



Јадран Готино

КОНДИТОРСКА ФАБРИКА

Од транзициски загубар до извозник на пет континенти

пишува:

Дејан Азески

dejan.azeski@kapital.mk

фотографија:

Ивана Кузмановска

ivana.kuzmanovska@kapital.mk

Компанијата Јадран Готино со светската економска криза се справува со нови инвестиции, а малата побарувачка на домашниот пазар ја решава со извоз во повеќе десетици различни земји ширум светот

Кондиторската индустрија Јадран од Неготино е еден од ретките примери во земјава на успешна трансформација од државен во приватен капитал. Компанијата, која е основана во 1956 година, претставува своевиден бренд уште за време на поранешна Југославија. Иако со ограничен број производи, многумина сè уште ги паметат стариот локум и алвата на Јадран од Неготино. По успешната приватизација во 2006 година, новиот сопственик, Тодор Кулаков, кој по професија е машински инженер, прави развоен план за компанијата, кој веднаш почнува да го реализира.

Денеска севкупниот капацитет на сите линии во Јадран, сега со додавката Готино во називот, е повеќе од 9.000 тони на годишно ниво. Произведуваат флипс, чоколади, бисквити, чоколадирани производи како и трајни кроасани, кекс и крекери. Сиот дизајн како и технологијата на производство на производите е италијански, а можат да се најдат по супермаркетите на пет континенти. На повеќе од 20.000 м², простор од кој 5.500 м² е покриен простор,

работат 130 вработени, од кои 80 редовно и 60 повремено. Компанијата е присутна во светски познати синџири од маркети како Теско, Метрокеш, Cash&Carry. Според Кулаков, клучно за експанзијата на компанијата е користењето странски искуства и современиот начин на менаџирање и развој. „Многу ми е криво што немам слики како изгледаше Јадран пред преземањето за да се направи споредба што сè е постигнато за овие неколку години. Здравото работење во овие

шест години со консултанти од еден куп држави, примената на нова технологија и промената во начинот на производство доведе до „бум“ на компанијата. Досега имаме инсталирано шест линии. Веќе го исполниме капацитетот и мора да инвестираме во нови погони.

ТОДОР КУЛАКОВ

сопственик и менаџер

Кога ќе чујам криза, ми доаѓа да се тепам. Јас откога сум роден слушам само за криза. Наместо гимназија, морав да одам во некоеси насочено образование, потоа кога завршив факултет се распадна Југославија, па транзиција, кризи... Не знам јас за нормален тек на работите. Затоа не признавам криза. Одговорот за кризата е прилично едноставен. Реструктурирање на компаниите, креирање нови производи и услуги и отворање нови пазари. Кој ќе го направи тоа нема криза.





Од овие четири котели започнал Јадран во 1956 година

Кредитирањето од странски банки апсолутно е возможно

Македонските компании сè уште се скептични за земањето кредити од комерцијалните банки во странство. Иако во земјите од Европската унија се нудат повеќе и поевтини кредити, сложеноста на процедурата и недоволното познавање на правилата ги одвраќаат македонските бизнисмени од оваа идеја. Според информациите на „Капитал“, досега само неколку фирми од земјава зеле кредит од странство. Меѓу нив е и компанијата Јадран Готино од Неготино. Нејзиниот сопственик, Тодор Кулаков, смета дека македонските бизнисмени не се доволно информирани за предностите на овој вид финансирање за нивниот бизнис. „Апсолутно не е точно дека кредит од странска банка е невозможно да се земе и е тотално неисплатлив. Ние користиме кредит директно од Европска комерцијална банка, со каматна стапка од 5,5% на 10 години, што е многу поповолно од сите понуди што ги добивме во Македонија до пред малку“, вели Кулаков.

Добра приказна е тоа што беше Јадран, а што е сега. Од алва, локум и леб, сега имаме повеќе од 70 артикли, а планираме и до 100 да стигнеме“, вели Кулаков. Јадран има имплементирано ИСО 22.000, во којшто спаѓа и стандардот Хасап, исто така ги задоволуваат стандардите AFS и BRC за производство за храна, а компанијата и самиот Кулаков поседуваат уште неколку домашни и меѓународни сертификати за стандардизација.

Примена на науката во менаџментот

Според Кулаков, клучниот проблем кај поголемиот број од македонските бизнисмени е што сè работат на своја рака. Сопственикот на Јадран Готино е поборник на тезата за поголема примена на науката во стопанството и во менаџментот. „Можеш да дадеш 100 милиони евра, а да немаш вредност од едно евро или да инвестираш едно евро и да направиш бизнис од 100 милиони евра. Првиот чекор е планирање, потоа неколку години наназад викаме странски ревизорски куќи за да го проценат нашето работење. Следниот чекор е инвестицијата. Значи, од моја страна сè е завршено без грешка. Останува

работниците и инженерите да си ја направат својата работа“, вели Кулаков. Она што е клучно според менаџментот на Јадран е промената на менталитетот. Кулаков вели дека во земјава, а особено во економијата, имаме остатоци од претходно време. „Затоа директорите го кријат профитот обртот и сл., во Македонија во голема мера недостига имплементирање нови технологии, нови производи, современи работни практики. Горди сме на тоа дека ние се дигнавме како феникс од пепелта на еден посттранзициски период“, заклучува тој. Раководството на Јадран е со нови планови за следните инвестиции, кои ќе бидат со цел да се прошират како компанија. „Веќе имаме консултанти за да излеземе на една од берзите надвор од Македонија. Значи, комитенти сме на една од четирите најголеми берзи во Европа и за некои три години од денес планираме некол-кукратно да го зголемиме и производството и асортиманот и извозот“, велат оттаму. Според сопственикот и генерален директор, Тодор Кулаков, одговорот за секоја криза, па и за оваа е нова поставеност на пазарот. Според него, за нови компании

треба нов начин на работа, ново реструктурирање, а сето тоа е работа и одговорност на менаџментот. „Кога ќе чујам криза, ми иде да се тепам. Јас откако сум роден само за криза слушам. Наместо гимназија, морав да одам во некоеси насочено образование, потоа кога завршив факултет се распадна Југославија, па финансиски кризи. Не знам јас за нормален тек на работите. Затоа не признавам криза. Одговорот на кризата е прилично едноставен. Реструктурирање на компаниите, а со самото тоа креирање нови производи и услуги и отворање нови пазари. Кој ќе го направи тоа нема криза“, вели Кулаков.

„Многу полесно ги освојуваме странските отколку домашниот пазар“

Кулаков и општо, Јадран Готино како компанија се едни од ретките кои тврдат дека е многу полесно да се освојат странските пазари отколку домашниот. Според нивните аргументи, во земјава имаме мал нископотенцијален пазар со никаква финансиска дисциплина и тоа е доволен мотив за сите способни менаџери да се ориентираат претежно извозно. „Ако сум почнал јас обратно, да чекам Македонија да ми генерира капитал за да можам да се развивам и да почнам да извезувам, би ми требале 30, наместо шест години. Тоа е пластична компарација, ама е суштината. Секој пат фокусот треба да го насочиме на поголеми пазари. Треба да генерираш мал милион претпоставки за да тропнеш некаде и да кажеш јас сум компетитивен во секој однос, нудам најкомпетитивна релација квалитет-цена-тип на производ“, вели менаџерот Кулаков. Компанијата Јадран Готино со своите производи е застапена и во Северна Африка и на Блискиот Исток. Покрај тоа, присутни се и на традиционалните пазари во Европа, Канада и во Русија.

panExpert

Германска Boutique ПЕКАРА

ул. Даме Груев бр.5, (Градски Сид - кај Беко)
www.panexpert.de

Погледнете го нашиот каталог на:
www.facebook.com/panexpertskopje



(02) 311 62 01



078 386 080