

PROMJENE U INSTITUTU GRAĐEVINARSTVA HRVATSKE

Razgovor s mr. sc. Smiljanom Jurićem, dipl. ing. građ., direktorom Instituta građevinarstva Hrvatske

Na redovitom godišnjem okupljanju poslovnih partnera, gostiju i djelatnika *Instituta građevinarstva Hrvatske* prikazane su, s mnoštvom video i kompjutorskih prezentacija, brojne promjene koje se u posljednje vrijeme sprovode u toj najvećoj znanstveno-stručnoj instituciji u građevinarstvu Hrvatske. U uvjerenju da zbog pomalo opušteno predbožićne atmosfere neke od izrečenih dalekosežnih ideja i promjena nisu dovoljno prihvaćene u svoj svojoj slojevitosti, zamolili smo mr. sc. Smiljana Jurića, dipl. ing. građ., direktora *IGH* d.d., da u razgovoru za naš časopis detaljnije obrazloži sve najavljene promjene. Vjerujemo da su one značajne i važne za cjelokupno građevinarstvo Hrvatske.

Na nedavnoj prezentaciji na predbožićnom domjenku govorili ste o značajnim promjenama u IGH-u. O kakvim se promjenama radi i koji su razlozi tim promjenama?

U razdoblju od svog osnivanja, a od tada je protekla 51 godina, *IGH* je kao institut doživio i prolazio kroz brojne promjene. U jednom smo razdoblju bili spojeni s građevinskim fakultetima, a i sada blisko surađujemo s tim visokoškolskim ustanovama. Također smo iz nekadašnje državne institucije prerasli u dioničarsko društvo. Međutim, još nismo gotovi s promjenama. Sada se mijenjamo u tvrtku koja potiče poboljšavanje i održavanje partnerskih odnosa sa svima s kojima radimo. Htjeli bismo u zajedničkim projektima nuditi najvišu razinu znanja i iskustva, uz suvremeniji pristup i primjenu novih tehnologija.

Ja sam u svibnju 2001. zaposlenicima prikazao sveobuhvatnu viziju, s novim putovima razvoja. Time je započeo naš kontinuirani proces definiranja, analiziranja i potvrđiva-

nja područja u kojima bismo trebali ostvariti razvojne zadatke, poboljšanja i promjene. Kao generalni direktor *IGH* odgovoran sam za razvoj i usmjeravanje tvrtke. Stoga sam na početku svog mandata sastavio listu problema koje moramo riješiti, te ciljeva i zadataka na kojima moramo raditi. Radi se o dugoročnom procesu promjena kroz koje prolazimo.

Prije svega najvažnija je naša odluka da postanemo tvrtka usmjerena prema potrebama naših korisnika razvijanjem i učvršćivanjem partnerskih odnosa. Mislimo da je to smjer koji će dugoročno koristiti i našim klijentima i našim dioničarima. Da bismo to postigli moramo investirati u vlastiti razvoj i odrediti područja u kojima se moramo promijeniti. Pri tom moramo razmišljati dugoročno te iskoristiti izravan, otvoren i stalan doprinos naših klijenata. Sve promjene koje poduzimamo i planiramo u budućnosti bit će temeljene na njihovim potrebama. Htjeli bismo biti prepoznatljiviji kao oni koji potiču i razvijaju nove projekte u Hrvatskoj, a htjeli bismo biti i kvalitetan partner državnim institucijama te velikim i malim poduzećima, s kojima želimo uspostaviti što tješnju suradnju. U našem su žarištu odnosi temeljeni na dobrim rezultatima i mislim da možemo dosta toga ponuditi. Ipak, svjesni smo da moramo napraviti određene unutarnje promjene kako bismo lakše postigli one vanjske.

Možete li malo detaljnije opisati neke od tih promjena?

Detaljno analiziramo mnoga područja našeg rada radi konkretnih promjena:

- komuniciranje, poslovanje i pružanje usluga našim korisnicima
- definiranje naših proizvoda i usluga

- kvalitetu proizvoda i usluga
- kreiranje specifičnih nestandardnih proizvoda i usluga za ostale korisnike
- akreditiranje laboratorija za najkvalitetnije pružanje usluga ispitivanja i davanja certifikata te prihvaćanje *IGH*-ovih certifikata u Europi
- način komuniciranja unutar naših zavoda vezan uz potrebe korisnika
- način komuniciranja među zavodima vezan uz potrebe korisnika
- razvoj stručnosti na području građevinarstva
- razvoj građevinskih tehnologija
- znanstvenu aktivnost u *IGH*-u i još mnogo toga.

Vjerujemo da možemo bitno poboljšati komunikaciju s našim klijentima i poslovnim partnerima, što će rezultirati boljim razumijevanjem njihovih potreba, ciljeva i zadataka. Pokušat ćemo stvoriti nova i dublja partnerstva te razvijati odnose usredotočene na razvoj novih ideja, koncepata, pravih pristupa, boljih proizvoda i usluga. To bi za nas mogao biti pozitivan pomak jer računamo na pristup novim tržištima, poput Europske unije gdje bi se mogli početi pojavljivati možda već za četiri godine. Partnersvo s klijentima i poslovnim partnerima može nam omogućiti zauzimanje pozicija na novim tržištima.

Možete li dati neki konkretan primjer promjena i koristi koji od toga imaju vaši poslovni partneri?

Kao primjer, mogao bih navesti provedbu akreditacije naših laboratorija. Korist naših klijenata je u tome da testiranjem u našim laboratorijima dobivaju certifikat koji im jamči svjetSKU kvalitetu njihovih proizvoda. Dodatna su prednost smanjeni troškovi

ispitivanja, lakše praćenje rezultata i viša kvaliteta testiranja. To su naime, globalno prihvaćeni postupci i procedure sadržani u normi EN 45001. Za dobivanje tih akreditacija IGH je morao provesti kompleksne unutarne promjene i prilagođavanja, ali svaki put kad je akreditiran jedan od laboratorija zapravo je povećan kredibilitet građevinske industrije Hrvatske.

U našem pristupu baziranom na novim partnerskim odnosima, IGH donosi i uvodi nove alate, procese i sustave koji se već primjenjuju u uspješnim multinacionalnim tvrtkama. Početkom 2001. puno smo investirali u nove tehnologije, a razvijamo i dva glavna aspekta: poboljšanje kvalitete proizvoda i usluga te pomaganje korisnicima u razvoju njihovih projekata.

Radimo, dakle, na standardiziranju radnih procesa i procedura radi povećavanja kvalitete. Zatim stvaramo opsežne baze znanja koja će također koristiti našim klijentima na puno načina od kojih mnoge još nismo ni otkrili. Glavna i najočiglednija korist bit će sposobnost da razvijemo i osmislimo nove načine za rješavanje različitih poslovnih zadataka i problema. IGH posjeduje mnoge tehnološke prednosti i ovdje bi ih bilo nemoguće sve nabrojiti. Ipak, vrlo će brzo naši partneri moći doći do mnogih podataka koje će upotrijebiti u fazi planiranja i razvoja projekata. To će im smanjiti troškove i dati prednost u odnosu prema konkurenciji. Za nepredviđene situacije na gradilištu, korisnici će imati pristup velikoj bazi podataka što će biti rezultat 51 godine iskustva IGH, najnovijih pristupa i rješenja u struci, novih materijala i novih međunarodno prihvaćenih rješenja.

Neki vjeruju da tvrtke s razvijenom tehnologijom naplaćuju tehnološku prednost davanjem skupljih usluga. Da li je to slučaj s IGH-om?

Najuspješniji poslovni ljudi u Hrvatskoj i u međunarodnim tvrtkama koje posluju u našoj zemlji znaju da to nije istina. Tu se, naime, radi o nečemu značajnijem od same tehnologije. Radi se o ljudima, stručnosti i razmišljanju znatno širem od naših malih svjetova. U sferi novih tehnologija postoji cijeli jedan novi svijet građevinarstva. IGH je to otkrio i počeo se time koristiti. Ne radi se samo o građevinskim inženjerima koji se služe računalima jer mi to već godinama radimo. Radi se o primjeni novih tehnologija i kreiranju novih alata za građevinsku industriju, što je zapravo vrlo zanimljivo i uzbudljivo. Već smo prilično daleko odmakli u tom smjeru, ali su i šanse velike. Npr. dogovorili smo sa slovenskim građevinskim institutom (ZAG) da razvijemo projekt nazvan 'e-maintenance' odnosno 'Sustav za održavanje građevinskih objekata'. Ukratko, radi se o kreiranju, implementaciji, upravljanju i monitoringu radnih procesa i procedura u građevinarstvu. Dakle, naša se tehnološka prednost u ovom slučaju vidi u razvijanju novog proizvoda i usluga za naše korisnike. Ujedno IGH želi pridonijeti stvaranju održiva gospodarskog razvoja Hrvatske u područjima na koje kao građevinari možemo utjecati. Mnogi vjeruju da je tržište Europske unije 'negdje tamo', izvan naše zemlje, ali mi vjerujemo da je ono upravo ovdje. Da bismo se prilagodili stranom tržištu moramo se prilagoditi upravo ovdje, u Hrvatskoj.

Možete li malo objasniti tvrdnju da se tržište EU nalazi u Hrvatskoj?

Stalno govorimo o priključivanju Hrvatske Europskoj uniji, globalnom tržištu i sl. Priključivanje je zapravo pristupanje ili pristup. Kao dio bivše Jugoslavije i kao zemlja u tranziciji nismo imali dovoljno otvoren pristup globalnom tržištu, ali ni pravovremenu razmjenu dobara i usluga u zemlji. To je utjecalo na cijenu mnogih novih proizvoda i usluga, ali je još važnije da utječe na cijenu hrvatskih proizvoda i usluga.

Ima li određenu ulogu za pristup globalnom tržištu i tržištu EU gradnja autoceste Zagreb-Split?

Mi u IGH-u vjerujemo da se radi o veoma važnoj ulozi. Zato hrvatskoj vladi treba čestitati na odluci da započne projekt autoceste Zagreb-Split. U razvijenim zemljama infrastruktura je znatno razvijenija nego u Hrvatskoj. Na velikim infrastrukturnim projektima rade mnogi partneri i takav projekt utječe na mnoge tvrtke, mnoge građane koji žive od proizvodnje, turizma i sl., a utječe i na strane investitore, globalne političke predstavnike itd. Bit će to jedan od stupova budućega gospodarskog razvoja Hrvatske, a izravno će utjecati na troškove poslovanja u Hrvatskoj - ponajprije na činjenici da je vrijeme novac. Pokušajte npr. izračunati koliko će se smanjiti cijena proizvoda koji dolaze iz Splita u Zagreb novom cestom i u znatno kraćem vremenu. Recimo, svježa riba. Zatim uzmite u obzir vrijeme koje se potroši na distribuciju robe i usluga iz Hrvatske stranim partnerima i vrijeme koje oni i političari gube pokušavajući nekamo stići u ovoj zemlji umjesto da rade svoj posao i sastaju se s onima zbog kojih su u Hrvatsku došli.

Sada zapravo govorite o gospodarskom razvoju. Ne precjenjujete li možda utjecaj autoceste Zagreb-Split na razvoj hrvatskog gospodarstva?

Kao što znamo, mnoge su se hrvatske tvrtke i institucije suočile s posljedicama raspada jugoslavenskog tržišta i značajno je smanjeno i tržište koje je od 25,5 milijuna palo na sadašnjih 4,3 milijuna stanovnika u Hrvatskoj. 'Pristup' bivšim i novim tržištima ključan je za gospodarski razvoj Hrvatske. To se prvenstveno odnosi na hrvatske proizvode i usluge u Hrvatskoj, a u bliskoj budućnosti i izvan Hrvatske. Strani kapital će također imati koristi boljom i bržom distribucijom robe i usluga kroz Hrvatsku.

U razvoju je sve važno, čak i ono što izgleda kao sitnica. Npr. svi mi imamo nekog prijatelja nekoj od zapadnih zemalja. Što učiniti kada on autom prvi put dolazi u Hrvatsku? Kako mu objasniti da dođe do Vaše kuće, pogotovo ako nije Hrvat? U razvijenim zemljama postoji autocesta koja vodi u grad, postoji jedan do dva izlaza s nje i nekoliko skretanja lijevo i desno. Mislim da je to u nas vrlo nepregledno i mnogi moraju izaći izvan grada da bi doveli svoje goste do kuće. A živimo u glavnom gradu naše zemlje! Stoga ima još puno posla za sve nas u građevinarstvu i to ne samo u području cesta. Mislim da se razvijene zemlje od nas razlikuju po ulozi koju planiraju i strateško razmišljanje imaju u

svim područjima života, pa čak i u tome kako njihovi stanovnici i stranci uspijevaju pronaći adrese na koje su se uputili.

Dakle, kako IGH planira vlastitu budućnost?

IGH kao institut razvija sasvim nov pristup odnosima s korisnicima i poslovnim partnerima i zajedno s njima partnerski planira ići u budućnost. Jer u budućnost svakako idemo, ali nije svejedno hoćemo li u nju biti odvučeni ili ćemo taj put sami isplanirati. Mislimo da je znatno bolji onaj aktivni pristup u kojem sami planiramo što je za nas najbolje. Vjerujemo u mogućnost poboljšanja komunikacije s klijentima i poslovnim partnerima, što će rezultirati boljim

razumijevanjem njihovih potreba, ciljeva i zadataka. Mislimo da možemo potaknuti razvoj novih ideja, koncepata, pristupa, proizvoda i usluga, a to može svima otvoriti nove mogućnosti i olakšati zajednički 'pristup' novom globalnom tržištu.

U IGH-u znamo da pristup i priključivanje znači veću kvalitetu života za sve u Hrvatskoj. Mislimo da će naš posao danas pridonijeti većoj kvaliteti života i rada u građevinskoj industriji Hrvatske. Razmišljamo o budućnosti, planiramo, evaluiramo, planiramo strateški i mijenjamo se. Vidimo tu promjenu kao našu investiciju u budućnost, u kojoj su naši korisnici ujedno i naši partneri.

Razgovarao: B. Nadilo