

# Raduje nas **uspjeh** naših partnera



Danijel Kerš, direktor tiskare Kerschoffset (u sredini) sa svojim najbližim suradnicima: Sinišom Dalenjacom, direktorom proizvodnje i Damirom Herendićem, asistentom direktora proizvodnje

**Veliki poslovni sustavi široj zajednici donose korist ne samo zapošljavanjem vlastite radne snage, već i stvaranjem partnerskih i dobavljačkih mreža suradnika, potičući tako razvoj malih i srednjih poduzetnika. Naravno, dio te koristi vraća se natrag kroz kvalitetu i pouzdanost usluga koje takav veliki poslovni sustav koristi u svom poslovnom okruženju. U takvoj je poziciji u okvirima hrvatskoga gospodarstva i Ericsson Nikola Tesla. Lista dobavljača i partnera naše kompanije je, s obzirom na spektar usluga i proizvoda koji pokrivamo, poprilično duga, a na njoj se nalaze tvrtke najrazličitijih profila, od IS/IT-ovaca do – tiskare, u našem slučaju, tiskare Kerschoffset koja djeluje u Ježdovcu nadomak Zagreba.**

Tiskara Kerschoffset posluje od 1969. godine, kada je pokrenuta kao obiteljski obrt, no zapravo predstavlja nastavak obiteljske tiskarske tradicije još iz davne 1930. godine. Devedesetih godina kada se u Hrvatskoj otvorila mogućnost registracije kompanija kao društava s ograničenom odgovornošću Kerschoffset se pretvara u malu poduzetničku tvrtku, a danas se u uvjetima hrvatskoga gospodarstva i uz otprilike 140 zaposlenih može svrstati u kompaniju srednje veličine. Ericsson Nikolu Teslu s Kerschoffsetom partnerstvo veže niz godina te se u neku ruku može reći kako je uz poslove koje je ugovarala s ovom tiskarom naša kompanija bila među onima koji su podržali njen rast. Načelno, i to je jedna od uloga koju ima Ericsson Nikola Tesla kao društveno odgovorni poduzetnik: djelujući kao vodeći domaći isporučitelj i

izvoznik informacijsko-komunikacijskih rješenja i usluga koji sustavno podupire tehnološki razvoj Hrvatske, kompanija potiče stvaranje novih kompanija i poslovni rast svojih partnera. Naravno, kao poslovni subjekt Ericsson Nikola Tesla u tomu vidi i svoj interes. U karakterističnom primjeru kojega u ovoj prigodi izdvajamo to potvrđuje činjenica da je uz ulaganja u suvremenu tiskarsku opremu Kerschoffset svoj poslovni rast popratio i nabavom Ericssonovoga MD110 sustava, što mu omogućuje kvalitetniju komunikaciju sa sve većim brojem klijenata.

*„Negdje sredinom devedesetih godina, što se poklopilo s otvaranjem hrvatskoga tržišta za strane investicije, a slijedom toga i ulaskom Ericssona u Hrvatsku, počeo je naš intenzivniji rast. Domaće tržište, koje je uz ulazak stranoga kapitala živnulo, počelo je iskazivati sve veće potrebe za našim uslugama te smo uz ulaganja u suvremeniju opremu i tehnologiju povećali i svoje kapacitete te sedam puta povećali broj zaposlenih. Imamo veliku bazu kupaca, niti jedan naš klijent u našem ukupnom prometu ne prelazi 5%, pa da bismo sve njih zadovoljili i unaprijedili našu partnersku suradnju kontinuirano optimiziramo svoje kapacitete, organizaciju i način rada. Takav pristup nas u krugu tiskara koje su u osnovi krenule u poslovanje kao privatne tvrtke, dakle, nikada nisu bile u državnom vlasništvu, smješta u sam vrh branše po kvaliteti usluge“, komentira direktor Danijel Kerš.*

*„U svom radu težimo uspostavljanju obostrano korisnoga i ugodnoga partnerskoga odnosa s našim klijentima. Ukoliko uočimo da na bilo koji način svojom profesionalnom*

*sugestijom možemo proizvod dodatno poboljšati, to uz konzultaciju s kupcem i učinimo.*

## PODUPIRANJEM TEHNOLOŠKOGA RASTA U ZEMLJI STVARAMO NOVE POSLOVNE PRILIKE ZA SEBE I SVOJE PARTNERE.

*Naše iskustvo s takvim načinom rada je veoma pozitivno jer kupci najčešće cijene taj naš dodatni napor. Mislimo kako za obostrano zadovoljavajuću suradnju katkada naše kupce moramo i educirati te ih uputiti u neke pojedinosti našega procesa. To ujedno pospješuje i naš rad, čini nas učinkovitijima. Raspoložemo najsvremenijom opremom koju u svijetu primjenjuju tiskare našega kapaciteta te i u tom smislu nudimo ono najbolje što postoji na tržištu“, ističe Siniša Dalenjaj, direktor proizvodnje.*

Damir Herendić, asistent direktora proizvodnje kaže kako je dobra organizacija ključ uspjeha: *„Naš proces koji obuhvaća usluge pripreme, tiska, dorade i dostave definiran je u odnosu na svaki projekt i svakoga klijenta u okvirima u kojima nam to omogućuje visoka dinamika zahtjeva koji se slijevaju prema nama. U suradnji s Ericssonom Nikolom Teslom jasno postavljena očekivanja i formulirani zahtjevi pomažu nam da osiguramo vrhunsku uslugu. To i jest naš primarni cilj - isporučiti naručitelju proizvod u skladu s njegovim očekivanjima ili čak i bolji od očekivanoga. To se u konačnici najviše isplati nama. Potvrđuje to činjenica da nam mnogi novi klijenti dolaze po preporuci onih koju su s nama prethodno surađivali.“*