



**Interview**

# Pioniri proizvodnje peleta u Hrvatskoj

**Raoul Cvečić Bole,**  
direktor i vlasnik ENERGY PELLETS d.o.o.,  
Delnice, Hrvatska

**G**ospodine Cvečić Bole, Vaša kompanija je ove godine dobitnik nagrade „Stvaratelji za stoljeća“ po drugi put. Prethodno, 2017. godine uručena Vam je Nagrada „Stvaratelji za stoljeća“ za doprinos razvoju poduzetništva u srednjoj i jugoistočnoj Europi. Ove godine, Međunarodni komitet sastavljen od 15 stručnjaka iz različitih oblasti iz 9 zemalja, koji vrši valorizaciju rezultata rada i donosi odluku o laureatima, odlučio je da se Vašoj kompaniji dodijeli *Velika nagrada za razvoj ideja, inovacije i investicije u poduzetništvu u srednjoj i jugoistočnoj Europi „Stvaratelji za stoljeća“*. Što ova nagrada znači za Vas?

**Cvečić Bole:** Najveća vrijednost svake nagrade je poticaj za daljnji dobar rad. Posebno danas u ovim turbulentnim i izazovnim vremenima gdje su vam obveze uglavnom fiksne a prihodi i uspješnost prepušteni vama i vašem umijeću, odnosno konkurentnom tržištu. Jako sam ponosan na ovu nagradu i zahvaljujem svima koji su nas prepoznali kao kvalitetnu tvrtku.

**PERSPEKTIVE:** Kompanija ENERGY PELLETS posluje u drvnjoj

industriji, specijalizirana za proizvodnju drvnog peleta. Molim Vas da za naše čitatelje ukratko prezentirate djelatnost i način poslovanja Vaše kompanije?!

**Cvečić Bole:** Mi smo, prema klasifikaciji u hrvatskim zakonima, dio drvne industrije ali *de facto* pripadamo energetske sektoru koji je zadužen za energiju topline proizvedenu iz drvne bio mase. Bio masa je danas u svijetu najveći obnovljivi izvor energije.

Počeli smo s poslovanjem prije 17 godina. Našim proizvodnim procesima postigli smo to da od sirovine koja se smatrala otpadom proizvodimo završni veoma moderan i ekološki prihvatljiv proizvod. Sve u sferi obnovljivih izvora energije koji, koliko vidimo, polako istiskuju fosilna. Zadnjih godina ta se transformacija sve više ubrzava.

Osobno smatram da kompanije nikada ne smiju stajati i da, bez obzira na rizike, treba osiguravati kontinuirani rast i pratiti tržište novim investicijama. Mi smo to od početka tako radili i primjenjivali u praksi.

**PERSPEKTIVE:** Vaša kompanija je nedavno obilježila vrijedan jubilej – 15 godina postojanja i uspješnog poslovanja. Koje su prednosti Vaše kompanije u radu u odnosu na slične tvrtke u Hrvatskoj i regiji? Ima li razlike u pristupu izvršenja vaše poslovne misije? Koje su to specifičnosti u poslovanju?

**Cvečić Bole:** ENERGY PELLETS je među prvima u Hrvatskoj, davne 2007. godine, uveo tehnologiju proizvodnje peleta. Od tada do danas naš stalni fokus je na tržištu i unaprjeđenju proizvodnje. Na primjeru poslovanja u posljednje 3 godine primjenjujemo mix rasta volumena (kvantiteta), porast kvalitete i usvajanje novog proizvoda.

Danas, u eri velikih poskupljenja, troškovi poslovanja postaju važan

***Našim proizvodnim procesima postigli smo da od sirovine koja se smatrala otpadom, proizvodimo završni veoma moderan i ekološki prihvatljiv proizvod.***



faktor i njih treba imati pod kontrolom. Treba uložiti veliki napor da se primjeni princip „kontrola cijena koštanja“. U suprotnom dolazi do problema u poslovanju što dovodi do usložnjavanja situacije i nazadovanja tvrtke. Treba biti usredotočen na rješavanje prioritetnih i bitnih elemenata poslovanja. Iako treba stalno mijenjati taktiku, odnosno prilagođavati se tržištu i novim okolnostima.

**PERSPEKTIVE:** Nedavno ste investirali u dvije elektrane, fotonaponsku elektranu i kogeneracijsko postrojenje kojima će se umanjiti količina isporučene električne energije ali i ostvariti ukupna redukcija stakleničkih plinova. I kod vas je prisutna velika želja i potreba za doprinosom održivoj proizvodnji i očuvanju planeta? Da li će principi *ESG (Environmental, Social and Governance / okoliš, društvo i upravljanje)* u budućnosti doprinijeti unaprjeđenju vašega poslovanja?

**Cvečić Bole:** Investicija je još u tijeku, s time da je završena jedna faza koja je puštena u rad. Radi se inače o velikoj investiciji a tehnički gledano postoji izuzetna sinergija s onim što proizvodimo. Naime, mi smo kao tvrtka veliki potrošači električne energije a ona je fosilnog porijekla. Možete samo zamisliti koji je to šok za gospodarstvenike u Hrvatskoj bio kada je Hrvatska

elektroprivreda (HEP), pred par godina, odlučila poskupjeti električnu energiju za gospodarstvo za čak 400% (!). U tome trenutku donijeli smo Odluku da pokrećemo veliku investiciju kojom ćemo osigurati vlastiti izvor električne energije.

I tako je to krenulo. Vlastita proizvedena solarna energija smanjit će potrebu za kupovinom električne energije od državne kompanije HEP ili od drugih dobavljača za oko 15% a kogeneracija za dodatnih više od 60%. Na taj način, po završetku procesa investiranja, biti ćemo „samodostatni“ za 78% potreba (proračun uštede električne energije, op.aut.). Već sada razmišljamo da instaliramo i novu modernu proizvodnu liniju koja bi koristila povratnu toplinu turbine i proizvodila visokokvalitetni drveni pelet. To onda zasigurno obuhvaća gore navedene principe.

**PERSPEKTIVE:** Trenutno poslužete i izvozite na tržišta Hrvatske, Italije, Slovenije i Austrije. Kakvi su planovi na planu osvajanja novih inozemnih tržišta?

**Cvečić Bole:** U svezi toga pitanja, polaznu osnovu predstavljaju 2-3 bitne pretpostavke. Prvo, pelet kao proizvod preporuča se za lokalna tržišta. Na taj način se štedi na CO<sub>2</sub> i stakleničkim plinovima kod transporta. Drugo, Hrvatska je mala zemlja sa malim brojem stanovnika, zbog čega naši kapaciteti već danas daleko prelaze potrebe hrvatskog tržišta. Italija je najveće tržište rezidencijalnog peleta a Delnice, gdje se odvija naša proizvodnja, su blizu zapadne granice odnosno Italije. Već 17 godina Italija predstavlja naše najveće tržište. Prema sadašnjim planovima, to će tako i ostati, jer udaljenija tržišta ne mogu opravdati ekološke standarde i ekonomske potrebe.

**PERSPEKTIVE:** Posebno ste, osim za Hrvatsku kao matičnu zemlju, vezani i za Italiju?

**Cvečić Bole:** Da, jesam. Italija je i glavno tržište za naš proizvod. Veliki dio naših marketinških i prodajnih aktivnosti usmjeren je upravo na to tržište. Uvijek imamo u vidu da je Hrvatska zemlja sa manje od 4 milijuna stanovnika, a Italija ima oko 60 milijuna.

Tu strategiju pristupa talijanskom tržištu gradili smo i radili „od temelja“. U početku, pred puno godina, priključio sam se asocijaciji talijanskih investitora u Hrvatskoj. Aktivnim radom i kontinuiranim rastom, postigli smo da je danas ta asocijacija respektabilna *Hrvatsko-talijanska gospodarska komora* sa preko stotinu članova. Ponosan sam što sam bio i njen predsjednik. Danas sam član Upravnog vijeća. Komora značajno pomaže u upoznavanju tržišta, u povezivanju gospodarstvenika s tih područja, daje savjete...

## Kao lider nikada ne razgrađujem, nego stalno gradim

**PERSPEKTIVE:** Osobno ste kao osnivač i predsjednik kompanije, poštovani gospodine Cvečić Bole, najzaslužniji za dobre rezultate u radu Vaše kompanije. Što u radu potencirate kroz Vašu osobnu lidersku poziciju? Što su Vaši liderski prioriteti, a što kao lider nikada ne činite?

**Cvečić Bole:** Dobri rezultati nisu plod samo moga rada, već i mojih suradnika u kompaniji. Dok sam uporno u Hrvatskoj propagirao značaj i koristi od peleta, umjesto da sam se možda posvetio vođenju i razvoju tvrtke, ENERGY PELLETS d.o.o. je dobio jaku konkurenciju, zbog čega, ne da mi nije žao, već sam na to i ponosan. Drago mi je

**Već sada razmišljamo da instaliramo i novu modernu proizvodnu liniju koja bi koristila povratnu toplinu turbine i proizvodila visokokvalitetni drveni pelet.**

da sam i druge potaknuo da se počnu baviti peletom kao proizvodom. Tako je i u firmi. Trudim se da stalno prenosim znanje i iskustvo te da surađujem sa svima. Mislim da se na taj način ostvaruje skladan međuljudski i profesionalni odnos, potiče se volja za radom, dobrim rezultatima i novim izazovima. U pravilu, kao lider nikada ne razgrađujem, nego stalno gradim.

**PERSPEKTIVE:** Što je, po Vama – iz Vašega poduzetničkog i liderskog iskustva, ključno za razvoj održivog poduzetništva a što je to što poduzetnici ne bi trebali činiti ukoliko žele održiv razvoj i dugoročan napredak u poslovanju?

**Cvečić Bole:** Najvažnije je poznavanje upravljanja procesima, dobro poznavanje *core businessa*, posjedovanje znanja u upravljanju tvrtkama, dugoročno i konstantno bavljenje poslom sa stalnim pogledom u budućnost.

Na mojem osobnom primjeru, nevezano za status diplomiranog inženjera, ja sam, kao jedan od najstarijih polaznika, u svojoj 40. godini života završio i MBA, smatrajući da mi je ta svojevrsna specijalizacija potrebna i važna za upravljanje firmom. Zaključno, treba ulagati puno truda ali, priznajem, treba imati i malo sreće.

### Širim svijest o obnovljivim izvorima energije i o značaju i potrebi zaštite okoliša

**PERSPEKTIVE:** Koliko ste kao kompanija “bliski” sa zajednicom, kako onom lokalnom tako i nacionalnom?

**Cvečić Bole:** U tome dijelu osobno imam bogato iskustvo, i na lokalnoj i na nacionalnoj razini. Uložio sam



mного truda i vremena u osnivanje stručne nacionalne udruge; prepoznat je moj dugogodišnji *pro-bono* rad na svim funkcijama do zaključno predsjednika, uporno sam dijelio i dijelim znanja i saznanja o peletu što je rezultiralo izgradnjom novih tvornica u Hrvatskoj; širim svijest o obnovljivim izvorima energije i o značaju i potrebi zaštite okoliša, dugo godina imamo odličnu suradnju za lokalnom zajednicom. Zajednica to prepoznaje, te valorizira nagradama za *ENERGY PELLETS*, poput nagrade *Gazela* - za najbrži rast kompanije, Nagrade za društveno-odgovorno poslovanje, pa i ove vaše – 2017. godine – „Stvaratelji za stoljeća“ za doprinos razvoju poduzetništva...

**PERSPEKTIVE:** Da li rat u Ukrajini, pa sada u Pojasu Gaze i Izraelu, ostavlja posljedice na vaše poslovanje?

**Cvečić Bole:** Da. Fluktuacija u svemu, cijenama repromaterijala i sirovine, ljudima, je velika i procesi se stalno pokušavaju oteti kontroli. Međutim, reorganizacijom poslovanja i prilagodbom tržišnim kretanjima uspjeli smo umanjiti negativne posljedice. Rezultat je da imamo rast volumena proizvodnje,

u periodu 2021.-2022. godina, preko 20%. Kvalitativni rast proizvoda, prelaskom na novi proizvod u periodu 2022.-2023. godina, preko 50%.

### Industrija 4.0 optimizira informatizaciju Industrije 3.0 i to je naš srednjoročni cilj

**PERSPEKTIVE:** Koji su prioriteti u radu kompanije *ENERGY PELLETS* u narednom periodu?

**Cvečić Bole:** U narednih 2-4 godine kompanija *ENERGY PELLETS* mora prijeći iz sadašnje industrije 3.0 u industriju 4.0. Industrija 4.0 optimizira informatizaciju Industrije 3.0 i to je naš srednjoročni cilj.

**PERSPEKTIVE:** Koja je Vaša poruka kolegama poduzetnicima i poslovnim liderima!?

**Cvečić Bole:** Potrebno je prethodno naučiti ono čime se namjeravamo baviti, a potom to primjenjivati u praksi. Ne žuriti sa dostizanjem ciljeva, već razmišljati i raditi dugoročno i planski. Imajte uvijek mnogo strpljenja za ljude i volje za ono što radite. ●