i financijski planiraju investicijske aktivnosti.

Otvaranje granica prema EU tržištima "probudit" će i pojedine tvrtke iz industrije jer će to biti presudan trenutak za opstanak na tržištu.

*Kakva je, po Vašem mišljenju, budućnost hrvatske grafičke industrije i koja je Vaša poruka?*

Budućnost će biti onakva kakvom je mi kreiramo i to svatko na svojoj individualnoj razini. Kako sustavno pratimo potrebe naših kupaca, odnedavno smo angažirali stručnjaka za investicije i financiranje putem fondova jer primjenjujemo principe sustavne ekonomije u svom poslovanju. To znači da nismo samo usmjereni na naš profit, nego i na održivost struke, industrije i cjelokupnog gospodarstva. Svim našim sadašnjim i budućim kupcima možemo pomoći da pronađu modalitet financiranja koji im omogućava poslovnu sustavnost.

## Ponosno objavljujemo da smo postali generalni zastupnici proizvoda tvrtke X-Rite

ISKORISTITE JEDINSTVENU PRILIKU

Zamijenite stare X-Rite mjerne instrumente za nove

- ✓ na spektrofotometre popust 800 EUR
- ✓ na denzitometre popust 550 EUR

MJERNI INSTRUMENTI KOJE MOŽETE ZAMIJENITI SA NOVIMA:

939 Spectrophotometer / 938, 948, 968 Spectrophotometer SpectroEye, SpectroEye LT Spectrophotometer / 520, 528, 530 Spectrophotometer / 504, 508, 518 Denzimeter / 400Series Denzimeter / 918 Colorimeter / D19C / D196 Denzimeter / DensiEye 100, 700, 750 Denzimeter / Vipdens C2, C3, C5, C9, CX, 9xx, 2000 Denzimeter / BetaColor S1, S2, S4, S7, 2000 Denzimeter / Ihara R710 Denzimeter / Ihara R720 Denzimeter / Ihara R730 Denzimeter

AKCIJA TRAJE DO 30. LIPNJA 2013.

