

NOVO  
NA KIOSCIMA

23. 10. 2014. BROJ 1695 15 KUNA 2.0 EUR

# Business.hr

INFORMACIJE • IDEJE • PRILIKE • SAVJETI



PETRA  
I DAVOR  
BALAŠKO,  
USPJEŠAN  
BRAČNI I  
POSLOVNI PAR  
IZ ČAKOVCA

SVAKO  
MALO  
NETKO ŽELI  
KUPITI NAŠ  
PORTAL



PODUZETNIŠTVO

**9 SAVJETA**  
Radimira Čačića  
za hrvatske  
poduzetnike



ANDREJ ALILOVIĆ,  
DIREKTOR TVRTKE VALIPILE

Utrostručili smo naše investicije  
u Puris i otvaramo lanac dućana

DANI TURIZMA U OPATIJI  
TRENDOVI I DIGITALNI IZAZOVI  
U TURIZMU

U svim dijelovima svijeta u porastu je broj ljudi koji putuju  
- kako privući goste iz cijelog svijeta da dođu baš u Hrvatsku?

“**IVAN  
VRDOLJAK,**  
ministar gospodarstva:

# Hrvatska ipak neće bankrotirati

# Utrostručili smo investicije u Puris

**ANDREJ ALILOVIĆ**, IZVRŠNI DIREKTOR OBITELJSKE TVRTKE VALIPILE IZ SESVETSKOG KRALJEVCA, TREĆE PO VELIČINI U PERADARSKOJ INDUSTRIJI

I ako je prvotno planirano kako će tvrtka Valipile iz Sesvetskog Kraljevca ukupno u godinu dana uložiti dva milijuna kuna u pazinski Puris, taj je iznos u samo dva mjeseca više nego udvostručen. Ulaže se u nove linije, tehnologije, živu perad, planira se izvoz... Obiteljska tvrtka Valipile, treća po veličini u peradarskoj industriji s tržišnim udjelom od 11 posto, izborila se za Puris u stečaju ovoga ljeta u teškom natjecanju sa tvrtkom Geneza i stekla pravo na upravljanje Purisom na godinu dana. I prethodnu godinu Valipile je bilo partner Purisu koji je za njih obrađivao piletinu za što je kompanija Valipile platila oko sedam milijuna kuna. U tom su razdoblju također su investirali u Pazinu - bespovratno su uložili u tvornicu oko 500.000 kuna.

Iduće će ljeto Hypo Alpe-Adria banka, razlučni vjerovnik, odlučivati o prodaji Purisa u stečaju. Valipile planira do tad imati posve uređen sinergijski model koji će jasno pokazivati kako dvije tvrtke imaju komplementaran asortiman, a zajedničko poslovanje donosi značajne uštede i optimizaciju procesa.

**Puris u stečaju formalno ste pružili 1. rujna o.g. Kako to**

**da ste se tako naglo zatrčali i ukupni planirani iznos toliko premašili u manje od dva mjeseca. Jeste li to malo štedljivo računali u planiranju ili...?**

”U pazinskom Purisu trebalo je hitno pomoći u modernizaciji proizvodnje jer smo odmah po ulasku uočili niz mogućnosti optimizacije proizvodnje. To je tražilo dodatna ulaganja, tako da je Valipile već dosad uložilo više od četiri milijuna kuna u nove tehnologije i linije proizvodnje. Usto, Purisove farme pune se mladim puranima. U te farme do kraja godine uložiti će se još 1,7 milijuna kuna.

**Kako ta ulaganja izgledaju konkretno u brojkama?**

”Približno 500.000 kuna bit će plaćeni redovni servisi na strojevima koji nisu obavljani godinama, a zasada smo od tog posla realizirali oko 30 posto. Za liniju za filetiranje i razne module na strojevima kojima je optimiziran proizvodni proces uloženo je približno 2.280.000 kuna. Dovedli smo u Pazin u ugradili jednu novu liniju pakiranja, iznos plaćen za tu liniju je oko 800.000 kuna.

**Pobrojali ste tehnologiju. Koliko treba uložiti na farmama?**

”Za pokretanje primarne proizvodnje u svim preuzetim farmama potrebno je investirati ukupno oko 2.500.000 kuna. Od toga je do sad uloženo oko 800.000 kuna, a ostatak ide do kraja ove godine. Znači uskoro.

**U što ide taj novac na farmama?**

”U tri objekta na farmi Škropeti pokrenuta je proizvodnja purana mini genetike (manji su od običnih purana i redovno se traže za Božić) koje tvrtka Valipile proizvodi više od 10 godina. Ti purani pojaviti će se na tržištu za božićne blagdane. Također, proizvodnja pilića već se odvija u objektima na farmama Žminj II i Ruhci, te kod privatnika u kooperacijskoj farmi u Galizani i Hekima. Tijekom prošlog tjedna pokrenuta je proizvodnja i u kompleksu Šurani II.

**Od početka vaše bitke za Puris ističete vaše znanje i iskustvo u peradarstvu koje je dulje od 23 godine. Možete li reći na nekom primjeru kako ste to znanje već primijenili u Purisu?**

”Niz je situacija gdje je naše višegodišnje iskustvo pridonijelo poboljšanju proizvodnje. Sitnim ulaganjima u pojedine module postojećih strojeva au-

tomatizirali smo radne procese koji su ranije zahtjevali teški ručni rad. Također, pojedine dijelove peradi poput nogica sad izvozimo. Taj dio pileta ranije je bio trošak jer se morao zbrinuti kao otpad, a sad je izvozni proizvod. Naime, u dalekoj Aziji nogice su jako tražen dio pileta.

**Koje optimizacije još slijede? Kakvo ste stanje zatekli u Purisu?**

”Vjerujemo u Purisovu tradiciju, brend, recepturu i ljude koji su u najvećoj mjeri kvalitetni stručnjaci u proizvodnji hrane. Međutim, tvrtka je godinama bila zapuštena, vlasnici su se mijenjali, tehnologije zastarjevale, nije se puno pažnje polagalo na kvalitetno upravljanje resursima.

Sad smo mi tu, uvjeren sam da brzo mijenjamo stvari i već u ovoj prvoj godini ćemo imati solidne rezultate, ali troškove još moramo dovesti u red. Primjerice, plaćamo nerazumno visoku cijenu vode u Pazinu. Pokreću se određene inicijative, mislim da će se tu nešto napraviti jer postoji dobra volja i na strani lokalnih vlasti.

Također, vjerujem kako se dosad prilično neučinkovito upravljalo energetskim resursima u Purisu iz našeg iskustva znam da možemo bolje.

Obiteljska tvrtka  
Valipile, treća  
je po veličini  
u peradarskoj  
industriji s  
tržišnim udjelom  
od 11 posto

**“Pojedini dijelovi pileta ranije su bili  
trošak, a sad se, poput nogica, izvoze  
su u Aziji jako traženi dio pileta”**

### **Kakav financijski učinak može imati Puris u vašoj bilanci?**

» Puris je zadnju godinu ostvario prihode od prodaje purećeg mesa i prerađevina u iznosu od 30 milijuna kuna. Društvo namjerava u početku zadržati ovu razinu prihoda, ali ih, nakon uhođavanja, namjerava značajno povećati širenjem prodaje kroz vlastite i prodajne kanale drugih distributera s kojom se intenzivno pregovara.

### **Distribucija je iznimno osjetljiva u vašem poslu. Koliko ulažete u taj proces?**

» Valipile ozbiljno radi i na distribuciji svojih i Purisovih proizvoda. Lani smo vozni park potpuno obnovili, a nedavno su distribucijski kapaciteti dodatno ojačani suradnjom s tvrtkom Stanić. Pregovaramo s još par jakih igrača. Također, Valipile pregovara o formiranju distributivnog centra u Osijeku, čime bi si osigurali rast na slavonskom području.

### **Kako će teći dinamika zapošljavanja u Purisu? Nedostaje li vam ljudi sad i za Valipile? Količinom posla ste sad naglo odskočili...**

» Istina, naglo smo porasli u poslu. I da, trebat ćemo ljudi kako nastavljamo rasti. Iz tvrtke u stečaju dosad smo preuzeli 110 zaposlenika, u skladu sa svojom ponudom. No, plan je povećavati broj ljudi u proizvodnji kako se poslovne aktivnosti budu povećavale. Valipile vidi velike mogućnosti razvoja dvaju brendova – Valipile za piletinu i Puris za puretinu – na domaćem tržištu, ali i u inozemstvu. Piletina i puretina sve su traženije meso, a ideja je da vrlo brzo iz Purisa krenu i nove prerađevine. Upravo se dovršavaju nove recepture za pileće prerađevine pod brendom Valipile – pileća posebna, pileći parizer i hrenovke – koje bi na police trebale stići u studenom.

### **Spominjete i prodaju u inozemstvu. Kakve su tu prilike? Zar nije potražnja i u Hrvatskoj dovoljno velika?**

» Moramo otvarati tržišta u izvozu, radi budućeg rasta i sigurnosti plasmana. U trenutku kad se dosegnu dovoljne količine proizvedenog mesa i prerađevina, izvoz mesa iz Pazina je vrlo realna opcija i već teku pregovori oko toga. Prve zemlje za izvoz trebale bi biti Au-

strija i Slovenija prema kojoj za 10-tak dana kreću probni uzorci mesa. Svi globalni trendovi pokazuju stalan rast potreba za mesom peradi; uzimajući u obzir i podatke s domaćeg tržišta, tvrtka Valipile procjenjuje kako će u narednom sedmogodišnjem razdoblju proizvodnja mesa peradi u Hrvatskoj narasti između 20 i 30 posto.

### **Tko su vam najveći kupci u Hrvatskoj?**

» Meso najviše prodajemo u velikim trgovačkim lancima, Lidlu, Sparu, Kauflandu, a jednodnevne piliće našim brojnim partnerima u poljoprivrednim apotekama. Također, proširili smo suradnju sa Konzumom, a i novi ugovori potpisani su sa Tommyjem, Billom i NTL-om. Zadovoljni smo potrastom potražnje za našim proizvodima, tako da ćemo u narednim danim potpisati oko 90 novih ugovora.

### **Najavili ste kako ćete iduće ljeto dati i ponudu za kupnju Purisa u stečaju. Zbog čega mislite da možete uspjeti u tomu?**

» Spomenuti projekti, značajna ulaganja i uspješni rezultati, uvjereni smo, bit će najbolji argument u ponudi za kupnju Purisa. Valipile konstantno pokazuje svoju predanost i ozbiljnost u ovom projektu, a tome svjedoči i kako smo u ponudi za zakup jamčili svom imovinom tvrtke, vrijednom 90 milijuna kuna. Mi smo u ovoj priči jako ozbiljni, ovo je veliki projekt za budućnost.

### **Kako ide realizacija najavljenog lanca dućana?**

» Valipile u ovom trenutku dovršava projekt maloprodajnog lanca trgovina u kojima ćemo prodavati peradarske proizvode – piletinu Valilipe i Puris puretinu. Uz svježe meso, prodavat će se i prerađevine, kao i gotova jela. Prvi dućani otvorit će se do konca studenog u Zagrebu, Sisku i Karlovcu, a kratkoročni cilj je otvoriti 15 dućana.

### **I Puris ima nešto dućana u Pazinu, Puli i jedan u Zagrebu, u Utrinama. Jesu li i oni dio te priče?**

» Njih smo već preuzeli i oni nastavljaju poslovati pod brendom Puris. Uskoro kreću marketinške akcije u maloprodajnom lancu.



**“Meso najviše prodajemo u velikim trgovačkim lancima, a upravo dovršavamo projekt maloprodajnog lanca trgovina u kojima ćemo prodavati peradarske proizvode”**



**@ Poslovanje**

## INVESTORS IN PEOPLE INTERACTIVE

inovativni digitalni alat za male i srednje poduzetnike

**Ako razmišljate kako odgovoriti zahtjevima tržišta? Kako svoje poslovanje učiniti konkurentnim i profitabilnim? Kako maksimalno iskoristiti potencijale svojih zaposlenika? Odgovor je jednostavan - pomoću besplatnog digitalnog alata *Investors in People Interactive*.**

### Što je uopće Investors in People Interactive?

Investors in People Interactive je inovativni dijagnostički e-alat, koje je namijenjen malim i srednjim poduzetnicima za analizu ključnih segmenata svog poslovanja. Alat je razvio tim stručnjaka Britanske Komisije za zapošljavanje i vještine, a inicijativom Ministarstva poduzetništva i obrta Republike Hrvatske te uz potporu Europske unije ovaj inovativni besplatni alat na raspolaganju je svim poduzetnicima koji žele unaprijediti svoje poslovanje.

### Kako funkcionira taj e-alat?

Poduzetnici uz pomoć ovog digitalnog alata dobivaju besplatnu procjenu pet ključnih segmenata svog poslovanja: (1) Strateško planiranje, (2) Upravljanje, (3) Razvoj ljudskih resursa, (4) Organizacijska kultura i interna komunikacija, (5) Upravljanje procesima. Uz analize poduzetnicima su na raspolaganju smjernice i konkretni primjeri za rješavanje detektiranih problema te unaprjeđenje poslovanja.

Interaktivni alat dostupan je na linku:

<http://interactive.investorsinpeople.co.uk/interactive-tool>



Projekt je sufinancirala  
Europska unija  
iz Europskog fonda  
za regionalni razvoj  
Ulaganje u budućnost

MINPO  
MINISTARSTVO PODUZETNIŠTVA I OBRTA  
MINISTRY OF ENTREPRENEURSHIP AND CRAFTS

STRUKTURNI INVESTICIJSKI  
FONDOVI

KONKURENTNA  
HRVATSKA

ECORYS  
Research and Consulting

INVESTORS  
IN PEOPLE

Ovaj oglas izrađen je uz pomoć Europske unije. Projekt provodi tvrtka ECORYS Poljska u konzorciju s S&T Services Poljska. Sadržaj ovog oglasa isključiva je odgovornost Ecorys Poljska i ni na koji se način ne može smatrati da odražava gledišta Europske unije.