

MARIJANA JOVANOVIĆ

# ULAGANJE U ZAPOSLENE I POSLOVNE PROCESSE – **SIGURAN PUT DO VEĆE KONKURENTNOSTI**

TRADICIJA OBRADJE METALA I LIMOVA U PORODICI JANKOVIĆ DATIRA JOŠ OD 1942. GODINE KADA JE MILOŠ JANKOVIĆ, U TO VREME MLAD I VEŠT MAJSTOR, OTVORIO KOVAČKO-KOLARSKU RADNJU.



## PERFOM

PERFORATION & METAL FORMING

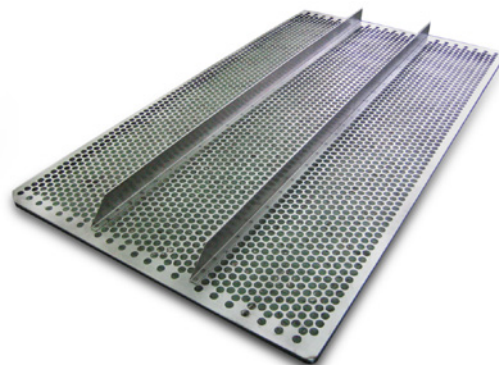
**K**ako u to vreme država nije blagonaklono gledala na privatnu delatnost, posebno onu koja je imala potencijal rasta i industrijalizacije, Miloš zatvara radnju 1953. godine i počinje da radi u društvenom metaloprerađivačkom preduzeću „Potens“ iz Požege. Tu se usavršavao za izradu namenskih presa za perforaciju, svih neophodnih alata za obradu limova, kao i rezervnih delova za mašine i opremu. Po odlasku u penziju, sve do smrti, nastavlja da svojim znanjem i savetima pomaže u porodičnoj zanatskoj radnji Marije i Janka Jankovića, koji 1981. godine započinju proizvodnju perforiranih limova.

„I na početku i sada je važno imati volje, znanja i spremnost da se mnogo

radi zajedno sa svim zaposlenima u preduzeću kao saradnicima na istom zadatku, i naravno sreće i zdravlja da sve to dovoljno dugo traje“, kaže sadašnji direktor kompanije „Perfom“ Miloš Janković, koji je osim imena od svog dede nasledio i ljubav prema ovom poslu.

Prema njegovim rečima, uvek je neophodno ulagati u opremu i edukaciju svih radnika kako bi se održao korak sa razvojem tehnologije i konkurencijom. Ranije je veliko znanje i iskustvo moglo delimično da kompenzuje nedostatak opreme, ali sada je to teže jer su zahtevi u pogledu produktivnosti i kvaliteta sve veći i kompleksniji. U tom smislu, danas je za dobar rezultat neophodan skladan rad čoveka i mašine.

Proizvodi kompanije „Perfom“ imaju široku primenu, prisutni su u gotovo svim granama industrije, ali i u svakodnevnom životu ljudi. Pojedini proizvodi odlaze na tržišta dalekih zemalja, kao što su Kanada i Amerika, a nekada putuju svetom, kao na primer delovi za brodove. „Ta širina, koja pruža mnogo mogućnosti za dalji razvoj i omogućava susrete sa različitim klijentima i njihovim potrebama, čini ovaj posao zanimljivim. Istovremeno zahteva i široko obrazovanje, poznavanje različitih procesa i spremnost da se uvek uči i prate potrebe kupaca. Ne bih mogao da izdvojim nijedan projekat kao poseban, jer je bilo mnogo interesantnih. Ponekad smo deo velikog projekta, a nekada mala ali veoma bitna karika celog procesa“.



Svim radnicima „Perfoma“ su na raspolaganju različiti oblici edukacije prema unapred definisanom planu i programu. Pre svega se koriste interni resursi za edukaciju, a po potrebi kompanija saraduje sa konsultantskim kućama i učestvuje u različitim programima obuke. Trenutno je 17 zaposlenih na različitim obukama, kako u proizvodnji, tako i u administraciji i prodaji.

Prekretnicu u poslovanju kompanije predstavlja prvi nastup na Sajmu tehnike u Hanoveru 2011, kao i nastup na sajmu Midest u Parizu, iste godine. Do te godine „Perfom“ je svoje proizvode izvezio u zemlje SFRJ, a nakon izlaganja na ovim sajmovima počeli su da izvoze i na tržišta Nemačke, Švajcarske, Holandije, Švedske i Danske koja danas predstavljaju njihova najznačajnija izvozna tržišta.

„Nastup na ovim sajmovima, kao i na sajmu Agritechnica u Hanoveru, je višestruko značajan, jer su to veoma važni evropski i svetski sajmovi koji pokrivaju najznačajnija tržišta sa velikim proizvodnim i prodajnim potencijalom. Za kratko vreme imate priliku da se sretnete sa interesantnim kupcima, upoznate njihove potrebe i zahteve, ispratite konkurenciju i osetite smer budućeg razvoja tržišta, a samim tim i uočite potencijalne pretnje, ali i šanse za vaše preduzeće“.

Kompanija „Perfom“ je učestvovala u projektu Program razvoja konkurentnosti kroz poboljšanje efikasnosti proizvodnih procesa koji je SIEPA organizovala sa Japanskom

**„Ljudi su uvek bili i ostaće kičma i duša svakog posla i preduzeća. Razvijajući „Perfom“ uvek smo se trudili da razvijamo i čuvamo dobre međuljudske odnose. Važno je da svako ima svoj integritet, sačuva neke osobenosti, bude poštovan i dostojanstven, a ujedno i deo tima koji dobro radi“.**

agencijom za međunarodnu saradnju. Na taj način su postavili dobre temelje za dalja unapređenja svih procesa, ali i zaposlenih u kompaniji.

„Odavno smo se susreli sa japanskom poslovnom filozofijom - Kaizen, a literatura koju smo imali je probudila interesovanje i želju da se deo takve prakse primeni i kod nas. Učešće u Programu nam je omogućilo da kroz neposrednu saradnju sa gospodinom Imamurom, Matejom Milenkovićem i Nenadom Božanićem razmenimo ideje i steknemo nova znanja iz ove oblasti. Ovo je bila odlična prilika za upoznavanje sa drugačijom poslovnom

praksom i jedinstvenim pogledom na život i rad. Neke od aktivnosti koje su započete ili su urađene su: uvođenje Kanban sistema u celom preduzeću, stvaranje uslova za sprovođenje 5S, 5M kontrola kvaliteta, racionalizacija starih radnih procedura i izrada novih radnih procedura“.

Kompanija, u skladu sa raspoloživim vremenom, resursima i strategijom preduzeća, aktivno učestvuje i u brojnim drugim projektima. Trenutno učestvuju u projektu Agencije za regionalni razvoj, Eumetal - pogranična saradnja u metalnom i elektro sektoru Srbije i BiH, a učestvovali su i u projektu razvoja dobavljača, SECEP.

„Većina preduzeća u Srbiji bi želela da poveća produktivnost i svoje performanse. Međutim, to je složen i dugotrajan proces za koji su najpre potrebni volja i znanje, ali je neophodno obezbediti resurse i kapacitete (ljudi, zgrade, oprema), zatim dovoljno posla, i u obimu i u kvalitetu, za taj kapacitet, a sve to zahteva i finansijska sredstva. Važno je obezbediti sklad između svega navedenog, a to nije lako. To je utakmica bez kraja u kojoj istovremeno napadate i branite, lečite povređene i pronalazite nove igrače“.

U kompaniji smatraju da je u tom procesu od presudnog značaja i uloga države. Država treba da obezbedi što bolje uslove za igru, da bude pravedan i pravičan sudija i da omogući stabilnost u svim sferama života i rada.