



SUCCESS STORY

Kosovski drvoprerađivači grabe napred ka stranim tržištima

Internet portali generišu 80 odsto izvoza



Foto: USAID EMPOWER Private Sector

Sećer Ukaj, vlasnik preduzeća Elnor, drži sliku u kojoj je on sam sa vratima koje je proizveo pre više od 30 godina, kada je počeo sa svojim sada uspešnim poslovanjem.



Foto: USAID EMPOWER Private Sector

Stolica sa oznakom "Made in Kosovo," spremna za izvoz u Nemačku.

Oktobar 2016. – Kada ga je život suočio sa izazovom, Šećer Ukaj je bio na visini zadatka i prebrodio ga je na svoj način. Nedostatak tehnologije, nedostatak finansijske podrške, visoke kreditne stope, pratile su Šećera na njegovom putu ka uspehu. Sve je počelo simbolično, sa drvenim vratima koje je sam izradio. Kombinujući trogeneracijsku tradiciju svoje porodice u preradi drveta sa sopstvenim inženjerskim iskustvom, on je sredinom 80-tih godina otvorio u gradu Peć na zapadu Kosova preduzeće za proizvodnju nameštaja pod nazivom Ukaj.

U 2007. godini, Ukaj je preselio svoju proizvodnju u Prištini gde je izgradio objekte za svoju novu kompaniju Elnor Nameštaj, da bi zadovoljio sve veću potražnju za stolicama i stolovima sa njegovim zaštitnim znakom kao i za rešenja iz enterijerskog dizajna. Pored stalnog prisustva na domaćem tržištu, on trenutno izvozi neke od proizvoda u Dansku, Nemačku, Švajcarsku, Finsku, i Crnu Goru.

“Za jednu stalno rastuću kompaniju kao što je Elnor, širenje tržišta je od izuzetnog značaja,” kaže Ukaj. U 2015. godini, Ukaj je shvatio da ukoliko kompanija Elnor želi da održi svoju sposobnost pružanja visokog obima proizvodnje uz istovremeno očuvanje svoje konkurentnosti, on mora da poveća kako efikasnost tako i fleksibilnost stila. Njemu je takođe bila neophodna finansijska pomoć za kupovinu opreme potrebne za modernizovanu proizvodnu liniju.

USAID je pružio podršku kroz grant dodeljen od strane Osaživanja privatnog sektora, kojeg je takođe finansirala i Švedska agencija za međunarodni razvoj i saradnju, čime je dopunjena sopstvena investicija kompanije u opremu. U januaru 2016. godine, ponovo uz podršku USAID-a, Elnor je bila jedna od tri drvoprerađivačkih kompanija sa Kosova koje su izlagale po prvi put na sajmu SwissBau u Švajcarskoj. Očekivani promet od devet predugovora koje je Elnor potpisao procenjuje se na oko 90.000 evra (100.500 američkih dolara).

Ima još dobrih vesti za Elnor kao i sva druga drvoprerađivačka preduzeća na Kosovu. U junu 2016. godine, inaugurisan je u Štutgartu, u Nemačkoj, prvi izložbeni salon kosovskog nameštaja u inostranstvu.

Salonom upravlja Keljmendi Holzmobel, profesionalni prodajni agent identifikovan od strane USAID da bi pomogao u promovisanju izvoza

kosovskih proizvoda. Skoro 80 odsto prodaje generišu internet portali kao što su www.cleveroo.com i www.amazon.de. Proizvodi se prodaju pod zaštitnim imenom Švarcvald Masivholc, koji je osmišljen specijalno za drvene proizvode izrađene na Kosovu.

“Tržišta nemačkog govornog područja su glavna tržišta za nameštaj i drvene elemente enterijera proizvedene na Kosovu. Naše kompanije su u stanju da proizvedu traženi kvalitet i veoma su konkurentne,” kaže izvršna direktorka Udruženja drvoprerađivača Kosova Arijeta Vulja-Požegu.

Dekoriti je još jedan kosovski proizvođač u nemačkom izložbenom salonu. Oni prodaju dve vrste polica za knjige kao i tri vrste dečjih kreveta, sve napravljeno od punog drveta, koje se teško obrađuje.

“Izložbeni salon je izvanredna mogućnost za nas, iz dva razloga,” kaže Riad Derguti, menadžer u Dekoriti. “Prvo, on je pomogao u razbijanju psihološke barijere nemogućnosti izvoza u Evropu. I drugo, povratna informacija od naših nemačkih klijenata nam pomaže u stalnom unapređivanju naše tehnologije i dizajna.”

Dugi niz godina, kosovska drvoprerađivačka preduzeća su nastojala da značajnije povećaju izvoz. Otvaranje izložbenog salona u Nemačkoj ne predstavlja samo proboj na Evropsko tržište, već i mogućnost za unapređenje tehnologije kao i praćenje svetskih trendova kvaliteta i dizajna, kao načina za sticajne konkurentne prednosti.

Tefik Čanga, Deva, Keljmendi, i Balaj su druge kosovske drvoprerađivačke kompanije koje trenutno prodaju svoje proizvode preko salona.

USAID-ov petogodišnji program Osnaživanje privatnog sektora deluje od jula 2014. godine u cilju stimulanja masovnijeg otvaranja radnih mesta kroz povećanje konkurentnosti kosovskih preduzeća u sektorima spremnim za nagli rast, kao što su odevni predmeti, prerada drveta, informaciono-komunikaciona tehnologija, obnovljiva energija, turizam, i prerada metala. Do sada su 24 preduzeća imala koristi od ovog programa kroz pohađanja obuke, posećivanje sajмова, takozvane “od-preduzeća-preduzeću” (B2B) događaje, i druge promotivne aktivnosti.