

Damir Đurđević, generalni direktor tvrtke "Pro-nautika d.o.o."

Važno je strpljivo pogoditi što kupac želi

Damir Đurđević član je obiteljske tvrtke koja se bavila prodajom i transportom rabljenih automobila. I samo je slučajnost promijenila životni put: kupili su brod!

Naime, na moru u dvorištu ispod smokve stajao je jedan Bayliner dužine šest metara. Elegantan, ali malo zapušten, kao da ih je zvao da ga kupe. Motor je motor, a ostalo ću naučiti, mislio je Damir. I posao je sklopljen. Gliser su obnovili i ušminkali i prodali. Začudili su se zaradi.

Damir koji se od svoje 12. godine vrti i "prčka" među automobilima, tada je otkrio novi svijet. Prodao je prvu brodicu, kupio drugu, prodao i nju, a onda kupio dvije i tako je počelo. "Pro-nautika" je osnovana 2001. godine i ne žali što je automobile zamijenio brodicama.

HRVATI SU ZAUVIJEK ZALJUBLJENI U MORE

Od svakog u poslu nešto naučiš: od carinika koje papire i kako doći do njih, od lučke uprave također. Nismo znali ništa i bez naše upornosti i volje, kao i naše ljubavi prema plovilima - ne bismo uspjeli. Trebalo je puno godina da se upoznamo sa svakim segmentom Hrvatskih zakona pri uvozu i registraciji i možemo reći da smo najkompliciranija država za uvoz plovila i registraciju, imamo velike namete, stroge propise pri upisu u registar, puno, puno nepotrebne birokracije i papirologije.

Kada bi zbrojili cijenu broda, transporta, uređenja i namete u HR, mi nemamo osobitu zaradu. Jedino ono što ostaje je višak što smo uspjeli uz svoj vlastit trud urediti plovilo i dovesti ga na naš lager, a to ne računamo u kalkulaciju prodajne cijene, potrebno je bilo kupiti više terenskih vozila i prikolica da bi mogli obavljati našu djelatnost i olakšati našim kupcima samu kupnju, što znači da bilo koje plovilo sa našeg lagera unutar 24 sata stiže na bilo koji dio Jadrana spremno za isporuku kupcu.

Hrvati vole more, ali njih 70% ne zna

Kada netko nema ni 30 godina, a u posljednjih pet godina je prodao veću količinu rabljenih brodica, moramo priznati da je uspješan trgovac. Ali kad to netko napravi u Hrvatskoj, gdje ljudi sve teže žive, onda je riječ o gotovo čarobnjaku.



"Manje je ulja i prljavštine, manje gnjavaže, ovo je čisti posao, pogotovo kad se upoznamo sa propisima i zakonima i ostalom logistikom", kaže Damir Đurđević, generalni direktor tvrtke "Pro-nautika d.o.o."

Počeli smo s jednim brodom, s puno volje a malo znanja, danas smo prodali veću količinu brodova i imamo umreženo ogromno znanje.

dovoljno o moru i plovilu. Dolaze k meni i gledaju bi li ovaj ili onaj brod. Neki dolaze i po desetak puta. Ja im kažem dođite kad hoćete u radno vrijeme i sve pitajte. Ljude ne znaju što žele.

Hrvati oduvijek vole more, ali nemaju novca za veća plovila, nova pogotovo. Zato ja kupujem polovna plovila prihvatljive cijene za našeg kupca. Prodao sam do sada veću količinu brodica, što je najbolji znak da sam pogodio ukus kupaca. Brodove kupujem svugdje. Najveće tržište je SAD, ali nerijetko se uputim na sjever Europe.

Na svakom brodu ne možeš zaraditi. Na slikama ili u opisu neki brod je bajka, a kad dođeš tamo nakon 1000 kilometara vožnje vidiš da je olupina. Onda na scenu stupaju pregovori o rušenju cijene i u većini slučajeva se dogovorimo.

ČAROBNJAČKI TRIO TAPETAR-LAKIRER-MEHANIČAR

Iako je sjedište tvrtke na samom ulasku u Zaprješić, gdje se nalazi i većina ponude, dio plovila nalazi se smještena u moru u okolici Zadra gdje se ista mogu i isprobati.

Posao se temelji na uvozu i transportu plovila iz raznih zemalja sa jezera, odnosno sa slatke vode, gdje je stanje plovila i njihova kvaliteta neusporediva sa plovilima sa slane vode. Iz istih razloga možemo si dozvoliti i uvoz malo starijih godišta plo-

Što savjetujem mladima? Ako ćete prodavati brodice, učite i lovite veze i poznanstva sa serviserima Yamaha, Honde, Volvoa i ostalih marki brodskih motora. Ako uvozite trebate upoznati strane brokere i pratiti Internet.

vila koja još uvijek izgledaju doslovno kao nova, a i tehnički su besprijeekorna.

Danas imamo ekipu oko sebe - tapetara koji će vrlo brzo obnoviti cijelu unutrašnjost. Imamo i stolara, električara i lakirera. Svaki motor možemo, po želji kupca servisirati u ovlaštenom servisu, i tada jamčim za njega. Prošlo je vrijeme majstora u lučicama, danas su to visoke tehnologije koje na rivi ne možete popraviti. Trebalo je puno godina i pokušaja da se složi prava ekipa oko nas, koja će uvijek biti na raspolaganju i profesionalno odraditi svoj posao.

Možemo se pohvaliti da nam jedan brod sa pokvarenim motorom, dotrajalom unutrašnjosti i općenitog lošeg stanja ne predstavlja nikakvu prepreku u poslovanju, jer smo sposobni u rekordnom roku to plovilo dovesti u stanje da mami poglede naših kupaca...

Prodaja brodica je posao kojeg treba čovjek voljeti. Treba voljeti more i biti oboružan golemim strpljenjem i jakim živcima. Najljepše je kad od hobija čovjek stvori posao, odnosno egzistenciju. Ja i brat volimo ovo što radimo. I ne mogu si dopustiti da nekoga prevarim. Kad ste čuli da se netko žali na nas. A imali smo takvih pokušaja. Ljudi kupe brod, mi ga dostavimo u Ičiće i pustimo u vodu. Probna vožnje oduševi kupca, sada već vlasnika, kako se kaže "sve pet". Ali za nekoliko dana zove on da smo mu prodali zakrpani brod te da je pukao po lijepjenom šavu. Došli smo k njemu sa stručnjakom iz Kapetanije da nam pokaže kako on vozi taj brod. I onda je sve bilo jasno. Kao i kod automobila, nema naglog dodavanja i oduzimanja gasa. To je smrt za motor, ali na moru je to smrt i za brod. Kod naglog izrona i urona broda dolazi do tzv. valnog udara koje može izazvati oštećenja, pogotovo u kombinaciji za nekim predmetom u vodi (komad drveta).

SVAKI JE BROD METAR PREKRATAK

Među kupcima ima svačega, pa nije na odmet razmišljati o otvaranju **škole dobre plovidbe**, po uzoru na školu dobre vožnje automobilom. Mi kupcu, ako to želi, sve objasnimo, ali izlaskom iz kruga, on kao da sve to zaboravi. Uz pravilno rukovanje i obavljen kontrolni servis mi kupcu jamčimo mirnu i sigurnu sezonu. Imamo kupaca koji kod nas kupuju već treći brod. Prvi je bio premali, drugi prespori i tako to ide. U pravilu svaki automobil ima barem 20 KS premalo, a svaki brod je za metar prekratak. Tako to ide.

Kupnja plovila je velik rizik za nas, jednostavno je sjesti u auto i otputovati do Zadra, Splita ili Rijeke i pogledati brod, ali kad se brod nalazi 1.000 km ili čak preko



Mladima i drugima želimo reći da onaj tko ne voli more, brodove i nije spreman uložiti cijelog sebe i sve što ima, nema što tražiti u prodaji rabljenih plovila...



ENORMNI NAMETI

Moramo napomenuti da su nameti u HR gotovo enormni. Kada uvozite brod star 10 godina, sa kabinom dužine 8m, potrebno je platiti 8% carine, 15.000 kuna posebne trošarine i na kraju na to sve dodati 22% PDV-a. U nekim slučajevima to ispada više od 100% od carinske osnovice. U drugim europskim zemljama se plaća samo porez, IVA u Italiji, *Mer-versteuer* u Njemačkoj i Austriji...

oceana predstavlja jedan ogroman rizik, pa želimo napomenuti onima koji misle ući u bilo kakav biznis sa plovilima neka budu **spremni izgubiti** koji puta jer nije sve bajno kako izgleda na slikama i kako netko napiše...

A dobro znamo da su Amerikanci skloni takvim stvarima sa malo "friške" boje prekriti sve nedostatke i napraviti brod na fotografiji da izgleda kao nov. To je po-

sao koja traži znatno više znanja i iskustva, nego prodaja automobila. Na kraju, i odgovorniji je.

Ako vam stane automobil na cesti, stojite i čekate pomoć. Netko će valjda proći. A ako vam stane brodica, pa neka je još vjetrovito i dolazi noć... Ako niste zaljubljenik u more i brodove, čeka vas mukotrpnoučenje još jedno pet godina.

Pripremio: Nenad Unukić