

ZA SAMO TRIDESET DANA ŽIVOTNE SNOVE PRETVARAMO U STVARNOST



Tekst Rašid Hakić
Fotografije Dom Invest doo

Karakteristike postojanja velikih privrednih sistema u ex jugoslovenskim okvirima bili su stručni kadrovi, zahvaljujući kojima su, pored ostalih povoljnih elemenata tog vremena, bilježene tendencije konstante razvoja privrednog ambijenta. Jedan od njih bio je i privredni gigant Krivaja iz Zavidovića, u kojoj je niz godina radio i Anto Grlić. Benefite stečenih stručnosti i iskustva uspješno je upotrijebio u realizaciji vlastite poduzetničke ideje, osnivajući Dom invest, čije je poslovanje već odavno prešlo bh. granice.

BH BUSINESS MAGAZINE:

Gospodine Grlić, kada je osnovan Dom Invest i sa kojim stručnim i iskustvenim referensama ste raspolagali?

A. GRLIĆ:

Dom Invest je osnovan 1994. godine kao samostalna zanatska radnja, odnosno mala obiteljska

radnja, u to vrijeme prateći veće firme kao kooperant na obnovi porušenih objekata.

Vremenom je prerasta u d.o.o. i specijalizirala se za proizvodnju montažnih stambenih, poslovnih i vikend objekata.

Počeci su bili veoma teški, obzirom da je trebalo okupiti odgovarajući tim koji bi bio u stanju u potpunosti ispuniti

potrebne tehničke uslove i posjedovati znanje za ovakav tip gradnje.

Mala prednost je bila to što sam u ranijem periodu proveo petnaest godina rada u bivšoj velikoj i tada najvećoj kompaniji za proizvodnju montažnih objekata I.P. Krivaja u Zavidovićima, tako da sam poznao cijelokupni sistem montažne gradnje, jer sam svih tih petnaest godina radio



u proizvodnoj jedinici "Montaža", tako da sam tu stekao veliko iskustvo koje sam primjenio u svojoj kompaniji Dom Invest.

Tokom rada i razvoja mnoge detalje smo poboljšavali i unapređivali da bi se došli do današnjeg statusa, pri čemu je trebalo mnogo truda i rada, odricanja i borbe da se nametnemo zahtjevnom tržištu.

Još veća teškoća je kada izbjeglica pravi firmu, što bi mi u Bosni kazali sa ledine, a pri tome ni ledina nije tvoja i nju moraš kupiti, kao što je to bilo u mom slučaju.

BH BUSINESS MAGAZINE:

Šta su temeljni elementi konstantne rada i razvoja Dom Investa?

A. GRLIĆ:

Da nije bilo timskog rada i zajedničkog truda svih uposlenih i najbližih suradnika, kao i uzajamnog

povjerenja, ne bi bilo moguće napraviti ovakvu kompaniju.

Prije svega moram se zahvaliti svim uposlenicima koji su bili na početku dio preduzeća, a vremenom i ostalim koji su zapošljavani i to zanatlijama, tehničarima, inženjerima, a posebno mom prvom saradniku, tehničkom direktoru Nevenku Grliću, koji je uposlenik od prvog dana.

Isto tako i našem magistru građevinarstva Goranu Tadiću, rukovodiocu operativnog sektora, zaduženog za realizaciju naših objekata.

Pored svih zaposlenih zasluga pripada i obitelji sa suprugom Borkom na čelu, koja vodi brigu o jednom dijelu finansija u firmi i naravno, brigu o obitelji kod kuće, da bude sve u najboljem redu i da sve štima.

Sinovi, Ivan i Nikola, su posebna inspiracija i nadahnuće za dobar rad i nadam se da će nastaviti biznis koji sam započeo.



NEUPITAN KVALITET

BH BUSINESS MAGAZINE:

Kojim proizvodnim kapacitetima raspolazete i šta su osnovne odlike monažnih kuća koje gradite?

A. GRLIĆ:

Dom Invest je u rangu malih poduzeća po kapacitetu i broju uposlenih, ali po kvaliteti u samom vrhu. To su riječi naših kupaca.

Posjedujemo tri proizvodne hale, dva skladišna natkrivena prostora i svu potrebnu opremu za proizvodnju i gradnju montažnih objekata, a poseban akcenat dajemo na stručnu, veoma kvalitetnu i educiranu radnu snagu, na koju sam posebno ponosan.

Montažne kuće, na godišnjem nivou, izvozimo na inozemno tržište preko 80 posto proizvodnje.

Stalnim unaprijeđenjem proizvodnje i upošljavanjem stručnog kadra stigli smo do nivoa kvalitete koju zahtjevaju standardi EU, što je dokaz i CE znak koji posjedujemo, tako da naši objekti nemaju prepreku za gradnju po cijeloj Europi.

Inače, u današnje vrijeme povećan je interes za gradnju montažnih kuća i svake godine je sve veći broj zahtjeva za gradnju.

Kupci su prepoznali da je ovaj oblik gradnje veoma prihvatljiv za njih jer su objekti veoma udobni za stanovanje i toplinski veoma dobro

ZADOVOLJAN KUPAC JE NAJBOLJA REFERENSA

BH BUSINESS MAGAZINE:

Ko su nabolji promotori vašeg rada?

A. GRLIĆ:

Kupci su naši promotori. Oni su ti koji po završetku radova i po prijemu ključeva govore o nama, našoj kvaliteti i našoj kompaniji, gdje mi ne možemo uticati na njihovo mišljenje i komentari su po pravilu pozitivni.

Naši kupci nas preporučuju svojim prijateljima, poznanicima i rodbini da mogu izgradnju svoje kuće ili poslovnog prostora povjeriti nama.

Zadovoljan kupac je naš veliki uspjeh i garancija da ćemo se dugo održati na tržištu koje je veoma zahtjevno.

Kupac prilikom odabira kuće i postavljanja projektnog zadatka bira najbolja rješenja.

Isto tako, kupac može da radi jedan dio objekta tipa sutereana, podruma i slično i u klasičnoj izvedbi, a da sljedeće etaže budu naša konstrukcija montažnog tipa.

Naši projektanti u potpunosti poštuju zahtjeve kupaca, a za svaki objekat projektiramo i pripremamo potrebnu tehničku i projektnu dokumentaciju za dobivanje građevinske dozvole.

izolirani, tako da je velika ušteda energije, veoma brza gradnja, trajnost objekata veoma velika, te sigurnost u objektima u smislu zemljotresa i požara.

U našim objektima zidne panele oblažemo "fermacil" pločama njemačkog proizvođača, a ta je ploča u potpunosti negoriva, što daje poseban kvalitet objektima.

Cijene objekata su veoma

prihvatljive i povoljne za kupce, a dokaz tome je da Dom Invest čitavu godinu unaprijed ima ugovorenu proizvodnju.

Naši objekti se nalaze u BiH i mnogim državama Europe.

KUPAC JE NAJBITNIJI

BH BUSINESS MAGAZINE:

Šta su osnovni postulati poslovne



filozofije menadžmenta Dom Investa?

A. GRLIĆ:

Poduzeće Dom Invest na tržištu je prisutno dvadesetpet godine i u tom periodu smo proizveli na stotine prizemnih i spratnih kuća.

U našem proizvodnom asortimanu imamo proizvodnju krovnih rešetki, nosača po sistemu WOLF sistema spajanja, koji se koriste kod izgradnje skladišnih prostora, objekata za farme i drugih industrijskih poljoprivrednih objekata.

Posebnu pažnju pridajemo svojim kupcima, jer kupac je najbitniji faktor u cijeloj priči i poslovnoj filozofiji, u smislu da svi njegovi zahtjevi budu u potpunosti ispunjeni i da njihova očekivanja budu potpuna ispoštovana odabirom kuće koju su povjerali nama da gradimo.

Kupac je taj koji daje ideju svoje kuće, bilo da sam predloži model objekta u smislu sadržaja, potrebnih prostorija, bilo da od našeg modela koje smo ponudili zatraži neke preinake kako bi došao do optimalnog stambenog prostora,

VLASNIK CE OZNAKE

BH BUSINESS MAGAZINE:

Koja poslovna načela ste usvojili i primjenjujete u radu?

A. GRLIĆ:

Zahvaljujući kvalitetu i odgovornosti svih uposlenika uspjeli smo da se održimo na veoma izbirljivom tržištu EU i tržištu BiH.

Samo strpljivim i odgovornim radom i našom krilaticom **UVIJEK U SUSRET KUPCU – ZADOVOLJAN KUPAC JE GARACIJA OPSTANKA NA TRŽIŠTU**, Dom Invest je stekao povjerenje mnogih kupaca, a naš izvoz prelazi osamdeset posto proizvodnje.

Ponosni smo na činjenicu da nemamo reklamacija na naš proizvod, nego samo pohvale i preporuke naših kupaca. Uspješno smo certificirani od Evropskih instituta za proizvodnju i gradnju montažnih objekata i dobili smo CE oznaku za naše proizvode.

bilo da kroz razgovor s našim projektantima dođe do potrebnog rješenja.

Sa kupcem se razgovara o svim detaljima kuće, veličini, modelu, tipu stolarije, tipu podova, fasada, krovnih pokrivača, instalacije i ostalog. Svi segmenti se definišu kroz razgovor,

a kasnije se pretvaraju u ponudu, tako da prilikom realizacije nema nejasnoća. Ipak, ako kupac tokom izvođenja radova zatraži izmjene, a da je to moguće izvesti u tehničkom smislu, uvijek se udovolji njegovim zahtjevima.

Referense



DRŽAVA NIJE DOBAR POSLODAVAC

BH BUSINESS MAGAZINE:

Šta je recept konstante razvoja i dugogodišnjeg rada Dom Investa i kakav je Vaš komentar o privrednom i društvenom bh. ambijent?

A. GRLIĆ:

Recepta za uspjeh nema nigdje napisanog pa da ga čovjek primijeni, ali prije svega potreban je veliki stručan rad i pošten odnos prema kupcu, uposlenicima, državi i lokalnoj zajednici. Čovjek mora biti društveno odgovoran prema potrebama raznih socijalnih kategorija, humanitarnih organizacija, sportskih organizacija i vjerski zajednica, gdje mi kao kompanija veoma često dajemo svoj doprinos i sve to kada se posloži i lijepa riječ proistekne od svih njih, eto formule.

Svakako, postoji mogućnost i ima potencijala za još veću proizvodnju i upošljavanje novih radnika, ali u tom segmentu je potrebno da imamo uređeno društvo sa jasnim zakonskim

VIZIJA

Ostvariti i održati jedno od vodećih mjesta u montažnoj djelatnosti u našoj regiji temeljem profesionalnog i jedinstvenog pristupa i stručnog znanja.

MISIJA

Stvarajući nove vrijednosti ostvarujemo prepoznatljivu i dugoročnu suradnju s kupcima naših usluga, a kvalitetnim, stručnim i timskim radom prepoznali smo i zadovoljavamo interese i zahtjeve naručitelja.

okvirima koji su normalno provodivi.

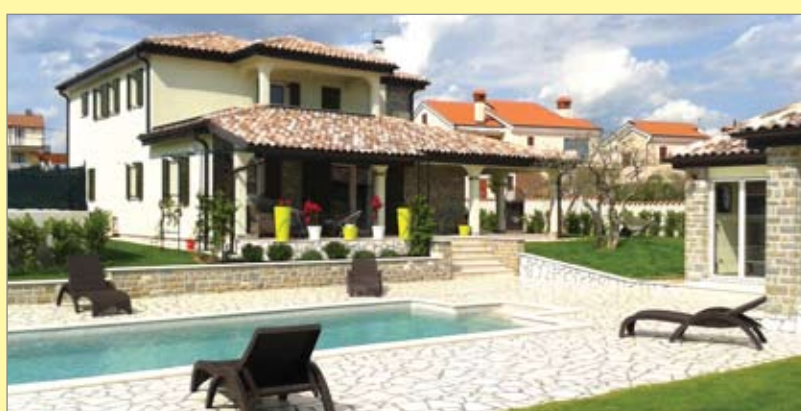
Veoma je bitna zakonska infrastruktura koja mora biti više prilagođena kompanijama koje stvaraju novu vrijednost i otvaraju nova radna mjesta.

Poznato je da nije pošten odnos države naspram privatnih poduzeća i poduzeća koja su u vlasništvu države, jer tamo gdje je država vlasnik tu se i akumuliraju najveća dugovanja prema svim fondovima i punjenje budžeta je nedovoljno, a potrebe budžeta iz dana u dan su sve veće i veće.

Državna struktura upošljava svaki dan novi broj radnika u državni sektor, ministarstva i razne asocijacije koje ne doprinose razvoju društva, a posljedica toga su fiskalni i parafiskalni nameti koji su sve veći i guše zdrave kompanije.

BH BUSINESS MAGAZINE:

Izvozno ste orjenisana kompanija. Šta su najveći problemi sa kojima ste suočeni, a koji koče još dinamičniji razvoj Dom Investa?



A. GRLIĆ:

Kompanije koje izvoze svoje proizvode i tako unose devizni prihod u državu moraju biti stimulisane, a ne sputavane u svom razvoju zbog velikih davanja državi.

Veliki problem čine nepostojanje međudržavnih sporazuma koji bi omogućili nesmetan izvoz i rad u državama europske unije.

Takav sporazum je najveća smetnja našoj kompaniji kao i drugim iz iste oblasti, po kojem naši radnici ne mogu provesti više od devedeset radnih dana na području EU u toku jedne godine. Da tu oblast imamo uređenu mi bi proizvodnju u naredne dvije godine uvećali više od sto posto.

BH BUSINESS MAGAZINE:

Koji je bio prvi poslovni aranžman Dom Investa van bh. granica i koji uposlenici su posebno zaslužni za uspjehe koje ostvarujete?

A. GRLIĆ:

U maloj zanatskoj radnji, koja je

2001. godine prerasla u poduzeće Dom Invest, iste godine smo izvezli prve objekte na inostrano tržište i to veoma uspješno, te iste godine završili turističko kamp naselje od trideset objekata „Veli Jože“ u Savudriji kod Umaga.

Uspješan radni opstanak je zasluga i svih uposlenika, a prevashodno mog prvog pomoćnika, brata Nevenka Grlića, koji vodi područje tržišta, Faruka Imamovića kao glavnog projektanta, koji daje izgled naših kuća, te Gorana Tadića u proizvodnji i operativi.

Svakako, treba naglasiti i neposredne izvršioce koji u hali i na gradilištu proizvod dovode do konačnice, a po dužini staža u Dom Investu su Pero Jović, Sanel Husić i Zoran Sarajlić, koji su vodeći za pojedine faze posla.

Stalna edukacija radne snage je veoma bitan faktor za ovu vrstu posla, jer kvalificirana radna snaga se ne može naći na birou za zapošljavanje nego kroz rad i stalnu edukaciju stvaramo kvalitetnu radnu snagu i na tome moramo zahvaliti našim

radnicima, a sada instruktorima naših mlađih radnika i to Mihretu Mehanoviću, Dževadu Karajbiću i Abdulkadiru Muminoviću, zaslužnim za uspjeh Dom Investa.

BH BUSINESS MAGAZINE:

Koje su prednosti montažnih u odnosu na klasične objekte?

A. GRLIĆ:

Montažni objekti imaju mnogostruke prednosti u odnosu na klasične, od niskih troškova stanovanja, niske potrošnje energije, kratkog vremena gradnje, zdravog i prirodnog stanovanja, kvalitetnih i ekoloških materijala sa dugogodišnjom garancijom, pa sve do zaista prihvatljive cijene.

Naše savjete rado preporučujemo kupcima: „Ne kupujte montažni objekt dok ne vidite gotov objekt i ne obavite direktan razgovor sa nekim od naših ovlaštenih uposlenika, kako bi se i sami uvjerali u istinitost kvaliteta koju nudi Dom Invest.“





GRADIMO DA TRAJE

BH BUSINESS MAGAZINE:

Gospodine Grlić, šta odlikuje gradnju kuća u režiji Dom Investa?

A. GRLIĆ:

Gradnja kuće sa nama cijeli proces od planiranja do useljenja čini jednostavnim, pristupačnim i razumljivim. Svoju kuću birate i opremate po katalogu ili vlastitim idejama, uz stručnu podršku naših

djelatnika, a sami određujete nivo izgrađenosti i opremljenosti kuće,. Cijena kuće dogovorena ugovorom je nepromjenjiva i zagarantirana, svi elementi kuće izrađuju se u tvornici pod stalnim nadzorom i kontrolom, a montaža na terenu do kuće pokrivena crijepom traje svega nekoliko sedmica.

Montaža kuće ne podrazumijeva nužno vaše prisustvo i bilo kakav angažman na gradilištu.

Svi ugrađeni materijali su prirodni i ekološki ispitani, unutrašnjost kuće se oblaže gips kartonskim pločama koje prirodno reguliraju vlažnost zraka

u prostorijama, ušteda energenata za grijanje je do 60 posto u odnosu na standardno izolirane objekte, a po završetku montaže preostaje vam samo preuzeti ključeve vašeg novog doma.

Ako želite obavljati svoje svakodnevne poslovne i društvene aktivnosti bez opterećenja dok se istovremeno gradi Vaš dom, baš onakav kakvim ste ga zamišljali, onda je Vaš najbolji izbor kompanija Dom Invest.

Za samo trideset dana vaše životne snove pretvaramo u stvarnost, a garancija nešeg rada je dvadesetpetogodišnje uspješno poslovanje.



ANTO GRLIĆ rođen je u 22. 3. 1957. godine u Dubravici, na području općine Zavidovići.

Nakon osnovne, srednju građevinsko – tehničku školu završio je u Derventi, a potom se zapošljava u I.P. Krivaja u Zavidovićima, gdje je radio do početka agresije na BiH.

Oženjen je i otac dva sina.