

ovu oblast značajno smanjena u odnosu na prethodne godine. Zbog toga smo i krenuli sa akcijama koje bi kao rezultat imale dugoročna rješenja. Pri tome u prvi plan ističemo kvalitet i uslove prodaje. Na domaćem planu uspjeli smo održati brend prestižne kompanije, što rezultira i pozitivnim bilansima. Sve to je praćeno i smanjenjem troškova za oko 20 posto, uvođenjem sistema nagrađivanja prema direktnim učincima, itd.

Ključno pitanje u vremenima recesije bilo je održavanje rejtinga kompanije koja je u mogućnosti ponuditi programe visokokvalitetnog opremanja različitih objekata na bh. tržištu kancelarijskim namještajem, građevinskom stolarijom i specijaliziranom opremom za školske i bolničke kapacitete. U narednim godinama ovdje očekuju značajnije efekte kao rezultat napora ulozenih u koncept ulaganja na stranim tržištima. Konkretnije, riječ je o plasmanima na tržištima Libije, Saudijske Arabije, Irana, Jordana, Turske. Poslije rata valjalo je krenuti od početka na osvajanje inače ranije tradicionalnih tržišta „Šipada“, a već u 2010. godini očekuju se pozitivni odgovori na aplikacije na tenderima za opremanje školskih, hotelskih i bolničkih kapaciteta u ovim zemljama. Blizu realizacije su poslovi u Libiji, gdje sarajevska kompanija djeluje kroz nekoliko konzorcija, zatim u Iranu, gdje već ima vlastito preduzeće. Inače, afričko i azijsko tržište za proizvođače namještaja iz BiH u narednim godinama trebali bi biti sve atraktivniji.

„Šipad komerc“ djeluje kao d.d. sa 150 zaposlenih. Sva ulaganja u investicije i istraživanje bazira uglavnom na sredstvima vlastite akumulacije, nema većih kreditnih zaduženja niti bilo kakvih dubioza. Ulazi se samo u kvalitetne kreditne aranžmane po osnovu otvorenih fondova evropskih zemalja. Recimo, sada su aktualni povoljni uslovi za

proizvođača namještaja i preduzeća koji se bave plasmanom. U fokusu je formiranje konzorcija u čemu ove kompanije imaju i značajnu podršku komorskog sistema. Sve to u „Šipad Komerču“ prate i kroz najsavremenije marketinške aktivnosti. S druge strane, poznato je da ambijent za ukupno privređivanje u BiH ne ide u prilog ovakvim naporima domaćih kompanija. A oni samo traže uslove za fer utakmicu na tenderima, zaustavljanje prekomjernog uvoza škart namještaja, manje crnog tržišta i slično.

- Od države tražimo i veću podršku u aktivnostima na vraćanju imovine „Šipada“ u državama iz susjedstva - podvlači Hamza Kazazić. - Samo u Srbiji imamo blizu 60 objekata čiji smo zakonski vlasnici. Pošto nismo mogli duže čekati podršku države, samostalno smo pokrenuli sporove na srbijanskim sudovima protiv kompanija i pojedinaaca koji su uzurpirali našu imovinu. Po zadnjoj uredbi koju je donijela Vlada Srbije sve bi se trebalo vratiti do aprila 2010. godine. Na povratku imovine radimo i u Makedoniji preko naše d.o.o. firme, gdje raspolazemo sa 30.000 kvadrata poslovnog prostora. U Hrvatskoj je naša kompanija - kći uspjela sačuvati veći dio imovine. Žalosno je, međutim, da u BiH, konkretno na području entiteta RS, imamo i najveće probleme, prateći ih ne možemo doći ni do prave informacije ko je danas u posjed u naše imovine. A jedino mi imamo originalne zemljišno-knjižne izvratke kojima se potvrđuje vlasništvo. Zbog svega odlučili smo da ubuduće sve prepustimo odgovarajućim sudskim organima.

- Direktor „Šipad Komerca“ sa umjerenim optimizmom ocjenjuje mogućnosti u 2010. godini. Takve prognoze bazira na povećanim kapacitetima i vraćanjem na neka stara tržišta. Na domaćem planu aktuelan je početak gradnje distributivnog centra u Mostaru na 20.000

Messer Mostar plin d.o.o.

USPJEŠAN SLALOM KROZ GLOBALNU KRIZU



Ivan Maslač

Poslovna misija firme Messer Mostar plin d.o.o. je produkcija i plasman tehničkih plinova kao podrška metalnoj industriji. Prošla godina, „uokvirena“ svjetskom ekonomskom krizom, bila je izuzetno teška, ali je firma zadržala kontinuitet iz svih prethodnih godina - godina je završena sa pozitivnim finansijskim bilansom, što govori da je ovdje postavljena uspješna obrana od naleta ekonomske krize. Valja podsjetiti da je recesija posebno pogodila autoindustriju koja je veliki potrošač i aluminija. A „Messer“ gotovo polovinu prometa ostvaruje upravo kroz isporuku tehničkih plinova kombinatu „Aluminij“, koji se također našao u mreži globalne krize. „Bijeli metal“ je berzanska roba, a svjetske cijene su, poznato je, osjetno pale u prošloj godini.

U očekivanju postupnog ozdravljenja svjetske ekonomije, proizvođači očekuju i postepeno vraćanje na stare tržišne pozicije. Naravno, od toga zavisi i položaj kompanija poput „Messera“ koji je tehnološki izuzetno osposobljen i za veće an-

Prva poslijeratna inoinvesticija u mostarskoj regiji na najbolji način potvrdila se u svim proteklm godinama * Globalna kriza najviše pogodila metalnu industriju, a Messer upravo kompanijama iz ove branše isporučuje gotovo kompletnu produkciju tehničkih plinova * U očekivanju da od ove godine krene oživljavanje svjetske autoindustrije, proizvodnje i cijene aluminija, što će se direktno odraziti na poslovne dimenzije proizvođača * Na početku godine jedan od ključnih zadataka naplata potraživanja



smo na naplatu potraživanja, jer su se i naši poslovni partneri našli u problemima koje je donijela kriza - upoznao nas Ivan Maslač, direktor „Messer Mostar plina“. - Nadamo se ipak povoljnijim vjetrovima za gospodarstvo u cjelini, a sa svoje strane i dalje tražimo za najboljim modalitetima u poslovanju, na temeljima iskustva naših kompanija. Zaključujući temu

u mogućnosti smo ponuditi kompletnu paletu tehničkih plinova. „Messer“ sa svojom firmom djeluje i u Sarajevu i lani smo zajedno investirali u nove proizvodne kapacitete u Zenici. Inače, prošle godine smo ostvarili prihod veći od 2,5 miliona KM, a u ovoj planiramo ostvariti 2,5 do tri miliona KM. Njemački partner u svim poslovnim segmentima u BiH djeluje transparentno i

ku sa državnog plana, očekujući da će u ovoj i narednim godinama i sa te strane stvari krenuti nabolje. Jer, kako sada stvari stoje, problem je što je država danas najveći problem samoj sebi.

- Još jedan zanimljiv detalj vezan je za ovo uspješno mostarsko poduzeće - riječ je o ekologiji, a po tome kako ovdje gledaju na ovaj aspekt - uključujući naplatu potraživanja. Dva dana je