

Boris Mikšić,

poduzetnik:

NAMJERAVAM PRODATI TVORNICE U AMERICI I VRATITI SE U HRVATSKU

Američko-hrvatski poduzetnik, inovator i nesuđeni hrvatski predsjednik, koji je nedavno otvorio novu tvornicu na prostoru EcoCortecova kompleksa u Belome Manastiru, vrlo vrijednu korporaciju Cortec sagradio je na temelju vlastitih inovacija kojima je osvojio svjetsko tržište, i to bez ijednoga dolara vanjskih ulagača i kredita

Kad je 1974. sletio u zračnu luku u New Yorku, **Boris Mikšić** imao je 37 dolara u novčaniku i turističku vizu. Danas je uspješan američko-hrvatski poduzetnik koji je početkom listopada otvorenjem svoje nove tvornice u Belome Manastiru proslavio 74. rođendan i 45 godina poduzetničke karijere. Tamburaši su mu svirali omiljenu pjesmu 'Croatia, iz duše te ljubim', okupio je uzvanike iz sedamnaest država i opušteno uživao kao da nedugo prije toga nije proživio tri teška uraganska dana na Floridi tijekom kojih je neznatno oštećena i njegova vila koja slovi za jednu od najljepše uređenih kuća u Americi, i to zahvaljujući Borisovoj trećoj supruzi, arhitektici **Ines**. S Mikšićem sam razgovarala dan nakon proslave u hotelu AS na Zelengaju, kamo rado svrati kad boravi u Zagrebu. Vitalan i dobro raspoložen, stigao je na razgovor u rano jutro, u točno dogovoreno vrijeme. Hrvatska javnost Borisa Mikšića upoznala je kao neovisnoga predsjedničkog kandidata na izborima 2005. i 2009., čovjeka koji iza sebe nije imao stranku, a u kampanju je uložio vlastiti novac, oko osam milijuna američkih dolara. Iako izbore nije dobio, promidžom poduzetništva tijekom kampanje pomogao je stvaranju pozitivne slike o poslu o kojem je tada vladala prilično negativna percepcija, ali i potaknuo druge Hrvate na neovisnu kandidaturu na budućim izborima.

S fakulteta u Americu

Politička pustolovina nije mu naštetila iako su ga blatili po medijima. Malotko je u zemlji u kojoj je politička podobnost povijesni sinonim za postizanje uspjeha mogao pojmiti koliko je energije, rada, znanja i vizionarstva taj

hrvatski imigrant u Americi uložio u stvaranje onoga što posjeduje. Turistička viza koju je imao u trenutku kad je onamo stigao jeftinim letom iz Europe nije mu omogućavala zapošljavanje, a otegotna okolnost bila je i ta što je s njime bila trudna supruga, zbog čega je morao ne samo naći posao nego i vrlo brzo osigurati uvjete za život uskoro tročlane obitelji. Rođen u Zagrebu u obitelji intelektualaca, Mikšić se u SAD uputio čim je diplomirao strojarstvo na zagrebačkom Fakultetu strojarstva i brodogradnje. Prvih je godina u Americi radio kao inženjer u kemijskoj tvornici, no, nezadovoljan načinom kako se radilo i neprihvatanjem njegovih ideja, osnovao je tvrtku Cortec i pokrenuo vlastiti posao u garaži iz koje je inovativnim proizvodima krenuo u osvajanje svjetskoga tržišta.

– Došao sam u Ameriku bez dovoljno novca za jednu noć. Bio sam ilegalni imigrant s turističkom vizom, no imao sam sreću što sam našao posao u struci. Dobio sam zadatak da razvijem novu liniju proizvoda, što sam odradio, i uvidio sam da u tome ima puno mogućnosti. Pokušao sam provesti svoje ideje u praksu, ali šef me nije htio poslušati jer su inovacije zahtijevale ulaganja. Dao sam otkaz i uzeo stvari u svoje ruke: počeo sam raditi u garaži i našao kupce koji su bili zainteresirani za moje proizvode, jedan je bio u Japanu. I tako je to krenulo. Vrlo skromno, a temelj svega bila je inovacija, nešto što su ljudi trebali, a nije postojalo. U branši zaštite infrastrukture od korozije Cortec je svjetski brend i, ako ne najveći, među tri je najveće privatne tvrtke u svijetu koje se bave tim poslom. U 45 godina poslovanja nisam dobio nijedan dolar od vanjskih ulagača, poslovanje je raslo organski, iz dobiti – kaže Mikšić, koji je studirao i kemijsko inženjerstvo u Minnesoti.

piše **KATA PRANIĆ**
kata.pranic@tider.media



Inovacija dolazi iz drukčijeg mišljenja, ona se rađa u sredinama koje su okrenute prema novim idejama i novim tehnologijama. Taj mentalni sklop i taj način razmišljanja pokreće se u Hrvatskoj, ali trebat će vremena za to. Treba se otvoriti prema svijetu i to će se vrlo brzo promijeniti

foto Ratko Mavar

Nije se prestao educirati ni kad je stekao bogatstvo – magistrirao je na Fakultetu strojarstva i brodogradnje u Zagrebu i prijavio doktorat na temu obrade polimera. Naime, njegova nova tvornica u Belome Manastiru bavi se obradom i proizvodnjom polimera. Obradivat će plastični otpad iz dvaju izvora: komunalnog otpada s područja Osječko-baranjske županije i otpada EcoCortecovih klijenata poput Volva, jednoga od svojih najvećih kupaca. Kamioni koji voze njihovu ambalažu, primjerice, u Göteborg, pokupit će upotrijebljenu i vratiti je u tvornicu na preradu te će se tako zatvoriti krug u kružnome gospodarstvu.

Ples na rubu bankrota

Mikšićev uspjeh temelji se na inovativnosti – vlasnik je 65 patenata u SAD-u, Japanu, EU i JAR-u, zemljama gdje patenti vrijede, a u njegovu slučaju riječ je o glemoj vrijednosti.

– Kad gledam trajanje patenta, to je 17 godina, sigurno je prodano proizvoda vrijednih najmanje 500 milijuna dolara, a možda i više, po jednom patentu. Mislim da je iz toga izišlo 20 posto profita po patentu – kaže Mikšić. Njegove tvornice godišnje uprihode ukupno sto milijuna dolara i u njima radi 350 zaposlenih. Svoje je poslovno carstvo izgradio vlastitim radom i bez kredita iako je u jednoj fazi opasno plesao nad provalijom bankrota. Prvu je tvornicu podignuo u St. Paulu u Minnesoti prije 45 godina i ondje je danas sjedište Cortec Corporationa. Ukupno ima 11 tvornica, od čega u Americi šest, a u Kanadi jednu. Njegova korporacija sad otvara novi logistički centar u Singapuru iz kojeg će pokrivati Tajland i taj dio svijeta, ima skladišta u Kini te urede u Tokiju i Južnoj Koreji. Četiri su tvornice u Hrvatskoj: jedna u Splitu i tri u Belome Manastiru. U posao u Hrvatskoj Mikšić je uložio 30-ak milijuna eura, pokazavši hrvatskim iseljenicima da je ovdje moguće ulagati.

– Mnogo iseljenika koji se vrate i pokušaju nešto pokrenuti u Hrvatskoj očekuje da će im se sve servirati na srebrnom pladnju. To nije tako nigdje na svijetu, pa ni kod nas. Mogu reći iz iskustva, u Hrvatskoj sam prvu tvornicu pokrenuo 1998., ali moja je kompanija sa svojim proizvodima ovdje od 1983. Tada ju je zastupala zagrebačka Astra, jedna od najvećih uvoznih tvrtki u bivšoj državi, a nismo imali nikakvih problema ni u Splitu, ni u Zagrebu, ni u Belome Manastiru – ističe Mikšić. Mogao je otvoriti tvornice u Njemačkoj, Engleskoj ili Skandinaviji umjesto u Hrvatskoj, i to su mu nudili, ali nije želio. Tijekom njegove prve predsjedničke kampanje, 2005., krilatica mu je bila 'Kad gospodarstvo diše, društvo cvjeta'. Obilazio je poduzetničke zone, posebice u dijelovima Hrvatske koji su stradali u Domovinskom ratu. Iako ga je zanimalo Vukovar, bilo je prerano za pokretanje posla ondje jer grad još nije bio obnovljen, a u Belome Manastiru tada su počeli graditi poduzetničku zonu. Prošetao je po tog ledini, svidjela mu se lokacija jer je blizu svih istočnoeuropskih tržišta, a u to vrijeme bio je trend širenja industrije iz zapadne Europe prema istoku.

– Rekao sam: 'Demo delati', kupio zemljište i sagradio tvornicu EcoCortec iako su me protivnici optužili da je to politička tvornica. Dokazao sam da nije. U to vrijeme u Europi se tek počelo govoriti o biorazgradivoj plastici,

zato su me animirali Michelin u Francuskoj i BASF u Njemačkoj, velike kompanije koje su trebale tu tehnologiju, ali odlučio sam se za Hrvatsku. Vidio sam da tu postoji mogućnost zbog geopolitičkog položaja, a isto tako poznajem mentalitet ljudi i jezik, što mi je važnije nego da mi netko sagradi tvornicu – objašnjava Mikšić. Oko 95 posto proizvodnje iz njegovih hrvatskih tvornica izvozi se u Skandinaviju, Španjolsku, Francusku, Njemačku, Kanadu, SAD i Indoneziju. Ostatak od pet posto proizvoda plasira na hrvatsko tržište metaloprerađivačkoj industriji, MORH-u i Končaru, a ugrađeni su i u Pelješki most.

Hrvatska isplativija od SAD-a

– To je za mene bio vrlo zahtjevan projekt. Pelješki most u zahtjevu je ekološkom ekosustavu, ondje su uzgajališta školjaka, zato kemija koja se ondje upotrebljava mora biti ekološki prihvatljiva. Napravljena je kompletna analiza prije nego što smo dobili dozvole zbog osjetljivosti ekosustava – ističe Mikšić.

Tvrđi da je u Hrvatskoj povoljnije poslovati nego u Americi; ondje je već dugo problem nedostatak radne snage, porezi su vrlo visoki, porez za kompaniju je 37,9 posto, visoki su troškovi poslovanja, kao i osiguranja.

– Kad usporedite taj model s hrvatskim, tu je povoljnije. Jedino što nije povoljnije relativno je malo tržište – ističe Mikšić, koji je u političkim kampanjama promovao ideju da Hrvatska treba biti ekološka oaza u Europi.

Smatra da se trebamo otvoriti svijetu, orijentirati na izvoz i razvijati nove tehnologije jer imamo dobre mlade stručnjake i dobre fakultete. Jako je zadovoljan poslovnim rezultatima svojih tvornica u Hrvatskoj jer su 30 posto dohodovnije nakon plaćanja poreza od američkih, a ovdajšnji zaposlenici lojalni su poslodavcu. Otkako je pokrenuta proizvodnja u EcoCortecu, nitko nije napustio posao i otišao raditi u inozemstvo. Kad ta tvrtka objavi slobodno radno mjesto, javi im se trideset, a katkad i više kandidata. S novom tvornicom u Belome Manastiru bit će zaposleno ukupno stotinu radnika u EcoCortecu. Njihova je plaća veća od prosječne plaće u tom dijelu Hrvatske, a dobiju i trinaestu plaću te plaćenu edukaciju, studij ili MBA.

Ipak, nije sve uvijek išlo glatko, 1984. bio je Mikšić na rubu bankrota. Njegova je kompanija prebrzo rasla i u jednom trenutku nije bilo dovoljno kapitala za održavanje ravnoteže između potraživanja i plaćanja obveza. U to vrijeme nazvali su ga iz velike kompanije koja je htjela kupiti njegovu.

– Bili su zainteresirani za našu tehnologiju i htjeli su kupiti kompaniju, dali su kapital i prije nego što sam potpisao kupoprodajni ugovor. To me spasilo, ali iz tog sam iskustva i mnogo naučio. Ne možeš isplatiti plaće, platiti dobavljače, pokušavaš se izvući, otvaraš poštu da vidiš koji je ček došao na naplatu... To je veoma stresno, ali čovjek se ne smije predati. Mogao sam otpustiti ljude i možda bih se izvukao, ali bila je mnogo bolja opcija prodati kompaniju i pustiti da u nju uđe svjež kapital te da svi ostanu zaposleni – prisjeća se Mikšić.

Imao je tada 36 godina i dovoljno novca da cijeli život više ne mora raditi, no ostao je još neko vrijeme u kom-



U poznatome hotelu Raffles u Singapuru, odakle dolazi nacionalni koktel Singapore Sling



Predstavljanje knjige majke Borisa Mikšića



Vila u Minnesoti

paniji. Kad je shvatio da je kultura novih vlasnika drukčija od njegove, odlučio je da ondje više nema što raditi. Otišao je na Floridu na svoj brod i lovio ribu, ulagao na burzi i razmišljao što dalje. Jednoga dana telefonirao mu je novi vlasnik kompanije i ponudio da je otkupi.

Štreberi ne uspijevaju

– Rekao sam mu da nisam zainteresiran, ali da ću razmisliti. Tako sam ostavio prostora za pregovore i kupio vrlo povoljno istu kompaniju koju sam osnovao i prodao. Obećao sam sebi da neću više raditi iste pogreške koje sam prije napravio i koje su me umalo dovele do bankrota – ističe Mikšić.

Stopostotni je vlasnik svih 11 tvornica, osim one koju je kupio od Ine u Splitu. Njima upravljaju menadžerski timovi koje on kontrolira i usmjerava. Njegov je posao gledati u budućnost, ulagati i akvirirati nove kompanije. Primjerice, kupio je biotehnošku kompaniju u Montrealu u Kanadi, koja nije njegova osnovna djelatnost, ali jest strateška akvizicija čiji proizvodi trebaju Cortecovim kupcima.

– U svijetu ne možete uspjeti ako ste štreber. Najviše sam naučio od svojih kupaca; razmišljao sam kako mogu zadovoljiti njihove potrebe i uspio u tome. Treba slušati što tržište traži i imati dovoljno resursa da se ideja pretvori u proizvod – poručuje Mikšić.

Tvrđi da takav model razmišljanja nedostaje hrvatskomu mentalitetu koji se još temelji na mentalnom sklopu iz bivše države gdje se u nas učili da budemo štreberi, što je njemu bilo najteže u školi jer je učio s razumijevanjem i bio među najboljim učenicima.

– Inovacija dolazi iz drukčijeg miljea, ona se rađa u sredinama koje su okrenute prema novim idejama i novim tehnologijama. Taj mentalni sklop i taj način razmišljanja pokreće se u Hrvatskoj, ali trebat će vremena za to. Treba se otvoriti prema svijetu i to će se vrlo brzo promijeniti – kaže Mikšić, koji ne žali što se u takvu okružju kandidirao za predsjednika.

Prije toga deset je godina bio počasni generalni konzul Hrvatske u Minnesoti te je jednako toliko radio na projektu da Hrvatska uđe u NATO.

– Ponosan sam jer sam dokazao da ljudi drukčije misle, što je pokazalo 500 tisuća glasova koje su mi glasači dali. Zbog toga su me uzeli na nišan, mediji i neki drugi, što je bio dokaz da sam im opasan i da me nisu mogli kupiti

– kaže Mikšić. Smatra da je tada bio pokraden, ali nije mogao to dokazati jer Državno izborno povjerenstvo nije prihvatilo njegov zahtjev za ponovno prebrojavanje glasova s obzirom na to da iza sebe nije imao stranku. Na pitanje je li Boris Mikšić brend, odgovara da je to 'dečko s Trešnjevke' i da ga kao takvoga pamte iz predsjedničke izborne utrke. U svojoj knjizi 'Američki san dečka s Trešnjevke' opisao je vlastiti put do uspjeha: 'Moja je sreća što je Cortec (Corrosion Technologies) morao proći najprije test američkog tržišta. Jer jednom kad prođete taj test, otvaraju vam se vrata svih drugih tržišta. Na američkom tržištu konkurencija je toliko jaka da možete uspjeti samo ako imate kvalitetu.'

Novac nije motivacija

Mikšić tvrdi da se ne osjeća bogatim jer ga novac nije motivirao u karijeri. Njegov put do uspjeha popločen je novim idejama, a novac je samo popratni proizvod na tom putu. Trenutačno razmišlja o prodaji svojih tvornica u Americi, njegova djeca imaju karijere i ne zanima ih biznis, a ostavit će samo tvornice u Hrvatskoj te će, kad za to dođe vrijeme, s pomoću ESOP-a omogućiti vlasništvo radnicima. Također razmišlja o povratku u Hrvatsku iako već ima devet kuća u Americi, Njemačkoj i Hrvatskoj. Kupio je vilu u Opatiji u kojoj sa suprugom Ines namjerava provoditi više vremena. Inače, u Hrvatskoj boravi tri mjeseca na godinu, najčešće ploveći svojim brodom. Često je i u Njemačkoj, u Garmisch-Partenkirchenu, gdje ima kuću i često skija. Njegova supruga Ines Njemica je rođena u Münchenu, pa su često i ondje. Kondiciju održava svakodnevnim igranjem tenisa; nekad je igrao na prilično visokoj razini i osvajao turnire. No vitalan je i zahvaljujući dugovječnim genima – njegova je majka Nina živjela 99 godina i devet dana, a u 98. godini napisala je i predstavila knjigu.

– Imam tenisku iskaznicu klubova u 59 zemalja u kojima sam igrao tenis i prijatelje svugdje. Kad god dođem, odigramo partiju poslije posla. Kad sam u Zagrebu, igram tenis s Ninom i Dadom Majolijem, sestrom i bratom Ive Majoli – kaže Mikšić. O mirovini i ne razmišlja, radi koliko misli da treba i nema određenu satnicu.

– Moramo rasti i razvijati se, tako je to u biznisu – tim riječima Boris Mikšić završava razgovor. ■



Mnogo iseljenika koji se vrate i pokušaju nešto pokrenuti u Hrvatskoj očekuje da će im se sve servirati na srebrnom pladnju. To nije tako nigdje na svijetu, pa ni kod nas. Mogu reći iz iskustva, u Hrvatskoj sam prvu tvornicu pokrenuo 1998., ali moja je kompanija sa svojim proizvodima ovdje od 1983. Tada ju je zastupala zagrebačka Astra, jedna od najvećih uvoznih tvrtki u bivšoj državi, a nismo imali nikakvih problema ni u Splitu, ni u Zagrebu, ni u Belome Manastiru



Boris Mikšić sa suprugom Ines



Na krstarenju Bahamima



Krstarenje lošinjskim akvatorijem