

gije prerade tehničkih tekstilija. Tu se nalaze sažete informacije o područjima izložbe IT@Texprocess i Source it kao i sinergije s Tehtextilom.

U stvarnom vremenu kanali društvenih medija daju informacije o: Tko prati Texprocess na Twitteru, dobivaju se aktualne vijesti o struci i zanimljive novosti o sajmu. Na Facebooku, Frankfurtski sajam poziva korisnike da sudjeluju, raspravljaju te razmjenjuju novosti i zanimljive linkove. YouTube kanal Texprocessa prikazuje impresije o prethodnom sajmu i prikazuje program sajma 2013.

Online kupovanje ulaznica za Texprocess na adresi www.tickets.messe-frankfurt.com pruža više prednosti. Vlasnici kupona mogu svoje kupone

pretvoriti u ulaznice jednostavno od kuće i uštedjeti na vremenu jer ne moraju čekati u redu pred blagajnama. To vrijedi i za kupce karata koji mogu povoljnije nabaviti ulaznice preko Online-Ticket-Shopa. Tako dnevna ulaznica iznosi 21 euro umjesto 31 euro kod kupovine na blagajni. Trajna karta iznosi 36 eura umjesto 56 eura kod kupovine na blagajni. Ulaznica za Texprocess vrijedi i za paralelni sajam Tehtextil te kao karta za besplatni prijevoz u cijelom području Rhein-Main mreže (RMV). Svi korisnici Smartphonea mogu svoju ulaznicu preusmjeriti direktno na mobitel. Na cijelom sajmu posjetitelji sajma imaju na raspolaganju bežični pristup Internetu W-LAN. Tako je Frankfurtski sajam prvi nje-

mački organizator koji svojim posjetiteljima i izlagačima besplatno daje W-LAN bežičnu lokalnu mrežu na svojem cijelom prostoru.

Texprocess je međunarodni sajam prerade tekstilnih i fleksibilnih materijala. Oko 300 proizvođača izlagat će svoje vrhunske tehnologije. Paralelno se održava i Tehtextil, međunarodni stručni sajam tehničkih i netkanih tekstilija. (Alice Bosnar)

Kanali društvenih medija su:

Facebook: www.facebook.com/texprocess

Twitter: www.twitter.com/texprocess

YouTube: www.youtube.com/texprocess

Komentari i razgovori

Razgovor s gosp. Anđelkom Švaljekom, direktorom Regeneracije d.o.o.

Direktor Regeneracije, gosp. Anđelko Švaljek, osvrnuo se na početku ovoga razgovora na razvojni put Regeneracije i s ponosom je govorio o vizionarstvu tijekom razvoja tvrtke, istaknuvši koliko je tema regeneracije važna i aktualna u današnje vrijeme, a s kojom je Regeneracija započela svoje poslovanje još prije 60-ak godina.

O razvojnem putu i planovima u Regeneraciji

Tijekom godina rada došlo je do mnogih promjena u proizvodnom programu i broju zaposlenih, kojih je u jednom razdoblju bilo i oko 1200, ali valja naglasiti da je glavninu svojih poslovnih aktivnosti realizirala na zatvorenom tržištu (Ex Yu) sa 25 mil. stanovnika.

Poslovanje na otvorenom tržištu, rat i obnova, zakašnjela privatizacija, nesnalaženje u novom poslovnom



okruženju te opća politika deindustrijalizacije doveli su do drastičnog pada broja zaposlenih.

Regeneracija danas ima 200 zaposlenika čije znanje i iskustvo uz dostignutu razinu tehničke i tehnološke

opremljenosti omogućuju globalnu konkurentnost. Naš rad se svakodnevno valorizira na tržištu EU na kojem ostvarujemo oko 90 % prihoda. Svako udaljšavanje od našeg osnovnog posla nas je oslabilo i bilo štetno, naša specijalnost i prepoznatljivost je u reciklaži, proizvodnji netkanog tekstila, a manje u izradi tepiha, što se i danas pokazalo kao dobro. Nažalost, još uvijek se velik dio proizvodnje bazira na uvozu regenerata, a to mijenjamo. Regeneracija je pokrenula projekt EKO EKO (skraćenica od ekologija-ekonomija), sa svrhom prikupljanja sirovine (tekstilnog otpada) na domaćem tržištu. Počelo se s prikupljanjem otpada iz tekstilne industrije, a sporadično, odnosno još nesustavno se prikuplja rabljena odjeća. Otpad recikliramo i proizvodimo netkani tekstil za izolaciju, za koju su važna upotrebna svojstva, a vanjski izgled nije toliko bitan. Za to imamo i tržište i u tom smo segmentu najveći proizvođač u Europi. Imamo oko 30 % tržišta tih proizvoda, a cilj nam je taj udio povećati jer za to imamo sposobnosti. Na taj način bismo ispunili naše težnje za ekološkom proizvodnjom, posvećivanje poslovima reciklaže i prikupljanja otpada, čime bi naša tvrtka dala velik doprinos široj zajednici. Nelogično je da se tekstil, koji se relativno jednostavno može reciklirati, i kroz tehnologiju ima visok stupanj recikliranja, baca kao otpad i predstavlja teret za zbrinjavanje, odnosno zbrinjavanje tekstila je trošak, a deponiranje i gomilanje smeća je društveni problem. EKO-EKO je pokrenut otprilike prije godinu dana i njime dobivamo sirovine za 10 % proizvodnje. Inače, Regeneracija koristi 6 tis. t godišnje takve sirovine, koju većinom uvozimo iz Italije i Njemačke. Ako je takav posao isplativ za te zemlje, trebao bi biti isplativ i za Hrvatsku. Za svaku tvrtku je otpad i plaćanje zbrinjavanja otpada dodatni problem jer se mora gledati na svaku kunu a svaki dodatni trošak je teret za učinkovitost proizvodnje i isplativost. Neke procjene tržišta pokazuju da u Hrvatskoj na-

staje otprilike oko 15 tis. t tekstilnog otpada godišnje. Računamo i na industrijski otpad, no u prvom redu nam je cilj prikupljanje otpada iz domaćinstava.

Kad bi se uspjela probuditi svijest o ekološkom zbrinjavanju tekstilnog otpada, vrlo vjerojatno je da bi se u Regeneraciji brzo riješila potrebna sirovina za proizvodnju na sadašnjoj razini (prema podacima nastaje oko 4,5 kg tekstilnog otpada po stanovniku) odnosno mogao bi se proizvoditi regenerat i za izvoz, ići na tržište s takvom sirovinom koja ima potencijala za razvoj jer je područje primjene tehničkih netkanih tekstilija sve šire.

Donedavno su tkanine i pletiva bili najzastupljeniji tehnički tekstilni proizvodi ali s povećanjem cijena sirovine PES, PP, PE proizvodi netkanog tekstila postaju konkurentniji i zamjenjuju konvencionalne proizvode. Npr. netkani tekstil se upotrebljava i u izradi blatobrana automobila gdje zamjenjuje plastiku. Potražnja za regeneriranim tekstilom bit će sve veća zbog povećane ekološke svijesti i ekonomičnosti jer sintetska vlakna postaju sve skuplja budući da se njihova proizvodnja bazira na sirovinama iz nafte.

Regeneracija je ovaj projekt predstavila Ministarstvu zaštite okoliša i prirode. Uzeli smo si za pravo da se predstavimo kao znalci navodeći primjere Engleske, Njemačke, Francuske i Italije, jer imamo kompetenciju stečenu iskustvima na tim poslovima i školovane ljude, pa je naša obveza reći da se tekstil ne smije bacati. Ministarstvo može postaviti okvire, regulativu. Za mene osobno je bitno da se taj problem shvati i riješi jer nema smisla da ga naša država zanemari. Također, za taj se posao može prijaviti svatko tko se smatra sposobnim, a naravno da se mi u Regeneraciji s pravom smatramo kompetentnima i konkurentnima. U tom segmentu prikupljanja tekstilnog otpada i izradi regenerata te proizvodnji tehničkog netkanog tekstila Regeneracija temelji svoju razvojnu strategiju.

Kakvi su planovi u proizvodnji tepiha?

Zanimljivo je da se Regeneracija izvan naše zemlje prepoznaje po proizvodnji netkanog tekstila, dok se u Hrvatskoj naše ime veže uz tepihe. Za nas su važna tri faktora: tržišna ekonomija, efikasnost i konkurentnost. Ne pomišljamo tražiti od države da se od nas kupuju tepisi, mi tražimo samo fer i pošteno tržišno natjecanje. Naša tržišna niša je hotelijerski sektor, gdje bi se trebalo raditi na podizanju razine kvalitete. U hotelima s boljom kvalitetom, a pod tom kvalitetom razumijevam i unutrašnje uređenje i dizajn, gosti će više potrošiti. Smatram da je Regeneracija u tom segmentu na visokoj razini i po kvaliteti i po dizajnu, i to domaćem dizajnu, koji bi pratio zahtjeve hotela ali i promovirao Hrvatsku. Naši proizvodi bi utjecali na prepoznatljivost i specifičnost hotela, njegove lokacije i turističke ponude.

Domaći dizajneri znaju dizajnom bolje istaknuti posebnosti kraja i kulture te u suradnji s Regeneracijom izraditi tepihe prema posebnim zahtjevima određenog hotela. Trenutno suradnja između dizajna i proizvodnog sektora nije na najvišoj razini, iako ima takvih primjera, sigurno ima prostora za poboljšanja iz kojih se može dobiti autohtoni i kvalitetni proizvod.

Projekte imamo i razvijamo suradnju s domaćim dizajnerima a vjerujem da će doći i do rezultata.

Suradnja sa znanstvenobrazovnim ustanovama

Ova tema u posljednje vrijeme znači izraženije povezivanje znanosti s proizvodnjom, povezivanje dizajna s proizvodnjom. Ja sam posljednjih godina manje radio na strukovnom dijelu. Kao opravdanje bih rekao da sam žrtva tranzicije i restrukturiranja tekstilne industrije, što se moralo provesti. U tekstilnu struku sam „zalutao“, sve je bila igra slučajeva, završio sam tekstilnu školu i kao prelac sam upi-

sao višu tekstilnu školu, a nakon toga i visoku, odnosno Tekstilno-tehnološki fakultet. Budući da to nije bio moj izbor, u početku nisam bio s tim zadovoljan i bilo mi je žao, zavidio sam drugima koji su studirali ono što su željeli. No tijekom godina rada, kroz posao i kroz kontakte s drugim strukama, nisam osjetio nedostatak u stečenom obrazovanju, naš Fakultet nudi multidisciplinarnost i daje veliko stručno znanje iz različitih područja i tehnologija. Premda mi se čini da bi naš Fakultet trebao biti više otvoren tržištu i realnom stanju i potrebama hrvatskih tekstilnih tvrtki. Studij dizajna je vrlo vjerojatno kvalitetan kao studij, ali s obzirom na to koliko tvrtki može prodati vlastiti dizajn, mislim da mu se pripisuje previše važnosti. Regeneracija najviše potrebe za dizajnom ima u području tepiha. Što se tiče stručnog dijela, a posebno dok se proizvodio geotekstil, uspostavljena je veća suradnja s Građevinskim fakultetom nego s našim matičnim fakultetom, iako bi TTF trebao u tome biti kompetentniji. Po pitanju tekstila, bilo za primjenu u građevinarstvu ili prehrambenoj industriji, turizmu i sl. TTF bi trebao biti autoritet br. 1. Kako sam ja završio studij tekstilno-mehaničkog smjera, čini mi se da se na tom smjeru studija treba voditi više računa o omjerima mehaničkih tehnologija sa stanjem tvrtki u kojima se te tehnologije mogu primijeniti.

Mislim da kod nas postoji jedan temeljni problem, odnosno jedna vrsta blokade prema partnerstvu i nepovjerenje u fer suradnju između različitih subjekata društva. Suradnja bi se trebala zasnivati na povjerenju i spremnosti na kompromise od vlastitih interesa prema općedruštvenoj koristi. Nečeg se mora pojedinac odreći da bi zajedno bili jači i bolji. Na tome su nastale velike definicije poput sinergija, klasteri i sl., ali padaju u praksu, dosta često se ostaje na praznim riječima, uz časte iznimke.

Iskorištavanje posebnosti tvrtke u borbi za tržište

Planovi u Regeneraciji su, prema uzoru na jednu svjetski poznatu kompaniju, izrađivati dizajnerske tepihe, prekrivače, zastore i sav tekstil za interijere. Ta tvrtka je u stanju ponuditi pod markom vlastitog dizajna više proizvoda izrađenih prema individualnim potrebama klijenata. Naravno, oni su dizajnerski centar, a proizvodnja i izrada su rasprostranjene po cijelom svijetu.

U tom smislu preambiciozno je reći da će Regeneracija biti globalni igrač koji može biti konkurent toj svjetski renomiranoj tvrtki, ali ne znači da ne možemo naći dio tržišta na tom velikom globalnom tržištu (naći svoje mjesto pod suncem i biti bolji nego danas). Imamo ljude koji su radili u tekstilnoj industriji i stekli stručnost, imamo još uvijek donekle sačuvanu infrastrukturu, imali smo i još uvijek dijelom imamo strojni park koji bi mogao zadovoljiti i da bi bilo moguće načiniti tepih, zastor i prekrivač u jednoj dizajnerskoj liniji, ali tu se ne radi o velikom broju radnika, odnosno otvaranja radnih mjesta. O tisućama novih radnih mjesta olako se govori, dok se s druge strane teško otvaraju i poslovi nalaze i za dva radna mjesta. I dva radna mjesta su puno.

Za kompletiranje ponude u opremanju hotela, uz tepihe, vidimo mogućnosti proširenja u proizvodnji prekrivača i zastora.

S obzirom na to da takvi novi proizvodi zahtijevaju kvalitetne procese bojadisanja i oplemenjivanja, kakvo je stanje u Regeneraciji s tim proizvodnim fazama?

Mi smo jedina tvrtka u Europi koja se bavi proizvodnjom tepiha a koja ima vlastito bojadisanje pređa, a usudio bih se reći da je kvaliteta obojenja vrhunska. Uz to u ponudi imamo i vrlo velik broj nijansi. Sve je to rezultat rada dobrih stručnjaka za koje bi izrada novih proizvoda bio izazov s

kojim bi se oni uspješno nosili, i u što uopće ne treba sumnjati.

Položaj tekstilne industrije

Gubitak radnih mjesta i stopa nezaposlenih kod nas nije znatno drugačije nego u EU.

Loše je to što se u emisijama u kojima se analizira položaj hrvatske predaivačke industrije obično prikazuju pogoni iz tekstilne i odjevne industrije koji se bave s problemima, a to stvara negativni sliku i percepciju ovoj grani u društvu. A zapravo to nije točno, jer dio tekstilne industrije koji je opstao, u svakom slučaju nije najlošiji dio našeg gospodarstva. Problem tekstilne industrije je u tome što je dio izuzetno globalizirane industrijske grane i to što je na otvorenom tržištu. Posljedica tih utjecaja je sve manji broj tvrtki i smanjenje broja zaposlenih. No, da su u tim uvjetima poslovala druge hrvatske tvrtke, mnoge od njih ne bi uopće opstale. Premali smo i preslabi da bismo se borili protiv ovakvih trendova u svijetu. Normalno je da se broj zaposlenih smanjivao i čak da se dio tvrtki zatvorio, ali trebalo je strateški očuvati više. To se moglo postići da je suradnja među tekstilcima bila veća. Zajednički se moglo oduprijeti tim trendovima, npr. zajedničkom bojadisaonicom za više tvrtki u kojoj bi se instalirao najbolji strojni park, zaposlili najbolji stručnjaci i postigla ekonomičnost. Moglo se napraviti nešto više i ne bi se dogodilo da nemamo niti jednu praonicu ni predionicu vune, a ovaca i vune imamo. Za mnoge stvari je prekasno, teže je pokretati nešto nakon duljeg vremena.

Udruživanje u klastere i općenito otvorenost za suradnju u tržišnom natjecanju

Tekstilni klaster je načinjen prije 5-6 godina u sklopu strategije razvoja tekstilne i odjevene industrije. Osnivanjem klastera godinama su se izrađivale strategije i projekti klastifikacije, tražio se nekakav povoljniji tretman tekstilne industrije u smislu povoljnijeg pristupa domaćem tržištu

u okviru postojećeg ili nešto poboljšan Zakon o javnoj nabavi. Raspisuju se natječaji kako bi se osigurala prednost domaćim proizvođačima.

Teško je reći što jest dobro što nije, netko je bio zadovoljan, a netko nije. Međutim, svi koji su se doticali teme tekstilne industrije od 1990-ih godina do danas moraju prihvatiti svoju ulogu u tomu te se suočiti s činjenicama: manjim brojem zaposlenih, manjim brojem tvrtki, padom izvoza, proizvodnje i prometa. Ne slažem se da je stvar bez smisla i budućnosti, jer su unatoč svemu osnovani npr. Calzedonia, Boxmark, Bulgari filati, Kostel Promet, uspješno radi Predionica Klanjec. To daje drugačiju sliku.

Ipak, ima onih koji su se uspjeli zadržati i opstati uprkos svim turbulentnim kretanjima, za razliku od npr. brodogranje, u koju država stalno investira, a oni zapravo rade dugove.

Problem nerazvijene svijesti o društvenom dobru zaposlenika - ulazak kroz portu kao da mijenja ljude, ponašaju se neodgovorno (blokiraju se promjene, svi se međusobno okrivljuju). Da se ponašaju onako kako se ponašaju u svojem domu, sve bi bilo znatno bolje.

Tekstilci su se održali tako što izvoze, proizvode, imaju manje plaće i naporno rade, a za to što su uspjeli opstati uz ovakve uvjete treba čestitati i poslodavcima i zaposlenicima. Na sastancima i raznim skupovima (npr. na nedavnom sastanku u MINGOR-u), glavne teme bile su subvencije, javni natječaji i kako smanjiti doprinose, poreze, kako dobiti neke novce od države - da se tako ponašamo svaki dan ne bi nas više bilo. Kada se radi o tim temama, dolazimo na Fakultet gdje nas slušaju studenti, koje bismo trebali poduprijeti u njihovoj odluci da su izabarali dobru struku. Šaljemo im potpuno krive informacije i sliku, čime im možemo narušiti volju za radom u struci.

Poreze treba plaćati, ali osnovni problem je taj što mi za ovako veliki porez koji dajemo u državnu blagajnu dobivamo premalo. Tu se postavlja pitanje prema državnim organima.

Što je načinjeno da se domaćim tvrtkama olakša izvoz, da u svijetu budemo prepoznati kao zemlja velike industrijske tradicije, vrijednih ljudi i znalaca u struci. Mi se možemo ponositi s dobrim i svestranim radnicima, koji se dobro ponašaju pri postavljenim poslovnim zahtjevima i tu je naša prednost.

Obrazovanje kadrova, stručnost i poznavanja prakse

U posljednje vrijeme često se čuje da studenti trebaju više praktičnog znanja, to sve jest tako. No može se pitati one koji takva pitanja potiču kolika su njihova praktična iskustva. A to pitanje bih iz našeg prostora proširio i na ljude iz politike i znanosti, što je aktualni problem, a generiranje studenata bez praktičnog znanja će biti problem tek u narednim godinama.

Najugodnija i najljepša proizvodnja u Regeneraciji je u proizvodnji tepiha, i ja bih osobno bio najsretniji kad bismo mogli svoju proizvodnju bazirati na njoj. Poslovi ne bi bili teški, bili bi poslovi bez velikih rizika za zdravlje i okoliš, to bi bila fina i lijepa proizvodnja, ali problem je što za to nemamo tržište. Dio proizvodnje u Regeneraciji baziran na konvencionalnim vlaknima (proizvodnja termovate) je najjednostavniji: jedanput mjesečno čišćenje stroja, godišnje veći remont, a kvar se događa u nekoliko tjedana. Na proizvodnoj liniji koja se bazira na regenerativima imamo dosta često kvarova, svaki mjesec remont, kvarovi su česti i dosta često su komplicirani zahtjevi. Prema tome bilo bi lakše proizvoditi termovatu, ali problem je što su isto shvatili proizvođači u Njemačkoj i Italiji tako da oni svoju proizvodnju baziraju na tim proizvodima, a mi smo ti koji se moramo prilagoditi i potražiti svoje mjesto na tržištu. Takvih zakonitosti bi se trebali pridržavati i na znanstvenim institucijama, iste teme ne bi trebale biti obrađivane npr. na nekim europskim fakultetima, kao na našem. Uloga i funkcija Fakulteta trebala bi biti u

jačanju domaćeg gospodarstva, osiguravanju obrzovanja ali i sudjelovanju u rješavanju određenih „svakodnevnih“ problema i istraživanjima koja bi svoju primjenu našla u našim tvrtkama. Trenutno se malo projekata realizira u konkretnom proizvodu, iako ima takvih primjera: trebalo bi se raditi na tome da ih bude znatno više.

Inače, moje je mišljenje da je najveća snaga hrvatske tekstilne industrije, a i općenito preradaivačke industrije, u kvalitetnoj radnoj snazi srednje stručne sprema, koja postupno nestaje.

Utjecaj politike na poslovanje

Vlada treba dobro raditi svoj posao, a moja želja je da pritom ne koče naše poslovanje.

U Regeneraciji postoje tri radna mjesta koja bi trebala biti od koristi za tvrtku, a nisu, jer se bave u najvećoj mjeri ispunjavanjem obrazaca prema zahtjevima raznoraznih institucija (državnih tijela), tako da ne stvaraju dobit za Regeneraciju, već nam predstavljaju teret.

Bilo bi puno bolje da se ti zaposlenici bave izradom studija za unapređenje poslovanja i proizvodnje u smislu smanjenja emisija, energetske učinkovitosti, poboljšanja uvjeta rada i sl., no oni nemaju vremena uz ovakve državne propise i inspekcije.

A sve to ima za posljedicu da nemamo mnogo zainteresiranih za ulaganje u hrvatsku tekstilnu industriju i industriju općenito.

Posljedica tih zahtjeva na proizvođače je paradoks da bi dio naše proizvodnje bilo jeftinije provoditi u Njemačkoj i unatoč njihovoj visokoj cijeni rada.

Posljednjih sedam godina Regeneraciji raste godišnji promet po 10 %, naslijedili smo dosta visoku zaduženost koju polako ali sigurno rješavamo, koja nas usporava u našim investicijama te zbog toga planiramo malo veće investicije tek 2015. godine. Premda i ovi iznosi koje mi izdvajamo u investiciju nisu mali, u odnosu na druge su zapravo iznimka.