

JASMIN MALIĆBEGOVIĆ, DIREKTOR, JASMIN M DOO, ŽEPČE



KVALITETNI PROIZVODI RENOMIRANIH DOBAVLJAČA I STRUČAN KADAR KLJUČ SU NAŠEG POSLOVNOG USPJEHA

Tekst Rašid Hakić
Fotografije JASMIN M doo



JASMIN MALIĆBEGOVIĆ

Pomno prateći i prilagođavajući se zahtjevima tržišta od osnivanja do danas bilježi konstantu razvoja. Kvalitetom proizvoda i usluga u sintezi sa stručnošću i iskustvom pouzdani su poslovni partneri naših najvećih kompanija.

Ovo su samo neke od odlika poslovanja jednog od najuspješnijih poslovnih društava napodručju oćine Źepće i Bosne i Hercegovine predvoćenog Jasminom Malićbegović, kojem ne nedostaje energije, istrajnosti, htijenja i inovativnosti da svakodnevno pomjera dostignute granice.

BH BUSINESS MAGAZINE:

Gospodine Malićbegović, kada je osnovano poslovno društvo JASMIN M ?

J. MALIĆBEGOVIĆ:

Prije odgovora na ovo pitanje bitno je navesti nekoliko činjenica. Tradicija privatnog poduzetništva u našoj porodici duga je četrdeset godina.

Naime, otac Rašid, nastavnik fizike

i matematike, zaposlen u prosvjeti, 1976. godine kupio je kamion FAP 13.

Obzirom na starost vozila od dvadesetak godina, da bi motorno vozilo stavio u funkciju bile su mu potrebne dvije godine restauracije i popravki.

Tako je 1978. godine napustio posao nastavnika i posvetio se privatnom poduzetništvu kao samostalni prevoznik. Bio je to nadasve hrabar korak, pun neizvjesnosti, u odnosu na status i sigurnu egzistenciju koju mu je obezbjeđivao rad u prosvjeti. Bavljenje transportom trajalo je do 1980. godine, kada u saradnji sa majkom, počinje sa proizvodnjom šljako betonskih blokova.

Bilo je to jedno od rijetkih preduzeća na području zeničko-dobojske regije i preteča bavljanja privatnim poduzetništvom na području općine Žepče.

Poslovne aktivnosti odvijale su se do 1992. godine, da bi u ratnom periodu sve stečeno bilo izgubljeno. Novi početak poslovanja uslijedio je 1995., a ja sam se, povratkom sa liječenja iz Holandije, porodičnim poslovnim aktivnostima pridružio

2000. godine.

Godinu ranije osnovan je privredni subjekt JASMIN M.

KONSTANTA PRILAGODBE ZAHTJEVIMA TRŽIŠTA

BH BUSINESS MAGAZINE:

Kako je tekla dinamika razvoja poslovanja sa aspekta broja radnika i vrste djelatnosti?

J. MALIĆBEGOVIĆ:

Bavili smo se ekspoatacijom i prevozom drvnih sortimenata za potrebe Drvne industrije Krivaja u Zavidovićima, koja je u tom periodu radila sa znatnim kapacitetima i na početku radno smo angažovali tri radnika.

Potrebe za drvnim sortimetima omogućile su nam intezivan razvoj, te smo, pored angažovanja nekoliko desetina radnika u šumarstvu počeli da se bavimo i preradom drveta u vlastitoj pilani, čime smo na tržište plasirali rezanu građu, itekako traženu u poslijeratnoj obnovi.

Pilana je radila do 2006. godine, kada je zbog izmjene prilika na tržištu i smanjenjem zahtjeva za takvom vrstom proizvoda, prestala

sa radom.

BH BUSINESS MAGAZINE:

Kada ste počeli sa trgovinom rezervnih dijelova ?

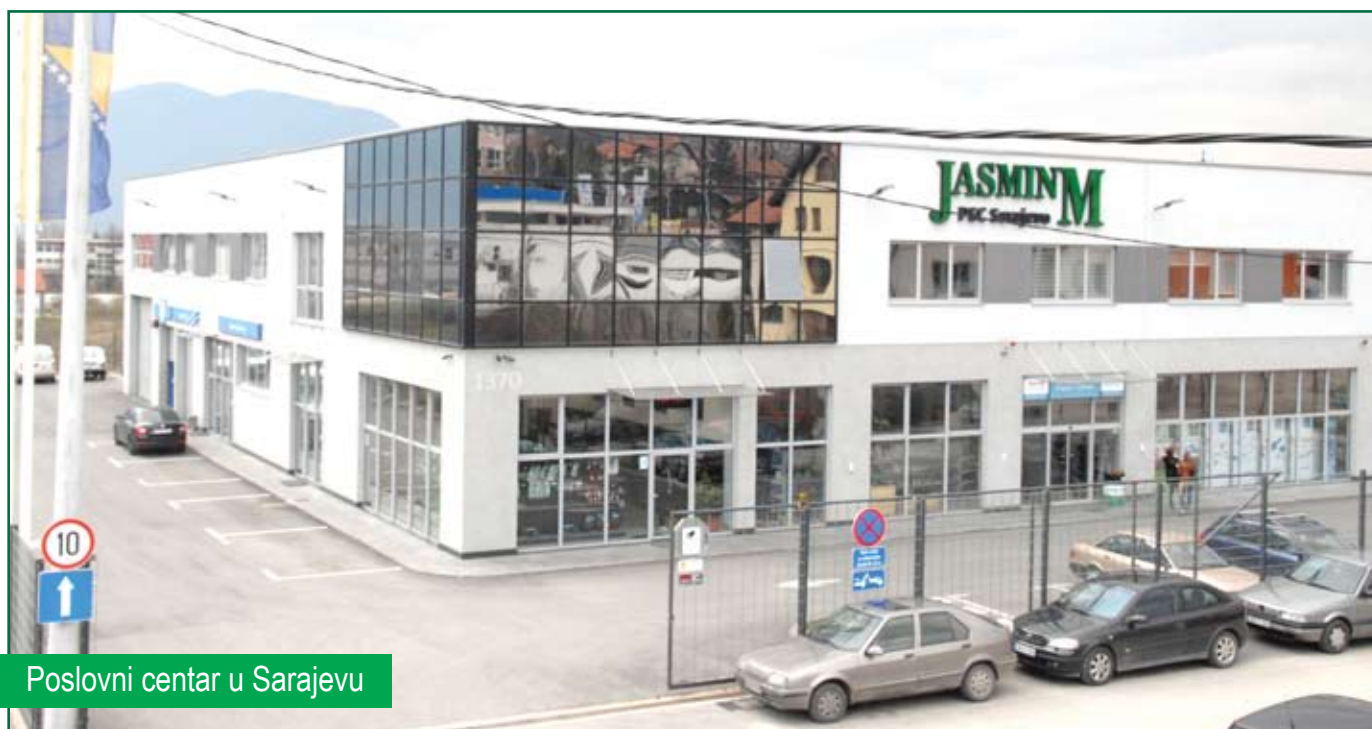
J. MALIĆBEGOVIĆ:

Paralelno sa radom u oblasti šumarstva, a obzirom na potrebu kvalitetnog održavanja mehanizacije sa kojom smo raspolagali, 2000. godine smo počeli ozbiljnije da se bavimo uspostavljanjem kontakata sa dovaljačima kvalitetnih rezervnih dijelova.

Za nesmetano poslovanje bili su nam potrebne kvalitetne gume, lanci, sajle i drugi dijelovi, što nas je opredijelilo ka značajnijem angažovanju u oblasti nabavke rezervnih dijelova.

Rješenje je bila uspostava kontakata sa evropskim proizvođačima, a dodatni impuls ka trgovačkoj djelatnosti rezervnim dijelovima bila je i činjenica da su i drugi koji su se bavili srodnim poslovnim aktivnostima imali potrebu za nabavkom kvalitetnih zamjenskih materijala.

Obzirom da sam, sticajem životnih okolnosti nekoliko godina



Poslovni centar u Sarajevu

boravio u Evropi, pri čemu sam naučio engleski, njemački, talijanski i holandski jezik, to mi je umnogome pomoglo da ostvarim kvalitetne poslovne kontakte sa renomiranim proizvođačima rezervnih dijelova. Tako smo 2003. godine počeli sa trgovačkom djelatnošću, u početku sa ograničenom količinom artikala. Spoznajom kupaca o kvaliteti i brzoi isporuci robe kojom smo raspolagali za relativno kratko vrijeme tržište se progresivno širilo, prvo na područje ZDK, FBiH, RS, a potom i Republike Hrvatske.

Širenjem tržišta povećavala se i naša ponuda kvalitetnih rezervnih dijelova i drugog potrošnog materijala u oblasti šumarstva, a počeli smo i sa prodajom šumskih traktora, koje smo nabavljali u Americi i Kanadi.

Obzirom da su traktori već bili amortizovani i kao takvi nisu mogli da se prodaju, odlučili smo da na istima vršimo remont određenih komponenti, a vrlo često i cijelih šasija.

Tako su poslove aktivnosti proširene na detaljan remont motora, transmisija, vratila i drugih dijelova, a rezultat toga je plasman 260 šumskih traktora na ex jugoslovensko tržište.

NAJUSPJEŠNIJI SA NAMA

BH BUSINESS MAGAZINE:

Ko su dobavljači sa kojima u najvećoj mjeri poslovno saradujete ?

J. MALIĆBEGOVIĆ:

Lista dobavljača je poprilično dugačka, sa naglaskom da proizvodi pet-šest poslovnih partnera čini 90



SINTEZA SAVREMENIH TEHNOLOGIJA, STRUČNOSTI I ISKUSTVA

BH BUSINESS MAGAZINE:
Koji sadržaji čine poslovno-prodajne kapacitete JASMINA M ?

J. MALIĆBEGOVIĆ:

Osim objekata u Žepču, gdje je i matično sjedište, 15. maja 2015. godine, otvorili smo savremeni objekat u Sarajevu, čime poslujemo na dvoje lokacije na kojima imamo radionica u kojima pružamo kvalitetan servis. Naš Bosch dizel servis u Sarajevu jedini je ovlaštenu servis u BiH gdje nudimo širok spektar usluga



u oblasti ubrzigavanja goriva za Bosch sistem za najnovije generacije automobila, zatim Car servis koji je Boschov bren.

Time Bosch nudi usluge na popravci i održavanju cestovnih motornih vozila širokom krugu kupaca koji svoja vozila ne žele da održavaju kod ovlaštenih servisa.

U radionici poslovnog centra u Sarajevu vršimo izradu hidrauličnih crijeva za navedeno tržište i mikro okruženje, a putem trgovine nudimo kompletan asortimana roba u maloprodaji i veleprodaji. U Sarajevu radimo i djelatnost terenske prodaje, gdje je angažovano deset radnika koji su svakodnevno na najdirektniji način na usluzi korisnicima naših usluga.



posto naše ponude.

Jedan od najznačajnijih je Volvo, renomirani proizvođač građevinste i rudarske mehanizacije, sa kojim smo potpisali ugovor o ovlaštenoj distribuciji

od 1. septembra ove godine.

Time je omogućena distribucija novih demper kamiona, utovarivača i rezervnih dijelove, što podrazumijeva održavanje u garantnom i





vangarantnom roku, čime u znatnoj mjeri unapređujemo poslovanja Volvoa na bh tržištu.

Drugi značajan dobavljač je Rexroth sa kojim smo, nakon dugog niza godina saradnje obezbijedili status ovlaštenog distributera za BiH. Osim Volvoa i Rexrotha saradujemo i sa drugim etabliranim dobavljačima sa kojima smo prepoznatljivi na bh tržištu. To su Donaldson

filteri, sa kojima smo prisutni u svim bh rudnicima, zatim Parker, a prepoznatljivi smo i kao najbolji prodavač sajli za šumarstvo, što potvrđuje o podatak da na godišnjem nivou plasiramo oko 200 kilometara ovog proizvoda.

Osim sajli našu ponudu čine i pneumatici firme Alians, koju je sredinom ove godine kupila japanska grupacija Jokohama.



U ponudi imamo i protuklizne lance za šumarstvo koje proizvodi kompanija Trik iz Norveške, a ponudu čine i proizvodi dvadesetak drugih renomiranih svjetskih firmi.

BH BUSINESS MAGAZINE:

Šta čini referensnu listu privrednih subjekata sa kojima poslujete ?

J. MALIĆBEGOVIĆ:

Izuzetno uspješno, u višegodišnjem periodu, poslujemo sa RMU Banovići, koji su prepoznali kvalitet naše ponude.

Ova poslovna saradnja gotovo svakodnevno dobija na intezitetu, isporukom sve većeg broja komponenti. I

stovjetna saradnja je i sa drugim bh rudnicima, a osim njih, redovno smo prisutni na tenderima Arcelor Mitalla u Zenici, gdje učestvujemo kao izvršioci radova i isporučiooci robe. Poslovnu saradnju ostvarili smo dolaskom ove kompanije u BiH. Poslujemo i Alumijijem iz Mostara, Aloy Welsom iz Jajca i velikim brojem dvoprerađivača.

Potvrda toga je nedavno potpisani tender sa Šumama RS o isporuci 140 guma za šumske traktore.

Godišnje plasiramo oko 700 guma za šumski sektor, koje su visokoprofesionalne, uveliko doprinose bezbjednosti radnika u šumarstvu i znatnom smanjenju devastaciji šumskog tla.

Kada je u pitanju oblast građevinarstvu, ostvarili smo saradnju sa velikim brojem firmi, prvenstveno onima koje imaju Volvo mehanizaciju.

Među njima su i one koje imaju po deset vozniha jedinica i već od septembra, kada smo potpisali ugovor sa Volvooom, plasiramo smoutovarivač za Geokop u Dreventi u vrijednosti od 500 hiljada KM, a u pregovorima smo sa još nekoliko privrednih subjekata o prodaji građevinskih strojeva većih gabarita.

**INVESTIRANJE U EDUKACIJU
KADROVA ULAGANJE JE U
USPJEŠNU BUDUĆNOST**

BH BUSINESS MAGAZINE:

Usvojena djelatnost zatijeva stručne uposlenike raznih profila i vještina.

J. MALIĆBEGOVIĆ:

Svakako. Širenjem djelatnosti rastao je i broj uposlenika koji ispunjavaju specifične zahtjeve.

S ciljem što kvalitetnijeg odgovora zahtjevima korisnika proizvoda i usluga, radno smo angažovali 11 inženjera mašinstva.

Bez obzira što nemamo usvojenu proizvodnju duboko smo involvirani u oblasti remonta i servisa mehanizacije, odnosno industrijskih postrojenja ili presa za izvlačenje aluminijumskih šipki u Fealu, koji nam je također značajan poslovni partner.

Sve to zahtijeva veliki stepen tehničkog znanja, tako da za svaki proizvodni program imamo uposlenog najmanje jednog inženjera.

Osim mašinskih inženjera u JASMINU M uposlano je šest diplomiranih ekonomista angažovanih u komercijalnom i knjigovodstvenom sektoru, od čega su dva profesionalna certificirana knjigovođe, te jednog diplomiranog pravnika.

Zapošljavamo i dvadeset mehaničara raznih profila, od

NOVE REFERENSE

BH BUSINESS MAGAZINE:

Koje aktivnosti u oblasti investiranja ćete realizovati u bliskoj budućnosti?

J. MALIĆBEGOVIĆ:

Prije svega izvršit ćemo nabavku ispitnog uređaja koji će biti u sistemu Rexrotatha namijenjenog ispitivanje hidrauličnih pumpi koje remontujemo, sa garancijom. Trenutno radimo takav remont injektora za u sistemu Boscha sa certificiranim sistemom, gdje je naš remontovani injektor jednak injektoru remontovanom u Njemačkoj, što je jedna od naših referensi.

automehaničara, bravara i dizel majstora, koje konstantno edukujemo.

Najveći dio edukacije, oko 60 posto, odnosi se na školovanje kadra srednje stručne spreme koji u BiH ne dobija adekvatnu stručnu naobrazbu potrebnu našoj djelatnosti.

Naši uposlenici sa srednjom stručnom spremom tokom dvije-tri godine rada putem obuke usvajaju znanja koje se nalaze u Boschovom sistemu, nakon čega dobijaju Boschove certifikate.

Istovjetna situacija je kada se radi o majstorima za ubrizgavanje dizel goriva, čije školovanje traje pet-šest godina da bi se postalo kvalitetan majstor.

Edukaciju prolaze i uposlenici koji rade elektromotore, transmisije, hidraulične sklopove, što traje najmanje pet godina aktivnog školovanja.

BH BUSINESS MAGAZINE:

Kvalitetnu edukaciju prate i troškovi.

J. MALIĆBEGOVIĆ:

Naravno, uz školovanje su vezani ogromni troškovi i mi smo do sada na godišnjem nivou za te namjene izdvajali oko stotinjak hiljada KM. Edukacija za naše radnike odvija se uglavnom u Njemačkoj, Austriji, Švedskoj i Holandiji tako da ukupni troškovi školarine, boravka i putovanja nisu mali.

Ove godine, zbog pojačanog inteziteta edukacije sredstva u ukupnom iznosu bić će veća od stotinu hiljada eura, što smatram najvećom investicijom za budućnost firme.

Osim investiranja u što bolju stručnu osposobljenost, to zahtijeva i modernu tehniku koja se primjenjuje u svakodnevnom radu.



Znatna sredstva ulažemo u nove tehnologije, čime smo prepoznatljivi u BiH kao jedini ovlaštenu dizel servis. U poslovnim centrima u Sarajevu i Žepču investirali smo oko milijom KM u opremu kako bismo dobili status ovlaštenog servisa, a da bismo bili ovlaštenu servis i za druge proizvođače potrebno je investirati oko 100-200 hiljada KM za specijalnu opremu, servisna vozila i drugu opremu.

BH BUSINESS MAGAZINE:

Za koji status se JASMIN M izborio u odnosu na konkurenciju?

J. MALIĆBEGOVIĆ:

Onoliko koliko smo postajali kvalitetan kupac za naše dovaljače, tako su i renomirane kompanije kao dobavljači prihvatili nas kao ozbiljnog partnera i davali nam što povoljnije cijene.

Rezultat toga je da u proteklih deset godina nismo imali znatnog povećanja cijena robe, što smatram značajnim uspjehom, obzirom na činjenicu da su cijene u inostranstvu porasle za 200 posto.

Time smo obezbijedili status kojim za postojeći nivo kvalitete nemamo konkurenciju.

Nemamo problema ni sa plasmanom roba, ali smo suočeni sa nelikvidnošću određenog broja kupaca, te smo prisiljeni smanjivati isporuke.

**ŽELIMO, MOŽEMO I HOĆEMO
NAPRAVITI DOMAĆI ŠUMSKI
TRAKTOR**

BH BUSINESS MAGAZINE:

Šta predstavlja strateške planske aktivnosti u narednom periodu ?

J. MALIĆBEGOVIĆ:

Pored usluga u poslovnim centrima nudimo i terenski servis sa tri opremljena terenska vozila za Deutz motore, Rexroth hidrauliku i Volvo terenske strojeve.



Široka lepeza proizvoda

Navedeni servisni koncept ćemo širiti, prevashodno u oblasti Volvoa, čime tokom sljedeće godine planiramo imati još jedno servisno vozilo sa ful opremom.

Time ćemo moći kvalitetno pokrivati bh područje sa dva, a ukoliko bude bilo potrebe i tri servisna vozila.

Jedno će biti stacionirano u području Banja Luke ili Bihaća, odnosno Krajine, drugo u Sarajevu, a treće u Žepču, tako da ćemo moći na kvalitetan način odgovoriti zahtjevima kupaca za brzim i kvalitetnim servisom.

Što se tiče strateških planskih aktivnosti izvršit ćemo nabavka uređaja za hidraulične pumpe koji će biti jedini na Balkanu, pri čemu ćemo biti pioniri u ovoj oblasti.

Pored toga naši planovi tiču se i proizvodnje šumskog traktora u vlastitoj režiji, obzirom na nedostatak ovakve vrste proizvodnje u Evropi. Nastojimo isprojektovati i dovesti do prototipa proizvodnju šumskog traktora, što će zahtijevati mnogo stručnosti i inovativnosti.

Time ćemo napraviti još jednu uporišnu tačku u poslovanju i u sintezi sa do sada postignutim obezbijediti garanciju za liderstvo na tržištu.



Jasmin Malićbegović rođen je 27.1.1971. u Žepču, gdje je završio osnovno obrazovanje. Srednju Prirodno-matematičku školu završio je u Zavidovićima.

Po povratku iz JNA godinu dana bio je student na Fakultetu za turizam i spoljnu trgovinu u Dubrovniku, što je prekinuto agresijom na BiH. Nakon ranjavanja u Žepču, izbjeglištva u Zenicu i liječenja u Holandiji, 2000. godine vratio se u BiH, gdje je nastavio rad u privrednom subjektu JASMIN M, osnovanog godinu ranije.

Govori engleski, njemački, talijanski i holandski jezik, a stručnost i iskustvo stekao je na brojnim poslovnim putovanjima širom Evrope. Oženjen je i otac dvoje djece.