

.....
Mr.sc. Mirela Alpeza
i **mr.sc. Aleksandar Erceg**,
koautori poduzetničkog
slučaja koji je ušao u drugu
najveću bazu poslovnih
slučajeva na svijetu
.....

Joan i Allan Gibb
oprostili se od
studenata PSPa
.....

Dubravka Borovac
dovela svjetski poznati
Rodenstock u Osijek
.....

.....
Marina Jeger, prva
studentica PSPa koja
je dobila Fulbrightovu
stipendiju te se odlučila
za MBA studij na Kelley
School of Business
.....

.....
U tijeku predbilježbe
za doktoralni program
iz Poduzetništva
.....

.....
Tim Baye:
Ovaj program
vidim i kao
alat za razvoj
novih lidera
.....





impressum

UREDNIKA:
MARIJA BIRTIC
marija.birtic@gmail.com

AUTORI:
MIRELA ALPEZA
MARIJA BIRTIC
ZLATKO ŠNUR
OTO WILHELM

REDAKTORICA:
MARIJA BIRTIC

LEKTORICA:
MARIJA BIRTIC

DIZAJN:
MIT DIZAJN STUDIO
ŽUPANIJSKA 25, 31000 OSIJEK

FOTOGRAFIJA:
MARIJA BIRTIC
ARON STANIĆ
SAŠA ŠKORIĆ
ZLATKO ŠNUR

ADRESA:
GAJEV TRG 7, 31000 OSIJEK

NAKLADNIK:
EKONOMSKI FAKULTET U OSIJEKU
POSlijEDIPLOMSKI STUDIJ PODUZETNIŠTVO
www.pspefos.hr

TISAK:
IBL
KOLODVORSKA 132, 31000 OSIJEK

NAKLADA:
500 PRIMJERAKA

uvodnik

NEKOLIKO RIJEČI DR. SLAVICE SINGER, VODITELJICE POSlijEDIPLOMSKOG STUDIJA PODUZETNIŠTVO...



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

ovo je treći PSP News, čiji sadržaj odražava aktivnosti PSP-ovaca: studenata, alumniya i profesora. I sadržaj ovog broja pokazuje da PSP News postaje važan instrument informiranja i umrežavanja, jer na tome se gradi snaga ovog sve većeg i sve prepoznatljivijeg tima.

Uvijek se ponosimo razvojem karijera naših alumniya i profesora i gdje je god to moguće nastojimo povezati PSP-ovce kroz različite projekte. Jedan od takvih projekata je upravo pred nama: svjetski Global Entrepreneurship Week, od 17. do 23.11.2008., kojim se promovira značaj poduzetničkog djelovanja u svim segmentima društva, širom svijeta. Ove godine sudjelujemo u tom projektu koristeći se malo izmijenjenom poznatom krilaticom: "mislimo globalno, djelujemo lokalno i globalno". Lokalna dimenzija bit će realizirana u suradnji s osječkim poduzećem Kinematografi (čija direktorica je naša

poslijediplomka Marijana Bošnjak), kao tjedan „Poduzetništvo okom kamere“, čiji naslov i sadržaj je osmislila prof. dr. sc. Sanja Pfeifer. U tjednu „Poduzetništvo okom kamere“ bit će prikazivani svjetski poznati filmovi s temama koje se bave raznim aspektima poduzetničkog ponašanja (od pokretanja poslovnog poduhvata do društvene odgovornosti, korporativnog poduzetništva i slično). Globalna dimenzija tog projekta bit će realizirana kroz suradnju sa studentima sa University of Illinois at Urbana-Champaign, s kojima nakon uzvratne posjete naših preddiplomskih studenata u travnju ove godine, osnivamo udrugu Poduzetnici bez granica.

I još jedna dobra vijest: pokrećemo doktoralni studij iz poduzetništva, koji će osim tematske fokusiranosti na fenomen poduzetničkog ponašanja biti i podržan metodama koje razvijaju osobni poduzetnički potencijal kandidata. Studij je rezultat zajedničkog projekta sveučilišta iz Finske (Turku), Velike Britanije (Durham), Slovenije (Maribor), Austrije (Klagenfurt) i naravno nas, i bit će jedan od pionira u tom području u Europi. Profesori kao što su Allan Gibb (Velika Britanija), Antti Paasio i Jouko Havunen (Finska), Miroslav Rebernik (Slovenija) i Erich Schwarz (Austrija) dat će važnu internacionalnu dimenziju ovom studiju, a mogućnost studiranja i na sveučilištima - partnerima stvara dodatnu vrijednost istraživačkog umrežavanja. Partner u projektu je i Microsoft Hrvatska, čija uloga je pomoć u razvoju zajedničke virtualne platforme učenja, koja će doktoralnim studentima omogućiti pristup vrhunskim znanjima iz područja poduzetništva. Predbilježbe su u tijeku, a studij će početi u proljeće 2009. godine.

Upis u 13. generaciju (odnosno 4. Bolonjsku generaciju poslijediplomskog specijalističkog) studija **Poduzetništvo** je u tijeku. Upoznajte svoje suradnike i prijatelje o toj prilici - detaljnije na www.pspefos.hr.

Javite nam se s informacijama o sebi, o onome što radite ili s idejama kako učiniti studij Poduzetništvo (od preddiplomskog, diplomskog, specijalističkog) boljim, jer naravno, uvijek sve može biti bolje.

Singer

Predbilježbe za doktoralni program iz Poduzetništva u tijeku!

U tijeku su završne pripreme za pokretanje doktoralnog programa iz Poduzetništva čiji se početak očekuje u proljeće 2009. godine. Ovaj doktoralni program predstavlja zajednički projekt Sveučilišta J.J. Strossmayera u Osijeku, poslijediplomskog studija Poduzetništvo, Sveučilišta u Turku iz Finske, Sveučilišta u Klagenfurtu iz Austrije, Sveučilišta u Mariboru iz Slovenije i Sveučilišta u Durhamu iz Engleske. Program je rezultat dvogodišnjeg TEMPUS programa, financiranog od strane EU, a nastao je na temelju iskustava i znanja u izučavanju poduzetništva ovih institucija koje su u tom području lideri u svojim zemljama te najbolje svjetske prakse.

Kroz ovaj program doktoralni studenti steći će znanje i samopouzdanje koje će im omogućiti akademski razvoj konkurentan u EU. Program doktoralnog programa bit će podržan vrhunskom virtualnom učećom tehnologijom, razvijenom u suradnji s Microsoftom, također jednim od partnera u Tempus projektu. Sljedeći sastanak konzorcija TEMPUS ICES projekta (Međunarodni centar za poduzetničke studije) održat će se u listopadu 2008. u Turku u Finskoj u sklopu kojeg će biti održana radionica za profesore - mentore doktoralnih studenata novog "European Entrepreneurship Doctoral Programme" čiji je početak realizacije predviđen za kraj 2008. godine. Ukoliko ste zainteresirani biti dio 1. generacije doktoralnog programa iz Poduzetništva, prijavite se! Sve informacije možete dobiti na telefon 031 224 426 ili na mail suncica@efos.hr



Studenti koji su studij upisali prije školske godine 2005./2006. obvezni su magistrirati do 30. rujna 2009.

Fakultetsko vijeće Ekonomskog fakulteta u Osijeku, na sjednici održanoj u lipnju 2008. donijelo je odluku kojom se studentima upisanim na poslijediplomske studije prije akademske 2005./2006. odobrava završetak studija prema studijskom programu i uvjetima koji su važili prilikom upisa na prvu godinu studija i prema propisima koji su vrijedili prije stupanja na snagu Zakona o znanstvenoj djelatnosti i visokom obrazovanju. Studenti magistarskih studija koji su se prestali izvoditi obvezni su završiti studij i obraniti magistarski rad najkasnije do 30. rujna 2009.

Joan i Allan Gibb oprostili se od studenata PSPa

Joan i Allan Gibb nakon osam godina suradnje kroz nekoliko kolegija unutar Programa, 13. rujna 2008. su se oprostili od studenata PSPa. Naime, Joan i Allan smatraju kako su prenijeli dovoljno iskustva i znanja te da su profesori i predavači PSPa dovoljno „odrasli“ da dalje nastave sami. No, suradnja neće u potpunosti prestati. Osim u obliku savjeta i pomoći, dr. Gibb će i dalje surađivati u razvoju studija putem projekata te aktivno sudjelovati u doktoralnom studiju.



Uključite se u Upravni odbor udruge Alumni PSP-a

Udruga Alumni poslijediplomskog studija Poduzetništvo bilježi petu godinu postojanja. U srpnju ove godine održana je redovna i izborna Skupština udruge na kojoj je dogovoreno da će se sastanci bivših studenata poslijediplomskog studija Poduzetništvo održavati jednom mjesečno, i to zadnje srijede u mjesecu, u restoranu Prehrana od 19 sati.

Dr.sc. Sunčica Oberman Peterka, predsjednica Udruge poziva sve alumnuse koji imaju vremena, želje i volje biti u Upravnom odboru udruge da se kandidiraju na njezin mail: suncica@efos.hr te u svojoj kandidaturi kratko predlože buduće aktivnosti Udruge.

Konkurentnost uz Michaela Portera

Svjetski poznati profesor Michael Porter s još poznatijeg Harvarda u svibnju ove godine dobio je prvu Nagradu za životno postignuće u gospodarskom razvoju koje dodjeljuje Ministarstvo trgovine SAD-a. Na Harvardu, Porterov diplomski kolegij o konkurentnosti pohađaju studenti s cijelog sveučilišta. Ovaj kolegij u partnerstvu s Harvard Business School predaje se na preko 80 drugih sveučilišta, od kojih se mnoga nalaze u zemaljama u razvoju. Tako se ovaj kolegij nalazi i u sklopu programa poslijediplomskog studija Poduzetništvo pod nazivom Konkurentnost kojeg predaje prof.dr.sc. Slavica Singer. Osim dr. Singer, na treningu za izvođenje ovog kolegija, na Harvardu su bili i prof.dr.sc. Sanja Pfeifer, dr.sc. Sunčica Oberman Peterka i mr.sc. Mirela Alpeza.

Porter, kojega se često naziva vodećim svjetskim stručnjakom za konkurentnost poduzeća i država, autor je 17 knjiga i više od 125 članaka. Njegova djela, uključujući Competitive Strategy i Competitive Advantage, preoblikovali su način na koji se strategija poduzeća poučava i provodi u praksi. Njegov rad o konkurentnosti, uključujući knjigu The Competitive Advantage of Nations, kojom je predstavljen utjecajan koncept "klastera" (geografske koncentracije vezanih industrija u određenim granama) usmjeravao je gospodarsku politiku širom svijeta. Porter je savjetovao vođe mnogih država te trenutačno radi u Kolumbiji, Ruandi, Saudijskoj Arabiji i Vijetnamu. Porter je diplomirao na Princeton University iz područja zrakoplovstva i strojarstva. Završio je MBA program na Harvard Business School te doktorirao iz područja poslovne ekonomije na Harvard University. Vlasnik je 14 počasnih doktorata te brojnih drugih nagrada i državnih priznanja.



poduzetnička priča

FINANCIJSKI MENADŽMENT

Tim Baye: Ovaj program vidim i kao alat za razvoj novih lidera

“Financije liderima pomažu da objektivno evaluiraju probleme. Daju im set alata kako bi u maksimalno mogućoj mjeri eliminirali emocije. To je prečesto zamotano u komplicirani problem. Financije ti daju vještinu u različitim situacijama i samopouzdanje.”

Tim Baye profesor je gotovo 21 godinu. Na poslijediplomskom studiju Poduzetništvo predaje kolegij Financijski menadžment, a mnogi studenti ga uz dr. Allana Gibba ističu kao najboljeg profesora. Uz vrlo ležeran način ponašanja, studenti vole njegov smisao za humor i iznad svega, jednostavan pristup predavanju, strukturiranost i besprijeorno znanje kada se radi o financijama.

Zadnjih desetak godina samostalni je roditelj dvije kćerke. Starija Chelsea ima 21 godinu, a mlađa Simone 18. Sa studentima se, kada je riječ o ovom velikom izazovu, često šali pa zna reći kako je nekada imao kosu. Uz brojne poslovne obveze u svoje slobodno vrijeme uzgaja istraživačke usjeve na svojoj 80 hektara velikoj farmi. Tim Baye je izuzetno zanimljiv, a njegov široki spektar znanja i zanimanja najbolje se ogleda u učionici gdje kroz brojeve zapravo predaje o životu.

– Prvi posao kupio sam od ujaka buduće supruge 1983. nakon što sam diplomirao. Imao sam 22 godine. Bila je to proizvodnja, distribucija i prodaja začina i čajeva. Radili smo razne mješavine začina kao dodatak preljevima za salate i jelima od povrća. Bio je to mali biznis na principu naručivanja pa smo odlučili začine distribuirati restoranima. U to su se vrijeme etnički restorani taman počeli razvijati, pa smo neko vrijeme imali jako dobro tržište. – o svojim poslovnim počecima priča Baye i nastavlja - U početku smo posao vodili supruga i ja, da bi tijekom dvije godine posao narastao do 15 djelatnika. Većina su bili studenti koji su radili tijekom ljeta. Zatim sam se vratio na poslijediplomski studij, pa sam uzeo partnera kojemu sam prodao gotovo pola posla tako da je on njime upravljao dok sam ja studirao.

Preporučujem ti da daš otkaz!

No, uz privatni posao, Baye je imao još jedan. Naime, bio je konzultant u jednoj srednje velikoj konzultantskoj tvrtki na području inženjerstva, a konzultant je, kaže, postao tako što je jedan od njegovih profesora smatrao da je dovoljno dobar pa mu je ponudio posao.

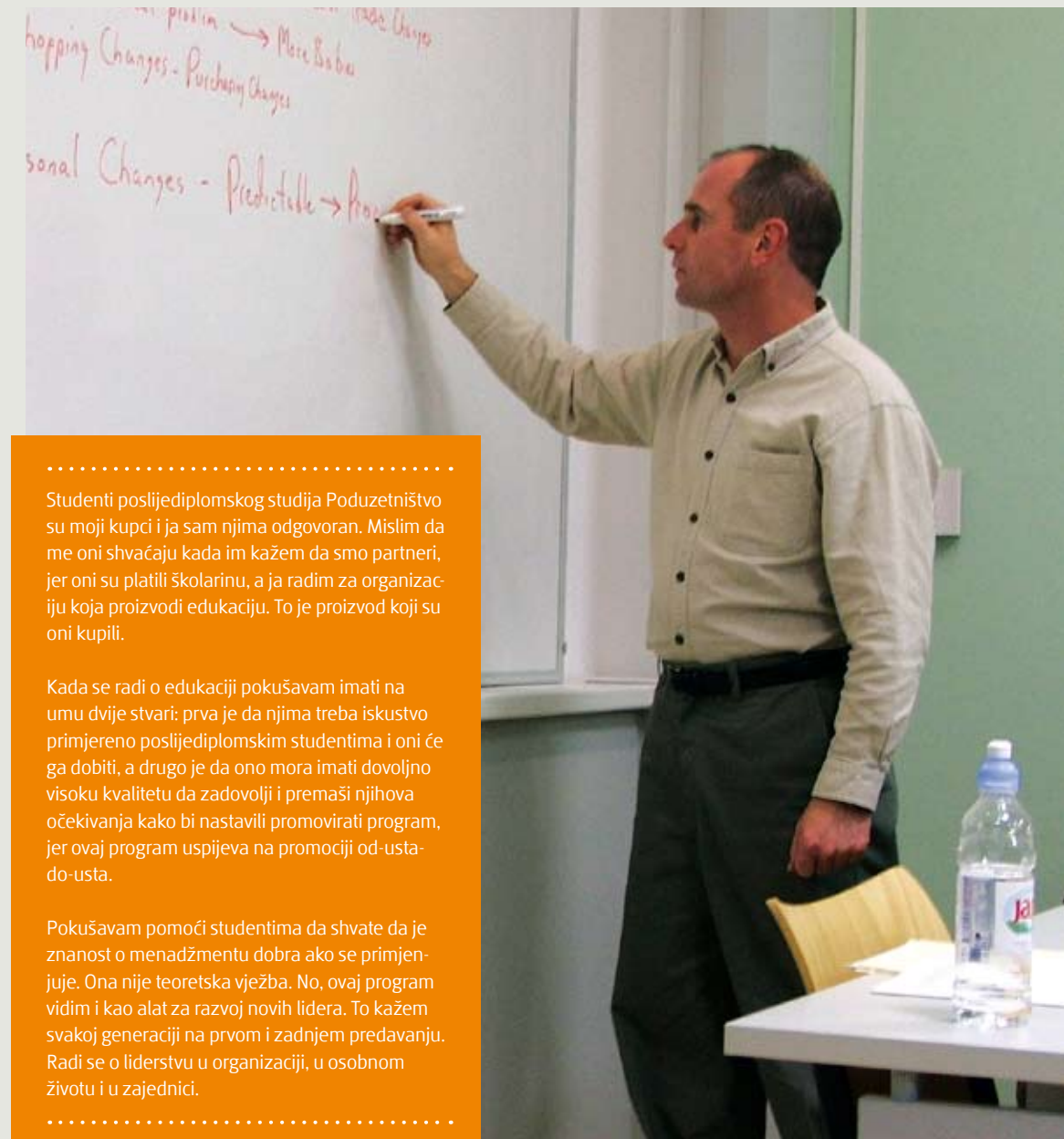
Nakon što je završio poslijediplomski studij, Baye se vratio začинима i konzultantstvu. U to vrijeme njegova je supruga bila trudna sa starijom kćerkom. Odlučio je manje putovati pa se obratio svojem bivšem profesoru i pitao za preporuku za posao.

- Došao je do mene i rekao „Evo tvoje plaće i bonusa i preporučujem ti da daš otkaz!“. To mi je rekao da bih se vratio na poslijediplomski studij na kojemu su mi ponudili stalni posao predavača. Predavao sam jedan semestar, a zatim su mi ponudili da radim s poduzetnicima početnicima i malim poduzećima. Tada sam imao 28 godina. – govori Baye.

Slijedećih sedam godina Baye je vodio mali poduzetnički razvojni centar u sklopu sveučilišta, a zatim su mu na sveučilištu povjerali posao jednog od vodećih konzultanata za novi agrobiznis centar.

- Razvio sam sveobuhvatni trening program za razvoj i s kolegama sam počeo držati seminare tvrtkama koje proizvode sir, sve vrste sira, jer u Wisconsinu je najveća koncentracija proizvodnje sira na svijetu. Tako je počeo agrobiznis program kojim sam se bavio do 1998., tijekom kojeg sam se rastao, pa su se moje obveze prema obitelji promijenile. – priča Baye i nastavlja - Razvio sam trening program za izvršne direktore. U suštini, cilj nam je bio prenijeti znanje u tvrtke pa smo pregovarali s velikim kompanijama te fakultetima i istraživačima sa sveučilišta. Potpisali bismo ugovor s nekom tvrtkom na razdoblje od jedne do tri godine i kao grupa profesionalnih edukatora i konzultanata pružali konzultantske i savjetodavne usluge starijem menadžmentu. Time sam se bavio do 2005., a

poduzetnička priča



.....
Studenti poslijediplomskog studija Poduzetništvo su moji kupci i ja sam njima odgovoran. Mislim da me oni shvaćaju kada im kažem da smo partneri, jer oni su platili školarinu, a ja radim za organizaciju koja proizvodi edukaciju. To je proizvod koji su oni kupili.

Kada se radi o edukaciji pokušavam imati na umu dvije stvari: prva je da njima treba iskustvo primjereno poslijediplomskim studentima i oni će ga dobiti, a drugo je da ono mora imati dovoljno visoku kvalitetu da zadovolji i premaši njihova očekivanja kako bi nastavili promovirati program, jer ovaj program uspijeva na promociji od-usta-do-usta.

Pokušavam pomoći studentima da shvate da je znanost o menadžmentu dobra ako se primjenjuje. Ona nije teoretska vježba. No, ovaj program vidim i kao alat za razvoj novih lidera. To kažem svakoj generaciji na prvom i zadnjem predavanju. Radi se o liderstvu u organizaciji, u osobnom životu i u zajednici.

.....

zanim mi je jedan od klijenata s kojim smo radili ponudio posao glavnog izvršnog direktora u kompaniji Lafayette Bio-Ag. Dvije godine sam bio odsutan s fakulteta i prošle sam se godine vratio na sveučilište puno radno vrijeme.

U Lafayette Bio-Ag, Baye je u odboru direktora, a otkako se vratio na poslijediplomski studij, paralelno s radom na sveučilištu partner je u softver kompaniji, zatim istraživačkoj, poljoprivrednoj te u konzultantskoj kompaniji.

- Moja uloga je u svakoj od kompanija jako dobro definirana. Na taj način sve obveze uspijevam izvršavati kvalitetno. To znači da se ne bavim operativom, nego sam ili u odboru direktora ili u starijem menadžmentu. No, kad god postanem dio neke tvrtke, istaknem da joj se mogu posvetiti najviše pet sati tjedno. Savjetujem ih oko strateških pitanja, a ponekad sam samo investitor. – navodi Baye.

Na pitanje zašto baš financije i odakle ljubav prema brojevima, Baye kaže - Financije mi pristaju. S brojevima sam se uvijek osjećao ugodno. Imao sam izvršne učitelje. Zapravo sam počeo studirati ekonomiju i marketing, ali uvijek sam se osjećao ugodno stvarajući vezu između brojeva i marketinga. Tako sam se tijekom studiranja sve više orijentirao brojevima, ali nikada nisam zaboravljao marketing.

Financije su moj primarni talent

- Dobar sam u financijama. U konačnici, izgleda da je to bio moj primarni talent. No, moj talent nije samo u financijskom menadžmentu već i u razvoju projekata. Imam sposobnost raditi s onima koji razvijaju tehnologiju i procese, posebno inženjerima, i prevesti to u operative, strateške i financijske planove kako bi mogli osigurati financiranje. – objašnjava Baye i nastavlja – Jer financijska su tržišta izuzetno zahtjevnja. Ukoliko sveobuhvatno ne razumijete financije, bilo projekta ili tvrtke, teško ćete dobiti novac drugih ljudi jer oni žele znati koliki je rizik i povrat na ulaganja. Ukoliko možete odgovoriti na njihova pitanja plus na neka koja nikada neće postaviti, jako ste dobro pripremljeni. To je moj posao: raditi s klijentima, naučiti ih kako donijeti vrlo dobro informirane odluke koristeći informacije i tehnike analize.

Što se tiče analize, Baye kaže kako u svakodnevnom životu pokušava ne analizirati previše. - Godinama nisam mogao ući u restoran a da ga ne pokušam procijeniti. Sada kuliram. Zanima me samo lista vina. – kaže u šali i nastavlja da je to kao da psa pokušavate naučiti da ne laje. - Ako pas želi lajati, lajat će. Za mene isključivanje mozga od evaluiranja stvari nije lak zadatak.



poduzetnička priča



“ Od 1991. do 1993. sam radio svoj prvi projekt za USAID - razvoj privatizacijskih planova za velike poljo-privredne tvrtke u Poljskoj, tadašnjoj Čehoslovačkoj i kasnije u Mađarskoj. To su bila zanimljiva vremena jer je „zid“ upravo bio pao, a mi smo bili grupa Ameri-kanaca koji su došli tamo i menadžerima govorili kako bi oni trebali voditi svoje tvrtke. To su bila jako

teška vremena. Ponekad su ljudi bili jako prijemljivi, a ponekad izuzetno neprijateljski jer smo im bili pri-jetnja. Oni su bili članovi komunističke partije i nisu htjeli promjene. Shvaćali su nas kao da vrijeđamo njihovu inteligenciju i način rada.

Te smo situacije rješavali delikatno (s puno alkohola). Tada sam imao tek 40 godina. U to sam vrijeme bio profesor, prošao sam dobro obrazovanje i bio jako dobro istreniran. Imao sam praktičnog iskustva, ali nisam imao toliko mudrosti koliko sam htio. No, naučio sam promatrajući svog mentora koji je bio jako dobar i praveći greške. Naučio sam da voditi razmišljanje ljudi ne znači izjavljivati, već postav-ljati pitanja i slušati. Pitati ih i očekivati da mogu odgovoriti na nekoliko načina. Imati tri scenarija i u glavi pripremljeno sljedeće pitanje. U to vrijeme sam bio jako agresivan, pa sam na teži način morao naučiti kako izbjeći situaciju i ne staviti osobu u položaj u kojemu će izgubiti obraz. Kada sam bio mlađi pokušavao sam prebrzo izazvati promjene i natjerati nekoga da krene u određenom smjeru. Još uvijek to učim, ali poboljšavam se. Također sam naučio da se na nekim mjestima trebate ponašati vrlo diplomatski i ne nazdraviti s konjakom u sedam sati ujutro.

“

- Moj tipični radni dan počinje u pet sati ujutro. Iskobeljam se iz kreveta, napravim si kavu i zatim pregledavam e-mailove koji su došli tijekom noći. Ako nemam ranojutarnji sastanak, radim od pet do osam, maksimalno do 10 sati i zatim odlazim u ured ili na sastanke. To je tiho vrijeme samo za mene kada nema uznemiravanja, pa se mogu koncentrirati na rad. Jako sam sretan što mogu tako raditi i što ne moram predavati na regularan način, već radim sem-inare, radionice i konferencije. – priča Baye i nastavlja - No, velika je razlika između predavanja u regularnoj učionici i predavanja izvršnim direktorima koji svaki put očekuju top izvedbu. To je showtime! Ako želiš voditi uspješan program, ne smiješ imati previše loših dana, jer neki moji klijenti plaćaju i po tisuću dolara dnevno za osobu koja će sudjelovati na seminaru. Zato moraš zadovoljiti njihova očekivanja. U jednu ruku imam jako veliku slobodu, a u drugu, to je izuzetno veliki stres.

Na pitanje što znači zadovoljiti očekivanja izvršnih direk-tora, Baye objašnjava kako su oni zadovoljni ako odlaze sa seminara s tri nove ideje od kojih za dvije treba neko vrijeme, a jedna je odmah primjenjiva. Dakle, ukoliko svaki izvršni direktor jednu ideju od sutra može primjeniti u svojoj kompaniji, a pomoću druge dvije će razviti neku svoju zamisao ili stratešku ideju ili otvoriti perspektivu za neki novi koncept koji će u dogledno vrijeme moći razviti i implementirati u svoju tvrtku.

- Mi to zovemo tri take-aways. To uvijek moramo zadovolji-ti. Ako je publika različita, moraš razviti nekoliko različitih setova od tri take-aways koja su bazirana na razumije-vanju tržišta. Ako imaš specijaliziranu publiku manji je rizik, možeš razviti puno provedbeniji program. – kaže Baye i ističe kako najviše uči iz iskustva, a puno je naučio i radeći

s nekima od najboljih konzultanata na svijetu među kojima ističe Joan Gillman i dr. Philipa O'Leary.

Baye trenutačno radi na poslovnoj školi i školi za inženjering gdje s kolegama razvija sveobuhvatna istraživanja i edukativne programe za lidere, izvršne direktore i političare na području bioenergije i obnovljive energije.

Nekoliko brzopoteznih

Baye: Otkada sam odrastao, zacopan sam u Michelle Pfeiffer!

Što biste bili da niste profesor?

Bio bih pisac. Moja cjeloživotna ambicija je biti objavljen u National Geographicu jer volim tu publikaciju.

Što biste ponijeli sa sobom na pusti otok?

Pitao bih Angelinu Jolie da napusti Brada Pitta i pođe sa mnom :) Ponio bih švicarski nožić za preživljavanje, jer ima sve moguće nastavke i svoju najbolju prijateljicu i ljubavnicu. Još ne znam tko je to, ali svakako bih ju poveo.

Najdraža knjiga?

Uh, imam ih toliko... Najbolja koju sam nedavno pročitao je Contact od Carla Sagana, jer je artikulirala nadu iznad svih stvari. Volim knjige Roberta Ludluma, primjerice Born identity. Pročitao sam sve što je on ikada napisao. Volim njegove knjige jer se radnja najčešće događa u Europi, a bio sam u svim zemljama u Europi, pa kad on opisuje scene, na

neki način znam mjesto. Upravo sam završio čitanje knjige koja se zove The Post-American world od autora Fareeda Zakaria. On je inače izvrstan kolumnist za Newsweek. Tu bih knjigu preporučio svima koji se ozbiljno misle baviti ekonomskom politikom za svoje zemlje ili vlade. To je izuzetno dobra knjiga.

Najdraži glumac?

Kavin Spacey mi je jako drag, jer može odglumiti toliko različitih uloga. Sean Penn je glumac čija me emociona-lnost rastura. Kako ne voliti Harissona Forda? On ima tu samopodcjenjivačku duhovitost. Volim Mela Gibsona i uvijek ću voljeti Ala Pacina.

Najdraža glumica?

Otkada sam odrastao, zacopan sam u Michelle Pfeiffer! Mislim da je komad! Imam neizmerno poštovanje prema Meryl Streep, ona je kraljica svoje umjetnosti. Renee Zell-weger je uvijek zanimljiva za pogledati.

Najdraža grupa?

Odrastao sam na Beatlesima. Najdraže pjesme su mi Let it be i Lennonova Imagine. Obje me inspiriraju. Isto tako, odrastao sam na Bruceu Springsteenu, U2, Yes, Rolling Stonesima, Kingsima, Ericu Claptonu, Eltonu Johnu, Johnu Coltraneu, Rayu Charlesu... Frank Sinatra! K vragu, taj čovjek je znao pjevati. Volim američki country, ali uživam i u vašoj folklornoj glazbi. Ne znam riječi no glazba mi dobro zvuči i pokreće me.

Najdraža boja?

Zelena i proljetno plava tijekom zime :) Šalim se... Volim vidjeti kako svijet zeleni nakon duge zime.

Najdraža hrana?

Nemam. Imam samo najdraže mjesto na svijetu za jesti. Imam toliko toga što volim jer sam jeo širom svijeta, jedino nisam bio u Japanu i Kini. Ja sam Amerikanac koji nema predrasuda, no nema boljeg mjesta na svijetu za jesti od New Orleansa. To je mješavina francuske, meksičke, južnoameričke, sjevernoameričke, crnačke i koje sve ne kuhinje i to je najbolja hrana. Gdje god odete. Od uličnih kioska do kafića pa do najboljih restorana. Nevjerojatno mjesto.

Najdraža zemlja?

Svaka zemlja ima nešto zanimljivo. Ne razmišljam u terminima zemalja već o mjestima ili regijama. Možda su tri različite zemlje u toj regiji.

Gdje biste živjeli?

Madison je jako lijepo mjesto za život, no puno puta sam razmatrao Vancouver, Costa Ricau, neki otoci u Meksiku su prekrasni. Mogao bih lako živjeti na Jadranskoj obali i u Barceloni.

Gdje ne biste mogli živjeti?

U New Yorku i Los Angelesu. Volim posjetiti te gradove, no to nije atmosfera kakvu volim. Nisam baš neki gradski tip.

Može vic?

... Moram biti u raspoloženju. Sljedeće pitanje :) Mogu se našaliti na bilo što, no stand-up komedija nije moj talent.



Mr.sc. Vladimir Kovačević imenovan članom Odbora za regionalni razvoj, šumarstvo i vodno gospodarstvo u Hrvatski sabor

Mr.sc. Vladimir Kovačević, student 1. generacije Poduzetništva u srpnju ove godine imenovan je članom Odbora za regionalni razvoj, šumarstvo i vodno gospo-darstvo u Hrvatski sabor. Ovaj Odbor bavi se poslovima utvrđivanja i praćenja provođenja politike, a u postupku donošenja zakona i drugih propisa ima prava i dužnosti matičnoga radnog tijela u području regionalnog razvoja, šumarstva i vodnoga gospodarstva. Kovačević je inače direktor CRO INDUSTRIJE te direktor Nacionalnog centra za klasterne Hrvatske udruge poslo-davaca.



Tihana Turčinović, stručna suradnica u Autoklubu Rijeka

Tihana Turčinović, studentica 5. generacije Poduzetništva, 1. porečke generacije, stručna je surad-nica za prometnu preventivu i razvoj ljudskih resursa u Autoklubu Rijeka od rujna prošle godine. Turčinović je u Autoklubu Rijeka od 2004. gdje je uz brojne aktivnosti vodila radionice „Sekunda koja život znači“. Tihana Turčinović rođena je 1. svibnja 1979. u Sisku. Dodiplomski studij iz psihologije završila je na Filozofskom fakultetu u Zagrebu te je u dosadašnjoj praksi uspješno kombinirala psihologiju, ekonomiju i pedagogiju.



Zoran Ivanović imenovan pročelnikom Upravnog odjela za financije i računovodstvo Grada Slavonskog Broda

Zoran Ivanović, student 9. generacije Poduzetništva, u travnju ove godine imenovan je pročelnikom Upravnog odjela za financije i računovodstvo Grada Slavonskog Broda. Ivanović je na ovu poziciju prešao iz tvrtke Đuro Đaković Specijalna vozila gdje je na komercijalnim poslovima radio od kraja 2003. godine.

karijere

Martina Mikrut, izvršna direktorica za marketing u IPK Kandit d.d.

Martina Mikrut, studentica 6. generacije Poduzetništva, nova je izvršna direktorica za područje marketinga u tvrtki IPK Kandit d.d. za proizvodnju čokolade i bombona. Na tu je funkciju u rujnu prešla iz agencije za tržišno istraživanje i savjetovanje Valicon gdje je od 2005. radila na poziciji starijeg konzultanta na području strateškog marketinga, brendiranja, mjerenja poslovnog ugleda te poslovne inteligencije na području Hrvatske i jugoistočne Europe. Mikrut je u Valiconu radila s domaćim i međunarodnim klijentima kao što su T-Mobile Hrvatska, SONY International, Pliva, FINA, PBZ i drugi. Kao razlog prelaska u Kandit Mikrut navodi izazov rebrandinga i repozicioniranja tvrtke Kandit i njenih proizvoda/brandova na tržištu, gdje će svoja znanja pretočiti u konkretno iskustvo te sudjelovati od same ideje do realizacije navedenog projekta na tržištu Hrvatske te jugoistočne Europe. Deset godina dugu karijeru na području tržišnog istraživanja i brandinga, Mikrut je započela 1999. u agenciji CATI&Welling d.o.o. na poziciji projekt menadžerice, a 2003. prelazi u Stratego Group d.o.o. na poziciju direktorice za istraživanja te 2005. prelazi u Valicon. Mikrut je na području istraživanja tržišta i projektnog menadžmenta radila i za organizaciju Gallup te Met-ropolitan Research Institute pri Ujedinjenim narodima. Predaje na poslovnom učilištu Experta i poslovnom

učilištu Supera, zatim na Veleučilištu Lavoslava Ružičke u Vukovaru te Centru za poduzetništvo Osijek. Martina Mikrut rođena je 27. svibnja 1976. u Osijeku gdje je na Ekonomskom fakultetu diplomirala smjer financije. Trenutačno radi magistarski rad s područja brendiranja.



Kristina Pika Seleši, ravnateljica SPIN Studija - Centra za obrazovanje odraslih

Kristina Pika Seleši, studentica 3. generacije Poduzetništva, od travnja ove godine ravnateljica je SPIN Studija, Centra za obrazovanje odraslih. Pika je karijeru i započela u tvrtki Spin Informatica d.o.o. Osijek 2001. na poziciji voditeljice Studija. Nakon što se 2005. SPIN Studio, Centar za obrazo-vanje odraslih formalno odvojio u zasebnu pravnu osobu, Seleši ga nastavlja voditi, a 2008. postaje ravnateljica. Kristina Pika Seleši rođena je 18. ožujka 1974. u Osijeku, gdje je na Ekonomskom fakultetu diplomirala smjer poduzetništvo. Trenutačno je u procesu izrade magistarskog rada s područja andragogije





obiteljski biznis

Dubravka Borovac dovela svjetski poznati Rodenstock u Osijek

Dubravka Borovac, studentica 9. generacije Poduzetništva, očnom se optikom bavi već 19 godina. U poduzetničke vode ušla je sa svojom šogoricom, Đurđicom Dumančić, također studenticom 9. generacije. Dubravka i Đurđica, poznate pod nadimcima Duba i Buba, prvu su očnu optiku imenom Lens otvorile u osječkoj Radićevoj ulici, zatim u Kapucinskoj te kasnije u Pejačevićевой ulici. Uz te tri radnje, Đurđica jednu ima u Vinkovcima, a Dubravka u Županji.

- Iako mnogi misle da su očne optike Lens zajedničko vlasništvo, Bubino i moje, zapravo mi imamo potpuno odvojene firme. Buba i ja smo godinu dana radile zajedno, te smo zatim u potpunosti odvojile poslovanja. Na Korzu je Bubina radnja pod nazivom Lens Korzo, a u Pejačevićевой je moja imenom Lens. – objašnjava Dubravka.

Iako su očne optike Lens i Lens Korzo postale brend u gradu Osijeku, mnogi ne znaju da se na ime Lens uz dva predznaka nadovezuju još dvije firme: DeaLens Project i Ni-Va Lens, koje zajedno čine malo carstvo obitelji Borovac.

Obiteljski biznis Lens

Naime, dvije godine nakon otvaranje očne optike Lens, Dubravki se u poduzetničkom poslu pridružio suprug Damir. Kako je obim poslovanja sve više rastao, 1995. osnovao je sestrinsko poduzeće DeaLens Project za proizvodnju i prodaju dioptrijskih leća.

- Poduzeće DeaLens Project je nastalo kao podrška malo-prodaji, no s vremenom je Dabo poslovanje proširio i na područje prodaje i servisa oftalmološke opreme i opreme za brušenje leća. Prema zadnjim istraživanjima, njegova firma drži oko 20 posto hrvatskog tržišta leća i preko 50 posto hrvatskog tržišta oftalmološke opreme, tako da smo mu Buba i ja kao kupci u ukupnoj prodaji zastupljeni s manje od pet posto. – s osmijehom govori Dubravka.

Naime, DeaLens Project je ekskluzivni zastupnik za Nidek, jedan od vodećih svjetskih proizvođača optičarskih strojeva i instrumenata, a Nidekovom opremom kupljenom preko DeaLensa svoje su poliklinike među ostalima opremile Sunce osiguranje i Croatia zdravstveno osiguranje te klinička bolnica Sestre milosrdnice.

Sve na jednome mjestu

Kako su se maloprodaje razvijale i u sve većoj mjeri širile broj zadovoljnih i stalnih kupaca, Dubravka je prije nekoliko godina odlučila proširiti uslugu te otvoriti oftalmološku polikliniku također imenom Lens u sklopu očne optike u Pejačevićевой ulici.

- Oftalmologija i optika su usko povezane djelatnosti. Spajanje oftalmologije kao usluge i optike kao servisa u istom poslovanju je trend u svijetu, jer sve više ljudi želi sve obaviti kvalitetno i brzo na jednome mjestu, što kod nas svakako



mogu jer osim vrhunske tehnologije za cjelokupni pregled očiju gdje su im na usluzi četiri liječnika, na raspolaganju imaju široku paletu okvira svih brendova i vrsta leća. – ističe Dubravka.

Naime, očna optika Lens u svojoj ponudi ima okvire najpoznatijih svjetskih proizvođača od kojih su samo neki Rodenstock, Porsche design, Max Mara, Gucci, Armani, Dior i Ray Ban.

Uz DeaLens Project, Damir Borovac ima još jednu tvrtku koju je osnovao prije tri godine, a to je Ni-Va Lens koja je naziv dobila prema početnim slovima imena njihove dvije kćerke, Niki i Vandi. Naime, tvrtka Ni-Va Lens osnovana je radi veleprodaje dioptrijskih leća marke Rodenstock i ekskluzivni je zastupnik za Hrvatsku, BiH, Srbiju, Crnu Goru te još neke zemlje iz regije.

- Iz Rodenstocka su uvjetovali da ukoliko želimo surađivati, moramo registrirati poduzeće isključivo za proizvodnju i distribuciju Rodenstock leća, no iz razloga što je to respektabilna i svjetski poznata tvrtka, to nije bio nikakav problem. – kaže Dubravka.

Zatvaranje prve radnje

Promjene tržišnih uvjeta i preferencija kupaca u optičkoj industriji su prilično brze, tako da je radnja u Radićevoj postala neadekvatna. Iz tog razloga, Dubravka ju je odlučila zatvoriti te otvoriti novu u šoping centru Mercator.

- Tržišni uvjeti dovode do toga da neke stvari jednostavno prerasteš. Tako smo mi prerasli tu radnju u Radićevoj. Između ostalog i lokacija mi je postala loša, a prostor od 20 četvornih metara premali. S obzirom da mi je zakup tog prostora postao skuplji nego u šoping centru koji između ostalog radi 30 posto vremena duže, na kraju smo izračunali da nam je radnja u Mercatoru na 60 četvornih metara jeftinija nego ova u Radićevoj. – objašnjava Dubravka zašto je radnju u Radićevoj odlučila zatvoriti i nastaviti – Rodenstock je prije godinu i pol dana otvorio prvi Rodenstock Concept Shop u Munchenu i Damir i ja smo išli vidjeti kako izgleda. Svidjelo nam se pa smo ih pitali bi li nam dopustili da jedan takav otvorimo u Osijeku. Iako njihova politika širenja zahtjeva isključivo širenje u velikim gradovima i na ekskluzivnim lokacijama, dopustili su nam jer s Dabom dugo surađuju i zadovoljni su njegovim poslovanjem.

Naime, Rodenstock je njemački proizvođač očnih leća i okvira sa sjedištem u Munchenu te jedan od vodećih proizvođača u svijetu. Prisutan u više od 80 zemalja svijeta i preko 4.600 zaposlenih Rodenstock ima proizvodnju u 10 zemalja. Osim Rodenstocka, njihov visoko pozicionirani brend je i Porsche Design.



Prvi Rodenstock Concept Shop u Hrvatskoj

Dubravka Borovac, u lipnju ove godine otvorila je prvi Rodenstock Concept Shop. Osječki dućan otvoren u šoping centru Mercator četvrti je maloprodajni dućan ove renomirane tvrtke u svijetu.

- Concept shopovi su sada jako trendy u svijetu. I velike kompanije kao što su Adidas, Puma, Nokia i Fiat počele su raditi na tom principu. To su radnje opremljene i uređene prema zahtjevu vlasnika gdje je njihov brend zastupljen u omjeru koji oni žele. – objašnjava Dubravka i nastavlja – Kada sam potpisala ugovor od Rodenstocka sam dobila vodič u kojemu je izgled dućana od vrste i debljine materijala, oblika i veličine vitrina i svega ostalog do u detalj objašnjen i uvjetovan. Osim što naplati projekt, Rodenstock uvjetuje da u Shopu njihove leće budu zastupljene najmanje 80 posto a Rodenstock i Porsche design okvirima najmanje 20 posto. Dubravka je radnju čiji je, kako kaže, realni rok za otvaranje i otvaranje 90 dana uspjela napraviti za 45, a u velikoj mjeri je surađivala s kolegicom s generacije Marinom Kunom koja vodi nabavu u Staklo Commerc u koja joj je pomogla oko posebnih zahtjeva Rodenstocka. Osim suradnje s Kunom, umreženost sa studentima PSP-a koristila je i na području oglašavanja gdje je surađivala s Krešimirom Šimcem i Bojanom Zabrdac, redom glavnim urednikom i direktoricom gospodarskog mjesečnika BIZdirekt.

Porsche design accessories

- Svima se svidjela nova radnja i trenutačno imamo jako puno upita jer bi ljudi htjeli krenuti u taj projekt za što odobrenje daje Dabina tvrtka Ni-Va Lens. S obzirom da sam ja otvorila prvi dućan, mogu biti svojevrsni savjetnik jer tu

imam iskustvo, znam izvođače i sve što je potrebno. – kaže Dubravka i najavljuje kako će od kolovoza u sklopu dućana Rodenstock Concept Shop ponudu proširiti na područje ekskluzivnog accessoriesa marke Porsche design.

- Rodenstock mi je dozvolio da napravim poslovni dogovor sa zastupnikom Porsche designa u Hrvatskoj koji se bavi prodajom accessoriesa, tako da ću od listopada ponudu

proširiti s priborom za pisanje i malim proizvodima od kože ovog brenda. To su skupe stvari u cjenovnom razredu od 800 do 3.000 kuna uglavnom za biznis klijente. Mislim da će biti interesa za to, jer toga u Osijeku nema. Zato sam u taj segment htjela ući što prije zbog nadolazećeg vremena poklanjanja. – ističe Dubravka.



Mr.sc. Mirela Alpeza i mr.sc. Aleksandar Erceg, koautori poduzetničkog slučaja koji je ušao u drugu najveću bazu poslovnih slučajeva na svijetu



prof.dr. Ilan Alon s Rollins Collegea (Florida, SAD)

Mr.sc. Mirela Alpeza i mr.sc. Aleksandar Erceg u suradnji s prof.dr. Ilanom Alonom s Rollins Collegea (Florida, SAD) autori su poduzetničkog slučaja „San Francisco Coffee House: an American Style Franchise in Croatia”.

Naime, Alpeza je voditeljica Centra za franšizu Centra za poduzetništvo Osijek u čijem razvoju u velikom mjeri sudjeluje i Erceg. U suradnji s Centrom za franšizu prof. Alon je tijekom 2006. posjetio Hrvatsku, održao nekoliko specijaliziranih radionica o franšizi te razgovarao s nekoćinom hrvatskih mladih franšiznih poduzeća u nastajanju. Posebno mu se svidio primjer San Francisco Coffee Housea za koji je predvidio međunarodni uspjeh te se rodila ideja o pisanju i objavljivanju slučaja o nastajanju i razvoju ove hrvatske franšize.

Slučaj “San Francisco Coffee House: an American Style Franchise in Croatia” bit će korišten u nastavu na posljediplomskom specijalističkom studiju Poduzetništvo, ali je, također, preko Ivey Publishing baze slučajeva ponuden studentima i profesorima diljem svijeta.

Naime, The Richard Ivey School of Business, The University of Western Ontario objavljuje drugu najveću bazu poslovnih slučajeva na svijetu pod nazivom Ivey Publishing, koja sadržava preko 2500 aktivnih slučajeva u osam glavnih disciplina, a preko 80 posto tih slučajeva opremljeno je s uputama za predavanje (teaching notes). Ivey Publishing baza danas ima više od 80.000 registriranih korisnika, a slučaj San Francisco Coffee House je jedan od ukupno tri slučaja hrvatskih poduzeća koji se nalazi u ponudi. Više o Ivey-u na: <http://cases.ivey.uwo.ca/cases/pages/home.aspx>.



intervju- Marina Jeger, studentica 11. generacije dobila Fulbrightovu stipendiju

MARINA JEGER, STUDENTICA 11. GENERACIJE DOBILA FULBRIGHTOVU STIPENDIJU

Marina Jeger, prva studentica PSPa koja je dobila Fulbrightovu stipendiju te se odlučila za MBA studij na Kelley School of Business



U Americi je sve puno veće



Na sveučilišnom Kampusu

Marina Jeger i Aron Stanić, studenti 11. generacije Poduzetništva, upoznali su se u Centru za poduzetništvo Osijek (vidi str. 15) predavajući na seminaru Započnite vlastiti posao. Upisali su istu generaciju PSPa i vrlo brzo shvatili da su na istoj valnoj duljini. U razdoblju od prvog do trećeg semestra su se vjenčali i na dvije godine odselili u Ameriku jer je Marina jedna od dvije osobe iz Hrvatske koje su ove godine dobili Fulbrightovu stipendiju. Da. Mnogi od nas su i dalje šokirani galopirajućim razvojem događanja. No, evo priče iz prve ruke.

Kako si se uopće odlučila prijaviti za Fulbrightovu stipendiju?
Prof. Bures mi je rekao "I dare you to apply for that scholarship"... and I did :) Općenito, prof. Bures i njegova supruga su definitivno bili *breaking point* u mom životu i jako sam im zahvalna (kod dr. Allena Buresa 10. i 11. generacija Poduzetništva su zajedno slušale kolegij Međukulturalno organizacijsko ponašanje, op.ur.). Isto tako, prof. Pfeifer je sve proživljavala paralelno sa mnom i bila mi je velika podrška.

Kakva je bila procedura testiranja za Fulbrightovu stipendiju?
Duga i puna iščekivanja. Sve je počelo u proljeće prošle godine. Oko dva tjedna mi je trebalo da se prijavim za stipendiju. Glavni dijelovi *application forma* su *personal statement* i *professional orientation*, pri čemu su mi u velikoj mjeri pomogli prof. Bures i njegova supruga (prof. Bures je u Hrvatskoj bio zajedno sa svojom suprugom Simone

Poirier-Bures koja je učiteljica pisanja, op.ur.). Zatim je otprilike 30 aplikacija pozvano u Ministarstvo znanosti, obrazovanja i športa na intervju. Još uvijek ne znam ukupni broj aplikacija, no pretpostavljam da ih je bilo znatno više od 30. Tijekom intervjua svakog od nas razgovarao je s ljudima iz Fulbrightove zaklade, psihologom i još jednim stručnjakom. Nakon intervjua nas je ostalo četvero: dva glavna kandidata od kojih je jedan bio student s Pravnog fakulteta u Zagrebu i ja, te dvije rezerve. Zatim je slijedilo testiranje - polagala sam TOEFL na Ekonomskom fakultetu u Zagrebu i GMAT u Budimpešti. Nakon toga je Institute for International Education distribuirao rezultate po sveučilištima koje smo naveli kao prioritete i na sveučilišta koja primaju Fulbrightovce ove godine.

Koja su sveučilišta bili tvoji prioriteti?
Brandeis School of Business u Bostonu, Georgia University u Atlanti i Kelley School of Business na Indiana University. Naime, o rezultatima testiranja TOEFL i GMAT je ovisilo hoće li nas neko sveučilište pozvati ili neće. Naime, mogla se dogoditi i situacija da su nam odobrili sredstva za stipendiju, a da nas niti jedno sveučilište nije pozvalo. To bi značilo da sve propada.

Što je bilo najteže?
Bio je to niz malih pobjeda tako da ne mogu izdvojiti nešto kao najteže. Konkurencija je bila iznimno jaka, ali moj stav je bio da ću dati sve od sebe i biti što bolja mogu, nisam razmišljala o konkurenciji.

“.....
Ne zelim zvučati nestvarno, no ovo je sasvim drugačiji svijet i koliko god su mi to govorili prije nego sam došla, ipak sam bila iznenađena kvalitetom pojedinih stvari. Predavanja su tako dinamična, profesori “zapale” dvoranu, studenti skaču u zrak da ih profesori primijete i daju im riječ... nevjerojatno! S druge strane, moraš biti jak u glavi da bi sve izdržao, zaista jak. Kad ovo završim, postajem domaćica! Nije ni čudo da ovi ljudi idu u mirovinu prije pedesete...:)
“.....

Jesi li sumnjala u sebe tijekom testiranja?
Nisam razmišljala na taj način, bila sam izrazito pozitivna i neopterećena. Tijekom intervjua su me pitali što ako ne dobijem stipendiju, a moj odgovor je bio da me to neće pogoditi jer ću u tom slučaju aplicirati za neku drugu stipendiju.
Kada si dobila pozitivan odgovor, jesi li dvojila oko odlaska u Ameriku na dvije godine?
Kada sam dobila stipendiju - ni trenutka! No, u procesu dobivanja mi je svašta prolazilo kroz glavu. Srećom, sve je dovoljno dugo trajalo da se naviknem na tu pomisao i zavolim ju! :)

Od tri škole koje su bile tvoj izbor, zašto si se odlučila baš za Kelley?
Kelley School of Business je u top 20 poslovnih škola za financije i u top tri poslovne škole za poduzetništvo, a na Kelleyu predaje i dr. Donald F. Kuratko, inače autor velikog broja knjiga kojima se koriste predavači na preddiplomskim i poslijediplomskim kolegijima iz poduzetništva kod nas. Osim toga, Kelley ima izvrsno organizirane akademije unutar škole koje povezuju studente s praksom i pružaju mogućnost internshipsa u najuspješnijim američkim kompanijama. Osim što Kelley ima visok udio internacionalnih studenata, grad Bloomington u kojemu se nalazi je zaista prekrasan - čista priroda, nema kriminala, niske stope poreza, a kampus spada u tri najbolja američka kampusa.



U novom domu daleko od kuće



Bloomington, Indiana



Kelly School of Business



Pravedna podjela poslova



Večernje opuštanje na otvorenom



Poznata lica u Indianapolisu

Kako se snalaziš sada kada su predavanja počela?
Strategija je sljedeća: borim se dan po dan, inače je stres prevelik i ne znam da li bih ga izdržala... Do povratka u Hrvatsku ću usavršiti strategiju malih pobjeda :) jer atmosfera je jako natjecateljska. Osim činjenice da nemam kredit kojim plaćam školarinu, moja glavna prednost je činjenica da imam Arona uz sebe. Mogla bih ja to i sama izgurati, ali on proživljava svaki case study, ispit i zadaću paralelno sa mnom i još uvijek mu nije problem slušati moje tužne monologe... On puno bolje kuži da su ti monolozi rezultat trenutnog stresa i kroničnog umora te da ću dugoročno profitirati od svakog uloženog atoma energije u ovaj studij. U konačnici, nema boljeg muža od mog, definitivno! :)

Što bi istaknula kao prednost u odnosu na PSP?
Koliko god čudno zvučalo, teško mi je usporediti bilo koji poslijediplomski studij u Hrvatskoj s ovim. Studenti daju otkaz na ne-baš-tako-lošem poslu, dignu ogroman kredit, presele se u drugu državu (ili na drugi kontinent), ostave bračne partnere i djecu (primjerice, prijatelj iz Kazahstana neće vidjeti ženu i dijete dvije godine jer mu je jednostavno preskupo vratiti se preko ljeta), plate studij preko 200.000 dolara i daju svoj maksimum 24 sata dnevno svaki dan kako bi od sebe napravili što bolji materijal za biznis. Jako puno se radi na umrežavanju s preferiranim firmama, već od prvog dana. Studenti tjedno posjete tri do četiri službena događaja kako bi se približili firmama, puno se pažnje posvećuje psihološkom razvoju u smislu razvijanja samopuzdanja, osjećaja odgovornosti, samostalnosti i

sl. Nošenje s ogromnim stresom je svakodnevica, ali se isplati, jer se preko 90 posto studenata zaposli na vodećim pozicijama u firmama kao što su P&G, GE, PWC i to nekoliko mjeseci prije kraja studija. Prosječna početna plaća MBA studenta s Kelleya je preko 100.000 dolara godišnje i raste astronomskom brzinom. Zvuči li ti išta od ovoga poznato? Ne bih rekla...

A nedostatak?
Ta riječ ne postoji ovdje. Čim uočiš neki nedostatak u procesu napredovanja počinješ raditi na njemu i on tada postaje tvoja snaga. A nedostatak škole? Pa, moram prijeći cestu da bih došla do kantine (operations, operations... :)). To su namjerno tako napravili da nas natjeraju da barem jednom dnevnom izađemo iz zgrade :). Profesori su tu doslovno svaki dan i možeš ih pitati sve. Odnos s profesorima je puno bliži i prisniji, ne osjeti se hijerarhija, oslovljavamo ih imenom i družimo se zajedno na događanjima izvan učionice. Ali da su autoritet u znanju i iskustvu, to im nitko ne može osporiti!

Kakve su razlike u pristupu studenata obrazovanju?
Grebu i rukama i nogama! Pitaju sve živo i izazivaju profesore. Suprotstavljaju im se i pokušavaju srušiti postojeće teze... milina za slušati i biti dio toga! Svakodnevna pojava je da profesor pita za mišljenje i student mu hladno kaže: niste u pravu i to mislim zato što... Profesori u niskom startu jedva čekaju takve situacije i da ih netko intelektualno izazove.

“.....
Zanimljivo mi je što se u Hrvatskoj nisam osjećala dijelom Europe. Kad bi me netko pitao odakle sam, rekla bih iz Hrvatske i to je to. No, ovdje sam se prestala tako predstavljati nakon prvog tjedna i sad se stvarno osjećam kao Europljanka (i to govorim). U suprotnom, ako kažem da sam „from Croatia“, onda moram objašnjavati da to nije dio Rusije i da govorimo hrvatski, jer obično slijedi pitanje koji nam je službeni jezik.
“.....

Kakav je tempo?
Sprint s preponama!

Kako se prilagođavaš s obzirom da je sve na engleskom jeziku?
Engleski je ok. Svi govorimo isti jezik ali s različitim naglascima. Indijci imaju snažan naglasak, a o Kinezima i Japancima da ne pričam. Ja sam jedina iz Europe pa se ne mogu uspoređivati, ali garant zvučim kao Ruskinja :) Inače, od nas ukupno 80, ja sam jedina bijela neamerikanka.



budget holidays

IZ PERA ZLATKA ŠNURA, ADMINISTRATORA PSP-A KOJI JE PROŠLE GODINE ZA MANJE OD PET TISUĆA KUNA U 15 DANA OBIŠAO DUBLIN, MADRID, PORTO I LONDON PROČITAJTE:

Kako za tri tisuće kuna u deset dana obići Berlin, Dublin i Belfast!



Loptanje s Georgeom, Belfast



Temple bar, Dublin



Berlinski zid, istočni dio



Reichstag, Berlin



“Žirafica” na Potsdamer Platzu, Berlin

Kako organizirati jeftino i udobno putovanje bez preznogavanja po putničkim agencijama i prelistavanja hrpe propagandnih materijala? Pri odabiru destinacije potrebno je pridržavati se nekoliko pravila i u pet koraka doći do željenog cilja.

Prvi korak: planirajte putovanje nekoliko tjedana do mjesec-dva unaprijed

Drugi korak: predbilježite se na newslettere i među prvima saznajte posebne ponude letova koje nude avio kompanije poput Ryanaira, Germanwingsa ili smještaja koje nudi npr. Booking.com ili Hostelworld.com

Treći korak: istražujte, pretražujte, međusobno komparirajte cijene na više web stranica koje nude budget usluge smještaja i letova. Internet je nepresušna oaza informacija koje tražite. Prilikom odabira destinacije i u skladu s planiranim budžetom provjerite mogućnosti koje izabrana destinacija pruža: od cijene gradskog prijevoza, ulaza u muzeje i ostalih vrijednih atrakcija do cijena u restoranima i noćne zabave

Četvrti korak: prije konačne odluke provjerite sva prava i obveze kod mogućeg otkaza putovanja kao i pravila koje važe za putnike izvan EU. Pročitajte sitno tiskana slova na dnu stranice! :)

Peti korak: bukirajte let i smještaj koji ste izabrali kao najpovoljnije i nainteresantnije rješenje za vas

Preostaje vam samo da se okružite dobrom ekipom i naoružate dobrim raspoloženjem.

Odluka je pala

Nakon višemjesečnog pretraživanja i kompariranja, koju

je uspješno odradio iskusni surfer i voda puta Saša Škorić, ove smo godine odlučili obići Berlin, Dublin i Belfast. Četiri leta koja uključuju posjete ovim gradovima te povratak u Hrvatsku, iznosili su točno 1.900 kn, a devet noćenja u hostelima (u cijenu uključen «doručak») oko 1.100 kn. Tročlana ekipa: Kristina Pika Seleši (studentica 3. generacije Poduzetništva), Saša Škorić i moja malenkost, s ručnom prtljagom prvo smo posjetili Berlin.

Berlin, grad za ljubitelje arhitekture i muzeja

S nešto više od tri milijuna stanovnika Berlin je najveći i glavni grad Njemačke, a nakon Londona drugi najveći grad EU. Na rijeci Spree (jednoj od dvije na kojima je Berlin) bili smo smješteni u hostelu na brodu Eastern Comfort nekoliko metara od ostataka nekadašnjeg zloglasnog zida koji je razdvajao istočni od zapadnog Berlina. Ovaj ogroman grad, isprepleten je S-Bahnom, pretežno nadzemnom željeznicom koja besprijekorno funkcionira. Cjelodnevna karta za S-Bahn koja pokriva sve zone iznosi 6,50€. Uz ostale znamenitosti, u samom centru nalazi se zgrada Reichstaga, njemačkog parlamenta ispred kojega je red turista koji čekaju na ulaz dug gotovo kilometar. Nismo imali snage odvojiti pola dana za čekanje u redu, no svakako preporučujem obilazak Berlinskog televizijskog tornja visokog 368 metara “blizu” Alexanderplatza, s čijeg vidikovca možete vidjeti cijeli grad.

Grad je prepun muzeja i znamenitosti. No, zanimljivo je da se Berlin može podičiti i modernom arhitekturom. Potsdamer Platz je dio grada koji svojim futurističkim

izgledom uvodi posjetitelje u 22. stoljeće. Za potrebe izgradnje Sony Centera koji se tamo nalazi utrošeno je 17 milijardi €, a ako ste ljubitelj filma u sklopu Sony centra preporučujem Njemački muzej filma. Ulaz stoji 6€, a možete vidjeti cjelokupnu povijest njemačkog filma. Zanimljivi su bili eksponati o Merlene Dietrich, a osim toga muzej je vrlo interaktivan. Na pritisak raznih gumba pale se monitori koji prikazuju dokumentarce, originalne prijepiske njemačkih redatelja koji su bježali od nazi-terora u SAD i druge zanimljivosti.

Za nekih 10-15€ možete se dobro najesti, a kriglu piva ili čašu vina popiti za 2,20€. Ukoliko vašim nepcima više godi brža klop, tu je originalni turski kebab koji stoji samo 2€ te poznata američka brza hrana. Čini se jeftino, ali u Berlinu će vam uzeti novce za sve što se može, od ulaska u crkvu, do galerija... naplatili bi i zrak da mogu.

Dublin, grad za ljubitelje piva i dobre zabave

Dublin s okolicom broji nešto više od milijun stanovnika. U gradu prevladava arhitektura iz 18. stoljeća i čista je suprotnost Berlinu. Skoro sve znamenitosti se nalaze u širem centru kojeg možete prepješačiti za sat-dva.

Od Berlina, Dublin je skuplji za nekih 15-20 posto, no može se pronaći pub koji nudi pintu piva za 3€ i ručak za 15€. Dublin je prava meka za šopingholičare. Grafton Street i Henry Street prepune su trgovina koje nude svjetske marke ali i one (poput Pennys) gdje za samo nekoliko eura možete kupiti zgodne stvarčice.

U stotinama raznovrsnih piva možete uživati u Temple

baru, dijelu grada koji je prepun fantastično oslikanih i uređenih irskih pubova i uličnih zabavljača. Pubovi su sastavni dio društvenog života gdje se ruča i večera, ispijaju hektolitri piva, svira glasna (ne)tradicionalna glazba te sklapaju poznanstva i poslovi.

Ukoliko želite upoznati proces pravljenja piva Guinness, najpoznatijeg irskog branda, uputite se u dotičnu tvornicu. No, skoro svaki pub osim što u ponudi ima Guinness proizvodi i svoje pivo.

Svakako preporučujem obilazak Dublin Castlea, dvorca izgrađenog u 18. stoljeću ili Trinity Collegea osnovanog 1592. u kojem se nalazi prekrasna knjižnica u kojoj se čuva svjetski poznati manuskript “The Book of Kells”. Zanimljivo je da je Dublin pun Poljaka. Otkako je Poljska ušla u EU, Poljacima se otvorila mogućnost rada u Irskoj, pa ih je trenutčno oko 150.000. Uđete li u restoran, fast food, bilo koju vrstu trgovine, svugdje vas poslužuje Poljak.

Belfast, za ljubitelje povijesti sukoba i “lijepog vremena”

Belfast, glavni grad Sjeverne Irske broji s okolicom nešto više od 500.000 stanovnika. Na prvi pogled pruža sumornu sliku ne toliko zbog zapuštenih pojedinih dijelova koliko zbog vremena koje se mijenja svakih pet minuta. Bez kišobrana nigdje!

Kao i Dublin, i Belfast se može prepješačiti, no puno bolji izbor je obilazak specijaliziranim taxi službama za gradske obilaske ili Paddywagonom (minibus). Obilazak grada taksijem stoji 25£ po osobi, no odvest će vas u nekad

najopasnije četvrti grada za vrijeme sukoba lojalista (protestanata) i republikanaca (katolika).

Na sreću, od 2000. sporazumom između dviju strana sukobi su prestali i od tada grad doživljava konstantan ekonomski rast. Ipak podijeljenost je vidljiva na svakom koraku. Oslikani zidovi u spomen palim žrtvama sukoba upozoravaju da ulazite u područje pod kontrolom lojalista ili republikanaca.

U skoro sve gradske muzeje ulaz je besplatan, a Belfast je poznat i po brodogradilištu u kojem je 1912. izgrađen Titanic. Zanimljivo je još da Irci ne plaćaju vodu. Imaju besplatnu hladnu vodu, a plaćaju samo zagrijavanje odnosno struju potrošenu za grijanje vode.

Razdvojene vruća i hladna voda

Jedna od najglupljih stvari u Irskoj ali i Engleskoj su u zasebnim pipama razdvojene vruća i hladna voda. Umivaonici su veličine malo veće šake, vruća voda je s lijeve, a hladna s desne strane. I ne postoji mješalica. I tako je u kućanstvima, što nam nikako nije bilo jasno. Osim toga, u hostelima su u tuš kabinama instalirani tajmeri na otprilike dvije minute. Nakon što vrijeme istekne, morate cijelo vrijeme dok se tuširate rukom držati ventil.

Desetak dana je proletjelo te se preko zračne luke George Best (nazvanoj po najpoznatijem sjevernoirskom nogometašu) preko Londona vratismo kući.

Naramak korisnih linkova:

Zračni prijevoz i aerodromski transfer:

www.ryanair.com, www.germanwings.com

wizzair.com

www.cheapflights.co.uk

www.easybus.co.uk

www.attitudetravel.com/uk/lowcostbuses/easybus.html

Smještaj:

www.booking.com

www.HostelWorld.com

www.hostelbookers.com

www.hostels.com



novi magistri

Uz pet obranjenih magisterija, ovaj puta i jedan doktorat

OD 2. BROJA PSP NEWSA, DRUŠTVU MAGISTARA PODUZETNIŠTVA PRIDRUŽILA SU SE JEDANAEST PODUZETNA STUDENTA (VIDI VIJEST ŠTO ČEKA LIJENČINE KOJI NISU MAGISTRIRALI NA STR. 3), NO POSEBNO ISTIČEMO OBRANU DOKTORSKE DISERTACIJE SUNČICE OBERMAN PETERKE, ASISTENTICE DR. SINGER.



Sunčica Oberman Peterka s komisijom za obranu doktorske disertacije



Melita Todorović i komisija za obranu završnog rada

DOKTORALNI STUDIJI

Sunčica Oberman Peterka svoju je doktorsku disertaciju pod nazivom **Poduzetnička sveučilišta u funkciji djelotvorne diseminacije intelektualnog vlasništva sveučilišta** uspješno obranila u svibnju pod paljbom nimalo lakih pitanja prof.dr.sc. Allana Gibba kojemu je pomagala prof.dr.sc. Slavica Singer.

Na sve sreću, magistri su imali malo lakši tretman.

MAGISTRALNI STUDIJI

Daria Puhar, studentica 5. generacije Poduzetništva u travnju je magistrirala na temu **Upravljanje ljudskim resursima i razvoj korporacijskog poduzetništva**.

Ivana Bestvina Bukvić, studentica 2. generacije Poduzetništva titulu je magistre zaradila u lipnju obranivši magistarski rad pod nazivom **Dinamička analiza i procjena tržišnog rizika dugoročnih investicijskih projekata**.

Tatjana Andraković, studentica 9. generacije i Bojan Pitting, student 3. generacije Poduzetništva magistrirali su u srpnju, te formalno zaokruživši studiranje na poslijediplomskom studiju Poduzetništvo zakoračili u ljeto. Andraković se u svom radu bavila temom **BSC metodologija kao osnova za upravljanje poduzetničkim pothvatom**, dok su Pittinga zanimali Izvori i utjecaj sinergijskih učinaka spajanja, pripajanja i preuzimanja na poduzetničku osposobljenost poslovnog sustava.

SPECIJALISTIČKI STUDIJI

Melita Todorović magistrirala prva u svojoj generaciji te stekla titulu univ.spec.oec. Melita Todorović, studentica 10. generacije Poduzetništva, u rujnu je, prva u svojoj generaciji obranila završni rad na temu **Poduzetnička inicijativa kao ključ pokretanja poslovnog poduhvata**. 10. generacija ujedno je i 1. generacija specijalističkog studija, te je Todorović tako postala prva studentica koja je stekla akademski naziv -sveučilišni specijalist ekonomije, odnosno univ.spec.oec.

Listopad je bio prepun obrana završnih radova na poslijediplomskom specijalističkom studiju Poduzetništvo. Studenti 10. generacije koji su redom obranili završene radove i time stekli akademski naziv univ.spec.oec su;

Antoaneta Dugan, obranila je završni rad nazivom: **Planiranje, analiziranje i praćenje poslovanja - temelj za uspjeh poduzeća**.

Anita Grabić Biskupović, obranila je završni rad nazivom **Analiza, sinteza i strateško usmjeravanje razvoja poduzetničkih subjekata na primjeru četiri tematske jedinice**.

Josipa Forjan obranila je završni rad nazivom **Koncept implementacije poduzetničkih ideja u poslovni pothvat**.

Boris Banović, obranio je završni rad pod nazivom **Integrativni pristup kao osnova proaktivnog ponašanja malog poduzetnika u promjenjivom okruženju**.

Ivana Sučić obranila je završni rad nazivom **Analiza osnovnih elemenata poduzetništva kao podloge za izradu konzultantskog izvještaja**.

Ivana Mađura obranila je završni rad nazivom **Od prepoznavanja poslovne prilike do uspješnog razvoja poduzeća**.

Gorana Šantek obranila je završni rad nazivom **Poduzetničko ponašanje od pojedinca do poduzeća**.

poduzetnički vrtić

Od prošlog broja PSP Newsa, Poduzetnički vrtić obogaćen je s pet novih malih članova



Prva se u Poduzetnički vrtić učlanila **ELLA ŠODIĆ**, kći Mirte (Šulmajster), studentice 2. generacije Poduzetništva i Dejana Šodića, rođena 11. ožujka 2008.

Tri dana kasnije, u Poduzetnički vrtić učlanila se **ANA DUNDOVIĆ**, kći Sunčane (Čorić), također studentice 2. generacije Poduzetništva i Hrvoja Dundović, rođena 14. ožujka 2008.



ANA BULJAN, kći Anite Buljan, studentice 10. generacije Poduzetništva i Dalibora Buljana rođena je 14. travnja 2008.



Dan kasnije, 15. travnja 2008. rođena je **ELEONORA KOŠČAK** kći Lidije Maurović-Košćak, studentice 4. generacije Poduzetništva i Tomislava Koščaka.



LORA ERKAPIĆ, kćerka Željka Erkapića, studenta 3. generacije Poduzetništva i Sanje Erkapić rođena je 14. srpnja 2008., a Lorin tata ovom prilikom svim PSPovcima poručuje:

- Moram naglasiti jedan kuriozitet. Naime, kao najstariji poslijediplomac u svojoj generaciji (a i šire), bio sam prvi koji je u svojoj generaciji magistrirao. Za živo čudo, Lora se rodila na isti datum na koji sam i magistrirao, samo četiri godine kasnije. Vjerujem da ništa nije slučajno i još uvijek tražim svu moguću simboliku tog, za mene presretnog događaja, a svima mladima iz generacije (a i šire) poručujem: Što se čeka????!!

vjenčanja

U ovom broju PSP Newsa donosimo Vam vijest o sedam novih proljetnih poduzetničkih brakova



JULIA ŠKARO studentica 2. generacije Poduzetništva, u ožujku se udala za Antonia Perića. (Zato kada ubuduće budete zvali kabinet PSPa, nemojte se zabuniti :)



IVANA MALEŠEVIĆ, studentica 10. generacije Poduzetništva, u svibnju 2008. udala se za Ivicu Mađura.



BOŽANA CVJETKOVIĆ studentica 9. generacije Poduzetništva, u travnju se udala za Zorana Bošnjaka.

U svibnju je čak šest studenata PSPa ušlo u bračne vode. Sad ćete reći: Ček' malo, kak' šest kad je u uvodnoj rečenici pisalo sedam, a o dva smo već pročitali. E pa.



MARINA JEGER I ARON STANIĆ, studenti 11. generacije Poduzetništva, vjenčali su se u travnju. No, specifično za ovo pravo proljetno vjenčanje nije samo to što su se Aron i Marina upoznali na PSPu, zaljubili i odlučili oženiti, već što su tom vrhunski poduzetnom događaju kumovali također studenti 11. generacije. Naime, Aronu je vjenčani kum bio Zorin Radovančević, dok je Marini kuma bila Ivana Bugarin Radovančević. Zato Vam uz fotku s vjenčanja donosimo i value added CSI poduzetnu četvorku :) No, osim CSI četvorce, proljetni svibanj bio je Dan D za troje studenata generacije X.



GORDANA PODOLAR, studentica 7. generacije Poduzetništva, u svibnju 2008. udala se za Gorana Šustića.



MIRTA ŠULMAJSTER, studentica 2. generacije Poduzetništva, u prosincu prošle godine udala se za Dejana Šodića.



ANITA GRABIĆ, studentica 10. generacije Poduzetništva, u svibnju se udala za Alenu Biskupovića.



psp



vijesti

100lica stolica

Mirta Matešić, koordinatorica poslijediplomskog studija Poduzetništvo, članica je udruge 100lica - Udruge za kreativnu borbu protiv vjetrenjača, koja je nedavno pokrenula projekt 100lica stolica. 100 stolica oslikanih rukom, prikazuju raspoloženje, osjećaje, sudbine i načine, "prošetale" su prošlih tjedana Osijekom uz pomoć 100 volontera. Sve to zabilježilo je pet fotografa i kamerman koji su od snimljenih materijala napravili knjigu "100lica stolica" i kratki film "100lica stolica". Projekt ima humanitarni karakter jer prihod od prodaje knjiga ide udruzi kluba roditelja i djece s teškim invaliditetom "Novi dan" za dovršetak izgradnje Dnevnog boravka za djecu s teškim invaliditetom u Osijeku. 24.10.2008. u Arheološkom muzeju u Osijeku održana je završna izložba na kojoj su prezentirane sve stolice, knjiga te film. Ukoliko želite kupiti knjigu koja sadrži i dvd film kontaktirajte Udrugu na 100lica@100lica.net.

Poduzetništvo.org

Prije nekoliko dana s radom je započela nova inačica poduzetničkog portala www.poduzetništvo.org, zajedničkog projekta Centra za poduzetništvo Osijek i Poslijediplomskog studija Poduzetništvo Osijek. Portal je izrađen uporabom najnovijih web tehnologija i korisnicima pruža veliku preglednost, jednostavnu navigaciju i brz pristup sadržajima. Svrha portala je pružanje korisnicima dnevno svježih članaka iz svih hrvatskih dnevnih novina, poslovnih časopisa i drugih medija vezanih uz poduzetništvo i gospodarstvo; zatim vijesti i informacija s područja poduzetništva kao i svih ostalih informacija izravno i neizravno vezanih za poduzetništvo kao djelatnost i/li kao način života. Cilj poduzetničkog portala je razviti se u one-stop-shop mjesto za male i srednje poduzetnike, obrtnike, buduće poduzetnike i sve zainteresirane i time još više pridonijeti ostvarivanju misije kako ovog portala, tako i Centra za poduzetništvo Osijek i Poslijediplomskog studija Poduzetništvo Osijek, a to je pomoć u razvijanju poduzetništva u Republici Hrvatskoj.

najave

Globalni tjedan poduzetništva

Od 17. do 23. sudenoga 2008. godine održava se Globalni tjedan poduzetništva (GEW), u čiju je organizaciju uključeno 37 zemalja svijeta, među kojima je i Hrvatska. Globalni tjedan poduzetništva najveći je svjetski pojedinačni događaj koji slavi i promiče poduzetništvo među mladim ljudima. Poslijediplomski specijalistički studij „Poduzetništvo“ i Ekonomski fakultet u Osijeku uključili su se u hrvatsku inicijativu proslave globalnog tjedna poduzetništva. U suradnji s Kinematografima Osijek d.d. osmišljena je prigodna retrospektiva filmova pod nazivom „Poduzetništvo – okom kamere“. Cilj je ove retrospektive senzibilizirati i potaknuti mlade ljude na bolje razumijevanje poduzetništva te na veću zainteresiranost za poduzetničke inicijative. Više o ovom događaju možete pročitati i pratiti na www.pspinfos.hr.

Raspisan natječaj za upis nove 13. generacije PSP-a

Raspisan natječaj za upis nove 13. generacije poslijediplomskog specijalističkog studija Poduzetništvo. Natječaj otvoren do 05.02.2009.

Božićni party

Tradicionalni Božićni party PSP-a 05.12.2008. u Hotelu Central u Osijeku.

Promocija

Svečana promocija novih magistara znanosti 20.12.2008. Ekonomski fakultet u Osijeku.