

Pogled iz Ujedinjenih Arapskih Emirata

HRVATSKA INDUSTRIJA NOSI SNAŽNU REPUTACIJU KVALITETE I FLEKSIBILNOSTI



▼ Helena Hrastnik, mag. oec.
Klimaoprema UAE, Dubai, Ujedinjeni Arapski Emirati

Uspjeh u Europi traži kontinuitet, stručnost i dosljednost, dok Bliski istok više nagrađuje agilnost, brzinu i fleksibilnost. Naglašava to Helena Hrastnik, direktorica marketinga Amelicor Groupa i voditeljica predstavništva Klimaopreme za Bliski istok sa sjedištem u Dubajju u Ujedinjenim Arapskim Emiratima. Kada je riječ o svakodnevnom životu u Dubajju, multikulturalnost, ali i tolerantnost nisu samo prednost, već nužnost jer oblikuju način komunikacije, donošenja odluka i pregovaranja.



“ Dolazak u UAE prije osam godina bio je spoj profesionalnog izazova i osobne ambicije za radom u globalnom okruženju, točnije na Bliskom istoku. Oduvijek me privlačila ideja izlaska iz poznatog okvira. “

Možete li nam predstaviti svoju trenutačnu ulogu unutar Amelior Groupa / Klimaopreme i opisati koja tržišta pokrivete iz Ujedinjenih Arapskih Emirata? Kako je organizirano poslovanje na toj razini i koja su tržišta u Vašoj nadležnosti?

Kao voditeljica ureda Klimaopreme za Bliski istok, sa sjedištem u Dubaiju, odgovorna sam za razvoj poslovanja, strateško pozicioniranje i ugovaranje projekata na regionalnoj razini. Moj fokus je na tržištima zemalja GCC-a (Vijeća za suradnju u Perzijskom zaljevu), s posebnim naglaskom na Saudijsku Arabiju, UAE i Irak, ali aktivno sudjelujemo i u projektima šire regije, uključujući Afriku i dijelove Azije.

Poslovanje je organizirano kroz blisku suradnju sa Klimaopremom i Amelior Engineeringom u

Hrvatskoj. Svi proizvodi, tehnička podrška i montaža dolazi iz naših tvornica i ureda u Hrvatskoj, čime kombiniramo kvalitetu i lokalnu prisutnost. Ovakav model osigurava fleksibilnost, brzu reakciju na zahtjeve tržišta i visoku razinu tehničke podrške.

U kakvom međunarodnom okruženju radite? Koliko je Vaš tim multikulturalan i kako međunarodna prisutnost kompanije oblikuje način poslovanja i strateško pozicioniranje?

Radim u izrazito međunarodnom i dinamičnom okruženju, što je jedna od ključnih karakteristika poslovanja na Bliskom istoku. Timovi s kojima surađujem uključuju profesionalce iz različitih dijelova svijeta, različitih religija i kultura, što donosi širok spektar iskustava i poslovnih pristupa. Multikulturalnost, ali i tolerantnost nisu samo

“ Regija Bliskog istoka i Azije intenzivno ulaže u razvoj, a potreba za kvalitetnim, pouzdanim i tehnološki naprednim rješenjima kontinuirano raste. “



prednost, već nužnost - one oblikuju način komunikacije, donošenja odluka i pregovaranja.

Međunarodna prisutnost Amelior Groupa dodatno nas pozicionira kao pouzdanog partnera koji razumije različite standarde i potrebe tržišta, što je posebno važno u kompleksnim projektima poput zdravstvene infrastrukture, 'cleanroom' rješenja i termotehničke (HVAC) opreme. Uvijek morate biti svjesni svojih prednosti, a u našem slučaju to je 50 godina razvoja, inženjerskog iskustva i zvučnih projekata ispred kojih ne ostajete ravnodušni.

Kako biste opisali suradnju s partnerima i poslovnom zajednicom u UAE-u? Predstavljate li činjenicu da dolazite iz Hrvatske i radite za hrvatsku kompaniju prednost ili izazov - i u kojem smislu?

Suradnja s partnerima u UAE-u je profesionalna, ali i orijentirana na odnose i povjerenje. Nijedan sastanak nije počeo prije nego što me suradnik pitao kako je moja obitelj. Gostoljubivost je

na visokoj razini i, što god pohvalim, pakiraju mi da nosim kući. Puno se komunicira putem društvenih komunikacijskih mreža, npr. WhatsApp poruka. U bilo koje vrijeme šalju se glasovne poruke, projektna dokumentacija, ugovori - sve je putem poruka, često i u kasnim satima, što je u Europi gotovo nezamislivo.

Nijedan početak nije lagan, pogotovo ako dolazite na tržište gdje se treba pozicionirati od početka, bez i jednog poslovnog partnera. Borili smo se s talijanskim tvrtkama koje ovdje imaju dugu tradiciju poslovanja i prilagodile su poslovni model, što smo mi tek trebali napraviti. Borimo se i danas.

Dolazak iz Hrvatske i predstavljanje hrvatske kompanije zahtijeva dodatno dokazivanje, ali s vremenom postaje prednost. Hrvatska industrija, posebno u segmentima poput inženjeringa i proizvodnje, nosi snažnu reputaciju kvalitete i fleksibilnosti. Kada se to potvrdi kroz projekte, otvara vrata za daljnji rast i dugoročnu suradnju. Osim toga, kao dio Europske unije uživamo poštovanje i ne sumnja se u naše znanje ili obrazovanje.

Što Vas je profesionalno i osobno dovelo do današnje pozicije u UAE-u? Možete li ukratko opisati svoj karijerni i životni put?

Uz Klimaopremu sam profesionalno i osobno snažno vezana već 18 godina, još od vremena kada nas je bilo 70 zaposlenika do danas, kada nas je preko 1000 unutar Amelior Groupa. Taj razvoj nisam promatrala sa strane, već sam ga aktivno živjela i gradila zajedno s kolegama. Ovdje sam imala priliku, kao i mnogi moji kolege, razvijati se u smjeru vlastitih interesa i kompetencija. Kada profesionalni put prati osobna strast, uz kontinuiranu podršku kompanije, rezultat je dugoročno održiv i smislen razvoj.

Moj karijerni put nakon diplomiranja na Ekonomskom fakultetu Sveučilišta u Zagrebu razvijao se kroz kombinaciju rada u međunarodnom okruženju marketinga, a zatim prodaje, upravljanja projektima i razvoja tržišta. Kroz godine sam preuzimala sve odgovornije uloge, posebno u segmentima koji zahtijevaju strateško razmišljanje, povezivanje različitih tržišta te organizaciju i koordinaciju.

Dolazak u UAE prije osam godina bio je spoj profesionalnog izazova i osobne ambicije za radom u globalnom okruženju, točnije na Bliskom istoku. Oduvijek me privlačila ideja izlaska iz poznatog okvira. Izvan zone komfora je mjesto gdje iskustvo treba nadograditi hrabrošću, znatiželjom, ali i spremnosti na pogreške. Nakon detaljnog ispitivanja tržišta, odlučili smo otvoriti podružnicu i krenuli u razvoj poslovanja na Bliskom istoku iz temelja. Dinamika tog tržišta, brzina razvoja i razina ambicije u ovoj regiji predstavljaju snažan

motiv za sve što radim. Upravo takvo okruženje, koje stalno postavlja više ciljeve i traži brze, ali promišljene odgovore, smatram izuzetno inspirativnim i ključnim za daljnji razvoj, kako na osobnoj, tako i na razini organizacije.

Kako biste usporedili poslovnu kulturu u UAE-u s onom u Hrvatskoj? Koje su ključne razlike u dinamici projekata, donošenju odluka i poslovnoj komunikaciji?

Poslovna kultura u UAE-u je brza i dinamična, manje detaljna u početnim fazama, a jako usmjerena na viziju. Svaki sektor ima svoju Viziju 2030. koja ga tjera naprijed, da se pozicionira među najboljima na globalnoj razini. Projekti se razvijaju u kraćim rokovima, a odluke se donose brzo i efikasno, uz snažan fokus na rezultat. Kao primjer takve agilnosti mogu navesti trenutačnu situaciju u turizmu, kada je manji broj dolazaka i noćenja. Ključni hoteli i atrakcije odmah su krenuli u obnovu i nove investicijske cikluse kako bi bili spremni za sljedeći val rasta. Europa je, s druge strane, tržište usmjereno na kvalitetu, tehničku izvrsnost, usklađenost sa standardima i dugoročnu pouzdanost. Kupci u Europi vrlo dobro poznaju proizvode, procese i regulative, a odluke često traju dulje jer uključuju više razina analize i usporedbe, no kada se povjerenje jednom izgradi, suradnje su stabilne i dugoročne. Upravo zato uspjeh u Europi traži kontinuitet, stručnost i dosljednost, dok Bliski istok više nagrađuje agilnost, brzinu i fleksibilnost.

Kako izgleda svakodnevni život u Dubaiju iz Vaše perspektive? Koje su prednosti, a koji eventualni izazovi života i rada u tako međunarodnom okruženju?

Život u Dubaiju je vrlo dinamičan, internacionalan i otvoren za nova poznanstva. Ljudi se lako upoznaju, društveni život je bogat i stalno se nešto događa, a većina sadržaja i usluga je brzo dostupna i jednostavna za organizaciju. Među glavnim prednostima su visoka razina sigurnosti, razvijena infrastruktura te brojne mogućnosti za profesionalni i osobni razvoj.

S druge strane, izazovi uključuju intenzivan tempo života, visoka očekivanja i stalnu potrebu prilagodbe različitim kulturama. U početku sam bila oduševljena lakoćom stvaranja kontakata i brojem ljudi koje sam upoznala, kao i dinamikom druženja. Međutim, s vremenom sam shvatila da se često radi o poznanstvima koja su dio istog prolaznog ritma grada - ljudi dolaze i odlaze, često tražeći društvo u trenutku, ali bez dugoročnog zadržavanja. Prave, dublje prijateljske veze ostaju rijetke i mogu se nabrojati na prste jedne ruke. Tomu dodatno doprinosi činjenica da je Dubai za mnoge samo jedna stanica u životnom putovanju, što prirodno oblikuje i odnose koji se ovdje stvaraju.



▼ Detalj iz Dubajja koji prožima tradiciju i budućnost

Kako vidite daljnji razvoj poslovanja Amelicora / Klimaopreme u regiji Bliskog istoka i Azije?

Vidim značajan potencijal za daljnji rast, posebno u segmentima zdravstvene infrastrukture, farmaceutske industrije i visokospecijaliziranih 'cleanroom' rješenja. Regija Bliskog istoka i Azije intenzivno ulaže u razvoj, a potreba za kvalitetnim, pouzdanim i tehnološki naprednim rješenjima kontinuirano raste.

Naš cilj je dodatno ojačati lokalnu prisutnost i pozicionirati se kao dugoročni partner na ključnim projektima, ne samo lokalnim, već i internacionalnim koji dolaze na Bliski istok.

I na osobnoj razini - vidite li svoju budućnost dugoročno vezanu uz UAE ili razmišljate o povratku u Hrvatsku u nekom trenutku? Što po Vašem mišljenju najviše utječe na takve profesionalne i životne odluke?

Trenutačno sam fokusirana na daljnji razvoj poslovanja na Bliskom istoku, no dugoročne odluke uvijek ovise o kombinaciji profesionalnih prilika i osobnih prioriteta. Faktori poput mogućnosti razvoja, kvalitete života i profesionalnih izazova igraju ključnu ulogu. Lako se prilagođavam i u svemu svugdje pronalazim pozitivno i dobro. Hrvatska uvijek ima posebno mjesto, ali međunarodno iskustvo i dinamika tržišta poput Bliskog istoka za mene pružaju vrijednost koju je teško replicirati drugdje.

Pri nedavnom putovanju, kada sam sletjela u Dubai i kada mi je službenik na kontroli putovnica rekao "Welcome home dear!", toplina koju sam tada osjetila, sve mi je rekla. ■