

Od Švicarske do Bliskog istoka...

MNOGO TOGA NAS ČINI PRVIMA, PA I JEDINIMA U HRVATSKOJ



Kako poslovati u zemljama Bliskog istoka i zašto se uopće odlučiti na takav iskorak u poslovanju? Isplati li se u Hrvatskoj ulagati u visoke tehnologije i najsuvremeniju računalnu opremu? Zašto je važna neprestana obuka i usavršavanje zaposlenika? Može li se u nastupu na stranim tržištima uopće računati na 'gospodarsku diplomaciju'? Na ta, ali i na još neka pitanja zanimljive odgovore dao je Zdravko IVANČIĆ, direktor tvrtke Numikon, već niz godina poznate po ostvarenim projektima u području tzv. legalizacije cjevovoda, a koja već više godina svoje poslovanje uspješno širi na zemlje Bliskog istoka.

Jedna smo od rijetkih tvrtki u Hrvatskoj koje u proračunima dijelova opreme pod tlakom koriste metodu konačnih elemenata.

Za početak, kako biste najjednostavnije opisali Numikon i čime se bavite? Ukratko, jeste li vi projektanti, inženjeri, strojar, konzultanti, programeri, informatičari ili pak nešto treće?

Zapravo, Numikon je od svega toga ponešto. Točnije, mi smo strojarska inženjerska tvrtka koja se bavi projektiranjem procesnih i energetske postrojenja primjenom najmodernijih tehnologija koje su trenutačno dostupne u svijetu. Specijalizirani smo za proračune čvrstoće cjevovoda, posuda pod tlakom, izmjenjivača i čeličnih konstrukcija za oslanjanje cjevovoda. Naglasio bih da smo jedna od rijetkih tvrtki u Hrvatskoj koje u proračunima dijelova opreme pod tlakom koriste metodu konačnih elemenata.

Osim strojarskih inženjera, zapošljavamo i strojarske tehničare jer smo uvjereni da velik dio posla u projektiranju mogu odraditi i oni, dok su inženjeri prvenstveno fokusirani na proračunski dio projekata.

Uz sve to, u Hrvatskoj smo prva, a možda i jedina tvrtka koja pruža uslugu izrade reverznog inženjeringa, odnosno izrade inteligentnih trodimenzionalnih modela postojećih postrojenja. Pri tome koristimo u svijetu sve poznate tehnologije za taj proces, za što posjedujemo vlastitu opremu, računalne aplikacije i obučene i iskusne ljude.

S obzirom na to da se u svakodnevnom radu susrećemo i za potrebom automatiziranja pojedinih

proces, povremeno postajemo i programeri. Dakle, sve radimo s vlastitim resursima tako da smo pomalo sve navedeno u pitanju, ali prvenstveno smo strojar.

Zašto se obratiti Numikonu?

Nekoliko je razloga za to. U nekim stvarima smo slični svakoj tvrtki u Hrvatskoj koja se bavi projektiranjem procesnih i energetske postrojenja. Međutim, razlikujemo se po tome što nam je primarna primjena najmodernijih alata i tehnologija u poslu. U nekim stvarima smo bili prvi u Hrvatskoj, a u nekim smo i dalje jedini ili jedni od rijetkih. Jedna od njih je primjena numeričkih metoda, točnije metode konačnih elemenata u svakodnevnoj inženjerskoj praksi. Prvi smo bili koji smo počeli koristiti najmodernije svjetske tehnologije u izradi 3D modela postojećih postrojenja i cjevovoda, a i dalje smo među rijetkima. Posjedujemo vlastitu opremu za takav posao, koja je za naše uvjete vrlo skupa.

Zašto je to tako? Većini tvrtki je i danas kupovina modernih računalnih alata trošak koji teško opravdavaju. No, danas bez takvog troška možete zaboraviti da možete biti konkurentni. U Hrvatskoj još može proći 'crtanje na dasci' i 'računanje na abakusu', ali u inozemstvu je iluzorno da se tako uopće možete javiti i dobiti posao.

Još jedan od razloga zašto nam se obratiti je i zato što kontinuirano ulažemo u obrazovanje i obuku

zaposlenika jer bez toga nema napretka. To je također velik trošak, pogotovo kada je nužno zaposlenike slati na obuke izvan Hrvatske jer kod nas u području kojim se bavimo nema odgovarajućih obuka.

Možete li ukratko prikazati tvrtku danas u brojkama: promet, dobit, broj zaposlenika, struktura zaposlenika?

Relativno smo mlada tvrtka, osnovani smo 2007, a s radom smo započeli početkom 2008. godine i od tada kontinuirano rastemo što se tiče prihoda i što se tiče broja zaposlenih.

Trenutačno nas je 18 zaposlenih, od čega je devet inženjera i šest strojarskih tehničara, a tu su još i tajnica te dvoje kolega zaduženih za prodaju i marketing. Hoće li broj djelatnika nastaviti rasti, prvenstveno ovisi o našim planovima za inozemna tržišta. Kada je riječ o prihodima, oni nam od osnutka konstantno rastu i danas se približavamo iznosu od milijun eura godišnje.

U Hrvatskoj ste vjerojatno najpoznatiji u području opreme pod tlakom, a i zastupnici ste nekih od vodećih svjetskih proizvođača softvera za projektiranje cjevovoda, energetskih i procesnih postrojenja. Može li se od toga uopće (pre)živjeti na hrvatskom tržištu i, kako vidimo, stalno zapošljavati nove visokoobrazovane djelatnike?

U Hrvatskoj smo, osim prodaje softvera za projektiranje i proračune procesnih i energetskih postrojenja, prisutni gotovo isključivo na poslovima tzv. legalizacije postojećih cjevovoda. Osim toga, u Hrvatskoj gotovo ništa drugo ne radimo, za što su jedan od glavnih razloga (mogu to slobodno reći) smiješno niske cijene na tržištu. To je i glavni razlog našeg primarnog fokusa na inozemno tržište. Konstantna zapošljavanja i jesu posljedica poslova i aktivnosti na inozemnim tržištima.

Dakle, od poslovanja samo u Hrvatskoj gotovo ništa od toga ne bi mogli napraviti. Naime, ulažemo značajna sredstva u softver i druge tehnologije i u školovanje i dodatnu obuku djelatnika, vjerojatno mnogo više od drugih sličnih domaćih tvrtki, što bez poslovanja na stranim tržištima ne bi bilo moguće.

Imate predstavništva u Švicarskoj i Srbiji. Čime se bavite u tim zemljama?

Točno, danas imamo predstavništvo u Švicarskoj, dok je ono u Srbiji trenutačno službeno neaktivno. Naime, naš glavni klijent od početka je jedna švicarska tvrtka čiji smo strateški partner i na svim njezinim projektima uključeni smo u izradu svih vrsta proračuna: od cjevovoda i posuda pod tlakom pa do čeličnih konstrukcija. Zahvaljujući toj suradnji, na iranskom smo tržištu prisutni više od šest godina. Dakle, predstavništvo u Švicarskoj je prvenstveno u funkciji podrške našem stalnom partneru.

S druge strane, predstavništvo u Srbiji bilo je prvenstveno u funkciji podrške zastupstva za softvere za



projektiranja i proračune procesnih i energetskih postrojenja.

Od nedavno imate i vlastita zastupstva u Iranu i Saudijskoj Arabiji, a prošle jeseni uspješno ste se predstavili na sajmu ADIPEC u Abu Dhabiju u UAE-u. Recite nam nešto više o poslovnoj orijentaciji na Bliski istok. Što od vaših usluga možete ponuditi u tim zemljama i zašto ste se usmjerili upravo na to područje?

U Iranu i Saudijskoj Arabiji imamo zastupstva. U Iranu imamo agenta koji nas predstavlja, a radi se o osobi koja je i agent našeg švicarskog partnera. S obzirom na to da posredno s njime surađujemo više od šest godina, odlučili smo da i direktno s njime potpišemo ugovor o zastupanju, tako da može tražiti poslove i za nas direktno.

Za ulazak na tržište Saudijske Arabije potpisali smo ugovor s lokalnom tvrtkom da nas tamo zastupa i predstavlja. Već smo se preko njih javljali na nekoliko lokalnih natječaja.

Sam naš odlazak na tržište Bliskog istoka (isključujući Iran) započeo je još prije četiri godine, kada smo donijeli stratešku odluku o primarnom fokusu širenja na te zemlje. Odluka je bila da sve započnemo preko UAE-a s obzirom na to da je ta zemlja najliberalnija od svih na Bliskom istoku. Slijedom toga, prije 2,5 godine posjetili smo jedan od najvećih svjetskih sajmova u području naftne industrije, ADIPEC u Abu Dhabiju. Mislim da smo te godine bili jedini iz Hrvatske kao posjetitelji, dok hrvatskih izlagača uopće nije bilo. S obzirom na dobra iskustva, odlučili smo da na sljedeći taj sajam idemo kao izlagači. I tako smo prošle godine bili na ADIPEC-u jedini izlagač iz Hrvatske, a prema informacijama koje imam, samo jedna naša tvrtka bila je posjetitelj.

Na tim tržištima možemo ponuditi doslovno sve, a pogotovo naše inženjersko znanje i iskustvo. Zašto je to bitno? Zato što se nakon niza godina orijentiranosti bliskoistočnih zemalja na zemlje Dalekog

Većini tvrtki je i danas kupovina modernih računalnih alata trošak koji teško opravdavaju. No, danas bez takvog troška možete zaboraviti da možete biti konkurentni.



Na Bliskom istoku možemo slobodno konkurirati Zapadnim zemljama kvalitetom i iskustvom, a sigurno možemo biti jeftiniji od njih. Pri tome moram naglasiti da to 'jeftinije' znači daleko više cijene od onih cijena koje ostvarujemo u Hrvatskoj.

istoka i drugih dijelova Azije (Kinu, Indiju i sl), sve one ponovno okreću prema Zapadu, ponajviše zbog loših iskustva i nezadovoljstva s tvrtkama s Dalekog istoka pa čak u nekim od tih zemalja postoji, doduše nepisana, zabrana suradnje s dalekoistočnim tvrtkama. To je bio dodatni razlog koji nas je pogurao.

Bez lažne skromnosti, na Bliskom istoku možemo slobodno konkurirati Zapadnim zemljama kvalitetom i iskustvom, a sigurno možemo biti jeftiniji od njih. Pri tome moram naglasiti da to 'jeftinije' znači daleko više cijene od onih cijena koje ostvarujemo u Hrvatskoj.

Možete li iz tih zemalja izdvojiti nekoliko najvažnijih referenci?

S obzirom na to da smo najdulje prisutni na iranskom tržištu, tako tamo i imamo najviše referenci jer smo radili na najviše projekata. Istaknuo bih zadnji projekt: South Pars, najnovije i najveće iransko rafinerijsko postrojenje, za koje smo s našim partnerima radili na zrakom hlađenim kondenzatorima za parne turbine. Kompletne proračune za taj projekt smo radili mi, baš kao i projektiranje pomoćnih cjevovoda.

Osim toga, izdvojio bih i dva projekta za Kinu. Na jednom smo bili podizvođač za jednu talijansku tvrtku, a drugi je bio direktno za kineskog klijenta. Na oba projekta se radilo o proračunima cjevovoda izrađenih od plastike i ojačanih staklenim vlaknima (tzv. fiberglass piping) za tvornice čelika.

Istaknuo bih i aktualni projekt na koji smo vrlo ponosni. Radi se o kompletnom projektu 'finger type slug catchera': od procesnih proračuna, proračuna čvrstoće i projektiranja pa do izrade radioničke dokumentacije za klijenta s Tajlanda. No, pri tome se opet radi o projektu u Iranu.

Do sada smo već ostvarili i nekoliko uspješnih projekata u Saudijskoj Arabiji, među kojima se ističe i zračna luka u Meki. No, sve smo to napravili kao podizvođač, točnije kao vanjski projektni ured za klijenta iz Turske koji proizvodi oslonce za cjevovode.

Koji su vam planovi za narednih nekoliko godina?

Ključni plan je nastavak širenja na inozemna tržišta s resursima koji su trenutačno zauzeti 'legalizacijom'. Naime, za očekivati je da se u narednih godinu dana svi ti poslovi oko 'legalizacije' konačno završe. S obzirom na to, moramo pronaći nove poslove za ljude koji su na tome radili i tu nam je fokus na onome što je interesantno na bliskoistočnom tržištu. Dakle, to je snimanje, odnosno skeniranje postojećih postrojenja ili zbog toga što dokumentacija ne postoji, a klijent je želi, ili zbog zahtjeva za rekonstrukcijom, a dokumentacije opet nema i od negdje se mora započeti. S obzirom na to da su takvi poslovi obično vrlo veliki, nužno je bilo pronaći partnera koji nam u tome može pomoći, prvenstveno s dovoljnim brojem ljudi obučenih u konverziji 3D skenova u inteligentne računalne modele. Preliminarna suradnja je započeta sa jednom njemačko-indijskom tvrtkom. Vezano za to, već smo započeli s aktivnostima, a u međuvremenu se javljamo na natječaje u Saudijskoj Arabiji, UAE-u pa i Nigeriji. Konačno, moram reći i da smo se prije dva mjeseca javili na nekoliko natječaja u Kazahstanu. Ne radi se o velikim projektima, no važno je početi.

I za kraj, već pomalo uobičajeno pitanje: što bi za to nadležni trebali promijeniti kako bi pojednostavilo i olakšalo poslovanje poduzetnicima u Hrvatskoj?

Nisam prvi koji će 'nadležnima' reći: ne morate nam pomagati, samo nam nemojte smetati! To znači da se propisi ne smiju mijenjati svaki mjesec i da se ne uvode propisi koji samo kompliciraju poslovanje malim poduzetnicima. U posljednjih nekoliko mjeseci puno se pričalo o ukidanju pečata, kao da je to glavni problem poduzetnika. S pečatom ili bez njega, iskreno, svejedno nam je.

Isto tako, često se uvode novi propisi samo zato da bi se spriječile malverzacije, ali se one ne uvode tako da te 'mutikaše' spriječe ili kazne, već se uvode propisi koji se u konačnici mogu protumačiti kao kazna za sve poduzetnike. Jer, tko vam je kriv što ste poduzetnici!

I na kraju, moram reći da smo, s obzirom na ukupne troškove nastupa na sajmu ADIPEC, imali samo simboličnu pomoć Hrvatske gospodarske komore, a ove godine od njih također očekujemo samo simboličnu pomoć. Kao drugo, Hrvatska nema veleposlanstvo u UAE-u, što me čudi jer 95% ljudi s kojima smo razgovarali na sajmu (a radi se isključivo o poslovnim ljudima iz zemalja Perzijskog zaljeva) nika da nije čulo za Hrvatsku! Stoga se pitam čemu onda uopće služi ta naša 'gospodarska diplomacija'? ■