

# Podravka bi dobila novu dimenziju kad bi se spojila s Atlanticom

Podravka je jedna od najboljih hrvatskih tvrtki, ali nije iskoristila sve modele rasta i zato stagnira. Dokaz toga je da već 14 godina ima otprilike iste prihode

piše Dean Žugčić

Docent dr. sc. Davor Perkov više od deset godina profesionalno djeluje u akademskoj zajednici. Profesor je na međunarodnom sveučilištu Libertas i poslovni konzultant. U svojoj karijeri radio je, između ostaloga, kao prvi direktor hotela Picok u Đurđevcu, a bio je i izvršni menadžer u Podravci. U intervjuu za Jutarnji iznosi svoje viđenje studija poslovne ekonomije na Sveučilištu Libertas, razlikama između privatnih i državnih poduzeća, paradoksima hrvatskog turizma.

■ **Međunarodno sveučilište Libertas pokrenulo je studij poslovne ekonomije 2004. godine i on je još vrlo popularan i tražen, čak toliko da su upisi na njega i na jesen i u veljači. Što on nudi studentima?**

- Studij poslovne ekonomije već godinama nudi studentima prije svega stjecanje novih i za život korisnih kompetencija. Mi stvaramo prvostupnike ekonomije s načelom da uz nova znanja steknu i vještine, ne samo kroz praktičan rad nego i na predavanjima. Naše su najveće vrijednosti, uz studente, naravno predavači, koji u pravilu imaju zavidno iskustvo i sposobnost transfera znanja. Naj sretniji sam kad mi se mladi ljudi jave i kažu da su se nakon diplome u kratkom roku zaposlili ili napredovali u karijeri.

■ **Što ste kao predavač naučili od studenata?**

■ - U iskrenoj komunikaciji s mladima saznam puno o problemima te 'M generacije', prizmu kroz koju sagledavaju vlastitu budućnost te o njihovim međuljudskim odnosima i vrijednosnim sustavima. To Gary Hamel naziva 'misaokracijom', odnosno demokracijom ideja. Ova nova generacija neće raditi tamo gdje im se ne sviđa; važnije od primanja bi će im poticajno i zanimljivo ozračje u organizaciji, mogućnost da iskažu kreativnost i ljubav prema poslu. Kako znanje samo po sebi postaje artikl, uspješnost hrvatskih poduzeća uvelike će ovisiti o sposobnosti da stvore veću vrijednost kod svakog zaposlenika.

■ **Od više tisuća dosad diplomiranih studenata Libertasa, čak ih se 94 posto zaposlilo i izgrađuju karijere. U čemu je tajna tog uspjeha?**

- Želimo da naši studenti budu drukčiji od drugih i izvršni. Ne želimo da studenti samo 'bubaju podatke', nego ih učimo da pronađu vezu između teorije i prakse, a jedna od tih metoda je i studija slučaja. Naša sveučilišna diploma samo je ulaznica za utakmicu na tržištu rada. Nastavni plan i izvedbu prilagođavamo potrebama gospodarstva. I mi na Libertasu provodimo barem nekoliko 'pomaknutih ili graničnih' studijskih eksperimenata. Želimo natjerati druge institucije da se uhvate za glavu i kažu: 'Ovi s



MARKO TODOROV/HANZA MEDIA

Libertasa nisu normalni!'

■ **Specijalist ste za upravljanje poslovnim promjenama, vođenje i strateški menadžment. Što biste promijenili u upravljanju državnim imovinom?**

■ - U našoj zemlji često gledamo crno-bijelo. Hrvati su se početkom 90-ih godina borili i htjeli tržišni kapitalizam, da dođu strani trgovački lanci i da se pojača privatni sektor. Sada kad su nam želje ispunjene, ne sviđa nam se poduzetnički pristup, prekomjerni uvoz... Pogrešno smo poistovjetili da je sve privatno izvrsno, a sve državno negativno. Međutim, vlasništvo je jedna stvar, a umijeće vođenja organizacije druga. Tajna uspjeha je

## AFERA PUTNI NALOZI

### Slučaj Saucha ne bi se mogao dogoditi u realnom sektoru

■ **Kako gledate na najavu da država više neće koristiti headhunting agencije u traženju kadrova za uprave državnih tvrtki? Hoće li njima opet zavladati politika?**

- Pa što onda ako se headhunting više neće koristiti? To je samo jedan od načina dolaska do kvalitetnih ljudi. No, problem je ako znanje više nije primarni kriterij odabira, nego politička pripadnost i podobnost pojedinaca! U takvoj će organizaciji vrlo brzo doći na vidjelo da su u prvom planu uhljebljenja, a ne pojedinačne kompetencije i rezultati. Tužno! Primjerice, ovo što se dogodilo s navodnim neetičnim postupanjima Tomislava Sauche, nema šanse da se dogodi u realnom sektoru! Meni je to nepojmljivo! Ako putujete u inozemstvo, uobičajeno je da putni nalog prethodno odobre barem dva nadređena direktora, a nakon povratka pri obračunu troškova valja priložiti sve račune boravka u inozemstvu i napisati detaljno izvješće o poslovnim aktivnostima. ▢

### Kako znanje postaje artikl, uspješnost hrvatskih tvrtki ovisit će o sposobnosti da stvore veću vrijednost kod zaposlenika

u kompetentnosti vođenja i motiviranosti zaposlenika, a ne u titularu vlasništva.

■ **Bili ste prvi direktor hotela Picok u Đurđevcu. Kako potaknuti razvoj kontinentalnog turizma? Jesu li Cro kartice rješenje?**

- Mislim da su Cro kartice u načelu pozitivne i naravno da će pomoći razvoju kontinentalnog turizma. No, one neće riješiti mentalni sklop ni problem percepcije političkih elita i građana. Kontinentalni dio Hrvatske je financijski, marketinški i strateški zapušten. Država treba stvoriti okvir razvoja. Sjajnu perspektivu za Hrvatsku vidim u sinergiji turizma i poljoprivrede. Mogli bismo biti Švicarska na Mediteranu u idućih deset godina.

■ **Radili ste i u Podravki. Treba li je prodati Atlanticu?**

- U Podravki sam radio 16 godina. Politika se miješala u naš biznis, koji bi bez nje bio puno bolji. Podravka je jedna od najboljih hrvatskih kompanija, ali mislim da nije iskoristila sve moguće modele rasta i stagnirala je. Dokaz toga je da već 14 godina ima otprilike iste ukupne prihode. Značajno su je prerasle mnoge tvrtke kao što je, primjerice, Atlantic grupa. Ako bi Atlantic dobio zeleno svjetlo državnog vrha za spajanje s Podravkom, po meni se ne bi ništa loše dogodilo. Dapače, dobila bi novu dimenziju.

■ **Kako je šef Podravke Zvonimir Mršić vodio kompaniju?**

Ono što mogu uočiti iz rezultata Podravke jest da je povećao učinkovitost i obavio akviziciju Žita. Po meni je on pozitivac, stabilizirao je poslovanje, djelomice razbudio uspavanu ljepoticu i usmjerio je, ali, iskreno, mogao je i više da se okružio ljudima sposobnijima od sebe! ▢