

# REUNION

www.reunion.ba

8. SARAJEVO  
**BUSINESS  
FORUM**

**AGENT  
LOCATOR**

*kanadska firma na  
hercegovački način*

USPJEŠNE PRIČE IZ SPARKA:

**SOPHICO**

Istraživanje  
kompanije  
Kolektiv – portal  
Posao.ba

*Najpoželjniji  
poslodavci u  
BiH najavljuju  
otvaranje novih  
radnih mjesta*

**BISNODE**

*Vodeći europski  
provajeder poslovnih  
informacija*

Edin Spago to je to,  
sve ostalo je nebitno.

JA SAM  
**PUTNIK**



977-2690-3268

Regeneracija lider u ovoj  
oblasti poslovanja

Uključeno i oporezivanje dohotka  
ostvarenog freelancingom

Ekonomsko  
osnaživanje žena

**XENON FORTE**

*Revizija  
u poslovanju  
i dokumentima*

# 14 vozača vidi bolje nego jedan.

## Novi Golf sa inteligentnim opcionalnim sistemima podrške.

Inteligentni sistemi podrške za vozača mogu povećati razinu komfora tokom vožnje i pomoći vam prebroditi kritične situacije ili ih u potpunosti izbjeći. Opcionalni sistem Emergency Assist može prepoznati kada vozač više nije sposoban za vožnju, te započeti sa djelomičnim upravljanjem vozilom do potpunog zaustavljanja.

## Mi budućnost pretvaramo u stvarnost.



Volkswagen

Ovlašteni Volkswagen prodajno-servisni centri: Sarajevo - PORSCHE SARAJEVO, tel.: 033/771-250; Sarajevo - AC QUATTRO, tel.: 033/721-477; Tuzla - NIPEX, tel.: 035/384-384; Mostar - M.R.M., tel.: 036/446-552; Bihać - BERLINA, tel.: 037/318-285; Brčko - BRČKO GAS, tel.: 049/217-602; Banja Luka - PROMOTORSCO, tel.: 051/366-520; Banja Luka - AUTO SERVIS MV, tel.: 051/318-722; Banja Luka - BRČKO GAS, tel.: 051 264-000; Tešanj - ACŠ AUTOCENTAR ŠKOLJIĆ, tel.: 032/663-552; Vitez - AUTO KUĆA BUBA, tel.: 030/709-021; Ljubuški - M.R.M., tel.: 039/831-555; Ovlašteni Volkswagen servisni centri: Brod kod Foče - MIRAKIS, tel.: 058/230-100

# SADRŽAJ

## Izmjene u Zakonu o unutrašnjoj trgovini FBiH Zakon najviše 'osjete' pijace

Federalno ministarstvo trgovine Federacije BiH završilo je sve neophodne radnje potrebne za donošenje Prijedloga Zakona o izmjenama i dopunama Zakona o unutrašnjoj trgovini Federacije Bosne i Hercegovine, te isti uputilo u parlamentarnu proceduru. U koliko Parlament Federacije BiH usvoji ove izmjene predviđa se značajno smanjenje nelegalne trgovine u FBiH.



## Intervju broja: EDIN SPAGO

Edin Spago je menadžer u internacionalnoj kompaniji Phillip Morris. Futuristički pogled i nesvakidašnji pristup stvarima i ljudima, poslovnim izazovima, donijeli su Spagi titulu menadžera svijeta u inovativnosti i kreativnosti, 2009. godine u New Yorku, u velikoj konkurenciji, ispred kompanije Red Bull, u kojoj je tada radio. Njegovo ime danas vrijedi za jednog od najinovativnijeg menadžera u BiH, i šire.



## 36 Upravljanje NATAŠA PERKOVIĆ

Nataša Perković je mlada i talentirana produkt dizajnerica. Rođena je u Sarajevu, karijeru započela u Velikoj Britaniji.



## 50 Lice profesije: BRANIMIR BRKLJAČA

Branimir Brkljača je revolucionar u oglašivačkoj industriji, tvorac je popularnog kanala prodaje TopShop-a sredinom 90-tih godina.



## 78 Navike ADELA GACO

Brend Adeg - Mafini Kolači je "slatki hobi" koji je nastao prije nekoliko godina kao rezultat kreativnosti inženjerke građevine Adele Gaco i njene potrebe za nečim drugačijim.

### REUNION CONNECT

Imate priču, sugestiju ili jednostavno želite više informacija?

- www.facebook.com/ReunionMagazin
  - www.twitter.com/reunion\_market
  - www.instagram.com/reunion\_magazin
- info@reunion.ba, redakcija@reunion.ba

## REUNION

**Direktor:**  
Irma Maksumić

**Urednik:**  
Sanela Gojak

**Pomoćnik urednika:**  
Sanela Gojak

**Za Reunion pišu:**  
Jasenko Korjenić, Elma Lizde (TIPS), Haris Čusto (POS Sector), Asim Bešlija, Ramiz Maksumić

**Fotografija:**  
Jasenko Korjenić, Edvin Kalić

**Dizajn:**  
Damir Hrnjičić & Jasmina Sokolović / WIRE - Digital Creative Agency

**Marketing:**  
E: marketing@reunion.ba  
M: 00387 61/091-118

**DISTRIBUCIJA:**  
E: info@reunion.ba  
M: 00387 63 391 023

Kompletan autorski sadržaj, koji uključuje grafičke, tekstualne, programske i ostale materijale, nalazi se pod zaštitom važećeg Zakona o autorskom i srodnim pravima. U slučaju da želite da objavite neki od sadržaja bez obzira o kojem se mediju radi (elektronski, štampani, ili Internet mediji), obavezno je obezbijediti prethodno pisano odobrenje magazina Reunion. Pojedine informacije moguće je prenositi pod uslovom da se vidno navede, i u adekvatnom obliku, da je "informacija preuzeta iz magazina Reunion."

# Manifesto

Treći Reunion je pred nama. Patetičnost ostavljam na drugom papiru, probne verzije uvodnika, za ovaj broj. Trudeći se napisati što objektivniji pregled svega što smo vam pripremili, ne mogu se oteći dojmu silnih emocija koje su vladale u ekipi Reunion, prilikom stvaranja ovog trećeg broja.

Sve što smo planirali, krenulo je dijametralno suprotno, sve što smo mislili da će nas zaobići dogodilo nam se, i euforija o svemiru koji se okruži da pomogne kad nešto odlučite, svakodnevno je bila sve dalja i dalja od nas.

U prvom broju pisali smo o radu, predanosti, odlučnosti. Drugi broj spominjali smo slobodu – slobodu poduzetnika. U ovom trećem tema je hrabrost. Rad i sloboda poduzetnik bez hrabrosti su ništa. Ona je ta koja za vas mijenja putanje kretanja, ona je ta koja piše stranice u situaciji kada je sve neizvjesno, ona govori ono što vi ne smijete, ona radi ono što je vama zabranjeno. Zamislite poduzetnika bez hrabrosti? Djeluje neorginalno?

Ovaj broj posvetili smo pričama koje karakteriše, osim rada i poduzetništva, jedan izuzetno visok nivo hrabrosti. Od Putnika do Pavela. Od Marine književnice do marketara Branimira. Svi oni, svako u svojoj domeni, uradio je nešto što je u tom momentu bilo neprihvaćeno i neshvaćeno, jer sredina uživa u komforu bez promjena.

Svaka promjena za većinu ljudi je bolna, osim za poduzetnike. Nisu oni nikakvi 'uživači bola' već ih naprosto nosi hrabrost koja traži adrenalin, pa je ulazjenje u rizične i stresne situacije, situacije u kojima neće imati podršku zajednice i gdje će biti neshvaćeni, za njih sasvim očekivano i poznato (poželjno) stanje.

Za te posebne ljude, koji ne traže puno a daju sve promjene na kojima počiva svijet, mi iz dana u dan stvaramo Reunion magazin. Znamo da nas nema puno, ali to nas ne zamara. Znamo da je ljudima iz našeg okruženja draže čitati teme koje ih mentalno i emotivno ne tangiraju, teme na koje se ne moraju naprezati, uključivati bilo kakav filter i biti totalno flegmatični. Možda neke priče o 'brzim novcima', lošim ženama i pokvarenim ljudskih pohlepama bolje odgovaraju njihovim, namjerno zakržljanim mozgovima, ali nas to ne zamara. Čak i ako su isti ti zakržljali, neupotrebljivi mozgov, upravo oni koji donose odluku od trošenju para' iz budžeta firme, i nas jednostavno ne mogu svariti' jer smo previše nejasni' za njihov sumorni sivi pogled iz 12 sprata bolesne zgrade, čak i ako nas odbiju podržati u finansijskom smislu, mi nastavljamo dalje!

Naš zadatak je probuditi' one koju su spremni da se probude. Pokazati da BiH može biti zemlja poduzetnika, da je svako u lancu onih koji su spremni saradivati na tom planu važan. Od poljoprivrednika do programera. Od žene na info pultu koja ljubazno, i bezrezervno, daje informacije bolesnicima, do matičarke koja sa osmjehom ovjerava sudbinu dvoje mladih buntovnika. Svako u tom lancu je važan.

Važno je ono što čitate, ako čitate kako ne može – onda neće ni moći. Ako čitate o osmjehu, hrabrosti, radu, disciplini – onda ste već tu.

Dobrodošli u još jedan Reunion.

R

## Dogodilo se... Pratile smo... Bili smo...



### TECHNE SUMMIT 2017

Techne Summit 2017 održan u Dubrovniku u periodu 6. i 7. maj, imao je za cilj predstaviti teme iz oblasti: inovacija, tehnologije i talenata. Govornici su se bavili startupima, a neki od njih su stigli direktno iz 'Silicon Valley'. Pratile smo ovaj događaj, a priču iz srca Silicijske doline samo za čitatelje Reunion Magazina pronađite na: [www.reunion.ba](http://www.reunion.ba). Vjera u poduzetnike je ključna za uspjeh startUp-a, istaknuto je na ovom summitu.



### ENERGETSKI SUMMIT

Energetski summit održan je i ove godine u Neumu sa ciljem uključivanja glavnih aktera energetske zajednice u BiH u unaprijeđenju regulatornog okvira, otklanjanja prepreka za investiranje i stvaranje povoljnijeg tržišno orijentiranog ambijenta. Summit se realizira pod organizacijom: Američke agencije za međunarodni razvoj - Investiranje u sektor energije (USAID EIA) i Njemačko društvo za međunarodnu saradnju (GIZ), u okviru projekata "Poticanje obnovljivih izvora energije u BiH" i "Poticanje energetske efikasnosti u BiH".



### BUSINESS CAFE

Business Cafe je svima već dobro poznati događaj za poslovno umrežavanje namjenjen malim i srednjim preduzećima, ali i svim budućim poduzetnicima koji na tom putu tek trebaju da koračaju. Održan je 17. Business Cafe 9. maja u hotelu Europa. Ovaj put govornici su bili: Jasminka Pindo, Nihad Salkić i Samka Kovačević.



### LADIES IN

Ladies in je novi bh magazin za ženu koji, već od prvog broja ubire, simpatije velikog broja dama. Razlog za to može biti i odlični event koji prate svako izdanje magazina. Na dva takva predavanja imali smo priliku biti, i to one koji su održavani u Mostaru. Riječ je o jedinstvenom eventu za dame, koji je osim odlične zabave i prilika za poslovna i svaka druga umrežavanja i razmjenu poslovnih kontakata.



## Dogodilo se... Pratile smo... Bili smo...



### MOSTARSKI SAJAM

Sajam je ove godine obilježio 20 godina svog postojanja. Preko 800 izlagača iz više od 30 zemalja svijeta predstavilo je proizvode i usluge iz oblasti: tehnologije i inovacija, turizma, poljoprivrede. Održane su brojne stručne radionice i predavanja, a Sajam su posjetili i najveći dužnosnici iz regije. Zemlja partner ove godine bila je Hrvatska, a Sajam je otvorio Premijer Andrej Plenković.



### MSNETWORK 7

April je u našim kalendarima odavno rezervisan za najveći IT događaj u BiH - Microsoft konferenciju, koja je i ove godine ispunila očekivanja učesnika, ali i predstavnika medija koju su mogli čuti jako puno korisnih informacija iz tema: digitalna transformacija i cyber sigurnosti. MSNetwork 7 trajao je tri dana, okupio je oko 900 učesnika, među kojima su bili: predstavnici najvećih IT kompanija iz regije, telekomunikacijskog sektora, studenti..



### HALF MARATON MOSTAR & BANJA LUKA

Prvi put ove godine, u aprilu, održan je Mostar Half Maraton na kojem je bilo oko 500 učesnika. Velika podrška porodice i prijatelja bodrila je takmičare cijelom stazom. Pobjednik je stigao za sat i 14 minuta. Na Half Maraton Mostar, Reunion je imao svog takmičara, dok na Half Maraton Banja Luka, Reunion Magazin, ima dva predstavnika. Nastavljamo promovisati vrijednosti na zajedničkom putu ka uspjehu.





» Uključeno i oporezivanje dohotka ostvarenog freelancingom

## Šta nam donose novi zakoni o doprinosima i porezu na dohodak?

Kao dio Reformske agende 2015-2018, nedavno su usvojeni Nacrti zakona o doprinosima i porezu na dohodak, te su prosljeđeni u Parlamentarnu proceduru. Usvajanje ova dva najvažnija zakona za radnike i kompletnu privredu u FBiH očekuje se do kraja ove godine.

» Piše: Elma Lizde, TIPS d.o.o.



Nacrt zakona o doprinosima predviđa nižu zbirnu stopu doprinosa i istovremeno proširenje osnovice za obračun doprinosa, te povećanje obuhvata obveznika doprinosa, uz zadržavanje neutralnog utjecaja na prihode vanbudžetskih fondova. Cilj je smanjiti rigidnost sistema doprinosa u FBiH u odnosu na zemlje u okruženju i Evropi.

Ono što je sigurno, pojednostaviti će se način obračunavanja i plaćanja doprinosa, ali ne možemo govoriti i o

pozitivnom efektu na poslodavce, budući da se proširuje osnovica za obračun doprinosa. Ukupna stopa doprinosa se smanjuje sa sadašnjih 41,5 %, na 33 %, i sa te strane će doći do rasterećenja, međutim uzmemo li u obzir da će primanja zaposlenih u vidu toplog obroka, regresa i prevoza, biti potpuno oporeziva, tada ne možemo govoriti o smanjenju ukupnog obima troškova poslodavaca na ime zaposlenih. Također, primanja iz osnova privremenih i povremenih poslova, povremenih samostalnih djelatnosti i drugih aktivnosti (ugovori o djelu i slični povremeni poslovi) podlijegat će većim poreskim opterećenjem.

### PRIVREDNI RAST NEIZVJESTAN?

Sve to za poslodavce predstavlja novi izazov i s obzirom na mnoge druge zakonske izmjene koje su već opteretile poslovanje, kao i već postojeće parafiskalne namete, pitamo se kako i da li možemo očekivati privredni rast i prosperitet? Svjesni smo da je Reformska agenda put koji moramo proći, ali i donosioci novih zakonskih izmjena moraju biti svjesni da temelj privrede i srž ekonomskog prosperiteta čini privatni sektor, mala i srednja preduzeća, koja su pokretač razvoja. Opteretiti ih dodatno, značit će smanjenje konkurentske sposobnosti privrede, a time i broja zaposlenih. Veći troškovi poslodavca u nekim slučajevima dovest će vjerovatno i do smanjenja plata zaposlenih, a nove izmjene najviše će utjecati na zaposlene koji imaju najniže plaće. Što se tiče Nacrta zakona o porezu na dohodak, on obuhvata određivanje svih izvora prihoda i rashoda u svrhu utvrđivanja oporezivog dohotka, uređivanje osoba koje su obavezne plaćati porez na dohodak, kao i sam način obračuna, prijave i plaćanja



## Progresivne stope poreza od 10% i 2 % primjenjuju se i na dohodak od samostalnog rada, od ulaganja kapitala, imovine i imovinskih prava, te ostalog.

poreza na dohodak. Ovaj Zakon prati svjetske trendove kada je u pitanju oporezivanje dohotka i izvora prihoda, te uvodi neke kategorije koje do sada nisu podlijezale oporezivanju. Međutim, putem instrumenta poreznog kredita izbjegnuto je dvostruko oporezivanje za dohodak rezidenata FBiH ostvaren na teritoriji Republike Srpske i Brčko Distrikta BiH. Instrument poreznog kredita primjenjuje se i za plaćeni porez na dohodak u inostanstvu u skladu sa ugovorima o izbjegavanju dvostrukog oporezivanja potpisanim ili ratifikovanim između Bosne i Hercegovine i druge države.

### OPOREZIVANJE DOHOTKA FREELANCERIMA

Proširenje osnovice dohotka od nesamostalnog rada vrši

se na način da bude smanjen porezni teret na niska primanja, a na visoka povećan.

Novi Zakon tako predviđa progresivno oporezivanje kod ovog dohotka i to kroz dvije stope: 10 posto na mjesečni dohodak do 1.500 KM i 20 posto na razliku mjesečnog dohotka iznad 1.500 KM, te lični odbitak od 700 KM. U osnovicu dohotka uključene su naknade na ime toplog obroka, prevoza i regresa, kao i djelimično oporezivanje ostalih naknada koje se isplaćuju u skladu sa Zakonom o radu i Općim kolektivnim ugovorom.

Progresivne stope poreza od 10 i 20 posto primjenjuju se i na dohodak od samostalnog rada, od ulaganja kapitala, imovine i imovinskih prava, te ostalog.

Kod oporezivanje samostalnih poduzetnika koji dohodak

ostvaruju kroz osnovnu, dodatnu ili dopunsku djelatnost, vrši se usklađivanje porezno priznatih rashoda sa Zakonom o porezu na dobit. U ovu kategoriju dohotka uključeno je i oporezivanje dohotka ostvarenog samoupošljavanjem i takozvanim freelancingom koji se, usljed razvoja informacionih tehnologija, intenzivno razvija na teritoriji FBiH.

Pored toga, uvodi se i oporezivanje dohotka od ulaganje kapitala, to jest dividende ili raspodjele dobiti, samo ukoliko se izvrši njena isplata vlasnicima kapitala - fizičkim osobama, dakle samo u momentu kad dividenda postaje dohodak. Ukoliko se dividenda ne isplaćuje onda se ni ne oporezuje. Isti je princip i kod oporezivanje kamate na oročenu štednju, a ne i na tekuće račune.

Na kraju se u poreznu osnovicu uključuju i ostali dohoci koje rezident FBiH ostvari, kao što su prihodi sportista i sportskih stručnjaka, od povremenih slobodnih zanimanja i ostali koji nisu jasno obuhvaćeni kroz ukupni svjetski dohodak.

>> Izmjene u Zakonu o unutrašnjoj trgovini FBiH

# Zakon najviše 'OSJETE' PIJACE

Federalno ministarstvo trgovine Federacije BiH završilo je sve neophodne radnje potrebne za donošenje Prijedloga Zakona o izmjenama i dopunama Zakona o unutrašnjoj trgovini Federacije Bosne i Hercegovine, te isti uputilo u parlamentarnu proceduru. U koliko Parlament Federacije BiH usvoji ove izmjene predviđa se značajno smanjenje nelegalne trgovine u FBiH.



Ciljevi ovih izmjena su prije svega stvaranje uslova za ispunjenje međunarodnih obaveza BiH iz Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju i ugovora o slobodnoj trgovini, kao i otklanjanje prepreka u pregovorima BiH za ulazak u Svjetsku trgovinsku organizaciju (WTO) te uvođenje mjera sa smanjivanjem "sive ekonomije"

U postojećem Zakonu brisana odredba člana 13. Zakona kojom se, po ocjeni Evropske komisije, narušava dosljedna primjena principa slobodne trgovine iz Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju i insistira na otklanjanju protekcionističkih mjera u oblasti trgovine, ovom izmjenom je uklonjena i zadnja prepreka za ulazak Bosne i Hercegovine u Svjetsku trgovačku organizaciju. Značajna dopuna ovog Zakona odnosi se na definisanje statusa trgovca pojedinca, uvedena je nova kategorija trgovca koji ličnim radom obavlja trgovinu na malo i to samo na jednom prodajnom mjestu izvan prodavnice. U cilju omogućavanja legalizovanja rada što većem krugu osoba, koje prodaju na pijaci i izvan pijace bez ikakvog odobrenja, a vodeći računa o lošem obrazovanju, predlagač je za ovu kategoriju trgovaca ublažio kriterij stručne spremlje i propisao samo osnovnu školsku spremu. Procjene stručnjaka su da je broj, ovakvih trgovaca u Federaciji Bosne i Hercegovine između 20.000 i 25.000. Velika većina ovih ljudi, zbog dosadašnje nedefinisanoosti njihove kategorije se nalazi na evidencijama, Zavoda za

zapošljavanje, i ne ostvaruju pravo na penzijsko i invalidsko osiguranje. Procjene su da će nakon usvajanja ovih izmjena veliki broj ljudi iz ove kategorije početi ostvarivati omogućena prava te da se više neće nalaziti na evidencijama za nezaposlene. Predloženim izmjenama Zakona potpunije se uređuju prava, obaveze i odgovornosti pijace kao pravnog lica i organizatora trgovine izvan prodavnice zbog utvrđenog stanja na terenu. Inspekcijskim nadzorima je utvrđeno da su mnoge pijace loše organizovane i često nemaju utvrđen pijačni red, ili se pijačni red ne poštuje od strane zakupaca - trgovaca na malo na prodajnim mjestima. Također, na pijacama se prodaju proizvodi i roba kojima nije mjesto u takvim uslovima, cijene usluga organizatora pijace vrlo često nisu transparentne i istaknute, a naplata iznajmljivanja prodajnog mjesta i opreme vrši se gotovinski bez izdavanja fiskalnog računa. Predloženim izmjenama propisuje se i obaveza organizatora pijace da prodajna mjesta može iznajmljivati samo registrovanim trgovcima, kao i poljoprivrednim proizvođačima i obrtnicima kada prodaju svoje proizvode na pijaci. Cilj ovih odredba je stvaranje uslova za brži napredak u poduzimanju mjera za smanjivanje „sive ekonomije“ u oblasti unutrašnje trgovine i uvođenje reda i legaliteta u odnose između učesnika u trgovini, prvenstveno na pijacama na malo. Zbog uočenih nedostataka i nejasnoća u primjeni, pojedine odredbe inicijativu nadležnih organa i privrednih subjekata, preciznije definiraju.

Na osnovu zaključaka oba doma Parlamenta FBiH, o Nacrtu zakona o izmjenama i dopunama Zakona o unutrašnjoj trgovini je vođena javna rasprava u trajanju od 45 dana tokom koje je održano i nekoliko stručnih rasprava kojima su prisustvovali predstavnici Fe-

**Predloženim izmjenama propisuje se i obaveza organizatora pijace da prodajna mjesta može iznajmljivati samo registrovanim trgovcima.**

deralne uprave za inspekcijske poslove, kantonalnih ministarstava nadležnih za trgovinu, općinski odjeli za privredu, općinske i kantonalne tržišne inspekcija, porezne inspekcije i privredni sektora. Generalna ocjena učesnika javnih rasprava je da Nacrt zakona objektivno predstavlja napredak i daje izvjesna poboljšanja i da

dobro rješava uočene pravne praznine u odnosu na rješenja važećeg Zakona. BiH godišnje gubi oko četvrtinu dohotka u svojoj ekonomiji, a istovremeno je trgovina jedan od glavnih generatora sive ekonomije u zemlji. Ova oblast do sada nije bila nikako uređena i očekivanja su da će novi Zakon o unutrašnjoj trgovini to regulisati.



**Fakti: Siva ekonomija**

- Siva ekonomija je izraz koji u najširem smislu označava ekonomske aktivnosti nad kojima država nema odgovarajući nadzor, odnosno koje se nalaze na rubu zakona ili u tzv. "sivoj" zoni. U užem smislu se pod time podrazumijevaju "normalne" ekonomske aktivnosti vezane uz obične robe i usluge, a koje nisu zakonski prijavljene, npr. angažiranje radnika na crno, neplaćanje poreza prilikom kupoprodaja i sl.
- U zemljama u razvoju preko 70% ljudi radi u ovom obliku privrede. proizvodnjom 2012. godine.
- Prema podacima iz 2016. godine siva ekonomija u BiH imala je 25,5 % učešća u BDP-u.
- Prema istraživanju smanjenje sive ekonomije za 1% povećava budžet u BDP-u za 187 miliona KM.

» 200 miliona eura uloženo u 2016.

## EBRD: krediti, donacije, savjeti za mala i srednja preduzeća

» MSP u BiH moraju jačati svoju konkurentnost



Europska banka za obnovu i razvoj od 1996. godine u BiH uložila je 1,8 milijardi eura, za ukupno 120 projekata, samo u prošloj godini uloženo je preko 200 miliona eura.

Europska banka za obnovu i razvoj i njezin najveći donator Europska unija, u okviru projekata koje podržavaju, rade na jačanju konkurentnosti malih i srednjih preduzeća i njihovom približavanju ka tržištima EU. Samo u prošloj godini uloženo je preko 200 miliona eura, dok je u ukupnom programu podrške od 1996. godine ta brojka dosegla 1,8 milijardi eura. O mogućnostima koje pružaju programi podrške, o donatorskim ali i kreditnim linijama EBRD-a, razgovarali smo sa menadžerom ove organizacije u našoj zemlji Zihrijom Hasović.

**Reunion: Možete li nam, za početak, predstaviti šta EBRD nudi malim i srednjim preduzećima?**

Zihrija Hasović: EBRD Bosna i Hercegovina u saradnji s drugim donatorim, prije svega Evropskom unijom i Švedskom vladom, može da ponudi dosta toga malim i srednjim preduzećima (MSP).

U pogledu finansiranja EBRD prvenstveno radi s lokalnim bankama na obezbjeđenju kreditnih linija koje podržavaju njihov razvoj. U ovom trenutku operativna je kreditna linija pod nazivom 'Podrška



ka konkurentnosti malih i srednjih preduzeća' koja se plasira preko banaka Unicredit Banja Luka, Intesa Sanpaolo i Sparkasse. Kreditna linija je upotpunjena grantovima iz fondova EU, koji će biti dodijeljeni nakon uspješnog završetka i verifikacije projekta u iznosu ekvivalentnom 15% od dodijeljenog iznosa kredita.

U nekim slučajevima EBRD radi i direktno s srednjim i većim preduzećima, na obezbjeđenju finansijskih sredstava. Samo finansiranje često ne može riješiti sve probleme sa kojima se suočavaju mala i srednja preduzeća. Stoga već dugi niz godina obezbjeđujemo savjetodavne i konsultantske usluge za mala i srednja preduzeća kroz naš program 'Savjeti za mala preduzeća' i na taj način obezbjeđujemo da se poslovnim savjetom pomogne MSP-u da rastu, da ostvare uspjeh i kroz potreban pristup znanju unaprijede svoje performanse i konkurentnost.

Za ove svrhe mi, zahvaljujući našim donatorima, obezbjeđujemo grantove koji u prosjeku iznose 50% neto vrijednosti konsultantskih usluga u iznosu do maksimalno 10,000 EUR. Važno je napomenuti da se i u ovom slučaju sredstva isplaćuju po uspješnom završetku projekta.

**Reunion: Govorimo o kreditnim i donatorskim linijama? Koji su kriteriji koje aplikanti moraju ispuniti u oba slučaja?**

Zihrija Hasović: Kreditna linija je prvenstveno namijenjena projektima koji povećavaju sposobnosti malih i srednjih preduzeća u Bosni i Hercegovini da pristupe i suoče se sa konkurencijom na tržištu EU. Namijenjena je podršci u implementaciji standarda EU na nivou MSP u oblasti zaštite okoliša, zdravlja i zaštite na radu i kvaliteta i sigurnosti proizvoda.

S druge strane podrška savjetodavnim uslugama je namijenjena svim preduzećima koja zadovoljavaju kriterije Evropske unije o malim i srednjim preduzećima tj. preduzećima koja imaju preko 10 a maksimalno 250 zaposlenih, koja su većinski privatna i u većinskom BiH vlasništvu. Naravno zbog ograničenosti sredstava postoji i određeni procesi selekcije ali su naše procedure prilično jasne tako da proces analize i odobravanja projekata ne traje dugo.

**Reunion: Šta je to što donatori danas rado podržavaju kroz vaše programe, a šta je to što na neki način nije 'atraktivno'?**

Zihrija Hasović: Naravno kao i svi donatorski programi, EBRD



**Program trenutno finansira vlada Švedske kroz svoju agenciju za razvoj i s ovim sredstvima smo podržali u zadnje dvije godine više od 35 kompanija kojima rukovode žene.**

ne podržava kompanije iz sektora poput proizvodnje za vojsku, duhanske industrije, osiguranje, bankarskog sektora, finansijskih usluga i kocke. Prioritet imaju preduzeća koja se bave proizvodnjom i preduzeća koja su izvozno

orjentisana. Historijski gledano najveći broj preduzeća je pripadao sektorima proizvodnje hrane i pića, preradi metala i drvnom sektoru. Mi podržavamo veliki broj tipova projekata unapređenja poslovanja poput implementacije softverskih rješenja (ERP, upravljanje dokumentima, industrijski, itd.), inženjering rješenja (glavni projekat, arhitektonski projekti, tehnološke studije, itd.), marketing (istraživanje tržišta, dizajn pakovanja, web shop itd.), unapređenje organizacije, efikasno korištenje resursa, itd.

**Reunion: Spomenuli ste da EBRD projekti podržavaju biznise u kojima rukovodeću ulogu ima žena? Na koji način?**

Zihrija Hasović: Program "Žene u biznisu" je lansiran u

Bosni i Hercegovini od 2012. godine u cilju adekvatnijeg uključivanja žena preduzetnica u postojeće privredne tokove, jer se ovo pokazalo kao ključna komponenta za realizaciju punog ekonomskog potencijala svake zemlje. Radi se o regionalnom projektu. Program trenutno finansira vlada Švedske kroz svoju agenciju za razvoj i s ovim sredstvima smo podržali u zadnje dvije godine više od 35 kompanija kojima rukovode žene.

Kroz ovu specijalno definisanu inicijativu trenutno obezbjeđujemo i kreditna sredstva u saradnji s Unicredit bankom Banja Luka. Ostale komponente ovog programa obuhvataju davanje poslovnih savjeta kako je to gore navedeno, kao i organizaciju obuka i mentorskih sesija za žene menadžere. Na primjer upravo smo završili četverodnevni intenzivni seminar pod nazivom 'Digitalni marketing' gdje smo angažirali dva eksperta, jednog iz Hrvatske i jednog iz Srbije, da im pomognu da svoja postojeća znanja iz marketinga iskoriste da korištenjem interneta dođu do potrošača i kupaca, razviju strategije poslovanja koja uključuje onlajn poslovanje i onlajn marketing, kako koristiti web sajt u svom poslovanju i značaj društvenih mreža za biznis.

**Reunion: Da li imate indije o tome da će u skorije vrijeme biti otvorene linije podrške mikropreduzećima, kakvi su uglavnom start-up firme, one koje imaju manje od 10 zaposlenika?**

Zihrija Hasović: Na žalost u ovom trenutku ne raspolažem takvim informacijama. EBRD je upravo u procesu definisanja svoje strategije za Bosnu i Hercegovinu za sljedeće tri godine i taj proces bi trebao da da smjernice djelovanja banke u skorijoj budućnosti i definiše prioritete.

» Futura: Udruga za unaprijeđenje kvalitete življenja

# Trošači postanite POTROŠAČI



Udruga Futura, jedna je od rijetkih u Federaciji BiH koja se aktivno bavi podizanjem svijesti potrošača i unaprijeđenjem kvalitete življenja u tom kontekstu. S obzirom na globalni trend rasta svijesti potrošača, i sa druge strane mnoge rigidne zakone i prakse kršenja prava potrošača koje imamo u BiH, ova tema postaje sve aktuelnija u našoj svakodnevici. Kako se potrošač može obrazovati, zbog čega je to važno i sa kakvim pričama se susretala Udruga Futura kroz praktični rad sa stanovništvom, za Reunion Magazin, govori Marin Bago, predsjednik Udruge.

Živimo u konzumerizmu, svi smo trošači, od običnih proizvoda i usluga do zdravstvenog i obrazovnog sektora. Važno je da radimo na sebi i postajemo savjesni potrošači. „Ljudi često zaboravljaju da mi kupujemo, odnosno plaćamo, i usluge zdravstva i da isto

tako ostvarujemo svoja potrošačka prava“, napominje naš sagovornik koji posebno ističe nezadovoljstvo kvalitetama usluga iz obrazovnog i zdravstvenog sektora na osnovu desetogodišnjeg iskustva u ovoj oblasti, i brojnih istraživanja koje je provela udruga Futura.

**Reunion: Šta konkretno mislite pod tim ‚nezadovoljstvo kvalitetama usluge u zdravstvenom sektoru‘, na što se ljudi žale, šta vi primjećujete?**

Marin Bago: Udruga Futura ima sjedište u Mostaru, tako da je naše djelovanje dominantno na području HNKa, i nedostatke koje ću iznijeti tiču se tog prostora. Nezadovoljstvo kvalitetama usluge u zdravstvenom sektoru znači da vam niko ne može reći u bolnici da ‚nema gaze‘, mora je biti jer ste je vi platili. To je samo jedan primjer. Naši ljudi ne znaju, onda se malo i žale. Neki čak odu i kupe, jer nasjednu na tu priču. Ništa čudno za nas, mi smo nasjeli i na priču oko tkz. markica, na zdravstvenim knjižicama. Plaćali smo deset godina markice za djecu, nezaposlene i socijalno ugrožene kategorije, iako

je naš ustav usvojio socijalni model, tj. klauzulu socijalnost – socijalne pravde, po kojoj su oni osobođeni plaćanja. Znači deset godina je neko ubirao pare na tome, pa su se tobože sjetili ove godine da to ukinu. Dalje, zakon o porodiljama ne postoji. HNK ima negativan priraštaj. Naravno da će imati, zašto bi neko imao ambiciju ovdje roditi dijete.

**Reunion: Zdravstvo je prepuno nepravilnosti? Kako da se popravi takva slika i da se zaštite korisnici, ipak je riječ o osjetljivoj populaciji?**

Marin Bago: Potrošači imaju pravo da se žale na usluge iz zdravstvenog sektora, to je važno da se zna, zbog podizanja opšte svijesti. Kad je u pitanju zdravstveni sektor u HNK važno je samo insistirati na tome da se poštuju zakoni. Zakoni su dobri, samo se ne

poštuju. Kada se utvrde krivci koji ih ne poštuju, i kada se ta praksa promijeni, stvari će krenuti na bolje. Stalno se priča o izmjenama zakona. Ne. Zakon ima ugrađene sve mehanizme zaštite i socijalne pravde ali njegova loša primjena i slaba svijest građana o njihovim pravima je problem. Ali nije ni obrazovanje puno odmaklo od ove priče... nastavlja Bago sasvim otvoreno.

**Kvalitet obrazovanja pod upitnikom: kući uče u školi se odmaraju**

**Reunion: I u obrazovanju se krše prava potrošača?**

Marin Bago: Kad je stigla Bolonja kod nas, obrazovne institucije su je primjenile ali samo na studente, sve je ostalo isto. Jesu li se profesori dodatno educirali? Većina nije..zavaravamo se da su naši studenti pametniji i napredniji od ostalih u svijetu. Naši ljudi jesu vrlo inteligentni, sad vam mogu nabrojati iz moje zgrade ljude koji su iselili vani i koji su danas uspješni inženjeri, doktori, itd. Moramo raditi na konkurentnosti, ne mislim da će ova danas generacija biti konkurentna na svjetskom tržištu zato što obrazovanje koje plaćaju im ne daje dovoljno znanja i vještina za to. Znači da se plaća nešto što ne vrijedi, u tom kontekstu se krše prava potrošača, odnosno studenata i njihovih roditelja. Da ne budem isključiv i nedorečen, moram naglasiti da će ova generacija se sa druge strane biti konkurentna jer sami uče, oni kući uče a u školi se odmaraju. Primjer su mnogi genijalni mladi ljudi koji stvaraju značajne inovacije.

Predsjednik udruge Futura, Marin Bago u vrlo otvorenom razgovoru na naš magazin govori i o fenomenu: ‚dvije škole pod jednim krovom‘. ‚Takve



## ”

**Ako pričamo o poboljšavanju uslova života u Mostaru, a reflektuje se i na druge gradove, onda su to tri stvari: zdravstvo, obrazovanje i privreda tu treba krenuti od aerodroma.**

škole su zabranjene a i dalje postoje, znači obrazovanje i dalje krši propise“, zaključuje Bago. Upitna je i kvaliteta udžbenika naše djece: „važno je da udžbenik prati nastavni plan i program, a kvalitet je prepušten izdavačkim kućama“, tvrdi Bago.

**Bolji život u Mostaru kreće od adaptacije i procvata Aerodroma**

Zemlje regiona su iz EU fondova za poboljšavanje prava potrošača uzeli velika sredstva, a pitanje hoće li BiH uspjeti i jednu marku, nastavio je da nam objašnjava o aktuelnim problemima potrošača i udruge potrošača, predsjednik udruge Futura.

**Reunion: Zašto, je li nema političke volje da se takvo nešto uradi? Ko sabotira prava potrošača u BiH?**

Marin Bago: Stanje u RS-u i u FBiH nije isto kad je u pitanju prava potrošača, zakoni i njihova primjena. U RS-u je to puno bolje uređeno i discipliniranije se poštuje, inspekcije djeluju u skladu sa zakonom i uredno sankcionišu prekršaje i insistiraju na njegovu sprovođenju. U FBiH druga priča. Nisu nam čak ni usaglašeni osnovni zakoni. Ko sabotira? Neko jeste. Ko sabotira adaptaciju mostarskog aerodroma? Potrošačka prava vežu se za unaprijeđenje kvalitete življenja. Ako pričamo o poboljšavanju uslova života u Mostaru, a reflektuje se i na druge gradove, onda su to tri stvari: zdravstvo, obrazovanje i privreda tu treba krenuti od aerodroma.

**Reunion: Hoćete da kažete da neko sabotira adaptaciju mostarskog aerodroma i**

**da se namjerno Mostar ne povezuje avio linijama, iako svi znamo, šta bi to značilo za turizam? Je li to politički potez ili potez konkurencije?**

Marin Bago: Malo novca je bilo potrebno, beznačajna investicija (može se ‚iskupiti‘ kod tri bogatija čovjeka u Mostaru) kada je jedna nisko budžetna aviokompanija došla u Mostar da ponudi saradnju. Odbijeni su. Naravno razlog za javnost je bio nedostatak novca za investiciju. Smiješna priča, opet nasjedamo. Tvrdim da samo kad bi se uradio aerodrom, Mostar bi procvatao, sa njim i turizam. Samo bi taxi službe u Mostaru imale milion godišnje uz poslove sa aerodromom. Gdje su hoteli, moteli, restorani i ostalo. Tu nema puno filozofije, na uloženu marku vraća se petnaest.

Mnoge stvari su jednostavne i mogu se riješiti vrlo brzo, samo uz volju. Bolji život u Mostaru može krenuti sa pričom o adaptaciji i oživljavanju aerodroma. Obrazovanje možemo popraviti insistiranjem na kvalitetnim profesorima sa praktičnim znanjem, a ne akademikima ‚preko noći‘ kako ih Bago naziva. Usluge zdravstva možemo popraviti za početak što nećemo nasjedat: nema gaze, zavoja i ostalih osnovnih lijekova. Ako nema onda je neko uzeo. U zdravstvu ima dovoljno novca za takve stvari. Najvažnije od svega je da se obrazujemo koja su naša prava kao potrošača jer od toga sve počinje.

Ipak u tome moramo biti brzi i efikasni, BiH je napustilo 90.000 ljudi koji nisu imali strpljenja čekati da se stvari promjene, pitanje je koliko daleko možemo ići ovako, gdje je granice iza koje je oporavak nemoguć – zaključuje Bago na kraju našeg razgovora.

## >> Treći energetska samit u Neumu



# Stvaranje povoljnijeg tržišno orijentiranog ambijenta

Koncept energetske efikasnosti je još jedna obaveza članstva u Energetskoj zajednici, a BiH mora početi aktivirati inače veliki potencijal koji, između ostalog, donosi nova radna mjesta.

✎ Pripremila: **Sanela Gojak** / 📷 Foto: **Kemal Softić (Fena)**

Na Trećem energetskom samitu, održanom od 4. do 6. aprila tekuće godine u Neumu, učestvovalo je više od 400 predstavnika sektora, zakonodavne i izvršne vlasti, privrednika i nevladinih organizacija. Energetski samit je nastavak dijaloga ključnih aktera u energetskom sektoru u BiH s ciljem unapređenja regulatornog okvira, otklanjanja prepreka za investiranje i stvaranje povoljnijeg tržišno orijentiranog ambijenta. Neke od tema na ovom skupu odnosile su se na budućnost tržišta električne energije, tržišno planiranje u sektoru malih hidroelektrana, potencijal tržišta energetske efikasnosti, zajednički program

za bioenergiju i reforme šema poticaja za obnovljive izvore energije. U posljednjih 12 mjeseci na otvorenom tržištu električne energije u Bosni i Hercegovini, ipak je došlo do povećanja liberalizacije tržišta. Više od 60 domaćih preduzeća promijenilo je snadbjevača strujom nakon dobijanja jeftinije cijene na tržištu dok je znatno veći broj postigao bolju cijenu nakon pregovora sa domaćim elektroprivredama.

## USPOSTAVA LIBERALNOG ENERGETSKOG TRŽIŠTA

Ambasadorica Sjedinjenih Američkih Država u BiH **Mau-**

**reen Cormack** je na otvaranju Samita u Neumu, podsjetila da su SAD od 1996. godine pružile podršku BiH u energetskom sektoru. Posebno je stavila akcenat na tehničku suradnju, jer električna energija, kako je napomenula, zahtijeva bitna tehnička pitanja koja se odnose na mreže, kao i regulatorni nadzor u ovoj oblasti te bitne temeljite sektorske promjene. „Pristupanjem Energetskoj zajednici, BiH je prihvatila niz obaveza u prilagođavanju zakonodavstva evropskim standardima. BiH mora ispuniti sve obaveze za uspostavu liberalnog energetskog tržišta i nužno dodatno ojačati sigurnost snabdijevanja. Sanacija, obnova i izgradnja

elektrana su potrebni kako bi zemlja zadržala komparativnu prednost izvoznika električne energije,” kazala je američka ambasadorica. Koncept energetske efikasnosti je još jedna obaveza članstva u Energetskoj zajednici, a BiH mora početi aktivirati inače veliki potencijal koji između ostalog donosi nova radna mjesta. Energetska sigurnost je ključna za svaku zemlju, zaključila je.

Cormack je kazala i da su energetika i energija veliki izazov u BiH te da je najvažnije usvojiti neophodne zakone kako bi se udovoljilo zahtjevima Energetske zajednice.

## SAMIT VAŽAN DOGAĐAJ NE SAMO U BIH VEĆ I U REGIJI

Ambasadorica Savezne Republike Njemačke u BiH **Christiane Hohmann** ukazala je na to da je samit u Neumu važan događaj ne samo u BiH već i u regiji. Budući da se održava u zemlji izvoznici električne energije, važno je što okuplja sve predstavnike od lokalnog do državnog nivoa, naglasila je.

„Drago mi je što su Sjedinjene Države i Njemačka se ujedinile u okupljanju svih aktera energetskog sektora,” rekla je Hohmann naglasivši da tokom samita očekuje kvalitetnu razmjenu ideja kako bi Bosna i Hercegovina imala učinkovitiju i čistiju energiju. Ona je naglasila značaj donošenja državne strategije koja će uključiti i pitanja obnovljive energije te energetske efikasnost.

## 331 MILION KONVERTIBILNIH MARAKA ZA RUDNIKE

Federalni premijer **Fadil Novalić** je na Samitu rekao da njegova Vlada, otkad je imenovana, u tom smislu radi na pretvaranju riječi u djela te na-

mjerava uložiti 331 milion KM u rudnike. Nakon restrukturiranja rudnika, namjerava početi intenzivnu gradnju energetskih potencijala, dodao je federalni premijer i u tom kontekstu naveo i sasvim novi projekat termoelektrane Banovići te među ostalim planove vezane za vjetroelektrane u Hercegovini i hidroelektranu Vranduk. Rekao je također da treba donijeti nove zakone o koncesijama, jer je, na primjer, federalni zakon u ovoj oblasti neprovidiv, a Federacija ostvaruje beznačajne prihode od koncesija. Novim zakonodavstvom treba povećati mogućnosti u ovoj oblasti, naglasio je premijer i dodao da treba pojačati međuentitetsku saradnju u usklađivanju propisa.

## SPORNA PITANJA RJEŠAVATI DIJALOGOM

Ministar industrije, energetike i rudarstva Republike Srpske **Petar Đokić** učesnicima samita je rekao da je vlada tog entiteta opredijeljena za podršku uređivanju energetskog sektora prema evropskim standardima te dodao da vraćanje Bosne i Hercegovine u režim sankcija u pogledu zakonodavstva o energiji i gasu nije dobar način jer je, po njegovim riječima, daleko bolje i efikasnije rješavati sporna pitanja dijalogom.

„Sankcije u sektoru prirodnog gasa, suštinski neće nanijeti nikakvu štetu. Možda na izvjestan način razvija percepciju o tome da je zemlja u

**”**  
**Samo vladavina prava može da privuče investicije**



Christiane Hohmann



Sinno Khaldoun



Maureen Cormack



Janez Kopač

nekom problemu. Sankcije ni u materijalnom ni u razvojnom smislu ne pogađaju energetski sektor zato što ćemo mi nastaviti normalno da funkcionišemo. Mi u RS-u i dalje nastavljamo da radimo na razvoju energetskog sektora, radimo na pripremi novih investicija. Samit je zanimljiv po tome što govori o mogućnostima, idejama i razmjeni iskustava oko novih projekata razvijanja sistema energetske efikasnosti,” rekao je ministar Đokić.

## KHALDOUN: BIH IMA OGROMNE POTENCIJALE ZA PROIZVODNJU ELEKTRIČNE ENERGIJE

Zamjenik šefa Delegacije Evropske unije u BiH **Sinno Khaldoun** naglasio je ogromne energetske potencijale Bosne i Hercegovine dodavši da izbor potrošačima u energijskoj sigurnosti mora biti regulisan jer to između ostalog vodi zdravoj konkurenciji i

prihvatljivim cijenama.

„BiH ima ogromne potencijale za proizvodnju električne energije. Mi smo svi ovdje zajedno da pomognemo da se otključaju ti potencijali, a dio toga je usaglašavanje energetske strategije za cijelu zemlju,” istakao je Khaldoun.

## SAMO VLADAVINA PRAVA MOŽE POKRENUTI ENERGETSKE POTENCIJALE

Direktor Sekretarijata Energetske zajednice **Janez Kopač** svjestan je, kazao je, da je nepopularan u zadnje vrijeme zbog vraćanja sankcija Bosni i Hercegovini, ali i podsjetio da je Energetska zajednica bazirana isključivo na vladavini prava, bez političkog upliva, kao i da samo vladavina prava može pokrenuti energetske potencijale koje BiH ima u izobilju, privući strane investicije i zaštititi potrošače. „Samo vladavina prava može da privuče investicije, jer investitori se plaše situacije

bez prava. Samo vladavina prava može da zaštiti potrošače zbog kojih dizajniramo pravni okvir. Oni su naša ciljna grupa. Ne proizvođači, ne trgovci – već potrošači,” bio je direktan Kopač. On je, također, rekao: „U sektoru gasa, Bosna i Hercegovina ne da ima loš zakon, tu vlada pravni kaos a posebno u Federaciji. Nekima to odgovara, neki ostvaruju profit, a Energetska zajednica samo želi zakon koji je za BiH međunarodna obaveza jer je članica te zajednice. Poštivanje obaveza je ključno za budućnost BiH,” rekao je Kopač.

## POTENCIJAL ENERGETSKE EFIKASNOSTI U BIH PET MILIJARDI KM

Procijenjeni potencijal energetske efikasnosti u Bosni i Hercegovini je pet milijardi KM, rekao je zamjenik direktora USAID-ovog projekta Investiranje u sektor energije – **EIA Mak Kamenica**.

Procjene su da je moguće godišnje ulaganje u mjere energetske efikasnosti blizu sto miliona KM. Rezultati, po procjenama, generirali rast BDP-a za 370 miliona KM. To bi, s druge strane, osiguralo 81 milion dodatnih prihoda od direktnih i indirektnih poreza i 58 miliona dodatnih prihoda od doprinosa. Kamenica je pojasnio da sve skupa bi moglo rezultirati otvaranjem više od 4.000 radnih mjesta godišnje, jačom energetskom sigurnošću i čistijim zrakom.

## VELIKI POTENCIJAL U OSTVARIVANJU UŠTEDA ENERGIJE

**Goran Krstović**, voditelj projekta za energetske efikasnosti Njemačkog društva za međunarodnu saradnju (GIZ) ukazao je na to da je izrada akcionog plana za energetske efikasnost u BiH u završnoj

fazi kao jedna od obaveza u željenom pridruživanju zemlje Evropskoj uniji. Plan tretira stambeni, javni, industrijski i sektor saobraćaja. „Evidentno je da su uštede moguće. Postoji jedan veliki potencijal u ostvarivanju ušteda energije. Okvir koji postavila EU kroz svoje direktive, ti zahtjevi nalažu tačno devet posto ušteda u finalnoj energiji u odnosu na neko početno stanje iz npr. 2010. godine,“ kazao je Krstović. Kako akcioni plan nije usvojen na nivou BiH, odnosno RS usvojila taj plan 2013. godine, bez obzira što se malo radilo po tom pitanju u institucionalnom i sistemskom pristupu rješenju, dosta toga je i realizovano „samo od sebe“. Probudena je svijest kod ljudi i kod samih institucija vide se benefiti čitavog pristupa i ljudi samo investiraju i ulažu u mjere energetske efikasnosti.

## SANKCIJE BIH UTIČU NA IMIDŽ DRŽAVE

**Admir Softić** pomoćnik ministra Vanjske trgovine i ekonomskih odnosa BiH ovom prilikom je podsjetio da sankcije u sektoru prirodnog gasa po Bosnu i Hercegovinu utiču, prije svega, na imidž države u energetskom sektoru što znači smanjenje investicija i predstavljaju jednu pravnu nesigurnost. „Puštanjem zakonskog rješenja u proceduru, nadam se da će se riješiti pitanje sankcija i da će Zakon biti usvojen u parlamentarnoj proceduri pred Skupštinom BiH. Sankcije onemogućavaju investicije u sektoru gasa, gubimo pravo glasa u komitetu za budžet Energetske zajednice i ne plaćaju se troškovi putovanja državnih službenika na sastanke u Beč,“ pojasnio je Softić.

## BUDUĆNOST TRŽIŠTA ELEKTRIČNE ENERGIJE I SHEME



”

**Probudena je svijest kod ljudi i kod samih institucija vide se benefiti čitavog pristupa i ljudi samo investiraju i ulažu u mjere energetske efikasnosti.**

## POTICAJA

**Bajazit Jašarević** generalni direktor Elektroprivrede BiH o novim okolnostima i otvorenom tržištu mišljenja je da je to preostalo centralno pitanje, te da nema dalje smisla govoriti po segmentima o otvaranju tržišta bez da se otkloni diskriminacija spram sve tri elektroprivrede, da se domaćinstvima utvrdi ekonomski prihvatljiva cijena, a da Vlade entiteta utvrde fond za subvencioniranje potrošnje električne energije domaćinstvima u stanju socijalne potrebe.

„Elektroprivrede koje imaju historijsko breme koje nose sa sobom, nose i to jedno socijalno breme zbog čega ugrožavaju vlastiti razvoj. Elektroprivrede u BiH, ustvari, svojom proizvodnjom, drže cijenu električne energije na prihvatljivom tržišnom nivou. Kad ne bismo imali vlastitu proizvodnju u BiH daleko bi bile više cijene energije i iz uvoza na koji toliko sad ukazujemo.

Zima je pokazala koliko je važno imati vlastitu proizvodnju i kolike su cijene električne energije obnovljivih izvora kada imamo nedostatak električne energije,“ istakao je Jašarević. **Maksim Skoko** izvršni direktor Elektroprivrede RS – za tehnička pitanja je bio jedan od učesnika panel diskusije o temi „Budućnost tržišta električne energije i šeme podsticaja“. „Razgovor koji smo vodili obrađivao je suštinsku temu razvoja tržišta električne energije u BiH, samim tim i u Republici Srpskoj sa ozbiljnim akcentom na osvrt razvoja tržišta u regionu. Nedvosmisleno je da se razvoj tržišta ne može posmatrati parcijalno i da je on regionalan. U tom smislu sve stvari treba posmatrati regionalno jer su ovo mala tržišta za sve pa i za električnu energiju,“ rekao Skoko.

On je naglasio da je MH „Elektroprivreda Srpske“ sa svojim aktivnostima izašla na berzu električne energije Seepex u Srbiji. „Sve svoje viškove na

dnevnom nivou plasira preko berze električne energije Seepex u Beogradu. To je najkvalitetniji način plasman dnevnih viškova.

## PROSTOR ZA RAZIGRAVANJE MALOPRODAJNOG TRŽIŠTA

U BiH počelo je otvaranje maloprodajnog tržišta električne energije što je pozitivno, naravno.

„Maloprodajno tržište je kompleksno, tako da ima još koraka koje je potrebno učiniti. Prije svega, treba povećati prostor u okviru koga može da se razigrava maloprodajno tržište. Kako bi se to moglo uraditi, neophodno je deregulisati proizvodnju sa jedne strane, i također, deregulisati cijenu snabdjevanja za krajnjeg potrošača,“ rekla je **Jasmina Trhulj**, ekspertica za energetsko tržište pri Sekretarijatu Energetske zajednice na Energetskom samitu u Neumu. Izuzetno je značajno da se razdvoji operator distributivnog sistema od snabdjevanja. Treći po redu energetski samit u Neumu održan je pod pokroviteljstvom Ministarstva vanjske trgovine i ekonomskih odnosa BiH, Državne regulatorne komisije za električnu energiju, Regulatorne komisije za energiju u Federaciji BiH i Regulatorne komisije za energetiku Republike Srpske.

Samit je podržan od Američke agencije za međunarodni razvoj (USAID) i Njemačkog društva za međunarodnu saradnju (GIZ) i predstavlja nastavak dijaloga ključnih aktera s ciljem unapređenja regulatornog okvira, otklanjanja prepreka za investiranje i stvaranja povoljnijeg tržišnog orijentisanog ambijenta.

» **Općina Jajce: Huso Hadžić**

## Forma i podobni na štetu SUŠTINE I SPOSOBNIH

Hadžić kaže da je BiH rasadnik dobrih kadrova koje razvijene evropske zemlje jeftino ili besplatno dobiju i koriste za svoje ciljeve i rezultate.



REUNION magazin je bio u posjeti gradu Jajce koji je prošle godine posjetilo nevjerojatnih 150 hiljada turista. Osim vodopada koji je prva asocijacija na ovaj grad u Srednje-bosanskom kantonu, podsjetimo vas da Jajce ima 29 nacionalnih spomenika, Plivska jezera i Mlinčice, i mnogo toga još.

## EKONOMSKO PLANIRANJE I RAZVOJ

Svrtili smo do Zavičajnog muzeja grada Jajca gdje se nalazi i Agencija za kulturno-povijesnu i prirodnu baštinu i razvoj turističkih potencijala grada Jajca. Agenciju, četiri godine uspješno vodi direktor Huso Hadžić. U razgovoru sa direktorom Hadžićem doznajemo da je 1979. godine završio Ekonomski fakultet u Beogradu. Kaže da je to tada bio najbolji fakultet u bivšoj državi, ako ne i šire.

„Raduje me što sam ‘po-godio’ ono što volim, a to je ekonomsko planiranje i razvoj. Diplomirao sam na organizaciji poslovanja,“ kazao je Hadžić. Hadžić je, naravno, prije toga radio i na nekim drugim važnim poslovima. Tako izdvajamo njegov angažman, neposredno po završetku fakulteta u transportnoj firmi „Vrbas“ u Jajcu koja je imala 750 zaposlenih

ljudi. Tu je radio 10 godina sve ekonomske poslove. Tadašnji „Vrbas“ je poslovaio širom Evrope. 1992. godine Hadžić je bio u poslovnoj posjeti Siriji, Jordanu i Iraku. „U Bagdadu smo imali svoja radilišta. A u Evropi nije bilo zemlje u kojoj nismo radili, odnosno vršili prevoze. Tada je firma ‘Vrbas’ bila toliko jaka, možda je tada bila ekonomski jača nego danas cijelo Jajce,“ ispričao je on. Zanimljivi je poslovni angažman gospodina Hadžića koji se očituje u tri godine uspješnog vođenja Agencije za razvoj privrede SBK-a (koja uključuje 12 općina). Hadžić se prisjeća 1999. godine kada je učestvovao na samitu u Rimu i Đenovu.

„U godinu dana rada u ovoj agenciji, koja je kreditirala mala i srednja preduzeća, sa svojim saradnicima osnovali smo 32 mala i srednja preduzeća i preko 130 ljudi je zaposleno,“ kaže on.

## PODOBNOŠT NASPRAM SPOSOBNOSTI, A S DRUGE STRANE FORMA NASPRAM SUŠTINE

U razgovoru sa gospodinim Hadžićem, zanimalo nas je

njegovo mišljenje zbog čega BiH stagnira, šta se to dešava u privredi, nekad se čini da ne idemo naprijed već da tapkamo u mjestu? „Od 1995. godine, mislim da smo krenuli pogrešnim putem. Imaju dvije dijagonale u ovoj državi koje su kontraproaktivne. S jedne strane, podobnost naspram sposobnosti, a s druge strane forma naspram suštine. Koliko godina se biraju podobni, a ne sposobni – ne želim diskutovati. Druga stvar, koja se ne može odvojiti, formalno smo puno toga riješili, imamo dosta zakona koji su kvalitetni, ali ih u suštini ne provodimo. Imamo formu i imamo podobne na štetu suštine i sposobnih. Onog momenta kad je ukinut Zavod za platni promet i bivši SDK, mislim da su se tada otvorila vrata za kriminal. Poseban akcenat je na maloj i velikoj privatizaciji koja je urađena, nažalost, nakaradno i štetno za cijelu državu. Upravo zbog toga danas imamo ogroman broj nezaposlenih, a mladi nam odlaze sve dalje od Bosne i Hercegovine. A po svim informacijama, naša djeca koja se nalaze u Evropi, uvijek su među najboljim učenicima i studentima, pa čak i inovatorima,“ riječi su našeg sagovornika. Hadžić kaže da je BiH rasadnik dobrih kadrova koje razvijene evropske zemlje jeftino ili besplatno dobiju i koriste za svoje ciljeve i rezultate. Nažalost, to je činjenično stanje. Volio bi da nije u pravu, i da ga neko može demantovati. „Moja najveća satisfakcija je kada u ljetnom periodu vidim 30 do 40 mladih osoba koji rade u Agenciji, a koji puno nauče i o turizmu, strane jezike i organizaciji. Nikad im ne kažem da nešto nije dobro, već da može bolje. Imam dobar uspjeh u tome,“ pojašnjava Huso Hadžić i dodaje da danas ima tim sa kojim se može ponositi, ne njihovim diplomama, već radom i entuzijazmom. Njegova taktika je sljedeća:

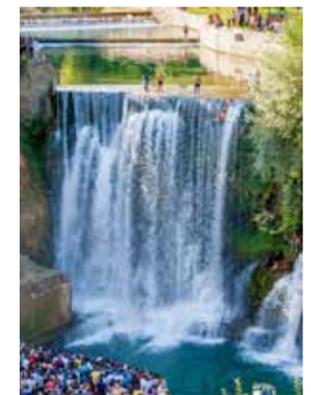
čuvati i njegovati ono što imamo, prezentovati i promovisati na svjetskom turističkom tržištu, te isključivo uz dobar rad, domaćinski odnos prema turistima, rezultati su neizostavni.

Problem u Jajcu je smještajni kapacitet, mišljenja je da bi ovoj gradu trebao jedan hotel sa četiri zvjezdice.

## CIJELA BIH JEDNA TURISTIČKA DESTINACIJA

Prošle godine je osnovano Udruženje za turizam pri Privrednoj komori FBiH.

Cilj udruženja je da cijela BiH bude jedna turistička destinacija za sve turiste i iz Evrope, ali i sa drugih kontinenata. Hadžić je ubjeđen da će se uspjeti na tom polju, te za par godina imati to što se želi.



”

**„Imaju dvije dijagonale u ovoj državi koje su kontraproaktivne. S jedne strane, podobnost naspram sposobnosti, a s druge strane forma naspram suštine.“**

# REUNION Analitika

PROSJEČNA MJESEČNA BRUTO PLAĆA U BIH ZA MART 2017. GODINE IZNOSILA JE 1.327 KM, ŠTO POKAZUJE NOMINALAN RAST ZA 0,1% U ODNOSU NA DECEMBAR 2016. GODINE.



PROSJEČNA MJESEČNA BRUTO PLAĆA ZA MART 2017. GODINE U ODNOSU NA MART 2016. GODINE NOMINALNO JE VIŠA ZA 1,4%

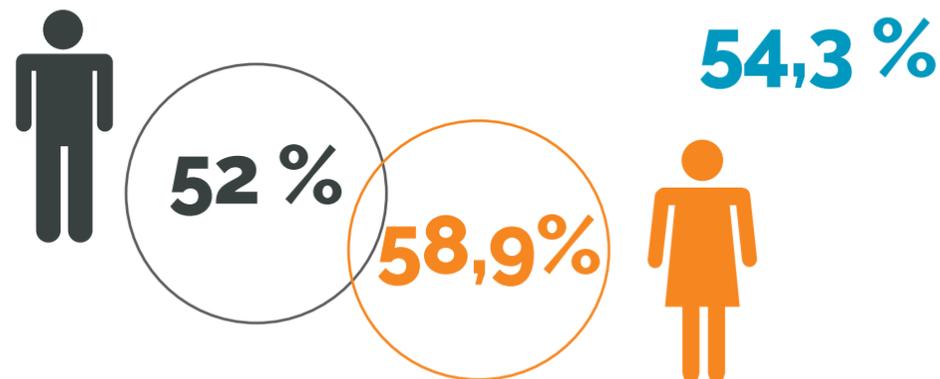
EKONOMSKI AKTIVNO stanovništvo u BiH čini  
**1.074.000** osoba.

Broj NEAKTIVNIH osoba **1.415.000** osoba.

RADNU SNAGU čini **801.000** osobe.

U okviru zaposlenih osoba **27.000**  
NEPLAĆENIH POMAŽUĆIH ČLANOVA domaćinstva.

STOPA NEZAPOSLENOSTI MEĐU MLADIM OSOBAMA STAROSTI OD 15 DO 24 GODINE I IZNOSILA JE



Wolfgang Kindl, predsjednik Upravnog odbora UNIQA International



UNIQA osiguranje - korporativni event - 20 godina

» U sarajevskoj Vijećnici svečanost povodom:

## Dvije decenije UNIQA osiguranja u BiH

Dvadeset godina uspješnog rada UNIQA osiguranja, dvije godine liderstva u životnim osiguranjima i priznanje za najbolje osiguranje u 2016. na području BiH; proslavljeno je u sarajevskoj Vijećnici 11. maja, u društvu brojnih prijatelja i poslovnih partnera kompanije



UNIQA direktorica Senada Olević

Kompanija UNIQA osiguranje 11. maja obilježila je 20. godišnjicu uspješnog rada u BiH. Tim povodom prezentirani su rezultati ove kompanije, gdje posebno istaknuta pozicija broj jedan na tržištu osiguranja u BiH u 2016. godini, kao i dvogodišnje liderstvo na tržištu životnih osiguranja. Iz kompanije, rezultate

objašnjavaju kontinuiranim razvojem poslovanja i uvođenjem novih proizvoda, što je rezultiralo povjerenjem sve većeg broja klijenata.

“Tokom proteklih 20 godina UNIQA osiguranje je nastojalo zadobiti i zadržati povjerenje svojih klijenata i poslovnih partnera. U vrijeme složenih uslova poslovanja i vrlo

nelojalne tržišne konkurencije UNIQA osiguranje je uspjelo ostvariti poziciju tržišnog lidera na području BiH u 2016. godini po ukupnoj premiji i potvrditi prvu poziciju po životnom osiguranju. Lider-ska pozicija nas raduje, ali nam je još bitnija finansijska stabilnost Društva i kontinuirani rast svih finansijskih pokazatelja, jačanje rezervi i kapitala, rast aktive i dobiti”, istakla je direktorica UNIQA osiguranja Senada Olević.

U svečanoj atmosferi prisutnima se obratio i Wolfgang Kindl, predsjednik Upravnog odbora UNIQA International, koji je istakao posebne čestitke za direktoricu Senadu Olević i timu Uniqa

osiguranja BiH koji već 20 godina uspješno odgovaraju izazovima tržišta osiguranja. U ovoj godini iz UNIQA osiguranje najavljuju usavršavanje svoje ponude koja je uvijek dizajnirana na osnovu potreba klijenata. UniCare je novi proizvod životnog osiguranja sa povratom premije. UNIQA dječije osiguranje je kreirano kako bi klijenti svojim mališanima osigurali bolje obrazovanje i svijetlu budućnost. U okviru svečanosti obilježavanja 20. godišnjice predstavnici UNIQA osiguranja su uručili vrijedne donacije udruženju „Srce za djecu koja boluju od raka u FBiH” i „Udruženju roditelja djece oboljele od malignih bolesti „Iskra” iz Republike Srpske” u ukupnom iznosu od 10.000 KM. U jedinstvenom ambijentu sarajevske Vijećnici, prisutne zvanice su uživali u izvođenju Beethovenove „Ode radosti”, koja je ujedno himna Evropske unije članova hora „Srednje muzičke škole Sarajevo”. Veliko iznenađenje i noć za pamćenje izazvao je i nastup Ane Rucner koja je bila glavni gost večeri UNIQA eventa. 20. godišnjica UNIQA osiguranja proslavljena je i uz nastup Aida Mušanović bh. umjetnice i klavirsku pratnju brata Adnana Mušanovića.



» 20. Međunarodni sajam privrede u Mostaru

# MOSTARSKI SAJAM

Jedan od najznačajnijih i najposjeđajnijih privrednih manifestacija u regiji je Mostarski sajam, koji je ove godine obilježio svoj veliki jubilej 20. godišnjicu svog postojanja. Zemlja partner bila je Republika Hrvatska, a na sajmu je učestvovalo je više od 800 izlagača. Njihove priče donosimo u nastavku teksta.

## Hrvatska zemlja partner

Bosni i Hercegovini najznačajniji vanjskotrgovinski partner, sa vrijednosti trgovinske razmjene od oko 1.33 milijarde eura (za 2016. godinu prema podacima VTK) je Hrvatska. O važnosti saradnje Hrvatske i

naše zemlje isticali su i organizatori Mostarskog sajma privrede, koji je ove godine proslavio svoju 20. godišnjicu dok je zemlja partner bila upravo RH. „Iza nas stoje brojna iskušenja ali i svjetske ekonomske krize koje nas nisu zaobišle, međutim moramo biti ponosni što smo uspjeli održati kontinuitet održavanja

sajma u našem gradu“, istakla je direktorica Sajma Delfina Bošnjak za medije. Svi oni koji su bar na jedan dan posjetili Sajam u Mostaru, koji se ove godine održavao u periodu od 4. do 8. aprila, zasigurno dijele mišljenje Bošnjak, a posebno zbog činjenice da je ove godine Sajam ostvario broj od osam stotina izlagača iz više od trideset zemalja svijeta.

Mostarski sajam je mjesto na kojem se, sada već tradicionalno predstavljaju subjekti iz skoro svih grana privrede, gdje se posebno ističu izlagači iz oblasti: poljoprivrede, gastronomije, turizma i uslužne djelatnosti, zatim elektroindustrije i IT sektora. Sastavni dio Mostarskog sajma su i ove godine bile dvije podsajamske manifestacije: Sajam turizma i Sajam knjige i grafičke industrije.

Sajam je otvorio Premijer Hrvatske, Andrej Plenković, a pored njega na svečanom otvorenju prisustvovali su brojni državni zvaničnici iz zemlje i regiona. Posebnu pažnju plijenio je Aleksandar Vučić, koji je u Mostar stigao samo dan nakon izbora u Srbiji, na kojima

je odnio pobjedu i izabran za novog predsjednika. Unatoč svom blještavilu i reflektorima kamera, šampanjcu u znak zdravnice, našu pažnju nisu privukli, tako da smo nedugo iza početka svečanosti iz redova skupih odijela uspjeli pobjeći u potrazi za stvarnim pričama. Za pričama zbog kojih smo tu.

## Izlagači se raduju običnim ljudima – kupcima ne i političarima

U dva paviljona, i hiljade kvadratnih metara prostora, mali i veliki poduzetnici, uspješni



**Previše se brinemo kako ,produkt staviti u kesu' a premalo da taj isti proizvod bude kvalitet kojem se kupci vraćaju**

samostalni biznisi i velike kompanije, jedan mali zaposlenik i stotine zaposlenika, zajedno u borbi za pažnju, onih koji ne hodaju pod svjetlima kamera a kojima je opet sve podređeno, običnih ljudi – kupaca.

„Ima ljudi kupuju...tek je počelo, a i dok odu ovi bit će bolje.“, odgovara nana, za štandom vlašičkog sira, na jedno naše prolazno pitanje: „Ima li posla?“. Potpuno otvorena za razgovor, kako to samo trgovci znaju, privlači me svojim odgovorom. Prilazim joj da odmjerim snage, ja spremna da dobijem od nje priču a ona spremna samo na jedno – da mi proda sir. I jedna i druga sigurne da iz ovoga moramo izvući najbolje, počinjemo priču..

„Već 40 godina pravim ovaj sir, po starom receptu od 150 godina, prenosi se sa koljena na koljeno. Imamo tajnu“, osmijehnu mi se ova vješta trgovkinja od 60 i kusur godina.

U kratkim crtama mi objasni, ni danas ne znam zbog čega, recept koji je otprilike glasio ovako: toplo mlijeko se usipa u sirište, temperatura mlijeka mora biti 40 stepeni, (mislim) da stoji dva sata, nakon toga se pažljivo provlači kroz gaze i poslije se dobije gotov proizvod. Nana ili je znala da recept neću upamtiti do kraja, ili je bila sigurna da nikad to ne bih znala napraviti, svejedno 'dobila me!' Otkrila mi je tajnu – tajnu od koje žive ona i njena porodica i vjerovatni svi oni iz porodice Mehić koji dolaze poslije nje.

## Kvalitet je najbolja reklama

Pogledam kratko u skup odijela koji još uvijek traje sa moje desne strane, kratko, pa opet pažnju posvetim nani, ona je već tu, za nekoliko sekunda mog odsustva, dobila prve prave mušterije. Sada je već skontala da od mene nema ništa, nisam sa sobom imala



Proizvodnja sira Vlašić



**Mostarski sajam je mjesto na kojem se, sada već tradicionalno predstavljaju subjekti iz skoro svih grana privrede.**



Delfina Bošnjak i Andrej Plenković

čak ni torbu, hodala sam kao i ovi u odijelima – bez želje da bilo šta kupim. Namirisala me je od početka' pa da kako sam to mogla ikako zaboraviti. Ali svejedno mi je otkrila tajnu. Nasmijem joj se, kažem svratiti ću poslije – i glavom

pokazujem na mušterije, nana se nasmije u znak odobrenja a ja glasno dodam da nikad bolji sir nisam probala (iako je to bio moj marketinški fol u znak zahvale za recept koji mi nažalost nikad neće trebati, ili u znak zahvale za odličnu priču

koju sam tada samo naslućivala). Odmičem se od štanda vlašičkog sira i gledam svoj marketinški as iz rukava na djelu, a nana zadovoljno puni kese prvih mušterija.

Sretna zbog nje, nastavljam dalje. Neke glinene posude, vrlo neobičnog dizajna, bila su moja sljedeća tačka. Ljubazni gospodin mi se predstavi, a nakon toga na njegovo insistiranje krenu da mi objašnjava proces stvaranja jedne posude od gline. Htio je da mi demonstrira kako to nastaje, ali mu rekoh da nisam mušterija pa da nema potrebe, bolje da sačuva za nekoga ko bi to mogao kupiti. Pitam se hoće li išta prodati danas, ali on kao da se toga ne plaši. Došao je tu da se predstavi i uvijek dobro prođe. Mostarski sajam je jedan od boljih za njega, kaže. „Važno je i druženje, upoznamo jako puno ljudi, ne kupe svi, rijetki kupe, ali tu i tamo kad se sjele glinenih posuda – zovnu me i tada kupe, neko za sebe neko za poklon“, objašnjava mi ovaj majstor za glinu.

Još četiri dana su bila pred nama, jako puno priča, poduzetnika, poslovnih partnera, prijatelja smo sreli. Bilo je onih koji su uspjeli sa svojim primjerom da me natjeraju da ponovo razmislim o svemu što sam tada znala o marketingu, a bili su to uglavnom obični ljudi poput nane koja proizvodi sir i čovjeka koji stvara posude od gline. Jako puno učimo, a malo primjenjujemo, pitam se šta nam sva ta znanja ako nismo sposobni da nas neko pamti kao što ću ja pamti, a vjerujem i svi njihovi kupci, ovo dvoje osobnjaka. Previše se brinemo kako proizvod staviti u kesu' a premalo da taj isti proizvod bude kvalitet kojem se kupci vraćaju. U tom momentu recept proizvodnje sira učini mi se važniji od bilo čega što sam na sajmu vidjela.



# Ekonomsko osnaživanje žena

Promocija ženskog preduzetništva 'Preduzetnice za budućnost' je upriličena 8. marta u prostorijama EU Info centra u Sarajevu. Promocija je, ujedno, završni događaj projekta 'Uključiv ekonomski rast i stvaranje zaposlenja u istočnoj BiH' – Regija Birač koji su finansirali Europska unija, Austrijska razvojna agencija i Care International Balkans.

✎ Pripremila: **Sanela Gojak** / 📷 Foto: **Infohouse**

Ekonomsko osnaživanje žena čini jednu je od četiri prioritete oblasti rada CARE-a. Cilj ove organizacije je da do 2020. godine – više od 30 miliona žena koje će imati pristup i kontrolu nad ekonomskim resursima.

## Teže do zaposlenja u ruralnim područjima

„Svjedoci smo i ovih dana, izvještaja da je BiH treća u svijetu po nezaposlenosti. Informacija je šokantna, ali za koju smo praktički svi znali da se nalazimo na nekom nezavidnom mjestu kada je u pitanju zaposlenost, odnosno nezaposlenost“, rekla je Sumka Bučan, direktorica

CARE International Balkans. Bučan je istakla da je teže doći do zaposlenja i pokrenuti neku priču izvan većih gradskih centara. „CARE je radio u Regiji Birač, uglavnom, sa ženama koje se nalaze u ruralnim krajevima gdje nema prilika za posao. Vidimo da je veliki odliv stanovništva iz ruralnih područja u gradske sredine, ili u još u gore slučaj, ljudi idu tražiti zaposlenje u inostranstvu. Projektima ekonomskog osnaživanja žena i lokalnog ekonomskog razvoja mi pokušavamo da doprinesemo da se to promijeni“, rekla je ona. Kad vidimo da društvo na neki način napreduje u ekonomskom pogledu lakše je

ostvariti napredak i u drugim segmentima. Ekonomsko osnaživanje žena je i katalizator da se ostvare i druga prava. Ovom prilikom direktorica CARE-a je pozvala sve koji mogu podržati Zadrugu 'Žena' i preduzetnice u BiH da to i učine.

## Ideja socijalnog preduzetništva

„Ove žene su jako skromne. Kad dođemo kod njih uvijek su tu neke nove ideje, novi poduhvati koji zahtijevaju jako puno posla. One se tog posla ne boje“, naglasila je Bučan.

Osmog marta je promovirana Zadruga, te analize sa

kojim poteškoćama se može susresti u ovom poslu, kako ih izbjeći, odnosno kako dijeliti dobre prakse i da udruženja koja namjeravaju raditi nešto slično da razmjenjuju iskustva i uče iz iskustva koja već postoje.

CARE je počeo raditi na novim projektima sa dvije zadruge: Romska zadruga 'Bolja budućnost' i ženska zadruga iz Bijeljine koji rade u uslužnom sektoru. Dakle, pored mogućnosti u poljoprivredi, i uslužni sektor nudi prilike. Širenje ideje socijalnog preduzetništva kao jednog od alata za zapošljavanje i stvaranje boljih uslova u zajednicama.

## Konzerviranje jagodičastog voća

Slađana Pavlović iz Milića, dipl. ing. tehnologije bavi se poljoprivrednom proizvodnjom, odnosno uzgojem malina. Od 2016. godine kroz projekat 'Birač svoju budućnost', primarno se bavi preradom maline i drugog jagodičastog voća što podrazumijeva zaleđivanje voća poslije branja.

„Kao apsolvent sam radila u hladnjači 'Bos Agro Food' u Srebrenici, diplomirala na konzervisanju jagodičastog voća na niskim temperaturama. Smatram da posjedujem sva neophodna znanja i vještine za ovaj posao,“ kaže ona.

Uzgojem maline se počela baviti 2009. godine, iz godine u godinu se ulaže u nove zaslade, te mehanizaciju. Najveći problem sa kojim se susretala inženjerka Pavlović jeste otkup voća u sezoni branja. Na primjer znalo se brati voće cijeli dan da bi se naveče odvozilo u neku od hladnjača, koje su bile udaljene po 30 kilometara. Pri tome je dolazilo do oštećenja maline, kako u kvalitetu, tako i u kvantitetu.

CARE organizacija u jesen 2015. godine objavila javni poziv za dodjelu sredstava za instaliranje mini hladnjače na koji se Slađana Pavlović odmah prijavila. Poslije radionice i pisanja biznis plana, dolaska komisije na lice mjesta, mnoštva sastanaka i konsultacija, u aprilu 2016. hladnjača je instalirana. CARE je dodijelio 11.200 KM, a 10.150 KM je učešće poljoprivrednice Pavlović, koja je također trebala obezbijediti neophodnu podlogu za hladnjaču, električnu energiju, lokacijske uslove itd.

## O CARE-u i ekonomskom osnaživanju žena

CARE International Balkans postavlja rodnu ravnopravnost i osnaživanje žena u središte svih svojih programa. Svi projekti i inicijative nastoje osnažiti žene i manjinske grupe na Balkanu pružajući



„Tek kad sam počela zarađivati svoj novac, dobila sam samopouzdanje kao i poštovanje u zajednici, čak i u mojoj porodici!“



im podršku u izgradnji jakog civilnog društva koje ima aktivnu ulogu u političkom i društvenom životu. CARE definira ekonomsko osnaživanje žena kao proces kojim žene dobijaju veće pravo na ekonomske resurse i moć da donose odluke koje koriste njima, njihovim porodicama i zajednicama. Ovo zahtijeva jednak pristup i kontrolu nad ekonomskim resursima, imovinom i prilikama, kao i trajne promjene društvenih normi i ekonomskih struktura koje koriste podjednako i ženama i muškarcima.

„Tek kad sam počela zarađivati svoj novac, dobila sam samopouzdanje kao i poštovanje u zajednici, čak i u mojoj porodici!“ – riječi su Dragane Đurić iz Bratunca, korisnice programa Udruženja 'Maja'.

U svom radu na ekonomskom osnaživanju žena, CARE nastoji ojačati položaj žena kao ekonomskih aktera i utjecati na smanjenje njihove isključenosti iz ekonomskih procesa.

## Stopa zaposlenosti znatno manja ispod nacionalnog prosjeka

Općine u istočnoj BiH, tzv. regiji 'Birač' pretrpjele su teška razaranja fizičkog i ljudskog kapitala u ratnim sukobima 1992. godine i neuspješan

proces tranzicije. Konačni ishod danas jeste da je ova regija jedna od najmanje razvijenih regija u Bosni i Hercegovini. Registrirana stopa zaposlenosti znatno manja ispod nacionalnog prosjeka. Procijenjeni BDP po glavi stanovnika za ovaj region je 20-25 posto ispod nacionalnog prosjeka. Stopa nezaposlenosti mladih je jedna od najvećih u BiH (čak oko 80%), a nezaposlenost žena 70%, što je za 20% više od državne stope. Poljoprivredno zemljište predstavlja više od 50% od ukupne površine. Ova regija ima dugu tradiciju u proizvodnji voća i stočarstva.

## Poljoprivreda – perspektivna poslovna aktivnost

Poljoprivreda se kao grana proteklih godina nametnula kao perspektivna poslovna aktivnost. Pozitivan razvoj poljoprivrednog sektora u ovoj regiji je doživio usporavanje, pa i zastoj 2012. god. do danas. Kao ključne prepreke identificirani su nedostatak politika na lokalnom nivou

i sistemske podrške razvoju poljoprivrednih biznisa. Postojeća poljoprivredna mala i srednja preduzeća i proizvođači nemaju tehnološki 'know-how' kao ni pristup finansijskim sredstvima za modernizaciju proizvodne infrastrukture. Od 2011. godine CARE je osmislio i sprovodi projekat 'Ekonomsko osnaživanje žena u BiH' gdje je jedna od partnerskih organizacija 'Maja' iz Kravice.

2012. godine Udruženje 'Maja' iz Kravice, te njihove članice dobijaju finansijsku podršku za pokretanje svojih malih biznisa. Angažirani su konsultanti koji su pomogli izradu prvog biznis-plana za osnivanje Zadruga. U junu 2013. godine osniva se prva ženska poljoprivredna zadruga 'Žena' (OPZ ŽENA).

Rezultati prve tri godine ženske zadruge 'Žena' na tržištu pokazuje da je CARE sa organizacijom 'Maja' Kravice pokrenuo jednu pozitivnu, inspirativnu, samoodrživu priču čiji će efekti tek u narednim godinama pokazati svoj puni potencijal.

**Cilj CARE International Balkans je:** do 2020. godine – više od 30 miliona žena će imati pristup i kontrolu nad ekonomskim resursima.

## » 8. Sarajevo Business Forum

# SBF platforma za poslovno povezivanje i ekonomski razvoj

» Najveća konferencija i poslovni susret Jugoistočne Evrope



Sarajevo Business Forum, se smatra najvećom konferencijom i najvažnim poslovnim i investicijskim događajem u Jugoistočnoj Evropi. Samo prošle godine, bilo je više od 1600 učesnika i 350 akreditiranih novinara. Ove godine smatra se najuspješnija konferencija, od 2010. kada je prvi put organizirana.

Brojne istaknute ličnosti iz javnog i poslovnog okruženja, tokom proteklih konferencija Sarajevo Business Forum, dali su svoje učešće i na taj način podržali ovaj jedinstveni skup, koji se smatra jednom od najvećih u ovom dijelu Evrope. Recep Tayyip Erdogan, predsjednik Republike Turske; James Steinberg, bivši zamjenik državnog sekretara SAD-a, Khalid bin Mohammed Al Attiyah, ministar vanjskih poslova Katara, samo su neki od globalno prepoznatljivih ličnosti, koji su proteklih godina bili dio Sarajeva i SBF. Sarajevo Business Forum ove godine, u periodu 22. i 23. maja, je osma po redu

konferencija, koju organizira Bosna Bank International (BBI) u saradnji sa Islamskom razvojnom bankom (IDB), pod pokroviteljstvom Predsjedništva Bosne i Hercegovine, uz podršku Vijeća ministara BiH, Ministarstva vanjskih poslova, kao i privrednih komora i domaćih i stranih kompanija.

## Saradnja javnog i privatnog sektora je ključ uspjeha

Svih ovih godina, konferencija SBF uspijeva okupiti vodeće investitore, poslovne ljude, državnike iz cijelog svijeta, pružajući im priliku da se upoznaju s mogućnostima ula-

**SBF predstavlja platformu za poslovno povezivanje i istraživanje mogućnosti ulaganja u regiji jugoistočne Evrope, s ciljem poticanja ekonomskog razvoja.**

ganja u Bosnu i Hercegovinu, ali i zemlje regiona: Sloveniju, Hrvatsku, Srbiju, Crnu Goru, Makedoniju i Albaniju. O važnosti saradnje svih aktera, sa ciljem poboljšavanja poslovnog ambijenta, ali i konkretnim pospješivanjem investicija, potvrđuje i Amer Bukvić, direktor BBI banke, koji prezentirajući potencijale Sarajevo Business Forum ističe da „ključ uspjeha jedne ekonomije nastaje iz jake saradnje između javnog i privatnog sektora“.

„Sarajevo Business Forum je platforma za poslovno umrežavanje i investicije i omogućava promociju BiH i regiona. Također, SBF je okvir za direktne strane investicije. Kroz SBF nastojimo da posredujemo između državnog i privatnog sektora, dovodimo na jedno mjesto vlasnike projekata i poslovne ljude iz regiona; saradnja privatnog sektora; te privatne i državne fondove; saradnja sa državnim sektorom i ekonomskom diplomatijom“, ispitice Amer Bukvić, direktor BBI banke.

Dalje o saradnji, između privatnog i javnog sektora, i neophodnosti takvog djelovanja za bolje poslovno okruženje, Bukvić nastavlja: „državni sektor treba da pruži okvir za uspješno funkcionisanje privatnog sektora kreiranjem pozitivnog poslovnog okruženja: one stop shopova, ugovora o slobodnoj trgovini, poreskih



olakšica i viznog režima. Privlačenje direktnih stranih investicija moguće je i kreiranjem zakona koji odgovaraju privatnom sektoru. Recimo, napredne ekonomije svakih pet godina prilagođavaju zakone potrebama biznisa“, istakao je na kraju Amer Bukvić, direktor BBI banke, prezentirajući potencijale Sarajevo Business Forum.

## Priprema projekata za investitore na SBF

SBF podržava projekte iz različitih sektora, poljoprivrede, energetike, obrazovanja, finansija, infrastrukture, građevinarstva, usluga, turizma i drugih razvojnih sektora. Ove godine, baš kao i proteklih, organizirane su radionice za kompanije i pojedince, sa ciljem upoznavanja sa postupkom prijave i izrade projektne dokumentacije. Sarajevo Business Forum

Bosna Bank International tako širom BiH, su i ove godine održali spomenute radionice na kojima se privrednicima predstavljala metodologija izrade projekta po međunarodno priznatim standardima. Rad sa privrednicima u okviru radionica u pripremi njihovih projekata, sa kojima će se predstaviti investitorima na SBF, pruža mogućnost aplikantima da se na što bolji i adekvatniji način pripreme, i u potpunosti iskoriste potencijale koje ova konferencija nudi.

Radionice održane u Banja Luci, Mostaru, Bihaću, Zenici, Goraždu, Posušju, Tuzli, Beogradu, Skoplju i Tirani. Podršku pružaju krovne i lokalne privredne komore.

Kad su u pitanju projekti i projektne ideje koje se predstavljaju na SBF, kako je naglašeno u početku, dolaze iz različitih

privrednih sektora, proizvodnih i uslužnih djelatnosti, a isključuje one projekte koji nisu u skladu sa propisima islamskog bankarstva (proizvodnja i distribucija alkohola i alkoholnih pića i ostalih sličnih djelatnosti)

## SBF platforma za poslovno povezivanja

Prošlogodišnjem skupu prisustvovalo je više od 1.600 osoba, uključujući 350 akreditiranih novinara, održano je više od 250 direktnih susreta poslovnih ljudi i privrednika. Ove godine fokus je na saradnji sa Indijom, Azerbejdžanom, Ujedinjenim Arapskim Emiratima i zemljama zapadne Evrope, gdje organizatori posebno ističu saradnju sa Njemačkom.

Od 2010., kada je prvi put održana, ova konferencija povezuje institucionalne i privatne

investitore iz cijelog svijeta s privrednicima i nosiocima projekata iz Bosne i Hercegovine, Albanije, Hrvatske, Makedonije, Crne Gore, Srbije i Slovenije. Predstavlja platformu za poslovno povezivanje i istraživanje mogućnosti ulaganja u regiji jugoistočne Evrope, s ciljem poticanja ekonomskog razvoja.

Relevantnost SBF i BBI banke kao organizatora ogleda se i u tome što preduzetnicima omogućava direktan susret sa investitorima, i ne samo to već i strani investitori imaju priliku upoznati se sa domaćim kompanijama, njihovim predstavnicima, projektima ali i proizvodnim pogonima.

## Počasní gost Muhammad Jusuf Kalla, potpredsjednik Indonezije

Indonezijski privrednici zainteresirani su za uvoz poljoprivrednih proizvoda, posebno organskih proizvoda, mesa i mliječnih proizvoda, kao i tekstilne i drvne industrije. Interes potvrđuje i dolazak potpredsjednika Indonezije Muhammad Jusuf Kalla, koji je ujedno i jedan od najvažnijih gostiju ovogodišnjeg SBF-a.

Iako Indonezija, spada u top tri turističke destinacije u svijetu, sa nevjerovatnih 17.508 ostrva, Bosnu i Hercegovinu, ali i ostale zemlje regije, smatraju izuzetno atraktivnom destinacijom za odmor i gaje veliki interes za izgradnju saradnje u turističkoj industriji, ističu organizatori SBF-a za Reunion Magazin.

Sarajevo Business Forum je imao čast ugostiti globalno prepoznatljive i utjecajne političkih i poslovne ličnosti među kojima su:

Recep Tayyip Erdogan, predsjednik Republike Turske, Tun Dr. Mahathir bin Mohamad, bivši premijer Malezije, Miguel Angel Moratinos, bivši ministar vanjskih poslova Španije, Šeik Ahmed bin Saeed Al Maktoum, predsjednik i direktor kompanije Emirates Airlines, Khalid bin Mohammed Al Attiyah, ministar vanjskih poslova Katara, James Steinberg, bivši zamjenik državnog sekretara SAD-a, Ibrahim bin Abdulaziz Al-Assaf, ministar finansija Kraljevine Saudijske Arabije, Kamil Gokhan Bozkurt, direktor Turk Telecoma, Ahmad Mohamed Ali, bivši predsjednik Islamske razvojne banke, Ridha Saidi, potpredsjednik Vlade i ministar ekonomije Tunisa, Šeik Ahmed bin Jasim al Thani, u svojstvu generalnog direktora Al Jazeera Media Network.



» "Edin Spago to je to, sve ostalo je nebitno."

# Ja sam PUTNIK

**PUTNIČE NE POSTOJE NIKAKVE CESTE KA USPJEHU,  
CESTE SE UTIRU KORAČANJEM.**

Pamtim kinesku priču sa porukom: "Izvjerno je da ćeš večerati ribu ako se sam potruđiš da je uloviš". To je ujedno i "hercegovačka" filozofija života: Ne oklijevaj! Skoči u Neretvu, ne daj se da te potopi – i plivat ćeš.

Razgovarala: **Sanela Gojak** / Foto: **Edvin Karić**

Još jedan Reunion bio je pred nama. Ovaj put odlučili smo predstaviti uspješnog menadžera, koji je drugačiji, energičan, ambiciozan i inovativan u svom poslu. Tražili smo nekoga ko je jednako popularan u Sarajevu, Mostaru, Banjoj Luci, Tuzli.. Nekoga ko ima 'Reunion faktor'. To je jedan poseban kriterij – koji još nismo uspjeli standardizirati, ali savršeno smo izbrusili vibru koja nas upozorava kad smo blizu 'pravog'. Ovaj put

ta vibra nas je vodila, čas na sjever, čas na jug, od Banja Luke do vrele Hercegovine, preko Ferhadije.. U cijelom tom lutanju bila je nejasna. Koga tražimo? Gdje živi? Kako izgleda?

Baš u trenutku kad sam pomislila da nas izdaje najvažniji aparat detektiranja 'pravog reunionca', čujem za njega. Menadžer drugačiji od drugih. Putnik. Znali smo da ga ne možemo uhvatiti. Baš kao što nismo mogli ni vibru koja nas je vodila do njega. Možemo

samo čekati. Taj dan sam poslala poruku sa upitom za intervju. Čekanje se isplatilo. Sjedio je preko puta mene i krenuo je najneobičniji razgovor ikada...

Edin Spago je menadžer u internacionalnoj kompaniji Phillip Morris, već devetu godinu. Futuristički pogled i nesvakidašnji pristup stvarima i ljudima, poslovnim izazovima, donijeli su Spagi titulu menadžera svijeta u inovativnosti i kreativnosti, 2009. godine u New Yorku,

u velikoj konkurenciji, ispred komapnije Red Bull, u kojoj je tada radio, pet godina.

Njegovo ime danas vrijedi za jednog od najinovativnijeg menadžera u BiH, i šire. Ideje koje Spago kreira usvajaju se na globalnom nivou. On je čovjek koji je rođen da bude drugačiji i da pomjera granice mogućeg. Cestu ne vuče samo za sebe on je često 'utire' i za druge.

Kada je krenuo razgovor sa Spagom znala sam da očekuje pitanje iz biznis svijeta, marketinga, možda da ga pitam da mi otkrije neku tajnu uspjeha. Danas, mislim možda i nije očekivao, možda je baš znao da ćemo početi priču sa Mostarom..

## NAKON RATA PONOVO RAT, OVAJ PUT SA SAMIM SOBOM

„Na samom početku rata sve što smo imali je uništeno u Mostaru i postali smo izbjeglice u Hrvatskoj pa u Njemačkoj. Moje bezbrižno i sigurno djetinjstvo je prekinuto. Taj moj pad kao s neba u nepoznato bio je šok. U strahu od neizvjesnosti gubim dječiji svijet, brzo odrastam i sazrijevam i počinjem vlastitu borbu da se u tom svijetu snađem, da me prihvatim, da postanem njegov dio. To nije bilo bez teškoća. Sve te barijere i teškoće u adaptaciji brzo i uspješno savladavam. Već ispoljavam svoje sposobnosti koje se prepoznaju u školi i posebno u igri fudbala. Uz podršku razvijam te sposobnosti i vještine i već se penjem uz ljestvicu, brže od svih vršnjaka, do najvišeg nivoa do kojeg maloljetnik može stići, do podmlatka fudbalske reprezentacije Njemačke.

Taj moj brzi let u visine otvorao mi je put velikih šansi

i uspjeha. Tu me zaustavlja jedan potez. Otac me vraća u BiH. Povratak u Mostar bio je moj pad sa visine na nultu tačku. Na novi početak, zaustavlja se Spago kratko, a onda nastavi dalje..

„Po povratku živim moj najteži period života, bez ikakvih šansi na pomolu. Grad neprepoznatljiv. Opisati tu pustoš, to sivilo u gradu, u ljudima i u svojoj duši – nije moguće. Taj sam šok najteže podnio i najduže bolovao. To je bilo stanje totalne krize identiteta; horor – snovi i java drže me i prže u košmaru vrelom kao lava. Pokušavam pronaći neku slamku spasa,

mraku samo na tren okrzne slab tračak svjetlosti nade i kao da me opominje: tu sam, neću te ostaviti. Zaista, tako je bilo“, počinje Spagin odgovor na moje pitanje kada je došao spas?. „Kako objasniti događaje koji slijede“, pita se Spago preko puta mene. Ništa ne govorim, čekam da nastavi..

„Izgubljen, sam, sjedim za stolom sjedim u kafani, odjednom kao da mi 'dobri duh' spusti Avaz na sto i šapne mi da ga otvorim. Otvaram i lutajući pogled se zaustavlja na taj sudbonosni konkurs – Red Bull traži menadžera. To me trzne! To je za

veliki ulog, blefira i dobija. Znači, svako upućeno pitanje, kao ispucanu loptu moram ga zgrabiti i vješto iskoristiti. To je tok moga razmišljanja o intervjuu“, prisjeća se Spago.

„Ja sam tada već u glavi obavio probu, komisija na svom terenu, predstava traje, zajedno smo akteri u drami. Izvedba nema reprizu“, taj trenutak je za njega bio najvažniji i najsudbonosniji objašnjava Spago. „Ulazim u arenu gdje se odlučuje, ostati ili propasti, ali mirno bez titraja straha od neuspjeha na licu. Pripremio sam sebe za neuspjeh kao što stoik prihvata smrt, ali ja, ovako nemiran, ne mogu biti stoik“, tu se oboje nasmijemo, a onda nastavi dalje. „Meni više odgovara lik antičkog epskog heroja koji se odvažno upušta u nepoznato, u borbu, ali kada zapadne u bezizlazne nevolje njemu olimpijski bogovi priteknu u pomoć i spase ga. Umjesto olimpijskih bogova, uz mene je bila sreća i spašavala me. Bez nje, sva moja upornost, vještine, intuicija ne bi mi bili dostatni u savladavanju prepreka na mom putu i u postizanju uspjeha u svojim aktivnostima. Moja priča ne bi bila vjerodostojna i kompletna kada se u njoj ne bi našao moj odani pratilac i saučesnik – sreća“.

## OSVAJAČKI NEMIR TRAŽI NOVE IZAZOVE – DUH JE PUŠTEN IZ BOCE

Prije nego se otvore vrata koja će zauvijek promijeniti Spagin život, iz Mostara ga odvesti do dalekog New Yorka, po nagrade, ostao je još jedan izazov. Predstaviti se u dvije minute i biti bolji od 1500 kandidata koji baš kao i on žele ući unutra. Mjesta ima samo za jednog..

„Osvajački nemir u čovjeku

traži nove izazove i prihvata ih. Svaka dostignuta tačka za alpiniste i dugoprugaše samo je momenat na otvorenoj stazi“, govori Spago i kreće priča o intervjuu i o otvaranju vrata velikog Red Bull-a.

„Na upit hladnokrvno saopštavam osnovne biografske podatke. Odmah ide pitanje od njih zašto sam se prijavio na konkurs?. Dajem odgovor: 'Momku velikih ambicija i samopouzdanja odgovara velika firma jer su u njoj veliki izazovi i velike šanse. Spreman sam na to'. Odmah, za 10 sekundi drugo pitanje: 'Šta biste radili u Red Bull-u'. To pitanje prepoznah kao strijelu koja direktno pogađa moje samopouzdanje. Nisam im dao ni tren da čekaju odgovor. Mozak mi kao kompjuter reaguje. Dobijaju odgovor kakav su vjerovatno najmanje očekivali. Na izazov – izazovom reagujem brzo, hrabro i samouvjereno. (Za neke uši možda i drsko.) Ja pitam: 'Kakvo je to pitanje? Kakav odgovor očekujete? Ne možete mi postavljati takvo pitanje kada to ne priliči'. Nastavljam. 'Ja sam pred vratima i kucam da mi se otvore i da uđem u nepoznato ali poželjnu laboratoriju. Od vas očekujem da mi omogućite pristup. Uvjeravam vas da ću se tamo snaći brže nego što očekujete. Ako mi pružite priliku, ako i zaboravite ovo neprimjereno pitanje, vjerujte, poslije 6 mjeseci dobit ćete kvalitetan odgovor.“ priča Spago završavajući intervju sa njima na vrlo neobičan način. Većina kandidata iskoristila bi minute intervju za što bolje predstavljanje sebe, ali ne i Spago..

'U mojoj krvi – pola je hercegovačke, ali me služi kao da sam čistokrvni Hercegovac', nastavljam intervju sa osjećajem da igram igru Aske ispred vuka iz Andričeve priče“, prisjeća se Spago.

„Tamo prežive samo žilavi, uporni i dovitljivi. To iskustvo je temelj odgoja mladih. Ta specifična filozofija života uči se od malih nogu. Kakva je to filozofija, kako se uči – pokazati ću na dobrom primjeru. Nas djecu već od 5 - 6 godina uče plivati, brzo, surovo i opasno. Pojedinačno nas ubace u brzu Neretvu, a drugi čekaju 100 metara nizvodno. Šok! Propadaš, grcaš ali se boriš za život – mlataš rukama i nogama da dođeš do zraka. Bez svjesne kontrole, samo tijelo reaguje pokretima koji ga spašavaju. Te minute su borba za život gdje se u trenutku ovlada vještinom spasa, izrađuješ glava iz vode. Stižeš do ruku ispruženih da ti pomognu, ali ti već sebi i drugima pokazuješ – ja plivam! To su lekcije filozofije života. To nije sasvim mlad moraš 'uskočiti' u životnu rijeku, da iz tebe šiknu snaga, volja, samopouzdanje presudni za borbu, da te ne progutaju vrtložni virovi i cijepaju podvodni grebeni, da se održiš da živiš. Već sam rano apsolvirao kratke kurseve ove filozofije, ona je u mom biću; glavi, žilama krvotoka. Ona me bodri i gura – uskoči u životnu maticu hrabro, samouvjereno i plivat ćeš. To me dovelo ovdje i pun samopouzdanja sjedim ispred vas. Završio sam. Nije bilo više ni pitanja ni komentara.“ zaustavlja se Spago, uz objašnjenje da nije mogao na njihovom licu vidjeti reakciju. Nije znao da li je loše, dobro ili odlično.

Poslije nekoliko dana – poziv: „Edo primljen si!, i danas mi u sjećanju odzvanjaju riječi čovjeka iz Red Bull-a. Zanimamo me. Talas uzbuđenja i radosti me guši. Vrata se otvoriše. 'Edo sad pokaži šta možeš', i sebe učvršćujem u uvjerenje ja ću se snaći. Tako je i bilo. Brzo se pokazala snaga moje volje. Punim jedrima krećem u rješavanje problema u realizaciji programa, predlažem

nove sadržaje za jačanje i proširenje tržišta. Moj doprinos se brzo pokazuje, rezultati sve bolji, postaju impresivni. Dobijam priznanja, pohvale uspješnog menadžera. Moj doprinos je nemjerljiv u povećanju prodaje 800% za osamnaest mjeseci“, priča Spago o svojim počecima u ovoj svjetskoj kompaniji. Svojom inovativnošću, sposobnošću i upornošću uspjesi i priznanja se nižu. Najreprezentativnije je ono u New Yorku gdje je Spago proglašen menadžerom svijeta 2009. godine u inovativnosti, kreativnosti, iznalaženju novih rješenja na poslovne izazove, odnose sa medijima, javnosti... Nakon te nagrade i povratka u BiH, internacionalna kompanija Phillip Morris se raspituje za njega i počinju sa svojim ponudama za prelazak u njihov tim. To je ujedno i priča, koja nas je dovela do Spage.

„Ja sam putnik. Bezbroj visova ispred mene mame me da svoj biljeg gore urežem i oslušnem novi zov. Još sam relativno mlad, sa dosta snage, ali ne pravim velike životne planove za budućnost. Ja sam kao lovac, ščepam šanse na putu i činim sve što mogu da savladam njihove izazove. Prelazak u Phillip Morris doživljavam kao odlazak igrača u veći Klub“, završava Spago. Mi u BiH smo zaboravili da je moguće uspjehi na ovaj način, da se vrata otvaraju sa bilo čim osim sa novcem.

„Moj primjer govori: nikad ne reci nikad. Put iz svake teške situacije tražite sami, odlučno, samouvjereno i hrabro. Do tebe je. Ne čekaj poziv ili pomoć, kreći odmah! Ove poruke bi zvučale kao puke parole da nisu izvedene iz iskustva“, govori Spago potvrđujući tezu koju smo imali na početku, da sjedimo sa jednim od onih ljudi kojima je sve moguće.

## SREĆA JE DOŽIVLJAJ SEBE

„Hrabro idem u nove izazove. To preporučujem svakom mladom čovjeku. To me hrani. Moj život je samoiskušavanje u svijetu. Tako živim, 'tako rastem'. Imam unutarnju potrebu da budem uspješan, da se tako dokazujem pred sobom i drugima; sa Prenja na Alpe, pa Himalaje i dalje na Mjesec i još dalje, dalje... Sreća se ne može mjeriti nečim što se može kvantificirati. Ona je u suštini doživljaj sebe, doživljaj svog uspjeha u ostvarivanju svojih ciljeva“, objašnjava Spago nastavljajući priču o tome koliko je važno pronaći svoj put za istinsku sreću.

„Nisam slučajno govorio o hercegovačkoj filozofiji života, to je važna činjenica. To je blisko germanskom duhu i mentalitetu od kojeg je nešto u meni ostalo iz iskustva stečenog iz života tamo i to je ono što me stalno pokreće. To nije preovlađujuća karakteristika Bosanca. Da to potvrdimo. Pođite kroz sokake na Bašćaršiji. Tamo ćete vidjeti u maloj radionici; otac iskucava bakarne tanjiriče i kafene šolje, sin pored njega oponaša rad oca, pa ide po burek, kolače, kafu iz susjedstva do Slatkog čoška. Isti ambijent u kojem je radio djed tako će i unuk sa malo inovacija i poboljšanja po onoj: "Pleti kotac kao otac“.

To je slika mentaliteta koji se sporo mijenja. Međutim već se u Bosni vide ohrabrujuće promjene, još uvijek male da promijene stanje i sliku ovdašnjeg mentaliteta. Duh germanskog mentaliteta, prepoznatljiv u „duhu protestantizma“ gore veoma prisutnog, ta težnja ka višem može se pokazati u zahtjevu – sin sa očevih pleća mora kročiti dalje bar jednu stepenicu, da se penje po onoj 'gdje ja stadoh ti produži'. To je u

”  
**'U mojoj krvi – pola je hercegovačke, ali me služi kao da sam čistokrvni Hercegovac**

tragam za predratnim drugovima i ti susreti na mene su djelovali kao pilule koje vraćaju u život. Tek uz njih moje uši čuju muziku, vraća se osmijeh na lice i budi nadu u spas. I spas će zaista doći...“, sada se već nazirao osmijeh na Spaginom licu. Znala sam da smo ispričali najteži dio njegove životne priče. Poslije će biti mnogo borbi, ali ni jedna kao ova.

## NAKON POBJEDE U SEBI U IGRI ULAZI 'DOBRI DUH'

„U toj sumornoj Mostarskoj svakodnevnici, umjesto svega što smo imali – sada je pustoš. Beznađe. Patnja u duši sate i dane razvlači u vječnost. Ne živim nego trajem, kao kamen kojeg u

mene – istog trena pomislim. Ne znam kako, ne znam šta se očekuje od kandidata, ali idem u igru u koju ništa ne ulažem, a mogu izvući glavni zgoditak. Sreća i igra – su čudo“; osmjehnu se ponovo Spago. Znala sam da iz uvoda prelazimo u zaplet svega onoga što će u njegovom životu poslije događati.

Gledajući u novine i konkurs, koji će mu promijeniti život u potpunosti i dovesti na listu najboljih i najinovativnijih menadžera svijeta, Spago razmišlja kako odigrati ovu igru, koja su pravila, kako se ponašati. Razmišlja o tome kako izgleda intervju. „Pitanja su kao upućene lopte i svako mora dobiti jak odgovor sa što više samopouzdanja i iznenađenja; kao što čini vješt i lukav igrač u pokeru, sa lošim kartama u ruci i uz



## Put iz svake teške situacije tražite sami, odlučno, samouvjerenost i hrabro. Do tebe je. Ne čekaj poziv ili pomoć, kreći odmah!

biti nemirenja sa dostignutim, to je duh progresu kakav treba afirmisati u Bosni. To je u ljudskoj prirodi pokretač koji je ljudsku vrstu izveo u historiju razvoja do danas.

U svakoj populaciji i svakom narodu ima najmanje 10% onih sa sposobnostima i aspiracijama za „više“, ali okruženje u kojem žive ne daje šansu. BiH tu ne stoji dobro. Ovdje ima dosta onih sa velikim potencijalom koji nose u sebi, ali u BiH će ostati najvjerovatnije „uspavani“, dok oni koji odu u svijet, u drugačije okruženje to uspješno pokažu. Ja sam svoje sposobnosti pokazao i razvio samo uz srećne okolnosti da sam pokušao gdje se daje podrška sposobnim i ambicioznim. To govori da nisam mađioničar, čudotvorac ali nisam ni bez sreće. Ona me prati, a ja se trudim da svoje mogućnosti maksimalno ispoljim.“ objašnjava Spago dodajući da su volja i sreća njegovi vjerni pratioci.

### SVE JE NEPREDVIDIVO, SAMO JE PROMJENA SIGURNA

Nije teško primjetiti da je Spago vrlo energična osoba, sa druge strane razgovor sa njim je vrlo prijatan, miran, i neobično zanimljiv. Pitam ga kako uspjeva biti 'brzi mudrac'.

„Po temperamentu sam dinamičan, moćna mašina u akciji. Međutim postoje poslovi u kojima se moram obuzdavati i sebi govoriti – oprez! Pripreme za akciju to traže jer je priprema složena i odgovorna.. Sve ljudske odluke prati neizvjesnost i strah od neuspjeha. Zato je u odmjeravanju i preuzimanju rizika pri izradi projekata, programa i odluka mudro

priznati postojanje nepredvidivog i neizvjesnog i ozbiljno ga tretirati. Zato ja pri izradi projekata i odluka koje predlažem da se uvedu u poslovanje firme, ozbiljno uzimam ova upozorenja i stečena iskustva pa pri tome svoj temperament obuzdam i držim pod kontrolom. U tome sve više nastojim i sve više uspijevam.“ objašnjava Spago, nastavljajući isticati važnost opreza u ovom neizvjesnom svijetu.

„Zašto je predostrožnost potrebna? Zato što je sve neizvjesno. Svjetska ekonomija, tržište poslovni ambijent – više su haotični nego uređen svijet. To je ogromno polje ljudske prakse u kojem je nesaglediv broj aktera različitog značaja i moći, koji se prepliću, sudaraju, udružuju, propadaju, naglo rastu od minimalnog do planetarnih dimenzija; od „titraja leptirovog krila“ do moći cunamija na tržištu.

Promjene su tako brze da izmiču svakom naučnom poduhvatu. Ekonomski fakulteti, instituti, naučne knjige ekonomista sa najvišim naučnim priznanjima, nobelovci ne daju pouzdana predviđanja o budućnosti. Najbolje to govori primjer iz SAD. Tamo su trojica nobelovaca iz oblasti ekonomije udružili sredstva i formirali firmu. Pored svih predviđanja uspjeha te firme ona je bankrotirala za 18 mjeseci. A koji direktor firme, finansijer, ne bi poželio imati za menadžera ekonomistu nobelovca. Pored svega, ničiji projekt ne garantuje sigurnu uspjeh. Zašto je to tako? Zato što nauka stvara slike, otkriva kauzalne veze među pojavama koje su se zbile jučer ili danas, a o onome sutra sva su predviđanja nepouzdana, a ponekad tako su „čorak“ da bi se gatara od njega postidjele. Gdje su bili svjetski eksperimenti do predvečerja izbijanja krize koja je buknila i srušila

tržište nekretnina u SAD 1987. Zašto su tržišni procesi nepredvidivi? Zato što su nepredvidivi ljudski postupci“, priča Spago.

Upravo u psihologiji, poznavanju mentaliteta i mogućnosti da stvari gleda sa aspekta potrošača, korisnika, doveli su Spagu do brojnih priznanja, kampanja i ideja koje se usvajaju na globalnom nivou.

„Tržištem ne vladaju racionalni zakoni jer ljudsko ponašanje i odluke koje se donose nisu zasnovane na razumu i logici nego su više rezultat procesa u mozgu koji se odvijaju ispod dosega razuma. (Šopenhauer tvrdi da je razum sluga volje, a ne njen gospodar.) Pri tome, treba ozbiljno istražiti utjecaj emocija na kreiranje odluka i poslovnih projekata te tržišta i tokove poslovanja uopšte.

Na tim saznanjima se usmjerava praksa neuromarketinga koji svojim utjecajima podržava, poboljšava rezultate poslovnih projekata i aktivnosti. Veoma utjecajan savremeni pravac u ekonomskoj nauci, neuroekonomija (Danijel Kahneman i drugi) tvrde da se ne mogu razumjeti procesi u ekonomiji, na tržištu bez poznavanja procesa u mozgu ljudi, posebno oni koji se dešavaju ispod dosega razuma. Tamo je izvoriste i intuicije,

a intuicija daje rješenja, zaključke i predviđanja brže i često pouzdanije od onih do kojih dolazi razum logičkim procedurama. Ona je srednji put „brzog razmišljanja“, bez diktata razuma i diktata „slobodne volje“. Odluka brza, mudra i produktivna najvjerovatnije je plod ljudi koji su visoko nadareni intuicijom. Ona je jača kod inventivnih, kod pronalazača i umjetnika koji stvaraju svoja djela oslobođeni strogih pravila logike po kojima je uvijek dva i dva četiri. Pokazalo se da su za uspješan rad menadžera potrebna znanja iz savremene psihologije i neuroekonomije. Ova saznanja uklanjaju čuđenje kada poduhvat koji nije razum podržao, proizvede pozitivne učinke. U planiranju, izradi i predlaganju projekata uvijek nastojim da upoznam poslovnih partnera sa kojima ću sarađivati u realizaciji projekata. To se pokazalo veoma korisnim i to polučuje sve bolje rezultate“, odgovara Spago.

### NEKO MLADIMA MUTI MISLI – MORAJU MISLITI SVOJOM GLAVOM

Spagu smo pitali kakvu intuiciju ima za mlade u BiH? Kakvo je njegovo mišljenje o

trenutnom stanju. Odgovara sasvim iskreno i otvoreno.

„Bit ću otvoren u odgovoru, ne želim da ono što ću reći neko iščitava kao politički govor. Politikom se ne bavim ni praktički ni teorijski, niti hoću. Ja sam svoj autodidaktik, sam se brusio za život i stao na svoje noge bez ičije pomoći. Ne dugujem zahvalnost nikakvoj stranci ni pojedincima. Međutim, čitav ću život biti zahvalan onima koji su u meni prepoznali potencijal i pružili mi šansu. Nemam nikakvih ograda ni straha da kažem ono što vidim i mislim.

Ja sam čitav život sa omladinom. Dosta dobro poznajem mlade u Bosni i Hercegovini, pa nešto i van Bosne i Hercegovine. Uz mlade sam svim bičem, mišlju i srcem i dijelim njihove brige. Ne može razuman čovjek da se ne solidariše sa njima i mora poželjeti da im bude bolje, da im se pomognu – da sebi pomognu. Oni za svoju mračnu, jadnu sudbinu traže uzroke – krivce. Sada već dosta dobro lociraju i adresiraju krivce i one najveće među njima. Međutim, od toga ne idu dalje, tek sporadično se udružuju i glasno prozivaju one sa pravih adresa.

Toliko je u mladima ubijena volja, nada i povjerenje u sebe da nešto za sebe mogu učiniti. To ne smije ostati njihova sudbina. A ko će je promijeniti? Oni sami, niko drugi. U ovakvoj bijedi, kakva je u Bosni i Hercegovini, samo mali broj sretnika nalazi ili dobija „štelom“ uhljebljenje i među njima, često, nisu najbolji. Svi ostali nemaju priliku, ali ovdje stavljam fokus pažnje na njih, jer ova situacija treba i traži temeljite promjene ambijenta, boljeg za sve, posebno za mlade i njihovo zaposlenje.

Mora se na sceni pojaviti subjekt takvih promjena. To ne mogu i neće oni koji su omladinu doveli i drže u ovoj



## Ja sam svoj autodidaktik, sam se brusio za život i stao na svoje noge bez ičije pomoći. Ne dugujem zahvalnost nikakvoj stranci ni pojedincima.

situaciji. Ko je taj subjekt? Kako ga ja prepoznajem? Prvo, ja sam rat proveo u Njemačkoj, nisam proživio sve ratne strahote, u meni je ostala zdrava vjera u ljude, posebno u mlade. Ne bolujem od straha i podozrenja od „drugih“. E sada, ko je to u našim glavama „drugi“? To

je fantomska slika stvorena ratnom logikom i sudbinom; razbijanjem u parčad svega što se moglo razbiti, a bilo je cjelina. Strah od „drugoga“ koji se perpetuira, prenosi na mlade i „podgrijava“ – treba ozbiljno liječiti kao i svaku bolest i u to uključiti sociologe, psihologe, pedagoge i psihi-

jatre, a „podgrijače“ prepustiti pravosudnim organima. U mojoj svijesti nije „razbijena“ cjelina, iako oko sebe vidim ozbiljne pukotine. Ja tvrdim da je u Bosni i Hercegovini, ako hoćemo vidjeti, omladina jedna-ka, daleko više nego što to ona o sebi misli, jer im misli neko muti. Mlade sputava mnogo obzira, ali se moraju osloboditi tutorstva starijih, misliti svojom glavom o svom životu. Drugo, mladi se moraju družiti i udruživati.

Želim ohrabriti pojedince da se pokrenu u traganje za zaposlenjem. U odgovoru na ovo pitanje htio sam uvjeriti omladinu da je ona najbrojnija u ovoj mucu. Udruženi mogu da biraju umjesto ovih, svoje predstavnike koji će da brinu o mladima kao primarnom društvenom interesu. Drugog subjekta i drugog puta ne vidim, nema ga, na vidiku. Mladi, to je vaša šansa. Ujedinite se na putu vašeg spasa“, poručuje Spago.

Sve je bolje od čekanja i pasivnosti, čekanje je najčešće jalovo, a pasivnost štetna. Opasna je po zdravlje; zakr-žljava tjelesno i mentalno. Pasivnost je bolest koja je podloga za druga oboljenja. Zaposlen ili ne – moraju, posebno mladi, biti aktivni. Aktivnostima stičemo neka iskustva, pa ako aktivnost i ne donosi zaradu – samo iskustvo je dobit. Aktivnost jača volju, organizam, pažnju, razvija neke nove vještine, u aktivnostima susrećemo i upoznajemo nove ljude, preko njih dolazimo do nekih informacije koje nam mogu biti korisne i da preko njih dođemo do neke šanse. Treba prihvatiti i kratkoročne aktivnosti, pomoći susjedima u zgradi, pomoći u uređenju, čišćenju ulice ili grada. Sve to može biti mentalna okrijepa, prevencija, čuvar zdravlja i integriteta ličnosti.

Da bismo sačuvali integritet,

u ovom beznađu bez posla, mora se naći neka aktivnost. Zato u okruženju ima stotine mogućnosti. Ako ste na selu, tamo postoje posebne mogućnosti gdje se mogu obavljati neki sezonski poslovi, branje šumskih plodova, ljekovitog bilja. U Hercegovini ima 120 vrsta ljekovitih trava. Treba pribaviti priručnike o tome gdje su staništa, kada se beru, kako se suše, ko ih otkupljuje i ko ih prerađuje kao sirovine u farmaceutskoj industriji ili kozmetičkim proizvodima. Nekada je u tradiciji u Bosni njegovana uzajamna pomoć i saradnja, pomoć poznatome, pomoć nepoznatome, slučajnom prolazniku, pomoć živima i rad na dobru koje će služiti budućim generacijama. Postoje i sada čitava brda posadenih oraha koja su posadili takvi dobrotvori. Postoje mnoga brda bujnih šuma koje su sadila djeca i omladina po goletima prije 50 godina. Danas kada armija ljudi posebno mladih ne radi, nema takvih akcija kao nekada. Zašto se izgubila ta praksa u Bosni da se može raditi, a da se ne plati, raditi ono što vrijedi kao pomoć drugome ili kao opće dobro. Da li je to proizvod one pitalice koju je neko ubacio u BiH odmah poslije rata i danas je u veoma širokome optičaju – gdje sam ja tu? To znači, neću ništa raditi što mi se ne plati. To nije dobro za Bosnu, nije dobro za mlade. To je atak na našu tradiciju dobročinstva. Zbog toga treba ovo ružno pitanje potisnuti i zaboraviti. Treba biti i ostati aktivan na bilo kojem poslu, iako se ne plati, dok se traži zaposlenje. Ubijeden sam da za dobra djela slijede neki dobitci, ponekad sa sasvim druge strane i neočekivanom obliku i zato nemojte odustajati od korisnoga rada, jer on može biti ulog za veoma važan dobitak. Sve to treba redovno pratiti. Moglo bi biti od koristi da pozivate one što ovdje

zarađuju novac da ga stavljaju u banke u BiH, da tako jačaju fondove i banke koje kreditiraju mlade u biznisu. To bi svakako ohrabrilu dijasporu da i ona odlučnije svoje uštedevine stavlja u banke u Bosni i Hercegovini. Za dobro mladih oni će to učiniti više i prije nego što će prihvatiti apel političara koji svoj novac čuvaju negdje, a traže od ljudi od dijaspore da novac koji su teško stekli ulažu u Bosni i Hercegovini.

Naša omladina nosi potencijal za uspjeh, a da toga nije ni svjesna. Letargija koja je obuzima hrani malodušnost, a mora se izaći iz čahure mentaliteta u kojem duh provincije ostaje „provincija duha“. Snovi mladih moraju postati pijetlov zov za buđenje, za svitanje novog vedrog dana. I ovdje, u BiH; po poljima, brdima i dolinama rijeka Bog je posijao sjemena za rodne i zdrave plodove, ali ih treba osloboditi iz izraslog korova. Uz trud i njegu urod mladorasti sve će nas okrijepiti; vratiti nam izgublenu nadu i vedar osmijeh na lice.

Na kraju, upućujem zdravicu nade i dobrih želja omladini u BiH. Vivat, kreskat, floreat! - Da živi, da raste, da cvjeta!

Pričali smo o svemu važnom ali najmanje o Vama? Kako Putnik provodi slobodno vrijeme?

„Van redovnog radnog vremena, opet sam dugo 'na poslu'. Taj moj posao, kad se prihvatim – traži da se ne mjerim radnim vremenom, on te priziva i veže, dok šetaš, dok naveče ležiš i čekaš san – problem iz posla te trzne: Eureka! Evo rješenja! Skočiš i bilježiš i tako iz dana u noć, iz nedjelje do subote. Putovanja me odmaraju i zabavljaju, uvijek nove maršrute i destinacije. Održavam veze sa dosta poznanika, često postaju prijateljstva; čestitke, posjete i zajednič-

ka putovanja. Već od rane mladosti tako 'trošim dane, a oni mene', poručuje Spago pa nastavlja prisjećajući se najvažnijih lekcija koje je dobio u životu, a koje sada na kraju ovog intervjua mogu biti odlična završnica, jednako dobra i snažna kao ona priča o djeci i Neretvi koju je pričao na ulaznim vratima njegovog novog boljeg svijeta.

Ne znam zašto sam osjetila da je baš ovaj dio toliko važan da sam pustila do kraja da ispriča bez ijednog pitanja. Vjerujem da će nekome ko ovo bude čitao poslužiti kao inspiracija za ulazak (ili prelazak) u neki novi bolji Klub. Sigurna sam i da je to bio i njegov plan.

„Čovjek i ne zna šta je sve ponio iz roditeljskog doma. To se vremenom otkriva u sebi. Ja sam ponio imperativ – čovjek mora ostati čovjek: otvoren za svijet, uvijek iznad profesionalnog horizonta, koji ograničava, troši te ili "kretenizira". Taj zov u meni spasava me od samozaborava, da sebe ne izgubimo u svijetu i u profesiji. U meni odzvanja eho mnogih priča koje sam slušao u porodici. Neke priče i njihove poruke i poduke tek sam kasnije razumio. Majka je htjela da pričama kod djece izgradi važne stavove o životu. Pamtim kinesku priču sa porukom: "Izvjerno je da češ večerati ribu ako se sam potruđiš da je uloviš". To je ujedno i 'hercegovnačka' filozofija života: Ne oklijevaj! Skoču u Neretvu, ne daj se da te potopi – i plivat ćeš. A otac, on je na nas djelovao drugačije, davao nam zadatke problemskog tipa, a manje nas umarao dugim pričama i pridikama. On nas je uvlačio u dijalog oko nekih izreka. Govorio nam je setence, citirao neke mudrace. Neke od njih su ostala moja trajna tekovina, životni putokazi i svetionici, ekstrakt znanja mudraca za okrepu na životnom putu.

Prisjećam se nekih: SABUR! Upoznaj samog sebe. Sve teče. U sve valja sumnjati. Po jutru se dan poznaje, pa stihovi „krhko je znanje“, „valja nama preko rijeke“. A hrabrio bi nas besmrtnim Radovićem: "U situaciji – biti ili ne biti – ja sam za biti".

Rijetko je nama govorio šta on misli, više nas je poticao da sami mislimo. Čudno, čitav život je bio zagledan u knjige, izgori mu 4000 knjiga u ratu i šok. Od tad jednim okom prati nas, drugim svijet u koji stupamo; kao dirigent čija palica čita partituru, a on osluškuje i bodri glasove i suglasje porodičnog hora.

Nije volio da prepričavamo viceve o Muji, ali jedan nam je ispričao i poslije provjeravao jesmo li ga zapamtili i shvatili poruku koju smo trebali sami naći.

Da završimo tim vicom:

Mujo, – pitalac pita – šta bi gladan uradio od ulovljenog zeca? Mujo ga pogleda, pa svoju djecu, pa kaže: Jeo bih supu i čekao da se zec okoti.

Došli smo do suglasja. Mujo nije pesimist i nije glup. Njegovih 50% čini ga optimistom, drugo, život ga je naučio da se sjeme i nada moraju sačuvati – za budućnost.

Završili smo razgovor. Jako puno informacija, savjeta, na osnovu ličnog iskustva nam je dao Spago. S druge strane sve što je rekao o sebi je tako primjenjivo na bilo kome drugom. Zapravo je najmanje pričao o sebi a najviše za druge. U meni je tinjalo još jedno pitanje, nešto što sam na početku saznala i što mi se nije uklapalo u slagalicu. Moram ga pitati kako bi bila sigurna. 'Spago to je to, sve ostalo je nebitno' – otkud to čaršiji?

„Probajte staviti svoje ime i zagonetka je riješena, ako svi to uradimo ovo bi mogao biti savršen svijet?“



Nataša Perković:

## Igra u materijalu ostavlja mogućnost SPONTANIH I NEOČEKIVANIH REZULTATA

Elle kolekcija trpezarijskog namještaja ima oblu, ali jednostavnu siluetu koja otkriva profinjene detalje. Ovu je formu moguće proizvesti serijski isključivo zahvaljujući spoju CNC tehnologije, klasičnog stolarskog rada i ručne obrade.

Foto: fb page Nataša Perković, alu.unsa.ba

Drvena industrija je grana bh. privrede koja je razvijena. Naravno, izvozimo više sirovina iz ove oblasti, ali imamo sjajne pojedince koji žive i rade ovdje u Bosni i Hercegovini, bave se dizajnom namještaja od drveta, rade kvalitetne stvari, i naravno, dobijaju priznanja i nagrade za svoj dizajn.

Nataša Perković je mlada i talentirana produkt dizajnerica. Rođena je u Sarajevu, karijeru započela Velikoj Britaniji. Radila je u britanskoj dizajnerskoj agenciji „The Partners“ u Londonu, a potom u Fondaciji „Cittadellarte – Fondazione Pistoletto“ u industrijskoj zoni Piemonte u Italiji. Međutim, vratila se u Bosnu i Hercegovinu gdje nastavlja saradnju sa inostranim partnerima, ali i domaćim kompanijama.

Danas je dizajnerica Perković angažirana na sarajevskoj Likovnoj akademiji na Odsjeku za produkt dizajn (viša asistentica na predmetu „Unikatno oblikovanje“). Na Odsjeku za produkt dizajn, također, je diplomirala i magistrirala.

„Vratila sam se u Sarajevo i mislim da nisam pogriješila jer bih u Velikoj Britaniji čekala još decenijama da dobijem priliku da samostalno dizajniram primjerice kolekciju kao što je La Mamma koju je nedavno proizvela „Ambyenta“ (FIS Vitez),“ kazala je za Nataša Perković za „Decor In.“

### KOLEKCIJA „LA MAMMA“

Sve je krenulo od momenta kad Nataša Perković dobija poziv od Pere Gudelja, vla-

snika FIS Viteza, koji je izrazio želju da upravo ona dizajnira kolekciju trpezarijskog namještaja za njihovu fabriku namještaja. Dizajnerica Perković je radila na kolekciji trpezarijskog namještaja koju je nazvala kao što smo već gore spomenuli – „La Mamma.“ Naime, u razgovoru sa proizvođačem, željela je dizajnirati kolekciju koja poziva ukućane srcu doma da zajedno kuhaju, razgovaraju, druže se, igraju se ili rade domaći zadatak. Jednostavno da budu na okupu.

„Ova kolekcija je scenografija na kojoj se odvija jedan lijepi porodični život,“ pojašnjava Nataša, a mi je tako i zamišljamo. Zar većina nas nije upravo sad zamislila taj prizor idealne porodice u vrijeme ručka ili večere. Bogata trpeza, vesela

priča, osmijesi, a sve to za stolom u trpezariji jednog doma u BiH.

Karakteristike trpezarijskog namještaja su kvalitet materijala (bukovina), koja je dizajnirana u oblim linijama. Kolekcija „La Mamma“ obuhvata trpezarijski stol (koji se može produžiti ovisno od potrebe), stolice i komodu. I lako je kombinirati u različite stilove enterijera.



### BEOGRAD I KÖLN: NAGRADE ZA KOLEKCIJU „ELLE“

Na Sajmu namještaja u Kölnu 2016. godine dizajnerica Perković se upozna sa menadžerom firme „MS&WOOD“.

„Nešto manje od godine dana nakon prvog susreta predstavili smo veći dio prve kolekcije, Elle, prvo na Sajmu namještaja u Beogradu krajem 2016. godine, a zatim na Sajmu namještaja u Kölnu početkom 2017. godine. Našu su kolekciju na oba sajma zapazila javnost, mediji i distributeri i osvojila je nekoliko nagrada. Trpezarijska stolica Elle dobila je Zlatni ključ za najbolji proizvod Sajma u Beogradu i Iconic: Interior Innovation Winner Sajma u Kölnu, koju je osvojio i trpezarijski sto Elle. To je jedina kolekcija koja je ove godine dobila dvije nagrade Iconic i ušla je u selektivnu izložbu Iconic Awards Exhibition koju Njemačko vijeće za dizajn organizuje paralelno sa sajmom održavala u galeriji Kölnischer Kunstverein,“ pojašnila je Perković (Asocijacija arhitekata BiH). S obzirom na to kako dizajnerica Perković opisuje Elle stolicu koja je sofisticirana s jedne strane, a zatim i spoj ženstvenosti i modernističkog pristupa dizajnu, samo potvrđuje činjenicu da se radi o izuzetnoj osobi koja s posebnom ljubavlju radi u svojoj profesiji.

### UDOBNOST STOLICE I PRECIZNOST MODELIRANJA

Elle kolekcija trpezarijskog namještaja ima oblu, ali jednostavnu siluetu koja otkriva profinjene detalje. Ovu je formu moguće proizvesti serijski isključivo zahvaljujući spoju CNC tehnologije, klasičnog stolarskog rada i ručne obrade. Savremeni inženjering i CNC tehnologija nam



**Za mene je to jedini ispravan način rada kada se dizajneru ukaže prilika da projektuje bilo koji proizvod od kojeg fabrika treba živjeti, a posebno kada se proizvod izrađuje od izuzetno vrijednog materijala poput punog drveta.**

omogućava da po prihvatljivoj cijeni postignemo forme koje su i ranije bile moguće, ali izuzetno skupe.

„Zatvorila sam oči i zamislila stolicu koja personificira ljepotu. Modelirala sam stolicu čija forma u potpunosti slijedi

funkciju i polako nastavila oduzimati materijal i zaobljavati ivice. Polagano sam došla do tanke stolice u punom drvetu koja racionalno koristi drvene elemente. Stolica je izuzetno udobna upravo zahvaljujući preciznom modeliranju,“ pojasnila je ona za

Stolica „Elle“ proizvođača MS&WOOD koju je dizajnirala Nataša Perković osvojila nagradu „Zlatni ključ“ za najbolji proizvod Sajma nameštaja u Beogradu (novembar 2016.) Pored spomenute nagrade dizajn za stolicu i stol „Elle“ na sajmu IMM Cologne u Kelnu (2017. god), Nataša Perković je osvojila nagradu GRAND PRIX, na tradicionalnoj godišnjoj Šestoaprilskoj izložbi Collegium artisticuma, također za istu kolekciju.

**Preporučujemo:**

www.natasaperkovic.com  
www.facebook.com/natasaperkovic

kolege iz Asocijacije arhitekata BiH. Na sličan način je oblikovala i stol. Pristupila je izradi idejnih rješenja skulptorski, ručnim modeliranjem velikog broja modela od stirodura i kartona u mjerilu i realnoj veličini.

### BEZVREMENSKA ESTETIKA „ELLE“

„Računarskim 3D modeliranjem se samo zabilježila ručno rađena forma kako bi je mogle proizvoditi CNC mašine. Za mene je to jedini ispravan način rada kada se dizajneru ukaže prilika da projektuje bilo koji proizvod od kojeg fabrika treba živjeti, a posebno kada se proizvod izrađuje od izuzetno vrijednog materijala poput punog drveta. Ovaj pristup mogućava sagledavanje mnogih aspekata proizvoda, od njegove forme do funkcije, prije nego što se počne trošiti puno drvo i dragocjeno vrijeme inženjera i majstora u fabrici,“ rekla je dizajnerica Perković. Ona je dodala i to da igra u materijalu je pozitivna i zato što ostavlja mogućnost spontanosti i neočekivanih rezultata. „Ovaj pristup je fizički zahtjevan i traži vrijeme, ali je to zapravo jedini pravi pristup produkt dizajnu koji njeguju mnoge škole dizajna zasnovane na Bauhausu, pa tako i jedini odsjek za produkt dizajn u BiH – Odsjek za produkt dizajn na Akademiji likovnih umjetnosti u Sarajevu, gdje sam studirala i gdje radim. To je pristup kojem su nas učili naši profesori – profesor emeritus akademik Zlatko Ugljen, profesorica Ognjenka Finci, profesor Salih Teskeredžić i drugi cijenjeni profesori.“

Elle dovodi ekološku održivost prisutnu u pogonima MS&WOOD na viši nivo. Elle je održiva upravo zbog njene ljepote – posjeduje bezvremensku estetiku koja istrajava kroz vrijeme.

» Istraživanje kompanija **Kolektiv** – portal Posao.ba

## Najpoželjniji poslodavci u BiH najavljuju otvaranje novih radnih mjesta

Na svečanoj ceremoniji održanoj 12.05.2017. u hotelu Hills u Sarajevu uručena su priznanja poslodavcima koje je bh. javnost odabrala kao najpoželjnije u BiH. Projekat "Najpoželjniji poslodavac" se organizuje već jedanaest godina, a prethodi mu tromjesečno istraživanje koje provodi kompanija Kolektiv – portal Posao.ba, na osnovu kojeg se pravi poredak najpoželjnijih poslodavaca.

Prema istraživanju o najpoželjnijim kompanijama za rad u BiH, dm drogerie markt se drugu godinu zaredom našla na prvom mjestu, a na listi TOP 10 najpoželjnijih poslodavaca našle su se i kompanije Al Jazeera Balkans, Mistral Technologies, HIFA Group, Bingo, Nsoft, AS Group, OR-BICO, Violeta i UniCredit Bank. Priznanja su dobile i kompanije koje su u okviru pojedinačnih sektora proglašene za prvoplasirane. Najpoželjniji poslodavac 2017. godine, kompanija **dm drogerie markt**, u BiH trenutno ima 588 zaposlenih. Prema rezultatima istraživanja koje je tokom prošle poslovne godine provedeno među zaposlenicima dm-a u BiH, 94% zaposlenika smatra da je dm veoma dobar poslodavac kojeg bi i drugima rado preporučili. Potreba za zapošljavanjem novih kadrova raste u skladu s razvojem kompanije i otvaranjem novih prodajnih objekata.

### NOVA ZAPOŠLJAVANJA

Veliki broj glasača koji su uzeli učešće u glasanju za Najpoželjnijeg poslodavca 2017. su prepoznali da je plansko, transparentno i sistematično ulaganje u razvoj domaće radne snage, kroz domaću kompaniju, odličan recept za uspjeh. Uz jasnu viziju, koja podrazumijeva kontinuirani

razvoj, kompanija ASA OSIGURANJE se iskazala kao poslodavac koji obezbjeđuje svojim uposlenicima motivirajuće radno okruženje, te perspektivu za razvoj njihovih karijera. Kompanija ASA OSIGURANJE je ove godine proglašena za najpoželjnijeg poslodavca u Finansijskom sektoru.

**Orbico grupa** je vodeći distributer velikog broja globalno zastupljenih brendova vrhunške kvalitete koji obuhvaćaju širok asortiman proizvoda. Orbico je već od 2009. godine u samom vrhu izbora Najpoželjnijeg poslodavca. U 2015. i 2016. godini je odabran za Najpoželjnijeg poslodavca u sektoru distribucije, a ove godine se našao u TOP 10.

Kompanija **Philip Morris** u Bosni i Hercegovini, kao i na svim ostalim tržištima na kojima posluje, nudi svojim zaposlenicima šanse za razvoj karijere i omogućava im da razvijaju vještine u otvorenom i raznovrsnom okruženju, kao i da se dodatno usavršavaju u onome u čemu su najbolji. Philip Morris BH je ove godine proglašen za najpoželjnijeg poslodavca u FMCG sektoru.

### AMBICIOZNI PLANOV I PROŠIRENJE POSLOVANJA

**Mistral** je domaća IT kompanija koja se bavi izradom

vrhunskog softvera i time svakodneвно olakšava i unapređuje život globalne zajednice. Trenutno broji 111 uposlenih, a zahtjevi tržišta i kvalitet rada impliciraju da je to tek početak. Akcenat stavljaju na organizacijsku kulturu i pažljiv odabir uposlenika, kao i njihov kontinuirani profesionalni razvoj, što ih čini jednim od najpoželjnijih poslodavaca u državi.

Kompanija **Marbo Product** osnovana je 1995. godine i dio je grupacije PepsiCo Zapadni Balkan. Danas na tržištu Srbije i Bosne i Hercegovine zapošljava oko 1300 ljudi, a s ponosom ističu da jedan od glavnih stubova kompanije čine ljudi i zato se kompanija prema svojim zaposlenicima odnosi kao prema svojoj najvrednijoj investiciji.

**UniCredit Bank d.d. Mostar** članica je UniCredit Grupe. Banka danas posluje kroz mrežu od 78 poslovnica koja pokriva čitav teritorij Bosne i Hercegovine. Broji 1.225 radnika, nastoje privući i zadržati najbolje ljude, te zbog toga teže poticanju kulture gdje ljudi mogu stvarati vrijednost i raditi u različitim okruženjima što ih čini snažnim kako na osobnom planu, tako i u poslovanju.

**NSoft**, IT kompanija sa sjedištem u Mostaru, trenutno zapošljava 180 mladih ljudi. S obzirom na to da kompanija ima ambiciozne planove o



proširenju, svjesni su da ovo sa sobom nosi veliku odgovornost, pogotovo za budućnost djelatnika, njihovih obitelji pa i čitave društvene zajednice, te prvenstveno zbog toga imaju za cilj donijeti pozitivne promjene u okruženju.

**Raiffeisen BANK dd** Bosna i Hercegovina je niz godina bila pozicionirana kao jedan od deset najpoželjnijih poslodavaca u Bosni i Hercegovini, a 2017. godine proglašena je kompanijom koja je među top tri najpoželjnija poslodavca u finansijskom sektoru. Već 25 godina uspješno posluje na području Bosne i Hercegovine. Preko 1.300 zaposlenika Banke putem 97 poslovnica pruža usluge za oko 450.000 klijenata.

Preduzeće **Deichmann obuća d.o.o.** prisutno je u BiH od 2013. i trenutno raspolaže sa 17 prodavnica u kojima radi više od 140 uposlenika. Ekspanzija se, kako kažu, nastavlja. Ponosni su na činjenicu da su od 2014. nadalje svaku godinu prepoznati kao jedan od najpoželjnijih poslodavaca u BiH.

Kompanija **JYSK** je međunarodni maloprodajni lanac koji prodaje "sve za kuću", a koji na području Bosne i Hercegovine trenutno broji 20 trgovina. Samo u zadnjih godinu dana otvorili su 5 prodavaonica, a u planu je još novih otvaranja i zapošljavanja.

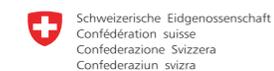
Ove godine su u istraživanju za Najpoželjnijeg poslodavca učestvovala 724 kompanije, a glasanjem je prikupljeno ukupno 18.490 jedinstvenih glasova ispitanika iz preko 100 gradova širom Bosne i Hercegovine.



Od srca se zahvaljujemo našim prijateljima, poslovnim partnerima i sponzorima 11. dodjele priznanja „NAJPOŽELJNIJI POSLODAVAC U BIH“ ZA 2017. GODINU!

## PROJEKAT SU PODRŽALI:

### GENERALNI SPONZOR CEREMONIJE



### PRIJATELJ PROJEKTA



### STRATEŠKI MEDIJSKI PARTNER PROJEKTA



### GENERALNI MEDIJSKI POKROVITELJ



### MEDIJSKI PARTNERI



### POKROVITELJI CEREMONIJE



### NAJPOŽELJNIJI POSLODAVAC 2017.



### TOP 10 POSLODAVACA



### ISTAKNUTI POSLODAVCI





>> Rad iz BiH za inostranstvo je WIN WIN situacija

## AgentLocator kanadska firma na hercegovački način

„Sve što trebate na jednom mjestu“ jedan je od slogana kanadske firme AgentLocator, koja se bavi web dizajnom i marketingom još od 2010. godine, dominantno za pravna lica iz oblasti nekretna i ostalih sličnih djelatnosti. U svoj portfolio upisuju hiljade zadovoljnih korisnika i imaju 98% pozitivnu satistfakciju na support: što gotovo ni jedna druga kanadska firma nema. Osim po ovim gotovo nevjerovatnim rezultatima, AgentLocator ima još jednu vrlo važnu specifičnost. Gotovo polovina zaposlenika ove firme živi i radi u Mostaru, zajedno sa menadžerom AgentLocator-a Sanjinom Studenovićem. U razgovoru za Reunion Magazin, Sanjin nam priča kako je sve krenulo.

Razgovarala: Irma Maksumić / Foto: Agent Lokator

Kada ga je zovnuo direktor AgnetLocatora iz Kanade, inače Mostarac porijeklom, Sanjin nije mogao ni zamisliti da će poslije rada u svom malom prostoru 'tri sa tri' kako kaže, za samo tri godina doći do ovoga što je AgentLocator danas. Kako je AgentLocator rastao u Mostaru, i radio za Kanadsko tržište, kako su došli do toga da neki zaposlenici imaju 100% pozitivnu satistfakciju na support, i na kraju šta znači raditi za američku firmu u njihovom radnom vremenu, kakva odricanja su morali savladati, za Reunion Magazin priča Sanjin Studenović.

**Reunion: AgentLocator je američka firma, za pružanje usluga iz oblast web dizajna i marketinga dominantno na Kanadskom tržištu, dok su zaposlenici i ured smješteni u Mostaru? Kako funkcioniraju Kanada i Mostar, je li bilo poteškoća dok ste se navikli na rad na drugom kontinentu?**

AgentLocator je primarno Kanadska firma zastupljena na Kanadskom tržištu i idejom da se proširi na Američko tržište do kraja jula 2017. Tačno, pružamo usluge iz oblasti Web Dizajna i primarno Google Marketinga gdje smo jedna od rijetkih kanadskih firmi sa Google Premier Partner licencom. Istina, ispočetka je bilo jako teško navići se na radi u drugoj vremenskoj zoni (EDT) i prilagoditi svoj život tome, jednostavno zahtjevalo je dosta odricanja u privatnom životu. Kao i u svemu, vrijeme i tu učini svoje pa se naviknete i postane vam sve normalno na kraju.

### OVAKVIH FIRMA ĆE BITI SVE VIŠE

**Reunion: Kako je nastao ovaj koncept i sama ideja?**

Prije svega ideja je nastala na privatnom poznanstvu mene i CEO-a od AgentLocatora Ade gdje smo došli na ideju da spojimo dvije jako dobre stvari, odgovornost i radna etika ljudi sa naših prostora su puno veći nego bilo gdje u svijetu – vjerujte, i kada tome dodate da je radna snaga dva do tri puta jeftinija shvatite da će vremenom firmi kao što smo mi biti sve više. Ovdje imate jednu Win-Win situaciju gdje smo sada u poziciji da imamo dvadeset-sedam ljudi zaposlenih sa veoma solidnim primanjima (prvi win) i drugi da ti ljudi rade čak i bolje nego radna snaga u Kanadi a za dva tri puta manje nego gore gdje je taj drugi Win za firmu. Jedan vid Outsourcinga koji na sreću funkcionise super.

**Reunion: Dok listamo stranici AgentLocatora, nailazimo na dosta poznatih imena, koliko vas je zaposleno. Spomenuli ste u razgovoru da ste na početku bili sami, u kojem periodu je zaposlen ostatak tima?**

Da, dosta lokalno poznatih ljudi. Počeo sam prije tri godine sam u bukvalno maloj sobi (3x3) a danas, tri godine poslije imamo dva Office-a u INTERI u Mostaru i jedan u Sarajevu (gdje su nam primarno Back-end Developeri). Otprilike pet mjeseci nakon što sam počeo sam i dobio povjerenje od našeg CEO-a, naravno i kapital, zaposlio sam dvije osobe za proizvodnju Web Stranica a onda iskreno otprilike tri puta godišnje bi zapošljavali po dvije, tri osobe dok nismo došli do ove sada cifre ljudi. Prije malo više od šest mjeseci upoznao sam Dževeta, mog partnera sada u svemu, i odlučili smo se pokrenuti



AgentLocator: Sanjin Studenović

**Imajući u vidu stanje naše države nekako smijem čak i reći da smo i jača i sigurnija firma nego naše državne, znajući nivo zaduženja.**

se još više i zaposliti još više ljudi za podršku i back-end development. Ta ideja bila je pun pogodak.

### OČEKUJU SE NOVA ZAPOŠLJENJA

**Reunion: Svugdje u svijetu je sistem poslovanja koji vi imate primjenjiv i normalan, samo kod nas sve to, djeluje još uvijek kao nestvarno. Možda zato jer se društvo nije riješilo starih stereotipa o tome šta znači rad. Bez obzira na sve to, moram Vas pitati kako klijenti reagiraju kad im se kao call support javi neko iz BiH, za njihov problem u nekom malom gradu u Kanadi? Da li oni uopće znaju gdje ste vi?**

Nažalost BiH je još uvijek jako zatvorena po pitanju ovakog tipa posla primarno jer se širi ono „samo državne firme su sigurne, a bilo kakav posao preko interneta ne“ što u biti

je i tačno i netačno. Naravno, kao i svaka privatna firma mi isključivo zavisimo od naših usluga koje pružamo gdje se trudimo da briljiramo i na taj način zadržimo klijente i dobijemo nove. Imajući u vidu stanje naše države nekako smijem čak i reći da smo i jača i sigurnija firma nego naše državne, znajući nivo zaduženja. Što se tiče naših klijenata, njima je jedino bitno rješenje problema i kvalitet usluga gdje se trudimo da im pružimo što bolji Web sajt i Google marketing, gdje sam ja na čelu kao licencirani Google Expert i vođa tima – tako da u biti to je za njih najmanje bitna stvar. U tri godine samo jedan problem od 2000+ klijenata je zabilježen ali i taj je brzo riješen. Mnoge sam zapravo uspio privući ljepotama Mostar tako da ih očekujem troje da dođu ovo ljeto na nekih 10 dana odmora ovamo.

**Reunion: Vaše radno vrijeme počinje u 8 sati, ali po američkom vremenu, to znači da Vi i Vaše kolege dolazite na posao u 15 sati, je li bilo teško naviknuti se na taj ritam?**

Istina, ispočetka je bilo jako teško navići se na radi u drugoj vremenskoj zoni (EDT) i prilagoditi svoj život tome, jednostavno kada u 15 sati dođete na posao trebate napraviti jedan „mindset“ da je tek 9 ujutro zapravo i zahtjevalo je dosta odricanja u privatnom životu jer kada radite takvo radno vrijeme a svi vaši prijatelji i porodica naše radno vrijeme od 8-16 jednostavno morate biti svjesni da nema viđanja ni sa kim i da ima dosta mimoilaženja sa svima.

**Reunion: Imate dosta posla, zadovoljnih klijenata i onih koji se vraćaju. Znači li to da zaista naši mladi ljudi mogu pružiti, u ovoj djelatnosti, konkurentne i vrlo kvalitetne usluge?**

Naravno, ne da možemo pružiti konkurentne usluge već i bolje od ostalih firmi. Mladi ljudi, počeci sa mnom su željni uspjeha i pobjeda što nam je i glavni motiv da pokorimo tržište. Konkretno naš slučaj, u cijeloj Kanadi ne postoji firma koja pruža mjesečno 98% satistfakciju pozitivnu na Supportu a ostalih 2% jednostavno nekad nismo u mogućnosti zadovoljiti zbog tehnički nemogućih stvari, a istina – i na tome radimo. Od cijele ekipe na Supportu moram izdvojiti Temima i Miu koji su u određenim mjesecima imali i 100% satistfakciju, sto je neviđeno do sada na Kanadskom tržištu.

**Reunion: Planirate li u skorije vrijeme neka nova zapošljavanja?**

Da, nadamo se ekspanziji do kraja ove godine sa još 5+ radnika i barem jednim Office-om.



>> Business Café, event u poduzetničkom duhu

# PODUZETNIŠTVO JE MOGUĆE u ovoj komplikovanoj, lijepoj zemlji...

Teško je naći nekoga iz svijeta biznisa ko nikada nije učestvovao, ili bar čuo, za event koji afirmiše poduzetnike i poduzetničke ideje u BiH – Business Café. Riječ je o jedinstvenom događaju, koji se na početku realizirao samo u Sarajevu a sada i u drugim gradovima, koji ima zadatak da kontrira negativnom interpretiranju poduzetništva danas kroz mnoge medije. S obzirom da i sami imam istu misiju, za ovaj broj Reunion-a, razgovarali smo sa Amrom Hašimbegović direktoricom Business Café u BiH.



**Reunion: Business Cafe je jedinstveni događaj koji u prvi plan stavlja poduzetnika, afirmaciju poduzetničkih ideja i širenju inspiracije za sve one koji na taj put tek trebaju krenuti. Gdje pronalazite vlastitu inspiraciju za organiziranje svakog novog event-a?**

Amra Hašimbegović: Inspiracija je svuda oko nas, okrenite se, ekonomsko politička situacija u zemlji je jako loša, zato što su važne i bitne funkcije zaposjeli podobni a ne sposobni. Razlog je i to što su mediji željni senzacionalnih vijesti, konstantno urušavaju poduzetnički kredibilitet, jer jedino što možemo danas čuti o bosanskohercegovačkim poduzetnicima jeste da su to korumpirani lopovi, u uglađenim odijelima koji su putem političkih struktura opljačkali bosonogi narod. Tačno, ima istine u tome, ali stvar je u tome što je varalica jako malo, a daje im se veliki medijski prostor, bilo da ih se raskrinkava, bilo da se njihovo breme tovari ostaloj većini koja zaista radi, pridonosi, plaća porez, kreira i stvara, inovira itd.

Cilj Business cafea jeste da inspirišemo menadžere, mlade ljude da uđu u poduzetništvo, da se okušaju u tim vodama, i to na način što će od živih primjera osvjedočiti da je to moguće u ovoj komplikovanoj lijepoj zemlji.



**Reunion: Iza Vas je jako puno sagovornika iz različitih gradova, koji su uspjeli pod različitim okolnostima i izazovima, među njima i žene poduzetnice. Kako birate svoje sagovornike i kako dolazite do njih? Da li je teško naći uspješan primjer u okruženju kojem živimo?**

Amra Hašimbegović: Kao što rekoh, za dobre poduzetnike rijetko ko zna, a to me i ne čudi, jer oni su toliko zauzeti borbom Davida i Golijata, da nemaju vremena se eksponirati medijski, jer su to vrijedni mravi koji samo rade. S toga, pomno pratimo sve informacije o poduzetničkoj klimi u našoj zemlji, putem raznih poslovnih časopisa kao što je vaš. Biramo najbolje primjere za koje se ipak moramo potruditi da doznamo malo više o njihovom kredibilitetu i načinu postizanja poslovnih rezultata. Moram reći da je bilo, ako bih tako mogla nazvati,

“nemoralnih ponuda”, gdje su se neki poduzetnici nudili da gostuju, želeći iskoristiti događaj za samopromociju. Takve ljude često odbijemo samo iz razloga ukoliko su njihovi rezultati povezani sa “političkim” dobijanjem posla. Ono što me posebno raduje, a što potvrđuje da je Business Café respektabilan poslovni događaj, jeste pomno praćenje od strane medijske industrije u BH. Nekoliko navrata govornici su mi rekli, poslije gostovanja na Business Café-u stalno dobivam pozive od raznih medija za gostovanje, intervjue, izjave.

**Reunion: Na Vaš event dolaze i mladi ljudi. Kakva su njihova očekivanja i šta je to što im Business Café može ponuditi?**

– Amra Hašimbegović: Onome ko je po prirodi svojoj aktivan, Business Café postaje živa inspiracija da odmah sad krene ostvariti svoj poslovni san, i to ovdje u Bosni.



**Cilj Business cafea jeste da inspirišemo menadžere, mlade ljude da uđu u poduzetništvo, da se okušaju u tim vodama, i to na način što će od živih primjera osvjedočiti da je to moguće u ovoj komplikovanoj lijepoj zemlji.**

Osim toga, super prilika da upoznaju govornike možda njihove buduće poslodavce, jer uz opuštenu atmosferu imaju priliku osobno upoznati svakog govornika. S jedne strane Business Café potpuno urušava stereotip “uspjeh je apsolutno pravo političke elite i ljubija” pod kojim se odgajaju bh naraštaji, ali i postavlja visoke standard rada, reda, discipline, odricanja, snažnog vjerovanja da je uspjeh moguć i u našoj zemlji. Jer svaki gost je ogolio istinu o svom uspjehu, o svojim padovima, bankrotima i ponovnim uspjesima.

**Reunion: Vjerujete da je biznis izvor dobra, da može promijeniti život i da je važno ostati čovjek u tom procesu – koliko je velik izazov ostati čovjek u biznisu i koliko je realan?**

– Amra Hašimbegović: Svaka profesija sa sobom nosi priliku da budete vrh u svom poslu

poštujući moralna načela, ili da zažmirite na jedno ili oba oka i zagrabite sebi preko noći koliko god da možete ponijeti ili čak podnijeti. Tako je i biznis nekome prilika za dobro djelovanje na više nivoa, prvo obezbijediti sebi egzistenciju, zatim egzistenciju porodicama svojih uposlenika, napuniti državni budžet kojim se finansira školstvo, zdravstvo. Ako sve to radite bez da ste od stakeholder-a oteli, već su se oni okoristili onako kako bi trebalo, a i vi ste kao poduzetnik iz svog interesa ušli u sve te odnose sa krajnjim ciljem ostvarenja profita, onda je biznis doista izvor dobra.

Ono sto je zajedničko svim našim govornicima to je da su svi ponosni na jednu činjenicu a to je “porodica” i odnosi unutar nje. Stoga možemo podvući paralelu da je dobro vođena porodica jednaka dobro vođenom business-u.



» Analize bonitetne kuće Bisnode BiH

# Vodeći europski PROVAJEDER poslovnih informacija

» Bisnode nezaobilazan izvor relevantnih informacija za MSP



Bisnode pomaže u izboru novih ključnih kupaca ili dobavljača, analizira tržište i priprema strategije kao i rješenja koji pravna lica koriste za pripremu segmentacije tržišta i kupaca, strategiju prodaje, monitoring partnera, definiranje konkurencije i tržišne pozicije.



## Do informacija i složenih analiza u nekoliko minuta

Istraživanje, prikupljanje podatka, nakon toga statistička obrada i prezentiranje vrlo složenih podataka, različitih konsekvencija zna biti vrlo teško i poprilično opsežan posao. Zamislite da morate porediti drvenu industriju zemalja regiona, moglo bi potrajati? Ne, ako imate Bisnode program. U tom slučaju analiza može trajati svega nekoliko minuta, računajući pri tome vrijeme potrebno za upisivanje vaših naredbi. Vrlo zanimljiv alat koji, možemo slobodno reći, ima neograničenu mogućnost analiziranja i upoređivanja,

KATEGORIJE	2013	2014	2015
Ukupna poslovna aktiva	11.439.628.024	11.796.398.862	12.355.124.010
Kapital i rezerve	5.636.019.635	5.805.691.881	6.061.966.610
Dugoročne obaveze	1.532.258.677	1.889.265.567	1.964.863.533
Ukupni prihodi	7.688.703.458	7.677.109.663	8.460.989.833
Neto dobit	499.618.868	431.239.432	490.161.644
Izvoz			1.294.844.673
Broj zaposlenih	44.798	45.646	50.135
Broj uključenih subjekata	4.435	4.170	4.167
Rast zaposlenih			4.489
			9,8%
Udio prihoda u ekonomiji			13,9%
Udio prihoda od izvoza			15,3%

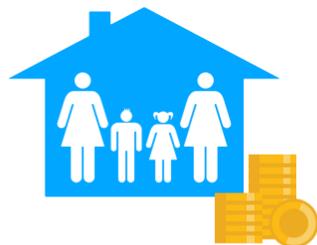
Tabela 1\* Distribucija likvidnog rejtinga (Bisnode dinamična ocjena) poduzeća pokazuje na prosječno dobru likvidnost: 2.073 poduzeća su ocijenjena sa ++ a njih 11.410 sa +.

KATEGORIJE	HNŽ	ZHŽ	Livno	Regija
Ukupna poslovna aktiva	8.116.293.336	3.475.580.802	763.249.872	12.355.124.010
Kapital i rezerve	3.819.056.308	1.920.730.120	322.180.182	6.061.966.610
Dugoročne obaveze	1.533.402.218	324.411.197	89.050.118	1.964.863.533
Ukupni prihodi	4.732.922.514	3.264.347.046	463.720.273	8.466.989.833
Neto dobit	258.108.380	206.736.769	25.316.495	490.161.644
Izvoz	689.971.091	527.691.746	77.181.834	1.294.844.673
Broj zaposlenih	31.393	13.608	5.134	50.135
Broj uključenih subjekata	2.390	1.151	626	4.167
Udio izvoza u prihodima	14,6%	16,2%	16,6%	15,3%
% rasta zaposlenih	11,4%	8,5%	4,3%	9,8%
Udio broja preduzeća	57,4%	27,6%	15,0%	100,0%
Prihodi po preduzeću	1.980.302	2.836.096	740.767	2.030.475
Prosječan broj zaposlenih	13	12	8	12
Dobit po preduzeću	107.995	179.615	40.442	117.629
Poslovna aktiva po preduzeću	3.395.939	3.019.618	1.219.249	2.964.993
Dobit po zaposlenom	8.222	15.192	4.931	9.777
Dugoročne obaveze po predu-	641.591	281.852	142.253	467.210
Neto dobit / Dug. obaveze	16,8%	67,7%	28,4%	25,2%
Dug. obaveze / Kapital	40,2%	16,9%	27,6%	32,1%

Tabela 2\*



PROSJEČNA POTROŠNJA PO DOMAĆINSTVU U BOSNI I HERCEGOVINI U 2015. GODINI BILA JE 1.408,04 KM, OD TOGA 415,76 KM ZA HRANU I PIČA I 992,28 KM ZA NEPREHRAMBENE PROIZVODE I USLUGE.



PROSJEČNO DOMAĆINSTVO U 2015. GODINI IMALO JE 2,9 ČLANOVA.

GRADSKA DOMAĆINSTVA U PROSJEKU TROŠE VIŠE OD NEGRADSKIH (1527,22 KM PREMA 1316,70 KM).

### Struktura potrošnje domaćinstava (vrijednosti u %)



Hrana, piće i duhan

35%



Odjeća i obuća

5%



Stanovanje, energenti,  
namještaj i oprema za  
domaćinstvo

31%



Prevoz i komunikacije

14%



Rekreacija, kultura i zdravstvo

5%



Ostalo

10%

## Kad posla nema, IZMISLI GA!

Šta raditi kad nema posla? Jednostavno – naći ga! Kako? Na svaki mogući način. Jer, kakva je alternativa i kakvog izbora imate ako nemate posla odnosno od čega živjeti?

Šta ovo znači? Za početak, malu promjenu u načinu na gledanja i na život i na način zarađivanja. A, možete li to promijeniti? Možete, ako želite. Možda krenete od toga da smo svi vrlo kreativna bića i da postoje stvari koje volimo raditi. Šta to vi volite raditi? Postoji li neka strast koju nikada niste imali hrabrosti ispoljiti? Volite planine i planinarenje? Možda je upravo to mjesto gdje je vaša naredna ili prva poslovna destinacija. Planinski vodič, planinska kuća, web stranica o planinama, agencija za planinski turizam, skupljanje planinskog bilja... Je li to kućna radinost? Možda da počnete praviti neko što niko do sada nije? Minijaturne lutkice u narodnim nošnjama, mini prigradke, tradicionalne kućice i slično. Ili ste umjetnik. Koju bi to vrstu umjetnosti ljudi rado kupovali, a po prihvatljivim cijenama? Poenta ovog prvog koraka jeste

da shvatite šta želite, a onda tu svoju ideju za koju ste itekako zagrijani, stavite na papir. Ovo, iako simbolično, jeste prvi korak naprijed. I to veliki. Ako imate ideju, onda zaista ništa ne stoji na putu njene realizacije osim vašeg načina razmišljanja. Jer sve što vidite kao eventualne prepreke za posao koji volite, izgledat će vam kao neki normalan dio procesa, radit ćete to sa strašću i uživati u procesu ma koliko vam vremena trebalo. Jer to je nešto vaše, to ste vi. Ako razmišljate kako je to nešto nemoguće, iz perspektive u kojoj se sada nalazite, onda zasigurno ne vjerujete dovoljno u sebe i to da se stvari ne mogu promijeniti za vas lično. Ali trebate znati da se stvari mijenjaju, pa i način razmišljanja. Jer je promjena jedina konstanta u našim životima. Dakle, imati ideju je najvažnija stvar jer sve kreće sa idejom. Ako vas ideja okupira već duže vremena i fokusirate energiju na nju, onda je to nešto što zaista želite. I, onda, zašto ne krenuti tim putem? Kakvi vas to strahovi uopšte drže? Zbog čega mislite da je to nemoguće? Moguće je. Možda vam treba malo inspiracije koja će vam potaknuti hrabrost. A inspiraciju možete pronaći svuda u vašem okruženju, vidjeti kako su drugi ljudi svoju strast pretvorili u posao od kojeg bar pristojno žive. Svijet je danas toliko umrežen da resurse za sve možete naći na internetu jednostavnom pretragom teme koja vas interesuje. Možete se povezati sa ljudima sličnih interesa iz cijelog svijeta, a svijet može biti

vaše tržište jer to faktički i jeste. Zависи samo koliko je velik vaš san i želja da napravite nešto. Jednom kad ste sigurni u to i kad ste iz dana u dan svoju energiju usmjerili u tom pravcu, stvari će se početi odvijati na jedan čudesan način. Samo iz razloga jer u to vjerujete. I bez obzira na to šta vam drugi govore jer to je vaša unikatna životna priča. Onoliko energije i truda koliko uložite u nju, toliko će vam se i vratiti. To je univerzalna istina.

Također, možda trebati početi razmišljati na način da je zaista sve moguće i da kao odrasla, zrela, inteligentna osoba, psihički i fizički puna snage za osvajanje nepoznatog, možete pomjeriti svoje granice i napraviti nešto što niko nikada nije u vašem bližem okruženju. Možda u vremenu shvatite da od čekanja na posao, neku zlatnu priliku, na poziciju koju mislite da zaslužujete ali nekako niko da vas prepozna, nema ništa ili možda nekad nešto bude. U međuvremenu, umjesto praznog hoda, rad na vlastitim idejama i praktična primjena vašeg znanja, sigurno će privući još toga i donijeti vam da vas prepozna upravo onaj ko treba. Jednostavno je neophodan taj prvi korak, novi način razmišljanja, fokus te završiti taj životni točak da bi krenulo. Alternativa tome jeste ono što već imate – tapkanje u mjestu i čekanje nečega što možda nikada neće doći. Jer ako razmišljamo na isti način cijeli život – isto ćemo i dobiti. Dakle, imate li već neku ideju?



Asim Bešlija

PR, producent,  
novinar – freelancer  
([www.beslija.ba](http://www.beslija.ba))



Situacija u kojoj iz dana u dan ponavljate kako nema posla ili kako ga ne možete naći, ili kako niste zadovoljni poslom koji trenutno imate, traži odgovor upravo od vas samih. Šta vi to želite?

Kakva je to vrsta posla gdje ćete se osjećati najbolje i izraziti svoje potencijale? I, najvažnije, šta ste uradili po tom pitanju? Ovo je priča svih nas, bez izuzetka, i svi smo osjetili bar u jednom periodu naših života šta znači nemati posao ili biti na nekom radnom mjestu na kojem osim razvijanja neke bolesti usljed stresa, ne možemo očekivati mnogo toga. Ponajmanje neku pristojnu platu. Ali alternativa uvijek postoji, makar ona bila i da odesite u neku drugu državu i tamo živite i radite. Ali prije toga, možda je bolje provjeriti kakve sve mogućnosti imate odnosno za šta ste sve sposobni dok čekate neki željeni posao. Ako to niste otkrili do sada, možda je vrijeme da malo zarovite unutar sebe. Jer ne mora sve biti onako kako to rade drugi.

» Branimir Brkljača, otac 'TopShopa'

# OGLAŠAVANJE U KLASIČNOM SMISLU JE DIKTATURA

Branimir Brkljača je revolucionar u oglašivačkoj industriji, tvorac je popularnog kanala prodaje TopShop-a sredinom 90-tih godina. Danas Studio Moderna zapošljava 7.000 ljudi, ima 12 miliona lojalnih kupaca i prisutni su na više od 30 televizija. Zašto Branimir Brkljača kaže da oglašavanje nema budućnost i da se mora transformirati, saznali smo od jedinog ko zna odgovor – njega lično.

» Piše: Irma Maksumić

## „IZGLEDA ŠAŠAVO, ALI DJELUJE“

Ukoliko zakupite skupi oglasni prostor na televiziji, recimo dvadeset minuta dnevno, i iskoristite ga za prezentiranje: noževa, jastuka, plastike za nešto, i dvadeset godina nakon toga imate 12 miliona korisnika koji se vraćaju, 12 miliona korisnika koji su vaši lojalni kupci – ili ste imali vrašku sreću ili ste vidovnjak. Tu lijeva strana mozga nema nikakvu zahvalu, bar ne na početku. Tih 90-tih Branimir Brkljača nije bio vidovnjak, samo je poznao nekoga ko

je imao 'nešto' što bi ljudima možda moglo trebati. Danas kaže imao je sreću. Priča počinje 91. godine u nekoj maloj kompaniji u Novom Sadu, koja je važna samo onoliko koliko je trebalo da se susretnu, Branimir sa snovima da jednog danas postane advokat i čovjek koji je izumio 'komad plastike' popularnog naziva kosmodiks. Branimir nije mogao predvidjeti da će mu upravo taj susret promijeniti u potpunosti pravac života, a kosmodiks postati karta za ulazak u marketinšku ligu najboljih.

Razmišljao je dugo kako prodati komad plastike, koji zaista pomaže ljudima (o tome su najbolje govorila emotivna pisma korisnika koji su isticali da im je kosmodiks promijenio život, dao volju za dalje..) ali djeluje neuvjerljivo. U tome mu pomaže Saatchi-Saatchi najpopularnija marketing agencija na našim prostorima, ali i šire, 'inkubator reklamne scene' kako često kaže Ivan Stanković, osnivač agencije Communis.

„Izgleda šašavo ali djeluje“, skreni pažnju sa plastike i pređi na stranu potrošača, savjetuju ga. Dvadeset godina

poslije nakon tri miliona zadovoljnih korisnika kosmodiksa, može se zaključiti samo jedno – da, djeluje.

Branimir se seli u Sloveniju, 93. godine, i otkupljuje sva prava za kosmodiks. Iako ovaj proizvod ima veliki interes ljudi, i dalje nedostaje ono najvažnije – prodaja. Potrebno je bilo uraditi nešto što će se kasnije tumačiti kao revolucija u oglašivačkoj industriji. Tako 96. godine nastaje TopShop, i to zahvaljujući američkoj televiziji koja je u potpunosti razumjela Branimirov koncept i dala mu nevjerovatnih 20 minuta dnevno programa. „Nisam želio dvadeset minuta dnevno, bilo mi je puno, ali rekli su mi uzmi ili ostavi. Zbog cijene koju sam dobio – uzeo sam“ priča Brkljača.

„Sada kad imam dvadeset minuta dnevno ne mogu da prezentiram samo kosmodiks, trebam još proizvoda, tako su nastali neki od prepoznatljivih brendova topshop-a danas“, na početku nije imao nikakvu zaradu od tih dodatnih proizvoda koji su samo trebali da 'popune prostor' objašnjava Brkljača. Danas Studio Moderna, odnosno TopShop može se pohvaliti mnogim brendovima, osim Kosmodiksa tu su: Dormeo, Delimano, WalkMaxx, Live Activ i mnogi drugi..

## 90-TIH TV PRODAJA A DANAS, SUTRA?

Važno je shvatiti da sve zavisi od toga hoće li oni koji čuju poruku uzeti telefon i nazvati, a sve drugo je nebitno. Upravo iz tog razloga, Branimir savjetuje da biznis danas mora biti komunikacija, a ono što zadovoljava ljude iz proizvoda mora biti izvučeno u prvi plan. Tako je bilo nekad, tako će biti uvijek. Pravila su univerzalna, suština ostaje, a načini se mijenjaju. Digitalni svijet, online prodaja i advertizing samo su načini, tvrdi Brkljača. Marketing i dalje ostaje sa

## Kako predvidjeti generacije koje dolaze, ja vas pitam gdje je tačka, gdje se susreću, humanizirani robot i robotizirani čovjek?

svojim osnovnim zadatkom 'zadovoljiti potrebe', a oglašavanje je i dalje ono što kažete o proizvodu u želji da ga neko kupi. Hoćete li to reći ovako ili onako, je stvar trendova..

## OGLAŠAVANJE NEMA BUDUĆNOST

Među desetak medijskih kuća, marketing agencija i ostalih predstavnika marketinške industrije, sijevnu Branimirova rečenica: „oglašavanje nema budućnost“. Dok ga nas pet-šest iz prvog reda gotovo gutamo zbog te izjave, na istu foru kao onaj slogan 'izgleda šašavo..' , Branimir brzo dodaje 'ono u klasičnom smislu'. Ne znam zbog čega, ali kao da mi pade kamen sa srca, brzo se složimo svi u želji da čujemo šta je ono što će 'djelovati' u budućnosti kad je oglašavanje u pitanju.

„Svako od nas je mediji, medijski sadržaj i celebrity“, klasični mediji kasne za nama, a klasično oglašavanje je obična diktatura, objašnjava Brkljača za sva zabrinuta lica u sali. Klimam sa odobrenjem, nikad mi se i nisu sviđale klasične, 'glomazne' reklame koje su ništa drugo nego zamjena novca za oglasni prostor, bez imali smisla, kreativnosti i daleko od onoga što marketing jeste. Bravo Brane, tako i ja mislim.. ohrabrujem ga sasvim tiho u sebi da niko ne čuje. Sada se već molim da još nije vrijeme

za pauzu, jer imam jako dobar osjećaj da će, ukoliko ga niko ne prekine reći nešto sudbinski važno.

„Budućnost ljudi što se života tiče počivat će na povjerenju“, nastavlja Brkljača kao odgovor na neko pitanje koje od svoje ubrazane desne strane mozga nisam ni čula. Da, uhvatim ih.. Pričaju o tehnologiji. „Tehnologija može učiniti život boljim, ali ga može i uništiti“, ponovo gledam u Branimira direktno i ponovo kao da je u mojoj glavi. Baš sam to mislila. Paralelno njegovom govoru, pitam se šta je dalje od ovoga, čini se da dolazimo do vrhunca u tehnološkom smislu, sa njim i društvenom. Dolazimo li do kraja ili smo na početku? „Ne znam šta će se događati u marketing svijetu niti to mogu da predvidim na bilo koji način“, odgovara na još jedno pitanje..

## DIGITALNI NOMADI

Sada smo već prešli u neko drugo polje i ostavili na čas marketing iza nas, ali sve dalje što je Branimir pričao bilo je kao logična poveznica sa oglašavanjem i prodajom. Sve je bilo važno a ja sam upijala svaku riječ. Znala sam da će reći 'nešto' i čekala sam..

Osjetim da ovaj razgovor uskoro dobija svoje završne riječi, pa počnem listati zapise njegovog predavanja, ne bi

li našla ono što sam tražila. Možda je ovo ključna rečenica, ili ova.., pitam samu sebe gotovo sigurna da je nešto u ovom čovjeku još ostalo – važno za sve nas ovdje u sali, nešto što nam je prešutno.

„Možete li nam za kraj reći šta danas radite“ - pita za kraj moderatorica Branimira Brkljača.

„Sada samo u nekom drugom svijetu. Ne bih puno o tome puno.. U jednom malom selu imena Mokrim, u blizini Vojvodine imam jednu ideju, da razvijem nešto što bi trebalo biti mjesto za digitalne nomade, vidjet ćemo kako će to ići..toliko mogu reći“, završava Branimir Brkljača, a ja sasvim sigurna da sam dobila ono što sam čekala zatvorim zapise i spustim olovku.

„Moram Vas pitati g. Branimire, ako ste 90-tih godina napravili revolucijski potez u marketing industriji, kako naprosto da vjerujemo da danas kažete da ne znate šta će se događati u ovom svijetu“.

Nasmije se, kao da je već znao šta ću ga pitati. „Da, znam da izgleda kao da znam, ali zaista ne znam ja sam samo imao sreću, posebno danas je to teško. Kako predvidjeti generacije koje dolaze, ja vas pitam gdje je tačka, gdje se susreću, humanizirani robot i robotizirani čovjek?“ odgovara na pitanje pitanjem, i ostavlja ponovo nedorečeno puno toga.

Je li budućnost zaista u spajanju tehnologije i čovjeka, a nakon toga vraćanje u prošlost sa znanjem iz budućnosti vrijeme će pokazati. Ako mene pitate, ja iz nekog neobjašnjivog razloga vjerujem u poteze ovog čovjeka, pa mi ideja o selu digitalnih nomada djeluje sve osim slučajnost.

„Hvala Vama i sretno na projektu..“

Fotografija: Tadej Bernik



» Uz Pavela Pavelku do zdravlja i boljeg života

## Izumitelj iz Sarajeva napravio REVOLUCIJU u ishrani i poljoprivredi

Svjestan je toga da je glavni problem zagađenje zemlje koja je, uglavnom, tretirana upotrebom vještačkih đubriva i različitih hemikalija koje sadrže ono što našem organizmu ne treba, te ono što izaziva sve moderne bolesti.

Razgovarala: **Sanela Gojak** / Foto: **Jasenko Korjenčić**

Godinama unazad inovatori iz Bosne i Hercegovine na raznim međunarodnim takmičenjima i sajmovima prikazuju svoje inovacije i osvajaju nagrade. Određeni podaci govore da su naši ljudi dobili 947 zlatnih, srebrnih i bronzanih medalja i drugih visokih priznanja. S druge strane, ovi vrijedni ljudi su otvorili više od 40 malih kompanija u BiH.

Pavel Pavelka iz Sarajeva je jedan od izumitelja koji je iz Seula donio svoju prvu srebrnu medalju za svoj izum organsko đubrivo „Biofert“.

Jednako važan izum su i dodaci ishrani AVM (aktivni vulkanski minerali), i „Immunofood“. Zatim su uslijedile medalje sa sajmovi inovacija iz Ženeve, Pariza, Varšave, Nirnberga, Pekinga, Ljubljane, Zagreba, Beograda i Skoplja.

### Lijek za zatrovanu zemlju

Izumiteljstvom se Pavelka bavi sticajem okolnosti nakon što je shvatio da ne može obezbijediti za sebe i porodicu zdrave namirnice. „Ponuda na tržištu i proizvodi koji se

tamo mogu kupiti su puni pesticida bilo da su iz osnovne proizvodnje ili prerade. Otrovi ostaju i u hljebu ako su bili u pšenici i sl.“ pojašnjava nastavnik tjelesnog odgoja.

On je dugo vremena razmišljao šta bi mogao po tom pitanju da uradi. Svjestan je toga da je glavni problem zagađenje zemlje koja je, uglavnom, tretirana vještačkim đubrivima i različitim, po zdravlje ljudi, životinja i okoliša štetnim hemikalijama, koje sadrže ono što našem organizmu ne treba, te ono što izaziva moderne bolesti kao što su rak, leukemija, dijabetes, kardiovaskularne bolesti, alergije, poremećaj funkcije imuniteta itd.

Pavelka, porijeklom iz Slovačke, rođen je u Vojvodini i kako kaže u tom poljoprivrednom kraju svi pomalo znaju o poljoprivredi bez obzira kojom se strukom bavili.

„Dolazim do određenih saznanja i jedne vrste đubriva koja bi mogla biti lijek za zatrovanu zemlju. Dugogodišnjom upotrebom vještačkih đubriva poljoprivredno zemljište postaje kiselo. To je problem na globalnom nivou. U razvijenim poljoprivrednim zemljama to je mnogo više izražajno. Možda u BiH manje u odnosu na Slavoniju i Vojvodinu. Kad je zemlja kisela onda biljke apsorbuju više otrova, odnosno otrove i teške metale i radioaktivne čestice iz te zemlje“, kaže Pavleka.

### Zemljište je degradirano

On dalje pojašnjava sljedeće: „Ako zemlja ima pH vrijednost neutralnu, onda te iste biljke bez obzira na prisustvo otrova i teških metala u zemljištu, otrove i teške metale ne apsorbuju. Radio sam na tome, ne samo kako da se efikasno i dugoročno alkalizuje zemlja. Alkalizacija se radi i manje ili više je efikasna jer se svodi samo na kalcijaciju. Ja sam napravio nešto što će dovesti

do detoksikacije zemlje i do vraćanja njenih karakteristika u period prije korištenja vještačkih đubriva, kada je zemlja bila živa. Dakle, živa zemlja koja je proizvodila zdrave hranljive materije koje su potrebne biljkama.“

Upotrebom vještačkih đubriva prinosi se zakratko povećava, ali ako se ona primjenjuju bez organskih đubriva, dolazi do strukturnog propadanja zemljišta i opadanja njegove plodnosti, ističe naš sagovornik. Zemlja više ne proizvodi hranljive materije, čak neki stručnjaci kažu da je „drogirana.“

Naravno nikad nije bilo teže doći do kvalitetne hrane. Šta to mi konzumiramo, koliko je danas voće i povrće i druga hrana izloženo različitim pesticidima, možemo samo nagađati. S druge strane, proizvodnja hrane sve je skuplja.

Pavelka kaže da je imao sreću tako što je svoje ideje uspio pretvoriti u praksu. Formirao je nekoliko vrsta đubriva (Biofert). „Jedna vrsta vrši regeneraciju degradirane zemlje (obnavlja njenu plodnost), zatim detoksikaciju. Upotrebom ovog đubriva ti otrovi se neutralizuju. Uoporedo se vrši kvalitetna alkalizacija – što skupa omogućuje da se u zemlji počnu formirati flora i fauna kao što je nekada postojala, koja proizvodi fosfor i omogućuje formiranje korisnih bakterija koje hrane korijen i mikoriznih vlakana koja dopremaju vlagu i hranljive materije do korijena biljke. Na taj način zemlja postaje živa, sama proizvodi hranljive materije, biljke postaju otpornije na bolesti i sve manje treba vještačkih đubriva i pesticida a prinosi su veći“, pojašnjava on.

Međutim, po Pavelkinim riječima, đubrivo koje je izumio, ipak, se koristi u malom obimu. „Biofert“ đubrivo, koriste ljudi koje žele imati proizvod bez otrova, te pojedinci koji se bave konvencionalnom poljoprivrednom proizvodnjom za



### LIČNA KARTA

1978. godine Pavelka dolazi u BiH. Tog ljeta „Politika“ je objavila konkurs za upražnjena dva mjesta nastavnika fizičkog vaspitanja u školi u Gornjem Vakufu. Supruga, (također nastavnica fizičkog vaspitanja), i ja smo napisali molbu, napravili prepis diplome u Vojvodini. Poslije 10-ak dana stigao je telegram u kome su informisani da su primljeni na posao. Pavelka dolazi u Gornji Vakuf. 2000. godine Pavelka dolazi u Sarajevo, jer Sarajevo je pružilo više mogućnosti za životi rad.

svoju upotrebu. On smatra da bi svi mi mogli bez nekog velikog napora proizvesti zdravu hranu.

„Biofert“ đubrivo je namijenjeno za široku upotrebu u intenzivnoj poljoprivrednoj proizvodnji za visoke prinose žitarica, povrća i voća bez otrova i za obnavljanje plodnosti zemljišta. U Tomislavgradu uzgajivač kupine Jozo Anič pravi kupinovo vino, te više godina koristi ovo đubrivo i ima odlične rezultate. Zadovoljan je. Također, dosta Pavelkinih poznanika koristi ovaj njegov izum koji je verifikovan i u EU. U Slovačkoj, za ovo đubrivo izdat je certifikat za primjenu u organskoj poljoprivredi

Pavelka je otvoren za saradnju sa distributerima đubriva,

zadrugama i poljoprivrednim proizvođačima u cilju širenja proizvodnje poljoprivrednih proizvoda bez otrova.

### AVM - dodatak ishrani

Drugi izum 63-godišnjeg Pavla Pavelke je dodatak ishrani ili dijetetski suplement AVM (aktivni vulkanski minerali) koji je prošao analize Federalnog Zavoda za javno zdravstvo i na Farmaceutskom Institutu. Odobren je od strane Ministarstva zdravstva FBiH kao dodatak ishrani, i na osnovu toga se može prodavati, naravno.

„Kako od zdrave hrane koju bi želio kupiti nema ništa, onda sam napravio ovaj proizvod (AVM). Ono što đubrivo radi zemlji, AVM radi nama – uradi detoksikaciju svih otrova koje smo unijeli u naš organizam. Djeluje kao apsorberent i adsorbent, uvezuje svoju molekularnu strukturu i za sebe zakači otrovne materije, teške metale, radioaktivne izotope, štetne bakterije i komponente virusa. Na bazi izmjene jona koja se događa zbog razlike u električnom potencijalu. Ovaj mineral naelektrisan je sa minus, a otrovne i štetne materije sa plus. AVM očisti organizam od svega onoga što nam ne treba. Samo takav organizam usporeno stari. Imuni sistem može čak i da odmori, te da efikasnije djeluje za slučaj pojave iznenadnog virusa“, kaže Pavelka. To može da potvrdi time što njegove porodice ne idu dokotrima. Pored svojih nutritivnih osobina u ishrani organizma makro i mikro mineralima, AVM odstranjuje iz tijela brojne pozitivno nabijene čestice koje su štetne, otrovne ili kancerogene supstance u obliku teških metala, pesticida, herbicida, aflatoksina, nitrozamina, amonijaka, mikotoksina, laktata, radioaktivnih čestica, UV zračenja, nusprohukata lijekova, kontracepcijskih tableta, kemoterapije, radi-

oterapije, droga, alkohola, cigareta, te raznih oskidanata, komponenti virusa, alergena i ostalih štetnih supstanci.

AVM dodatak ishrani je dostupan u drogerijama „DM“ u našoj zemlji. Namijenjen je za široku upotrebu u svim uzrastima, u svrhu prevencije bolesti i održavanja zdravog i vitalnog organizma.

### Immunofood u ishrani

Koje su to Immunofood norme u ishrani, koliko su one bitne za zdravlje jednog sportiste, kao i svakog drugog pojedinca koji želi da zna šta je to što unosi u svoj organizam?

„Tako se mi u kući hranimo. To je treća inovacija u cijeloj priči, koju nisam objavio preko Saveza inovatora i sa kojom nisam otišao ni na sajmove. „To je hrana koja liječi, najkraće rečeno. Hrana koja balansira imuni sistem. Nauka je rekla da je najbolje slušati svoj organizam, kad si žedan pij, kad si gladan jedi. Ne treba jesti, bar po meni, kad je 12 sati ili je moja supruga napravila toplo jelo. Ja to ne radim, nego jedem kad ogladnim“, kaže Pavelka.

### Balans u hrani

Immunofood je nešto veoma bitno. Pavelka je ovaj proizvod ponudio domaćoj industriji, ali nažalost, nije naišao na razumijevanje. Immunofood ima ulogu da bez obzira o kom proizvodu se radi, hrenovki, kolaču itd. napravi kiselo alkalni balans u organizmu da bi rezultat bio pH blago bazni. Nema bolesti kad je pH vrijednost 7, 4. Ne možemo se ni prehladiti. Kad bi se immunofood koristio u industriji hrane, spriječio bi nastanak mnogih bolesti.

### Velike mogućnosti za prehrambenu industriju

Hrana za pravilno funkcioniranje imunog sistema obuhvata proizvode od mesa, žitarica, povrća i voća

u obliku raznih prerađevina, gotovih jela, peciva, variva, brze hrane, slatkiša i napitaka koji u svom sastavu imaju AVM vulkanske minerale koji čiste i regeneriraju receptore i opskrbljuju ih potrebnim mikro i makroelementima. Ovo predstavlja velike mogućnosti za prehrambenu industriju, da ponudi tržištu nove proizvode čije upotreba ne rezultira bolestima već zdravljem i vitalnošću potrošača.

Savez inovatora BiH je na sajmovima inovacija prezentirao proizvod AVM kao i druge Pavelkine inovacije na čemu je on zahvalan, jer je to određena vrsta potvrde da se nalazi na dobrom putu.

Da kažemo i to da naš sagovornik trenutno radi na nekim novim izumima koje još uvijek nije objavio. Naime čeka ekonomsku dobit od jednog proizvoda, da bi kasnije plasirao neke druge. Da bi se jedan proizvod stavio na tržište potrebno je izdvojiti 5.000 KM koliko koštaju različite takse, analize i cijela procedura oko tog posla.



**Kad bi se immunofood koristio u industriji hrane, spriječio bi nastanak mnogih bolesti.**

## NOVO DOBA – NOVE TEHNOLOGIJE



### Philips 55PUS7502 UHD TV s novim P5 procesorom

Novi televizor iz ponude za 2017 iz Philipsa. Radi se o seriji 7500, tačnije o 140 cm velikom 55PUS7502 modelu. Philips ove godine nije samo prepakirao prošlogodišnju tehnologiju u novo kućište već unaprijedio i ono što se nalazi "ispod haube". Tako 55PUS7502 krasi novi Philipsov P5 Perfect Picture Engine procesor slike, a za koji kompanija tvrdi da ima 50-postotno poboljšanje performansi u odnosu na Perfect Pixel Ultra HD.



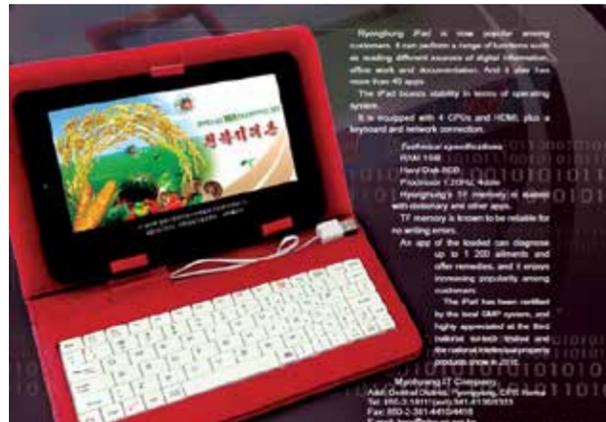
### SJEVERNA KOREJA IMA SVOJ IPAD

Sjeverna Koreja odlučila se pridružiti modernom tehnološkom svijetu s novim tabletom koji dio imena posuđuje od zaštićene američke robne marke.

Novi sjevernokorejski tablet, naime, na tržištu pojavio se pod imenom Ryonghung iPad. Spomenuti tablet ne oduševljava previše performansama s obzirom da se u njemu nalazi tek neimenovani četverojezgreni čip na taktu od 1,2 GHz, 1 GB RAM-a, 8GB interne memorije, a tu je i HDMI priključak.

Uz Ryonghung iPad dobiva se i fizička tipkovnica, dok su na prije spomenutoj internoj memoriji osim neimenovanog operativnog sistema (najvjerojatnije neka izvedena inačica operativnog sistema Android) predinstalirani i rječnik, medicinska enciklopedija i još nekoliko aplikacija.

Navodi se kako je Ryonghung iPad proizvod tvrtke Myohyang IT Company koja se nalazi u Pyongyangu. Ovo je već četvrti tablet koji se pojavio u Sjevernoj Koreji (tri tableta predstavljena su tokom 2013. godine).



### LENOVO YOGA 500 14 - JEFTINIJA YOGA

Nakon tehnologije Yoga, koja je imala premium cijenu, Lenovo se pobrinulo i za korisnike sa manjim zahtjevima te kreiralo Yoga 500, crvene boje, dok je na Lenovo sajtu moguće vidjeti i bijele i crne modele. Glavna karakteristika serije je ostala ista – ekran se rotira za čitav krug po dužoj dijagonali, tako da se uređaj iz laptopa pretvara u tablet, a tu su i među položajima poznati kao tent i stand.

Yoga 500 i pored petice u svom imenu ima 14 inčni ekran, što je vjerovatno bila marketinška odluka kompanije Lenovo. Težina 14-inčnog modela je 1,8 kilograma. Glavna osobina serije 500 – značajno niža cijena u odnosu na ostale članove Yoga porodice, postignuta je smanjivanjem snage hardvera. Ne radi se o drastičnim rezovima, već je konfiguracija ovog laptopa prilagođena Intel i3 procesoru i 720p ekranskoj rezoluciji. To praktično znači da je po hardveru ovo laptop za najširu grupu korisnika koji intenzivno koriste Internet, obrađuju tekst i slike, te obavljaju one svakodnevne poslove kakvi se obavljaju na laptopu srednje klase. Ako su vam skuplji modeli bili privlačni ali skupi, sada imate i jeftiniju alternativu.



### RAČUNAR VELIČINE KREDITNE KARTICE OD INTELA

Intel je predstavio Compute Card, računar veličine kreditne kartice koje možete ponijeti sa sobom. Compute Card je svojevrsni mini računar, tek nešto veće od kreditne kartice, sa odličnim performansama. Intel planira Compute Card nuditi s cijelim nizom različitih konfiguracija, zavisno od buduće namjene malog računara. Poznato je da će moći imati do 4GB RAM-a i 128GB flash memorije, uz ugrađeni prijemnik za bežični internet i Bluetooth 4.2.

Intel je već najavio i cijeli niz partnera koji će izrađivati popratne uređaje za Compute Card. Jedan od primjera je kućište koje mali računar pretvara u punokrvi PC, a sadrži sve uobičajene priključke poput USB-a, HDMI i Ethernet priključka.

Ideja je da sa sobom uvijek imate svoj Compute Card i ubacujete ga u različita kućišta ovisno o potrebi - od pametnih televizora i uređaja do uređaja za digitalne potpise.



### APPLE WATCH KAO MEDICINSKO POMAGALO?

Iako je Apple Watch napravio odličan posao i prestigao konkurente, to je opet daleko ispod nivoa koju je očekivao sam Apple, kao i mnogi analitičari. Istraživanje koje je provedeno od strane Sveučilišta Kalifornije iz San Francisca otkrilo je kako bi Appleov sat mogao biti jako dobar u otkrivanju i prevenciji srčanog udara. Naime, aplikacija Cardiogram pokazala se sjajnim alatom koji može u jako velikoj mjeri razaznati poremećaje u radu srca. Cardiogram bi tako u budućnosti mogao postati sjajno oruđe putem kojeg bi korisnici mogli spasiti svoje zdravlje, a u konačnici i svoj život. Prema istraživanjima, aplikacija Cardiogram je vrlo uspješna i u čak 97 posto slučajeva tačno predviđa fibrilaciju atrijske. Prema nekim informacijama, uskoro bi Apple Watch trebao mjeriti i razinu šećera u krvi, što će biti još jedan dodatan plus.

### Google korisnicima nudi da pretražuju i svoje profile na Googleovim servisima

Google je svojim korisnicima odlučio ponuditi mogućnost personaliziranog pretraživanja. To znači da sad možete pretraživati sadržaj koji ste sami stvorili na Googleovim servisima. To znači da možete na jednom mjestu pretraživati svoje e-mailove s Gmaila, Google Photos, Kalendar i druge usluge iz Googleove lepeze koje možda koristite.

Kako biste pristupili personaliziranoj pretrazi, prijavite se pomoću svog Google računa te jednostavno uključite Google tražilicu u svom internetskom pregledniku i među opcijama pretraživanja (tamo gdje se nalazi pretraživanje fotografija, videa, vijesti, knjiga i drugo) potražite opciju „Personal“.



### MARADONA TUŽI AUTORE VIDEO IGRE PES 2017

Diego Maradona, jedan od najpoznatijih nogometaša svih vremena, na Facebook profilu objavio je post u kojem izražava nezadovoljstvo što je Konami koristio njegovo ime i lik u svojoj novoj igri PES 2017 bez dozvole, te je priložio screenshot kojim to dokazuje.

Ujedno najavljuje da će njegov advokat poduzeti pravne korake (tužiti Konami). Inače Maradona je u ovoj igrici rangiran ocjenom 97, ispred Messija i Ronalda. Opcija da je njegov lik i djelo hakiranja u igrici, ostaje kao još jedna od opcija.



Mario, Zvonimir, Stan-ko, Marijana, Franjo, Jelena i Martina rade u Sophico, mladoj mostarskoj firmi koja daje rješenje za upravljanje sportskim klubom. Sophico pruža kvalitetnije praćenja rezultata i napretka igrača, uštedu vremena, praćenje i smanjivanje troškova, postizanje bolje učinkovitosti te aktivno uključivanje roditelja u sportski život djeteta. Ovaj mladi i ambiciozni tim primjer je uspješne transformacije startup-a u samostalnu firmu. To je ujedno bio i razlog, da u ovom broju Reunion-a predstavimo njihovu priču.

>> Uspješne priče iz SPARKa: Sophico

## Mostarski startup PRERASTAO U samostalnu firmu

Sophico je primjer uspješnog startupa iz prve generacije u SPARKu koji je prerastao u samostalnu firmu. Riječ je o web i mobilnoj platformi koja predstavlja pojednostavljeno rješenje za upravljanje sportskim klubom.

Foto: Sophico

Priča o Sophicu je, zapravo, priča o dobroj ideji, kvalitetnom timu i upornosti. Osnivač Sophica je već niz godina u sportu; prvo kao igrač, a zatim i kao trener. Tijekom tog vremena stalno je nailazio na iste probleme koji su mu otežavali svakodnevni rad i nije se mogao u potpunosti posvetiti trenerskom poslu. Budući je on zaposlen kao software developer, znao je način kako napraviti rješenje.

“Za realizaciju ideje potreban je tim. Nakon što se okupio tim i započeo s radom u SPARKu, tek je počeo pravi izazov. Svi članovi tima su zaposleni i svoje slobodno vrijeme su posvećivali radu na aplikaciji. Iako je MVP postojao skoro na samom početku, idejni začetnik Sophica nije htio tu stati i poticao je tim na razvoj još više modula. Bilo je jako nezgodno organizirati se i svoje slobodno vrijeme posvećivati radu na aplikaciji, ali odustajanje nije bilo opcija”, ističe Martina Filipović, marketing menadžerica Sophico za Reunion.

Pobjeda na prvom SPARK Demo danu je bila ogroman vjetar u leđa - proizvod je bio spreman za plasman na tržište, tim se dokazao kao pouzdan i sposoban, a najvažnije, bilo je opravdano povjerenje koji je tim dobio od SPARKa.

Nakon tog perioda uslijedile su nove prezentacije i pitchevi, da bi u septembru, tim bio pozvan da učestvuje u tromjesečnom akcelerijskom procesu u ABC akceleratoru u Sloveniji. U tom trenutku Sophico je bio jedan od samo dva startupa iz BiH koji je pozvan da bude dio akcelerijskog procesa. Ovo je bila značajna potvrda Sophicove ozbiljnosti i potencijala, ali i novi izazov, jer je trebalo u samo par dana organizirati odlazak predstavnika tima u Ljubljanu. Ništa od toga ne



**Putovanje do mjesta gdje je Sophico danas nije bilo lako. Nije jednostavno ideju pretočiti u stvarnost, kao ni ostati motiviran u trenutku kada stvari ne idu najbolje.**

bi bilo moguće bez NSofta, poslodavca osnivača i većine članova tima. Od samog početka tim je imao podršku za realizaciju ideje i vjetar u leđa za otići. Ipak, odluka je bila da ide samo dio tima.

“Tri mjeseca provedena u ABC akceleratoru su bila jako veliki izazov. Program je izuzetno intezivan, svaki dan

su bila predavanja, radionice, pitchevi. U isto vrijeme trebalo je i dalje raditi na razvoju proizvoda i koordinirati ostatkom tima u Mostaru”, naglašava Martina Filipović.

Međutim, konačna vrijednost vremena provedenog u Ljubljani je nemjerljiva, jer su stečena nova znanja, stvoreni novi kontakti, a Sophico je ovi-



me postao dio ABC kolektiva, što je značajna referenca. Za vrijeme boravka dijela tima u Ljubljani, tim u Mostaru je nastavio raditi na razvoju proizvoda i prezentacijama sportskim klubovima. Aplikacija se počela intezivno testirati, korisnici su slali feedback koji je bio značajna smjernica za korekcije i nove module. I ovdje je bilo dosta izazova - kako optimizirati procese, kako udovoljiti zahtjevima korisnika i kako ispoštovati rokove. U jednom trenutku i sam tim je bio umoran - velika količina posla i problema, a nedovoljno vremena dovela je do kraćeg zastoja u cijelom procesu, ali novi broj testnih klijenata je uradio svoje i sve je ponovno bilo na pravom putu. Ono što je timu posebno značilo jeste što je, tijekom vremena testiranja, dokazan Proof Concept - Sophico je ono što treba sportskom tržištu. Cijelo vrijeme je čitav SPARK tim bio uz Sophico pomažući u svakom potrebnom aspektu.

Putovanje do mjesta gdje je Sophico danas nije bilo lako. Nije jednostavno ideju pretočiti u stvarnost, kao ni ostati motiviran u trenutku kada stvari ne idu najbolje. Bilo je problema i poteškoća, ali jakom voljom, motivacijom i vjerom u ono što se radi sve je riješeno. Sophico je sada i službeno pravno lice na korak do potpisivanja prvog velikog strateškog ugovora. Tim sada broji sedam članova (pet developera, jednog prodajnog koordinatera i jednu marketing menadžericu). Sophico je ponosan što ima i podršku firme NSoft, koja je prepoznala potencijal ove ideje.

>> Regeneracija lider u ovoj oblasti poslovanja

# Najsavremeniji sistemi vodovoda i kanalizacije za svako bh. domaćinstvo

Firma Regeneracija u izgradnji vodovodnih i kanalizacionih sistema širom zemlje koristi domaće stručnjake i evropske standarde



Razvijena infrastruktura jedne lokalne zajednice je temelj za bilo kakav razvoj zemlje. Kvalitetan rad vodovodnih i kanalizacionih sistema jedan je od preduslova za normalan život svakog stanovnika. S obzirom da stanovnici pojedinih opština u Bosni i Hercegovini još uvijek nemaju dostupnu adekvatnu vodovodnu i kanalizacionu mrežu, potrebna im je pomoć u procesu instaliranja nove ili zamjene postojeće koja je zastarjela. Lokalne vlasti se u okviru različitih projekata povezuju sa kompanijama koje koriste moderne materijale i najnoviju tehnologiju u proizvodnji i instaliranju uređaja za pročišćavanje otpadnih i oborinskih voda, te izradu vodovodnih sistema. Kompanija koja se pozicionira kao lider u ovoj oblasti poslovanja, te se može pohvaliti činjenicom da kroz svoj rad insistira na domaćoj proizvodnji i uključuje u potpunosti bh. stručnjake je Regeneracija, iz Velike Kladuše. Sa Edinom Miljkovićem, direktorom Regeneracije, razgovarali smo o projektima razvijanja i upotrebi novih tehnologija koji se primjenjuju u Evropskoj uniji, kao i načinima rada u izgradnji i postavljanju kanalizacionih i vodovodnih mreža.

**Reunion: Kako ste započeli i kakve ste poteškoće imali u procesu razvoja vašeg biznisa?**

Edin Miljković: Bio sam svjedok različitih problema u infrastrukturi okruženja u kojem sam živio, i na neki način sam želio pomoći i svojim učesćem osigurati da građani imaju dostupnu kvalitetnu vodovodnu i kanalizacionu mrežu u cijeloj Bosni i Hercegovini. Poteškoće u toku rada su neminovne, ali nam daju samo podsticaj da nastavimo dalje. Naš primarni cilj je da postavimo evropske standarde kvalitete u proizvodnji uređaja za pročišćavanje otpadnih voda, te da koristimo znanje domaćih stručnjaka u ovoj oblasti.

**Reunion: Javnost nije detaljno upoznata sa načinima tretiranja otpadnih voda, tj. na koji način funkcionišu mreže kanalizacije u našoj zemlji. Postoji mnogo firmi koje pokušavaju da riješe**



**Naš primarni cilj je da postavimo evropske standarde kvalitete u proizvodnji uređaja za pročišćavanje otpadnih voda.**

**probleme sa otpadnim vodama, po čemu se razlikuje Regeneracija?**

Edin Miljković: Prednost Regeneracije u odnosu na druge kompanije koje se bave problemom rukovođenja otpadnih voda u zemlji jeste što smo uključeni u cjelokupni projekat razvijanja kvalitetne kanalizacione mreže i radimo isključivo po standardima Evropske unije. Naša djelatnost se može primijetiti u svakom dijelu zemlje, pogotovo u malim lokalnim zajednicama u kojima je potrebno dodatno razviti vodovodni i kanalizacioni sistem. Želimo da svako bh. domaćinstvo ima najbolje dostupan sistem odvoda voda.

**Pitanje: Koliko je bitno biti uključen u kompletan projekat tretiranja otpadnih i drugih voda?**

Edin Miljković: U svaki projekat proizvodnje i instalacije opreme za pročišćavanje voda smo maksimalno uključeni. Dakle, kada se detektuje problem, mi mu pristupimo na taj način da osmislimo projekat i pratimo ga od faze projektovanja, preko proizvodnje potrebnih uređaja, kao i ugradnje i tehničke podrške. To je zaokruženi ciklus koji rade i prate naši stručnjaci, tako da je krajnji rezultat izuzetno kvalitetan proizvod, koji je dugotrajan i siguran, što je jako važno za

svakodnevni život ljudi, a i na kraju za okoliš.

**Reunion: Ono po čemu se ističete jeste upotreba novih tehnologija u samom procesu rada?**

Edin Miljković: Već sam objasnio da smo uključeni u kompletan ciklus tretiranja otpadnih voda i to zahvaljujući modernim evropskim tehnologijama. Želio bih naglasiti da sam završetak radova na instalaciji kanalizacionih i vodovodnih cijevi, za nas ne predstavlja kraj rada, nego se nastavlja praćenjem uređaja koje smo ugradili putem web aplikacije. Svi radni procesi do finalne izvedbe su popraćeni sistemom upravljanja kvalitetom EN ISO 9001 koji je uveden 2008. godine. U toku je također proces akreditacije laboratorije za ispitivanje krutosti svih vrsta cijevi, i nakon završetka tog procesa, to će postati prva akreditovana laboratorija u BiH za navedeno ispitivanje. Sama laboratorija će unaprijediti kvalitet naših proizvoda kao i omogućiti ispitivanje bilo koje cijevi koja se prodaje na bh. tržištu.

**Reunion: Vi ste tokom proteklih godina proširili vašu djelatnost i na druge oblasti?**

Edin Miljković: Proširili smo svoje poslovanje na odvodnju puteva i mostova. S ponosom ističem da je pored specijaliziranih tretmana za zrak i vodu, kompanija osmislila, dizajnirala i pokrenula uređaj za zimsko održavanje cesta.

**Reunion: Spomenuli ste stručnjake koji su uključeni u vaše projekte?**

Edin Miljković: Zapošljavamo 60 radnika koji predstavljaju više generacijski tim sa različitim znanjima, vještinama i iskustvima. Oni u svom radu kroz tehnološke procese primjenjuju sve kreacije i inovacije iz više oblasti, te postižu respektabilnu produktivnost



**Naš primarni cilj je da postavimo evropske standarde kvalitete u proizvodnji uređaja za pročišćavanje otpadnih voda**

i kvalitet proizvoda i usluga. Naši radnici predstavljaju jednu mladu i poletnu grupu ljudi, i trudimo se da kontinuirano ulažemo u njihovu edukaciju.

**Reunion: Slogan vaše firme je "prijatelj okoliša", možete li nam reći više o načinu na kojem je vaša djelatnost povezana sa zaštitom okoliša?**

Edin Miljković: Naša misao vodilja je biti prijatelj okoliša i raditi u skladu sa svim smjernicama Evropske unije o zaštiti prirodnih resursa voda. Zato i toliko u svome djelovanju insistiramo na upotrebi kvalitetnih uređaja i cijevi kako se otpadne vode ne bi miješale sa drugim vodama. Kao primjer naveo bih projekte izgradnje novog zatvorenog sistema kanalizacije u Bihaću, Gračanici, Prijedoru, Jajcu, Bosanskom Petrovcu i drugim bh. gradovima čijim smo građanima omogućili kvalitetno pročišćavanje voda i zaustavili zagađenje okolnog tla. Zaštita i unapređenje okoliša i prirodnih resursa se provodi primjenom normi EN ISO 14 001, koji je uveden kao integrisani sistem upravljanja kvalitetom i zaštitom okoliša 2012. godine.

**Reunion: Kako se ravnati prema EU ISO standardima i šta znače zajednici u kojoj se provode?**

Edin Miljković: Organizacija i rad firme po normama standarda ISO 9000 je kompletan projekat od prijavljivanja, prikupljanja potrebne doku-

mentacije, edukacija osoblja da provode standarde iz ove oblasti koji je postavila evropska unija. ISO 14001 definiše zahtjeve za upravljanje zaštitom životne sredine. Provođenje standarda zaštite životne sredine smanjuje rizike od ekoloških katastrofa, povećava sposobnost brze i efikasne intervencije, kao i stvara povjerenje u zajednici. ISO Standardi nam omogućavaju lakše dobijanje ovlaštenja i dozvola od lokalnih i državnih vlasti. Na kraju, s obzirom na naša iskustva tokom proteklih godina, mogu sa ponosom reći da nam otvaraju nove mogućnosti zapošljavanja na tržištima gdje je važna ekološka proizvodnja. Ekološki svjesni klijenti poslovaće sa kompanijama poput naše, jer u opisu našeg poslovanja stoji da pratimo dužnost prema očuvanju životne sredine.

**Reunion: Koji su dalji planovi firme Regeneracija?**

Edin Miljković: Regeneracija ima mogućnost i izvoza, iako smo više prisutni na domaćem nego na inostranom tržištu. Planiramo se proširiti i na tržišta okolnih zemalja, jer posjedujemo sve potrebne certifikate o evropskoj kvaliteti uređaja i metoda koje koristimo u oblasti izrade kanalizacionih i vodovodnih cijevi. Želimo i dalje ostati lider na našem tržištu, promovirati vrijednosti koje zastupamo o pouzdanosti i kvalitetnoj firmi koja razvija infrastrukturu lokalnih zajednica, a istovremeno je ekološki osviještena.



Fotografije Anela Alijagića su u upotrebi širom svijeta i često se pojavljuju na raznim portalima od kojih izdvaja New York Times, Dubai sports city i Nestea (Coca-Cola proizvod).

Anel Alijagić iz Travnika, još od malih noga bio je okružen fotografijom, gotovo da se moglo prepostavljati čim će se baviti kad poraste. „Fotografija je porodični biznis, koji je otac započeo prije četrdeset godina“, počinje svoju priču za naš magazin. Vrlo rano, još kao dječak krenuo je dobro poznatim stopama i 'okidao' svoje prve fotografije. „Fotografisao sam samo svadbe, mature druge događaje koje donosi lokalni biznis fotografa u maloj sredini“, objašnjava Anel. Postojalo je nešto u ovom talentiranom Travnčaninu, što mu je govorilo da postoji iznad onoga što radi, još nešto, kao neki veći nivo do kojeg mora doći. Baveći se i dalje dobro uhodanim porodičnim biznisom, Anel istražuje fotografiju, pručava trendove, i traga za vratima koje je oduvijek tražio. Zatekli smo Anela kako se priprema za put, već sutra putuje za Grčku, fotografisat će otok Krk po drugi put. „Ovaj prelijepi otok je poznat po nadimku 'zeleni otok' zbog bujne vegetacije. Prepun je prirodnih i društvenih ljepota. Poznat je po dvije tvrđave i starom gradu smještenom između njih, tako da sam vrlo rado prihvatio ponudu da ponovo fotografisem i u ovom 'raju na Zemlji', priča nam Anel.

Ipak jedno od najljepših posjeta u njegovoj karijeri bilo je putovanje na otok Bali, tamo je zabilježio mnogo



prelijepih fotografija koje su u upotrebi širom svijeta.

**Danas se bavite komercijalnom fotografijom, to je daleko od onoga kako ste počeli, jeste li imali sreće da odrastate u okruženju fotografa, i kako ste upošte došli do ovoga danas?**

Ljudi često primjećuju da imam mnogo sreće. Sreća je jako bitna samo u momentu kada treba da se izgradiš u nešto bolje. Nakon toga znaš da imaš talent i znaš kako da ga upotrijebiš. Osjećajući da je vizija nešto što mora da se prati zajedno s novim trendovima ja sam prihvatio izazove komercijalnih fotografija zajedno sa mnogo više obaveza.

Istražujući načine na koje može da se iskoristi fotografija i prihvatajući trendove koje je vrijeme donosilo, naišao sam na komercijalnu fotografiju koja je otvorila vrata onoga što sam uvijek tražio..

**Pričali smo o Baliju, postoje li još neke destinacije koje biste izdvojili?**

Jedan od najljepših trenutaka moje karijere jeste bila posjeta Baliju. Osim otoka Bali, imao sam priliku organizovati fotografisanja na raznim destinacijama širom svijeta od kojih bih rado istakao jezera u Minesoti, beskrajne ravnice u Teksasu, lijepi restorani na otoku Krk u Grčkoj, zlatna polja Toskane, tornjevi „blizanci“ u Kuala Lumpuru i historijski



objekti Istambula. Danas živimo u svijetu eksplozije digitalne fotografije, ona je dostupna svima i sa njom se bavimo svi. Jako puno mladih ljudi se odlučuje danas na ovaj posao ali samo rijetki uspiju na tom putu napraviti od toga umjetnost, kao što je napravio naš sagovornik. Najbolji primjer tome jesu fotografije sa destinacija koje je Anel posjetio, mnogi su dolazili fotografisali, i mnogi će dolaziti, ali

samo najbolji uspevaju uraditi bezvremensku fotografiju.

**Kako uspijevate napraviti senzaciju od mjesta koja su sama po sebi senzacionalna? Znaete da su mnogi prije Vas bili na istom tom mjestu i pravili na hiljade fotografija...**

Ne treba se zasljepiti količinom fotografija. Najbitnije je duboko udahnuti, promatrati pažljivo, temeljito se pripremiti i smireno zabilježiti trenutak..

Ovaj skromni i nadsve talentirani mladić objašnjava kako komercijalna fotografija bilježi konstantan rast u prodaji jer mnogi brendovi sve više komuniciraju fotografijom sa krajnjim kupcima. Ona se sve više razvija u odnosu na klasični fotožurnalistički koncept kroz nove načine prikazivanja priče. U njoj prepoznaje sebe, danas je siguran da je put kojim ide zapravo put kojim želi da ide. „Komercijalna fotografija povlači tehnike i umjetnost velikim brzinama i tjera nas na stalno nadograđivanje onoga što smo bili do tada“, poručuje Anel na kraju. Slušajući sa kojim entuzijazmom ovaj mladi Travnčanin radi svoj posao, sa kojom ljubavi i sa kojim talentom, kako nestrpljivo čeka svoj put sutra, kažem to je to.

>> Ljubav, posao i talent mladog Travnčanina

Njegove fotografije svakodnevno

# OBILAZE SVIJET

Anel Alijagić iz Travnika bavi se komercijalnom fotografijom, a njegove fotografije kruže širom svijeta



» U razgovoru sa Omarom Krivošijom, direktorom Microsoft BiH

# Sa Microsoft BiH na sedmom nebu

» BMS Network 7, najveća IT konferencija održana u Neumu

April je bio rezervisan za samo jedan, pa svemu sudeći najveći IT događaj u BiH a prema nekim podacima i šire, svakako riječ je o sedmoj po redu Microsoft konferenciji MSNetwork, koja se ove godine održavala pod sloganom na sedmom nebu. Na konferenciji učestvovalo oko 900 učesnika

Više od devetstotina učesnika, tokom trodnevne konferencije prisustovalo je predavanjima stručnjaka iz regije. Tema MSNetwork 7 bila je digitalna transformacija i cyber sigurnost, a mi smo o tome sa Omarom Krivošijom direktorom Microsoft BiH.

**Microsoft NetWork, predstavlja strateški važan događaj ne samo za IT sektor u BiH već i za zajednicu uopšte. Šta ono predstavlja za Microsoft BiH marketinški**

razmjenu iskustava i stjecanje novih znanja. Microsoft NetWork konferencija je bez sumnje jedna od pozitivnih priča u toku godine, a ako ste u IT-u ili dio kompanije koja razmišlja o tome kako tehnologija može pomoći u poboljšanju konkurentne prednosti, MS NetWork je onda svakako konferencija na kojoj trebate učestvovati.

**Zbog čega ste se odlučili da krenete u ovaj projekt 2011. godine koji je prerastao, kako smo svi imali priliku vidjeti ove godine, u najveću IT konferenciju u BiH? Šta je tada bila inspiracija?**

- Microsoft je svoj ured u Bosni i Hercegovini zvanično otvorio 2006. godine, no i prije toga, Microsoft je bio prisutan na lokalnom tržištu preko naših partnera. U vremenu od otvaranja ureda do 2011. godine, održan je čitav niz različitih konferencija i radionica, uz povećanje

broja korisnika i partnera, pa smo čekali pravi trenutak da organizujemo konferenciju koja bi trajala više od jednog dana i učesnicima ponudila više smjerova paralelno, odnosno više sadržaja za sve učesnike. Upravo te godine smo procijenili da imamo dovoljan broj potencijalnih učesnika te u martu 2011. godine održali prvu Microsoft NetWork konferenciju, koja je tada u Banja Luci tokom dva konferencijska dana, okupila oko 250 učesnika. Naša inspiracija je svakako bila u želji da korisnicima i partnerima ponudimo prostor za upoznavanje i razmjenu iskustava, što potvrđuje i simbolika naziva same konferencije.

## CYBERSIGURNOST NIJE TEMA PROLAZNOG TRENTA

Od prve konferencije do ovogodišnje, broj učesnika narastao je tri puta, uz istovremeno povećavanje broja konferencijskih smjerova te ponuđenih predavanja. Fokus je i ove godine bio na kvalitetnom sadržaju, odnosno pružiti korisnicima nove aktivnosti, radionice i zanimljive teme. Digitalna transformacija i cyber sigurnost teme su koji su uspjele privući veliki broj učesnika, ne samo IT stručnjaka već i poduzetnika, predstavnika različitih organizacija koje namjeravaju ili se već nalaze u procesu digitalne transformacije.

Kad je u pitanju tema cybersigurnost nije riječ o prolaznom trendu, i posebno je važna u zemljama poput naše, iz tog razloga smo joj se odlučili posvetiti i ove godine, priča nam Omar Krivošija.

Izazovi vezani za osiguravanje IT okruženja, odnosno privatnosti, identiteta i podataka korisnika nisu prolazni trend. U tom smislu, sve prethodne konferencije



**Naša inspiracija je svakako bila u želji da korisnicima i partnerima ponudimo prostor za upoznavanje i razmjenu iskustava, što potvrđuje i simbolika naziva same konferencije.**



i druge aktivnosti doticali su se Microsoftovih rješenja i preporuka po ovim pitanjima, a što smatram da je posebno važno u zemljama kao što je naša, gdje je svijest o sigurnosti vrlo niska. Upravo zbog toga, i ove godine planiramo organizirati još jedan tematski okrugli stol na tu temu, gdje ćemo uz podršku kolega iz Microsofta i stručnjaka iz oblasti sigurnosti, kako iz komercijalnog, tako i javnog, odnosno akademskog sektora, pokušati prenijeti najbolje prakse. Pored toga, o korištenju Microsoft rješenja za upravljanje identitetima i vezanim cloud servisima bit će riječi i kroz više predavanja na samoj konferenciji, ističe direktor Microsoft BiH.

**Spomenuli smo digitalnu transformaciju. Možete li nam približiti tu temu, o čemu je riječ i koliko je digitalna transformacija prisutna u BiH?**

- Uz cloud, digitalna transformacija je svakako drugi najčešće korišteni buzzword u IT industriji. Digitalna transformacija poslovanja je usko povezana sa četiri mega trenda u industriji: iskorištenjem cloud kapaciteta sa aspekta povećanja poslovne agilnosti, novim scenarijima poslovanja koji iskorištavaju mobilnost, socijalnim kanalima koji transformaciju poslovne procese i boljem razumijevanju podataka koje kompanije prikupljaju.

Proces digitalne transformacije poslovanja u Bosni i Hercegovini je definitivno u povojima. Mi smo fokusirani na proces osnaživanja partnerskih kapaciteta i demonstraciju dostupnih Microsoft rješenja kako bi pomogli našim korisnicima da pokrenu proces poslovne transformacije, kako bi povećali konkurentnost, bolje se međusobno povezali, povećali produktivnost i unaprije-



Haris Omerčaušević

strane predavača, kao i ocjena predavača sa prethodnih NetWork i drugih tehničkih konferencija, a kako bi osigurali da na konferenciji zaista imamo najbolje predavače i aktuelne teme.

U tom smislu, svi učesnici su i ove godine među predavačima mogli prepoznati brojne stručnjake sa Microsoft MVP titulom, odnosno stručnjake iz koji dolaze iz partnerskih kompanija i Microsofta, a kroz ocjenu predavanja direktno učestvovati u procesu odabira predavača za narednu godinu. Ove godine kao jedan o motivacionih govornika u prvom danu konferen-



## Možemo potvrditi da bez ikakve sumnje Microsoft NetWork konferencija okuplja najbolje stručnjake – predavače iz zemlje i šire regije.

dili proces donošenja odluka, odnosno zadržali postojeće i došli do novih kupaca. Ne treba zaboraviti da je uz cloud platformu moguće izvršiti transformaciju sa kompleksnih projekata nabavke hardvera i visokih početnih troškova investicije na podizanje cloud servisa po potrebi uz plaćanje samo onoga što se na kraju i iskoristi, odnosno fokusiranje na izvršavanje poslovnih aktivnosti, umjesto brige o održavanju hardvera, server sala itd.

### MS NETWORK OKUPLJA NAJBOLJE PREDAVAČE

**Svake godine imate izvrsne predavače, smatra se da su to i najbolji predavači na konferencijama u regiji? Ko o tome brine?**

- O sadržaju i konceptu konferencije već šestu godinu brine se kolega Enis Šahinović, koji u toku svake godine razgovara sa potencijalnim predavačima te pokušava pronaći nove, iz

Bosne i Hercegovine ili šire regije. Možemo potvrditi da bez ikakve sumnje Microsoft NetWork konferencija okuplja najbolje stručnjake – predavače iz zemlje i šire regije, a s obzirom na organizaciju konferencije i atmosferu koju pravimo, većina predavača se rado vraća na konferenciju te je datum održavanja konferencije redovno zabilježen u njihovim kalendarima kao jedan od bitnih događaja u godini, tako je bilo i ove.

Proces selekcije predavače kreće od postavljene okvirne teme konferencije, preko analize predloženih tema od

cije, bio je Branimir Brkljača poznato ime u poslovnom i marketing svijetu, koji ima vrlo snažne javne nastupe. Bilo je zanimljivo vidjeti način na koji ovaj marketar spaja i razdvaja tehnologiju i marketing, tehnologiju i društvo. Dio konferencije koji je bio predviđen za slične aktivnosti Business Day, imao je za cilj okupiti predstavnike lokalne privrede, donosiocima odluka te osobe zadužene za transformaciju poslovanja. „Naš cilj je da učesnicima pokažemo kako Microsoft može podržati procese poslovne i digitalne transformacije uz podršku naših partnera, odnosno

prikaz uspješnih projekata lokalnih kompanija koje svoje poslovanje oslanjaju na Microsoft platformu i servise. Želimo pokazati našim korisnicima i partnerima važnost digitalne transformacije i poslovne agilnosti sa aspekta jačanja tržišnih pozicija i pronalaska novih tržišta“, ističe Omar Krivošija.

**Posjetitelji konferencije bili su u prilici da čuju i nekoliko case study slučajeva koji se tiču kompanija u BiH, koje su pomoću Microsoft rješenja ili rješenja baziranih na Microsoft platformi olakšali i unaprijedili poslovanje?**

- Svaka konferencija je dobra prilika da se pokažu novi proizvodi, kaže nešto više o tome kako izvršiti nadogradnju sa jedne verzije na drugu, porazgovarati o različitim iskustvima i slično, no ono što na konferenciji ima posebnu vrijednost su svakako prezentacije studija slučaja naših partnera i korisnika. Upravo kroz takve prezentacije, potencijalni korisnici na adekvatnim primjerima mogu vidjeti kako je određena kompanija riješila svoj konkretan problem, odnosno kakvi su rezultati postignuti.



Omar Krivošija i MSNetowrk 7 studenti

### PRILIKA ZA MLADE LJUDE

**Možete li nam reći nešto više o 'Micrososoft skills centar', oni postoje u tri grada BiH. Služe za proširivanje znanja i usvajanjem novih iz oblasti IT sektora, kao i za stjecanje relevantnih certifikata? Po čemu su takve obuke značajne i šta mogu donijeti učesnicima programa?**



**Proces digitalne transformacije poslovanja u Bosni i Hercegovini je u povojima.**

- Preko 50% nezaposlenih u Bosni i Hercegovini, odnosno 2/3 mladih koji traže posao te značajan broj onih koji napuštaju zemlju, sasvim su jasan pokazatelj trenutnog stanja te potrebe za širim društvenim konsenzusom u kreiranju odgovarajućih politika zapošljavanja. Microsoft Skills Center projekt pokrenuli smo još tokom 2015. godine, sa ciljem da pomognemo studentima završnih godina fakulteta, kao i trenutno nezaposlenim, u ostvarivanju dodatnih kompetencija koje se traže prilikom zapošljavanja. Istraživanja su pokazala da se osobe sa priznatim Microsoft industrijskim certifikatima u pravilu brzo zapošljavaju, pa je jedan od ciljeva projekta bio i omogućavanja stjecanje prvog certifikata za polaznike, kako bi se usmjerili na pravi put daljeg profesionalnog usavršavanja i certifikacije. Skills Center projekt je samo dio našeg doprinosa vezan za

edukaciju koju provodimo u saradnji sa lokalnim partnerima, korisnicima i akademskom zajednicom.

### ANES, HARIS I FARUK STUDENTI KOJI ŽELE VIŠE ZNANJA

Ove godine na MS Network konferenciji prisustvali su i polaznici Skills centra, i ovo je bila prva godina da se omogućilo onima koji su prošli Skills Centar da svoja iskustva podijele sa ostalim. Razgovarali smo sa Anesom i Harisom, studentom ekonomije iz Sarajeva i studentom informacijskih tehnologija iz Mostara, kažu isto, stečene vještine u Skills centru uspješno primjenjuju. Anes je odmah nakon završetka kursa dobio posao, a Harisov potencijal prepoznao je jedan od profesora fakulteta u Mostaru gdje mu je ponudio volonterski posao na fakultetu.

Prvi dan konferencije sreli smo i Faruka, studenta koji je, za razliku od Anesa i Harisa, prvi put ovdje, došao je kako kaže da sazna šta je novo u Microsoft svijetu, i svijetu tehnologije. Koristiće mu predavanja i nada se da će mu omogućiti da postane konkurentniji na tržištu rada, nakon što završi fakultet i svoju sreću potraži negdje u IT svijetu.

Microsoft BiH pomaže na vrlo konkretan način mladim studentima i inovatorima. „Želja nam je da skrenemo dodatnu pažnju na ovaj projekt te privučemo još veći broj Microsoft partnera koji bi prilikom zapošljavanja u obzir mogli uzeti i sve one koji su uspješno prošli kroz Skills Center obuku“, proučuje na kraju razgovora Omar Krivošija.

Šta je iznad 'sedmog neba' i šta nas očekuje sljedeće godine, ostaje da vidimo..

# Kako pokrenuti (globalni) startup

Kada želite da pokrenete startup o dosta stvari, koje su važne i koje se trebaju posložiti na samom početku, malo se priča i malo se pažnje daje tom dijelu.



Kada želite da pokrenete startup o dosta stvari, koje su važne i koje se trebaju posložiti na samom početku, malo se priča i malo se pažnje daje tom dijelu. Na primjer ako pravite ortačko društvo, važno je dobro postaviti partnerske odnose, uslovi pod kojim se stiže i gubi pravo na vlasništvo firme. Sve su to stvari na koje treba obratiti pažnju na samom početku, kako bi imali olakšano poslovanje u budućnosti, te kako bi sve strane bile zaštićene u nepredviđenim okolnostima.

Glavne stvari, koje morate imati na umu kad je u pitanju osnivanje startupa ali i svakog drugog oblika poduzetništva prepoznajem kroz četiri faze: formiranje firme, podijela vlasništva, zapošljavanje (i dijeljenje dionica) i vođenje poslovanja. U nastavku ću o njima nešto detaljnije iznijeti.

## Registracija firme, zašto, kada, gdje i kako?

Registracija firme, odnosno njeno sjedište uslovljeno je osnovnim pitanjem: da li planirate da radite lokalno ili globalno? Ukoliko želite da budete globalni startup, čiji klijenti nisu vezani za jednu lokaciju, predlažem da se odmah registrujete kao C-Corp u Americi. Za sve koji

nemaju američko državljanstvo, jedna od načina kako to sve možete uraditi online je Atlas, servis američkog startupa Stripe koji za vas završi cijeli proces registracije firme (Delaware C Corp), otvaranja bankovnog računa u Silicon Valley banci, izvadit će vam i EIN (employer identification number) od IRS-a (porezna uprava), podesit će vam Stripe račun kako bi mogli primati uplate online i pomoći će vam sa osnovnim poreznim pitanjima. Sve vas to košta oko 500 USD.

Zašto se ne registrovati lokalno kao d.o.o. već kao Delaware C Corp u Americi? Zato što su, akteri svjetske poslovne scene,



Haris Čusto  
poduzetnik, suvlasnik POS SECTOR

Na primjer ako pravite ortačko društvo, važno je dobro postaviti partnerske odnose, uslovi pod kojim se stiže i gubi pravo na vlasništvo firme. Sve su to stvari na koje treba obratiti pažnju na samom početku, kako bi imali olakšano poslovanje u budućnosti, te kako bi sve strane bile zaštićene u nepredviđenim okolnostima.

investitori, advokati, navikli na pravne okvire zakona u Delaware-u, a zbog poreznih olakšica investitorima je C Corp jedini dozvoljava Preferred Stocks opcije. Prema zakonima Delaware-a, dozvoljeno je registrovati firmu bez fizičke prisutnosti, iako niste državljanin Amerike.

Prije svega, razmislite da li trebate uopšte da registrujete firmu. Ukoliko tek imate ideju, niste još napravili proizvod, niste sigurni ni da li je to nešto što želite raditi na duži period, da li želite raditi sa suosnivačima i slično onda je prerano. Ukoliko imate proizvod koji je spreman da se prodaje, onda je važno da odmah na samom početku odvojite privatne bankovne račune od poslovnih, pa samim tim i kreirate firmu koja će biti vlasnik proizvoda i na čiji će se bankovni račun slati uplate. Kada imate registrovanu firmu odmah odredite dionice (shares) koje predstavljaju vlasništvo firme, dodijelite firmi intelektualno vlasništvo, tako da se pojedinci koji su razvijali proizvod (suosnivači) odreknu intelektualnog vlasništva u korist firme. Nakon toga odredite "Board of directors" u kojem će na početku biti samo vi (pravno on mora da postoji). Board of directors će eventualno imati funkciju da donosi glavne poslovne odluke i imenuje osobe na mjesta direktora. Kada ste kreirali BOD, odredite ko će biti CEO - neko ko se brine o poslovnoj strani firme, ko definira

i provodi viziju i kulturu firme, te u pravnom smislu, potpisuje zvanične dokumente. To vam sve pravno može završiti, Clerky (Formation, Hiring, Fundraising platform) za par stotina dolara (Više na: [www.clerky.com](http://www.clerky.com))

## Vlasništvo

Razgovor o odgovornostima u firmi je važan proces, i treba ga započeti što ranije. Da li će svi raditi puno radno vrijeme, ili će na početku jedan od vlasnika raditi dio radnog vremena a nakon doseganja "cilja" početi raditi puno radno vrijeme, je stvar dogovora. Važno je da se ove stvari definiraju na početku jer udio u firmi koja je uspješna je najvrijedniji izvor financija. Kada se dogovarate važno je da svako od vlasnika osjeća da je dogovor pošten. Jer u cijelom procesu će doći do hiljadu nesporazuma teških i stresnih situacija, i ako jedan od partnera misli da cijeli dogovor nije pošten doći će do razlaska. To je ujedno i najčešći razlog razilaženja poslovnih partnera. Nezadovoljstvo dogovorom ili realizacijom gradi netrpeljivost, netrpeljivost se gomila i na kraju eksplodira. Cijeli proces razilaženja partnera dovodi firmu u kolaps i rijetke firme prežive taj proces. Zbog toga je veoma važno da se sve ove stvari definiraju na samom početku i da se priča o njima.

Podijela vlasništva bi trebala biti manje više jednaka među osnivačima. Bez obzira da li je jedan počeo 3 mjeseca prije drugih, ili je uradio više posla, podijela bi trebala da oslikava budućnost a ne prošlost firme. Ipak predlažem razliku u vlasništvu od barem 1% u korist od jednog od partnera, kako u slučaju razlaza partnera ne bi došlo do "deadlock" situacije, gdje svi imaju isto pravo glasa i ne mogu se dogovoriti kako naprijed.

Da bi se ovo sve završilo potrebno je odraditi i određenu

**Kada se dogovarate važno je da svako od vlasnika osjeća da je dogovor pošten.**

**Prema zakonima Delaware-a, dozvoljeno je registrovati firmu bez fizičke prisutnosti, iako niste državljanin Amerike.**

papirologiju. "Stock purchase agreement" je ugovor kojim se definiraju uslovi kupovine dionica, nakon čega je potrebno da sa svog privatnog računa uplatite minimalan iznos na račun firme kako bi otkupili svoje dionice čime se vlasništvo firme prebaciva na fizičku osobu.

## Pravo na vlasništvo dionica - vesting

Iako ste kupili dionice, one nisu odmah vaše vlasništvo. Zamislite situaciju gdje jedan partner koji je vlasnik 1/3 firme nakon tri mjeseca odluči da više ne želi raditi na proizvodu ali želi i dalje ostati vlasnik. U isto to vrijeme druga dva partnera koji su također vlasnici po 1/3 firme rade po cijele dane i noći ne bi li firma zaživela i nakon par godina ostvari finansijski uspjeh. Sva dobit bi se u ovom slučaju dijelila na sva 3 vlasnika pojednako, iako se ovaj jedan nije uopšte žrtvovao. Da se to ne bi dešavalo važno je definirati uslove pod kojim se stiže pravo na vlasništvo dionica tj. Vesting. (Vesting je sticanje prava na trajno vlasništvo dionica kroz vrijeme.)

**Standardni vesting uslovi su:** 4 godine sa 1 godinom testiranja. Prvu godinu niko nema pravo da postane vlasnik dionica. Što znači da ukoliko radite 6 mjeseci na projektu i odustanete, firma ima pravo da otkupi vaše dionice i to po cijeni koju ste platili za njih. Nakon prve godine 25% vaših dionica prelazi u vaše trajno vlasništvo. Ostatak dionica

dobijate kroz naredne 3 godine, i to 1/48 od ukupnih dionica svaki mjesec će preći u vaše vlasništvo. Nakon 4 godine vlasnici ste 100% vaših dionica. Ovo omogućava da izračunate koliko vlasništva vama ostaje u slučaju da odlučite da napustite firmu prije isteka 4 godine. Sve dionice koje nisu prešle u vaše vlasništvo se vraćaju firmi. Firma otkupljuje preostale dionice po cijeni koja je bila plaćena za njih.

**VAŽNO!** Možda najvažniji dio papirologije koji morate potpisati ukoliko registrujete firmu u Americi je 83b election dokument, koji omogućava da se oporezujete po cijeni dionica na dan kupovine a ne na dan Vesting-a dionica (kada je cijena sigurno veća a samim time i porezi). Ovo je greška koju ne možete ispraviti, zbog koje investitori odustaju od ulaganja i zato je važno da se odradi na vrijeme (Clerky će vas na to upozoriti i pomoći vam da podnesete obrazac 83b election).

Nakon što ste posložili tehničke stvari vašeg budućeg biznisa, na red dolazi vođenje poslovanja, kojem se nakon ovakve detaljne i složene organizacije možete maksimalno posvetiti. Kako će te surfati po zatalasanim morskim valovima, među stotinama i hiljadama onih koji isto kao i vi žele biti najbolji, zavisi od vas samih..

# REUNION Analitika

## Radno sposobno stanovništvo prema školskoj spremi i statusu u aktivnosti

### OBRAZOVNA STRUKTURA ZAPOSLENIH OSOBA:



**65,7%**

osoba ima završenu srednju školu

**17,8%**

osoba akademski obrazovano

**16,4%**

osobe sa završenom osnovnom školom ili nižim obrazovanjem

### ZAPOSLENE OSOBE PREMA STATUSU U ZAPOSLENOSTI:



**75,6**  
zaposlenih

**21,1**  
samozaposlenih

**3,3%**  
pomažući članova

### OBRAZOVNA STRUKTURA NEZAPOSLENIH OSOBA:



**70,1%**

osoba ima završenu srednju školu

**16,6%**

nezaposleni s osnovnom školom ili nižim obrazovanjem

**13,4%**

osobe sa završenim akademskim obrazovanjem.



**85%**

nezaposlenih je tražilo posao duže od jedne godine

>> Rumunija i BiH imaju mnogo toga zajedničkog

## Temišvarska dolina – evropska Silikonska dolina



Kako je Rumunija od najsiromašnije države u Evropi dobila status evropske Silikonske doline?

Rumunija i BiH, pored svog geografskog položaja u jugoistočnom dijelu Evrope, imaju još mnogo toga zajedničkog. Obje zemlje su dugi niz godina predstavljale sinonim za siromaštvo i korupciju. Danas, prema listi zemalja sa najvećom nezaposlenošću na svijetu, koju je objavio Magazin Spectator, ispred BiH nalaze se samo države Džibuti i Kongo, dok Rumunija vrijedno radi na tome da postane evropska Silikonska dolina.

Rumunija je ozbiljno shvatila potencijal softverske industrije i IT revoluciju, dok BiH još uvijek nije. Rast i razvoj domaće softverske industrije je evidentan, zahvaljujući poduzetničkom duhu domaćih softverskih kompanija, međutim ono što nedostaje je podrška države, kao što je slučaj u Rumuniji. Kao podršku razvoju ovoj industriji, Rumunija je uvela poreske olakšice za softverske kompanije, uporedo s tim, država je ulagala i u obrazovni sektor. Primjera radi, u Temišvaru, gradu koji ima manje stanovnika od Sarajeva, godišnje diplomira 1.200 IT stručnjaka, dok u

Sarajevu na Elektrotehničkom fakultetu, u prosjeku godišnje diplomira oko 70 studenata računarstva i informatike.

Nakon Berlina, Barcelone i Amsterdama, Temišvar predstavlja evropski raj za nove tehnološke kompanije, gdje postoji više od 170 start up-ova, osam univerziteta i odlično razvijena digitalna i internet infrastruktura.

### U Srbiji izvoz softvera premašio izvoz najpopularnijeg voća u Evropi, malina

Kada je u pitanju izvoz softvera, sve zemlje u regionu pozicionirane su bolje od BiH, koja po nekim procjenama izvozi 150 miliona KM i nalazi se na 77. mjestu u svijetu. Dok BiH nema konkretne podatke, u Srbiji i Hrvatskoj se mogu pronaći precizniji podaci. Prema podacima Narodne banke Srbije, softverska industrija se tokom 2016. pokazala kao najzdravija privredna grana u zemlji sa izvozom u vrijednosti od 740 miliona eura, dok je u Hrvatskoj 2015. godine, izvoz

softvera iznosio 531 milion KM (FINA).

“Uslijed ekspanzije rasta i razvoja softverske industrije, nedostatak stručnog kadra postao je najveći izazov za softverske kompanije i kod nas i u svijetu. Prema službenim podacima EK, EU će do 2020. godine imati između 825 i 900 hiljada upražnjenih radnih mjesta za IT profesionalce. Djeluje pomalo paradoksalno da, dok na tržištu rada postoje milioni onih koje ne možete zaposliti, potreba za IT ekspertima svakim danom je sve veća.” – napisao je Haris Memić, predsjednik UO udruženja Bit Alijansa, na svom blogu, te dodao da je u ovom trenutku neophodno



### Fakti

- ▶ Prema listi zemalja sa najvećom nezaposlenošću na svijetu, koju je objavio Magazin Spectator, ispred BiH nalaze se samo države Džibuti i Kongo.
- ▶ U Temišvaru, Rumuniji, postoji više od 170 StartUp-ova.
- ▶ Prema službenim podacima EK, EU će do 2020. godine imati između 825 i 900 hiljada upražnjenih radnih mjesta za IT profesionalce.

voditi se primjerom Rumunije, raditi na reformi formalnog obrazovanja, zagovarati usvajanje ciljne i operativne Strategije razvoja softverske industrije na državnom nivou, te kontinuirano promovirati IT poziv kao zanimanja budućnosti među roditeljima i mladima.

Iako i BiH i Rumunija pripadaju istoj regiji, Rumunija je hiljadama milja ispred nas. Zemlja kojoj je uzor bila bivša nam država Jugoslavija, sada je svijetli primjer napretka i razvoja. Ako uskoro i naša država ne prepozna potentnost i mogućnosti softverske industrije, Temišvarska dolina će biti nedostižna kao i Silikonska dolina Kalifornije.



» Marina Radoš, autorica popularnog romana: Miki

# PIŠEM JER MORAM

**Marina Radoš: Šta će vam talenat bez hrabrosti?**

Ljude dijeli na slova i brojeve, od svih ljudskih osobina hrabrost joj je na prvom mjestu, autorica je dvije popularne knjige, pjesnikinja, novinarka i žena kojim svojim stavom i izražajem privlači veliku pažnju javnosti. Ona je Marina Radoš a ova je naša kafa sa njom..

Svako na ovom svijetu ima svoj zadatak, važno ga je prepoznati i dostojanstveno ga raditi. To mogu biti jednostavni zadaci, biti kuhar, učiteljica u vrtiću ili filmski producent. Neko je programer, menadžer ili doktor. Nije važno sve dok smo svi na svom mjestu i radimo ono zašto smo stvoreno. Problem obično nastaje kada se pravi ljudi nađu na krivim mjestima. Otuda nastaje nezadovoljstvo, nesreća i autodestrukcija. U današnje vrijeme jako je puno takvih. Opasno, ne samo za pojedince već i

za cijelo društvo. Kada sjedite u društvu onih koji su se prenašli svijet počinje izgledati kao idealno mjesto, iako oni za sebe tvrde da nemaju zadatak širiti pozitivizam, vamo se ne čini tako.

Dok u idiličnom hercegovačkom okruženju, slušam jednu od najpoznatiji mladih književnica Marinu Radoš, kako priča o svojim knjigama, istovremeno osjećam planetarnu sreću, zbog svih onih ljudi koji imaju sreću raditi ono što vole. Baš u tom trenutku ona nastavi misli: „najvažnija je hrabrost, jer i talenat bez

hrabrosti je ništa“. Aplaudiram negdje duboko u sebi, da neprekidam šum rijeke i njene neprevodive riječi dok priča o zadovoljstvu pisanja.



”  
**Mostar je za mene kao pisanje, potreba koja me probudi i onda se obično spakujem i dođem tu.**

## PIŠEM JER MORAM

„Volim proces nastajanja mojih priča. Da to najviše volim, ako ćemo iskreno to me više čini sretnom nego knjige sa mojim potpisom na policama“, priča Marina. „Ne pišem da bi prodavala, da bih bila poznata, da bi se nekome dopala, pišem jer moram. Kao što svi mi moramo jesti svaki dan, piti vodu, tako moram i pisati. Taj nagon nije toliko bazičan kao ova dva prva, ali je neodvojiv od moje ličnosti“, objašnjava ova mlada književnica.

„Potreba zapisanjem me probudi, drži me satima budnom, drži me živom“, dodaje.

Marina Radoš rođena je u Tomislavgradu. Njena majka hercegovačkog porijekla ugradila je u nju, još od radnog djetinjstva ljubav prema tom podneblju, sve što miriše na šipak, maslinu i Neretvu. Vjerovatno će to biti presudni trenutci za Marinin život u Mostaru, godinama poslije. „Volim Mostar i rado mu se vraćam. Mostar je za mene

kao pisanje, potreba koja me probudi i onda se obično spakujem i dođem tu. U posljednje vrijeme je taj poziv prema Mostaru sve intenzivniji i češći tako da moram razmisliti šta da radim s njim.“

Ne pitam da li će se vratiti u Mostar, a kroz misli mi prostruji Azrina: „nije važno kuda ideš, sve dok znadeš kuda putuješ“. Ako je to zadatak, vratiti će se. Duboko uvjerena da je sve kako treba biti bar sa ljudima koji su svjesni svog bitka, pitam je o današnjem Mostaru i kako je slučajni susret postao vječna ljubav i inspiracija. „Svako od nas ima najljepše uspomene na studentske dane, bez obzira koliko su se tada činili teški. Mostar je bio moj studentski grad, tu sam sazrela. Ljubav prema Hercegovini imam još od djetinjstva. Pišem o Mostaru, likovi u knjizi su iz Mostara“, govori Marina. Po njenom mišljenju Mostar je grad koji puno više daje umjetnicima, književnicima, javnim ličnostima, nego što oni daju njemu. Ljuti se, kako kaže, kad se o BiH, a posebno o Mostaru, iz svijeta piše samo kad treba hejtati situacije i stanje. Zašto ne pišu o svom gradu i njegovim ljepotama, zašto ne pišu o ljubavi, svi znamo koji su problemi u našem društvu, toga je dosta, smatra Marina Radoš.

## POLITIČARI SU SLIKA DRUŠTVA U KOJEM ŽIVIMO

Posebno zanimljivo je bilo čuti Marinino tumačenje političara i trenutne situacije, i jedna i druga u želji da ih u predivnom ambijentu restorana, i u kupanju u suncu, što manje spominjemo, a što šire zaobilazimo, prokomentarisali smo kratko: „Političari su dio nas, društvo iz godine u godinu daje iste ljude, koji kada dođu na tron postaju oni protiv koji se narod bori.



”  
**Marina Radoš autorica je dvije knjige: 'Miki' i 'Dosjei', i jedna i druga doživjele su vrlo pozitivne kritike javnosti i jedne su od najtraženiji knjiga u BiH i Hrvatskoj. Radoš je novinarka na portalu: index.hr.**

Moramo se zapitati zašto je to tako. Političari su samo slika društva u kojem živimo, u suprotnom bi neko za 25 godina došao ko nije takav“, objašnjava Radoš.

„Mi smo po mentalitetu senzibilni ljudi. Brzo odlazimo u krajnost svih emocija. U mom sudu postoji samo jedna podijela ljudi, na slova i broje.

Neko se bolje snalazi sa brojevima, a mi ovdje prirodno je da se bolje snalazimo sa slovima i emocijama jer smo okruženi sa tolikom inspiracijom“, tvrdi Marina. U mlade ljude vjeruje, vjeruje da nigdje nema toliko ljubavi mladih kao ovdje, iako se koristi svaka situacija da se ispriča drugačija priča. Na sportskim događanjima

prisutan je momentalni osjećaj mržnje bilo gdje na svijetu, to nije samo priča vezana za Mostar.

## SEBE NE SMATRA „MIROTVORCEM“

Marina privlači pažnju ne samo po svojim knjigama već i stalnim izjavama koje su u javnosti jako pune citirane, posebno kada se u njima spominju aktuelne rane našeg društva. Iako su njena tumačenja usmjerena uvijek u pravcu dobra i ljubavi, za sebe kaže da se ne smatra nikakvim „mirotvorcem“, ona je jednostavno „normalna“ i svoja razmišljanja vidi upravo na taj način.

Vrlo utjecajna je na društvenim mrežama, gdje je prati veliki broj ljudi. Iako Marina Radoš s vremena na vrijeme se okuša u svijetu marketinga, i ima vrlo zapažene ideje, ipak kako kaže pisanje je ljubav broj jedan, a kada je sa svojim čitatocima onda nikakve „fore“ ne koristi. „Pišem tačno onako kako mi glas iza vrata govori. Ne bojim se napisati. Bez cenzure ga prenesem na papir“, govori Marina.

Novinarstvo je druga priča, taj posao radi jer je najbliži onome što inače voli, a to je pisanje, ali ipak ne može biti toliko slobodna da piše tačno ono što želi. Ipak kako kaže ima sreću da radi na mediju koji nije „ukalupljen“ i koji baš poput Marine ima „petlju“ da neke stvari nazove pravim imenom.

Ako je vaša ljubav slikanje, pisanje, programiranje ako ste rođeni putnik onda to budite, nemojte nasjedati da je bolje da se u životu bavite ekonomijom nego književnosti, nemojte nasjedati na priče da će te biti sretniji i bogatiji. Novac je super stvar, ali je osjećaj sreće i zadovoljstva visoko iznad toga..poručuje Marina za kraj ove kafe.

» Almir Šehalić

# Čekajući vlast – ZAPOSILITE SE SAMI!

Mislim da će strip scena rasti, koliko god smo uslovno zaostali, a jesmo u smislu broja izdavača u BiH u odnosu na Srbiju i Hrvatsku.



U organizaciji izdavačke kuće "Agartha Comics" otvorena je istoimena striparnica 2012. godine u Novim Dairama u Sarajevu (Mula Mustafe Bašeskije 63), nedaleko od Sebilja. Relativno brzo nakon toga „Agartha Comics“ dobija ekskluzivna prava od italijanskog Bonellija i izdaje popularne romane: Zagor, Dylan Dog, Alan Ford itd. O počecima, pokretanju izdavačke kuće, striparnice, i web shopa stripovi.ba razgovarali smo sa vlasnikom Almirom Šehalićem.

Almir Šehalić je po zanimanju pilot. „Inženjer sam saobraćaja, odnosno arnautike. Saobraćajni fakultet sam završio 2000. godine, a 2001. sam dobio tu prvu profesionalnu licencu pilota. Radio sam 15-ak godina u avijaciji, najveći dio za „Turkish Airlines“, te dvije godine za „Turkish Airlines“. Ljubav prema stripu datira još od djetinjstva. On je prije rata sam kupovao stripove na tra-

”

**Nije bilo lako odlučiti se na ovaj korak, Šehalić je pionir u izdavaštvu stripa u BiH.**



fikama, a paralelno sa radom u BH Airlinesu, pojavila se ta ideja o pokretanju striparnice. Prvo je pokrenut web shop stripovi.ba, a godinu dana kasnije i firma.

2012. godine Šehalić registruje izdavačku kuću „Agartha Comics“ u Sarajevu, te otvara striparnicu Novim Dairama. „Registrali smo se regularno kao d.o.o., odnosno kao izdavačka kuća. Striparnica je, zapravo, prodajna jedinica. U februaru 2012. godine registrali smo izdavačku kuću „Agartha Comics“ a paralelno s tim, krajem marta, se poklopilo da je udruženje „Drugi ugao“ (udruženje strip crtača i scenarista BiH) organizovalo prvi festival stripa „Stripiti“ u Sarajevu. Tada su izašla naša prva tri izdanja, Bonelli izdanja: „Marti Misterija“, „Magični vjetar“ i „Jan Dix“. Naša izdanja su se prvo pojavila, a tek nakon njih i striparnica. 10. juna iste godine otvaramo striparnicu,“ priča Almir Šehalić.

## Od pilotiranja do striparnice

Dakle, put od hobija, odnosno ljubav prema stripu je prerasla u profesionalnu preokupaciju. „Firma BH Airlines“ je već, po ko zna koji put, krenula dole zahvaljujući našim vladama. Prelazim u Turkish Airlines“, kaže Šehalić. On dalje navodi: „Volite vi taj posao, naravno, ali kombinacija posla i razdvojenost od porodice, te s druge strane striparnica koja je počela raditi. Kad sam sve stavio na vagu, za i protiv, odlučio sam da mi je bilo dosta da znam letjeti (s osmijehom priča Šehalić).“

Licencu od italijanskog Bonellija, najpopularnijeg komercijalnog izdavača sarajevska striparnica dobija početkom 2012. godine, neposredno nakon registracije firme. U dva mjeseca je završen prevod i lektorisanje, dakle pripreme su obavljene prije



”

**On je mišljenja da će u narednih pet godina strip scena rasti, zahvaljujući i domaćim strip crtačima koji se sve češće pojavljuju u medijima, i medijima koji pričaju o stripu.**

same registracije. Naravno, iz razgovora sa Šehalićem doznajemo da pregovaranje sa Bonellijem nije išlo baš jednostavno.

„Kada ste novi kolačić u nečemu, onda vas niko ne shvata ozbiljno. Od rata na ovamo u BiH se nisu ozbiljnije štampali stripovi, odnosno bilo je par pokušaja (izdavačka kuća „Publika“ iz Sarajeva koja je izdala desetak albuma, uglavnom, Enki Bilala). Mi smo bili prvi ozbiljniji, uslovno rečeno, masovniji pokušaj štampanja i prva izdanja Bonelli stripova u BiH. To je, ujedno, bio i prvi dodir sa nosiocima licence. Nismo znali da je, zapravo,

sa Italijanima zadovoljstvo pregovarati (smije se Šehalić). Nakon prve korespondencije na engleskom jeziku, kad sam pokupio neke osnovne informacije koja izdanja imaju, šta bi mogli uzeti – tražio sam da nam daju iste uslove koje su dali izdavačima u Beogradu i Zagrebu. Računajući da je sve to fer, očekivali smo takav odgovor,“ pojašnjava on.

## Peripetije sa Italijanima

Iz Bonellija su prvo odgovorili kako ne mogu reći kakvi su uslovi. „Agartha Comics“ je tražio određena izdanja za

kompletnu teritoriju Srbije, Hrvatske i BiH na bosanskom jeziku.

„Oni su rekli ne, to ne može, pošto takva izdanja već slična postoje u Srbiji i Hrvatskoj, bez obzira što su tamo licence za drugi jezik. Nakon nekoliko dana dopisivanja za Italijanima stiže odgovor, a mi smo u međuvremenu ponudili drugu varijantu da nam daju pravo samo za BiH, ali za sva tri naša jezika. Naravno, ni to nije moglo,“ prisjeća se vlasnik striparnice pregovaranja sa italijanskim izdavačem. Nakon toga uslijedila je odbijenica u smislu kao nije običaj da se daje ista licenca za tri jezika. Međutim, Šehalić im je objasnio kako će uplatiti za tri jezika, s tim da se ne pojavi neko drugi unutar BiH ko će tražiti licencu samo na jednom jeziku. Tako da mi za BiH nismo ništa napravili. Objasnjavajući i šaljući im kopije Ustava gdje se nalaze sva tri zvanična jezika, ni tako nije moglo.

## Snježa Đorđić u tri rečenice

„Tih mjesec/dva korespondencije oko licence me je 'izludilo', jer nisam u tom trenutku mogao dobiti nikakav konkretan odgovor. Tada sam zamolio svoju prijateljicu Snježu Đorđić da pogleda mailove i da vidi o čemu se radi. Ona je sjela, pregledala i poslala jedan mail – doslovno tri rečenice, kao da li mi možemo dobiti ugovor za bosanski jezik za region. Nije prošlo ni pola sata, stiže odgovor od njih: 'Naravno da može, kao mislili smo da smo se razumjeli u startu'. Nakon toga smo potpisali ugovor. Počinjemo raditi, ali godinu dana kasnije, kao i dan danas imamo problem oko uvoza i distribucije stripova iz Srbije i Hrvatske legalno, ali bez prava za distribuciju za BiH,“ priča naš sagovornik. „Agartha Comics“ je tražio od Italijana da oni reaguju pošto

Razgovarala: Sanela Gojak / Foto: Senad Pepić

je davaoc licence odgovoran za kontrolu na tržištu, oni su odgovorili (da se ne bi petljali): „Mi smo Vam dali licence. Vi ste platili, i Vi se dalje dogovorite i izborite.“ Nakon toga su objasnili da „Agarthi Comics“ nije dobio prava za region već za BiH. Pokazali su im ugovor u kome piše region. Međutim, na italijanskom region znači nešto drugo, manje područje, tipa kanton/županija. „To je bio vrhunac pregovora“ (smije se Šehalić). Kasnije u komunikaciji sa drugim nosiocima prava, u Italiji su uvijek imali problema i sa drugim firmama, jer dosta njih ne zna da je BiH preko 20 godina nezavisna zemlja i da nema veze za bivšom državom. Tradicija štampanja stripova, osim „Strip arta“ koji je izlazio u „Oslobođenju“ u dva navrata 72/73. i 79/83., davaoci licenci nisu imali kontakta sa ljudima iz BiH što se tiče stripa. Sa Francuzima „Agarthi Comics“ nije imao problema u tom smislu. „Ali su oni prije saglasnosti ili odgovora na nešto uvijek provjeravali preko Zagreba da li se oni nešto slažu da oni nama nešto daju iz Francuske i hoće li se neko u Zagrebu buniti zbog toga. Pa ponovo je uslijedilo ubjeđivanje da smo mi sami za sebe, da bi se oni izvinjavali. Sa Englezima i Amerikancima nismo imali nikakvih problema,“ navodi Almir Šehalić. Nije bilo lako odlučiti se na ovaj korak, Šehalić je pionir u izdavaštvu stripa u BiH. On kaže jedno su želje, a drugo mogućnosti. Štampali bi mi oni dosta toga, i potpisali su mnogo ugovora za različita izdanja, ali troškovi štampe su ogromni, a tiraži mali. „Neke smo stvari zatvorili, malo je nezgodno voditi izdavačku kuću (makar i jedno izdanje godišnje izdali), striparnicu i web shop koji je striparnica broj dva. U prošloj godini smo uspjeli postaviti stvari na svoje mjesto,“ dodaje on.



## Ljubav prema stripu je prerasla u profesionalnu preokupaciju.

### Muškarci permanentni čitači

Zanimalo nas je ko danas čita stripove, mladi, stariji, muškarci, žene? U petoj godini striparnice, Šehalić kaže da je taj omjer 50:50 odnos između mladih i starijih. Na početku su to bile, uglavnom, osobe između 35 i 40 godina, generacija koja je doživjela stripove prije rata. Danas se taj omjer mijenja u korist mladih, odnosno kod

ove populacije je taj omjer izjednačen - 50:50 (djevojke i mladići). U kategoriji starijih muškarci su permanentni čitači. Almir i njegova supruga Amela Šehalić imaju i tri sina: Nihad, Imran i Taha, da li njihova djeca čitaju stripove?

„Imaju naviku, jer su stripovi uvijek tu negdje. Nisu im strani. Ne možete vi nikoga tjerati, ni to treba činiti. Neki dan je moj osmogodišnji sin došao sa nacrtanim stripom od četiri stranice 'Zagora', a nije pročitao 'Zagora'. Zna o

čemu se radi i šta se dešava. Bitno je djecu uputiti nekako,“ pojašnjava Šehalić. Broj stripova u striparnici varira non-stop u zavisnosti od prodaje. Pošto je web shop mjerilo, pokušavaju da ono što je u striparnici bude i u prodaji online. Otprilike, raspolažu između 6.000 i 7.000 hiljada naslova. Većina stripova dolazi iz Srbije i Hrvatske. Što se tiče marketinga i načina promocije „Agarthi Comics“ ulaže u facebook i društvene mreže za sada, što je najjednostavnija varijanta. Nisu nikad ništa finansirali što se tiče radijskog i televizijskog oglašavanja ili banera, plakata. Međutim, na mjesečnoj bazi su u medijima, jer u striparnicu u Novim Dairama dolaze medijske kuće da snimaju priloge u nedostatku pozitivnih priča.

### Saradnja sa domaćim strip crtačima

Izdavačka kuća „Agarthi Comics“ njeguje saradnju sa domaćim strip crtačima.

„Filip Andronik, planirali smo da izdamo taj treći album 'Amnezija' koji je on dugo pripremao, ali Filip je odlučio da to izda sam. To je super varijanta, jer nama je bitno da se štampaju stripovi, a ne ko će štampati. Bitno je da ih imamo u prodaji. Nadam se, kada se Filipov treći album proda, a to bi bilo brzo, poučeni iskustvom od prva dva, da ćemo uspjeti u 'navali nadmetanja ponuda' prema Filipu (smije se Šehalić) da objavimo integral od sva tri njegova albuma sa nekim dodacima. Prva dva su odavno rasprodani. Ljudi koji žele ne mogu ih nabaviti,“ priča Šehalić.

Pored Andronika tu su i Senad Mavrić koji je nedavno objavio u biblioteci „Bosnačica“ album „Mama, šta je to rat?“ „Dead Face 2“ Maje Pavlovića i Amira Hadžića. „Valter brani Sarajevo“ od Ahmeda Muminovića i „Izgrubljena grobnica Aleksandra Velikog“ od Damira Nikšića. U pripremi je „Koleteralna šteta“ Navida Bulbulije. „Agarthi Comics“ planira nastaviti sa objavljivanjem Muminovićevih albuma, jer je on najproduktivniji bh. autor.

### Strip scena će rasti

Što se tiče dostave ili distribucije stripova od regionalnih izdavača, Šehalić kaže da im je iz Srbije i Beograda izdavačka kuća ponudila da preko njih snadbjevuju kompletno izdavaštvo iz Srbije i Hrvatske. Međutim, suočen sa svojim životnim iskustvima, nije želio ići u tom pravcu da zavisi od samo jedne kompanije. On je u



startu pojedinačno kontaktirao sve izdavača u regiji i dogovorio uvoz.

„Uvozimo onoliko kolika je potražnja ovdje u BiH, trudimo se da bude što je moguće prije. I manje/više imamo u kontinuitetu score sve naslove. Volio bih da imamo neke izdavače, ali nam se ne isplati uvesti nešto kao što je npr. „Fibra“ koji je zagrebački izdavač, čija su izdanja perfektna, ali koja su skupa za naše tržište. Jednu knjigu ili dvije kopije možete prodati u šest mjeseci,“ kaže Šehalić.

S obzirom na to da „Agarthi Comics“ ove godine bilježi svoju petu godinu od otvaranja, pitali smo Šehalića kako se vidi u narednih pet godina, te da li će, možda doći do prvaca stripa u Sarajevu i BiH?

Da je samozapošljavanje budućnost ekonomije, odnosno smanjenje nezaposlenosti, Šehalić misli da dugoročno jeste.

„Definitivno ne treba čekati, ne treba sjediti u kući. I ja dok sam studirao za pilota radio sam za poslove koje ne vjerujem da bi svako radio. Tada sam zarađivao pošteno više para kao, uslovno rečeno, fizički radnik nego što sam zarađivao kao pilot u „BH Airlinesu“. Ne znam da li su mali biznisi rješenje problema u BiH, mislim da treba i neka veća fabrika zbog količine nezaposlenih. S druge strane, ne mislim da će nam to ova vlast omogućiti. Čekajući vlast – zaposlite se sami!“, poručio je na kraju razgovora Almir Šehalić vlasnik striparnice „Agarthi Comics.“

## u striparnicu u Novim Dairama dolaze medijske kuće da snimaju priloge u nedostatku pozitivnih priča.

česće pojavljuju u medijima, i medijima koji pričaju o stripu.

Primjera radi, „Oslobođenje“, makar sedmično objavi stranicu ili pola stranice priče o stripu, što je bilo nezamislivo prije godinu dana.

### Koji dio trafike je namijenjen za stripove

„Mislim da će strip scena rasti, koliko god smo uslovno zaostali, a jesmo u smislu broja izdavača u BiH u odnosu na Srbiju i Hrvatsku. Mislim da nam je to prednost s druge strane što možemo upravljati svojim razvojem onako kako mi želimo. Mislim da će u maksimalno neke tri godine situacija u BiH drastično biti bolja nego što je sada. Zakona o zabrani pušenja, umjesto nacrti koji nama igra na ruku, iz razloga kada odete sada na trafikku, izlog trafike je prepun cigara. U Hrvatskoj se tačno zna koji dio trafike je namijenjen za stripove,“ kaže Šehalić.



## GojakArt: Unesite umjetnost U VAŠ DOM!

Mnogobrojni turisti iz godine u godinu dolaze u Bosnu i Hercegovinu. Šta im to mi možemo ponuditi u našim gradovima što se tiče suvenira a da je autentično naš proizvod?

📄 Tekst i fotografija: **Jasenko Korjenić**

Imamo rješenje u kome vam predstavljamo nešto sasvim novo u turističkoj ponudi branda „GojakArt“ iza koga se nalazi akademski umjetnik iz Sarajeva – Nijaz Gojak.

Ako želite unijeti umjetnost u svoj dom u obliku suvenira (magneta, šoljice za kafu, cekeru, majice ili nekog drugog proizvoda) onda ste na pravom adresi. Motive koje nalazimo na ovim proizvodima su, ustvari, simboli Sarajeva od Sebilja do Starog Mosta u

Mostaru. Širi se ponuda ka starom gradu u Počitelju, ali mislimo da ovaj kreativac ne namjerava stati tu.

Zašto predmete koji svakodnevno koristimo ne bih povećao, ili sproveo kroz umjetnost pita se naš sagovornik?! I tako je počela njegova priča i razmišljanje o paleti suvenira na kojoj je radio proteklih nekoliko mjeseci.

Umjetnički potencijal i stvaralaštvo je prepoznato od strane Ministarstva turizma

i okoliša FBiH, koje je ujedno ponudilo finansijsku podršku za biznis „GojakArt.“

### VRATITI UMJETNOST U DOMOVE

„Zašto ne bih vratio umjetnost u kuće i domove gdje pripada? Zašto predmete od svakodnevne upotrebe ne bi umjetnički i likovno obradio i time postigao smisao, svrhu i funkciju. Cilj umjetnosti je da duhovno oplemene čovjeka

i uzdigne njegov intelekt.“ pojašnjava naš sagovornik. Mišljenja je da postoji veliko interesovanje za istoriju naše zemlje. „Ponovo oživljavanje arhitektonskih elemenata, novo podvlačenje značaja je cilj. Prošlost i sadašnjost su fizički prisutne i imaju svoju materijalnu moć. Poput svake poruke, svako umjetničko djelo i svako arhitektonsko djelo ima više značenja. Ono je višeslojno i ti slojevi se međusobno prepliću i dopunjavaju,“ kaže umjetnik. On, prije svega želi da predstavi svoj grad Sarajevo



**Poput svake poruke, svako umjetničko djelo i svako arhitektonsko djelo ima više značenja. Ono je višeslojno i ti slojevi se međusobno prepliću i dopunjavaju**

u novom ruhu, u novom sjaju koji se oslanja na modernost i tradiciju evropske kulture. Naravno, tu je i srce Hercegovine grad Mostar sa Mostom i kulama, ali i Počitelj sa svojom prepoznatljivom arhitekturom. Umjetnik je pod uticajem neoplasticizma, prije svega holandskog slikara Mondriana. Neoplasticizam je proveo kroz figurалno slikarstvo i samim tim mu dao novu dimenziju. Zašto da ne zamislim figurativni element koji će se pojaviti u geometrijskom obliku ploha, što se ranije dijelilo na suprotne parove figurativnog i apstraktnog. Jedan ciklus slika je radio u ovom stilu i

kroz Mondrijana upostavio nove kodove percepcije i otkrio nove puteve ka slobodi izražavanja.

„Slikam ono što moja duša primjećuje, što smatra da je važno, jer neke teme kao i okolina nisu samo fizički prostor već naše cjelokupno kulturno naslijeđe,“ kaže Gojak.

### „VEČERA“ I MEĐUGORJE

Oslonio se na evropsku tradiciju slikarstva, i to je bio prvi period istraživanja u njegovom stvaralaštvu „Večera“ i Međugorje. Vrhunac njegovog stvaralaštva, u stilu oslonjen

na neoplasticizam, jeste izložba povodom Dana državnosti BiH 25. novembra 2016. Ovu sliku planira izložiti i predstaviti u Međugorju. Naime, on je bio oduševljen Mondrianovom slikom – kompozicija u crvenom, žutom i plavom što se da primjetiti i na predmetima (suvenirima koje vam ovom prilikom predstavljamo). Nakon toga umjetnik kreće u istraživanju novog stila u kome predstavlja anđeoska krila, tj. svedene geometrijske forme u obliku trokuta uspravno koji su za njega apstraktna krila. Svako krilo je svoj je jedan identitet, jedna priča koja povezana u redove zajedno ispunjava kompoziciju „Kroz krila želim da ispričam priču, doživljaje iskustva kroz svoja iskustva i iskustva drugih a prava linija uvodi linijski prostor, a time i misao o pravcu,“ pojašnjava Gojak.

### POBOLJŠATI TURISTIČKU PONUDU

Bogata tradicija naše zemlje sadrži utjecaje najveće svjetske baštine: islamske, blisko istočne, zapadne civilizacije i posjeduje internacionalnost

u sebi, koju je želio da izgradi i postavi u jedan rad. Današnji momenat modernosti je zaokupljen pitanjem i idejom tradicije, tako da je uzeo osnovne postavke tradicije da bi ih razgradio i unio u svoj rad.

Nažalost, kada se nađete u situaciji da tražite sitnicu koju bi poklonili prijatelju ili poznaniku, najčešće primjećujete iste jednolične suvenire koje možete naći i u Turskoj. Ali evo zahvaljujući nekim novim kreativnim ljudima, kojih naravno ima – lagano se širi i ponuda suvenira. Naš sagovornik kaže da svojim setom suvenira želi poboljšati turističku ponudu grada, prije svega Sarajeva, a naravno, kasnije i drugih mjesta širom Bosne i Hercegovine.

Svoje proizvode namjerava aplicirati u tekstil, staklo i druge predmete u domaćinstvu. Također planira saradivati sa malim bh. firmama kao što je npr. firma iz Vogošće „Bosna Vez“, tako što će vez aplicirati na majice, cekere, nesesere itd. Posjetite njegovu facebook stranicu (GojakArt) gdje možete pogledati i naručiti nešto iz ponude suvenira branda „GojakART.“



Adega Mafini Kolači:

# Svaka nova narudžba je NOVI IZAZOV!



**Brend Adega - Mafini Kolači je "slatki hobi" koji je nastao prije nekoliko godina kao rezultat kreativnosti inženjerke građevine Adele Gaco i njene potrebe za nečim drugačijim.**

🗨️ Razgovarala: **Sanela Gojak** / 📷 Foto: **Adega Mafini Kolači**

Želite drugačije i originalnije slastice za rođendan, poslovni event, djevojačko večer ili bilo koji drugi povod kojim ćete upotrijebiti vašu zabavu, predložimo da zavirite u čaroban svijet „Adega Mafini Kolača“. Iza ovog brenda se krije mlada Sarajka Adela Gaco i njena mama koje nekoliko godina skupa prave ukusne slatkiše i delicije.

Pored posla u struci, naša sagovornica je pronašla način kako da iskaže svoju kreativnost, primjerice cvijetni aranžmani su samo djelić ovog umijeća. Za REUNION magazin naša sagovornica se

sjetila svog prvog cvijetnog aranžmana od mafina i slatkiša koji je napravljen prije četiri godine.

**Darovitost, talent i kreativnost naslijedila od mame**

**Ko se nalazi iza „Adega mafini i kolači,“ te odakle se pojavila ideja o ovom poslu/hobiju?**

Iza imena „Adega Mafini Kolači“ krije se kreativni tim koji uživa raditi slastice i nositi se sa slatkim izazovima. Trudimo se ispuniti želje kupaca, njihov osmijeh prilikom preuzima-

nja narudžbe je neprocjenjiv. Svaka podrška, ohrabrenje i pohvala nama znače mnogo i tjeraju nas da budemo još bolji. Tim čine dvije dame, moja mama i ja. Kao inicijator čitave ideje, poslove dijelimo sukladno obavezama i uživam maminu bezuslovnu podršku. Ljubav prema stvaranju nečega drugačijeg, darovitost, talent i kreativnost sam naslijedila od mame i na tome sam joj neizmjerljivo zahvalna. Preostaje mi još da naučim raditi slana savršenstva, kao što to ona radi.

**Slatki hobi na „Adega način“**

**Kako ste se odvažili pokrenuti vlastiti biznis?**

Odmah po završetku studija na Građevinskom fakultetu, počela sam da radim u struci. Godinama mijenjale su se poslovne prilike i poslovni izazovi. Pored ozbiljnosti posla kojim se bavim, uvijek sam tražila prostor da iskažem kreativni potencijal koji posjedujem. Brend „Adega - Mafini Kolači“ je nastao kao rezultat moje kreativnosti i potrebe za nečim drugačijim i predstavlja moj slatki hobi. Teško je pored posla koji volite i odgovornosti koju nose poslovne obaveze sve uskladiti, ali intenzivno interesovanje za moje slatke kreacije i oduševljenost istima mi znači mnogo i daje mi želju i snagu da istrajem.

**Ne sumnjamo da se iza zanimljivih, ali i ukusnih kolačića krije puno ljubavi i kreativnog rada, jer kažu trebate biti raspoloženi da bi hrana uspjela ne samo ukusom, već i izgledom?**

Trud, ljubav, znatiželja, kreativnost i i strpljenja krasi jedan proces pravljenja slastica. Kada su sve navedene karike ispunjene, dobar rezultat je neizostavan. Najvažnije je da su sve slastice iz naše male ponude na naš način naprav-

**Poduzetništvo, pa i ono najmanje, ozbiljan je posao i nikako ne može biti hobi.**

Ijene, prepoznatljive i često imam običaj reći da su mafini i kolači – na Adega način!

**Recept uspjeha je kvalitet namirnica**

**Može li se fin desert pripremiti za desetak minuta u Vašoj radionici (kuhinji), odnosno koliko vremena Vam oduzima ovaj posao kojim se bavite?**

Jedna od osnovnih razlika između ozbiljnog poslovanja i hobija ogleda se u utrošenom vremenu. Uz adekvatnu opremljenost kuhinje, tehnologiju, uhodan proces i ljudstvo narudžbe se mnogo brže realizuju i dijelom generaliziraju. Slatki hobi zahtijeva mnogo vremena, bude i neprospavanih noći, ali moj kreativni nemir mi ne da da posustanem i onda kad sam mnogo umorna. Stvaranje jednog slatkog Adega „djela“ je proces koji podrazumijeva nabavku namirnica, organizaciju, pečenje, osmišljavanje i prav-



ljenje dekoracije, dekorisanje i niz drugih koraka, od pripreme ambalaže, do pakovanja. Ako se bavite izradom slatkiša, sve mora biti svježije, u zadnji čas pakovano, ali unaprijed pomno planirano.

**Kupci su najbolja reklama**

**Šta je recept Vašeg uspjeha? Da li je to kvalitet namirnica koje koristite u Vašim slasticama?**

Ako me pitate za recept uspjeha, uspjeh čini niz faktora, mislim da je to prvenstveno kvalitet namirnica koje koristimo, odnos prema kupcima i naravno izgled naših slastica. „Adega“ je prepoznatljiva po cvijetnim aranžmanima napravljenim od mafina, koji su i naš zaštitni znak. Svi „Adega“ cvijetni aranžmani su unikatni, predstavljaju idealan poklon za sve prilike koje osmijeh krasi i mnogo ljubavi stane u jednu korpu cvijetnih mafina. Najbitnije je da ne koristimo gotove smjese, sve slastice, prvenstveno mafine, radimo po domaćem receptu. Koristimo kvalitetne namirnice, a cake popse radimo od čokoladnog biskvita, keks i druge smjese nikada ne koristimo pri izradi istih. Ustupak se jedino može uraditi na insistiranje kupca i po njegovoj želji, ali se s tim zahtjevima još nisam susrela. Imamo stalnu ponudu slatkiša i zadovoljni



kupci su najbolja reklama. Imamo stalne kupce i divno je kada upoznate nove ljude i započnete nova prijateljstva. To je nešto što me najviše oduševljava, nova poznanstva, vjera u ljude i spoznaja koliko divnog svijeta ima.

**Osmišljavanje i pravljenje konfeta**

**Kada i kako ste počeli praviti kolače, sjećate se prvog kolača i torte koju ste prodali?**

Sa izradom cvijetnih aranžmana počela sam prije četiri godine i naravno da se sjećam mog prvog cvijetnog aranžmana napravljenog od mafina i slatkiša. To je bila neopisiva sreća kada sam svoju ideju sprovela u djelo, tople nijanse boja su prevladavale i isti sam poklonila mojoj dobroj drugarici za rođendan. Naravno, oduševljenju nije bilo kraja i pozitivne reakcije čitavog

društva nisu izostale. Tako se i rodila ideja za osmišljavanjem načina kako i drugima ponuditi nešto unikatno i drugačije.

**Šta za Vas predstavlja izazov, jesu li to svadbene torte ili neki jednostavni mafini za neki event, djevojačko večer itd.?**

Svaka nova narudžba je novi izazov, ali ono čemu se najviše radujemo su slatki stolovi za vjenčanja, dječije rođendane, poslovni event i cvijetni aranžmani. Tu imamo najviše prostora da iskažemo umijeće i kreativnost, ali u okviru želja kupaca. Nešto što nas mnogo raduje je i osmišljavanje i pravljenje konfeta – poklončića za goste, za koje vlada veliko interesovanje, naročito kada su vjenčanja u pitanju. Sada, na temelju svega prethodno rečenog, mogu biti slobodna potvrditi da ni jednu narudžbu ne možemo izdvojiti, svaka je izazov.

**Mafini su najtraženiji**

**Kako da dođu zainteresirani do Vas? Da li planirate otvoriti neki dućan „Adega Mafini Kolači“ ili „Adelini mafini“?**

Slatke kreacije možete pogledati na stranici „Adega Mafini Kolači“ ili na mom fb profilu. Poduzetništvo, pa i ono najmanje, ozbiljan je posao i nikako ne može biti hobi. Za sad, iako zadovoljavajući rezultati stoje iza mog rada, nemam ambicija zakoračiti u ozbiljno poslovanje. Mislim da je to veliki i ozbiljan poduhvat i da će vrijeme učiniti svoje, i da će me navesti na ispravne odluke.

**Koji proizvod je najprodavaniji?**

Cvijetni aranžmani su napravljeni od mafina! Generalno, mafini su najtraženiji, dekoracija istih varira, u skladu sa željom kupca, i naravno mogu se prilagoditi svakoj prilici. Veliko interesovanje je i za cake popse, konfete (poklončići za goste) za vjenčanja i naravno neizostavne torte.

Preuzimanje je uvijek lično, i mnogo me raduje da su cvijetne korpe putovale po Europi, državama iz regije i po našoj zemlji u privatnom aranžmanu kupaca. Mnoge lijepe priče su vezane za Adega cvijetne aranžmane i to je bit njihovog postojanja i našeg rada.

# ŽIVOT KROZ 21 kilometar

>> „MI SMO ONO ŠTO STALNO ČINIMO, IZVRSNOST NIJE ČIN VEĆ NAVIKA“ – Aristotel

Ljudsko biće je jedan kompleksan stroj koji svakodnevno obavlja milione različitih funkcija i operacija od kojih mnoge izgledaju zapravo potpuno identično, međutim ipak svaka od tih radnji određuje i definiše svakog od nas i čini naš život baš ovakvim kakav je. Neke od tih radnji obavljamo svjesno pa kažemo da volimo, uživamo, odmaramo, mrzimo, želimo.. ali većinu radnja obavljamo zapravo potpuno nesvjesno, automatski, po navici.

Piše: Ramiz Maksumić



Navike su ono po čemu se ljudi stvarno razlikuju, navike su ono što je čovjek od svog rođenja u sebi „gomilao“ kao znanje, upijajući postupke roditelja, okoline, društva, uvjetovan svojom voljom, lijenošću, marljivošću, ili kojom već osobinom, da je pojedinac bio počašćen pri rođenju. Za one „malo sretnije“ to su bila upornost, disciplina, volja. Poznajem ih mnoge takve, sada su uspješni ljudi, doktori, magistri, a bili su mi školski drugovi, prijatelji... Ja za sebe ne mogu reći da sam imao te kvalitete, tako da su me i moje navike pratile i u stopu slijedile. Nisu se tu baš na vrhu popisa nalazile ni disciplina ni upornost ni marljivost, mislim bilo ih je, ali baš dole pri kraju popisa.

Ako ćemo iskreno i realno, postane čovjek toga rano svjestan, čuješ da je neko ustao na trening u 6:30 ujutro, pomisliš i kažeš ma to je super, treba tako živjeti i ja ću sutra, eto i ljeta, treba malo trbušnjake „iscrtati“, ali već iduće jutro u 06:30 ugasiš alarm, čini ti se kroz roletne da je nekako oblačno, ne možeš trenirati ako ćeš dobiti upalu pluća, ne vrijedi... Desi se u tom vrtlogu nemara i po koja neprospavana noć i po koja čaša više, ili možda se i zaredaju takvi dani, hajde dobro da se ne lažemo ili godine, mladost ludost,

## ”

**Svijet oko, kliče, bodri navija, ohrabruje, ali svaki korak, svaka promjena, svaki metar, moraju se preći svojim nogama...**



zdravlje služi i dalje. Ali ti negdje dole, kao mali podsjetnik iz dubine, sve češće neki glasić tako tiho šapuće „do kada?“, šta, ko je to? Ludiš li to, pričaš sam sa sobom?

Imati privatni biznis je izuzetno stresno i zahtjeva mnogo energije, volje, discipline, ni sam ne znam kako sam se uspio tako brzo slagati da to imam, ali bio sam tu gdje jesam, zarobljen u hladnim brzacima ponuda, zahtjeva, ugovora, faktura, obračuna, ja i moje navike. Nova godina je period kada se prave analize, planovi, ciljevi, dobro, hajde, da vidimo gdje smo. Ima nešto u tom trenutku kada čovjek stane pred ogledalo, ali sa stvarnim ciljem da se analizira, a ne jer je čitao negdje da tako počinje proces samospoznaje, i kad se upita dobro evo tu smo ti i ja samo, gdje i kako ćemo dalje? Ti pitaš a odraz iz ogledala te gleda i sluša, onda on krene da priča. Vрати te u sve one godine iza, pokaže ti sva skretanja u kojima si otišao lijevo a trebao si desno, vrati te na sve one staze na kojima nisi došao do cilja, podvuče crtu, stavi znak jednakosti i kaže vaš račun na dan 31.12 iznosi toliko i toliko.

Ko je ikada lomio nogu ili ruku zna taj osjećaj koji prosto-ruji tjelom kada se nešto osjećaj, praćen vrtoglavicom i napadom neopisive muke iz stomaka, pred ogledalom se isto nešto polomi. Polomi se Ego.

Ujutro sam ustao u 06:30 i otišao na trčanje, pa jutro nakon toga, pa jutro nakon toga. Promijeni navike i promijeni čiš život, vrištale su poruke iz motivirajućih videa. Sve što ste gradili dok ste stvarali svoju stvarnost traje duplo duže da se ispravi, napravite plan promjena, promijenite jednu po jednu naviku, počnite sa malim koracima, ponekad se osvrnite natrag, ohrabrite se. Odlučio sam da istrčim svoj prvi polumaraton, u Banjaluci, ove godine, 21,1 km. Pa je li to ikako moguće da živ čovjek preživi mislio sam ne tako davno, ko bi poželio da toliko dugo trči i još važnije kako normalan čovjek to može izdržati, dobro evo Kenjici i oni maratonci sa po 33 kg, ali da ja toliko trčim, teško. Uzeo sam neki plan priprema, lagan naravno, nikako optimalni i napredni, kao eto treba trenirati 4 puta sedmično s tim da

je nedjeljom trening dužine. Ostalo mi je mjesec dana do polumaratona. Prvu nedjelju dužinu sam odredio na 10 km, trčao sam sam, počela je kiša, nisam odustao, pratila su me 3 gladna psa lutalice, nisam odustao, mada sam se na povratku par puta opsovao, iskreno rečeno, 07:30 jutro, nedjelja, kiša pada, hladno i gonjaju te psi, ogledalo je krivo! Druge nedjelje sam trčao 14 km, bio sam sa drugom, imao sam strašnu tremu, prvo jer je on stariji od mene, jer je već istrčao jedan polumaraton i znamo da on može, i na kraju jer će me biti stid samog sebe i njega ako budem morao odustati ako ne mognem. Nisam ponio ni sat ni telefon i njemu sam rekao da mi ne govori koliko smo prešli. Trajalo je, ne mogu reći da je prošlo brzo, noge nisam više osjećao, na svako možeš li odgovarao sam - ma naravno, ko da smo tek počeli. Napokon sam vidio da stajemo, hvalim te Bože. Kaže 14 km, začudo umor je nestao, bio sam sretan.. Iduća nedjelja je bila 16 km i došao je dan polumaratona. Svi kažu kad si mogao 16 moći ćeš ti to bez problema, isto je to, ali nije isto...

U Banjaluci prelijep dan, sunce, Trg krajine prepun ljudi, muzika od ranog jutra, sve je puno pozitivne energije, iskusni trkači se zagrijavaju, poznajem ih po profi opremi, proteinskim čokoladicama za pasom, koje sam ja odbio, jer šta će mi čokoladica zorom. Pretoplih 20-tak stepeni, bit će ovo super dan kontam, ali tih 20-ak stepeni bi super došlo bivšem meni, za kafe i vikend na suncu, ali meni, budućem polumaratoncu, sunce i 20-ak stepeni i nisu baš najbolji prijatelji kao što ću ubrzo vidjeti.

Na startu je preko 6.000 ljudi, osjećaj je stvarno euforičan, krenula je trka, svijet oko oduševljeno kliče, ponese čovjeka. Ono što nisam rekao da mi je kod trčanja privuklo pažnju to je ta odgovornost prema samom sebi. Trčanje, baš kao i promjena navika, baš kao i privatni biznis, je jedan užasno samotni postupak. Svijet oko, kliče, bodri navija, ohrabruje, ali svaki korak, svaka promjena, svaki metar, moraju se preći svojim nogama, i kad imaš upalu mišića, i kad imaš žuljevita stopala i kad misliš da više ne možeš, i kad sve u tebi vrišti da staneš, da nikad nisi trčao toliko, da je skoro 30 stepeni da možeš umrijeti, svaki naredni korak je tvoja odluka i tvoja volja da stigneš do cilja, alternativa je da staneš i ne dođeš, kao toliko puta do sada. Nizali su se kilometri u Banjaluci, vrućina je bila nesnosna, u toj masi ljudi, u toj samoći okružen ljudima svako ima svoj način da ubije vrijeme, ja posmatram ljude. Primjećujem ogroman broj ljudi starije dobi, fascinira me to. Saznajem za priču žene koja je dva mjeseca nakon operacije mozga otišla i uspješno završila Njujurski maraton, jer joj je on bio ostao od velikih gradova prije bolesti, čujem i da je danas tu čovjek koji trči sa dijagnostičnom multiple-sklerozom, jedan od 3 čovjeka



**Svi smo mi taj dan odnijeli pobjedu, naravno Kenijac je odnio onu stvarnu, koja je bila prikazana u medijima i za koju je bio plaćen, ali mi ostali možda i one važnije.**

u Evropi ili čak i na svijetu koji uspješno trči maratone, ne samo polumaratone, i tako odnosi pobjedu života nad smrti. Od te neizlječive bolesti saznajem boluju milioni ljudi, sa samo njih par na svijetu trči maratone, jer je samo njih par odlučilo da pobjedi navike koje se vežu za to stanje. Na 19-tom km bilo je preteško, vrućina, velika vlaga, kasnije sam saznao od starijih i iskusnih takmičara da su uslovi bili teški svima. Mislio sam da se samo ja tako osjećam, došao sam bio do svoje granice, pa

nisi robot, evo dobro si, šta ima još eto dva kilometra, koliko ljudi ne može ni blizu, stani, staniiii, govorio mi je glas iznutra i stao sam...! Slomljen vrućinom, umorom, žeđu, ali najviše svojim starijim navikama stao sam, bio je to najgori osjećaj koji sam mogao doživjeti, zar sam za ovo trčao, zar opet odustajem? Potrčao sam. Ovaj put je ipak bilo drugačije, ovaj put nije bilo opcija da ne prođem cilj, ohrabren nekim novim unutrašnjim svjetlom. Zadnja dva kilometra kroz grad nisam

ni osjetio da trčim, ljudi su navijali. Jedan dječak je izletio iz mase, otrgnuo se iz majčinih ruka i potrčao prema meni da mi nabaci „pet“, imao je krupne plave oči, nabacio sam mu „pet“ i u njegovim očima pročitao ono što bi volio da sam ja nekad davno, u njegovim godinama, pročitao u nečijim. Svijet mu je tu tom trenutku izgledao kao neko drevno borilište, gdje ljudi, nadljudskim naporima stižu do cilja, gdje nema odustajanja, gdje je sve moguće ako se dovoljno trudiš, gdje nema izgovora. Prolazak kroz cilj donosi neko posebno zadovoljstvo, možda ne ljudima sa početka ove moje odiseje, onima koji su prirodno odabrani da prolaze kroz takve ciljeve, ali nama koji smo kroz taj cilj otvorili neke nove startove i neke nove staze zaista predstavlja pobjedu. Svi smo mi taj dan odnijeli pobjedu, naravno Kenijac je odnio onu stvarnu, koja je bila prikazana u medijima i za koju je bio plaćen, ali mi ostali možda i one važnije.

Život je dar, koliko god da je težak, koliko god da je komplikovan, on je ipak dar. Šta ćemo uraditi sa njim je zaista samo naš izbor. Nigdje ne piše da je lahko, nigdje ne piše krenite napravite prvi korak i poslje će ići samo, jer neće, svaki korak zahtjeva ogromnu snagu, volju, morate ustati, morate krenuti, napraviti prvi, drugi, hiljaditi, ali negdje u tom procesu ćete shvatiti da je bol privremena, davno je prošla, ostala je samo otvorena staza, vi i vaši koraci koje morate napraviti do cilja.

Život je moguće promijeniti ako promijenite svoje navike, jer kako kaže izreka glupost je raditi istu stvar iznova i očekivati drugačije rezultate. Idite korak po korak, ako treba i hodajte ali uvijek idite, negdje pred cilj, kad se vidite u očima plavog dječaka kako stojite visoki i ponosni, znat ćete da ste na pravom putu.

**BANJALUČKI POLUMARATON 2017**

- ▶ Ulicama grada na Vrbasu 14. maja trčalo je više od 6.000 ljudi.
- ▶ Bilo je izuzetno vruće i sparno i bilo je teško za trčanje
- ▶ Dvoje učesnika su zbog velike vrućine hospitalizirani.
- ▶ Najbrži Kenijac istračao je stazu za vrijeme od 1:04,07, što je pet sekundi lošije od dosadašnjeg banjalučkog polumaratonskog rekorda.



**PLATINASTI SPONZORI**

ADIB مصرف أبوظبي الإسلامي  
 THE UNION OF CHAMBERS AND COMMODITY EXCHANGES OF TURKEY TOBB  
 بنك دبي الإسلامي Dubai Islamic Bank

**SPONZOR VEČERE**  
 ZiraatBank Više od banke

**PANEL SPONZOR**  
 MALAK REGENCY a luxury hotel

**ZVANIČNI AVIOPRIJEVOZNIK**  
 TURKISH AIRLINES

**U SARADNJI SA**

VJEĆE MINISTARA BOSNE I HERCEGOVINE  
 DUBAI EXPORTS  
 FIPA  
 Grad Sarajevo City of Sarajevo  
 ISLAMICA 500  
 Microsoft  
 Regional Cooperation Council

**SPONZORI**

BH-GAS  
 Bimal  
 DR.PASHA  
 EOS  
 AMKO  
 Gebrüder Weiss  
 HYUNDAI  
 PRETIS  
 RAZVOJNA BANKA

**PODRŠKA**

VLAĐA FEDERACIJE BOSNE I HERCEGOVINE  
 FOREIGN TRADE CHAMBER OF BOSNIA AND HERZEGOVINA  
 PRIVREDNA GOSPODARSKA KOMORA FEDERACIJE BOSNE I HERCEGOVINE  
 PRIVREDNA KOMORA REPUBLIKE SRPSKE  
 ASA GROUP  
 SECURITAS

**MEDIJSKI SPONZORI**

GLOBALNI KOMUNIKACIJSKI PARTNER ANADOLU AGENCY  
 SPECIJALNI NOVINSKI PARTNER OSLOBODENJE  
 REGIONALNI MEDIJSKI PARTNER NI  
 BH MEDIJSKI PARTNERI antena  
 SPECIJALNI RADIO PARTNERI RSG RADIO  
 SPECIJALNI BH WEB MEDIJSKI PARTNER klix

ALJAZEERA BALKANS atlas TV Banke & Biznis info B&H BUSINESS BOSNIA BIR business DANI Onevni list  
 FACE FAKTOR federalnaTV federalniRADIO Furajba HAYAT | HD islam CHANNEL POSLOVNE Poslovnice  
 PRIVREDNI VJESNIK PInternational S radiosarajevo.ba REUNION Sarajevo Sarajevo Navigator SIMURG MEDIA start STAV TVSA

Spajamo prave  
vrijednosti.

**REUNION**

 [www.reunion.ba](http://www.reunion.ba)