

SANDI TERZIĆ, DIREKTOR, PIRNAR DOO, BOSANSKI PETROVAC:



EVROPSKA POSLOVNOST I KVALITET, A BOSANSKA STRUČNOST I ISKUSTVO

Tekst i fotografije Rašid Hakić



Sandi Terzić: Potvrđene menadžerske sposobnosti

Privrednom stanju u Bosni i Hercegovini, u proteklih dvadesetak godina, u značajnoj mjeri su doprinijele strane investicije.

Neke od njih bile su dijelom tranzicije vlasničkih odnosa, čime je dat novi impuls brojnim privrednim subjektima, nakon višegodišnje stagnacije i svega ostalog što je takvo stanje sa sobom nosilo.

Razlozi investiranja privrednika iz makro okruženja u Bosnu i Hercegovinu su različiti, a cilj samo jedan – ostvarenje profita. Povoljna cijena radne snage, saobraćajna povezanost i ostale pogodnosti bili su i ostali od krucijalnog značaja pri donošenju poslovne odluke o investiranju.

Lokalne bh. zajednice to su prepoznale kao novu razvojnu šansu. Otvaranjem poslovnih zona, sa što bolje uređenom infrastrukturom i drugim pogodnostima nastoje obezbijediti što bolji ambijent, kako za domaće, tako i ino privrednike sa poslovnom idejom i kapitalom.

Tako je i poslovna mapa općine Bosanski Petrovac prije nekoliko godina postala sadržanija za PIRNAR, privredni subjekt koji od osnivanja do danas bilježi konstantu



razvoja. Povećanje broja uposlenih, tehničko-tehnološke opremljenosti i produktivnosti, neki su od elemenata kojima uposleni to i potvrđuju, predvođeni stručnim menadžmentom sa Sandiem Terzić na čelu.

BH BUSINESS MAGAZINE:

Gospodine Terzić, od koje godine je poslovno društvo PIRNAR prisutno na području Bosanskog Petrovca ?

S. TERZIĆ:

Prije dolaska na postojeću lokaciju PIRNAR je djelatnost veoma uspješno obavljao u Sloveniji, odakle je i vlasnik kapitala, odnosno investitor. U Bosanskom Petrovcu je prisutan od 2007. godine, kada je kupljen tada postojeći objekat, a naredne godine realizovane su aktivnosti na rekonstrukciji istog i prilagođavanju novoj djelatnosti.

Te godine smo, nas pet radnika, boravili u Sloveniji na obuci, da bi, nakon povratka bili spremni kvalitetno odgovoriti zahtjevima proizvodnog ciklusa.

Globalna ekonomska kriza



uticala je i na naše poslovanje, te je za određeno vrijeme prolongirano pokretanje proizvodnje, do 1. maja 2009. godine.

Bilo je uposleno osam radnika i na neophodnoj opremi radili smo isključivo lon poslove. To je podrazumijevalo uvoz robe, odnosno repromaterijala, montažu, a gotov proizvod-vrata su izvožena naručiocima.

KONSTANTA RAZVOJA

BH BUSINESS MAGAZINE:

Kako je tekao razvoj po pitanju proširenja proizvodnih kapaciteta i tehničke opremljenosti ?

S. TERZIĆ:

Sav dosadašnji period rada PIRNAR-a obilježila je konstanta proširenja proizvodnih kapaciteta, a potvrda toga je izgradnja lakirnice, koja je 2012. godine stavljena u funkciju.

Nakon toga pristupilo se izgradnji nove proizvodne hale površine 1750 metara kvadratnih, a 2013. godine proizvodni kapaciteti prošireni su za novih 3500 metara kvadratnih. Posebno važno je istaći činjenicu da su razvojne faze realizovane isključivo vlastitim sredstvima.

Time je i proizvodna forma izmijenjena.

Naime, umjesto lon poslova, od 2012. godine orjentisani smo na vlastiti proizvodni asortiman, isključivo baziran na jasno definisane narudžbe.

Sa repromaterijalom iz Njemačke

i Austrije, kojeg odlikuje vrhunski kvalitet, proizvodimo vrata koja su također vrhunskog kvaliteta, čime smo obezbijedili itekako uspješno i kontinuirano poslovanje.

BH BUSINESS MAGAZINE:

Po čemu se proizvodi PIRNAR-a razlikuju od drugih ?

S. TERZIĆ:

Naša proizvodnja isključivo je bazirana na shuko aluminijski profil, najkvalitetniji od trenutno postojećih. Vrata radimo prema vlastitom dizajnu, izrađujemo ručke, vršimo obradu, montažu i pakovanje, nakon čega slijedi otprema u distributivni centar u Sloveniji, a nakon toga isporuka naručiocu. Naša vrata u odnosu na druga odlikuju se kvalitetom materijala, protivprovalnim sistemom, veoma lako ugradnjom i dugogodišnjom funkcionalnošću i modernim dizajnom.

Zbog navedenih elemenata potražnja je sve veća, uprkos cijeni koja prati ono čime prednjače u odnosu na konkurenciju.

SAVREMENOM OPREMOM DO KVALITETNOG PROIZVODA

BH BUSINESS MAGAZINE:

Koliki su ukupni poslovni i proizvodni kapaciteti, koje vrste opreme su u funkciji i kakva je kadrovska struktura uposlenih ?

S. TERZIĆ:

Raspolažemo sa 5000 metara kvadratnih poslovnog i proizvodnog



Poslovno - proizvodni objekat



prostora u kojem je su instalirana dva CNC stroja za obradu profila, više dvoglavih pila i ostalog alata neophodnog proizvodnom ciklusu, a već sam naveo da je u funkciji i lakirnica.

Kada je u pitanju kvalifikaciona struktura uposlenih, stanje je šaroliko, zbog čega automehaničare, drvoprerađivače i radnike drugih zanimanja obučavamo našoj djelatnosti.

Izražen je nedostatak proizvodnog kadra sa područja naše općine, tako da su u PIRNAR-u uposlenici i iz iz susjednih općina, među kojima i Bužima, koji sa porodicama žive u Bosanskom Petrovcu. Trenutno su radno angažovana 64 uposlenika od kojih šest sa visokom stručnom spremom.

Kada je u pitanje nacionalna struktura uposlenih, četrdesetak radnika su muslimani-bošnjaci, a dvadesetak su pravoslavne vjeroispovijesti i po tom osnovu nema bilo kakvih problema.

DRŽAVNE I KANTONALNE INSTITUCIJE MORAJU BITI MNOGO UČINKOVITIJE

BH BUSINESS MAGAZINE:

Kakva su Vaša iskustva kada je u pitanju učinkovitost državnih, kantonalnih i općinskih organa i službi, koji bi trebali biti ekspeditivan servis privrednicima u stvaranju nove vrijednosti ?

S. TERZIĆ:

Volio bih da se mogu pohvalno uzraziti o njihovom radu, ali to u praksi nije tako.

To se prije svega odnosi na državne i kantonalne institucije koje su neučinkovite i nekvalitetno prate nas privrednike, kojima su rokovi jedan od najbitnijih elemenata u radu koje moramo ispoštovati.

Procedure su maksimalno usložnjene i predugo traju.



Savremena oprema u funkciji kvalitetne proizvodnje



Detalji proizvodnog ciklusa

Po nekoliko godina nastojim izdejstvovati određenu dozvolu i ispostavi se da je nemoguće utvrditi nadležnost organa koji bi to trebao riješiti.

Primjera radi, „zahtjev“ koji moramo platiti i košta 70 KM, moramo obezbijediti u roku od 30 dana. Rok koji nadležni imaju za izdavanje rješenja na „zahtjev“ je 45 dana. Odgovor dobijemo četrdesetčetvrti dan u kojem se navodi da trebaju dodatne dopune u zahtjevu i opet počinje sve ispočetka.

Pozitivan primjer je lokalna, općinska administracija, sa gospodinom Zlatkom Hujćem na čelu, koji nastoje i umnogome uspijevaju sa stvore što povoljniji privredni ambijent, postupajući profesionalno i ekspativno.

BH BUSINESS MAGAZINE:

Evidentna je konstanta razvoja od osnivanja do danas. Hoće li se tako nastaviti i u narednom periodu ?

S. TERZIĆ:

Ekonomija je potvrdila da stajanje na mjestu, znači stagnaciju i nazadovanje.

Mi to ne želimo što potvrđuju i strateške planske aktivnosti kojima je planirano proširenje proizvodnje, povećanje kapaciteta i usvajanje



Proizvodni program visokog kvaliteta potvrđen na evropskom tržištu



PRIMJER POMOĆI LOKALNOJ ZAJEDNICI

BH BUSINESS MAGAZINE:

Kojim primjerima potvrđujete društvenu odgovornost, prije svega prema mikro okruženju ?

S. TERZIĆ:

Naše opredjeljenje je sinergija sa lokalnom zajednicom.

Svakako da je veoma važno što je u PIRNAR-u uposlano, prije svega lokalno stanovništvo, a znamo koliko je bitno svako radno mjesto.

Sineriju sa lokalnom zajednicom potvrdili smo pored ostalog i pomoći Medžlisu islamske zajednice u Bosanskom Petrovcu kupovinom peći na pelet.

Prošle godine kupili smo kompletnu opremu za Radio Bosanski Petrovac, čime smo omogućili ponovno emitiranje programa, a već dvije godine organizatori smo i pokrovitelji Prvomajske trke sa drugim brojnim sadržajima, želeći da to postane tradicionalna svečanost, sa njegovanjem svih osobnosti kojima obiluje ovo područje.

novog proizvoda od drveta.

U toku su aktivnosti kupovine građevinskog zemljišta u nekoj od industrijskih zona na području općine Bosanski Petrovac, na kojem ćemo izgraditi nove proizvodne kapacitete i u narednih pet godina broj zaposlenih povećati za 100 posto.

OSVOJENO EVROPSKO TRŽIŠTE

BH BUSINESS MAGAZINE:

Na koja tržišta se plasiraju proizvodi koje izrađujete ?

S. TERZIĆ:

Vrata koja PIRNAR proizvodi u Bosanskom Petrovcu narudžbe su



Gotovi proizvodi, spremni za isporuku

od kupaca iz svih evropskih zemalja, što je naša najbolja referenca. Odvedavno su otvorena tržišta i Amerike, Kine i Rusije, a sasvim je sigurno da se na tome neće stati i da će tržište konstantno rasti.

Poslovna etika i kvalitet, u sintezi sa stručnošću i iskustvom, što predstavlja osnovne elemente koje smo usvojili, garancija su našeg dugoročnog uspješnog poslovanja.

SANDI TERZIĆ rođen je 1982. godine u Bosanskom Petrovcu, gdje je proveo i dio djetinjstva. Kao desetogodišnjak, 1992. godine, sa roditeljima odlazi u Travnik, a potom u Njemačku.

U rodni grad vraća se 1997. godine, gdje nastavlja školovanje.

Od 2008. godine zaposlen je u PIRNAR-u, gdje mu je, nakon obuke u Sloveniji, povjereno mjesto poslovođe.

Stručnost, odgovornost i organizatorske sposobnosti koje je u radu ispoljavao opredijelile su vlasnika PIRNAR-a da Sandija Terzića imenuje prvim čovjekom menadžmenta. Oženjen je i otac dvoje djece.

