



hrvatski izvoznici

8. KONVENCIJA

HRVATSKI IZVOZ PRIJE I POSLIJE ULASKA U EU

Zagreb, 21. svibnja 2013.



POD VISOKIM POKROVITELJSTVOM
VLADE REPUBLIKE HRVATSKE

KAKO IZGRADITI USPJEŠNA POSLOVNA PARTNERSTVA ?

Ivan Brkić, direktor

Telefon: +385 44 637 202

Mobitel: +385 98 261 296

E-mail: ivan.brkic@selk.hr

url: www.selk.hr

Poslovni slučajevi - SELK d.d.

UPRAVNA ZGRADA



Na dan privatizacije 1994. godine
109 radnika



S+M do 1998. g . - 790 radnika

PROIZVODNE HALE (EPCOS, TDK - EPC) 1999. - 2013. godine



Od 1976. – 1991. godine u SELK-u se proizvode elektronički satovi, LED i elektronički sklopovi.

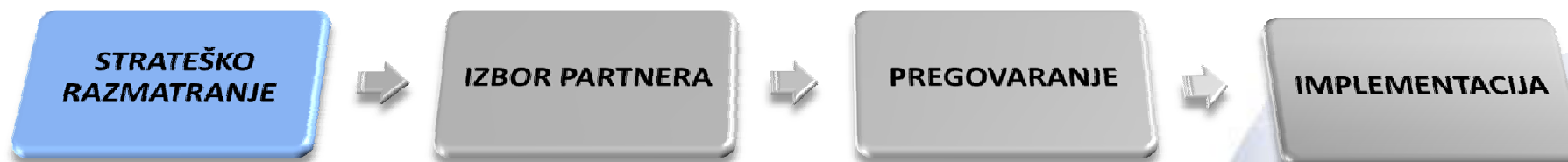
Broj zaposlenih:	859 radnika
Proizvodna i uredska površina:	16.800 m ²
Tri proizvodna sektora:	ML, Piezo, SAW
Certifikat :	ISO-TS 16949, ISO 14001
Proizvodnja:	21 smjena tjedno
Dnevne isporuke gotovih proizvoda	100 % izvoz

Poslovni slučajevi - SELK d.d.

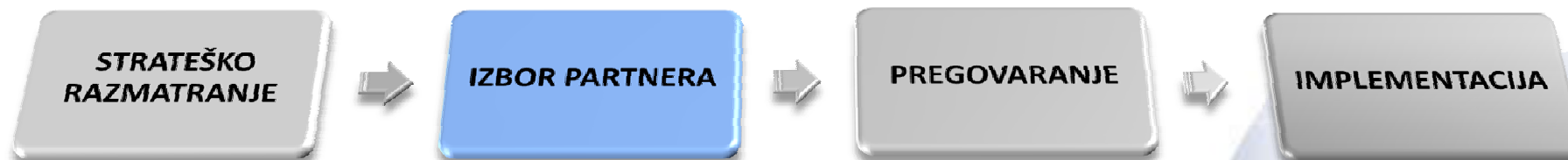


- Nakon obavljenih prijevoza na Istoku vratio se vagon i morao na remont
- Tehnički ispravan vagon traži i čeka priključak na sigurnu kompoziciju koja vozi na Zapad.
- Okupacijom Hrvatske 1991. godine zatvaraju se granice, gube se kupci i tržište, proizvodnja pada na minimum, radnici ostaju bez posla.

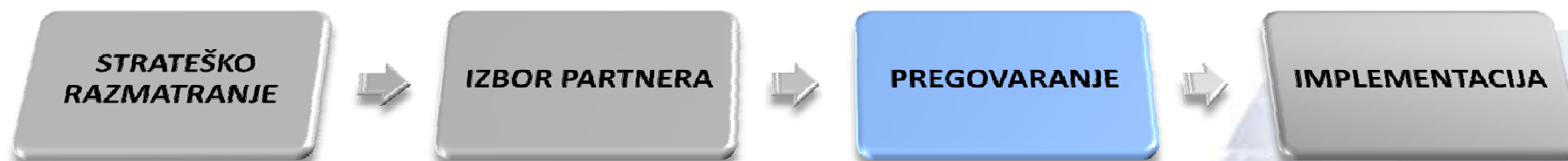




- SELK treba posao, treba tržište, treba partnera.
- Osnovni cilj u mojem poslu je stvoriti radna mjesta i zaposliti ljude.
- Bilo je bezbroj pokušaja, dopisa, razgovora i posjeta tvrtkama u Italiji, Švicarskoj, Njemačkoj i Austriji, ali bez uspjeha.
- Problemi kod potencijalnih partnera su NEPOVJERENJE i zbog rata NESIGURNA lokacija SELK – a.
- Kako pridobiti partnera, kako ukloniti nepovjerenje i nesigurnost ?
- Shvatio sam da trebam naći stranca iz dotičnog kraja, mjesta, čovjeka njihovoga mentaliteta koji ima poznanstva kod mogućeg partnera - da trebam zastupnika.

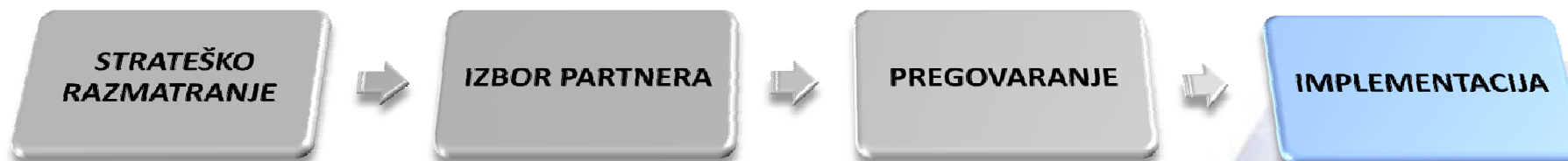


- **Mogući partneri koji se nude su trgovačke kuće, trgovci satova i komercijalna zastupstva.**
- **Europske tvrtke nude tehnologiju, opremu, ali ne prihvaćaju kupnju proizvoda.**
- **Svi žele partnera koji će kupovati njihove proizvode ili biti predstavnik za prodaju njihovih proizvoda.**
- **Početak 1992. godine pronalazim ZASTUPNIKA preko kojega ostvarujem kontakt s potencijalnim partnerom u Austriji.**
- **Interes nije bio usmjeren samo na vlastiti, nego i na interes partnera.**
- **S partnerom se uspostavlja uzajmno povjerenje, sigurnost, kompromis i kooperativni pristup pregovaranju.**



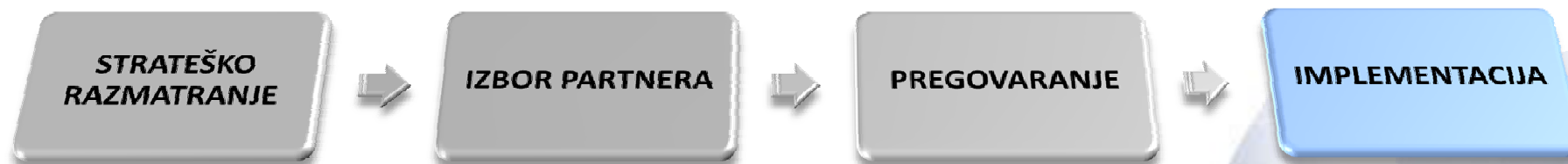
- **PARTNER** nudi posao, opremu, tehnologiju, materijal i preuzimanje gotovih proizvoda.
- **MI** nudimo organizaciju, sposobne radnike, infrastrukturu, korektni odnos i sigurnost.
- **PREGOVARANJE** oko cijene norma-sata je dugotrajno.
- Partner želi nisku cijenu i profit.
- **MI** prezentiramo kalkulaciju i želimo dio profita.
- Argumentima dolazimo do obostranog zadovoljstva i interesa.
- Prvi partner u pregovaranju je **S+ M**, koji kasnije mijenja ime i vlasničku strukturu (**EPCOS, TDK- EPC**).

Poslovni slučajevi - SELK d.d.

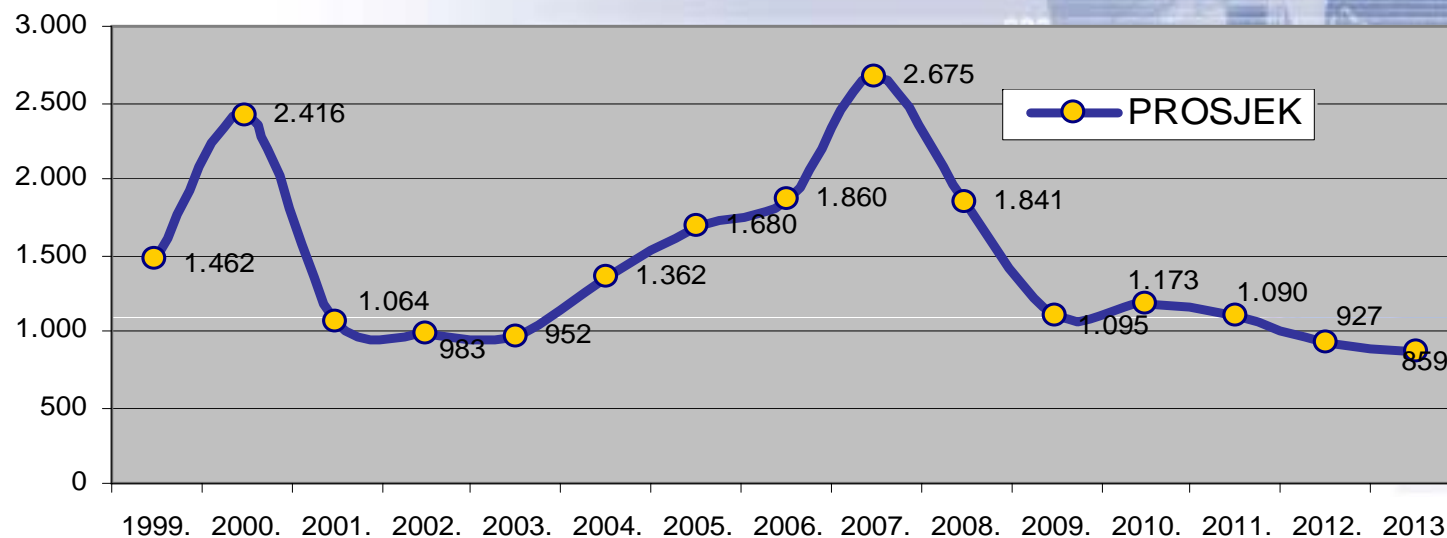


- U 1993. godini sklopljen je ugovor s partnerom.
- Prve skupine radnika odlaze na obuku kod partnera u Austriju.
- Od partnera dolazi oprema, montira se prva proizvodna linija za proizvodnju elektroničkih keramičkih komponenti za mobitele.
- Velika potražnja mobitela na svjetskom tržištu imala je za posljedicu rast proizvodnje u SELK-u.
- SELK dograđuje postojeći proizvodni prostor , a već 1999. godine seli proizvodnju na novu lokaciju.
- U 2000. godini u SELK-u se proizvodi 20% svjetske proizvodnje keramičkih rezonatora za proizvođače mobitela u svijetu. Te godine je zaposleno 2.416 radnika.

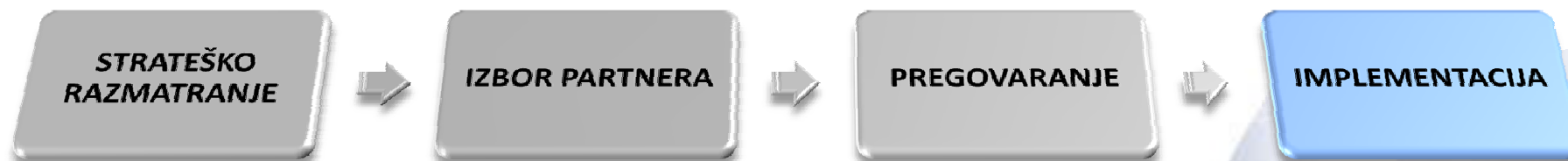
Poslovni slučajevi - SELK d.d.



- **Velika recesija u 2001. godini utjecala je na smanjenje proizvodnje, pa je zaposlenost u proizvodnji smanjena na 983 zaposlena radnika.**
- **S obzirom na to da su obje strane bile zadovoljne s dosadašnjim radom, kod partnera je stvorena sigurnost i povjerenje za ulaganje u nove investicije.**



Poslovni slučajevi - SELK d.d.



- **Značajna godina 2004. !**
- **Partner investira u proizvodnju novih proizvoda koji se koriste u automobilskoj industriji.**
- **SELK i EPCOS u 2006.godini sklapaju NOVI UGOVOR – “ COST + ”.**
- **Proizvodnja Piezo aktuatora i varistora brzo se povećava sve do 2007.god kada dostiže maksimum sa 2.675 zaposlenih radnika.**
- **Tada je jedina europska serijska proizvodnja Piezo aktuatora bila u SELK –u.**
- **U 2013.godini dolazi do oporavka proizvodnje i blagog porasta zaposlenih.**



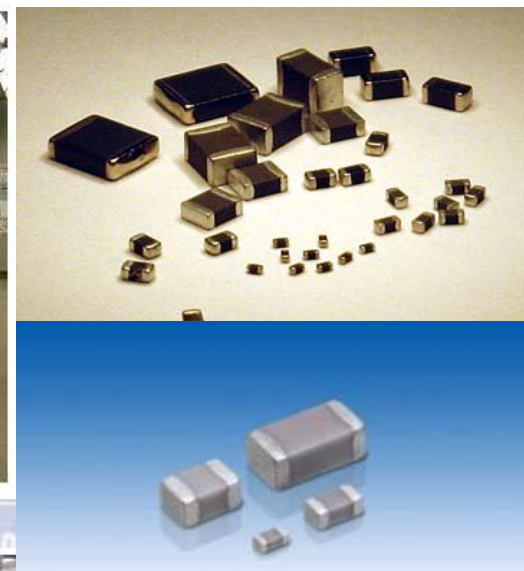
Inovativna tehnologija i proizvodi - SELK d.d.



Optička kontrola proizvoda



Wendt strojevi za brušenje



Linija za galvanizaciju



Čista soba - lakiranje

