

Sinergija teorije i prakse je nužna i dragocjena svakom inženjeru

***Kada sam započela rad u svojoj tvrtci bilo je potrebno proširiti spektar znanja *Kupac mora prepoznati da je ono što nudite optimalno rješenje njegovog problema**

Ana Rogić je rođena u Karlovcu. Nakon završene gimnazije upisala je Studij strojarstva i brodogradnje na Fakultetu strojarstva i brodogradnje Sveučilišta u Zagrebu, gdje je diplomirala 1979., a 1981. g. na istom Fakultetu upisala Poslijediplomski studij. Završila ga je obranom magistarskog rada „Optimiranje parametara prerade pri injekcijskom prešanju plastomera“. Po diplomiranju se zapošljava u OOUR-u Plastika, RO JUGOTURBINA EAB, na poslovima vezanim uz tehnologiju injekcijskog prešanja plastomera, na razvojnim poslovima, tehnološkim unaprjeđenjima i investicijskim programima. Zatim se 1988. g. zapošljava u JUGOTURBINA INSTITUT-u, gdje radi na projektima tehnologije preoblikovanja metala. U razdoblju od 1990. do 1994. g. radi u društvenom poduzeću KAPLAST, a kasnije KAPLAST d.d., na poslovima voditelja

razvoja i tehničkog direktora.

I onda 1994. osniva privatnu tvrtku DOMES d.o.o., koja se bavi održavanjem energijskih medija u industriji i zastupanjem tvrtki iz tog područja. Kao vanjski suradnik Fakulteta strojarstva i brodogradnje sudjeluje u nastavi, održavajući vježbe iz kolegija Tehnologija II - Prerada polimera, a od 1998. g. sudjeluje u nastavi kao vanjski suradnik Veleučilišta u Karlovcu. 1999. g. izabrana je u nastavno zvanje viši predavač kolegija Tehnologija I, II - Prerada polimera.

Objavila je, kao autor ili koautor, više stručnih radova u domaćim i stranim časopisima, zbornicima savjetovanja, te održala više predavanja na stručnim skupovima i seminarima. Kaže nam kako su joj cijelo vrijeme velika potpora suprug Bruno i sin Krunoslav.

Po zanimanju ste dipl. ing. strojarstva i bili ste tehnički direktor u tvrtci Kaplast Karlovac. Stekli ste iskustvo koje sigurno danas koristite u svom poslovanju. Sjećate li se tih dana rada?

Moguće je kazati da je, između ostalih čimbenika, upravo iskustvo stečeno u Pogonu za injekcijsko prešanje polimera odredilo moj daljnji životni put. Sinergija teorije i prakse je nužna i dragocjena svakom inženjeru.

Kako ste se odlučili za studij strojarstva, nije li ovo specifično i teško zanimanje koje traži puno rada



Kontakt: Domes d.o.o.
Poslovni Park Karlovac
Belajske Poljice 2C
47250 Duga Resa, Hrvatska
tel. +385 47 416 979
tel./fax +385 47 600 478
e-mail: domes@domes.hr

i odricanja?

Oduvijek sam bila sklonija prirodnoj znanosti. Matematika i fizika su mi bile draže od povijesti. Tako sam se sama sa sobom dogovorila da ću studirati građevinu, a onda nekim spletom okolnosti upisala strojarstvo. Danas mislim da je to za mene bio bolji odabir. Taj nam je studij osigurao zaista dobro i široko obrazovanje.

Što se pak tiče, kako kažete specifičnosti studija strojarstva, vjerojatno mislite kako to ipak nije tipično „žensko“ zanimanje. Samo ste dijelom u pravu. U moje vrijeme je to bilo izraženije, no danas je udio stu-

dentica bitno povećan. Uspješno i u redovnom roku završavaju studij, a isto tako su uspješne kao inženjerke na različitim područjima strojarstva.

Sada već davne 1994. g. pokrenuli ste vlastitu tvrtku, zašto? Osnovna djelatnost tvrtke Domes d.o.o.

Energijski mediji?

Često me ljudi pitaju što znači „Održavanje energijskih medija“. Energijski mediji u industriji su oni mediji čija je funkcija prijenos sile, a u svrhu pretvorbe, prijenosa i upravljanja energijom. Tu spadaju različita industrijska ulja (hidrauličko, turbinsko, podmazivačko, transformatorsko, itd.), komprimirani zrak, voda, tekućine na bazi glikola, emulzije i slično.



je održavanje energetskih medija u industriji. Što se pod tim podrazumijeva? Predstavite Domes.

Vlastitu sam tvrtku pokrenula jer mi se u tim okolnostima to činilo kao jedini izbor.

Bilo je to specifično vrijeme. Iskristila sam svoje 14-godišnje radno iskustvo i kontakte, registrirala tvrtku, tada nisam znala što to sve podrazumijeva. Naime, do tada sam se bavila isključivo svojim poslom, bila sam fokusirana isključivo na tehniku, na postupke prerade polimera. Kada sam započela rad u svojoj tvrtci bilo je potrebno proširiti spektar znanja. Morate znati kako prodati svoje znanje i proizvode, kako izaći na kraj sa zakonima, pravilnicima i mnoštvom regulative, a tu je još i područje financija. Čak se i područje stručnog djelovanja promijenilo. Potrebno je bilo dublje i temeljitije izučavanje hidraulike, pneumatike, vrste i karakteristike energijskih medija.

Danas tvrtka Domes ima 7 zaposlenih. Naši su kupci uglavnom proizvođačke tvrtke, čiji se proizvodni postupci temelje na hidrauličkom ili pneumatskom pogonu. Osim svih vrsta filtara, pružamo usluge filtracije hidrauličkih, odnosno uljnih sustava, u svrhu produženja životnog vijeka ulja. Isto tako pružamo usluge analize razreda čistoće ulja na licu mjesta i laboratorijska ispitiva-



Ivan Kujinek, Marko Ivančić, Bruno Rogić, Bojan Stipančić, Mario Vuković (stoje, s lijeva); sjedi Jasmina Rejzic i Ana Rogić (s lijeva)

nja uzoraka ulja. Naše usluge pokrivaju i održavanje emulzije i čišćenje CNC obradnih centara. Djelatnost smo nadopunili projektiranjem i isporukom sustava za otprašivanje i eliminiranje uljnih dimova i magli u pogonima za obradu metala, u ljevaonicama i svagdje gdje preradbeni postupci generiraju onečišćenje.

Rekli ste mi kako ste u jednom trenutku shvatili da ne možete raditi protiv sebe. Kakav je to osjećaj? Mnogi danas upravo to rade, protiv svoga unutarnjeg glasa.

Kao što sam već i kazala, to je bilo

specifično razdoblje, vrijeme privatizacije. U tvrtci, kao i u okruženju stvaralo se ozračje u kojem se nisam dobro osjećala. Ne mogu izvršavati zadatke koji nisu u skladu s mojim uvjerenjem i mojom logikom. To nije uvijek mudro, ali ne mogu drugačije. Presudila je ta nesigurnost i strah od pomisli da me može zadesiti sudbina svih onih koji su već izgubili posao i našli se na cesti. Odlučila sam započeti posao sama. Po-

drška obitelji bila je od neprocjenjive važnosti.

Kako i gdje plasirate svoje proizvode/usluge? Biti danas konkurentan nije lako.

Na tržištu smo prisutni već 23 godine. Na početku smo puno radili na predstavljanju našeg programa i traženju kupaca. Bili smo prvi koji su na hrvatsko tržište doveli mikrofiltraciju u by-pass krugu. Držali smo

Od vas smo doživjeli nešto što nije uobičajeno. Podržali ste nas i pomogli u realizaciji tribine poznatog novinara Gorana Milića, u Našicama i B. Manastiru. Zašto? Naravno, bilo bi nam drago s njim posjetiti i Dugu Resu, koliko je to realno?

Na to pitanje nema jednoznačnog ni jasnog odgovora. Vrlo često dobivamo zamolbe za razno-razne donacije i nije moguće baš svima pomoći. Kada sam pročitala Vaš e-mail, odluka je pala bez razmišljanja. Osim asocijacija na Vukovar, na tvrtku Borovo, na naše kupce iz Belog Manastira, presudila je činjenica da dovodite genijalnog novinara i urednika, gospodina Gorana Milića, koji kuda god krene i što god oko sebe pogleda, vidi pozitivno. Procijenila sam to kao blagoslov tim mladim ljudima, potrebitim optimizma, poticaja i svekolike pozitivne. Rado bismo Vas, zajedno s Goranom Milićem vidjeli kod nas.

Na web stranicama vaše tvrtke pročitao sam tekst Siniše Glavaševića: „Čovjeku ništa nije tako teško kao čekati vrijeme-svojih pet minuta, jer stalno vam se čini da je to vrijeme došlo evo baš sad i, ako priliku sada ne iskoristite, poslije ćete se kajati cijeli život“ Jeste li vi iskoristili svoju priliku, mnogi danas samo promatraju kako vrijeme i prilike prolaze?

Kažu da su „prilike sklone spremnomu umu“. Priliku da započnem sama svoj posao sam iskoristila - ne posve spremnog uma, ali pod pritiskom okolnosti. Mnoge sam i propustila. Nema veze, dobro je, zahvalna sam Bogu.

Ma prirodno je da ljudi čekaju svoj trenutak, moraju ga najprije prepoznati, osjetiti. Za svaku životnu odluku čovjek mora „dozrijeti“. Osim toga, ne mogu svi biti poduzetnici. Neki moraju svirati klavir i plesati balet, drugi izrađivati cipele, oblikovati lijepe frizure, raditi u istraživačkim laboratorijima, u različitim tvrtkama. Posla bi moralo biti za sve u društvu.

predavanja i pisali stručne članke o prednostima filozofije proaktivnog održavanja. Dosta se radilo na edukaciji i upoznavanju Kupaca. Danas nam se kupci javljaju sami, a često nas zovu po preporuci. Najveće nam je priznanje kada nas zovu zbog problema koje ne mogu riješiti konkurentske tvrtke. Osim diljem Hrvatske, prisutni smo i na tržištima ostalih zemalja bivše države.

Na neki način vi ste čuvari našeg okoliša koje je sve više ugroženo nečistoćama i otpadom. Kako prepoznajete ovu svoju misiju?

Da, gotovo svi naši programi su u funkciji zaštite čovjekove okoline i

Održavanje je takav posao za kojeg u svakom trenutku morate biti spremni

čovjekovog radnog mjesta. Tu bih posebno istaknula mikrofiltre i mikrofiltraciju uljnih sustava koji višestruko produžuju radni vijek ulja, a time sprječavaju stvaranje otpadnih ulja i potrebu njegovog zbrinjavanja, minimiziraju troškove održavanja i nabavke rezervnih dijelova. S ekološkog motrišta važno je spomenuti održavanje emulzija, također u svrhu produženja njihove trajnosti. Održavanjem se sprječava stvaranje mikroorganizama i procesi kvarenja, što ima izravan utjecaj na očuvanje zdravlja operatera na stroju. Tu svakako spadaju i elektrostatski i mehanički filtri na obradnim cen-

trima, te sustavi za otprašivanje koji osiguravaju čisti zrak u proizvodnim pogonima.

Voda je vrlo važno gospodarsko dobro Hrvatske, a ona se prema vodnim zalihama nalazi na trećem mjestu u Europi. Imamo i izgrađen sustav javne vodoopskrbe, tom vodom se u Hrvatskoj danas služi preko 80% stanovništva. Posebno raste potreba za industrijskom vodom. I ovdje imate svoja rješenja i prijedloge, koja?

Tu svakako moram istaknuti široku paletu filtara, različitih konstrukcijskih rješenja, kapaciteta i stupnja automatizacije. Pretežito smo orijentirani na filtraciju i obradu riječnih, jezerskih, bunarskih i morskih voda za industrijske potrebe, najčešće rashladne i procesne vode. To područje je pokriveno automatskim samočistećim filtrima vode za velike protoke. Osim toga, naši se filtri često koriste i kao sastavnica linije za pripremu pitkih voda. Kvalitetna filtracija vode u zatvorenom krugu, korisniku značajno smanjuje potrošnju vode, a istodobno se minimizira stvaranje otpadne vode koja bi opterećivala okolinu.

Što je važno da kupac prepozna dobar proizvod/uslugu? Profesionalnost, kvaliteta, ... što još?

Kupac mora prepoznati da je ono što nudite optimalno rješenje njegovog problema. Naime, kupcu sam proizvod ne znači ništa, on mora riješiti problem ili još bolje omogućiti pojavu problema, odnosno zastoja u radu stroja. Stoga, naš je zadatak najprije pronaći rje-



Naš je zadatak pronaći rješenje problema

šenje problema, a u kontekstu rješenja ponudimo odgovarajući filter ili drugu potrebnu komponentu da bi se kvar izbjegao i/ili postojeći sustav unaprijedio. U našem poslu je važno i proaktivno djelovati, odnosno upozoriti na moguće pojave problema u radu, tamo gdje oni nisu prepoznati.

Važan je profesionalan pristup, mora se poznavati struka, biti uvjerljiv i stajati iza svojih rješenja. Kupac mora steći povjerenje, kako bi se izgradila obostrano plodonosna suradnja.

A koliko je u svakom poslu važna inovativnost, koju danas svi ističu? Nije lako razmišljati izvan uobičajenih okvira.

Održavanje je takav posao za kojeg u svakom trenutku morate biti spremni. Kada se dogode zastoji, odnosno kvar na stroju, zovu se Održavatelji. To se događa vikendom, praznicima i onda kada niste baš spremni i opremljeni za intervencije. U takvim ste situacijama prisiljeni pronalaziti nestandardna rješenja, ali to nam na neki način stvara konkurentsku prednost.

Pišete znanstvene tekstove, što još volite, imate li svoje hobije?

Volim svoj posao i još uvijek radim sa strašću. Do prije dvije godine sam radila i u nastavi na Veleučilištu. Kradem vrijeme za kratka putovanja i druženja, za igru s unučicama. Održavanje kuće i vrta također zahtijeva vrijeme. Puno toga što bih voljela je ostalo nerealizirano.

Već dugi niz godina radite sa stra-

šću i uvjerenjem kako je to ono pravo. Koliko je danas u uspješnom poslu važna strast, posebno kada je poslovanje ugroženo mnogobrojnim problemima?

Nisam sigurna je li strast bitna u svakom poslu. Pretpostavljam da je ugodnije ako se poslu i problemima može prići opuštenije, no svaki čovjek ima svoj stil, ili bi bilo preciznije kazati mentalni sklop. Naša je djelatnost specifična. Ako se bavite održavanjem, a nemate strasti, sigurno se nećete javiti na telefon kupcu koji zove praznikom i otputovati u 300 km udaljen pogon na filtraciju. Našim serverima to nije teško. To je kao kad se liječnik hitne pomoći ne bi odazvao na poziv. Razlika je samo u tome što on pomaže živom, a mi neživom. Poslovanje u ova konfuzna vremena je kao hod po žici. Ako niste dovoljno oprezni i budni, lako se dogodi pad. Najveća opasnost i prijatna normalnom poslovanju su „običaji“ neplaćanja i neetičnog postupanja.

Pokrenuli smo projekt Biti Bolji-Be Better, namijenjen učenicima osnovnih i srednjih škola te putem predavanja, edukacija i tribina razgovaramo s njima o temama koje ih zanimaju. Postoji li mogućnost da posjetite neku od škola u Slavoniji (do sada smo obišli 30 srednjih škola, 5 osnovnih i 2 fakulteta, održali oko 80 aktivnosti u koje se uključilo oko 10000 učenika i studenata)?

Ako ocijenite da bi moja iskustva nekome mogla biti poticajna i korisna, rado ću se odazvati.

Vladimir Mihajlović



Poslovni prostor tvrtke Domes