

DIPL. ING. MUJO MANĐUKA, VLASNIK I DIREKTOR „GREBEN“ DOO,
NOVI TRAVNIK



MOTIVISAN ZAPOSLENIK IMPERATIV JE POSLOVNOG USPJEHA

Tekst: Rašid Hakić
Fotografije: GREBEN d.o.o

Još jedna potvrda da kičmu bosanskohercegovačke privrede predstavljaju mala i srednja poslovna društva, koja uspješno odolijevaju svim izazovima u nemilosrdnoj tržišnoj utakmici je i privredni subjekt Greben, koji kvalitetom proizvoda opravdava povjerenje poslovnih partnera, kako na domaćem tako i zahtjevnom ino tržištu.

Šta su specifičnosti poslovanja, po čemu se izdvaja i razlikuje od drugih u oblasti metalske industrije, navedene i druge bitne elemente predstavio je vlasnik i direktor, diplomirani mašinski inženjer Mujo Manduka.

BH BUSINESS MAGAZINE:

Gospodine Manduka, kada ste počeli da se bavite privatnim poduzetništvom i od kada egzistira privredni subjekt Greben?

MUJO MANĐUKA:

Nakon deset godina rada u vojnoj industriji, 1998. godine počeo sam sa samostalim poslovanjem u oblasti drvne idustrije.

Firmu Greben, nazvanu po dominantnom brdu u okolini Novog Travnika, sa kojeg pogled seže sve do



DIPL. ING. MUJOMANĐUKA: POSVEĆENOST PROFESIONALNOJ ORJENTACIJI



Novi Travnik - grad metalske industrije

Zenice, osnovao sam 2005. godine.

Simbolična proizvodnja pokrenuta je u prostorima koji su adaptirani nakon oštećenja od bombardovanja industrijske zone u Novom Travniku tokom agresije na Bosnu i Hercegovinu.

BH BUSINESS MAGAZINE:

Kako je tekao dosadašnji razvoj sa aspekta povećanja broja mašina, broja radnika, a time i broja poslovnih aranžmana?

MUJO MANĐUKA:

Kao što sam rekao, počelo se sa simboličnim kapacitetima po pitanju opreme, da bi vremenom poslovne aktivnosti, koje su se povećavale, zahtijevale nabavku opreme na kojoj smo mogli da kvalitetno odgovorimo potrebama tržišta. Trenutno raspolažemo sa hiljadu metara kvadratnih poslovnog i proizvodnog prostora, gdje je smješteno dvadesetak strojeva u proizvodnji, što je oko četiri hiljade norma sati na

mjesečnom nivou.

U prvim godinama proizvodnju smo orjentisali za potrebe domaćeg tržišta sa simboličnim količinama izvoza, da bismo tokom godina rada taj odnos okrenuli u korist izvoznih poslovnih aranžmana, što je bila prekretnica u razvoju. Tako smo jači zamah izvoza imali nakon deset godina rada, što je posebno intezivirano u proteklih pet godina, pri čemu je izvoz u odnosu na poslove za domaće tržište oko osamdeset posto proizvodnje.

Dvadeset posto je angažovanje za domaće tržište, sa akcentom poslovnih aktivnosti za izvozne firme, tako da i taj dio proizvodnje u konačnici bude plasiran u inostranstvo.

Primjer toga je domaća tvornica vijaka koja izvozi hiljadu tona vijaka na mjesečnom nivou, pri čemu za njih radimo alate, remonte i druge poslove.

Pored toga radimo i alate za domaće kompanije u oblasti drvne industrije, čiji proizvodi se plasiraju na ino tržište.

Devedeset postotni izvoz baziran je na tržišta Austrije, Njemačke, a preostali dio na tržišta Hrvatske i Srbije.



Poslovna zona "Bratstvo"

VRHUNSKI KVALITE PROIZVODA

BH BUSINESS MAGAZINE:

Šta predstavlja osnovnu djelatnost kojom se bavite?

MUJO MANĐUKA:

Naša proizvodnja odvija se u poticajnom okruženju, gdje se sjedinjuju stručnost i iskustvo inženjera sa visokokvalifikovanim radnicima.

Fokusirani smo na dvije ključne oblasti i to izradu metalnih konstrukcija i velikog broja metalnih proizvoda nešto manjih gabarita.

Naše proizvode, osim metalnih konstrukcija, čine izrada ploča i vijaka za valjanje navoja, izrada zupčanika, proizvodnja rolera i matrica za pelet, izrada osovina i vratila, te CNC proizvodi.

Metalne konstrukcije izrađujemo po najvišim standardima kvaliteta.

Bez obzira jesu li potrebni nosači, platforme ili složenije strukture, naše iskustvo i tehnološka osposobljenost garantuju čvrstoću, izdržljivost i funkcionalnost.

Iz proizvodnog programa možemo izdvojiti proizvodnju reduktora, grabljastih transportera, trakastih transportera, sigurnosnih ventila, mašina za odmotavanje platna, te klacera.

BH BUSINESS MAGAZINE:

Koliko zaposlenika je radno angažovano u Greben-u i sa kakvom kadrovskom strukturom?

MUJO MANĐUKA:

Imamo dvadeset pet zaposlenih radnika od čega četiri u administraciji od kojih tri mašinska inženjera, a ostalo su visokokvalifikovani radnici i to glodači, strugari i brusaci. Poslovnu saradnju imamo i sa jednim mašinskim inženjerom u statusu penzionera, koji nam, znanjem i

iskustvom znatno pomaže u radu.

MANJKAVOSTI OBRAZOVNOG SISTEMA

BH BUSINESS MAGAZINE:

Koji je ključni problem sa kojim ste suočeni, kako Vi kao poslodavac, tako i Vaše kolege u oblasti metalske industrije na području općine Novi Travnik?

MUJO MANĐUKA:

Kvalitetno brazovanje je ključni

element našeg rada, koje je doživjelo veliki pad u odnosu na potrebe tržišta, pri čemu je izražen problem nedostatka kvalifikovanih radnika. Iako su mnogi od učenika, tokom srednjoškolskog obrazovanja bili kod nas na praksi u trajanju od godinu dana, nisu uspjeli savladati potrebna znanja kvalitetno primjenjiva u našem poslovanju.

To je veliki problem, jer veoma mali broj učenika pohađa metalska zanimanja i nakon završenog školovanja ne mogu kvalitetno



Metalne konstrukcije - potvrda proizvodnih mogućnosti i rezultata stručnosti i iskustva



Kvalitetni proizvodi raznovrsnih namjena

odgovoriti potrebama našeg proizvodnog procesa.

Zbog toga smatram da se moraju raditi drastične promjene u oblasti stručnog obrazovanja mladih, sa stimulativnim mjerama za one koji se odluče edukovati za metalna zanimanja.

Umjesto toga potenciraju se neka druga zanimanja, primjera radi medicinari, koji se zapošljavaju po zapadnoevropskim zemljama.

Novi Travnik je metalni grad i u oblasti metalske industrije radi oko 1500 radnika.

Mnogo su veće potrebe lokalnog tržišta rada za metalnim zanimanja od broja koje trenutno daje školstvo na području naše općine.

Da bismo se nastavili razvijati i popunjavati mjesta koja ostaju upražnjena nakon odlaska starog kadra u penziju, trebamo puno više obrazovati mladih u oblasti metalnih zanimanja.

To predstavlja veliki problem sa kojim smo suočeni.

BH BUSINESS MAGAZINE:

Na području Bosne i Hercegovine izražen je nedostatak radne snage. Mnogo mladih bolju šansu i priliku vide u zapadnoevropskim zemljama. Jeste li, kao poslodavac, suočeni sa fluktuacijom radnika?

MUJO MANĐUKA:

Bilo je i takvih slučajeva, mada to nije izraženo u onom obimu koji bi ugrozio naš poslovno-proizvodni ciklus.

Razlog tome je i u činjenici da u našem privrednom subjektu zaposlenici imaju solidna primanja i pitanje je šta bi dobili odlaskom.

Ima pojedinaca koji su otišli u inostranstvo, ali ne smatram da su donijeli ispravnu odluku.

Često se može čuti kolika je bruto zarada u inostranstvu, ali rijetko se govori koliko koštaju

POŠTIVANJE NORMI KVALITETA

BH BUSINESS MAGAZINE:

Djelatnost kojom se bavite zahtijeva visok nivo kvaliteta proizvoda. Koje standarde kvaliteta ste implementirali kako biste na što bolji način odgovorili potrebama proizvodnog procesa?

MUJO MANĐUKIĆ:

2007. godine usvojili smo međunarodni standard kvaliteta ISO 9001, što nam je jako bitno da ga primjenjujemo u proizvodnji, jer to garantuje nivo kvaliteta koji je prihvatljiv na domaćem tržištu i EU. Radi se o sistemu koji se stalno mora dograđivati, poštovati i razvijati, što u konačnici daje pozitivan rezultat.

troškovi stanovanja i drugi izdaci. Stanovišta sam da za čestite radnike, a i poslodavce „ima hljeba“ i u Bosni i Hercegovini.

BH BUSINESS MAGAZINE:

Šta vas izdvaja od konkurencije i po čemu je Greben poseban privredni subjekt?



MUJO MANĐUKA:

Naša firma, za razliku od mnogih drugih, može raditi kompletne kompleksne sklopove za naručioce.

To podrazumijeva izradu sklopa sa svim potrebnim elementima kao što su zupčanci, puževi, pužna kola, reduktori, letve i ostali potrebni elementi, što nam je specifičnost u odnosu na druge firme koje rade pojedinačnu proizvodnju sitnih elemenata.

Time su naši proizvodi spremni za ugradnju, odnosno primjenu u praksi.



BH BUSINESS MAGAZINE:

Gospodine Manđuka, šta predstavlja strateške planske aktivnosti razvoja Vašeg privrednog subjekta u narednom periodu?

MUJO MANĐUKA:

U planu smo da proširimo proizvodne kapacitete, kako po pitanju korisne površine, tako i po pitanju nabavke kvalitetne nove



ZAPOSLENIK MORA BITI ADEKVATNO NAGRAĐEN ZA SVOJ RAD

BH BUSINESS MAGAZINE:

Ono što Vas kao poslodavca izdvaja od većine drugih jeste i činjenica da ste nedavno zaposlenicima, osim redovih primanja, isplatili po 1260 KM. Šta je bio povod i motiv takvoj odluci?

MUJO MANĐUKA:

Po odluci vlade FBiH je dozvoljeno da se radnicima isplate dvije prosječne federalne plaće, bez dodatnih obaveza prema državi. Mi smo isplatili jednu, a u dogledno vrijeme isplatit ćemo i drugu plaću.

Motiv je u činjenici da je zadovoljan radnik dobar radnik, odnosno da je motivisan zaposlenik imperativ uspjeha.

Poslujemo uspješno, za što su u najvećoj mjeri zaslužni naši zaposlenici i isplaćeni iznos je nagrada za rezultate u radu koje ostvaruju. Smatram da i svi drugi poslodavci, koji to još nisu uradili, trebaju slijediti naš primjer. To je jedan od načina smanjenja odlazak mladih van granica BiH.



opreme, koja će omogućiti da se postignu konkurentnije cijene, još kvalitetniji proizvodi i bolja primanja za zaposlene.

To će podrazumijevati i zapošljavanje dodatnog broja radnika, a planom je predviđeno da u naredne tri godine broj radnika, u odnosu na dosadašnji, bude duplo veći.

Time ćemo još više ojačati našu tržišnu poziciju.



MUJO MANĐUKA rođen je 27. Maja 1964. godine u Novom Travniku, gdje je završio osnovno obrazovanje i Gimnaziju.

Na Vojno-tehničkom fakultetu u Zagrebu stekao je zvanje diplomiranog inženjera mašinstva.

Radni odnos zasnovao je 1988. godine u vojnoj fabrici, a nakon deset godina počeo je da se bavi privatnim poduzetništvom, prvo u oblasti drvne, a potom metalske industrije. Smatra da je ključ za uspjeh i rezultate u poslovanju poštivanje tri elementa i to znanje, upornost i rad.