

# Jeste li za malo dimljene ribe?



Naša riba koja se izveze u Italiju, a zatim se uveze iz Italije, jeftinija je nego riba za sušenje koju kupite od domaćih ribara. I to je razlog što prerađivači često pribjegavaju uvozu, napominje Biserka Klein

Jozo Vrdoljak

[vrdoljak@privredni.hr](mailto:vrdoljak@privredni.hr)

Zahvaljujući dugogodišnjem poduzetničkom iskustvu koje su supružnici Biserka i Elmar Klein stekli u Njemačkoj, u proljeće 2006. godine odlučili su u Kaštelima pokrenuti jedinstveni projekt - proizvodnju sušene i dimljene morske ribe i plodova mora. Tvrtki tek predstoji pravi izlazak na tržište jer je dosadašnja poslovna politika uglavnom bila usmjerena na obogaćivanje proizvodnog asortimana i osiguravanje sirovinske baze. Tako je hrvatsko tržište dobilo niz zanimljivih proizvoda poput pršuta od tune, sušenih pastrva, dagnji, lubina, komarči, skuša, lososa, kozica...

Iduće razdoblje obilježit će intenzivna komercijalna aktivnost i pozicioniranje na tržištu, a u planu je i značajniji iskorak na zagrebačko tržište.

## **Za gastronomski obrazovanu publiku**

“Tri godine poslovanja dovoljno je za zaokret, pa tako u našim planovima ključno mjesto zauzima proširenje tržišta. Planiramo opskrbljivati oko 450 restorana i hotela na dalmatinskom području te izvesti barem 30 posto proizvodnje na tržišta susjednih zemalja, a najinteresantnije nam je crnogorsko primorje. Osim tih tržišta, posebno nam je zanimljivo ono zagrebačko. Riječ je o velikom gradu čiji su stanovnici gastronomski obrazovani, a osim toga tamo možemo proizvode plasirati tijekom cijele godine. Dalmatinsko je tržište

uglavnom sezonskog tipa”, ističe **Biserka Klein, direktorica Bek-pušnice**.

U bliskoj budućnosti vlasnici tvrtke ne planiraju svoje proizvode plasirati u trgovačke lance jer smatraju da je taj oblik prodaje preskup i organizacijski složen. Bek-pušnica ima kapacitet od 3000 prerađenih kilograma mjesečno, koji za sada nije popunjen, te zapošljava troje radnika. No, uskoro će raditi punim kapacitetom uz sedam zaposlenih. Tvrtka do sada nije imala posebne povlastice niti je dobila potpore.

“Izvoz nam je zanimljiv zato što omogućuje kvalitetnu naplatu, a želimo poslovati samo s

renomiranim partnerima. Osim toga, nismo logistički toliko jaki da bismo si mogli dozvoliti rizike bilo koje vrste. Smatramo da je došlo do zasićenja u ponudi suhomesnatih proizvoda u domaćim restoranima”, napominje Biserka Klein.

### **Privući pažnju ugostitelja**

Prigoda za plasman tih proizvoda je velika jer kaštelanska tvrtka nema ozbiljnije konkurencije u Hrvatskoj. Doduše, postoji još jedna tvrtka koja suši ribu, ali uz drukčiji postupak dimljenja. No, ta je tvrtka uglavnom orijentirana na riječnu ribu tako da jedna drugoj nisu konkurencija.

“Cilj nam je prvenstveno obrada tržišta kojom bismo restorane zainteresirali za naše proizvode. Zato će nam odgovarati ako se pojavi

### **Bez megalomanskih planova**

Tvrtka Bek-pušnica u Kaštel Novom ima pogon površine 300 četvornih metara u koji je uloženo 150.000 eura, a uz to zadovoljava sve standarde od kojih je najznačajnije uvođenje HACCAP sustava.

U pogon će vlasnici tvrtke ulagati i u budućnosti, a planiraju se i dodatna ulaganja u marketing i komercijalu.

Kako kažu u Bek-pušnici, nemaju megalomanske planove ali se nadaju da će ih potrošači prepoznati kao autohtone

domaće proizvođače. “Za razliku od sličnih proizvođača iz uvoza koji nude tek nekoliko vrsta proizvoda, mi imamo doista širok asortiman. Iskorak nam je nužan, među ostalim i zato što smo veliki dio proizvodnje plasirali kroz catering, a taj nam se segment tržišta zbog krize urušio”, zaključuje Biserka Klein.

još proizvođača sličnih proizvoda”, dodaje Klein. Tvrtka u ponudi ima 45 različitih proizvoda od 15 vrsta ribe, školjki i rakova.

“Većinu sirovine osiguravamo kod domaćih ribara, ali smo zbog kontinuiteta opskrbe primorani dio i uvoziti. Naša riba koja se izveze u Italiju, a zatim se uveze iz Italije, jeftinija je nego riba za sušenje koju kupite od domaćih ribara. To je, uz kontinuiranost opskrbe, razlog zbog kojeg prerađivači često pribjegavaju uvozu”, napominje Biserka Klein. Ona smatra i kako je velika prednost to što su mala, a samim tim i lako prilagodljiva tvrtka.

“Koristimo kvalitetnu sirovinu, isporučujemo samo svježe dimljene proizvode koji su tijekom cijele proizvodnje pod strogim nadzorom. Imamo kratak put do dobavljača, održavamo dobar kontakt s poslovnim partnerima kojima ispunjavamo i posebne želje”, ističe Biserka Klein.

(PV)

20. travnja 2009.

[Zatvori Prozor](#)