

Na Bolonjskom su sajmu poljoprivredne mehanizacije izlagali i hrvatski proizvođači.

Tako su pod kapom Klastera poljomehanizacije u suradnji s Hrvatskom gospodarskom komorom u hali 25 predstavljeni proizvođači tvrtki Hidraulika Kutina d.d., Hittner d.o.o., Labinprogres TPS d.o.o., Mega Metal d.o.o. te PCE International d.o.o., dok je u hali 20 izlagala tvrtka POD d.o.o. iz Dežanovca.

- Klaster poljomehanizacije u principu najviše gravitira tržištima Italije, Austrije i Njemačke te naravno zemljama bivše Jugoslavije. Osim toga, podosta poslujemo i s tržištem sjeverne Afrike, Maroko, Alžir i Tunis, i držimo da bismo u budućnosti te tržišne niše trebali pojačati. Prošle smo godine tako na SIMA Sipsa sajmu u Alžiru osvarili kontakte, pa neke tvrtke poput Hidraulike i Mega Metala iz Klastera već u Alžir i izvoze. Uostalom, cijeli je klaster izvozno orijentiran, što potvrđuje podatak da je izvoz prosječno 70 posto – istakao je mr. sc. Željko Erkapic, direktor Klastera poljomehanizacije, ističući kako im je sajam EIMA značajan jer se zbog blizine sjevernoafričkog tržišta ovdje susreću i s podosta potencijalnih kupaca iz tih zemalja i zato ovdje nastupaju već treći put.

- Zanimljivo nam je i talijansko tržište u smislu izvoza naše robe, kao i za određene komponente koje proizvodimo po principu 'lohn' poslova, doradnih poslova po narudžbi, gdje određene tvrtke iz klastera za talijanske klijente izrađuju određene pozicije po nacrtu. Stoga na sajmovima moramo biti, no nastup na jednom ovakvom sajmu je izrazito skup, a naš promidžbeni budžet nije toliko da bi mogao pokriti troškove pa bez pomoći HGK, resornih ministarstava, Županije osječko-baranjske i Grada Osijeka ne bismo ostvarili svoj nastup na ovom i ovakvim sajmovima – ističe Erkapic dodajući kako članice u prethodnim godinama nikad nisu izlagale na sajmovima dok nije bilo klastera.

- Danas smo kao klaster postali puno vidljiviji i našli se u svim bazama poslovnih podataka sajmova pa dobivamo pozive i na mnoge druge sajmove, a to nam

NA SAJMU U BOLOGNI

Uspješan nastup hrvatskih izlagača



samo može rezultirati povećanjem izvoza. S obzirom na to da smo izvozno orijentirani, ako ne bismo izvozili, mi bismo propali jer je hrvatsko tržište nedovoljno, pa držimo da bi napori potpornih institucija trebali ići u smjeru da još više razvijemo izvozne poslove jer potencijala ima, osobito na perspektivnim tržištima koja su prema našem sudu, za poljomehanizaciju koju radi klaster, tržišta sjeverne Afrike - zaključuje Erkapic. Tvrtka POD Dežanovac imala je svoje drugo samostalno izlaganje na sajmu u Bologni.

- Iako smo članovi Klastera poljomehanizacije i do sada smo izlagali na zajedničkom štandu u suradnji s Hrvatskom gospodarskom komorom, želimo ci-

ljano izlagati u specijaliziranoj hali s komponentama jer su tu i naši postojeći i potencijalni klijenti - rekao je Ivan Ignatovski, izvršni direktor tvrtke POD d.o.o. iz Dežanovca, zadovoljno dodajući kako je prvi dan otvorenja sajma bio prepun poslovnih sastanaka i razgovora s dosadašnjim kupcima i suradnicima, ali i novim interesima. Pojašnjava kako POD u industrijskoj kooperaciji radi proizvode prema narudžbi na temelju tehničkih crteža i zahtjeva kupaca, a drugi dio proizvodnje im je usmjeren na trgovačke kuće, after sales market s 350 usvojenih artikala koji iz godine u godinu rastu, među njima su i rezervni dijelovi za poljoprivrednu mehanizaciju

koje prodaju po cijelom EU tržištu, sve do Turske.

- Ovdje nisu samo zbog talijanskog tržišta. Nama su se otvorile države koje nemaju veze s Italijom. Baš na ovom sajmu uspostavili smo kontakte s potencijalnim partnerima u Latviji i Grčkoj. Naša prisutnost na sajmovima, kako na Agri-technici tako i ovdje na Eimi, čini našu ponudu već prepoznatljivom. Unatoč našoj velikoj aktivnosti preko internet-marketinga, primijetili samo da se industrija još uvijek ipak zasniva na ovakvim direktnim kontaktima među suradnicima i partnerima, a to je višegodišnji proces pridobivanja kupaca i njihova povjerenja - zaključio je Ignatovski. (R.PRUSINA) ■

