



**Stupovi hrvatskoga gospodarstva**

**IDUĆIH 10 GODINA**

# **Tajna je dugoročnog opstanka u – IZVRSNOSTI**

SEKTORSKI LIDERI ZNAJU ŠTO IM JE ČINITI U IDUĆIH DESET GODINA.  
U NJIHOVIM DUGOROČNIM PLANOVIMA ULAGANJA SU  
NA PRVOME MJESTU, USMJERENA SU NA KVALITETU PROIZVODA,  
DIGITALIZACIJU, ROBOTIZACIJU, UMJETNU INTELIGENCIJU,  
EDUKACIJU ZAPOSLENIKA TE POSTIZANJE IZVRSNOSTI U SEKTORU  
U KOJEM DJELUJU, A SVE DA BI OSTALI KONKURENTNI

[ *PIŠE KATA PRANIĆ*  
kata.pranic@lider.media ]

## Stupovi hrvatskoga gospodarstva



### Milan Vrdoljak,

VLASNIK I PREDSEDNIK  
UPRAVE RICARDA:

– Trenutačni (i budući) poslovni partneri, kojima pristupamo s posebnom pažnjom u otvorenoj komunikaciji, najvrjedniji su vanjski potencijal našeg rasta i razvoja



### Jadranka Primorac,

ČLANICA UPRAVNOG VIJEĆA  
SPECIJALNE BOLNICE SV. KATARINA:

– Naš je cilj da koncept translacijske medicine bude naša odrednica. Iznimno smo ponosni što je prvi put u Hrvatskoj pred odobrenjem specijalizacija iz medicinske genetike

**T**eško je danas poslovati, ali još je izazovnije dugoročno planirati. No bez planova, bili oni kratkoročni ili dugoročni, budućnost tvrtke je nezamisliva. Unatoč iskustvima s kojima se suočavaju, hrvatski sektorski lideri znaju što im je činiti u idućih deset godina. Žele li zadržati poziciju, moraju ostati konkurentni, ulagati u poslovanje, proizvode i zaposlenike, provesti digitalnu preobrazbu. Ukratko rečeno, tajna dugoročnog opstanka je u – izvrsnosti.

– Dugoročno planiranje uz kontinuirano investiranje u proizvodna postrojenja, istraživanje i razvoj te sustavnu edukaciju visokostručnih zaposlenika temelj je rasta, ali i stvaranja dodatnog prostora za izvoz na nova tržišta. Sve to omogućilo nam je da iz godine u godinu jačamo svoju poziciju jedne od vodećih farmaceutskih kompanija u Hrvatskoj i regiji te vodećega hrvatskog izvoznika – rekao je **Mihael Furjan**, predsjednik Uprave Plive Hrvatska.

### Višegodišnje investicije

U Plivi trenutačno pripremaju velike višegodišnje investicije u proizvodnju gotovih oblika lijekova na proizvodnoj lokaciji u Zagrebu, kao i ulaganja u zelene i održive tehnologije na lokaciji u Savskom Marofu. Najavljeni projekti donijet će višestruku korist Plivi i široj društvenoj zajednici ponajprije zato što donose otvaranje novih radnih mjesta uz jačanje konkurentnosti.

– Posebno smo ponosni na odlične rezultate, ulaganja i povećanje broja zaposlenih u poslovanju Centara dijeljenih aktivnosti u Zagrebu, u kojima naši zaposlenici iz područja financija, ljudskih potencijala i nabave podržavaju procese na sve većem broju europskih i svjetskih tržišta na kojima posluje Teva i time dodatno pridonose povećanju njezine globalne konkurentnosti – naglašava Furjan te ističe da navedeni rast i svi ostali pozitivni trendovi nisu nastali slučajno, nego su posljedica kontinuiranog i promišljenoga koncepta razvoja u koji je uloženi i velik novac. Govoreći o proizvodima, Furjan ističe nedavne registracije kompleksnih lijekova s inovativnim načinom primjene na američkom tržištu koji dolaze upravo iz Plivina istraživačkog instituta u Zagrebu, a zahvaljujući kontinuiranom ulaganju u poslovne i proizvodne aktivnosti ta je kompanija tržištima uvijek u mogućnosti ponuditi proizvode s dodanom vrijednošću.

### Nove aplikacije

U želji da se približi krajnjim korisnicima, uz implementaciju već postojećih globalnih platformi i aplikacija, Pliva se odlučila i za razvoj vlastitih internih alata koji pacijentima, ali i zdravstvenim radnicima na jednom mjestu nude kvalitetnije, organizirane i pouzdane informacije prilagođene njihovim potrebama. Jedna u nizu

interno razvijenih aplikacija PhEA – Pharmacy Event App, namijenjena ljekarnicima, pruža informacije o stručnim događajima, skupovima i edukacijama na kojima Pliva sudjeluje ili ih organizira kako bi se na vrijeme mogli prijaviti. Još jedna aplikacija namijenjena ljekarnicima je Phint, koja im olakšava i ubrzava poslovanje s Plivom, a u skorijoj budućnosti planirano je i lansiranje nove aplikacije namijenjene pacijentima i njegovateljima. Prema Furjanovim riječima, ova kriza pravi je pokazatelj činjenice da je teško predvidjeti što nas čeka u budućnosti, zbog čega u Plivi kontinuirano prate događaje na lokalnoj i globalnoj razini te su spremni brzo reagirati kako bi zaštitili poslovanje i osigurali opskrbu za 200 milijuna pacijenata diljem svijeta koji svakodnevno uzimaju Plivine lijekove.

– Nastavit ćemo raditi na modernizaciji poslovnih procesa i implementaciji novih tehnologija koje osiguravaju širenje aktivnosti, povećanje efikasnosti i u konačnici kvalitetniju uslugu pacijentima, ali i zdravstvenim radnicima. Vjerujemo da kao industrija zajednički trebamo osigurati ulaganja u najkonkurentnije segmente uvođenjem pametnih tehnologija, održive zelene proizvodnje, razvoja industrije 4.0 i kreiranja proizvoda visoke dodane vrijednosti, na kojima moramo temeljiti buduće gospodarske aktivnosti od kojih će u konačnici svi dionici imati koristi – ističe Furjan.

### Udvostručenje prihoda

Prema riječima **Branka Roglića**, vlasnika Orbico Grupe, ta je kompanija unatoč poslovanju koje se odvijalo u znaku koronavirusa i epidemioloških mjera u protekle dvije godine narasla za 500 milijuna eura, odnosno ostvarila 2,8 milijardi eura prometa.

– Smanjili smo zaduženost, tako da je naš *leverage* prošle godine bio oko 0,6. Takav rezultat daje nam dobru bazu za razvoj poduzeća u budućnosti. Ocijenili smo da će u našem poslovanju najvažniji dio biti logistika i zbog toga smo u Poljskoj investirali u novi, u potpunosti robotiziran logistički centar, koji će smanjiti naše troškove na najmanju moguću mjeru. Isto tako potkraj prošle godine otvorili smo novi logistički centar u Bugarskoj, a razmišljanja idu u pravcu da i u Hrvatskoj otvorimo novi logistički centar, čija će gradnja početi u ovoj godini – nabraja Roglić.

Iduće razdoblje poslovanja Orbico Grupe, osim razvojem logistike, bit će obilježeno završetkom digitalizacije i početkom razmišljanja o umjetnoj inteligenciji.

– Već unaprijed znamo da ćemo rast, koji je dosad bio 10 – 15 posto na godinu, nastaviti suradnjom s novim principima, ali i povećanim organskim rastom.

Ti iskoraci daju nam pravo optimistično razmišljati i predviđati da će naš ukupni prihod u desetogodišnjem razdoblju biti ud-

Žele li zadržati poziciju, lideri moraju ostati konkurentni, ulagati u poslovanje, proizvode i zaposlenike, provesti digitalnu preobrazbu

## Stupovi hrvatskoga gospodarstva



### Velimir Vilović,

PREDSJEDNIK UPRAVE CEMEXA HRVATSKA:

– Osim ugljične neutralnosti, prioritet nam je energetska učinkovitost, koja u aktualnim volatilnim vremenima postaje posebno važna



### Branko Roglič,

VLASNIK ORBICO GRUPE:

– Već unaprijed znamo da ćemo rast, koji je dosad bio od 10 do 15 posto na godinu, nastaviti suradnjom s novim principalima, ali i povećanim organskim rastom

vostručen. Vjerojatno će najveći dio našeg rasta biti realiziran na novim tržištima, ali nećemo zaboraviti ni Ukrajinu nakon završetka rata, u koju smo već počeli investirati – ističe Roglič.

### Vrhunsko korisničko iskustvo

Za deset godina Cemex Hrvatska vidi se kao kompanija koja i dalje osigurava vrhunsko korisničko iskustvo nudeći potrebama kupaca prilagođenu uslugu, ali i niz materijala budućnosti – cementa i betona s nižim ugljičnim otiskom ili potpuno bez njega.

– Naša strategija 'Budućnost na djelu' usmjerena je na postizanje klimatskih i okolišnih ciljeva u skladu s europskim planovima i globalnim sporazumima, ali jednako tako i na pomaganje našim kupcima da i sami smanje svoj klimatski i okolišni otisak upotrebljavajući takva građevinska rješenja. Već sada nudimo cement pod oznakom Vertua proizveden uz niže emisije CO<sub>2</sub>, a plan je postati vodeći svjetski, pa onda i regionalni proizvođač upravo takvih građevinskih rješenja. Osim ugljične neutralnosti, prioritet nam je i energetska učinkovitost, koja u aktualnim volatilnim vremenima postaje posebno važna – kaže **Velimir Vilović**, predsjednik Uprave Cemexa Hrvatska.

Prema njegovim riječima, ta kompanija ima jasnu strategiju razvoja u godinama koje su pred njom, a u Upravi dobro znaju što moraju učiniti kako bi organizacija bila otpornija i postala još uspješnija tvrtka. Planovi i ciljevi Cemexa usmjereni su na optimizaciju portfelja za profitabilan rast, istodobno osiguravajući poziciju vodeće vertikalno integrirane tvrtke za građevinske materijale s fokusom na cement, beton i urbanizacijska rješenja. Vi-

lović vjeruje da će ih čvrsto upravljanje rizicima, agilno vođenje i inovacije za budućnost dovesti do ciljeva.

### Multidimenzionalna 'omika'

U sektoru privatnog zdravstva u Hrvatskoj istaknuto mjesto zauzima Specijalna bolnica Sv. Katarina. **Jadranka Primorac**, članica njezina Upravnog vijeća, ističe suradnju te bolnice s vodećim američkim zdravstvenim institucijama i ulaganje golemih napora u integraciju cjelovita koncepta personalizirane medicine u kliničku praksu.

– Danas nas mnogi smatraju jednim od europskih lidera u tom području. Kako bi najnovije informacije iz ovog područja došle do što više liječnika, u suradnji s Mayo Clinicom svake dvije godine organiziramo kongres koji okuplja vodeće svjetske znanstvenike iz područja personalizirane medicine, među kojima su i dobitnici Nobelove nagrade. Ove godine kongres održavamo u Dubrovniku od 22. do 27. lipnja, uz više od 600 sudionika, a nazočit će i troje dobitnika Nobelove nagrade: prof. Aaron Ciechanover, prof. Richard Roberts i Thomas Südhof. Za deset godina Sv. Katarinu vidim kao jednu od vodećih svjetskih zdravstvenih institucija koja u cijelosti provodi integrirani koncept personalizirane (precizne) medicine koristeći se platformom umjetne inteligencije. Cilj nam je da koncept translacijske medicine bude naša odrednica – objašnjava Primorac.

U veljači ove godine ta je bolnica dobila ponude uz kompletnu logističku potporu za otvaranje Sv. Katarine u jednoj europskoj i jednoj azijskoj državi. Preduvjet za sve te aktivnosti je zadržavanje iznimno visokog standarda pružanja zdravstvenih usluga koji danas ima.

**Velik, ako ne i najveći, dio rasta ambicioznih kompanija u desetogodišnjem razdoblju bit će realiziran na novim tržištima. korisničko iskustvo ostaje cilj**



## Stupovi hrvatskoga gospodarstva

### INDUSTRIJA TREBA ZAJEDNIČKI OSIGURATI ULAGANJA U

NAJKONKURENTNIJE SEGMENTE UVOĐENJEM PAMETNIH TEHNOLOGIJA, ODRŽIVE ZELENE PROIZVODNJE, RAZVOJA INDUSTRIJE 4.0 I KREIRANJA PROIZVODA VISOKE DODANE VRIJEDNOSTI, NA KOJIMA MORAMO TEMELJITI BUDUĆE GOSPODARSKE AKTIVNOSTI OD KOJIH ĆE NA KRAJU SVI DIONICI IMATI KORISTI

– Izvršnost za nas nije daleki cilj, ona je način našega svakodnevnog rada i razmišljanja. Iznimno smo ponosni što je prvi put u Hrvatskoj pred odobrenjem specijalizacija iz medicinske genetike. Jednostavnim rječnikom govoreći, države koje ne razumiju da će genetika, proteomika, metabolomika, glikomika, epigenomika, lipidomika... objedinjene u konceptu multidimenzionalne omike odrediti budućnost medicinskih znanosti, moraju znati da za nekoliko godina neće biti konkurentne na svjetskom tržištu zdravstva. To smo prije niz godina prepoznali i upravo u razvoju cjelovita koncepta personalizirane medicine osnovanog na multidimenzionalnoj omici gradimo svoju budućnost – ističe Primorac.

#### Znanje i vještine

Hrvatski lider u cestovnom prijevozu je tvrtka Ricardo, koja u Hrvatskoj i cijeloj Europi nudi prijevoz svih vrsta robe. **Milan Vrdoljak**, vlasnik i predsjednik Uprave Ricarda, svoju tvrtku u budućnosti vidi kao stabilnu i konkurentnu kompaniju koja je zaposlenicima po-

željan poslodavac, a kupcima prvi izbor i pouzdan partner.

– Iako smo u vrlo izazovnom vremenu, s brojnim ugrozama, planiranje budućnosti smatramo važnim te rast i razvoj u idućem desetljeću vidimo kroz sposobnost prilagođavanju tržištu i trendovima s fokusom na jačanje postojećih tržišta na kojima smo prepoznati kao kvalitetan, siguran, fleksibilan i društveno odgovoran partner – kaže Vrdoljak.

Dugoročni strateški ciljevi tvrtke temelje se na znanju i vještinama zaposlenika, kvalitetnom upravljanju, povećanju operativne učinkovitosti i poboljšanju internih procesa s ciljem bolje kontrole upravljanja troškovima.

– Trenutačni (i budućí) poslovni partneri, kojima pristupamo s posebnom pažnjom u otvorenoj komunikaciji, najvrjedniji su vanjski potencijal našeg rasta i razvoja – napominje Vrdoljak.

Dugoročni planovi odnose se i na nastavak modernizacije, ulaganje u digitalizaciju, vozni park i poboljšanje uvjeta rada te jačanje otpornosti kompanije za suočavanje s nepredvidivim i izvanrednim okolnostima. ●

