

Za uspjeh su potrebni ljudi, inov

*Kada imate dobar proizvod i dobru tehnički podršku tada se i posao može uspješno voditi *CorteCros je u potpunosti naslonjen i sudjeluje u inovacijama matične tvrtke

Ivan Rogan rođen je u Kutini, a školovao se i studirao u Zagrebu na Rudarsko-geološko-naftnom fakultetu te je po struci dipl. ing. naftnog rudarstva. Dobar dio radnog staža, odnosno do 1998. g. proveo je u struci, a uža specijalnost u struci su mu bila hidrodinamička ispitivanja naftnih, plinskih i geotermalnih bušotina, tako da je imao prilike obići sva naftna i plinska polja u Hrvatskoj. Isto tako sudjelovao je u ispitivanju i pripremanju za proizvodnju plinskih polja na Jadranu, naročito na sjevernom, a jedan dio i na srednjem i južnom Jadranu koji do ovog trenutka, odnosno ni tada nisu pokazali određene perspektive za proizvodnju. Tragovi nafte i plina su nađeni, ali ekonomskih razloga nije bilo.

„Nakon završetka fakulteta odmah sam počeo raditi u INA Naftaplina



Ivan Rogan

u odjelu koji se bavi hidrodinamičkim ispitivanjima i nakon petnaestak godina rada se nametnula potreba za primjenom međunarodnog standarda ISO 9001, tako da smo moji kolege, njih trojica, i ja četvrti među njima bili prvi u INA Naftaplina koji smo ušli u edukaciju za primjenu, odnosno implementaciju tog standarda za kvalitetu.

U tvrtki Crosco koja se izdvojila iz INA Naftaplina sredinom 90-ih, radio sam kao direktor za kvalitetu. Nakon toga, zbog ratnih događanja i sličnih okolnosti, tvrtka je gubila poslove jer neka naftna polja nisu bila dostupna iako neka nisu niti bila pod okupacijom. Na svu sreću to

je poslužilo ratnom uspjehu u smislu energetike jer je RH imala svoju energiju, nismo ovisili o uvozu nafte i plina.

Budući da je puno toga stajalo, ljudi su stajali, počelo se razmišljati kako da se to sve skupa aktivira i počeli su se razvijati neki drugi poslovi. Jedna od tih ideja je bila osnivanje tvrtke CorteCros i 1998. godine je tvrtka došla u kontakt s gospodinom Borisom Mikšićem, a ja sam tada bio zamoljen od strane generalnog direktora Crosca, gospodina Belošića, da se prihvatim posla vođenja tvrtke u osnivanju.

Zamolio sam ga da mi da mogućnost razmišljanja 10-ak dana, a on mi je dao rok do sutra ujutro. Nakon toga sam razmišljao kako ljudi za vrijeme svog radnog vijeka promijene i pet - šest profesija te sam sam sebi rekao da ću probati, pa što bude.

Kako su izgledali prvi počeci?

U tom trenutku o koroziji nisam ništa znao, osim nekih informacija koje sam dobio još na fakultetu. O menadžmentu sam nešto znao iz prethodnih poslova. Prodaja je isto vr-

KONTAKT: CorteCross d.o.o.
Nova ves 57, 10000 Zagreb
Tel/fax: 01/ 466 92 80,
01/ 466 73 82
E-mail: info@cortecros.hr
www.cortecros.hr

lo bitna u kontekstu kompanije u kojoj radim jer ako je dobra prodaja, onda je i dobra zarada. Nakon što sam prihvatio ponuđeni posao, drugi dan smo otišli u Minnesotu kod gospodina Mikšića u Cortec Corporation, tada sam ga upoznao i sada već punih dvadeset godina uspješno surađujemo.

U međuvremenu smo uspjeli razviti tvrtku do nekih ciljeva koji su za mene, u ono vrijeme 1998., bili nedostižni. Krenuo sam s unajmljenom prostorijom od 9 m², unajmljenim faxom i unajmljenom tajnicom. U prve dvije godine smo poslovali negativno, a nakon toga do danas tvrtka nije poslovala s gubitkom, baš naprotiv imali smo dobit. Mogu reći da se tvrtka razvijala na zadovoljavajući način za vlasnika.

Prije nekih sedam godina je nastala kriza vlasničkih odnosa. INA nije više imala posebni interes biti angažirana u CorteCros-u, a s druge stra-

Što je bilo ključno za opstanak tvrtke u proteklih 20 godina?

Egzistencija neke tvrtke ovisi o više čimbenika, a to su vrsta biznisa kojim se bavite i ljudi koji to rade jer je čovjek sastavni dio svakog biznisa. Na prvo mjesto ću staviti kvalitetan proizvod koji je pronašao svoj prostor i potpuno nova tehnologija. Kada imate dobar proizvod i dobru tehnički podršku tada se i posao može uspješno voditi, naravno da i ljudi koji to rade utječu na tu uspješnost. Ako proizvod nije kvalitetan i dobar, tada ni znanje ne dolazi do izražaja. Dakle, za uspjeh su potrebni ljudi, inovacije i kvalitetan proizvod.

inovacije i kvalitetan proizvod

ne Cortec Corporation kao tvrtka je u ovu tvrtku ulagala sve, od svojih proizvoda do tehnoloških postupaka i marketinga. Tražio se izlaz iz tih vlasničkih odnosa koji smo konačno pronašli prije dvije godine. Izvršena je akvizicija i Cortec je preuzeo većinski udio koji je do tada držala INA. Danas je CorteCros u potpunom vlasništvu Cortec Corporation, a ja sam direktor tvrtke CorteCros i imam suvlasnički dio.

CorteCros je kompanija s petero zaposlenih i ostvaruje odlične rezultate poslovanja. Jako puno takvih tvrtki u Hrvatskoj je propalo. Uspjeli ste se održati na tržištu i uz sve to još i rasti, pozitivno poslovati.

U pravu ste. U posljednjih desetak godina bilo se vrlo teško održati na tržištu. Dugoročna gospodarska kriza, svi smo osjetili lutanja u izlasku iz gospodarke krize, a naročito su male tvrtke platile vrlo visoku cijenu. Mnoge su propale, mnoge još i danas traže izlaz iz problema uzrokovanih gospodarskom krizom. Na tržištu zaštite od korozije vrlo je velika i jaka konkurencija. Da biste uspjeli i održali se na takvom tržištu potrebna vam je velika fleksibilnost i oprez da vas veliki ne zgaze.

Za uspjeh u takvom okruženju četiri elementa su vrlo bitna:

- dobri i stručni ljudi s kojima ste uspjeli stvoriti dobru radnu atmosferu, odnosno timski rad,
- kvalitetan proizvod uz stručnu podršku korisnicima (customer service),
- izgraditi povjerenje kod kupaca,
- inovacije.

Nastavno na moje iskustvo, ispunjenjem ova četiri osnovna elementa temelj su za opstanak na tržištu. To uostalom potvrđuje i naše 20-godišnje prisustvo na tržištu Hrvatske i Europe.

Pun razvoj tvrtke nastao je nakon



Radne kolegice u CorteCros-u

preuzimanje tvrtke od strane g. Borisa Mikšića. Rekli ste mi da se u CorteCros-u primjenjuje filozofija Borisa Mikšića, a vi ste njegov učenik. Koja je to filozofija?

Točno. Jednim dijelom sam vam već odgovorio u prethodnom pitanju. Naime, ja sam diplomirao na RGN-u u Zagrebu (Rudarsko-geološko-naftni fakultet), gdje sam stjecao znanja iz strojarstva, geologije i istraživanja i proizvodnje nafte. Znanja o koroziji i korozivnim procesima, a naročito prodaja proizvoda za zaštitu od korozije kada sam ja

preuzimao tvrtku 1998. g. nisu mi bila na zavidnom nivou.

Sva moja današnja znanja stekao sam radeći sa g. Borisom Mikšićem i ljudima iz njegove firme iz USA Cortec Corporation. Tek akvizicijom vlasničkog udjela INA-e u CorteCros-u od strane g. Mikšića, CorteCros je postao član Cortec Corporation Group te stekao potpunu afirmaciju, porast poslovanja i razvoja tvrtke.

Temelj razvoja tvrtke su: ljudi, kvalitetan proizvod i inovacije.

Koliko su inovacije bile presudne za razvoj tvrtke?

Inovacije su vrlo bitna komponenta u poslovanju svake tvrtke. Naime, kroz inovacije se vidi da li se tvrtka razvija ili stagnira. Cortec Corporation kao naša Mother Company ulaže jako puno u inovacije. Negdje po mom saznanju 15-20% godišnje. Zapravo to je imperativ poslovanja Cortec Corporation. S tim u vezi CorteCros je u potpunosti naslonjen i sudjeluje u inovacijama matične tvrtke, koje plasiramo i marketinški obrađujemo na hrvatskom i europskom tržištu.

Upravljanje malom i velikom tvrtkom, koje su razlike? Ili su principi poslovanja isti?

U pravu ste. Principi poslovanja su isti. Međutim, postoje razlike u upravljanju malom ili velikom tvrtkom. Naime, danas je vrlo bitno donositi odluke na vrijeme, da ne kažem brzo jer i to nije dobro. Zapravo male tvrtke su po tom pitanju u prednosti u odnosu na velike tvrtke gdje vlada korporacijski sustav donošenja poslovnih odluka, a to zahtijeva dosta vremena. Mnogi naši klijenti traže reakciju i odgovor u vremenu, odmah. Morate biti spremni na to jer konkurencija također čeka svoju priliku.

Odnos velikih i malih tvrtki vam je kao ples slonova i miševa. Morate biti vrlo oprezni i fleksibilni da vam slon ne stane na nogu. U konačnici to znači da možete uspjeti u vašim namjerama i kao mali u šumi velikih ako dobro plešete.

Imati viziju, koliko je to važno? Koja je vizija razvoja tvrtke?

Vrlo je važno imati viziju svega, kako o životu pa tako i razvoja tvrtke. Vizija je put po kojem želite ići u bližoj ili daljnjoj budućnosti. Moja vizija razvoja tvrtke u slijedećem razdoblju je što više unaprijediti tehničku i logističku potporu distribucijskoj mreži Cortec Corporation u Europi sa svim našim resursima u Zagrebu i Splitu.

Tu svakako spada podrška i sudjelovanje u razvoju i podizanju položaja Cortec Corporation kao vodećeg



Ured u Zagrebu

svjetskog proizvođača visoko kvalitetnih, inovativnih i ekoloških tehnologija za zaštitu od korozije.

Na inicijativu Borisa Mikšića tvrtka CorteCros donirala je proizvode za sprječavanje korozije armiranobetonske konstrukcije vukovarskog Vodotornja. Vi ste bili potpisnik ugovora.

Da, riječ je o donaciji potrebitih količina proizvoda za sprječava-

vanje korozije armiranobetonske konstrukcije za izvođenje radova na rekonstrukciji vukovarskog vodotornja prema glavnom projektu - Memorijalno spomen-obilježje Domovinskog rata "Vodotoranj Vukovar". Radi se o tehnologiji koja se primjenjuje u cijelom svijetu za gradnju i sanaciju armiranobetonskih konstrukcija. Nabrojiti ću samo nekoliko poznatijih svjetskih građevina kao što su Pentagon,



Priprema proizvoda za isporuku u Distributivnom centru Split

A hobiji, imate li ih? Što radite u slobodno vrijeme? Bavite li se možda znanstvenim radom?

Moj veliki hobi je voćarstvo i povrtlarstvo. Vrlo sam sretan kada se mogu pohvaliti i ponuditi svojoj obitelji i prijateljima prekrasne jabuke, kruške, breskve i tome slično.

Voćarstvom se bavim preko 30 godina. Moje slobodno vrijeme je moj voćnjak i povrtnjak.

Ne bavim se znanstvenim radom, ali rado sudjelujem u laboratorijskim ispitivanjima utjecanja naših proizvoda u zaštiti od korozije, te ista ispitivanja prezentirati na stručnim simpozijima. Česti sam gost stručnih skupova u Hrvatskoj, Sloveniji, Crnoj Gori i USA na NACE (National Association of Corrosion Engineers).

Empire State Building, Burj Khalifa u Dubaiju i mnoge druge građevine kao što su mostovi, nadvožnjaci vodotornjevi i sl.

U Hrvatskoj smo do sada sudjelovali u sanaciji Krčkog mosta, Masleničkog mosta, nadvožnjaka autoceste Slavonika, zgrade Elektrotehničkog fakulteta u Zagrebu i mnogo manjih projekata. Također sudjelujemo i u ponudi naših proizvoda u izgradnji Pelješkog mosta.

Čim se u javnosti pojavila vijest o inicijativi obnove vukovarskog Vodotornja, g. Boris Mikšić me je nazvao i rekao: "Ivane mi u tome moramo sudjelovati i pomoći oko očuvanja Vodotoranja kao spomenika patnje Vukovaraca i hrvatskog naroda za buduće generacije". Nakon toga sam kontaktirao gradonačelnika g. Penavu, te smo dogovorili Ugovor o donaciji. Bila mi je osobita čast biti potpisnikom Ugovora o donaciji i biti sudionikom sanacije vukovarskog Vodotornja.

Osjećate li možda umor ili zasicenje od posla? Što vas motivira da idete dalje? Znam da je CorteCros, na neki način, vaše dijete.

Iskreno, još me uvijek veseli odlazak na posao. Motiviraju me svakodnevni izazovi i planovi koje imam namjeru realizirati do 2020. godine. Znači kada krećete od nule, a to je bilo davne 1998. tijekom razvoja tvrtke ulažete sebe cijeloga za uspjeh te tvrtke i tvrtka postaje iz dana u dan dio vas, vaših ciljeva, zadovoljstava, razočaranja, uspjeha. Naravno da tu ima emocija koje čovjeka ispunjavaju. Stvarati tvrtku ili dobiti na upravljanje već etabliranu tvrtku nije ista stvar.

Vidim da ste dobili niz priznanja, nagrada kao tvrtka i kao osoba. Bili ste najuspješniji hrvatski poduzetnik, ... Nabrojite neka priznanja i nagrade, vama posebno drage. Koliko su vam ona važna?

Nagrade i priznanja uvijek su važna i motivirajuća. Ja svoje nagrade i priznanja gledam u kontekstu zasluga svih nas zaposlenika u Corte-

Cros-u. Znači, jedan čovjek u našem poslu predstavlja samo dio tima koji mora postići rezultat, a rezultat se može postići samo zajedničkim promišljanjem i sudjelovanjem u radu. Tu svakako mislim i na naše kolegice i kolege iz Cortec Corporation, EcoCortec-a.

Od svih priznanja i nagrada izdvojio bih priznanje koje sam dobio od Cortec Corporation, Excellence Award u 2016 g. Za mene je to priznanje struke, mom radu i radu svih mojih kolegica i kolega u CorteCros-u.

Odnos velikih i malih tvrtki vam je kao ples slonova i miševa

I nakon 20 godina planirate daljnji razvoj tvrtke. Što je predvidio biznis plan do 2020. g.? Planirate i pokretanje proizvodnje u Splitu?

Ono najvažnije što bih izdvojio iz biznis plana do 2020. godine je sljedeće:

- Distributivni centar u Splitu organizirati kao glavni logistički centar za isporuku Cortec Corporation kemijskih proizvoda na EU tržište, tržište Rusije i tržište Srednjeg istoka.

- Uređenje proizvodnog pogona odnosno instaliranje linije miješanja i punjenja ekološki prihvatljivih proizvoda u Splitu. Naime, želja mi je da dio proizvodnje ekoloških proizvoda Cortec Corporation proizvodimo u Hrvatskoj.

- Kompletirati laboratorij za praćenje kvalitete proizvedenih proizvoda prema procedurama Cortec Corporation.

Pokrenuli smo projekt „Biti Bolji-Be Better“, namijenjen učenicima i studentima; održali preko 90 aktivnosti, poslušalo nas je više od 11.000 učenika i studenata u Hrvatskoj. Postoji li mogućnost da budete gost neke od škola u Slavoniji (Hrvatskoj)?

Bit će mi zadovoljstvo podijeliti neka svoja iskustva.

Vladimir Mihajlović