

Predstavljamo kolegij:  
**Autentično liderstvo za poduzetnike**

Novi koncept poslijediplomskog studija  
**Poduzetništvo**

Mr.sc. Sunčica Oberman Peterka:  
**Da ne radim na fakultetu, bila bih biokemičarka**

16 novih Alumnija poslijediplomskog studija  
**Poduzetništvo**

**Marijana Bošnjak**  
hrabro preuzela funkciju direktorice Kinematografa d.d.  
**Osijek pred stečajem**

**Marijan Bušić, inicijator branda kravata Croata:**  
**“Poduzetništvo je stanje duha”**

**Upoznajte stvarni svijet**  
**Mr.sc. Mirela Alpeza:**  
**“Trebamo još mentora!”**



## impresum

### UREDNIKA:

MARIJA BIRTIĆ  
MARIJA.BIRTIC@GMAIL.COM

### AUTORI:

MARIJA BIRTIĆ  
ZLATKO ŠNUR  
OTO WILHELM

### REDAKTORICA:

MARIJA BIRTIĆ

### LEKTORICA:

MARIJA BIRTIĆ

### DIZAJN:

MIT DIZAJN STUDIO  
ŽUPANIJSKA 25, 31000 OSIJEK

### FOTOGRAFIJA:

MARIJA BIRTIĆ  
ZLATKO ŠNUR

### ADRESA:

GAJEV TRG 7, 31000 OSIJEK

### NAKLADNIK:

EKONOMSKI FAKULTET U OSIJEKU  
POSILIJEDIPLOMSKI STUDIJ PODUZETNIŠTVO  
www.pspnews.hr

### TISAK:

IBL D.O.O.  
KOLODVORSKA 132, 31000 OSIJEK

### NAKLADA:

500 PRIMJERAKA

### UČESTALOST IZLAŽENJA:

DVA PUTA GODIŠNJE

## uvodnik

### NEKOLIKO RIJEČI DR. SLAVICE SINGER, VODITELJICE POSLIJEDIPLOMSKOG STUDIJA PODUZETNIŠTVO...



## Dragi Alumni, poslijediplomci, profesori i prijatelji poslijediplomskog studija Poduzetništvo,

Ovo je drugi PSP News, prepun informacija o tome što se dogodilo u zadnjih pola godine, ali i s namjerama što planiramo učiniti u narednih nekoliko mjeseci. Pogledajte koju količinu događanja su „proizveli“ naši studenti i to u svim mogućim sektorima, od bankarstva do kinematografa, od turizma do telekomunikacija, od industrije do neprofitnog sektora. Ali, pogledajte i tko piše PSP News, opet – naši studenti. To je upravo ono što smo i htjeli postići, a to je pokazati kako se stvara i održava mreža kontakata među svim studentima, od prve generacije studenata do sada, i kako se iz takve povezanosti rađaju ideje, projekti, timovi – odnos-

no kako granice između poslovnog sektora i akademskog života i ne postoje.

Poduzetništvo bez granica, intelektualno i akcijski, je ono što čini ovaj *genom* poduzetničkih studija na Sveučilištu Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku jedinstvenim. Budite i dalje dio tog procesa, jer stvaramo proizvod – izvrsnost u poduzetničkom obrazovanju za globalno tržište.

Ono što pričamo u učionici, to radimo i na sebi: otvoreni smo učenju i promjenama. Zbog toga smo, slušajući komentare studenata prvenstveno, inovirali specijalističku razinu poslijediplomskog studija – skratili smo studij na tri semestra, s tim da je treći semestar isključivo fokusiran na kolegij Strategije rasta malih i srednjih poduzeća i izradu završnog konzultantskog izvještaja iz te problematike. Kroz kombinaciju kolegija i radionica, studenti grade „svoj“ program prema svojim željama. I dalje nudimo veliki izbor kolegija, kojima studenti osvajaju kompetencije za rad u rastućim poduzećima jer znaju kako prepoznati prilike te izgraditi tim i kreirati resurse za pretvaranje prilike u poduhvat; ali i kompetencije koje pomažu vlasnicima poduzeća da stvore uspješne timove; te kompetencije za rad u velikim poduzećima koja prepoznaju da njihova konkurentnost ovisi o inovativnosti i proaktivnosti SVIH zaposlenih.

Upis u 12. generaciju specijalističkog poslijediplomskog studija Poduzetništvo je u tijeku. Upoznajte svoje suradnike i prijatelje o toj prilici – detaljnije na [www.pspnews.hr](http://www.pspnews.hr).

Javljajte nam se i dalje s informacijama o sebi, svojim projektima ili uočenim prilikama, bez obzira jeste li bili 1. generacija, one davne 2000. ili ste sada najnovija, 12. generacija.

Singer

## novi koncept studija



## Novi koncept poslijediplomskog specijalističkog studija Poduzetništvo

psp

Poslijediplomski studij Poduzetništvo upisuje 12. generaciju studenata, 3. generaciju poslijediplomskog specijalističkog studija. Prvih devet generacija bili su magistri znanosti i školovali su se po dvogodišnjem programu, zatim su uslijedile dvije generacije specijalista, isto tako po dvogodišnjem programu, a generacija čiji je upis u tijeku svoja će znanja i vještine stjecati po novom konceptu u trajanju od tri semestra.

**PROGRAM PREMA POTREBAMA I ŽELJAMA STUDENATA**  
Naime, 12. generacija budućih - **magistara ekonomije specijalista za poduzetništvo** – u prva dva semestra može individualizirati program prema svojim potrebama i željama, kroz kombiniranje obveznih i izbornih kolegija. Tijekom trećeg semestra će uz najjači adut studija, dr. Allana Gibba i kolegij Strategije rasta za mala i srednja poduzeća, pisati završni projekt studija. Treba istaknuti da je uz kolegij dr. Gibba predviđena i radionica iz Konzultantstva s ciljem pomoći studentima u izradi završnog projekta.

Prilagodavanje sve bržem poslovnom tempu, promjenama na tržištu i potrebi za brzim učenjem, te brzom primjenom naučenog, rezultiralo je uključivanjem nekoliko radionica u program, kao npr. iz područja kreativnosti, prezentacijskih vještina, franšize...

**PSP autentičan u Hrvatskoj i svijetu po učenju poduzetništva kroz dramu, distance learningu, jedinstvenim kolegijima, maverick predavanjima...**

Studij Poduzetništvo pionir je u učenju poduzetništva kroz dramu, gdje studenti u okviru kolegija Poduzetništvo iz *policy* perspektive imaju priliku o poduzetničkom odgovoru na promjene učiti kroz dramski prikaz.

Na studiju se intenzivno koriste suvremeni alati za održavanje nastave na daljinu kao dopuna klasičnom načinu obrazovanja. Poslijediplomski studij Poduzetništvo je među prvim programima ove vrste u Hrvatskoj i svijetu koji velik dio nastave

objavljuje i izvodi putem interneta, što ga stavlja uz bok vrhunskim svjetskim obrazovnim institucijama. Treba istaknuti i ponudu jedinstvenih kolegija kao što su: Konkurentnost, Autentično liderstvo za poduzetnike, Business Intelligence, Franšiza, te Upravljanje obiteljskim poduzećem.

Poslijediplomski studij Poduzetništvo nastavlja s *maverick* predavanjima, koja će se za 12. generaciju studenata organizirati svaka dva mjeseca. Ideja o *maverick* predavanju preuzeta je iz programa Babson College, SAD koji ima najdužu tradiciju u obrazovanju na području poduzetništva. *Maverick* predavači su poduzetnici koji imaju posebno zanimljiva iskustva u pokretanju uspješnih poslovnih poduhvata i koje bi u američkom žargonu zvali *maverick* jer uspijevaju i "protiv struje".

**SPECIJALISTIČKI STUDIJ PODUZETNIŠTVO - JOŠ JEDAN KORAK DO MEĐUNARODNOG CENTRA ZA PODUZETNIČKE STUDIJE**

10. generacija poslijediplomskog studija Poduzetništvo bila je 1. generacija specijalista. Time je obrazovna vertikala koju čine preddiplomski i diplomski studij Poduzetništvo nadograđena specijalističkim znanjima s područja poduzetništva koja su u odnosu na prethodne dvije razine u znatno većoj mjeri usmjerena na rješavanje praktičnih problema kroz djelotvorno povezivanje svih poslovnih funkcija.

12. generacija sveučilišnog poslijediplomskog specijalističkog studija Poduzetništvo još je jedan korak na putu pokretanja Međunarodnog centra za poduzetničke studije i programa cjeloživotnog obrazovanja.

**Ponudom specijalističkog obrazovanja iz poduzetništva studentima Sveučilišta Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku, naše sveučilište će ostvariti važnu intenciju Europske unije za omogućavanje poduzetničkog obrazovanja svim studentima.**

**Sve informacije o uvjetima upisa i potrebnim dokumentima pronađite na [www.pspnews.hr](http://www.pspnews.hr)**



MARIJANA BOŠNJAK:

# “Morala sam prihvatiti taj izazov!”

MARIJANA BOŠNJAK, STUDENTICA 6. GENERACIJE PODUZETNIŠTVA HRABRO JE PREUZELA FUNKCIJU DIREKTORICE I PREDsjedNICE UPRAVE KINEMATOGRAFA D.D. OSIJEK, TVRTKE PRED SIGURNIM STEČAJEM



Malo je hrabrih, a još manje onih koji će ničim izazvani dobrovoljno zasukati rukave i upustiti se u žestoku borbu da bi spasili tvrtku i njene djelatnike od sigurnog stečaja. Marijana Bošnjak je jedna od takvih. Prihvatila je funkciju direktorice i predsjednice Uprave Kinematografa d.d. Osijek u vrijeme dok su drugi odmahivali rukom, govorili da je u *multi-plexu* budućnost i zbijali šale na račun „naivčine“ koja će se prijaviti na natječaj i upustiti se u taj kaos. No, rezultati govore za sebe, a te rezultate stvorila je Marijana, studentica kakvom se poslijediplomski studij Poduzetništvo istinski ponosi.

## Zašto si se upustila u avanturu spašavanja osječkih kina?

Kada je problem osječkih kina postao ozbiljan, besplatno sam ponudila kinu svoje konzultantske usluge kako se kino ne bi zatvorilo, no nisam se imala namjeru tamo zaposliti. Sjedila sam na kavi s većinskom vlasnicom kina, Milicom Guštin i objašnjavala joj kako mi je za skeniranje tvrtke i izradu izvještaja potrebno dva do tri mjeseca, no ona je odgovorila da kino nema vremena niti dva do tri dana. Trebalo je hitno nešto poduzeti. Situacija u kinu bukvalno je bila toliko loša, da bi tvrtka morala sama otvoriti stečaj ukoliko bi sjela još jedna ovrha. Dugovanja stara od 2004. do danas, niti jedna tvrtka koja nije stavila Kinematografe na ovrhu, neisplaćene plaće mjesecima unatrag, niti jedan distributer koji će kinu dati ikakav film... bilo je pitanje dana kada će vjerovnici blokirati račun. Totalni kaos. Jednostavno, morala sam prihvatiti taj izazov. Morala sam probati nešto učiniti.

Što si prvo učinila kada si preuzela kormilo? Svoj prvi radni dan došla sam u kino i upalila

računalo u kojemu nije bilo gotovo nikakvih podataka jer je staro 12 godina. Ukupan broj dokumenata u tih 12 godina je toliko mizerno mali koliko ih ja napravim za mjesec dana. Vidjela sam da nema konkretnih evidencija, planova, projekcija... svi resursi koje sam imala na raspolaganju su smiješni. Sazvala sam sastanak djelatnika, predstavila im sebe i svoje planove te što očekujem od njih. Htjela sam vidjeti njihovu spremnost, motivirati ih i vidjeti postoji li točka u kojoj će se oni pokrenuti. No, u toj tvrtki nisu problem djelatnici. Htjela sam snimiti stanje, no nije bilo teoretske šanse jer nisu vođene evidencije koje su po relevantnim zakonima trebale biti vođene. Nije postojala čak ni knjiga položenih ugovora, tako da uopće nisam znala koje sam obveze preuzela, nije postojala evidencija o rezultatima tvrtke u proteklom razdoblju... nevjerovatno. Obzirom da ne postoji infrastruktura, sve informacije koje sam zatražila od djelatnice koju sam tamo zatekla su bile okvirne i pušalne, iz glave napisane rukom. Nije bilo apsolutno nikakve konkretne evidencije, tako da sam bukvalno po osjećaju morala definirati prioritete i faze stabilizacije tvrtke, jer trebalo je doslovno promijeniti sve.

## Znači, prvo si se usmjerila na rješavanje internih problema?

Bez obzira na to što su svi očekivali da će se odmah usmjeriti na gledatelje i projekcije, morala sam se usmjeriti na interno vođenje tvrtke, jer na žalost nisam imala vremena niti mogućnosti razmišljati o gledateljima u početku. To je sasvim normalno s obzirom na financijsku situaciju koju sam zatekla, a zatekla sam nekoliko ovršnim postupaka u tijeku, sudskih postupaka, neisplaćene plaće, neplaćene distributere, neplaćeno bukvalno sve od opreme i

niti jedan jedini film. Nisam niti mogla razmišljati o gledateljima kada nemam što staviti na program!

## Kako si pokrila sve te troškove?

Snašla sam se. Prvo sam pozvala najveće vjerovnike i one kod kojih smo imali otvoreni ovršni postupak da probamo napraviti nagodbu o plaćanju kako ne bi imali dodatne troškove. Naime, zbog neplaćenih troškova kroz nekoliko godina unatrag imali smo strahovito velike zatezne kamate kojima treba dodati troškove ovršnih postupaka i druge troškove. To znači da su iznosi bili duplo veći od onih koje smo stvarno morali platiti, pa je bilo nužno prvo obustaviti ovršne postupke. Svim tim vjerovnicima rekla sam da ne mogu jamčiti kojom ćemo dinamikom i kojim intenzitetom namiriti svoja dugovanja, ali ono što im mogu jamčiti je da će sva slobodna sredstva ići u smjeru pokrivanja dugova te da će uplate ići kontinuirano. Trebat će puno vremena da dugovanja u cijelosti podmirimo, jer imam naslijedenu obvezu iz 2004., 2005., 2006., te cijelu 2007. godinu čemu treba dodati dug državi u iznosu preko 250.000 kuna.

## Ajme...

Dakle, objasnila sam vjerovnicima da tvrtka ide totalno drugom poslovnom koncepcijom, da se u potpunosti fleksibilizira prema gledateljima i poslovnom sektoru, te da ne postoji više niti jedna svrha za koju se dvorana neće iznajmiti. Više ne postoji dijete iz socijalno ugrožene obitelji koje neće moći doći u kino. Moći će besplatno. Kada sam vidjela kakva je financijska situacija i situacija s distributerima, znala sam da moram izaći izvan segmenta isključivo kino-prikazivačkog biznisa. Tu se ne radi o ničem senzacionalnom i revolucionarnom,



već nečemu što dvorane širom svijeta, pa i hrvatske, rade dugi niz godina, a to je oglašavanje. Da bi ušla u segment oglašavanja trebali su mi digitalni projektori. U tri rečenice obrazložila sam gospođi Snježani Šelmić Barić iz Slavonske banke, koja inače nije naša poslovna banka, te nije imala niti jedan jedini razlog da nas poslovno prati, što mi je cilj i što bi oni mogli dobiti ako nas financijski podrže. Prepoznali su nas i odmah smo se našli u prostoru koji se zove Hypo Limač i Hypo Teen štednja koji omogućuje višestruke koristi kako za njih tako i za nas. Naime, Slavenska banka nam je za projektore osigurala iznos od 80.000 bespovratnih kuna. Za nas je to u ovakvoj situaciji strahovito velika pomoć.

## A plaće djelatnika neisplaćene mjesecima unatrag?

Iskoristila sam predizborno vrijeme i zapravo uložila svoj rad u cijelu tu priču. Osobno sam se angažirala da bih pokrila troškove plaća djelatnika. Jer tko bi tvrtki u tako nemilom položaju dao bilo što. Koristila sam svoje privatne veze i poznanstva do te mjere da su se djelatnici počeli šaliti kako će u Glasu Slavonije osvanuti popis ljudi ispod naslova: “Marijana, molim te nemoj nas više zvati”. Ali situacija ide na bolje.

## Skeptični su govorili da kinima nema spasa jer se mijenjaju navike gledanja filma i dolaze novi mediji, no tvoji rezultati pokazuju da ipak nije tako. Gdje vidiš suštinu problema osječkih kina?

Svaki pojedinac ima mogućnost vlastitog izbora. Hoće li ljudi gledati film u kinu ili kod kuće, stvar je percepcije. Donedavno je na svim dokumentima kina bio slogan: “Film se gleda u kinu, sve ostalo je improvizacija”. S tim se ja nipošto ne mogu složiti s obzirom da je to stvar percepcije i volje gledatelja kojemu nitko nema pravo nametati stav. Jedan od profila gledatelja je i žena koja je majka, supruga, domaćica i radnica. Ona baš i nema prostora za odlazak u kino ili ima iznimno rijetko. Prema tome, reći joj da je improvizacija to što gleda film dok glača rublje je nekorektno. Druga stvar je da li bi gledatelji

koji nisu ničim limitirani trebali pogledati film u kinu ili kod kuće. Možemo gledati i prijenos svjetskog prvenstva u nogometu kod kuće, ali bi svi ipak radije bili na stadionu.

## Odakle računica za cijenu karte od 10 kuna s obzirom da je do nedavno bila duplo skuplja?

Kinematograf svojim gledateljima nude razne pogodnosti kako bi im omogućili češći dolazak u kino. Tu je već poznati obiteljski dan srijedom, zatim organizirane školske projekcije koje se nikako ne mogu naplaćivati po punoj cijeni, jer bi bili dodatni namet roditeljima. Sve organizirane skupine mogu pogledati film izvan termina prikazivanja po povoljnijoj cijeni. Dakle, naš cilj je potaknuti cijelo društvo da svoj izlazak započnu u kinu. Zašto prije izlaska ne bi pogledali film. Skupina preko 10 ljudi je organizirani dolazak. Ono što sam odmah uvela su gratis karte kojih u prosjeku podijelimo 50tak tjedno zahvaljujući medijima koji nas besplatno oglašavaju. Bukvalno na svakom lokalnom mediju možete dobiti ili kartu s popustom ili gratis kartu. Čovjek koji želi doći u kino, a problem mu je cijena, može na razne načine doći do karte. No, da problem nije u goloj činjenici da je cijena karte 20 kuna dokazali smo tijekom studenoga prošle godine kada su novi premijerni naslovi bili ponuđeni potpuno besplatno. No, broj gledatelja nije bitno oscilirao, iako je cijela akcija bila prilično medijski popraćena. Osobno mislim da problem nije cijena karte, jer znalo se dogoditi da razni mediji imaju informaciju o programu u kinu staru nekoliko mjeseci. Također su otkazivane projekcije jer nema dovoljno gledatelja. Ljudi su doslovno stajali ispred kina i prebrojavali jedni druge ima li ih dovoljno za projekciju. Takve ste gledatelje izgubili ili trajno ili na duže vrijeme. Ako to napravite 15 puta na uzorku od 100 gledatelja, puta njihova obitelj i njihovi prijatelji, to je jako veliki broj ljudi. Jedino sigurno mjesto za objavu pravih i točnih informacija su bili oglasni panoi ili blagajna kina.



## Svaki dan rođendan

Jedna od ideja Marijane Bošnjak u smjeru popularizacije i dodatnih usluga osječkih kina je projekt Svaki dan rođendan, usluga organizacije proslave rođendana uz film. - Usluga Svaki dan rođendan uključuje besplatno iznajmljivanje prostora i stolova. Cijena projekcije filma za svako dijete je 16 kn. Djeca najčešće u kinu provedu više od tri sata, što je više nego dovoljno za proslaviti jedan rođendan. Roditelji imaju izbor hoće li grickalice i sokove donijeti sami ili će ih kupiti kod nas. U međuvremenu smo razvili dodatne modele. Model s Hotelom Osijek pruža mogućnost da djeca u kinu pogledaju film i dalje rođendan slave u Hotelu Osijek ili da catering kakav oni uobičajeno imaju za rođendan dostave u kino. Druga varijanta je mogućnost kombiniranja s Pink Pantherom koji nudi kanape sendviče – vegetarijanski ili s mesom. Rođendanski party se održava u foajeu kina, jer se djeca tamo najbolje osjećaju, a po želji nudimo i odvojene pomoćne prostorije. – objašnjava Marijana Bošnjak.

## Kakva je strategija za borbu protiv multiplexa za koji kažu da će biti u ponudi Eurodoma koji je u izgradnji ispred Studentskog centra?

Imam nekoliko scenarija. Sve svoje aktivnosti usmjeravam u odnosu na činjenicu da će se jednoga dana otvoriti Cinestar i da će nam distributeri uskratiti mogućnost prikazivanja projekcija. Ciklusi po 10 kuna su rezultat idejne strategije u smjeru borbe protiv Cinestara. Trenutno testiram na što gledatelji reagiraju, a na što ne. Također razvijam niz projekata s vrtićima, osnovnim i srednjim školama, te fakultetima koji su u smjeru jednog sasvim drugačijeg pristupa u medijskoj kulturi. Reakcije nastavnika i profesora s kojima radim su izvrsne. To je nekomercijalni sadržaj koji vjerojatno neće uspjeti izvući tvrtku iz problema i postaviti ju na zdrave temelje, no do tada se nadam da ću uspjeti riješiti ključne probleme. Žao mi je što se takvi projekti nisu pokrenuli ranije, jer bi u tom slučaju društvo imalo vremena naviknuti se na činjenicu da kino nije isključivo mjesto gdje dođeš na sat i pol vremena, pogledaš film, okreneš se i odeš.

## U kojoj su ti mjeri pomogla znanja i kontakti s poslijediplomskog studija Poduzetništvo?

Umrežavanje jako puno. Poslovna iskustva iz mojih prijašnjih poslova jako puno. Znanja... manje-više. Prije bih rekla kombinacija znanja, ali primjena nekakvog modela, osobito teorijskog, po ključu definiranja problema, pa definiranja prioriteta, pa preslagivanja projekata po prioritetima, apsolutno ne. Što se tiče studija Poduzetništvo, izuzetno sam zahvalna kolegama koji redovito prilijeđuju mail s programom kina. Profesorica Singer je ponudila pomoć ukoliko mi ona bude potrebna, kao i veliki broj kolega sa studija. Tolika podrška ljudi koje cijenim i uvažavam iznimno mi je važna i daje mi snagu onda kada mi se situacija čini bezizlaznom.

## napredak u karijeri



### Mr.sc. Darija Krstić voditeljica Centra za poduzetništvo Osijek

Mr.sc. Darija Krstić, studentica 1. generacije Poduzetništva, voditeljica je Centra za poduzetništvo Osijek. Krstić je na tu poziciju prešla iz distribucijske kuće Awt International d.o.o. gdje je bila regionalna direktorica prodaje.

Krstić je karijeru počela u Tvornici žigica Osijek – Drava d.d., kao pripravnik 1996., da bi do 2000. napredovala do pozicije voditeljice prodaje. Zatim prelazi u Dupin d.o.o. Zagreb te nakon godinu dana u Orbico d.o.o. Zagreb, u obje tvrtke na poziciju voditeljice prodaje. 2002. prelazi u Fairtrade d.o.o. Zagreb na poziciju regionalne voditeljice prodaje, da bi 2003. prešla na istu poziciju u Awt International d.o.o. Krstić je tijekom svoje intenzivne karijere osnovala i uspješno vodila udruhu Lictor Osijek na čijem primjeru je i magistrirala na temu: „Strategija održivog razvoja Centra za pomoć pri zapošljavanju i obratovanju Lictor Osijek“.

Mr.sc. Darija Krstić rođena je 16. srpnja 1970. u Osijeku, gdje je diplomirala na Ekonomskom fakultetu – smjer marketing.



### Mr.sc. Igor Džajić regionalni direktor prodaje u tvrtki TDR d.o.o.

Mr.sc. Igor Džajić, student 1. generacije Poduzetništva, od 20. prosinca 2007. regionalni je direktor prodaje u Komerijalno-distribucijskom centru Zagreb, TDR d.o.o. Na tu je poziciju prešao iz Karlovačke pivovare, gdje je bio direktor izvoza.

Džajić je intenzivnu karijeru započeo 1997. kao pripravnik u nabavi i prodaji u tvrtki Drava d.d., tvornica žigica Osijek gdje je do 2000. napredovao do pozicije voditelja prodaje. Zatim prelazi u Karlovačku pivovaru d.d. Karlovac na poziciju referenta prodaje. 2001. zapošljava se u AWT International d.o.o. Zagreb na poziciji regionalnog direktora prodaje za područje Slavonije, a do 2002. napreduje na poziciju voditelja *key account* odjela u Zagrebu. 2002. prelazi u Jadransku Pivovaru Split d.d. na poziciju direktora prodaje Sjever. Na poziciji člana Uprave za prodaju i nabavu u Daruvarskoj pivovari zadržava se 10 mjeseci u razdoblju od 2004. do 2005. Nakon toga se 2005. drugi put zapošljava u Karlovačkoj pivovari, ali sada na poziciji direktora *trade* marketinga. Nakon godinu dana napreduje na poziciju direktora izvoza te 2007. prelazi u TDR d.o.o. Rovinj.

Mr.sc. Igor Džajić rođen je 27. srpnja 1972. u Osijeku, gdje je 1997. diplomirao na Ekonomskom fakultetu – smjer marketing menadžment. U svibnju 2003. magistrirao je na temu: „Restrukturiranje poslovanja poduzeća ‘Sentor’ s ciljem povećanja autonomnosti regionalnih distributivnih centara“ na poslijediplomskom studiju Poduzetništvo.



### Marijana Bošnjak direktorica i predsjednica Uprave Kinematografa d.d. Osijek

Marijana Bošnjak, studentica 6. generacije Poduzetništva, direktorica je i predsjednica Uprave Kinematografa d.d. Osijek. Prva poslovna iskustva počela je stjecati 1993. za vrijeme studija u tvrtki Ljubek d.o.o., agenciji za promet nekretninama i ostalim uslugama. U toj je tvrtki ubrzo napredovala do pozicije pomoćnika direktora. Svoju tvrtku Contract d.o.o. za poslovanje s ino-štvom na području penetracije i širenja tržišta osniva 2000., a najviše je radila na tržištima Izraela, Japana, Njemačke i Mađarske. Od 2003. g. počinje raditi kao konzultant i trener za mala i srednja poduzeća te držati poslovne seminare. 2004. godine odlazi u SAD na dodatno školovanje na području menadžmenta i liderstva. U SADu pokreće partnerski biznis MNR Construction na području građevinarstva. Od 2007. partner je u privatnoj tvrtki Primavista d.o.o. za web dizajn, marketing i poslovne usluge te savjetnik u tvrtki Total Media d.o.o.

Marijana Bošnjak rođena je 23. listopada 1974. u Osijeku gdje je diplomirala na Ekonomskom fakultetu – smjer marketing menadžment. Član je Udruge poslovnih savjetnika u okviru koje provodi edukaciju na području društveno odgovornog poslovanja i održivog razvoja.



### Eduard Vargović direktor prodaje poduzetničkog bankarstva u Poduzetničkom centru Koprivnica Zagrebačke banke

Eduard Vargović, student 10. generacije Poduzetništva, direktor je prodaje poduzetničkog bankarstva u Poduzetničkom centru Koprivnica u Zagrebačkoj banci. Vargović je u Zagrebačkoj banci od 2002., gdje je i započeo karijeru kao pripravnik u Podružnici Bilogora, Podravina i Prigorje, nakon završetka Ekonomskog fakulteta u Zagrebu, smjer financije. Godinu dana kasnije napreduje na poziciju pomoćnika voditelja poslovnog odnosa poduzetničkog bankarstva, a 2005. postaje voditelj. Iste godine napreduje na poziciju voditelja Poslovnice za poduzetničko bankarstvo u Koprivnici. U listopadu 2007. napreduje na poziciju voditelja prodaje poduzetničkog bankarstva, te u siječnju 2008. postaje direktor prodaje poduzetničkog bankarstva u Poduzetničkom centru Koprivnica. Naime, od 1.1.2008. u Zagrebačkoj banci formirani su poduzetnički centri na ključnim lokacijama s ciljem pružanja financijskih usluga prilagođenih malim poduzetnicima i obrtnicima.

Eduard Vargović rođen je 27. prosinca 1976. u Koprivnici. Trenutačno završava poslijediplomski specijalistički studij Poduzetništvo.



### Katarina Špoljarić voditeljica kontaktnog centra Optima Grupa Holding d.o.o.

Katarina Špoljarić, studentica 9. generacije Poduzetništva, od rujna 2007. voditeljica je kontaktnog centra tvrtke Optima Grupa Holding d.o.o.

Špoljarić je karijeru počela početkom 2005. kao pripravnik u tvrtki Optima telekom d.d. u sektoru rezidencijalne prodaje. U prvoj polovini 2006. prelazi na mjesto prodajne zastupnice u sektor poslovne prodaje. Pokretanjem kontaktnog centra u Osijeku, u listopadu 2006. prelazi u sektor za brigu o korisnicima na mjesto voditeljice tima. U ožujku 2007. postaje voditeljica kontaktnog centra Optima telekoma u Osijeku. Reorganizacijom u Optima telekomu sektor za brigu o korisnicima izdvaja se kao poseban poslovni subjekt u vlasništvu tvrtke pod nazivom Optima Grupa Holding d.o.o. gdje Špoljarić preuzima ulogu voditeljice od rujna 2007.

Katarina Špoljarić rođena je 18. studenoga 1981. u Osijeku, gdje je završila Ekonomski fakultet – smjer marketing management.



### Ana Guzovski voditeljica ureda u tvrtki Valicon

Ana Guzovski, studentica 9. generacije Poduzetništva, od svibnja 2007. voditeljica je ureda u Osijeku u tvrtki Valicon koja se bavi tržišnim savjetovanjem i istraživanjem. Guzovski je na to mjesto prešla s Građevinskog fakulteta Zagreb gdje je od lipnja 2005. radila u programu “Obnova obiteljskih kuća razrušenih ratom”.

Ana Lizatović rođena je 20. prosinca 1976. u Osijeku, gdje je završila Ekonomski fakultet – smjer financijski menadžment.



### Mr.sc. Miljenko Pečić ministar savjetnik u Velesposlanstvu RH u Beogradu

Mr.sc. Miljenko Pečić, student 6. generacije Poduzetništva, od studenoga 2007. je ministar savjetnik za područje gospodarstva u Velesposlanstvu Republike Hrvatske u Beogradu, gdje radi na unaprijeđenju gospodarskih odnosa i promicanju hrvatskoga gospodarstva. Pečić je na ovu poziciju prešao iz Ministarstva vanjskih poslova i europskih integracija gdje je radio od rujna 2007.

Mr.sc. Miljenko Pečić rođen je 13. studenoga 1966. u Osijeku, gdje je završio Poljoprivredni fakultet – smjer ratarstvo. Magistrirao je u svibnju 2007. na poslijediplomskom studiju Poduzetništvo s temom magistarskog rada: “Business Intelligence u funkciji kontrole rizika u strateškom odlučivanju malog poduzeća”.



### Mr.sc. Vilijana Belas direktorica marketinga u tvrtki Verdispar razvoj projekata d.o.o. Zagreb

Mr.sc. Vilijana Belas, studentica 5. generacije Poduzetništva, 1. generacije u Poreču, od rujna 2007. direktorica je marketinga u tvrtki Verdispar razvoj projekata d.o.o. Zagreb. Belas je karijeru gradila na različitim područjima, a počela je 1992. kao marketing menadžer u agenciji za marketing Studio 053. Nakon godinu dana prelazi u srednju školu Mate Balote u Poreču gdje radi kao profesorica hotelijerske i ekonomske grupe predmeta dvije školske godine. 1996. zapošljava se na Nezavisnoj istarskoj televiziji d.o.o. Pazin na poziciji direktorice. 2005. postaje član Uprave. U razdoblju od 1997. do 1998. radi kao profesorica ekonomske grupe predmeta u privatnoj hotelijerskoj srednjoj školi Manero u Višnjanu. U rujnu 2007. prelazi na poziciju direktorice u tvrtki Verdispar razvoj projekata.

Mr.sc. Vilijana Belas rođena je 10. prosinca 1968. u Poreču. Diplomirala je na ekonomskom smjeru Hotelijerskog fakulteta u Opatiji, a zatim na Pedagoškom fakultetu u Puli doškolovala pedagoške predmete za zvanje profesor.

## napredak u karijeri

**NEVENKA PULFER**  
direktorica hotela Paula na otoku Visu:  
“Izazov je bio veći od straha!”



Nevenka Pulfer, studentica 9. generacije Poduzetništva, od studenoga 2007. direktorica je hotela Paula na otoku Visu. Na tu je funkciju prešla iz Centra za poduzetništvo Osijek gdje je uređivala Poduzetnički portal [www.poduzetnistvo.org](http://www.poduzetnistvo.org) te koordinirala projekt Učeničko poduzetništvo. Karijeru je počela 2002. u trgovini informatičkom opremom Abba d.o.o., gdje je do 2003. vodila poslovnicu u Osijeku. Od 2007. član je Udruge poslovnih savjetnika.

Nevenka Pulfer rođena je 2. studenoga 1980. u Osijeku gdje je diplomirala na Ekonomskom fakulteta - smjer financijski menadžment.

Promijeniti posao je stres. Preseliti se u drugi grad radi promjene posla još je veći stres. A preseliti se na otok, promijeniti posao i upustiti se u avanturu vođenja tvrtke u potpuno drugoj djelatnosti... u najmanju ruku – zaista je veliki izazov. Na prvi pogled, nitko neće na otoke. Otoki su sve manje naseljeni, mladi s otoka bježe u veće hrvatske gradove. No, Nevenka Pulfer, studentica 9. generacije Poduzetništva objeručke je, bez puno promišljanja, odlučila učiniti upravo to – preseliti se na otok i preuzeti odgovornost vođenja i upravljanja hotelom Paula u sastavu tvrtke Bibendum in actione d.o.o.

O novom iskustvu te velikoj životnoj i poslovnoj odluci, za PSP News, razgovarali smo s Nevenkom.

**Kako i zašto si se odlučila preseliti na Vis i odvažiti na zaista veliki, kako životni tako i poslovni izazov?**  
Željela sam napraviti neku promjenu u životu na poslovnom planu, a priča s Visom dogodila se baš u pravo vrijeme. Izazov je bio veći od straha od nepoznate sredine i svega što nosi promjena tvrtke, djelatnosti i preseljenja na potpuno novu lokaciju. Nisam imala što izgubiti, a dobila sam priliku puno naučiti i puno postići.

**Kako si dobila ponudu za posao?**

Slučajno. Tako su se valjda posložile zvijezde. Za vrijeme ljetnog odmora na Visu, koji sam provela polu radno, upoznala sam bivšeg vlasnika tvrtke koju sada vodim – Bibendum in actione d.o.o.. Razgovarali smo o mogućoj suradnji na nekim projektima, no sve je ostalo na “Čujemo se”. U međuvremenu je on odlučio prodati svoj dio talijanskim partnerima s kojima je do tada radio te je u potrazi za osobom koja bi mogla preuzeti posao okrenuo moj broj telefona. Sastanak s Talijanima, sadašnjim vlasnicima, prošao je bolje nego što sam očekivala, pronašli smo zajednički jezik te sam odlučila prihvatiti ponudu za mjesto direktorice.

**Što sve radiš?**

Tvrtka Bibendum in actione d.o.o., što bi u slobodnom prijevodu značilo “Pijanci u akciji”, djeluje u području hotelijerstva, vinarstva i vinogradarstva. Moj posao je osigurati pozitivno poslovanje malog obiteljskog hotela Paula u gradu Visu kapaciteta 10 soba, koji je trenutno u fazi potpunog renoviranja pa se djelomično bavim i elementima građevinske struke. Osim hotela, kao drugi mali profitni centar postavili smo restoran, vino bar, te vinoteku gdje naši gosti mogu degustirati i kupiti naše vino, te odjevne artikle pod našim brendom. To je ujedno i jedan od kanala kroz koji plasiramo vino koje proizvodimo u modernu opremljenoj vinariji u brdovitom dijelu otoka Visa. Iako je cijela priča započela prije

deset godina, tvrtka je gotovo na početku poslovanja, pa me čeka veliki posao organiziranja resursa, planiranja i upravljanja kako bismo izgradili brend Hotel Paula odnosno Bibendum in actione. Najveći problem je pronalaženje kvalitetnih kadrova, no, svoju ekipu se nadam sastaviti dijelom od otočana, a dijelom privući ljude s kontinenta.

**Koliko je novo poslovno i životno okruženje različito od onoga na koje si navikla u Osijeku i Centru za poduzetništvo Osijek?**

Život na otoku je za mnoge monoton, težak i neizdrživ. Čak i za budule. Prednost koja je istovremeno i opterećenje za nas kontinentalce je činjenica da smo navikli raditi više-manje podjednako intenzivno tijekom cijele godine, dok otočna sredina potiče letargiju koja kulminira u zimskim mjesecima. Ljeti je situacija neopisivo kaotična i frenetična. Iako je mrtva sezona, uvijek ima posla. O kvaliteti priprema sada ovisi uspjeh na kraju sezone, uključujući punjenje kapaciteta hotela, planiranje zaliha za restoran te pregovaranje s ribarima. Nadam se da ću uspjeti izbjeći dječje bolesti te u očekivanju svoje prve sezone na otoku osluškujem što pričaju iskusni ugostitelji. Fleksibilnost i kreativnost u ovom poslu su bitne karakteristike, a sposobnost improvizacije često ističe one najbolje u ovom poslu. U sezoni je vrlo velik nedostatak kapaciteta te s konkurencijom treba surađivati radi obostrane koristi i zadovoljstva gostiju. Ovakve male sredine jako drže do tradicije i svojih običaja. Kad poslije marende sjedneš na kavu, znaš da ćeš uvijek sresti nekog poznatog i čuti najnovije tračeve. Osim toga, otok je izuzetno bogat biljnim i životinjskim svijetom i povezanost čovjeka s prirodom puno je očitija. Većina stanovnika ima brodice s kojima idu u ribolov, popularan je lov na zečeve i fazane, tu su razdoblja branja gljiva, divljeg zelja, šparoga... To bogatstvo stvara podlogu za mnoge poslovne ideje, ali je na žalost malo inicijativa.

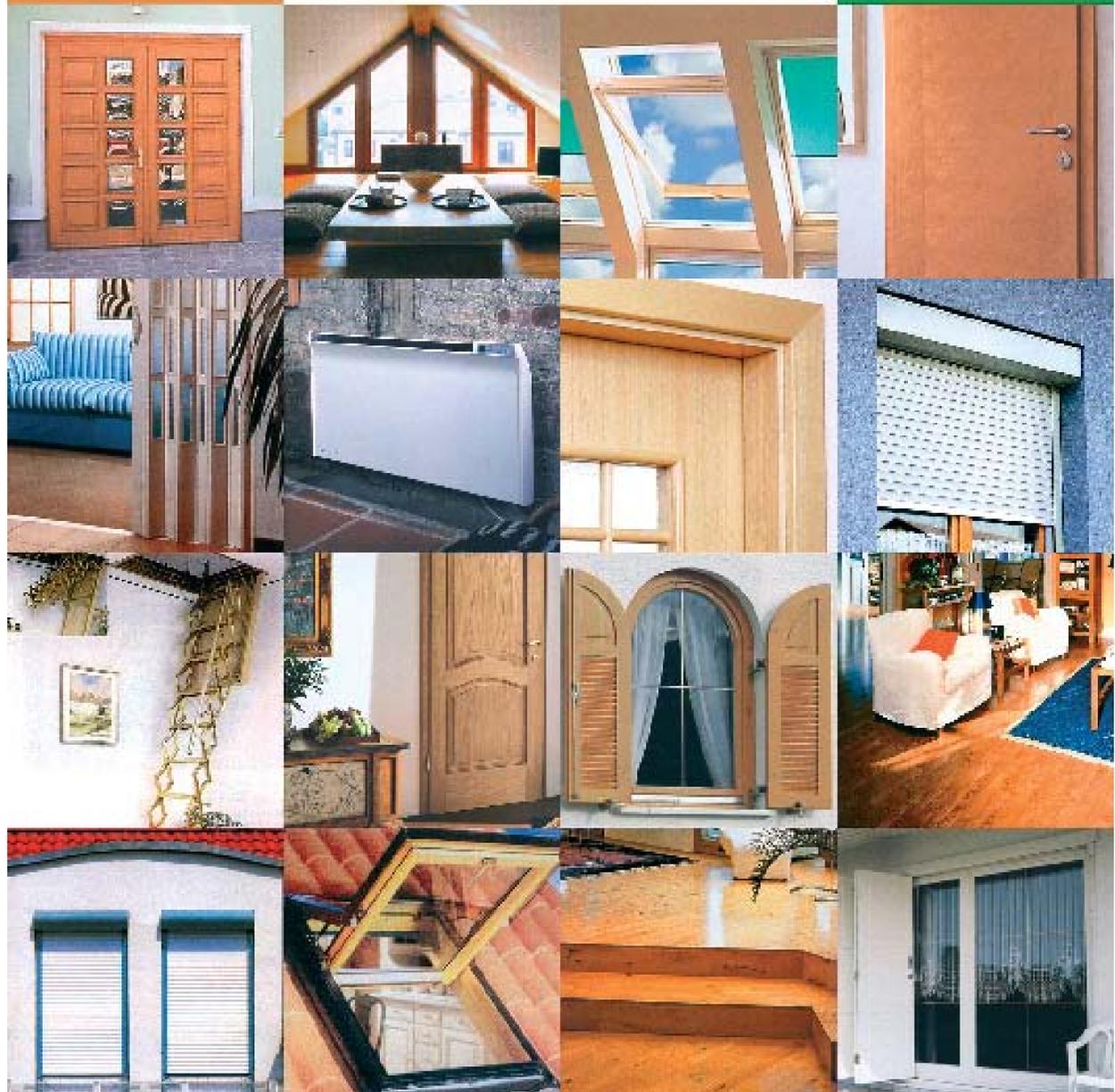
**“U samom startu suočila sam se s brojnim problemima u tvrtki, no, alati i metode naučene na kolegijima poslijediplomskog studija Poduzetništvo, naročito na Financijskom menadžmentu, pomogli su mi da analizom određenih ključnih parametara identificiram uzroke problema u dosadašnjem poslovanju. Nadam se da ću kroz mrežu studenata Poduzetništva uspjeh prezentirati i Hotel Paula kao atraktivno mjesto ne samo za odmor, već i za razne druge aktivnosti - što privatne, što poslovne, koje će možda rezultirati zajedničkim projektima.”**



### HOME SOLUTION PROVIDER

- najveći izbor na jednom mjestu
- kompletna stručna usluga
- optimalan omjer cijene i kvalitete





**JELOVICA** *Osijek*  
Vaš pouzdan partner u izgradnji i opremanju doma

DC OSIJEK - Ulica ariša bb, tel: +385(0)31/297-101, 297-255; tel-fax: 297-256



## napredak u karijeri

**MR.SC. VLADIMIR KOVAČEVIĆ**

predsjednik nadzornog odbora Modne kuće EMKA.d.d. Pregrada

### Poslijediplomski studij Poduzetništvo bio je prijelomna točka mog profesionalnog razvoja



Mr.sc. Vladimir Kovačević, student 1. generacije Poduzetništva, predsjednik je nadzornog odbora Modne kuće EMKA d.d. Pregrada. Na toj je funkciji od prosinca 2007.

Kovačević je karijeru počeo 2000. u MIO metalnoj industriji d.d. Osijek kao komercijalist, da bi do 2004. napredovao do pozicije člana Uprave. Zatim prelazi u Jadran TMN d.d. na mjesto predsjednika Uprave. Krajem 2004. prihvaća ponudu Hrvatske udruge poslodavaca i prelazi na poziciju direktora pet industrijskih udruga HUPa, te od 1. prosinca 2007. prelazi u Modnu kuću EMKA d.d. Pregrada.

Mr.sc. Vladimir Kovačević rođen je 16. prosinca 1971. u Osijeku, gdje je 1999. diplomirao na Ekonomskom fakultetu – smjer marketing menadžment. Odmah zatim upisuje poslijediplomski studij Poduzetništvo na kojemu je magistrirao u ljeto 2003. s temom magistarskog rada: "Klasteri kao model restrukturiranja velikih poduzeća". Za vrijeme svoga rada u HUPu, napisao je knjigu zajedno s Đurom Horvatom: "Klasteri put do konkurentnosti" te završio program osposobljavanja "Korporativno upravljanje za članove Nadzornih odbora" pri Ekonomskom fakultetu u Zagrebu.

Gledajući sedam godina unazad slobodno mogu reći da je poslijediplomski studij Poduzetništvo bio ključni okidač u razvoju moje profesionalne karijere.

Znanja i vještine stečene tijekom studiranja dale su mi osjećaj sigurnosti prilikom suočavanja s novim poslovnim izazovima. Studij mi je omogućio i veliku razinu samopouzdanja te me naučio da je poduzetništvo način razmišljanja i ponašanja bez obzira na radno mjesto.

Krajem 1999., kada sam diplomirao na Ekonomskom fakultetu u Osijeku, na Zavodu za zapošljavanje u Osijeku bilo je prijavljeno više od 250 diplomiranih ekonomista. S namjerom da steknem konkurentsku prednost, upisao sam poslijediplomski studij Poduzetništvo. Nakon sedam mjeseci, zaposlio sam se u MIO metalnoj industriji d.d. Osijek gdje sam prošao put od komercijalista do člana Uprave. Nakon pola godine rada u tvrtki MIO imenovan sam predstavnikom Uprave za kvalitetu.

Zatim sam krenuo prema novim izazovima te preuzeo poziciju predsjednika Uprave Jadran TMN d.d. tvornice metalnog namještaja u Zagrebu. Novi grad i nova pozicija zahtjevali su nove načine i pristupe u pronalaženju odgovora na izazove s kojima sam se suočavao. U značajnoj mjeri pomogla su mi znanja stečena na poslijediplomskom studiju Poduzetništvo kao i svakodnevna komunikacija i ohrabrenja kolega i profesora, posebno profesorice Singer. Ta mi je vrsta podrške tada izuzetno značila. Jadran TMN d.d. tražio je smjer i ključne mjere za restrukturiranje, a ja sam u toj misiji uspio preboliti dječje bolesti suočavanja s menadžerskom pozicijom u stranom mikro okruženju.

Krajem 2004. prihvatio sam ponudu Hrvatske udruge poslodavaca i preuzeo poziciju direktora pet industrijskih udruga HUPa. Ova zahtjevna funkcija traži vješto vladanje različitim područjima te razna specijalistička znanja koja je bilo lakše i brže steći obzirom na odličnu podlogu koju sam stekao na PSPu. S druge strane HUP je bio okruženje u kojem su stvoreni interni uvjeti u kojima moj poduzetnički pristup u svakodnevnom djelovanju uz uloženi napor rezultira značajnim postignućima.

Uspješno sam proveo restrukturiranje Udruga CRO INDUSTRIJE HUPa, pokrenuo sam strateške projekte i osigurao alternativne izvore financiranja rada CRO INDUSTRIJE. Integrirao sam predstavnike hrvatske industrije Udruge poslodavaca Tekstilne, Kožarske, Drvne, Papirne, Metalne, Kemijske i Elektroindustrije u europske granske poslodavačke udruge industrije ECEG, EURATEX, ORGALIME, CEEMET i UEA. Osmislio sam i zajedno sa svojim timom pokrenuo te vodim ključni projekt HUPa - Nacionalni centar za klaster. Osnovani su i uspješno funkcioniraju Hrvatski klaster brodogradnje, Hrvatski automobilski klaster, Hrvatski klaster odjeće, Hrvatski klaster interijera, te Hrvatski klaster poljomehanizacije. Tijekom rada u HUPu, napisao sam knjigu Klasteri put do konkurentnosti te završio program osposobljavanja namijenjen članovima Nadzornih odbora pri Ekonomskom fakultetu u Zagrebu.

Od prosinca 2007. predsjednik sam nadzornog odbora u Modnoj kući EMKA d.d. Pregrada. Za dosadašnja postignuća u značajnoj mjeri zahvalan sam poslijediplomskom studiju Poduzetništvo, mojim kolegama i profesorima te svemu što sam od njih tijekom studiranja naučio. Sve to, poticaj mi je za daljnje usavršavanje i profesionalni rast.

Vladimir Kovačević

PREDSTAVLJAMO KOLEGIJ:

## Autentično liderstvo za poduzetnike

"AUTENTIČNOST JE SPREMNOST DA SAMI SEBE U POTPUNOSTI PRIHVATIMO, DA U POTPUNOSTI UPOZNAO SAMI SEBE, ČAK I ONE NAJTAMNIJE STRANE. AUTENTIČNOST ZAHTIJEVA VISOKU RAZINU HRABROSTI I PREDANOSTI UČENJU, ZAHTIJEVA DA SE SVJESNO SUOČIMO SA SVOJIM UNUTARNJIM I VANJSKIM IZAZOVIMA. ALI, AKO TO UČINIMO, AUTENTIČNOST NAM OMOGUĆUJE DA PREOBRAZIMO SVOJE STRAHOVE, SLABOSTI I NEPRIJATELJE U UČITELJE, TE NAM DAJE OSJEĆAJ HARMONIJE KOJI URAVNOTEŽUJE NAŠE MISLI, RIJEČI I OSJEĆAJE." – OVO JE JEDAN OD NEKOLIKO CITATA FREDA KOFMANA KOJE JE SUSAN SKJEI ISTAKNULA NA DISTANCE LEARNINGU KAO UVOD U KOLEGIJ AUTENTIČNO LIDERSTVO ZA PODUZETNIKE.

intervju





# intrevju: Susan Skjei: „Ako sam utjecala da barem jedna osoba postane autentični lider, sretna sam!“



Susan Skjei znanje i iskustvo na području liderstva gradi preko 20 godina. Prije no što je počela predavati Autentično liderstvo, sedam je godina radila za Hewlett-Packard, neko vrijeme se bavila konzultantstvom, te zatim još sedam godina radila za StorageTek - poduzeće koje pruža usluge elektronske pohrane podataka.

- Poduzeće sam napustila kao potpredsjednica za razvoj ljudskih resursa te započela s poučavanjem na Sveučilištu Naropa. 2001. razvila sam program Autentično liderstvo, kojeg od tada poučavam svake godine.

Pored poučavanja, bavim se konzultantstvom i treniranjem klijenata u vladinim i nevladinim agencijama, malim poduzećima i korporacijama. – govori Susan Skjei koja je magistrirala na Sveučilištu American i trenutno dovršava doktorat iz područja ljudskog i organizacijskog razvoja na Sveučilištu Fielding.

- Radeći s liderima u različitim organizacijama, cilj mi je bio proširiti njihovu svjesnost, naučiti ih nove vještine i učiniti ih učinkovitijima. Ova vrsta rada mi je uzbudljiva i inspirirajuća te se nadam da ću se time baviti do kraja života. – govori Susan Skjei.

Susan Skjei živi u Koloradu, SAD. Ovaj, poduzetnicima i menadžerima izuzetno potreban kolegij, na poslijediplomskom studiju Poduzetništvo predaje od 2003. Kolegij je kombinacija predavanja na daljinu i radionica uživo koje su kombinirane s dodatnim čitanjima, komunikacijom putem foruma te pisanjem završnog rada. Nakon upoznavanja putem foruma te uvoda u kolegij, Susan Skjei dolazi u Osijek te održava 20 sati nastave isprepletene teorijom, primjerima iz prakse te timskim igrama. Nekoliko naizgled jednostavnih timskih zadataka, zapravo su vrlo kompleksni. Tim studenata na putu do cilja u zadatku testira i uči o go-spodarenju i kontroliranju sebe kao pojedinaca unutar tima – što uključuje emocionalnu inteligenciju i kontemplativnu praksu, zatim vještinu komuniciranja – što uključuje alate za rješavanje sukoba i konflikata, zatim rad u timu – što uključuje dinamiku u timu, različitost, razinu moći i utjecaja te osnaživanje članova tima. Ukratko, studenti na ovom kolegiju uče kako voditi sebe, a zatim i druge, te kako stvoriti uvjete za osobne i organizacijske promjene. Od 2004., asistentica na ovom kolegiju je mr.sc. Sunčica Oberman Peterka.

O autentičnom liderstvu, za PSP News, razgovarali smo sa Susan Skjei.

## Što je autentično liderstvo?

To je liderstvo koje uključuje unutarnju psihologiju lidera te liderove postupke i rezultate. Autentični lider poznaje sebe i zna tko je. Zbog toga može biti autentičan u načinu na koji vodi druge. To autentične lidere čini kompletnijim i učinkovitijim liderima u odnosima s drugim ljudima.

## Što znači poznavati sebe i voditi druge?

To znači da autentični lider zna što misli i kako se osjeća te preuzima odgovornost za svoje postupke. Možete pitati, zar nisu svi takvi? Nisu! Mnogi misle jedno, kažu drugo, a postupaju na treći način. Autentični lider to sve povezuje, hrabar je i voljan reći: „Prihvaćam se sada - tko sam i kakav jesam. Prihvaćam tebe - osobu koju vodim. Razumijem te, jer razumijem sebe.“ Dakle, što više aspekata samih sebe ne poznamo, utoliko više se nismo u stanju odnositi prema drugim ljudima. Kada postoji nešto što o sebi ne znamo i što je od nas samih skriveno i to vidimo u drugoj osobi - toga se plašimo.

## Koje druge karakteristike, pored poznavanja sebe autentični lider treba imati?

Tri su područja na koja se ja koncentriram. Prvo poznaj sebe i budi samosvjestan te uvijek uči od drugih ljudi i od svog okruženja. Drugo nazivam vještom ili autentičnom komunikacijom u načinu kako se odnosite prema ljudima. To znači da u potpunosti preuzmete odgovornost za svoje odnose s drugima i postavljate pitanja kako bi razumjeli što se događa s drugom osobom. Tako možete otkriti vlastitu slijepu točku koju također dijelite s drugim ljudima. Podijelite ono što osjećate i ono o čemu razmišljate, tako da drugi znaju više o vama.

Kao autentični lider, stvarate veći prozor u kojemu možete komunicirati s drugim ljudima. Treće nazivam učinkovitom akcijom, što je povezano s time kako navodimo druge ljude da vide i sudjeluju u promjeni koju želimo ostvariti u svijetu ili svom poduzeću.

## Kako?

To se radi u određenom broju koraka. Prvo je stvaranje vizije onoga što želite da se ostvari, zatim slijedi uključivanje drugih ljudi i stvaranje tima koji će pomoći implementirati vašu viziju. Zatim slijedi isprobavanje različitih mogućnosti i stvaranje kratkoročnih zamaha, tako da se ljudi uzbude zbog mogućnosti. Tada integrirate ono što radite u kulturu organizacije, tako da to ostane stalno prisutno. Sve to je povezano s učinkovitom akcijom. Dakle, tri glavne vještine su: poznavati sebe, vješto komunicirati s drugima te voditi promjenu uključivanjem drugih ljudi.

## Nema nekih zajedničkih karakteristika: progresivnost, kreativnost, inovativnost, kao u poduzetništvu, da bi bili autentični lider?

Tako je. Istraživanja su pokazala da te osobine nisu neophodne da biste bili autentični lider. Stvar je u tome da ste svjesni sebe, tako da je vrlo transparentno tko god da jeste. To izgrađuje povjerenje kod drugih ljudi, što je vrlo važan element liderstva u današnjem svijetu.

## Mislite li da autentični lider od ranog djetinjstva pokazuje karakteristike da će jednog dana to biti, ili to može postati tijekom odrastanja i prakse?

Mislim da se autentični lideri mogu odgojiti i razviti. Ne moraju biti takvi rođeni. Ali, moja filozofija je da se tu više radi o procesu otkrivanja načina na koje se branimo i štitimo od toga da budemo autentični. Postajanje autentičnim liderom znači da moramo odalarmirati neke stvari. Temeljno stanje je ono tko mi prirodno jesmo kao ljudska bića prije no što postanemo uplašeni. Moramo se vraćati tome, vježbati hrabrost i vježbati da budemo ono što jesmo i to češće pokazivati. No, za to je potrebna vježba i disciplina. Tu se ne radi o tome da pokušavate obučiti odijelo autentične osobe. To ne funkcionira.

## Mogu li, primjerice, danas odlučiti da se želim upoznati i analizirati kako bi bila autentičnija i ambicioznija jer želim biti lider, pa tako razvijati leaderske vještine?

Mislim da je to češći način na koji ljudi postaju lideri. Radila sam na obučavanju takvih tipova lidera u sklopu svoje uloge korporativnog obučavanja. Oni nauče vještine, ali ne znaju prirodno kako ih upotrebljavati, tako da čak i ako imaju vještine, ponekad ih jednostavno iz navike ne koriste, jer ne vode iznutra prema van. Rade nešto samo kako bi zadovoljili druge ljude.

## Koliku važnost u tome ima emocionalna inteligencija?

Veliku, jer kada nismo svjesni vlastitih emocija, naše



emocije nas vode, a kao autentični lider mi želimo upravljati svojim emocijama, želimo ih u potpunosti razumjeti i imati nad njima potpunu kontrolu, umjesto da one kontroliraju nas. To ne znači da se nećete naljutiti ili biti tužni, niti išta slično, i dalje osjećate emocije, ali ne dopuštate da vam zarobe um.

## Rekli ste da kao autentični lider trebate poznavati svoje kolege i pitati ih kako su te što im se događa u životu. No, s druge strane, kapitalistička poduzeća žele ostvariti dobit, ne žele vas poznavati niti ih je briga kako se osjećate i što vam se događa u životu. Kako biti autentični lider u kapitalizmu?

Mislim da je to vrlo praktičan odgovor na današnji kapitalizam. Ono što danas vidimo u SADu je zasigurno kako kapitalizam ide predaleko. Zaposlenici govore: „Ovdje više ne želim raditi“. Tu su sindikati i druge organizacije koje se razvijaju kao reakcija na taj oblik kapitalizma, te sve više i više poduzeća govori „Ako počnemo uzimati u obzir pune potrebe svojih zaposlenika i odnositi se prema njima s više razumijevanja i više poštovanja, ne moramo imati takve probleme. Dugoročno ćemo biti profitabilniji.“ U autentičnom liderstvu se radi o dugoročnijem i održivijem pristupu kapitalizmu. Jedna od stvari koje me brinu kada promatram kapitalizam je ta da ako je dobit jedini motiv, to stvara nehumane situacije. Stoga, postojanje kombinacije dobiti i ljudskog razumijevanja o tome kakvo društvo želimo stvoriti, trebaju ići zajedno.

## Zanimljivo. U Hrvatskoj trenutno imamo vrlo mnogo nezaposlenih koji su jako zabrinuti za pitanje svog zapošljavanja. Na neki način, čini se da je liderima u ovom stadiju razvoja i fokusa na dobit autentičnost luksuz, ili u najmanju ruku – prioritet na vrlo niskoj razini.

To je jedan argument. No, mislim da za autentičnost ne treba mnogo više vremena niti puno energije, a stvara produktivniju radnu snagu ukoliko uspijete angažirati umove i srca ljudi u radu. Kod nekih poslova možda kažete da vas nije briga jer želite samo dvije ruke, nekoga da obavlja posao čije vas mišljenje ne zanima. No, ako imate poduzeća koja su uključena u rad sa znanjem, sigurno morate stvoriti okruženje koje poziva cijelu osobu na rad. Mnoga poduzeća tek počinju s radom, no svako poduzeće koje radi s internetom radi sa znanjem i ljudima koji imaju više neovisnosti. Smatram da je mudrije poslovati tako da ljude uključite u posao na neki ljudski način. Možda će proći i godine prije nego što svi shvate da je to važan način djelovanja ili da imaju luksuz to raditi. No, ja osobno mislim da to nije luksuz. Mislim da je traženje ljudskog kapitala, ako ne stvorite okruženje gdje ljudi mogu biti autentičniji na poslu.

## Postoji li u Americi primjer poduzeća koje ima autentičnog lidera i autentično ponašanje na tržištu?

Postoji više od jednog. Ponekad u organizacijama postoji grupa koja djeluje na taj način. Bill George je glavni izvršni direktor u tvrtki Medtronic i on je



## pop-kviz

MR.SC.

**SUNČICA OBERMAN PETERKA:**

### Da ne radim na fakultetu, bila bih biokemičarka

**Što je aktualno na poljima koja ti pokrivaš?** Poduzetničko sveučilište se često spominje i o tome se sve više priča, a ono uključuje poduzetničko obrazovanje na svim razinama i poduzetničko obrazovanje za sve studente. Aktualno je i poduzetništvo kao način razmišljanja i života, a ne samo kao pokretanje poslovnog poduhvata.

**Koje super moći bi htjela imati?**

Kada bih mogla rastegnuti dan ili spavati manje, a naspavati se... uvijek mi nedostaje vremena za sve što bih htjela napraviti.

**Koga bi dovela da predaje na studiju kada bi o tome odlučivala i imala neograničen budžet?** Georga Sorosa... Billa Gatesa...

**Može neki vic ili crtež?** Ne.

**Da ne radiš na fakultetu, radila bi...**

Voljela bih biti liječnica, biokemičarka, farmaceutkinja ili nešto slično...

**Što bi ponijela sa sobom na pusti otok?**

Knjigu i laptop.

**Što bi učinila da imaš još godinu dana života?**

Otišla bih na put oko svijeta.

**Tvoje omiljeno jelo?**

Volim sve moguće povrće, što jednostavnije pripremljeno i razne pite.

**Idealan grad za život?**

Stockholm. Općenito mi se sviđa Skandinavija.

**Najdraža boja?**

Zelena i crvena.

**Najveća predrasuda svih vremena je...**

Ne znam. Trudim se nemati predrasude o ničemu.

**Najsmješnji trenutak u karijeri?**

Pobjeda u emisiji Svakodnevnica, za naj znanstvenu novakinju.

## gdje su bili profesori i predavači psp-a

### Ero i Pepo posjetili Richarda Hanagea u Velikoj Britaniji



Mr.sc. Aleksandar Erceg i Predrag Dotlić posjetili su Richarda Hanagea u Velikoj Britaniji. Tijekom četiri dana osvježili su svoje znanje iz Operativnog menadžmenta te stekli neka nova poznanstva putem kojih kolegij namjeravaju učiniti kvalitetnijim.

- Imamo nove primjere iz prakse razvijene ekonomije Velike Britanije koji se teško mogu vidjeti ovdje. Vidjeli smo nekoliko alata o kojima predajemo primijenjene u praksi i stekli neke nove kontakte s konzultantima i stručnjacima s područja Operativnog menadžmenta. – govori Dotlić.

Naime, Richard Hanage je specijaliziran za edukaciju i konzultantstvo *start-up* poduzeća. Radi na Sveučilištu Teesside i Sveučilištu York u čijem sastavu djeluju poslovni inkubatori i centri za poduzetništvo koji za poduzetnike organiziraju razne seminare. Rade na principu angažiranja predavača i konzultanata, a Hanage im prodaje svoje usluge s područja Operativnog menadžmenta.

- Posjetili smo jedan sveučilišni inkubator za IT i uslužne tvrtke koji provodi edukaciju za *start-up* poduzeća. Organiziran je seminar iz operativnog menadžmenta, područje *lean* operacija koji je vodio Karl McKraken. On je poslovni konzultant specijaliziran upravo za taj alat. Vidjeli smo kako on to radi te uspostavili kontakt za koji se nadamo da će za buduće generacije uroditi plodom. – govori Dotlić i nastavlja - Zajedno s njim posjetili smo tri tvrtke u kojima je radio kao konzultant za operacije i proveo određene promjene. U jednoj od tvrtki reorganizacija radnih procesa baš nije uspjela, no reprezentativni primjer bila je tvrtka koja proizvodi ambalažu za farmaceutske industriju. To je vrhunski posložena tvrtka koja primjenjuje alat Six sigma iz područja menadžmenta kvalitete i u velikoj mjeri primjenjuje vizualni menadžment. Upoznali smo direktora za kvalitetu koji to izvrsno radi i vidjeli kako to sve funkcionira u praksi na primjeru jedne respektabilne tvrtke.

Erceg i Dotlić tijekom svog posjeta Velikoj Britaniji prisustvovali su sastanku Udruge poslovnih konzultanata sjeverne Engleske koja za svoje članove organizira predavanja i dovodi stručnjake iz različitih područja. - Sudjelovali smo na radionici koju je vodio stručnjak koji predaje na Oxfordu i koji trenutno radi kao voditelj jednog *venture* fonda. Bilo je zanimljivo vidjeti kako je posložena logistika poslovnog konzultantstva u toj Udruzi u kojoj su veze prilično dobre. – zaključuje Dotlić.

### Radionica o Business Intelligenceu za zagrebački Sektor za industriju, HGK

Iako je upravo zagrebačko tržište žarište poslovne edukacije za cijelu Hrvatsku, kvaliteta se prepoznaje. Naime, Hrvatska gospodarska komora, Sektor za industriju u Zagrebu angažirao je poslijediplomski studij Poduzetništvo da za 25 djetelnika industrijskog sektora održi radionicu o *business intelligenceu*. U veljači ove godine, prof.dr.sc. Slavica Singer, mr.sc. Mirela Alpeza, mr.sc. Miljenko Pečić i Martina Mikrut održali su četverodnevnu radionicu.

Tijekom prve radionice, mr.sc. Mirela Alpeza općenito je govorila o konceptu *business intelligencea*. Drugu radionicu održao je mr.sc. Miljenko Pečić na temu *diffense intelligencea* (zaštite podataka) i *human intelligencea*. Martina Mikrut treći je dan govorila o kvantitativnoj analizi informacija i diseminaciji *intelligencea*, dok je zaključnu radionicu održala prof.dr.sc. Slavica Singer koja je govorila o ulozi HGK u povećanju konkurentnosti hrvatskoga gospodarstva.

- Prema povratnim informacijama koje smo dobili iz Hrvatske gospodarske komore, svi polaznici radionice su bili zadovoljni. Nastavit ćemo suradnju kroz održavanje seminara za druge sektore HGK na temu *business intelligencea*, ali i druge teme koje se obrađuju na studiju Poduzetništvo. – kaže mr.sc. Mirela Alpeza.

također nešto napisao o autentičnom liderstvu. Mislim da imaju dobru praksu, rasli su i imaju dobru dobit i dobar način na koji se brinu o ljudima. Postoje i druga, manja poduzeća za koja znam da su fokusirana na održivost i koja govore o trostrukoj (konačnoj) bilanci. Dobit je samo jedan od sastavnih dijelova, ljudi su drugi, a planeta treći dio. Dakle, tri P: profit, people & planet. Posjedovanje trostruke bilance dozvoljava humaniji i ekološki odgovorniji pristup poslu.

**Što mora biti ispunjeno kako bi se društvo moglo ponašati autentično i imati svijest o tome?**

Mislim da to zahtijeva određenu zrelost. Ako proučavate psihologiju, vidite različite razvojne psihologe koji kažu da je autentično ponašanje visoka razina zrelosti. Samoaktualizacija je na samom vrhu Maslovljeve hijerarhije potreba, to je vrsta autentičnog liderstva. Ono što ja poučavam je vizionarstvo koje traži od lidera da misle veće od sebe samih. To nije za svakoga, ali osjećam da je dobro da ljudi znaju da takva mogućnost postoji.

**Koliko takvi lideri mogu utjecati na promjene? Je li to mala promjena ili možete reći da sada vidite razliku, recimo u poduzeću koje ste ranije naveli?**

Pod pretpostavkom da lideri postanu učinkovitiji i autentičniji, mogu utjecati na veliku promjenu. Pojedinci i male grupe su ti koji ostvaruju promjenu. Uvijek. Stoga, moj cilj u životu je stvoriti što više autentičnih lidera koji su odgovorni i koji istovremeno rade za dobit, jer to je dobro za društvo, ali također i za opće dobro. Ako to uspijem ostvariti, bit ću sretna. Ako sam utjecala da barem jedna osoba postane autentični lider, sretna sam!

**Koja je vaša priča glede postajanja autentičnim liderom?**

Osjećam da sam na putu. Ne znam jesam li ja autentični lider. Stremim tome. Smatram se odgovajateljem. Oduvijek sam educirala lidere. Razlog zbog kojeg volim raditi s liderima je taj što su oni ti koji utječu na stvari, a ja želim biti u mogućnosti utjecati na njihov razvoj. Želim da budu zreli i dobri ljudi. Radila sam 20 godina u praksi - iznutra prema van, nakon čega sam odlučila otići kako bih mogla stvarati programe koje će lideri pohađati vlastitim izborom. Ako dođu vlastitim izborom, znam da će više riskirati i više rasti.

Mr.sc. Sunčica Oberman Peterka rad na Ekonomskom fakultetu u Osijeku započela je 2000. kao asistentica dr. Singer na preddiplomskom studiju. Prvo je asistirala na kolegiju Menadžment, a zatim na kolegiju Strateško upravljanje. Otkako je ponovno uveden smjer Poduzetništvo, asistira na kolegijima Poduzetništvo, Pokretanje poslovnog poduhvata i Poduzetničke strategije. Na poslijediplomskom studiju Poduzetništvo osim na kolegiju Autentično liderstvo za poduzetnike asistira još i na kolegijima Poduzetništvo iz *policy* perspektive te Pokretanje poslovnog poduhvata. Osim što je supruga i majka, u Centru za poduzetništvo Osijek voditeljica je programa Rast i razvoj Vašeg poduzeća. Ukratko – busy woman :)

U seriji pop-kviz pitanja koja ćemo postaviti profesorima i predavačima studija Poduzetništvo, u ovom broju PSP Newsa saznajte o Sunčici ono što u učionici najčešće ne možete...

**Uz toliko funkcija i obaveza, kako puniš baterije?**

U šetnjama sa kćerkom Sarom i u *shoppingu*, tu sam neumorna. A nedavno sam otkrila i čačkanje po vrtu, to zaista opušta...

**Tri riječi kojima bi opisala svoj stil predavanja?**

Trudim se biti ležerna i opuštena, nikako ne volim ex-katedra predavanja, volim uspostaviti kontakt s publikom...

**Što ti je drago da si učinila, ali ne bi nikada ponovila?**

Upisala ekonomski fakultet...

**Tvoji studenti nikada ne bi pogodili...**

... da se nikako ne volim rano buditi.

**Najvažnija kvaliteta studenta po tvom mišljenju?**

Volim kada surađuju na nastavi i kada pokažu zainteresiranost. Volim dobiti *feedback*, a ne volim osjećaj kao da nešto pričam zidu...

**U filmu o tvom životu, tko bi te glumio?**

Nemam pojma...

### Međunarodna promocija poslijediplomskog studija Poduzetništvo

Prošle godine bila su dva važna događaja kojima je poslijediplomski studij Poduzetništvo stavljen na svjetsku akademsku mapu poduzetničkih studija.

**NAJVEĆA AKADEMSKA KONFERENCIJA POSVEĆENA PODUZETNIŠTVU I ZNAČAJU RASTUĆIH MALIH PODUZEĆA U SVIJETU**

53. konferencija International Council of Small Business održana je u lipnju 2007 u Turku, Finska. To je najveća akademska konferencija posvećena poduzetništvu i značaju rastućih malih poduzeća u svijetu, u kojoj sudjeluju i ljudi iz vladinog sektora. Prošlogodišnja konferencija bila je rekordna, kako po broju sudionika (više od 900), tako i po broju izlaganja.

Prof.dr.sc. Slavica Singer, voditeljica poslijediplomskog studija Poduzetništvo bila je pozvana da na plenarnoj sjednici otvaranja konferencije predstavi studij. S obzirom da se radi o najvećoj akademskoj konferenciji ovog tipa u svijetu, ovo je izuzetna čast i referenca.

Konferenciju je otvorio finski ministar trgovine i industrije, gospodin Mauri Pekkarinen. Središnji dio plenarnog dijela bila su dva izlaganja – predstavnice

direktorata za obrazovanje i industriju Europske unije na temu Unapređivanje poduzetničkog razmišljanja kroz obrazovanje i učenje i prof.dr.sc. Slavice Singer. U 40 minuta izlaganja dr. Singer je govorila o povezanosti poduzetničkog obrazovanja i regionalnog razvoja na primjeru poslijediplomskog studija Poduzetništvo - predstavila je razloge za pokretanje studija, koncepciju studija, organizaciju i metode rada, te povezanost s ostalim institucijama kao što su Centar za poduzetništvo Osijek, Poduzetnički inkubator BIOS, Tehnologijsko-razvojni centar, te CEPOR – Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva. Izlaganje pod naslovom Entrepreneurship Education and Regional Development - Accountability Test for the University and Local Government (Poduzetničko obrazovanje i regionalni razvoj – odgovornost sveučilišta i lokalne uprave) bilo je popraćeno velikim aplauzom i brojnim čestitkama. Izlaganje se može vidjeti na [www.ecsb.org/icsb2007/programme\\_and\\_tracks](http://www.ecsb.org/icsb2007/programme_and_tracks).

Na konferenciji su uz dr. Singer sudjelovale i prof.dr.sc. Sanja Pfeifer i mr.sc. Sunčica Oberman Peterka s izlaganjem o pregledu poduzetničkog obrazovanja u Hrvatskoj. Na taj način, dr. Singer, dr. Pfeifer i mr. Peterka snažno su promovirale poslijediplomski studij Poduzetništvo kao

najbolju svjetsku praksu te pokazale kako Osijek ima prepoznatljivu koncentraciju institucija koje razvijaju poduzetnički kapacitet.

**11. GODIŠNJA INTERDISCIPLINARNA KONFERENCIJA O PODUZETNIŠTVU**

Prof.dr.sc. Slavica Singer bila je pozvana da predstavi poslijediplomski studij Poduzetništvo na 11. godišnjoj interdisciplinarnoj konferenciji o poduzetništvu (11th Annual Interdisciplinary Entrepreneurship Conference) održanoj u studenome 2007. u Aachenu, Njemačka.

Konferencija je bila organizirana od strane sveučilišta iz Aachena (Njemačka), Leuvena (Belgija), te dva nizozemska sveučilišta iz Maastrichta i Eindhovena. Dr. Singer je predstavila studij u panelu s još tri profesora iz Barcelone, Pariza i Wroclava. U svom izlaganju pod naslovom Center for Entrepreneurial Studies at the J.J. Strossmayer University - from necessity to opportunity (Centar za poduzetničke studije na Sveučilištu J.J. Strossmayera u Osijeku – od potrebe do prilike), dr. Singer je predstavila što je do sada napravljeno te aktivnosti na prerasnanju u Međunarodni centar za poduzetničke studije.

## gdje su bili profesori i predavači pspa

### OECD angažirao dr. Singer

OECD je angažirao prof.dr.sc. Slavicu Singer kao eksperta na istraživanju inovativnog kapaciteta malih poduzeća u zemljama jugoistočne Europe. Dr. Singer je tijekom listopada, studenoga i prosinca razgovarala s grupama poduzetnika u sedam gradova: Podgorica, Tirana, Skopje, Priština, Tuzla, Banja Luka, Novi Sad i Zagreb. Još preostaje razgovor u Beogradu te nakon toga izrada završnog izvještaja koji će biti podloga za konferenciju u organizaciji OECDa i Europske unije o načinima jačanja inovativnog kapaciteta malih poduzeća, te preporuka nacionalnim vladama za poduzimanje mjera kojima se to može ostvariti. Konferencija je planirana za svibanj 2008. u Crnoj Gori.

### PSP tim na 9. CARNetovoj korisničkoj konferenciji

„Korisnik u fokusu“ naziv je 9. CARNetove korisničke konferencije održane u studenome 2007. na Tehničkom fakultetu u Rijeci. Kako bi se upoznao s novostima na domaćem tržištu informacijskih i komunikacijskih tehnologija, 9. CUCu je nazočio i mali, ali skladan PSP tim u sastavu Zlatko Šnur, administrator i Oto Wilhelm, koordinator.

Program konferencije uključivao je brojna predavanja, prezentacije radova, radionice, rasprave, tutorijale, okrugle stolove i dr. Od izlagača treba istaknuti predavače: Ivana Krstića, direktora za sigurnosnu arhitekturu projekta „Laptop za svako dijete“, Heather Boyles, direktoricu međunarodnih odnosa mreže Internet2 iz SADA, te Grega Butlera, direktora obrazovanja Microsoftove grupe za obrazovna rješenja iz Velike Britanije. Potonji je održao iznimno zanimljivo predavanje o transformaciji učenja uz pomoć informacijsko komunikacijskih tehnologija.

- Značajan dio sadržaja konferencije odnosio se upravo na *e-learning* vezana područja, koji su bili tema velikog broja predavanja i prezentiranih radova. Nama je upravo taj dio bio od posebnog interesa, jer PSP u sklopu nastave koristi i razvija sustav za udaljeno učenje. – govori Wilhelm.

Novost na konferenciji bilo je natjecanje učeničkih radova „Škola i internet“ u suradnji s osnovnim školama iz svih krajeva zemlje, u okviru kojeg su učenicima slali crteže, pisane i video uratke na temu interneta, koji su bili izloženi u prostoru Tehničkog fakulteta.

CUC je tradicionalno i domaćin webfestivala, natječaja na kojem se odabiru najbolja web sjedišta iz određenog područja. Tema webfestivala 2007. bio je wiki, sustav dinamičnog stvaranja web sadržaja od strane korisnika. Podsjećamo, na CUCovom webfestivalu 2005. web sjedište poslijediplomskog studija Poduzetništvo osvojilo je prvu nagradu u kategoriji Organizacijska jedinica ustanove.

## maverick predavač



### DR. ROBERTO SESTINI

Poslijediplomski studij Poduzetništvo od 2005. za svaku generaciju organizira gostovanje *maverick* predavača. Ideja o *mavericku* preuzeta je iz programa Babson College (SAD) koji ima najdužu edukativnu tradiciju iz područja poduzetničkih studija. *Maverick* je termin koji sugerira neovisnost misli ili akcije. To je osoba koja se ne prilagođava generalno prihvaćenim standardima ili običajima. Kada se radi o poslijediplomskom studiju Poduzetništvo, *maverick* predavači su poduzetnici koji imaju posebno zanimljiva iskustva u pokretanju uspješnih poslovnih poduhvata i koje bi u američkom žargonu zvali *maverick* jer uspijevaju i „protiv struje“.

Krajem studenoga 2007. *maverick* predavač bio je dr. Roberto Sestini, predsjednik Uprave SIAD Grupe, Bergamo, Italija. On je druga generacija obitelji Sestini koja upravlja obiteljskim poduzećem SIAD, kojeg je osnovao i kojim je upravljao njegov otac. Poput svoga oca, Roberto Sestini je oduvijek bio istrajan u pronalaganju načina da svoje poduzeće učini ekonomski održivim u promjenjivim nacionalnim i međunarodnim uvjetima poslovanja.

Ta su ga nastojanja dovela do zajedničkih ulaganja s mnogo većim poduzećima, poput ENICHEMa u Italiji i Union Carbidea (danas Praxair) u SADu. U svakom od ovih zajedničkih ulaganja, bio je u mogućnosti pokazati kako je njegovo poduzeće, iako mnogo manje, vrlo inventivno po pitanju istraživanja i razvoja te veoma avanturističko kada se radi o donošenju odluka da se okuša u poduhvatima izvan Italije putem izravnih ulaganja.

SIAD je jedino poduzeće koje se bavi prirodnim plinovima u Italiji, i jedno od nekolicine poduzeća u ovoj industrijskoj grani u Europi koja još uvijek posjeduju vlastite kapacitete za proizvodnju opreme i postrojenja, utjelovljene u poduzeću SIAD Macchine Impianti. Ovaj ogranak poduzeća je uspostavio prodajne i uslužne kapacitete čak i u dalekoj Kini.

Svoja iskustva u razvoju SIAD Grupe, dr. Sestini je podijelio sa studentima 10. i 11. generacije poslijediplomskog studija Poduzetništvo, a intervju s dr. Sestinijem možete pročitati u sljedećem broju PSP Newsa.

## gosti predavači na pspu

### Marijan Bušić, idejni začetnik *branda Croata*

Marijan Bušić, direktor i suosnivač tvrtke Potomac d.o.o. poznate po *brandu Croata*, na poslijediplomskom studiju Poduzetništvo gostovao je na kolegiju Prepoznavanje poslovnih prilika.

Marijan Bušić predavanje je održao u sklopu Dana kravate koji se obilježava u cijeloj Hrvatskoj kao podsjetnik na događaj od prije pet godina kada je instalirana kravata oko pulske Arene. Obvezni *dress-code* za predavanje bila je kravata, koju su bez iznimke oko vrata svezali doslovno svi sudionici predavanja. Bušić na sebi svojstven i autentičan način, kroz metafore i priče iz Biblije, ispričao je studentima svoje poduzetničko iskustvo u izgradnji tvrtke i *branda Croata*, te ih u znaku spektakularnog projekta Kravata oko Hrvatske povezoao crvenim koncem. Intervju s Marijanom Bušićem pročitajte na stranici 20. i 21.



### Dr.sc. Zvonimir Zdunić s Poljoprivrednog instituta Osijek

Dr.sc. Zvonimir Zdunić s Poljoprivrednog instituta Osijek, gostovao je na kolegiju Međunarodno poslovanje i logistika. Tema predavanja za 11. generaciju Poduzetništva bila su iskustva Poljoprivrednog instituta u poslovanju na tržištima Albanije, Turske i Irana.

### Polako, ali sigurno do Međunarodnog centra za poduzetničke studije

U okviru projekta pokretanja Međunarodnog centra za poduzetničke studije koji financira Europska komisija, održan je *kick-off* sastanak u rujnu 2007. Da podsjetimo, ciljevi ovog kompleksnog projekta su trostruki: pokretanje modularnog doktorskog studija iz poduzetništva, zatim stvaranje virtualne učeće platforme, te izrada interdisciplinarnog modela sveučilišnog poduzetništva.

Uz poslijediplomski studij Poduzetništvo, na ovom projektu zajednički rade Turku School of Economics (Finska), Durham Business School (Ujedinjeno Kraljevstvo), Alpen-Adria Universität Klagenfurt (Austrija), Univerza v Mariboru (Slovenija), Centar za poduzetništvo Osijek, Nacionalno vijeće za konkurentnost, Microsoft Hrvatska, te individualni eksperti Allan Gibb (Ujedinjeno Kraljevstvo) i Jouko Havunen (Finska).

Na sastanku je raspravljano o potrebama doktorskih studenata te na koji ih je način najbolje moguće zadovoljiti, zatim o mogućim problemima vezanim uz engleski jezik te pisanje doktorskih disertacija



i znanstvenih radova. Doneseni su zaključci o osnovnoj strukturi i sadržaju doktorskog programa, mogućnostima koje virtualna učeća platforma treba pružati te o sadržajima koje će nuditi, poput nastavnih materijala, repozitorija znanstvenih članaka, resursa za istraživanje itd.

U okviru dosadašnjih projektnih aktivnosti izrađena je i web stranica projekta: <http://tempus.psp.efos.hr>, kojoj je svrha disemi-

nacija projekta u javnost, te stranica virtualne učeće platforme: <http://entre.psp.efos.hr>.

U suradnji sa stručnjacima iz Microsofta započeo je rad na oblikovanju virtualne učeće platforme kojom će se za potrebe nastave, istraživačkog rada i suradnje između akademskog i poslovnog sektora služiti nastavnici, doktorski studenti te članovi poslovne zajednice.

## studenti-vijesti

### Studenti Poduzetništva drugi put na međunarodnom natjecanju poslijediplomskih studija THUNDERBIRD SUSTAINABLE INNOVATION SUMMIT

**FUNKY TIM U MEĐUNARODNOJ KONKURENCIJI POSLIJEDIPLOMSKIH STUDIJA PO DRUGI PUT ODMJERIO SNAGE NA NATJECANJU THUNDERBIRD SUSTAINABLE INNOVATION SUMMIT. PRVI PUT SE NATJECAO I TIM STUDENATA S 11. GENERACIJE: I LOVE CHOCOLATE MILK**

U prošlom broju PSP Newsa pisali smo o međunarodnom natjecanju poslijediplomskih studija Thunderbird Sustainable Innovation Summit u organizaciji Thunderbird School of Global Management iz Arizone, na kojemu su se natjecala dva PSP tima: Funky tim s 9. generacije te Giraffes s 10. generacije. U listopadu 2007. studenti PSPa drugi su put sudjelovali na ovom natjecanju. Funky tim je drugi put u međunarodnoj konkurenciji testirao svoja znanja i vještine, dok se prvi puta prijavio i tim s 11. generacije: I Love Chocolate Milk.

Da podsjetimo, cilj natjecanja je kreirati inovativno i održivo rješenje nekog zadanog problema globalnih razmjera. Probleme zadaju sponzori natjecanja, dvije renomirane internacionalne korporacije, tako da polovica prijavljenih timova rješava zadani problem jednog, a druga polovica drugog sponzora. Ove godine jedan od sponzora ponovno je bila korporacija Billmatrix. Za razliku od prošlogodišnjeg sponzora – tvrtke Johnson&Johnson, ove godine je drugi sponzor bila tvrtka APS Arizona Public Service.

Na natjecanju je sudjelovalo 118 timova s 51 sveučilišta iz 13 zemalja. Tim I Love Chocolate Milk dobio je za sponzora korporaciju Billmatrix, dok je sponzor Funky timu bila tvrtka APS Arizona Public Service. Funky tim je i ove godine vodila Katarina Špoljarić, a ostali članovi bili su Zorislav Kalazić, Mirjana Nedović, Antonio Pejak i Oto Wilhelm. Tim I Love Chocolate Milk vodila je Marina Jeger, a ostali članovi bili su Damir Maričić, Dubravka Pekanov, Ivana Bugarin Radovančević i Zorin Radovančević.

Natjecanje se sastoji od dva *online* kruga i finala u kojemu sudjeluje deset najboljih timova, a koje se održava na Thunderbirdu. Prošle godine je Funky tim u konkurenciji 84 međunarodna tima osvojio visoko 17. mjesto. Ove godine su znamenke zamijenile mjesta, pa je Funky tim završio na 71. poziciji. Tim I Love Chocolate Milk natjecanje je završio na 94. mjestu. Pobjednik ovogodišnjeg natjecanja i

dobitnik nagrade od 20.000\$ je tim Diplomats s JHU School of Advanced International Studies.

Funky tim dobio je od APSa sljedeći problem: "Na koji način APS može integrirati obnovljive i učinkovite energetske tehnologije u proizvod, uslugu ili rješenje na način koji će potrošači smatrati *cool* i zgodnim, kako bi potaknuo odluku na kupnju i pozitivno utjecao na globalne klimatske promjene?"

- Kao član tima uvjerio sam se u količinu rada i truda koje je potrebno uložiti kako bi se došlo do inovativnog i održivog rješenja postavljenog problema. Tijekom rada došli smo do raznih kvalitetnih i "originalnih" rješenja, za koja smo kasnije saznali da su već ili patentirana ili se u u nekom obliku nalaze na tržištu. Nakon dugog promišljanja, Funky tim je kao rješenje ponudio APS Solar Sunshade - sustav besplatnog bežičnog napajanja prijenosnih uređaja na javnim mjestima pomoću solarne energije. Rješenje je u prvom krugu dobilo odlične ocjene i pohvale sudaca, te se činilo da ima izgledne šanse za ulazak među najbolje radove. Sally Kur je komentirala: „I was 'wowed' by the creativity, thought and presentation of the APS Solar Sunshade. Great job! I hope you move this concept forward. Bravo to the Funky Team." No, u drugom krugu, prvenstveno zbog manjkavosti i nekonzistentnosti sustava ocjenjivanja, što je problem koji smo iskusili i na prethodnom natjecanju, jedna je neopravdano niska ocjena bila dovoljna za relativno slab konačni rezultat. – o svom iskustvu na prošlogodišnjem Thunderbirdu priča Oto Wilhelm, član Funky tima.

Tim I Love Chocolate Milk dobio je problem korporacije Billmatrix koja je posrednik u plaćanju. Bilo je potrebno odgovoriti na pitanje kako pomoći klijentima Billmatrixa da potaknu svoje kupce na smanjenje papirnato načina poslovanja.

- Kao rješenje na ovaj problem, ponudili smo Smart living concept koji se temelji na uređaju namije-

njenom svakom domaćinstvu, a čiji je cilj povećati efikasnost praćenja i upravljanja troškovima kućanstva. Naziv uređaja je Smart-home i njegova svrha je korisniku na jednostavan i inteligentan način omogućiti praćenje troškova i uštedu energije, vremena i novca. Jedna od osnovnih mogućnosti koje bi nudio ovaj uređaj je plaćanje velikog broja računa na jednostavan i ekonomičan način bez upotrebe papira. Na tu osnovu smo vezali još niz atraktivnih usluga i mogućnosti korištenja ovog uređaja. – objašnjava Marina Jeger, voditeljica tima I Love Chocolate Milk.

„Ljubitelji čokoladnog mlijeka" do svog su rješenja došli klasičnim *brainstormingom* i kreativnim promišljanjem bez, kako kaže Marina, opterećenja vezanih za financijske ili ljudske resurse potrebne za realizaciju ovakve ideje.

- Od samog početka smo se držali dobro. Prošli smo u drugi krug natjecanja i kritike koje smo dobili su većinom bile konstruktivne i korisne. Pad na rang listi uslijedio je nakon jedne izuzetno loše ocjene člana komisije koji je pod komentar napisao da nije dobio cijeli rad već samo prvu stranicu te da su bodovi u skladu s onim što je dobio na uvid. Odmah smo reagirali, ali nismo dobili nikakav odgovor niti objašnjenje, kao što ni dotični član komisije nije dobio cijelu verziju našeg rada. To nam je znatno srušilo ukupni rang. – govori Marina i nastavlja - Zadovoljni smo svojim timskim radom, ali na cjelokupno natjecanje sjenu baca činjenica da nisu reagirali na naš upit i upozorenje vezano za proces ocjenjivanja. Inače, ocjenjivanje je teklo prilično sporo i malo se odužilo...

Iako su se propusti prilikom ocjenjivanja, unatoč reagiranjima, ponovili i ove godine, tim I Love Chocolate Milk ističe odmjeravanje snaga u međunarodnoj konkurenciji kao korisno iskustvo te se namjerava natjecati i ove godine.

UPOZNAJTE STVARNI SVIJET

### Mr.sc. Mirela Alpeza: "Trebamo još mentora!"

Projekt Upoznajte stvarni svijet nastao s ciljem povezivanja preddiplomskih i poslijediplomskih studenata smjera Poduzetništvo osmišljen je na način da studenti poslijediplomskog studija Poduzetništvo budu mentori studentima preddiplomskog studija koji dolaze u njihova poduzeća na praksu.

- Odaziv studenata preddiplomskog studija je jako dobar. Sada imamo ukupno 90 studenata druge i treće godine na smjeru Poduzetništvo među kojima su mnogi zainteresirani za praksu, no odaziv našim poslijediplomaca mentora je slabiji. – govori mr.sc. Mirela Alpeza, voditeljica projekta te nastavlja - Željela bih ohrabiti naše poslijediplomce da se uključe u ovaj projekt. Pretpostavljam da se ne javljaju jer osjećaju da primanje studenta na praksu znači i odgovornost. No, želim naglasiti kako obje strane u ovom procesu

profitiraju. Naime, radi se o dobrim studentima koji su uistinu spremni potruditi se kako bi nešto naučili.

Studenti su do sada obavili praksu u Heosu, Esseker centru, Transcomu, te Centru za poduzetništvo Osijek. Iskustva mentora su jako dobra, a s ciljem proširenja baze poduzeća Alpeza kaže da će u projekt uključiti poduzeća koja su prošla program Rast i razvoj Vašeg poduzeća u Centru za poduzetništvo Osijek.

- Iskustva koja imamo u Centru za poduzetništvo Osijek vezano za ovaj projekt su vrlo pozitivna. Do sada smo imali tri studenta na praksi i toplo bih preporučila poslodavcima da se uključe u ovu inicijativu na obostrano zadovoljstvo. Studentima se pruža mogućnost da zaista „upoznaju stvarni svijet" koji svakako može doprinijeti izoštavanju

njihove percepcije o tome što žele raditi u budućnosti i u kojim područjima najbolje mogu pronaći sebe. S druge strane, savjetujem poslodavcima da ih ne podcjenjuju jer to su mladi ljudi puni znanja, entuzijazma i pozitivne energije koja sigurno može unijeti svježinu bar u nekim segmentima njihova poslovanja. Ukratko, dobitna kombinacija za sve. – kaže Darija Krstić, voditeljica Centra za poduzetništvo Osijek.

### BIZdirekt uz osječko i na zagrebačkom tržištu

BIZdirekt, besplatni gospodarski časopis koji su zajedničkim snagama pokrenuli Krešimir Šimac, student 7. generacije Poduzetništva i Bojana Zabrđac, studentica 11. generacije, od listopada 2007. dostupan je i na zagrebačkom tržištu. - Izlazak na zagrebačko tržište za nas je predstavljao veliki rizik jer je financijski i organizacijski vrlo zahtjevan, te nas je loš početak mogao vrlo brzo uvesti u poteškoće. Srećom, dio tvrtki je od početka prepoznao svoj interes u ovakvom

mediju tako da uspijevamo pokriti troškove od prvog broja. Uspjeh koji očekujemo postići na zagrebačkom tržištu osigurao bi nam veću financijsku stabilnost te mogućnost da se posvetimo ostalim projektima koje već neko vrijeme imamo u pripremi. – govori Šimac i nastavlja - Iako zagrebačko tržište ima nemjerljivo veći gospodarski potencijal od osječkog, izuzetno je teško probiti se jer je konkurencija strahovita. Sve jače tvrtke u Zagrebu kontak-

tira doslovno stotine različitih medija iz čitave Hrvatske. Na tom smo tržištu ponovo na početku, jer moramo dokazati prednosti ovakvog projekta u odnosu na ostale medije. No, i dalje nas drži entuzijazam i polako razvijamo prepoznatljivost i na tom tržištu. Vjerujem da će zagrebačko izdanje vrlo brzo postati uspješnije od osječkog, upravo zbog velikog gospodarskog potencijala te regije.



**Sve Vaše  
grafičke potrebe  
na jednom mjestu**

GRAFIČKI CLUSTER BIOS  
HTTP://CLUSTERINKUBATOR.HR  
TEL: 031/209-955

## intervju

MARIJAN BUŠIĆ:

# “Poduzetništvo je stanje duha”

Marijan Bušić, po struci profesor sociologije i filozofije, suvlasnik je tvrtke Potomac d.o.o., poznate širom svijeta po *brandu* Croata. Iznad svega kreativni poduzetnik, Marijan Bušić o poduzetništvu i poslovanju priča na nesvakidašnji način - metaforički: kroz priče iz Biblije, zemljopisne činjenice, anegdote i duhovite dosjetke. Vizionar još od srednjoškolskih dana, Marijan Bušić je u poduzetništvo ušao s partnerom Zlatkom Penavićem, diplomiranim ekonomistom. Grandioznim poduhvatima poput Kravata oko Arene, Kravata u žitu i Kravata oko Hrvatske, Marijan Bušić postao je primjer kreativnog poduzetnika koji na očigled svjetske javnosti svjedoči da poduzetništvo nema granica.

Za PSP News, razgovarali smo s Marijanom Bušićem.

**Tijekom predavanja studentima poslijediplomskog studija Poduzetništvo rekli ste kako smatrate da ste bili u prednosti kada ste ulazili u poduzetništvo jer niste imali poduzetničku naobrazbu.**

Škola teži tome da unificira, što je bilo posebno naglašeno u komunističkom sustavu, gdje je sve bilo usmjereno na raspodjelu, a ne na stvaranje dobara. Ljudi su govorili o radnim mjestima, kao da su zagarantirana. Od tog krutog gledanja sam ja, na svu sreću bio spašen. U isto vrijeme sam bio i ponizan - kada nešto nisam znao ili mi nije bilo jasno, pitao sam. Poduzetništvo je stanje duha, premda sam kroz školovanje naučio logički razmišljati. Često sam od drugih očekivao pametne odgovore na svoje dvojbe, ali bih uvidio kako i sam znam bolje. U tome isto treba biti samouvjeren, ali prije svega ponizan. Jer, čim misliš da znaš bolje, počinješ gubiti.

**Danas, nakon 17 godina, koja znanja mislite da su Vam bila potrebna, a niste ih imali na početku, zbog kojih ste možda pogriješili u nekim stvarima, ili Vam je trebalo duže da dođete do cilja?**

Kao priprema za promjene iz tadašnjeg socijalističkog društva u kapitalističko, koja je pratila poduzetničke početke moga partnera Zlatka Penavića i mene, nije bilo odgovarajućih metoda. I nije ih moglo ni biti. Da bih bio stručan i sposoban nositi se s takvim promjenama bilo je potrebno spojiti na prvi pogled nespojivo – koristiti najbolje iz sustava koji odlazi i onoga u koji se ulazi. Ne postoji škola koja bi pripremila poduzetnike na tako nešto. Zahvalan sam Bogu na nadahnućima i hrabrosti. Koristio sam se svime što sam kroz život učio i naučio iz svih područja. No, najvažniji su bili strast i upornost. Arhimed je rekao: „Dajte mi čvrstu točku u svemiru i pokrenut ću Zemlju“. Za mene je ta „točka“ u svemiru kravata koja potječe od nas Hrvata.

**Zašto baš kravata i to još u srednjoj školi?**



To je za mene duhovno pitanje, Božja tajna. U jednom sam periodu života, relativno rano, doživio „brodolom“. Tada sam napisao i stihove “Kada sam se nasukao, probudio sam se. U prodrti brod nadire tajna...”. U tom razdoblju uvidio sam kako moje „ja“ doseže do određenih granica, kako nikada neću moći kontrolirati svoju okolinu. Tada sam joj počeo posvećivati pozornost, počeo sam uočavati druge. Uvažavajući drugog čovjeka, manje sam orijentiran isključivo na sebe. Uvidio sam da je tu moja snaga i da se nemam čega bojati.

**Na koji način kada promatrate okolinu selektirate priliku?**

Često prilike dolaze u obliku malih stvari. Ponekad na njih odmah obratim pozornost, a većinom pustim vremenu da te prilike u meni sazriju. To je također duhovna stvar. Proces sazrijevanja nije strogo određen, već su to trenuci spoznaja nakon kojih jasno vidim je li to uistinu prilika ili nije.

**Ideja nije isto što i poslovna prilika. U tom smislu, mnogi bi rekli da je omotati kravatu oko pulske Arene samo ideja. No, ne i Vama. Odakle Vam hrabrosti upustiti se u takav poduhvat? Kako krećete u realizaciju kada dođete do ideje i kako se nosite s cijelim tim procesom da on na kraju postane stvarnost?**

Ovdje bih prije svega istaknuo ljubav. Ako nešto voliš, spreman si za to platiti cijenu. Pravi ljudi će ju

platiti. Kad sam osjetio da je kravata dostojna moje potpune ljubavi, rekao sam kravata ujutro, popodne, navečer. Nakon takvog potpunog predanja, čovjek ostane duže u tome i prilike se same otvaraju. Kada sam prvi put došao pred pulsku Arenu, koja je visoka 33 metra, premda sam visok skoro dva metra, Arena mi se činila prevelika. U tom sam trenutku zažmirio i odlučio ne gledati. Za samo penjanje su bili zaduženi alpinisti kojima to nije bio problem. Kao i drugi suradnici na Kravati oko Arene, bili su stručni u svom poslu i svatko je od njih znao nešto što ja nisam. Nisam se uzdao samo u svoje snage i sposobnosti, već sam uključio sposobnosti i talente drugih. Jedna osoba ne može sve, to je važno znati, kao što je važan timski rad i suradnja.

**Kako je bilo u počecima? Jesu li ljudi bili skeptični prema Vašim prvim velikim idejama?**

Ljudi su uglavnom skeptični prema nečem što im je novo, strano, ali je bilo i onih koji su odmah prepoznali moju viziju. Na početku je to bio moj partner Zlatko Penavić.

**Kako pronalazite suradnike koji dijele Vašu viziju?**

Suradujem uglavnom s ljudima za koje osjećam da se u srcu raduju sličnim stvarima, da imaju slične vrijednosti, te strast. To su osobe koje su sposobne podijeliti viziju, djeluju i žele stvarati. Većina ljudi razmišlja da su centar svijeta, a to se manifestira željom da kontroliraju svijet, što je nemoguće.

Nitko ne može kontrolirati svijet. Svatko jest centar svijeta na način da iz njega mogu proizaći dobre stvari, te mnoge stvari o njemu ovise. Ali i druga je osoba centar svijeta na svoj način i onda se ti svjetovi susreću i prepliću. U međusobnoj komunikaciji nije bitna dominacija već prožimanje, uzajamno poštivanje. I tu se onda događa jedna silna interakcija.

**Kakvu organizacijsku kulturu gradite u svom poduzeću?**

U našoj je tvrtki naglasak na međusobnoj suradnji, usklađivanju ideja i poslova, na *su-djelovanju*. Stalno potičemo samostalno razmišljanje, planiranje, preuzimanje odgovornosti. Nastojimo pri tom stvoriti kreativno ozračje gdje svatko može doprinijeti svojim idejama i izreći vlastite stavove. Nastojimo uočiti specifične talente kod pojedinaca i uskladiti ih sa strateškim smjernicama i poslovima u tvrtki. To je često puta mukotrpan posao, ali su rezultati vrhunski. Primjerice, na jednom prosječnom sastanku u tvrtki, pri kreiranju novih projekata i poslovnih planova sudjeluju pojedinci različitih profila, od dizajnera do ekonomista. Smatram to jednim velikim bogatstvom naše tvrtke i njezinim potencijalom.

**Mislite li da je potpuna posvećenost i obuzetost idejom bila presudna za Vaš uspjeh?**

Naime, kad se „začne“ nešto u osobi, ona je dužna to nositi do kraja. Jedno je imati ideju – nadahnuće, a drugo brinuti se o tome dok se ne realizira. Od malih stvari se počinje. U tom smislu, meni ne postoji malo - veliko. Moji rezultati i projekti su vidljivi, ali ja cijeni svakog poduzetnika.

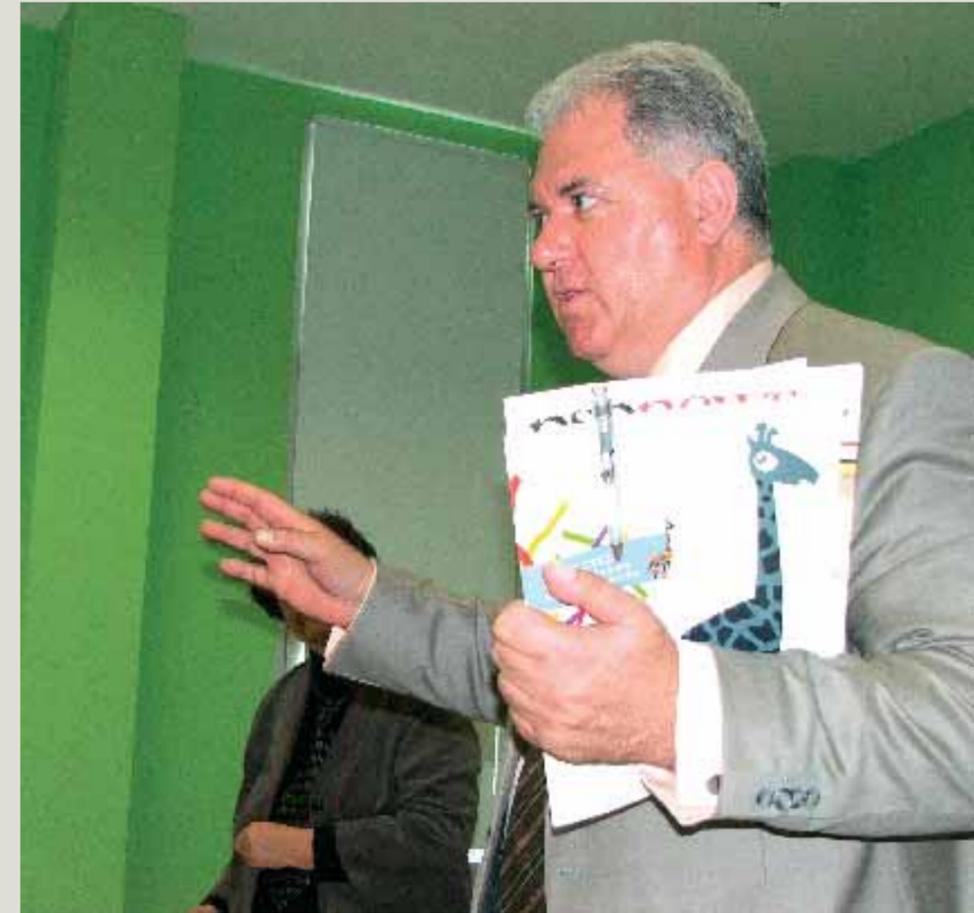
**Kako uspijevate toliko dobro prodati nešto što čovjeku pri odijevanju zapravo ne treba?**

Velika je istina da kravata nema odjevnu funkciju u užem smislu. Taj njen „nedostatak“ u isto je vrijeme njena najveća prednost. Ona ima neku drugu funkciju, a to je simbolička funkcija. U presudnim trenucima se osoba dotjeruje. Važni trenuci u životu događaju se s kravatom. To je najveći kompliment kravati. Kravata je znak uzvišenosti i ljudskog dostojanstva.

**Što na Vama nije vaš proizvod? Košulja jest, kravata jest, odijelo jest, manžete jesu...**

Ja sam proizvod svojih roditelja i svog naroda. Danas sam proizvod i svoje žene Ane. Da nije ona na mene djelovala, tko zna kako bih izgledao. Kad već pitate, sve je na meni proizvedeno u Hrvatskoj osim cipela, premda se nadam da će i naši proizvođači uspjati proizvesti cipele koje bi zadovoljele Croata standarde. Čarape su Croata, a u razradi je i donje rublje marke Torpedo.

**“Biti spreman ići korak, kilometar, sto kilometara dalje. Gdje drugi staju, ići dalje. Strah te je, ali ideš dalje. Rekao bih da su poduzetnici najnormalniji ljudi koji se ne boje izazova i novih mogućnosti... Stvar je u koračanju, hodanju naprijed, kao i u vjeri da je sve moguće.”**



**Što se od cijele Vaše palete proizvoda ne može proizvesti u Hrvatskoj, odnosno što proizvodite u inozemstvu?**

Svilu. Iako je Slavonija prije nekih stotinu godina bila treći proizvođač svile u Europi, a peti u svijetu, danas nema proizvodnje svile u Hrvatskoj. Naša je tvrtka kupila 56 ha zemlje gdje kanimo zasaditi dudove za proizvodnju svile. Dali smo pripremiti sadnice duda od kojih ćemo u narednih nekoliko godina zasaditi oko 30.000 za potrebe manufakturne proizvodnje svile. Danas je primjerice Kina najveći svjetski proizvođač, ali dugoročno, zbog velikog je zagađenja pitanje kako će to izgledati. Neovisno o tome idemo u jednom postotku na hrvatsku proizvodnju. Svi naši proizvodi imaju originalan dizajn, proizvode se pod našim *brandom*. Tako da su to naši proizvodi bez obzira gdje su proizvedeni, jer autarkije nema, tako i drugi rade. Iako partner

i ja pokušavamo sve što je moguće proizvoditi u Hrvatskoj. Primjerice, ambalažu koja je vrlo skupa rade naši Hrvati. S novim dizajnom partner nam je Grafičar Ludbreg, koji kaže da smo im unaprijedili tehnološki proces 30 posto, jer smo napravili potpuno drugačiji koncept. Na taj način razvijamo grozd, odnosno mrežu naših partnera koju čine deseci poduzeća, a nadamo se da će ih uskoro biti i više.

**Što je potrebno da bi postali poduzetnik i da bi uspjeli?**

To je razvijanje najdubljih i najljudskijih osobina, vrijednosti, ljubavi, snage, volje. Biti spreman ići korak, kilometar, sto kilometara dalje. Gdje drugi staju, ići dalje. Strah te je, ali ideš dalje. To su potrebne ljudske osobine i vrijednosti da bi se nastavilo sa započetim. Smatram da je poduzetnik

## intervju

► Ante Kostelić, primjerice. Rekao bih da su poduzetnici najnormalniji ljudi koji se ne boje izazova i novih mogućnosti. Ljudi su skloni stavljati stvari u ladice. No, u poduzetništvu nema ladica, nema uhodanih obrazaca, svaki je put novi, po nečemu drugačiji. Prihvaćanje promjena i novih prilika je poduzetništvo. Potrebno je svakodnevno donositi odluke, promptno rješavati probleme, redefinirati mogućnosti i uklanjati zapreke. Stvar je u koračanju, hodanju naprijed, kao i u vjeri da je sve moguće.

**Zbog čega netko ne odustaje, a netko odustaje?**  
Mnogo je ideja, ali svaka ideja nije poduzetnički poduhvat. Uz ideju mora postojati i ljubav, neka motivacija. Sve je u čovjeku, u njegovoj viziji, sposobnosti da vidi ono što je nevidljivo i onda kada djeluje neostvarivo. Nije lako živjeti tu viziju dugoročno, tek prava vizija i prava ljubav opstaje, rađa rezultata i živi.

**Kravatu Croatu nosi čak i jedan car. O kome se radi?**  
Radi se o japanskom caru. Njegova kćerka je bila tu i kupila je kravate za oca i brata. Svojevremeno je princeza iz Malezije kupila čak 83 Croata kravate.

**U što najviše ulažete u poduzeću?**  
Osobno djelujem na jako puno područja. Jedno je tvrtka Potomac, gdje je glavni brand Croata, ali i drugi brandovi kao što su Ban, Torpedo, te mnogi drugi projekti. Također, puno ideja i projekata radimo preko ustanove Academia Cravatica koja u svijetu promiče kravatu kao poseban medij komunikacije, a Hrvatsku kao Domovinu kravate. Razvijamo i druge djelatnosti koje nisu usko vezane uz kravatu, ali su na tragu hrvatske baštine, poput mlina na Savi - vodenice 13 puta 13 metara u Davoru u djelatnosti proizvodnje brašna koja je praktički nestala. Volim se igrati s imenima pa sam uočio da su imena naših kraljeva i knezova završavala nastavkom –mir, npr. Zvonimir, Trpimir, Krešimir, Branimir. Tako zvoniš mir, komuniciraš mir, trpiš zbog mira, braniš mir, krešeš mir, postojan si kao mir. To je jedna čudesna dinastija vladara koju nema nitko na svijetu. Zar ne bi bilo dobro napraviti institut za mir u Kninu?

# www.EduCentar.net

## PROŠIRITE SVOJE ZNANJE PROFESIONALNA EDUKACIJA NA JEDNOM MJESTU!

- Najbolji ponuđači edukacije
- Više od 800 aktivnih programa iz različitih područja
- Najnovije informacije o edukativnim potrebama i ponudi



Powered by MojPosao

## vijesti

### Centar za poduzetništvo Osijek proslavio 10. rođendan

Centar za poduzetništvo Osijek u prosincu 2007. proslavio je svoj 10. rođendan zajedno s više od 180 gostiju – prijatelja, poduzetnika, menadžera i poslovnih partnera. Proslavu je otvorila mr.sc. Darija Krstić, voditeljica Centra za poduzetništvo Osijek, studentica 1. generacije Poduzetništva, nakon koje su svoja iskustva u pokretanju i izgradnji Centra za poduzetništvo Osijek s gostima podijelili prof.dr.sc. Slavica Singer, Joan Gillman i prof.dr.sc. Allan Gibb.

Dr. Singer, predsjednica Centra za poduzetništvo Osijek istaknula je kako je Centar u svom razvoju koristio iskustva i najbolju praksu razvijenih zemalja svijeta. U prenošenju tih iskustava posebno su pomogli Joan Gillman i dr. Allan Gibb. Naime, Joan Gillman predsjednica je i osnivač Centra za poduzetništvo u Wisconsinu koji je zatim bio model za veliki broj drugih poduzetničkih centara u Americi. Prema tome modelu osnovan je i Centar za poduzetništvo Osijek, a Gillman je zajedno s dr. Singer pomogla u njegovom ustrojavanju i prilagođavanju lokalnim uvjetima.

Boris Lauc, student 2. generacije Poduzetništva bio je prvi direktor Centra za poduzetništvo Osijek, a Sunčica Oberman Peterka, studentica 1. generacije Poduzetništva svoju



je karijeru započela upravo u Centru. Joan Gillman oboma je bila mentor, a pomogla je i u treniranju prvih trenera Centra za poduzetništvo Osijek kroz Train-the-trainers program Osnove poslovnog planiranja, koji je održan daleke 1997. Dr. Gibb, ekspert za mala i srednja poduzeća sa Sveučilišta Durham (Velika Britanija) pomogao je u razvoju programa Rast i razvoj Vašeg poduzeća koji je namijenjen vlasnicima

malih i srednjih poduzeća s potencijalom rasta i koji se u Centru uspješno provodi petu godinu zaredom.

Centar za poduzetništvo Osijek u svojoj desetljetnoj praksi pomogao je više od 7500 poduzetnika pri ulasku u svijet poduzetništva i daljnjem razvoju.

### Treća hala u Poduzetničkom inkubatoru BIOS za napredne tehnologije i transfer znanja

Poduzetnički inkubator BIOS osigurao je sredstva za izgradnju treće hale u koju će biti smještena poduzeća koja se bave naprednim tehnologijama i transferom znanja sa Sveučilišta Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku. Direktor BIOSa mr.sc. Igor Medić, student 1. generacije Poduzetništva, idejni je začetnik i voditelj cijelog projekta kojemu je desna ruka u koordiniranju Poduzetničkog inkubatora Jelena Simunić, studentica 9. generacije.

O ovom projektu i njegovom značenju za buduće poduzetnike, za PSP News, kratko smo razgovarali s mr. Medićem.

**Kako je nastala ideja o izgradnji treće hale u sklopu Poduzetničkog inkubatora BIOS? Postoji li potreba već sada ili ste htjeli zadovoljiti potrebu u nastajanju?**

Ideja je nastala tijekom pisanja magistarskog rada na temu: „Institucionalna potpora START-UP poduzetničkim poduhvatima na području grada Osijeka – slučaj Poduzetnički



## vijesti

inkubator BIOS Osijek". Osnovni razlog bila je kvalitativna potpora razvoju poduzeća koja se bave naprednim tehnologijama i transferom znanja s našeg Sveučilišta. Dodatni razlog bila je potreba za boljim financiranjem projekta, jer će nam povećanje kapaciteta omogućiti brže postizanje cilja, a to je samofinanciranje. Naime, danas 40 posto prihoda BIOSa dolazi od Grada Osijeka, Osječko-baranjske županije, te Ministarstva gospodarstva, rada i poduzetništva. Potreba za trećom halom postoji već sada jer BIOS trenutno ima dva „virtualna inkubatora“ u obliku ICT klastera Slavonije IKS i Grafičkog klastera BIOS. To su poduzeća koja usko surađuju s BIOSom, no, naša je vizija da oni postanu zamašnjak za nove mlade ljude koji će uz njih u BIOSu početi svoju poduzetničku djelatnost.

### Što za BIOS znači osiguravanje novca za izgradnju hale?

Projekt izgradnje tehnološkog odjela u sklopu BIOSa vrijedan je oko 1,5 milijuna eura, od čega EU participira s oko milijun eura, Grad Osijek s oko pola milijuna, te BIOS s oko 35 tisuća eura. Resursi projekta bit će investirani u infrastrukturu i opremu te poboljšanje uvjeta za osiguravanje naprednih tehnoloških i obrazovnih usluga. Osim prikupljenog novca, puno nam znači priznanje Europske Unije, odnosno činjenica da smo od 126 prijavljenih projekata ušli među sedam koji će biti financirani. Činjenica da smo dobili novac otvorila nam je vrata u susjedne zemlje: BiH, Srbiju, Makedoniju, te Crnu Goru, u kojima trenutno pomažemo pri pokretanju inkubatora i educiranju institucija koje žele financirati svoje projekte iz predpristupnih fondova Europske Unije.

### Kakvi su planovi za halu i Poduzetnički inkubator BIOS u cjelini?

Cilj izgradnje treće hale veličine 2000 četvornih metara je povećanje kapaciteta inkubatora zbog primanja novih poduzetnika te razvoj tvrtki s visokim stupnjem tehnologije. Unutar tog odjela, inkubator će pružati usluge koje će ubrzati stvaranje inovacija te poticati suradnju i međusobnu povezanost tvrtki te vrste u regiji. U novoj hali bit će i konferencijska dvorana s opremom za suvremeno obrazovanje i učenje. U konačnici, cjelokupno djelovanje Poduzetničkog inkubatora BIOS usmjereno je na razvoj malog i srednjeg poduzetništva te smanjenje stope nezaposlenosti u regiji.

### ONE STOP SHOP ZA PODUZETNIKE POČETNIKE

Trenutno je u pripremi još jedna od usluga pomoći poduzetnicima početnicima, a to je **ONE STOP SHOP za poduzetnike**. Naime, Centar za poduzetništvo Osijek, poslijediplomski studij Poduzetništvo, Hrvatski zavod za zapošljavanje – područna služba Osijek, Hrvatska obrtnička komora, Hrvatska gospodarska komora, banke i druge poduzetnicima potrebne institucije imat će svoje *help-deskove* u određenom razdoblju u sklopu BIOSa u jednom opuštenom i neformalnom okruženju kako bi predstavili svoje usluge poduzetnicima početnicima koji se teže snalaze u obilaženju i informiranju o navedenim institucijama.

## Novi koncept programa Rast i razvoj Vašeg poduzeća

Program Rast i razvoj Vašeg poduzeća namijenjen je isključivo vlasnicima malih i srednjih poduzeća koji žele kontrolirano razvijati svoje poduzeće te je fokusiran upravo na ona znanja i vještine potrebne za rast i razvoj poduzeća. Program je prije četiri godine, u Centru za poduzetništvo Osijek pomogao razviti dr. Allan Gibb, a do danas je kroz ovaj Program prošlo više od 100 poduzetnika. Od ove godine, program Rast i Razvoj Vašeg Poduzeća upisuje novu generaciju polaznika prema novom konceptu.

Novi koncept je osmišljen kako bi Program bio dinamičniji te kako bi poduzetnicima omogućili kvalitetno stjecanje znanja i vještina potrebnih za kontrolirani rast i razvoj poduzeća u kraćem vremenu. Prema novom konceptu, Program traje četiri mjeseca, za razliku od prijašnjih sedam mjeseci. Program se sada sastoji iz 10 jednodnevnih radionica, raspoređenih od travnja do srpnja, a u Program je uključeno i jednodnevno savjetovanje – situacijska analiza poduzeća. Radionice pokrivaju osnovna područja poslovanja poduzeća: marketing, financijski i operativni menadžment te strateško upravljanje, kao i osnovne vještine potrebne za upravljanje: pregovaračke i komunikacijske vještine te vještine pronalaženja i motiviranja kvalitetnih zaposlenika. – objašnjava mr.sc. Sunčica Oberman Peterka, voditeljica Programa.

Pozivamo sve zainteresirane studente poslijediplomskog studija Poduzetništvo na promotivne radionice Programa koje će se održati 5., 12. i 19. ožujka 2008. u 15 sati u prostorijama Centra za poduzetništvo Osijek, Šetaliste kardinala F. Šepera 13, drugi kat. Prijavite se na besplatni telefon 0800 345 345 ili putem e-maila: [info@poduzetnistvo.org](mailto:info@poduzetnistvo.org)

## promocija magistara

### 16 novih članova udruge Alumni poslijediplomskog studija Poduzetništvo

Udruzi Alumni poslijediplomskog studija Poduzetništvo pridružilo se 16 novih magistara društvenih znanosti iz područja ekonomije.

Mirna Balkić, Biljana Đanković, Snežana Janeska, Miljenko Pečić, Danijela Podoreški, Zlatko Romić, Ivan Ružić, Dorotea Telarović, Maja Tomišić i Anita Zelić Gereč, svoje su diplome primili na svečanoj promociji održanoj 1. prosinca 2007.

Diplome novim magistrima uručili su prof.dr.sc. Slavica Singer, voditeljica studija, prodekan prof. dr.sc. Vladimir Cini, te prof.dr.sc. Marcel Meler.

Uskoro će biti održana i prva promocija cijele generacije studenata Poduzetništva. Naime, 10. generacija trenutno je pri završetku 4. semestra, a za razliku od dosadašnjih magistara znanosti, oni će biti magistri ekonomije specijalisti za poduzetništvo.

#### Magistarske radnje obranili su sljedeći studenti:

##### DINKO BUKVIĆ-BULJUBAŠIĆ

student 2. generacije Poduzetništva  
Tema: "Izazovi greenfield ulaganja u Hrvatskoj: primjer tvornice biorazgradivih plastičnih materijala"

##### VILIJANA BELAS

studentica 5. generacije Poduzetništva – 1. generacije u Poreču  
Tema: "Struktura, strategija i čimbenici uspjeha internetskog poslovnog modela u oblikovanju agro turističke ponude"

##### MIKELA MUŠKOVIĆ

studentica 5. generacije Poduzetništva – 1. generacije u Poreču  
Tema: "Kreditiranje malih poduzetnika - dostupnost i rizici"

##### SANDRA MUŠKOVIĆ

studentica 5. generacije Poduzetništva – 1. generacije u Poreču  
Tema: "Strategija budućeg razvoja i pozicioniranja malog poduzeća u segmentu poslovnih usluga"

##### DANKA MARINKOVIĆ

studentica 7. generacije Poduzetništva  
Tema: "Upravljanje razvojem novih proizvoda u obućarskoj industriji"

##### MIRJANA NEDOVIĆ

studentica 9. generacije Poduzetništva  
Tema: "Mjerenje robne marke u prehrambenoj industriji"



## promocija magistara

### Tri Porečanke o iskustvima studiranja na pspu

Poslijediplomski studij Poduzetništvo dvije je generacije upisao u Poreču. 5. generacija studenata Poduzetništva bila je 1. porečka, upisana u jesen 2002., a u jesen 2003. upisana je 2. porečka, odnosno 8. generacija. Vilijana Belas, Mikela Mušković i Sandra Mušković, studentice su 1. porečke generacije i sve tri magistrirale su u prosincu 2007. O njihovim razmišljanjima i iskustvu studiranja na poslijediplomskom studiju Poduzetništvo pročitajte u nastavku.

#### Mikela Mušković KREDITNA REFERENTICA U HYPO BANCII

**Zašto baš poslijediplomski studij Poduzetništvo?** Poduzetništvo me zanima. Oduvijek sam se u većoj mjeri htjela usmjeriti na to područje kako bih mogla pokrenuti vlastiti posao. Kako se financijama bavim na poslu, smatrala sam da to područje mogu samostalno savladati.

#### Koje su dobre strane studija?

Uz pisanje i analiziranje poslovnih planova, oduševila me komunikacija s ljudima. Za studij ne mogu reći da je bio težak, ali je bio dosta naporan. Puno zadataka je trebalo odraditi. No, lakše mi je bilo savladati te zadatke u odnosu na dodiplomski studij jer se na Poduzetništvu radi kontinuirano. Na taj način mi je bilo puno lakše, ispitati se redom polazu, ne ostaje ništa za zadnji trenutak i tako se izbjegne kampanjski način učenja.

**Mikela Mušković, studentica 5. generacije Poduzetništva u prosincu 2007. Magistrirala je s temom: "Kreditiranje malih poduzetnika - dostupnost i rizici".**

**Temu magistarskog rada "Kreditiranje malih poduzetnika - dostupnost i rizici" odabrala sam upravo iz razloga što u banci radim s poduzetnicima te sam bila upoznata s problemima kreditiranja. To me je ponukalo da istražim tu problematiku. Za potrebe rada koncentrirala sam se na bankovne djelatnike i djelatnike lokalne uprave i samouprave (pročelnike odjela) s kojima sam radila intervjue. S problemima poduzetnika i njihovim razmišljanjima bila sam upoznata iz svakodnevnih komunikacije. Rezultati istraživanja su uglavnom potvrdili moja očekivanja, no puno toga sam naučila.**

#### Sandra Mušković PROČELNICA UPRAVNOG ODJELA ZA PRORAČUN I GOSPODARSTVO U GRADU POREČU

**Zašto baš poslijediplomski studij Poduzetništvo?** Duže vrijeme sam namjeravala upisati neki sličan poslijediplomski studij, međutim zbog posla nisam imala vremena. No, kada sam čula da se u Poreču pruža ta mogućnost, odmah sam se prijavila. Poduzetništvo me jako zanima, a i u obitelji su svi poduzetnici osim mene.

**Što bi o studiju Poduzetništvo posebno istaknuli?** Jako su mi se sviđali interaktivni pristup i timski rad. Takav način rada me oduševio, jer tijekom pred-diplomskog studija to nisam imala priliku iskusiti. Treba istaknuti i puno znanja, novih kontakata i jedno veliko ispunjenje nas kao osoba. Studij mi nije bio težak, baš iz razloga jer smo puno toga radili timski. Bilo je zahtjevno, jer se sve mora odraditi uz posao. Uobičajeni dan tijekom studija je rad do 17 ili 18 sati i zatim navečer pisanje radove od 20 do pola noći.

#### Na koji način Vam je PSP pomogao u karijeri?

Trenutno sam zaposlena kao pročelnica Upravnog odjela za proračun i gospodarstvo grada Poreča u kojem je zaposleno devet osoba. Odjel prvenstveno vodi proračun i financije, a pokrivo i gospodarstvo kroz mjere i programe poticanja poduzetnika. Ovaj studij dosta mi je pomogao na području gospodarstva, jer sam došla do nekih novih korisnih saznanja. Primjerice, mi smo prije mislili kako je dovoljno subvencionirati kamatu za poduzetničke kredite. Međutim, nije tako. Najveći problem su poduzetnici početnici. Oni ne mogu dobiti kredit jer nemaju nikakvo poslovanje i nemaju što pokazati. Imaju jedino poslovni plan i eventualno neku hipoteku, najčešće od roditelja. Trenutačno razmišljamo o tome da za iduću godinu izradimo program u tom smjeru, jer smo do sada sve programe temeljili na subvenciji kamata. Grad se odlučio za određene djelatnosti koje planira poticati kroz subvencioniranje. Trenutačno su to proizvodne djelatnosti, privatni vrtići i jaslice, te razne zdravstvene djelatnosti. Njima subvencioniramo kamatu u iznosu od dva posto.

**Sandra Mušković, studentica 5. generacije Poduzetništva u prosincu 2007. magistrirala je s temom: "Strategija budućeg razvoja i pozicioniranja malog poduzeća u segmentu poslovnih usluga".**

**- Zahvaljujući svom iskustvu u radu u računovodstvenom servisu, uočila sam neke stvari koje se u tom segmentu mogu znatno poboljšati - stvoriti viša razina pružanja usluga tih servisa u Poreču. Trenutačno većina servisa nudi financijsko računovodstvo, koje se uglavnom sastoji od izvještavanja o povijesnim pokazateljima za poreznu upravu i državne institucije. Međutim, jako malo servisa se bavi analizom podataka s ciljem potpore i savjetovanja menadžmenta za buduće aktivnosti. To je nešto što menadžeri ili vlasnici malih tvrtki jako puno traže. Došli su na određeni stupanj razvoja gdje traže više, a prema mom iskustvu, servisi još nisu prepoznali poslovnu priliku. Poduzetnik prepoznaje potrebu, ali nije educiran za to. U radu sam napisala kako bi trebalo animirati lokalnu samoupravu te obrtničke i gospodarske komore, kojima to i jest funkcija, da potaknu programe za edukaciju poduzetnika. Primjerice, seminari o financijama za nefinancijske, izrada poslovnih planova i sl. Na taj način bi se osvijestila potreba za tim. S druge strane, poduzeća koja se bave računovodstvenim uslugama trebaju donijeti strategiju kako dalje, trebali bi proširiti svoje poslovanje i ponudu usluga, pri tome se koristeći konceptom poslovne inteligencije kako bi saznali koje usluge njihovi trenutni i potencijalni klijenti doista trebaju.**

**Htjela bih istaknuti izuzetno dobru suradnju s mentoricom dr.sc. Natašom Šarlijom i zahvaliti joj. Njen predmet Ocjenjivanje kreditne sposobnosti bio mi je izuzetno zanimljiv te sam čak i napravila nekoliko takvih analiza za naše poduzetnike.**

#### Vilijana Belas DIREKTORICA MARKETINGA U TVRTKI VERDISPAR RAZVOJ PROJEKATA D.O.O. ZAGREB

**Zašto baš poslijediplomski studij Poduzetništvo?** Poslijediplomski studij Poduzetništvo upisala sam zbog suvremenog pristupa i programa. Naime, sadržaj studija simulira razvoj poduzetničkog poduhvata. Razmatrala sam i druge mogućnosti, no, vrlo sam se brzo i lako odlučila upravo za ovaj, prvenstveno zbog jedinstvenog i netradicionalnog akademskog programa. Prednost ovog studija su suradnja s brojnim ekspertima s područja poduzetništva, uključenost studenata u timske i individualne zadatke iz prakse, gosti predavači iz poslovnog svijeta... Smatram da je snaga studija optimalna kombinacija teorije i prakse.

#### Na koji način Vam je PSP pomogao u karijeri?

Oduvijek sam bila svjesna važnosti cjeloživotnog obrazovanja, a ovim sam studijom unaprijedila vlastita znanja iz područja poduzetništva i izoštrila različite vještine, osobito prezentacijske i pregovaračke. Kroz semestre sam gradila osobni poduzetnički kapacitet i uspješno povezala znanja o poduzetništvu s problemima iz stvarnog poslovnog života. Osim uspješne obrane magistarskog rada, moju je karijeru u ovoj godini obilježila i promjena posla. Naime, nakon desetljeća provedenog u medijima prešla sam u tvrtku Verdispar razvoj projekata u Zagrebu na poziciju direktorice marketinga. Naš je ured središnji za područje Jugoistočne Europe, a tvrtka je članica Verdispar grupe koja upravlja značajnim investicijskim sredstvima ulagača.

#### Koje kolegije ili profesore bi istaknuli?

Kreativnost i inovativnost, Business Intelligence, zatim Strategije rasta malih i srednjih poduzeća kod dr. Slavice Singer i dr. Allana Gibba, te Financijski menadžment kod prof. Timothy Baya. Ti su mi kolegiji posebno pomogli u poslovnoj karijeri i mojem poduzetničkom ponašanju i djelovanju.

**Vilijana Belas, studentica 5. generacije Poduzetništva u prosincu 2007. magistrirala je s temom: "Struktura, strategija i čimbenici uspjeha internetskog poslovnog modela u oblikovanju agroturističke ponude"**

**- Tema magistarskog rada rodila se tijekom studiranja. Do tada mi nije bila posebno poznata. Mislim da su aktivnosti na stvaranju magistarskog rada objedinile znanja i iskustva stečena na studiju, tako da sam izuzetno zadovoljna s izborom teme, s analizama i istraživanjima koje sam provela, te zaključnim razmatranjima do kojih sam došla u šest mjeseci intenzivnog pisanja i proučavanja teme.**

**Suradnja s mentoricom prof.dr.sc Sanjom Pfeifer je bila izuzetno dragocjena. Profesorica me vrlo strukturirano vodila i usmjeravala tijekom pisanja rada te su mi njezina pomoć i podrška bile od ključne važnosti kako bih na kraju bila ponosna na rezultat.**

## vjenčanja



**BORIS LAUC**  
student 2. generacije Poduzetništva, u studenome 2007. stupio je u brak s Vlatkom Prelog



**ANA LIZATOVIĆ**  
studentica 9. generacije Poduzetništva, u studenome 2007. udala se za Vanju Guzovskog



**ANAMARIJA MANDIĆ**  
studentica 3. generacije Poduzetništva, u svibnju 2007. udala se za Damira Delića

## poduzetnički vrtić



Najmlađa poduzetnička beba učlanjena u Poduzetnički vrtić od prošlog broja PSP Newsa je **LARA POLJAREVIĆ**, kći Lidije Galić-Poljarević, studentice 7. generacije Poduzetništva i Tomislava Poljarevića, rođena 3. siječnja 2008.



Malo stariji je **ADRIAN ŠPICA**, sin Mirele (Pavošević), studentice 2. generacije Poduzetništva i Veljka Špice, rođen 5. studenoga 2007.



**MAJA MARKOVIĆ**, kći Nine, studentice 9. generacije Poduzetništva i Sladana Markovića, rođena je 9. listopada 2007.



Najstariji limač u poduzetničkom vrtiću je **LUKAS DELIĆ**, sin Anamarije (Mandić), studentice 3. generacije Poduzetništva i Damira Delića, rođen 3. rujna 2007.



## zanimljivosti

### Božićni party 2007

I ovog je Božića PSP u hotelu Central organizirao tradicionalnu predblagdansku zabavu za svoje studente, nastavnike, poslovne partnere i djeda mrazove iz svih krajeva domovine i šire. Događaj je osmišljen s jednim jedinim ciljem - ostvarivanjem najveće moguće količine zabave i opuštanja koju je moguće podnijeti unutar jedne večeri. Program je stoga uključivao nestašan, ali uvijekban vokalno-instrumentalni sastav, atraktivan eliminacijsko-nagradni talent *show* u karaoke pjevanju "Prvi glas", neakrobatski, poluakrobatski i akrobatski ples, te druga događanja. U sklopu zabave organizirana je i humanitarna akcija u kojoj su prisutni prikupili preko 2.200 kuna plus televizor za socijalno ugroženu obitelj sa šireg područja grada, na čemu im se iskreno zahvaljujemo!

Kako se može zaključiti iz priložene fotografije ozračje na zabavi bilo je vrhunsko i upravo stoga svečano obećavamo da će idući put biti još i bolje. Barem duplo!



## Najave događanja za sljedećih šest mjeseci

*Party* dobrodošlice 12. generaciji studenata Poduzetništva, sredinom ožujka 2008.

Julia Škaro, studentica 2. generacije Poduzetništva, asistentica dr. Singer udaje se 29. ožujka 2008.

Anita Grabić, studentica 10. generacije Poduzetništva udaje se u ožujku 2008.

Oproštajni *party* 10. generacije studenata Poduzetništva

Dr. Slavica Singer u pratnji svoje dvije asistentice: mr. Sunčice Oberman Peterke i mr. Julie Škaro, te mr. Ljerke Sedlan Konig od 17. do 26. travnja 2008. vodi studente preddiplomskog studija Poduzetništvo na studijsko putovanje u Ameriku.

Studijsko putovanje u Škotsku od 22. do 27. svibnja 2008.

Sastanak u okviru pokretanja Međunarodnog centra za poduzetničke studije od 29. do 31. svibnja 2008.

Mr.sc. Sunčica Oberman Peterka najavljuje skorašnje dovršavanje doktorske disertacije. Mirta Matešić polako, ali sigurno dovršava magistarski rad, a Predrag Pepo Dotlić toliko uživa u izradi svog magistarskog rada, da ga je odlučio prolongirati za neko, još neodređeno vrijeme...