

intervju



Večernji
list

PIONIR OBRTNIŠTVA U HRVATSKOJ KRENUO JE 1967. GODINE IZ GARAŽE, A POLA STOLJEĆA POSLIJE PROGLAŠEN JE NAJBOLJIM MENADŽEROM EUROPE U MALOM I SREDNJEM PODUZETNIŠTVU. NJEGOVI PROIZVODI NALAZE SE U SVAKOJ HRVATSKOJ KUĆI

Stjepan Šafran



Sa suprugom sam se dogovorio da nećemo trošiti na plesnjake, nego uložiti u radionicu. Danas su moji proizvodi u svakoj hrvatskoj kući



razgovara Hassan Haidar Diab



snimila Sandra Šimunović/Pixsell

Stjepan Šafran je po mnogočemu atipičan poslovni čovjek. Srdačan je i pristupačan, a kad izvadi iz džepa prastari telefon s tip-kama, svi se za stolom iznenade. Ne gleda tko ga zove jer ničiji broj nema zapisan. Ali svima se javlja. A onda sjedne u kola i sam se vozi na bilo koje mjesto na svijetu na kojem treba sklopiti novi posao. Šafran ima jedinstvenu životnu priču. Kasnih šezdesetih bio je pionir obrtništva u bivšoj državi, pokrenuo je posao u garaži u kojoj je obavljao prve narudžbe i vozio fiću, da bi pola stoljeća poslije bio proglašen najmenadžerom Europe u kategoriji malih i srednjih poduzetnika. Ako postoji hrvatski san, kao pandan američkom snu, onda ga je ovaj gospodin dosegao. Danas je stopostotni vlasnik svoje tvrtke Metal Product, a njegovi proizvodi odlaze u svaki kutak svijeta. Uspjeh mu nije udario u glavu, dapače, živi mirnim obiteljskim životom, a često i sam skuha ručak za sebe i svoju ženu ili obitelj u kojoj već ima i prounuke.

Vidimo, nemate pametni telefon unatoč tome što u svojim pogonima imate izuzetno visoku tehnologiju. Zašto?

Više je razloga za to. Jedan od njih su neki principi, a s druge strane su okolnosti koje su tijekom života

utjecale na moj rad, uspjehu i prilagodbu svemu tome. Naime, ja sam rođen u trećoj generaciji tehnološke revolucije, a danas smo u petoj tehnološkoj revoluciji. Razvoj kojem sam svjedočio od drvenog pluga kojim su seljaci orali na selu, preko čeličnog pluga kojim su orali u mojoj obitelji, do današnjeg traktora koji bez vozača i satelitskim navođenjem obrađuje zemlju. To govori o razvojnomy putu koji sam morao proći, a isto takva tehnološka revolucija odnosila se i na moju struku koju sam odabrao kao dijete, da budem metalac, da imam svoju radionicu. I to sam postigao. U tom razvoju najveći je problem bio prilagodba novim tehnologijama, novim tržištima i novim režimima. Uostalom, ja sam započeo u jednom vremenu kada obrt nije dobrodošao kao društveni segment, osobito proizvodnja, pa do slobodnog razvoja privatnog sektora gospodarstva bez ikakvih ograničenja i na kraju do ujedinjenja s Europom.

I doba uvođenja te silne tehnologije i napretka kompjuterizacije nisam se posvetio previše tome. Posvetio sam se stvaranju vlastite radionice i razvoju novih proizvoda, što je zahtijevalo naporan rad i vrijeme. Sada smo već izrasli u poduzeće s 250 zaposlenih u kojem je instalirana najmodernija tehnologija najnovijeg datuma proizvodnje. Nisam imao vremena educirati se i za

neke druge nove tehnologije osim ovih koje su vezane za moj posao i razvoj proizvodnje.

Prije razgovora rekli ste da sve brojeve koje trebate znate napamet?

Radim po principu onog doba kada nije bilo moderne tehnologije i kada se više od 80 posto telefonskih brojeva znalo napamet, brojevi ljudi s kojima sam komunicirao. Danas je neka sasvim druga komunikacija, ali ja sam ostao na istom principu i nemam zapisan nijedan broj u svom mobitelu, ne gledam nikada tko me zove, već jednostavno, kad telefon zazvoni, ja se javim i kažem: "Halo, izvolite." Javim se svakome bez izuzetka. Danas kada gledam tu populaciju, sjedimo za stolom na kojem svi imaju pametne telefone i, kada oni zazvone, vide tko ih zove, pa kažu "ma tko te šiša, neću ti se javiti". Toga kod mene nema. Ja se javljam ujutro, popodne, navečer i u noći, kad god telefon zazvoni, i tko god zvao.

Ono što je još atipično za velike poduzetnike, nemate osobnog vozača, već sami vozite svoj automobil? Znate li otprilike koliko ste kilometara prošli?

Ma otprilike znam. Ja sam prvi put sjeo u svoj osob-



intervju

ni automobil 1968., a to je bio fićo. Iza toga 1969. vozio sam Fiat 1300, originalni talijanski, a 1971. godine vozio sam Opel Recorda 1900 kubika. Te 70-te godine bile su specifične za razvoj obrnštva kada je hrvatsko rukovodstvo zajedno sa slovenskim dalo naznaku da se budi privatni sektor i općenito je bilo raspoloženje politike tolerancija prema privatnom poduzetništvu. Iako je u početku bio zakon maksimalno 5 zaposlenih, Slovenci su tolerirali i do 50 zaposlenih, samo glavno da si plaćao porez. Hrvatska je tu imala prag tolerancije do 20 zaposlenih. Ja sam tada, u svojoj 25. godini života, imao već 12 zaposlenih i bio među 50 najvećih poreznih obveznika u metalnoj struci u Zagrebu. I tada sam si već moga priuštiti svoj privatni stan gdje sam se preselio s obitelji i imao taj Opel Record koji je tada bio prava lađa. U sklopu poslovanja morao sam i kako puno putovati u BiH, Makedoniju, Srbiju, kao i u inozemstvo u zapadnu Europu. Ukupno u svojoj karijeri proputovalo sam najmanje 4 milijuna kilometara. Od toga sam 29 godina vozio Mercedes, a sada već 15 godina vozim Audija. Bilo je nekih situacija kada sam imao dužu putovanja, tada sam koristio suvozača, ali 99,9 posto sam vozio sam. Na svu sreću, nikada nisam imao teške nesreće, bilo je tu i tamo malo ogreban blatobran i razbijen žmigavac.

Vratimo se na početke vašeg poslovanja – čega se možete prisjetiti s vaših početaka?

Nije mi se problem podsjetiti se jer je to duboko urezano u mom sjećanju, svaki detalj. Već u 10. godini počeo sam razmišljati o svojoj radionici koju nisam smio staviti na vidjelo jer su moja obitelj i moj đed planirali da će nastaviti voditi obiteljsko imanje na selu. Bogu hvala, spletom okolnosti uspio sam to napraviti u zadnji čas. Krenuo sam 60-ih godina na školovanje u Zagreb, ali obećao sam da će se, kad završim školovanje, vratiti u Breznički Hum i tamo otvoriti svoju privatnu radionicu. No život je učinio ipak nešto drugo. Ja sam završio dio školovanja i nakon vojske sam težio svom cilju da otvorim radionicu. Tada sam već poznavao današnju suprugu Katarinu i jedne sam joj nedjelje predložio da razmislimo o budućnosti. Ja sam joj iznio svoje planove o otvaranju radionice koja će nam omogućiti kupnju stana, a ako nastavimo provoditi vrijeme ovako po zabavama i plesnjacima i druženjima, bojam se, rekao sam, da nećemo doći do tog cilja. Supruga je to prihvatala, naravno. Danas mogu reći da zahvaljujući njezinu razumevanju prema mojem angažmanu i odanosti prema poslu uz obitelj stvorili smo jedno solidno poslovanje i postigao sam nešto što nisam ni sanjao. Ja sam samo razmišljao o svojoj radionici i onom nivou koji je tada bio u okviru zakona.

Krenuli ste iz garaže?

Svojim početkom smatram godinu 1967. kada sam krenuo od svoje vlastite radionice, a to je zapravo bila realizacija mojih djetinjnih snova. Počeo sam u jednoj garaži u Krešićevoj ulici

s 35 metara četvornih. Počelo je tako da sam nakon školovanja, u 22. godini svoga života, odlučio posuditi novac i otvoriti vlastitu radionicu. Na to me je ohrabrilost stečeno znanje jer završio sam zanat kod jednog od tada najvećih majstora Franje Štiglića, koji je Visoku tehničku školu završio u Parizu i imao je radionicu i servis za generalni popravak avionskih motora, i to govorio dovoljno o tome koja je preciznost i pedantnost bila potrebna da bi on radio svoj posao, a te radne vrline prenosio je i na nas mlade. I to znanje koje sam stekao i imao već u 22. godini života bilo mi je dovoljno da započem s vlastitom radionicom.

Što ste tada zapravo radili?

Ja sam počeo sa strojnom obradom, što je moja specijalnost, moja ljubav i moj život tako da u strojnoj obradi vidim sebe od samih početaka. Prvo sam uredio dva stroja da bih mogao na nečemu početi, ali nisam imao saznanja i narudžbe što će raditi. Nisam ništa imao. Imao sam samo volju raditi. Morate znati da tih godina u komunističkoj Jugoslaviji obrtnici nisu imali ni mirovinsko ni zdravstveno osiguranje. Obrtnici nisu ulazili u kategoriju zaposlenih, već su bili samostalni radnici. Bili smo u kategoriji seljaka koji nisu smjeli imati traktor do 1969. Traktor je bio rezerviran za kombinate i zadruge. Tako je bilo i sa strojevima. Niste kao privatnik smjeli imati strojeve jače od dva kilovata. Niste smjeli imati prostor veći od 72 kvadrata. Niste smjeli kupiti stroj mladi od deset godina. Naime, nisam imao nikakav program, već samo intuiciju. Tada mi je došao u ruke proizvod koji se odnosio

na elektroprivredu za bosansko-hercegovačko područje i ja sam preuzeo tu narudžbu, napravio je, realizirao posao od kojeg je počeo moj poduzetnički uspon. Bio je to nosač izolatora za niskonaponsku struju, a nakon toga slijedila je jedna, zatim i druga pa treća narudžba, pa drugi proizvod pa se tako razvila paleta proizvoda, a do današnjeg dana usavršili smo se u tom programu i došli do današnjih 2500 proizvoda. Danas se 80 posto naše proizvodnje izvozi. Ja sam nakon deset godina svog obrta nastavio doškolovanje na Višoj tehničkoj školi i završio sam i tu svoju životnu misiju. Često imam osjećaj da sam stvarno vođen nekom Božjom rukom ili nekom crtom koja mi je zadana, to sam slijedio i ne pušta me ni danas.

Znači, vaš prvi veliki posao bio je 1969. s Elektroprivredom BiH koji vas je usmjerio u proizvodnju elektroopreme, štovanje i danas glavni biznis. Kako ste došli do njega?

Preko jednoga trgovčkog putnika. Sreća sam ga u tadašnjoj zadruzi obrtnika. Donio je uzorak nosača izolatora za niskonaponsku struju. Pitao me mogu li to napraviti. Ja sam rekao da mogu. Izradili smo prvu seriju, pa drugu, treću... I posao je krenuo. Budući da sam, kao što sam već spomenuo, praksi za vrijeme školovanja odradio kod jednog od tada najvećih majstora Franje Štiglića, gdje sam stekao puno znanja i preciznost popravljujući avionske motore, nisam se bojao preuzeti ni jedan novi posao ni novi proizvod. Nikada nisam rekao da nešto ne mogu napraviti. To je filozofija mog života. Nikad nisam osjetio strah što ako sutra ne budem imao posla.

Do kojih ste sve zemalja došli u izvozu svojih proizvoda?

Neki nam je dan iz Australije došao dopis u kojemu traže određene potatke i informacije za naše proizvode, znači da je naš proizvod stigao čak i do tamo. Nema tu nekih granica. Mi uglavnom prodajemo preko trgovaca ili preko naših strateških partnera. Možemo reći da su naši proizvodi u svakoj hrvatskoj kući.

Kad ste počinjali, dobili ste i svojevrsnu "nemoralnu ponudu", o čemu je riječ?

Ponuda je stigla samo dva mjeseca nakon što sam otvorio svoju radionicu u iznajmljenoj garaži uz posuđeni novac. Jedan moj rođak imao je nešto ušteđevine u banci, a znao je da želim otvoriti obrt. Posudio mi je novac. Znači, nisam počeo od nule, nego ispod nule. Posudio sam ukupno novca u vrijednosti manjeg dvosobnog stana, od 4,5 do 5,5 milijuna tadašnjih dinara. Od toga mi je rođak dao 1,8 milijuna dinara, a ja sam imao 500 tisuća dinara. Svojim novcem unaprijed sam platio najam garaže za radionicu u Krešićevoj ulici kod stadiona Dinama. Od ostatka sam kupio tri rabljena stroja. Sam sam ih uredio s jednim radnikom i 1968. smo počeli proizvodnju. Tada mi je došao vlasnik radionice gdje sam prije radio i ponudio mi desete rostroku veću plaću od normalnog. To je bila plaća koja bi mi omogućila da za godinu dana otpлатim svoje dugove i da kupim stan. Međutim, ja sam se odlučio nastaviti putem kojim sam krenuo i nisam to požalio ni sada kao što se nisam ni tada puno dvoumio.

Danas je u trendu, pogotovo kod političara, da se kaže kako se u Jugoslaviji nije smjelo reći da si Hrvat. No vi kažete da za vrijeme Jugoslavije zapravo niste smjeli reći da ste obrtnik?

Zna se što se događalo s privatnim sektorom i to danas nije nikakva tajna. To je bilo nužno zlo u vrijeme Jugoslavije nakon Drugoga svjetskog rata koje se toleriralo da postoji zbog potreba podmirivanja servisa građana. Za vrijeme Jugoslavije postojali su privatni frizeri, krojači, uglavnom uslužne djelatnosti. Međutim, naša vrsta djelatnosti i njezino širenje tada se smatralo ugrožavanjem socijalističkog poduzeća. Moja proizvodnja i poslovi bili su veliki projekti izuzetno visokih standarda, ali se nisam eksponirao niti to zlorabio. Svoju sam robu uvijek plasirao preko trgovaca koji ju je distribuirao do krajnjeg kupca. Da se ne bismo eksponirali kao privatni proizvodači, mi smo svoje poslovanje usmjerili preko obrtničkih zadruga i velikih trgovaca distributera. Zbog toga se i jesu formirale obrtničke zadruge koje su organizirale proizvodnju. Na žalost, koncept poslovanja organiziran oko zadruga nije ni u ono doba bio dovoljno iskorišten, a kamoli sad u samostalnoj Hrvatskoj iako je Italija odličan primjer jer je svoj najveći uspon u razvoju industrije doživjela upravo u razvoju malog i srednjeg poduzetništva preko tzv. kooperativa.

Mislite li da bi bilo moguće danas nešto takvo organizirati na tržištu u Hrvatskoj?

To je proces koji je teško stvoriti preko noći. On mora imati svoju tradiciju i mora imati debelu podlogu. Kod nas je nastala tu velika rupa, a to je da nam nedostaje lokomotiva koja bi vukla vagone. Mi imamo vagone i vagončice, ali nemamo lokomotive koje su bila velika poduzeća i veliki sustavi, koji su davali poslove i razvijali proizvode i industrije. Tu kod nas brodogradilišta još donekle drže takav sistem, ali vani u svijetu to je normalno. Ja sam na vrijeme, još 80-ih godina shvatio da bez toga neću uspijeti u životu ako se moj proizvod ne nasloni na nekoga tko nastupa na svjetskom tržištu. Jedan trenutak, koji je možda bio prijeloman u toj mojoj odluci, bio je posjet Dubaiju, na sajmu elektrotehnike gdje smo izlagali dva puta. Imali smo i vlastiti štand. Tada je bio golem interes za naš program. Slučajno smo znali jednog Libijca koji je živio u Dubaiju, a oženio se Hrvaticom iz Koprivnice i on nam je jedne večeri bio domaćin. Tada nam je otvorio vidike i rekao da možemo uspijeti ako budemo jeftiniji od kineske ili indijske robe. Tako smo se mi onda naslonili na naše poslovne partnerne koji su svjetski igrači. I danas radimo za njih, već 30 godina. I ponosan sam na to jer su nas tri svjetske tvrtke proglašile strateškim partnerom i mi smo njihovi kooperanti, mi smo ti njihovi vagončići, a oni naša lokomotiva. Ulazak Hrvatske u EU i ukidanje graničnih barijera puno nam je pomoglo u našem poslovanju kao i to slobodno tržište koje se pojавilo. Mi smo dva velika pogona, jedan pokraj Berlina, a drugi iz Italije preselili u Breznički Hum, jedna je kovačnica, a druga ljevaonica. To su najmoderniji pogoni u svom opsegu djelatnosti.

Imate dva pogona, u Brezničkom Humu i Otri. To je težak put za ostvarivanje nečeg takvog. Kako ste uspjeli u svom naumu?

Kako sam rekao na početku, počeo sam u garaži, a pet godina poslije preselili smo se u Miramarsku gdje sam imao veći prostor i mogućnost većeg razvoja. U Otri sam došao slučajno, 80-ih godina. Svidio mi se taj položaj u blizini Zagreba, i to područje, a video sam da u centru grada nema budućnost za razvoj. Tako sam kupio to gradilište u Otri, ali sam nažalost 10 godina morao čekati gradevinsku dozvolu da bih dobio mogućnost graditi pogon koji sam htio. Nikada nisam izgubio nadu. U životu nisam odustao nikada.

ŽIVOTNI INTERVJU



PRIVATNI ALBUM

Stjepan Šafran je i strastveni ribolovac: dobitnik je Zlatne udice na međunarodnom natjecanju u lovnu na pstrve mušicom u travnju 1981. na Gackoj

Kad sam podizao tvornicu u Otri, trebala su mi 72 jamca. No brzo sam otplatio taj kredit od 980.000 maraka i sve jamce pozvao na feštu

Zapravo, morali ste čekati devedesete i promjene u zemlji?

Da, u međuvremenu je došla 90. godina i u nekoliko mjeseci dobio sam što sam želio i ukinute su sve barijere oko veličine pogona. Naime, do tada je bila ograničena veličina poslovnog prostora koja je dopuštena privatnom sektoru, a to je 72 metra kvadratna. Meni je bilo potrebno i htio sam 10 puta veći prostor. Kada sam dobio dozvolu, napravio sam veliki iskorak u poslovanju i već sam imao 40 zaposlenih, što je opet bilo legalno jer ih je Hrvatska do 20 dozvila u privatnom sektoru. Kada je supruga Katarina napustila posao u državnom poduzeću, 1976. godine priključila se mojoj proizvodnji, položila ispit za kovinotokara nakon čega smo mogli otvoriti kovinotokarsku radionicu te smo tako imali duple kapacitete i mogli zaposliti 2 puta po 20 radnika. Tih 40 radnika bilo je u Miramarskoj ulici. Kada sam počeo gradnju u Odri, otišao sam u Zagrebačku banku i iznio svoj program. Tada još nije bilo hipotekarnih kredita, a nisam ni imao dovoljno kapitala da stavim pod hipoteku. Bili su to krediti s jamicima. Tada sam kupio nešto novih strojeva i izgradio pogon u Odri u visini 980 tisuća njemačkih maraka, što je tada bio jako velik iznos. Da bih to dobio u Zagrebačkoj banci, morao sam skupiti 72 jamca koji su 1/3 svoje plaće jamčili pokriti iznos rate moje otplate kredita.

Kako ste našli tolike jance, danas je teško naći i jednoga...?

Moram reći kako mi je svaki koga sam poznavao i pitao drage volje potpisao i bio jamac. Hvala Bogu, vrlo brzo sam vratio taj dug i, kada sam slavio 40. godišnjicu svoje tvrtke, ja sam sve tada živuće jamce pozvao na tu proslavu i zahvalio im na povjerenju. Na toj proslavi bio je i predsjednik Mesić. Molio sam da mi se javi ako je itko ikada od njih dobio kakvu opomenu za kredit, ali nitko se nije javio jer sam ja redovito i uredno sve otpatio. Tom investicijom napravio sam veliki iskorak u svom poslovanju, što mi je omogućilo i nove strojeve i veći prostor. Moj razvoj u samostalnoj Hrvatskoj do današnjeg dana možemo zahvaliti kreditima poslovnih banaka, a posebno podršci HBOR-a, HAMAG-a i poticajnim sredstvima hrvatske Vlade. Svi su nas prepoznali kao izvoznika i odlučili nas podržati u razvoju i širenju, a posebno u implementaciji novih tehnologija čime se postiže konkurentnost i povećava prodor na svjetsko tržište. Ubrzo se na žalost dogodilo ono što je najtragičnije za Hrvatsku i kompletne Jugoslaviju, a to je rat koji je izbio i tada je došlo do raspada kompletne tržišta. Nažalost, meni je u BiH, dolaskom naglog rata, ostalo 72 tone gotovog proizvoda na konsignaciji. Tada smo se okrenuli ostalom tržištu, cijeloj Hrvatskoj, Sloveniji. Puno mi je tu pomogao njemački partner, tvrtka Pfisterer, preko koje sam mogao uvoziti potrebne materijale za moje proizvode jer je tada u Hrvatskoj stupio embargo na uvoz aluminijske bakre i čelika, što su strateški materijali za vojnu industriju. Tako sam ja imao osiguran reprematerijal i dobio sam čak i pismeno odobrenje da mogu koristiti njihove kataloge i tehničke podatke u proizvodnji i na tome sam im i danas zahvalan. I danas su nam oni među najvećim kupcima.

Koliko su vam te nestabilnosti svjetskih tržišta poremetile vaše poslovanje?

Puno je tu bilo faktora koji su utjecali na naše poslovanje, od bolesti do promjena Vlade. Tržište je zahtjevno i treba ga stalno njegovati, a opet uvijek je nestabilno. Na nama je da se svemu tome prilagodimo. Mene su u vrijeme rata spasile velike zalihe koje sam imao na lageru 90. godine. Tada sam imao više od 500 tona čelika i aluminijske bakre na lageru i normalno sam mogao nastaviti proizvodnju unatoč embargu. U ratu se prvo rušila elektromreža kako bi se prekinula opskrba električnom energijom. Kako su se rušile trafostanice, naši proizvodi

snijih predsjednika, ali kako sam odmah bio izabran za predsjednika izvršnog odbora Hrvatske obrtničke komore, pa poslije i za predsjednika Komore, moje je bilo čvrsto uvjerenje da poštujem svaku vlast koju narod izabere i nisam želio da se politika miješa u strukturu upravljanja Hrvatske obrtničke komore. Svaki obrtnik može imati svoje stranačko opredjeljenje, ali politika nam mora biti jedinstvena, a to je razvoj hrvatskog obra.

Jedan ste od osnivača Hrvatske obrtničke komore. Bili ste od 1999. do 2003. i njezin predsjednik. Zbog čega niste bolje uredili strukovno obrazovanje?

Hrvatska obrtnička komora se 1994. povezala s obrtničkom komorom Bavarske. Od njih smo doslovno prepisali bavarski model strukovnog obrazovanja, najbolji na svijetu. Uz to smo od Nijemaca dobili nepovratno oko miliun eura, od čega je dobar dio otišao za uspostavljanje kvalitetnog sustava obrazovanja za obrtnike. Na žalost, tijekom godina smo odstupili od bavarskog modela, jako rigoroznog. U ladicama danas staje programi koje smo kopirali od Nijemaca za svako zanimanje, od kovinotokara, preko frizeru, do pekara. Sve to skuplja prasišnu, a mi opet eksperimentiramo s pilot-projektima. Struka se uči u radionicama, na praksi, a ne u učionicama. Zbog toga danas nemamo majstora. To smo morali rješavati prije 20-25 godina, kad smo upozoravali da će se dogoditi katastrofa, koju danas proživljavamo i prisiljeni smo uvoziti stranu radnu snagu.

Zidovi ureda puni su vam diplome i odlikovanja...

Iznenadilo me 1995. godine kada sam u novinama pročitao da će predsjednik Tuđman 28 gospodarstvenika odlikovati Redom Danice hrvatske s likom Blaža Lorkovića, i kada sam pročitao tu svoje ime, bio sam jako ugodno iznenađen. Nakon toga dobio sam veliko priznanje i odlikovanje od predsjednika Stipe Mesića, koji me odlikovao Redom Ante Starčevića. I naposljetku, prije nekoliko godina primio sam odlikovanje i predsjednice Kolinde Grabar-Kitarović, i to povjelu Republike Hrvatske za razvoj obra. Uz to imam puno drugih gospodarskih priznanja. Dobio sam nagradu i Varaždinske županije za životno djelo jer sam, kako kažu, svojim 50-godišnjim poslovnim iskustvom i kontinuiranim radom do trajan doprinos unapređenju gospodarstva, posebice metalne struke, kao i promidžbi Varaždinske županije. Osobito sam ponosan na Zlatnu kunu koju sam dobio od Hrvatske gospodarske komore za životno djelo, te nagradu Grada Zagreba i veliku zlatnu medalju obrtničke komore Bavarske, kao i što sam proglašen počasnim majstorom komore Vicenze u Italiji.

Da li vama je najvažnije priznanje za Najboljeg poduzetnika Europe 2019?

Da, za mene najveće priznanje je to što sam 4. prosinca 2019. godine proglašen pobednikom "Europski poduzetnik godine" u velikom finalu European Business Awards na ekskluzivnoj ceremoniji dodjele nagrada u Varšavi, Poljskoj. Suci su nagradili pojedinca koji pokazuje viziju, ustrajni pristup širenju poduzeća, stavljući ih u središte poslovanja te identificira tržišne prilike, razumije ciljeve, formulira ideje i donosi odluke te je inspiracija drugima za postizanje većeg poslovnog uspjeha. Suci su u ocjenjivanju koristili 7 kriterija, a to su: vodstvo, stvarni fokus na kupce, motiviranje ljudi, kreativnost i inovacije, etičnost te rezultati i rast. To je zapravo priznanje za moj uspjeh u ostvarenom snu. European Business Awards jedno je od najvećih i najdugovječnijih poslovnih natjecanja sa sjedištem u Londonu u Velikoj Britaniji. Više od 500 uspješnih poslovnih lidera iz cijele Europe okupi se na dvodnevnom događaju, pod pokroviteljstvom RSM-a, s prisutnim političarima, am-

Nemam pametni telefon ni ičiji broj, javljam se svakom tko me zove. I nemam vozača, prešao sam 4 milijuna kilometara za volanom



U društvu unuke Barbare Vuković pri osvajanju "European Business Awards", najveće i najprestižnije poslovne nagrade u Europi



Sa suprugom Katarinom, kćerima Silvijom i Anom te unučadi Barbarom, Katarinom, Helenom, Evom i Antonom



Lijevali smo zvona za dolazak Woytite i Ratzingera u Hrvatsku i papa Franje u Sarajevo (lijevo); s roditeljima, majkom Đurđom i ocem Ignacom

bili su nužni za ponovno uspostavljanje elektromreže. Činjenica da sam imao tako velike zalihe sirovine omogućila nam je da smo u ratno doba mogli normalno proizvoditi i da smo mogli isporučivati proizvode za obnovu mreže.

Spomenuli ste predsjedniku Mesiću. Vi ste se upoznali sa svim predsjednicima i imali dobar odnos s njima?! Kako ste upoznali svog Zagorca predsjednika Franju Tuđmana?

Devedesetih godina, kada je nastala samostalna Hrvatska, i time samostalni razvoj privatnog sektora u Hrvatskoj, svi smo se uključili što je moguće više i u ratna zbivanja tako da je u jedno vrijeme iz moje radijnice 17 ljudi bilo na ratištu, a mi smo im redovito isplaćivali plaće. Tu su bile još donacije i razne pomoći. Inače za vrijeme socijalizma, 1973. godine Stipe Šuvara, koji je bio sekretar ili kao se danas kaže, ministar kulture i prosvjete, ukinuo je strukovno obrazovanje i uspostavio sasvim drugi model obrazovanja. Time je struka bila podcijenjena i svela se najviše na teoriju. Kao mladi obrtnik ja sam se tome htio suprotstaviti, što je bilo moguće jedino preko naših udruženja obrtnika koja su već tada bila u osnivanju i tako sam se uključio u obrtničke asocijacije. Postao sam predsjednik Zagrebačkog udruženja, pa Saveza hrvatskih obrtnika i cijelo vrijeme sam se borio protiv tog zakona. Borio sam se za dvije stvari – za priznavanje obrta kao neizbjegnog faktora gospodarstva i ravnopravnog sektora u čitavom nizu gospodarskih djelatnosti te drugo za strukovno obrazovanje. To me dovelo do situacije da smo se nas nekoliko obrtnika obratili jedan dan predsjedniku Tuđmanu jer imao je veliko razumijevanje za obrtništvo i privatni sektor. Delegacija nas trojice je otišla kod predsjednika sa zahtjevom da se obnovi Hrvatska obrtnička komora, ali radi poboljšanja strukovnog obrazovanja i priznavanja statusa hrvatskog obrtništva kao sektora gospodarskog subjekta. Istog trenutka, predsjednik Tuđman je reagirao i ubrzo je došlo do prijedloga novog zakona o obnovi Hrvatske obrtničke komore koja je 1946. godine bila nacionalizirana i ukinuta. Tako smo mi samostalno nastavili opet razvoj strukovnog obrazovanja i svega što je slijedilo do danas. Imao sam sreću, bio sam na 17 službenih sastanaka s užim timom predsjednika, koje imam i zabilježene. Kada god je imao neke sastanke vezane za gospodarstvo, uvjek je zvao nas da sudjelujemo. Mi bismo tada izrazili svoje mišljenje koje je on apsolutno prihvatio.

Je li vam ponudio i političke funkcije?

Bilo je i toga i to ne jednom. Bilo je toga ne samo od njega već i od ka-

basadorima i znanstvenicima kako bi proslavili izvanredan poslovni uspjeh i proglašili pobjednika u najvećem i najprestižnijem poslovnom natjecanju u Europi. Proglašen sam pobjednikom nakon završnog ocjenjivanja sudaca, a Metal Product odabran je među više od 150.000 poduzeća iz 34 zemlje koje su ušle u natjecanje. Ova prestižna europska nagrada kruna je moje 55-godišnje karijere uz podršku moje obitelji, vjernost mojih zaposlenika i povjerenje naših poslovnih partnera. Biti prvak Europe nije mala stvar. Tu sam nagradu dobio možda zahvaljujući mojoj unuci Barbari Vuković, koja je inače i moja desna ruka u poslovanju. Dobili smo obavijest mailom da smo na prijedlog londonske burze London Stock Exchange ušli u širi krug potencijalnih kandidata za tu nagradu. Smatrao sam to ne šalom već kao da ja tu ne spadam i nisam imao namjeru ni odgovoriti na mail. Međutim, moja je unuka bila drugog mišljenja i rekla da s obzirom kakva nas je ugledna institucija nominirala, da je bar pristojno odgovoriti na mail a ne to baciti u koš. Ja sam njoj preputio da ona komunicira s burzom i tom institucijom. Poslali smo im kratak pregled našeg poslovanja na temelju čega smo ušli u širi krug, pa u uži krug poduzeća s velikim potencijalom za velike stvari. U toj kategoriji samo iz Hrvatske je bilo kandidirano 28 poduzeća. Međutim, dobili smo tada dopis da sam proglašen najboljim poduzetnikom u Hrvatskoj i da nacionalni pobjednici iz 34 zemalja sudjeluju na finalnom natjecanju uz veliku svečanost u Varšavi. U Varšavi smo proveli dva dana gdje smo zajedno s 200 drugih finalista imali opsežan intervju s 5 sudaca koji su trebali donijeti konačnu odluku o pobjedniku. Na kraju drugog dana, na svečanoj večeri kojoj je prisustvovao i hrvatski veleposlanik u Poljskoj proglašeni su pobjednici. Kada sam na velikom zidu video moju sliku i natpis firme Metal Product to je bio vrh. To je jedan osjećaj koji je teško opisati.

Imali ste važne poslove i izvan Hrvatske, kao i jednu epizodu s Gadafijem u Libiji. Kako je to bilo? Je li vas Gadafi osobno zvao?

Imao sam sreću da sam još za vrijeme Jugoslavije radio izvozne poslove, a između ostalog i za rezidenciju Gadafija. Kada dođeš do situacije da ti posao nosi posao, onda možeš reći da si uspio u bilo kojoj domeni. Upravo to se dogodilo meni. Mi smo proizveli lance oko fontane Manduševac na današnjem Trgu bana Jelačića u vrijeme Univerzijade. I upravo ti lanci koji su postavljeni na Manduševcu bili su injekcija koja nas je doveo do Gadafija. U Libiji se radio veliki spomenik Revolucije, a u sklopu tog je otvorena i velika džamija te veliki vodeni slap, sličan Manduševcu, čiji je glavni arhitekt bio iz Zagreba. Njemu je palo na pamet da bi oko tog vodopada trebalo napraviti neko obilježje da nije prazan prostor i sjetio se Manduševca. U noći u jedan sat mi je došao telefonski poziv, a u 12 sati drugi dan sam dobio povratnu informaciju da je projekt prihvaćen i da se počne da pripremati za rad. Dva puta smo bili u Libiji na montaži sa 154 metra tih lanaca. Dva puta je avion vojnog zrakoplovstva Libije došao u Zagreb po nas i naš alat i robu te nas odvezao direktno na vojni aerodrom u Sirtu. To je bio jedan od doista velikih, ali i lijepih poslova.

I kakva su vam bila iskustva s tog puta u Libiju?

Mi smo živjeli u uvjerenju da je svuda život kao i kod nas. Kada sam se spremao na put, uzeo sam si fotoaparat i mislio slikat ću se dolje da imam uspomenu. Malo ćemo šetati, slikati, zabaviti se jer smo bili po 15 dana. Međutim, došli smo nakon američkog bombardiranja Tripolija 1989. godine. Mi smo bili u rujnu, a bombardiranje mislim u srpnju. Objekt u kojem smo radili bio je pod nultom kategorijom zaštite od napada. Tu su bile lansirne rampe itd. Kada sam sti-



SANDRA SIMUNOVIC/PIXSELL

Za dolazak pape Benedikta XVI. u Hrvatsku komisija je odabrala Šafranov traminac: "Naše vino je bilo u kaležu Svetog Oca. Trenutak podizanja kaleža za mene je bio neopisiva sreća"

sam u KBC Rebro, prof. Ivan Malčić je tada bio šef odjela dječje kirurgije za kardiologiju, rekao sam da imam želju dati taj novac za djecu i da bih to dao njemu. On je tada rekao da im hitno treba aparat za operaciju srca. Aparat je koštao dvostruko više nego što je bila nagrada. Bilo mi je teško kada me odveo na odjel i kada sam vidio tu djecu. Svakom od njih ostalo je nekoliko mjeseci života ako ih ne operiraju. Tada sam uz nagradu koju sam dobio dodao i svoj novac i kupio taj aparat koji je bio nužan za operaciju te djece. Kada sam dobio nagradu Komore za životno djelo, to sam poklonio Klaićevu bolnici. A sada ovu županijsku nagradu poklonio sam dječjem vrtiću u Brezničkom Humu.

Posvećeni ste zdravlju djece...

Jedan dan moja supruga je imala operativni zahvat u Vinogradskoj bolnici. Kako smo kći i ja došli u posjet, na izlasku smo naišli na muškarca i djevojku. Muškarac joj je rekao – to ti je Šafran koji ti je spasio život. Vratio sam se i zaustavio ga i upitao zašto je spomenuo moje ime. "Da, gospodine, da nije bilo vas i da niste donirali aparat za KBC Rebro, ova djevojka, moja kći, danas ne bi bila živa. Imala je tri godine kada je operirana i preživjela je zahvaljujući vašem aparatu koji ste donirali. Dr. Malčić je svima koje je operirao rekao kako ste vi za to zasluzni i kako ste darovali taj aparat", kazao je. To je meni bila najveća nagrada za sve što sam učinio i nema veće sreće od spoznaje da si svojim dobrotvornim činom nekome spasio život, i kada ti netko zahvali za život.

Već ste 54 godina u pogonu, kada ćete u mirovinu?

Kada steknem uvjete za to, dovoljno godina staža i godine života, a ja to još nemam (smijeh). Nakon 54 godine uspješnog poslovanja, Metal Product se od obrtničke radionice transformira u poduzeće s modernim i efikasnijim načinom vođenja prema načelima korporativnog upravljanja. U sklopu transformacije, ja kao dugogodišnji predsjednik uprave povukao sam se u novoosnovani Nadzorni odbor i predsjednik sam skupštine. U Nadzorni odbor ušli su i Mladen Vedriš kao potpredsjednik te Marko Delić kao član Nadzornog odbora. Imenovana je i nova uprava Metal Producta koju čine Igor Vrdoljak kao predsjednik, potpredsjednica Barbara Vuković i Josip Tržec kao član. Time su se stekli uvjeti za modernije i organizirane poslovanje u budućnosti.

U Brezničkom Humu nema nezaposlenih. Čak je i načelnik općine jednom rekao da mu stvarate problem jer ne može dobiti državni poticaj za zapošljavanje?

To je istina, na tom području samo su dvojica nezaposlenih. Država daje poticaj za novo zapošljavanje, a kako da ga dobije kad nema nezaposlenih. Od 1200 stanovnika koji tu žive, moj talijanski partner i ja imamo 250 ljudi zaposlenih.

Jeste li ikada došli u iskušenje da prodate svoje poduzeće?

Moram priznati da jesam. To je stvarno bilo veliko iskušenje. Ali, kada dobiješ takvu ponudu, onda znaš koliko sve to vrijedi; isplatilo se cijeli život mučiti i truditi. Ono što je moje najveće zadovoljstvo i na što sam ponosan jest što sam uvijek pošteno radio. Bez obzira na to što bi se dogodalo, mojim radnicima nikada nije kasnila plaća. Snalazio sam se na razne načine, ali radnik ne smije biti zakinut i mora dobiti plaću za svoj rad. Umjesto razmišljanja o prodaji, ja vjerujem da će tvrtka i dalje ostati u obiteljskom vlasništvu uz potporu profesionalnog menadžmenta u upravljanju i da su stvorenii uvjeti za daljnji napredak i razvoj tvrtke i obitelji. Volio bih mladima, a posebno unucima, poručiti da samo strpljivim i napornim radom mogu računati na vlastitu budućnost i budućnost tvrtke te da uspjeh ne dolazi preko noći.

U Libiji sam radio za Gadafija, a najveća nagrada mi je što sam upoznao djevojku kojoj je moja donacija spasila život

gao i raspakirao svoje stvari i izvadio fotoaparat, kolege koje su već dulje bili u hrvatskom kampu zamalo su pali u nesvijest. Rekli su, nemoj se time igратi. Proglasit će te špijunom i zemlju će te progutati. Dobro što nismo išli kroz carinu jer, kako su mi rekli dečki, nestao bih preko noći. Ja sam taj fotoaparat odmah zakopao u zemlju da ga nitko ne vidi i ne nade.

Vi ste poklonili zvono za dolazak pape Franje u Sarajevo.

Kada je papa Woytila prvi puta dolazio u Zagreb mi smo lijevali u čast njegovog dolaska zvono koje je zvonilo na hipodromu. Lijevali smo zvono i kada je dolazio papa Benedikt, tada je to zvono bilo u Splitu. Isto tako kada su dolazili pape Benedikt XVI. i Franjo u Sarajevo, opet smo mi lijevali zvono koje je zvonilo za služenja mise, bili smo ponosni i sretni što smo to mogli napraviti i pokloniti. Emotivne su reakcije, to je bilo za našu dušu. To je nešto što čovjek doživljava kao obvezu, kao vjernik, a i kao sudionik jednog povijesnog čina ipak je to velika čast i ne dogada se to svaki dan. Svako zvono je priča za sebe, svako zvono je unikat. Zvono nema serije, ono je čisti ručni rad, obrtnički rad i nastavak tradicije koja je bila prije nekoliko stotina godina, nema tu više tehniku, znanja, ljubavi. Svaka ljevaonica, tako i naša ima svoja obilježja. Budući da su hrvatska

zvona, stavljamo hrvatski pleter, hrasovo lišće, a dalje već prema svecu kojem je če posvećeno zvono. Ovaj put, budući da je posvećeno dolasku Svetog Oca, grb je Svetog Oca.

Zajednog ste papu napravili zvono, a drugog ste napojili vinom?

Neee, nismo napili papu (smijeh). Kada je papa Benedikt XVI. dolazio u posjet, tada je bio odbor za doček. Tu je bila i komisija za odabir vina tijekom euharistije na misi i vino koje će se piti tijekom posjeta pape. Kada su došli k nama u vinariju, prvo im je pitanje bilo koje je misno vino? Čudio sam se pitanju i rekao kakvo je to pitanje, pa svako vino je misno vino, što znači da je vino takvo kakvo ga je dao Bog, zemlja i sunce, ništa drugo. Kada su isprobali sva vina i došli do traminca i rekli su da je završen rad komisije, a vino odabran. To je bilo to vino. Naše vino je bilo prvo u kaležu Svetog Oca pape. Taj trenutak podizanja kaleža u kojem je bilo naše vino trenutak koji mi je teško opisati.

Lijevali ste zvona i za katoličke misije u Africi?

Moja unuka Barbara je naišla na internetu da naš misionar Babić u Keniji gradi crkvu i ona se treba blagosloviti, ali nema zvona. Molio je da im netko pokloni staro zvono. Kada mi je to rekla Barbara, rekao sam da mu odgovori da ćemo za tu priliku

lijevati specijalno zvono. Tradicija je na zvoni da se napiše poruka u ime čega je lijevano i tko ga je lijevao. Mi smo na tri jezika napisali posvetu, nihjovom pleternom, engleskom i hrvatskom jeziku. Misionara sam pitao koliko djece ima u njegovoj misiji u Keniji i svima njima sam kupio i poslao majice s hrvatskim grbom. Misionar Babić, koji ima crkvu na planini, kada je došao u Varaždin, kazao je kako sam mu sa svojim zvonom napravio samo problem. Rekao je kako je kod njega bio kardinal koji je zadužen za cijelu Keniju i rekao: "Krasno ti imаш novo zvono, a ja imam katedralu bez zvona." Onda smo i njemu napravili zvono.

Dobili ste mnogo nagrada i svaka je popraćena novčano, a vi ste ih odmah preusmjerili u razne doznacije. Možemo li znati kamo ste sve donirali novac?

Tu nije riječ o novcu, već principi i osjećaju koji nosiš u sebi ili ga ne nosiš. Imao sam sreću da sam dobitnik Nagrade grada Zagreba i nagrade Zlatna kuna za životno djelo, Županijske nagrade za životno djelo i brojne druge. Svako odlikovanje koje dobiješ posebna je čast, ali drugo je kad dobiješ nagradu, nju uvijek prati finansijski dio. Godine 1997., kada sam dobio Nagradu grada Zagreba, to je bio lijep iznos. Ja sam odlučio taj novčani dio pokloniti djeci. Otišao