

DOBRI ODNOSI S KUPCIMA TEMELJ SU USPJEŠNOG POSLOVANJA

Sve obiteljske tvrtke koje smo do sada predstavili u časopisu imale su jednu zajedničku karakteristiku – puno truda i ljubavi utkano u dugogodišnje poslovanje. Još jedna takva tvrtka je i Molvik iz Molvica kraj Samobora, koja je u razdoblju od 40 godina postojanja razvila dvije osnovne djelatnosti: proizvodnju ambalaže i proizvodnju plinske opreme. Nedavno je potvrda kvalitete poslovanja došla i certificiranjem poslovanja prema normi ISO 9001/2000, čime je Molvik uvršten među malobrojne hrvatske tvrtke koje su dobile taj prestižni međunarodni certifikat. Tim smo povodom razgovarali s komercijalnom direktoricom Molvika Suzanom Ivšac.

U srpnju ove godine Molvik je certificiran prema normi ISO 9001/2000, čime je potvrdio svoju usmjerenost prema kupcu i ponudi proizvoda optimalne kvalitete, te se obvezao poslovati prema kriterijima koje norma



Mr. oec. Suzana Ivšac

propisuje. Koliko je trajao pripremni period za certifikaciju i koji su se sve uvjeti morali ispuniti za stjecanje tog certifikata?

Odluku o nužnosti certificiranja tvrtke Molvik prema normi ISO 9001/2000 donijeli smo prije dvije godine, uvažavajući činjenicu da je poslovanje prema međunarodnoj normi ISO važno za svaku ozbiljniju proizvođačku tvrtku. Želja nam je bila da kroz postupak certificiranja tvrtke unaprijedimo organizaciju poslovanja i uspostavimo još bolji sustav kako bismo kupcu pružili "maksimalnu vrijednost za novac". Period intenzivnog rada na uvođenju sustava trajao je otprilike šest mjeseci. Iako je naša tvrtka po broju zaposlenih relativno mala, imamo širok

proizvodni program koji je obuhvaćen kroz četiri proizvodne cjeline, unutar kojih je bilo potrebno preurediti poslovanje prema pojedinim elementima norme. Tvrtke koje imaju uveden ISO sustav dobro su upoznate sa zahtjevima koje takva norma postavlja pred subjekte. Prije svega to su: usmjerenost na potrebe kupca i postavljanje mjerljivih ciljeva kvalitete, te njihovo ostvarivanje. Tu je i sustavno planiranje i analiza; unutarnja organizacija koja se temelji na sljedivosti i kontroli svih procesa, smanjenju troškova i optimalnom upravljanju resursima, te upravljanje dokumentima i zapisima. Vrlo je važna istinska opredjeljenost uprave za provođenje sustava, kao i njegovo prihvaćanje od strane svih zaposlenih u cilju neprestanog poboljšavanja.



alumijske tube laminatne tube s aluminijem laminatne tube s evoh-om plastični čepovi

Sretan Božić i Nova 2005. godina

10430 Samobor, Molvice 41; tel.: 01/33 82 488; fax: 01/33 82 427; e-mail: molvik@molvik.hr



www.molvik.hr

COMPANY
WITH QUALITY MANAGEMENT
SYSTEM CERTIFIED BY DNV
=ISO 9001:2000=

Jesu li pripreme za certifikaciju zahtijevale značajnije preinake dotadašnjeg načina poslovanja?

Od četiri spomenute proizvodne cjeline unutar tvrtke Molvik, tri obuhvaćaju ambalažnu djelatnost. To su: proizvodnja aluminijskih tuba, višeslojnih laminatnih tuba i plastičnih zatvarača. Brojni procesi unutar tvrtke koji su u službi realizacije tih proizvodnji bili su, i prije certifikacije organizirani na način da omogućavaju uspješno i kvalitetno poslovanje kojim smo nastojali zadovoljiti potrebe naših kupaca. Naravno da smo uvođenjem ISO sustava pojedine procese još više unaprijedili, odnosno izvršili smo sve one preinake koje je od nas norma zahtijevala. Veća pažnja posvećena je boljoj kontroli i dokumentiranosti svih ulaza, izlaza i procesa.

Veliku ulogu u kvalitativnom rastu tvrtke imaju djelatnici. Kakvu strukturu kadra Molvik zapošljava i koliko ulažete u njihov profesionalni razvoj?

Koliko su se oni morali i na koji način prilagoditi novim kriterijima koje norma propisuje?

Tvrtka Molvik trenutno zapošljava 42 djelatnika, od kojih je većina vezana uz samu proizvodnju. To su uglavnom kvalificirani proizvodni djelatnici s dugogodišnjim iskustvom u proizvodnji tuba. Dio visokokvalificiranih zaposlenika radi na komercijalnim i financijskim poslovima. Svi zaposleni upoznati su s normom ISO 9001/2000, njenim postavkama i zahtjevima, prihvatili su novi sustav te elemente norme implementiraju kroz svoje svakodnevne poslove. Djelatnike educiramo kroz različite stručne seminare, dodatne obuke na strojevima, in-house prezentacije i sl. Profesionalni razvoj naših djelatnika vrlo nam je važan jer kroz njihovu edukaciju utječemo

na veću učinkovitost, kvalitetnije proizvode, manje otpada, a time u konačnici i na zadovoljnijeg kupca i bolje rezultate tvrtke.



Cilj Molvika je postati vodeći proizvođač laminatnih i aluminijskih tuba optimalne kvalitete, što se postiže kontinuiranim razvojem. Koliko ulažete u razvoj tehnologije i prati li ona vaša nastojanja za vodećom pozicijom u tom segmentu proizvodnje?

U današnje vrijeme stalnog napretka tehnologije svjesni smo činjenice da "moramo trčati, ukoliko želimo čak samo i stajati!". Do sada smo uvijek nastojali ići u korak s novijim tehnologijama, pratili zahtjeve tržišta i na vrijeme uočavati prilike. U pojedinim segmentima bili smo i svojevrсни pioniri na hrvatskom tržištu. Tako smo prije deset godina prepoznali potrebu uvođenja laminatnih tuba kao suvremenog oblika ambalaže za zubne paste, te krenuli prema domaćim proizvođačima nudeći novu ambalažu. Hrvatske tvrtke

U današnje vrijeme stalnog napretka tehnologije svjesni smo činjenice da "moramo trčati, ukoliko želimo čak samo i stajati!"

Saponia i Neva prve su uvažile prednosti naše ambalaže, tako da smo početni rizik i tadašnja ulaganja u novu tehnologiju uskoro premostili i nastavili daljnji razvoj.

Danas je domaćim proizvođačima vrlo teško konkurirati financijski i tehnološki moćnijoj inozemnoj konkurenciji, a još je teže pronaći sredstva za investiranje u vrlo skupe najnovije tehnologije. Ti problemi muče i našu tvrtku, no mi ćemo i nadalje nastojati nositi se s tim problemima, te razvijati procese i proizvode koji će na najbolji način odgovarati zahtjevima naših kupaca.

Tko su vaši kupci i koja tržišta opskrbljujete?

Aluminijske i laminatne tube proizvodi su industrijske potrošnje. Naši kupci su prvenstveno proizvođači pastoznih proizvoda iz područja prehrambene, kozmetičke, farmaceutske i kemijske industrije. Među našim kupcima najveći udio imaju velike hrvatske tvrtke koje su lideri u svojoj branši, kao što su: Zvijezda (tube za majoneze), Podravka (rajčice i senfovi), Saponia (zubne paste i kreme za brijanje), Neva (zubne paste), Metakem (ljepila), Toz (ljepila i boje) i Annyer (boje za kosu). Ne manje značajni kupci su i brojni proizvođači farmaceutskih i OTC proizvoda, kozmetičkih krema i pasta, veterinarskih pripravaka, industrijskih kemijskih proizvoda i sl. Najveći udio prodaje ostvarujemo na domaćem tržištu, dok jedari manji dio zauzimaju i tržišta susjednih zemalja. Iako smo prvenstveno orijentirani na proizvodnju za hrvatsko tržište, u budućnosti planiramo uložiti veće napore prema izvozu jer smatramo da imamo potencijala i za taj segment.

Nedavno su na tržište lansirane laminatne tube za dvobojne zubne paste. Kako je tržište prihvatilo tu inovaciju i koliko je ta tehnologija zahtjevna?

S većinom naših kupaca razvili smo dugogodišnju uspješnu poslovnu suradnju. U osnovi te suradnje uvijek je dobra komunikacija i korektni poslovni, gotovo prijateljski odnosi između partnera. Upravo na takvim odnosima unapređujemo daljnju suradnju, nastojimo uvijek biti fleksibilni, odgovoriti na dodatne zahtjeve kupca, prilagoditi mu se ili pak ponuditi nešto novo. U tom smo smislu i na zahtjev našeg kupca Saponije iz Osijeka, investirali u novu tehnologiju, te



ostao nepromijenjen), te kupac ne mora mijenjati niti dodatno ulagati u svoju postojeću tehnologiju.

pojedini kupcem, na naše tube stavljamo oznake ambalažnog materijala, znak za reciklažu, te naš logo kao proizvođača ambalaže.



nedavno ponudili tržištu laminatne tube za dvobojne zubne paste. Radi se o tubama koje u sebi imaju ugrađen plastični umetak. Taj umetak konstruiran je na način da kupac kod punjenja ima mogućnost puniti tubu sa zubnom pastom u dvije boje, čime se, osim veće funkcionalnosti proizvođača, postiže i svojevrsna atraktivnost zubne paste za potrošača. Prednost koju ovakvom tehnologijom nudimo kupcu je u tome što je modifikacija za dvobojnu zubnu pastu napravljena na samoj ambalaži (iako je vanjski izgled tube

Poslovanje u skladu sa zahtjevima zaštite okoliša imperativ je suvremenog poslovanja. Kako udovoljavate tim zahtjevima?

Nastojimo kontinuirano pratiti sve zakonske novosti vezane uz odredbe o zaštiti okoliša, te zahtjeve koje postavljaju sami kupci. Često mi prvi informiramo kupce o nekim novostima, te im sami predlažemo aktivnosti vezane uz donesene zakone ili pravilnike koji reguliraju tu materiju. Primjerice, vezano uz propise o označavanju ambalaže i zbrinjavanju ambalažnog otpada, u dogovoru s

Kako se informirate o novostima u struci?

O novostima u struci informiramo se prvenstveno sudjelovanjima na stručnim skupovima, kroz stručnu literaturu i internet. O trendovima na tržištu, novim tehnologijama i različitim mogućnostima koje donosi razvoj općenito, informacije dobivamo i kroz osobne kontakte s našim inozemnim partnerima, dobavljačima opreme i repromaterijala. Isto tako, nastojimo što više posjećivati stručne sajmove u inozemstvu gdje dobivamo najnovije informacije o trendovima u svijetu.

Proces certifikacije uspješno je proveden. Koji su daljnji planovi Molvika?

Planova i želja uvijek ima puno. U idućem periodu planiramo neke nove investicije u modernizaciju poslovanja i povećanje kapaciteta. Naša nastojanja bit će i dalje usmjerena na razvoj i rast tvrtke putem ulaganja u tehnologiju i nove proizvode, te daljnje unapređivanje dobrih odnosa s našim poslovnim partnerima.

Zahvaljujemo na razgovoru. (T. Š.)

