



## » Teximp proslavio 40 godina otvaranjem Tehnološko-servisnog centra u Zagrebu

Obiteljska tvrtka za transfer tehnologije koju je Vlado Vukoja utemeljio 1982. u Švicarskoj, proslavila je svoj okrugli rođendan otvaranjem vlastitog tehnološko-servisnog centra, sjedišta svoje hrvatske podružnice.

Ni za čovjeka 40 godina nije malo, a za tvrtku koja u ovoj godini puni četiri decenije to znači jako puno. Još ako kažemo da je tvrtka slavljenica do sada samo rasla i da je sada u svojim najboljim godinama jer je pred njom prilično ambiciozan rast, a njeni čelnici su puni planova, nemojte nas odmah pitati je li to u Kini, Brazilu, Indiji ili barem Irskoj. Riječ je o tvrtki Teximp, utemeljenoj u Švicarskoj 1982. godine, koja je svoj okrugli rođendan proslavila otvaranjem novog tehnološko-servisnog centra u Ivanjoj Reki, istočnom industrijskom predgrađu Zagreba.

Zgradu su otvorili čelni ljudi Teximpa. Utemeljitelj Vlado Vukoja, direktorica financija Snježana Bornatico Vukoja, ujedno i vlasnica Teximpa, te glavni izvršni direktor Ivan Bornatico i direktor hrvatske podružnice Teximp d.o.o. Dag Materljan. Zanimljivo je da su baš svi oni istaknuli kako su ljudi njihovo najveće bogatstvo i da se osjetilo da je Teximp obiteljska tvrtka, ne samo po tome što je u vlasništvu obitelji, nego i prema tonu kojim su čelni ljudi predstavljali zaposlenike – kao da su članovi obitelji.

Teximpova je obitelj 4. svibnja službeno otvorila vlastiti hrvatski dom – novu zgradu Teximp tehnološkog centra (TTC) na adresi Marofska ulica 23. Iako je vidljiva s obližnje Slavonske

avenije, tek kad obiđete cijelu zgradu možda ćete shvatiti da joj je površina impozantna – 3400 četvornih metara. U zgradi je izložen prostor s CNC obradnim centrima, 3D printerima, prostor servisa, radionica za retrofit, prostori za edukaciju, skladište,...

### Teximp ukratko

- 40 godina iskustva
- 14 podružnica u 100%-tnom vlasništvu
- U 8 zemalja Jugoistočne Europe
- Baza od 8.000 instaliranih strojeva u našem prodajnom portfelju
- 184 zaposlenika
- Više od 96 ovlaštenih / certificiranih servisnih tehničara
- 12 tehnološko-servisnih centara
- Više od 60 opremljenih servisnih vozila s profesionalnim alatima
- Rezervni dijelovi iz lokalnih zaliha
- Interna financijska rješenja

Sve što je potrebno etabliranoj obiteljskoj tvrtki koja isporučuje CNC strojeve i dijelove, kao i široki opseg pripadajućih usluga i rješenja.



### Zagreb – najveći Teximp tehnološki centar

Kako nam je rekla Snježana Bornatico Vukoja, ulaganje u zgradu veće je od četiri milijuna eura i moglo bi doseći 4,2 milijuna kad zgrada bude potpuno dovršena.

"Ovo je naš najveći TTC, a gradimo novi centar u Sloveniji, tražimo zemljište za izgradnju TTC-a u Srbiji i za onaj u Cluju u Rumunjskoj", kazala je Snježana Bornatico Vukoja.

"Na razini cijele kompanije Teximp je lani ostvario prihod od 85 milijuna eura, što je mali pad zbog korone – prije nje prihodi su gotovo dosegli 100 milijuna, ali je 2020. godine promet pao 50%. No, to nam nije bio problem jer imamo rezerve, sada smo opet na razini 2018., a ova godina je dobro jako krenula bit će bolja od prošle", optimistična je Snježana Bornatico Vukoja.

Dodala je da "osobna iskaznica" Teximpa ne bi bila kompletna bez ukupno 185 zaposlenih, kojih bi za nekoliko godina trebalo biti 250, brojka za koju ona smatra da će zaokružiti potrebe za zaposlenima.

"Najjače tržište Teximpa je Rumunjska pa za njom Češka. Hrvatska stoji sve bolje i prihodi iz Hrvatske dosegli su blizu 10% prihoda kompanije. Do prije nekoliko godina velika većina prodanih strojeva bili su strojevi američke korporacije Haas Automation, čija je prosječna cijena bila u rangu 70.000 – 90.000 eura, sada se u Hrvatskoj jako primjećuje porast prodaje CNC



strojeva japanskog proizvođača Nakamura-Tome. Naravno da nas kao trgovce veseli da je prosječna cijena Nakamurinovog stroja gotovo dvostruko veća od Haasovog, ali nas veseli i to što taj porast znači da se u Hrvatskoj proizvodi sve više kompleksnih i zahtjevnih proizvoda", pojašnjava direktorica financija Teximpa, te dodaje da trendovi u svim zemljama u kojima posluju ukazuju na oporavak, pa će ova godina biti bolja od prošle, a ono što prodaju u posljednja dva mjeseca godine ulazi u bilancu sljedeće godine, za koju je već sada Snježana Bornatico Vukoja rekla: "Bit će jako, jako dobro – super!"



### Znanjem protiv iseljavanja

Kad govori o viziji i ciljevima tvrtke u sljedećih deset godina, Vlado Vukoja ih ističe nekoliko:

"Cilj je držati se na ovoj razini i usavršavati, kao što smo to učinili s robotizacijom. Cilj nam je i njegovati odnose s proizvođačima najboljih strojeva na svijetu, ali i da na tržištima na kojima poslujemo što više mladih inženjera istreniramo da mogu proizvoditi kompleksne proizvode na CNC strojevima, što nije samo naš interes, nego i društvena odgovornost.

U Mostaru smo u 10 godina istrenirali 300 mladih inženjera na našoj tehnici. U tom pravcu, sve one koji proizvode moramo apsorbirati u naš proizvodni program kako bismo zaposlili što više stručnjaka, da ne idu u Irsku prati suđe kad završe fakultet, jer ih većina zamišlja da kupi jedan takav stroj i radi u garaži. Neke su škole i fakulteti s nama spremni surađivati, a lista strojeva koje smo donirali nije mala. Problem je u tome što se pola stručnog gradiva predaje na pogrešan način i ne znači ništa za rad mladog tehničara ili inženjera.

Direktor hrvatskog Teximpa Dag Materljan je naveo da je tvrtka donirala 150 i 200 tisuća eura u desetak tehničkih škola u Hrvatskoj, bez ikakvih obaveza, a da je i Haas Automation podijelio dosta čekova. "Prisutni smo u desetak škola s programom tehničkog centra "Haas Technical Education Community – HTEC", koji je ustvari standardizirana radionica sa standardnom opremom. Jedan od svježijih dobrih primjera takve donacije je u srednjoj tehničkoj školi u Osijeku i Sisku", pojasnio je Materljan.

### Biti bolji na postojećim tržištima

Vlasnica Teximpa vrlo je realna kad govori o planovima. "Ne želimo se širiti na nove zemlje. Za svaku novu zemlju trebali bismo formirati potpuno novi tim, a u svakoj od tih zemalja naši dobavljači su već zastupljeni. No, imamo puno potencijala u po-

stojećim zemljama, prisutni smo već u osam zemalja jugoistočne Europe. Ciljamo na širenje u druge djelatnosti i druge usluge, komplementarne našoj sadašnjoj ponudi."

Napomenula je kako je upravo takva nova djelatnost automatizacija glodalica i tokarilica, odnosno dodavanje robota obradnim strojevima kako bi se dobile robotske proizvodne ćelije, koje su Teximpova prva vlastita proizvodnja, nastala u suradnji s Fanucom, pri čemu se ćelije mogu konfigurirati po mjeri, prema potrebama kupca, dodavanjem raznih sklopova ćelije. Jedna od novijih ponuda u portfelju ove tvrtke je metrologija, koja je, od svih tržišta koje pokriva Teximp, najjača upravo u Hrvatskoj, otkriva Snježana Bornatico Vukoja.

"Možda je naš najveći kupac u Hrvatskoj iz maloga mjesta Huma na Sutli, ali strojevi koje smo isporučili tvrtki OMCO proizvedu svaki četvrti kalup za staklene boce na svijetu", pohvalio se rezultatom Dag Materljan, direktor tvrtke Teximp d.o.o., koja u Hrvatskoj posluje već 28 godina.

Među velike kupce Materljan ubraja i holding Končar, odnosno Končar- metalne konstrukcije, Male električne strojeve, Končar – aparate i uređaje te ostale iz tog sustava. Kaže kako i karlovački HS produkt ima nešto Teximpovih strojeva, a za Rimac Automobile kaže da su do nedavno sve radili na njihovim strojevima od kojih su im dva nedavno automatizirali.

Hrvatska podružnica Teximpa godišnje isporuči 70 – 80 raznih strojeva, od čega na Haasove otpada 70 – 75 %, ali im se udio smanjuje.

Materljan je ispričao kako je pri selidbi u novi ured pronašao telefaks iz devedesetih u kojemu se ponosno navodi da je čitava grupacija prodala 90 strojeva u godini dana, a sada je samo u



Hrvatskoj prodala njih 80 u prošloj godini. Udio Teximpa na tržištu CNC obradnih strojeva u Hrvatskoj je nešto veći od 50 %, kako kaže Materljan, dok drugu polovicu tržišta drže svi drugi dobavljači.

### Prije i poslije koronakrize

"Meni kupci iz metaloprerađivačke industrije govore: 'Još jedna godina korone pa sam bogat!' Očito se masa poslova s Dalekog Istoka vratila pa je većina metaloprerađivača završila godinu s jako pozitivnim poslovanjem. Šok zbog korone je trajao u 2020. godini do polugodišta, ali kasnije se pokazalo da je 2021. bila rekordna, pa je Teximp u Hrvatskoj u koroni rastao s prihodima po nekoliko posto godišnje", pojašnjava Dag Materljan, dodajući da su u doba korone stekli 15-ak novih partnera od koji se većina



**ALUSOL  
XBB**

**HYSOL  
XBB**

**SIGURNOST  
UČINKOVITOST  
DULJI ŽIVOTNI VIJEK**



Inovativna tehnologija sredstava za hlađenje i podmazivanje, primjerena za sve materijale i obrade. Iskustva korisnika dokazuju visoku učinkovitost i stabilan radni proces: bez dodavanja servisnih aditiva.

**ABC maziva d.o.o.**

Lopatinečka 7, 10000 Zagreb

tel: +385 1 600 22 99

[ured@abcmaziva.com](mailto:ured@abcmaziva.com) [www.abcmaziva.com](http://www.abcmaziva.com)



## "Puno dobrih stvari nastalo je slučajno pa tako i moj Teximp"

*Vlado Vukoja (85), utemeljitelj Teximpa:*

Utemeljitelj Teximpa Vlado Vukoja, koji za sebe kaže da je sada samo umirovljenik tvrtke koju je osnovao, poletan je unatoč svojim godinama pa je gotovo u jednom dahu ispričao zgrade koje su dovele do osnivanja kompanije, odnosno do toga da on uopće ode u Švicarsku.

Sredinom šezdesetih godina Vukoja je radio u Željezari Zenica na strojarškim mjerenjima u kontroli kvalitete. Njegov ga je ujak, koji je živio u austrijskom Linzu, pozvao u goste, na što se Vukoja odlučio u ljeto 1966. Vlakom je doputovao do Zagreba, čekajući vlak za Austriju šetao Bogovićevo ulicom, kad je iz zgrade u toj ulici u kojoj je tada bio švicarski konzulat (danas veleposlanstvo), izašao čovjek i pitao ga je li student i čeka li vizu. Budući da je prije toga upisao studij prava u Sarajevu i imao kod sebe i putovnicu i indeks, pomislio je "Nek' se nađe", ušao u zgradu, stao u red i dobio studentsku vizu. Na kolodvoru je od ljudi u čekaonici čuo da u Švicarskoj zapošljavaju sve koji imaju veze sa strojarstvom pa je kupio kartu do krajnjeg odredišta vlaka – Züricha. Tamo je odlučio upoznati grad pješice pa je došetao do tvorničke porte iz koje je istrčao neki čovjek i glasno ga zapitao: "Arbeit?". Vukoju su uveli u tvornicu i, budući da je tada razumio tek nešto njemačkoga, preko prevoditelja doznali čime se bavi i odmah s njime potpisali ugovor te ga pozvali da dođe

raditi u Švicarsku za mjesec dana za plaću od 6 franaka i 20 rapa po satu. Bila je to tvornica Oerlikon maschinen, u vlasništvu tadašnje tvrtke BBC, koja je u kratkom vremenu trebala isporučiti veliku narudžbu turbina Kini koja ih je plaćala doslovno zlatom zato što tada ta zemlja nije bila u međunarodnim financijskim sustavima.

Vukoja kaže da je tu radio teško i puno te je tražio način da zarađuje više pa su mu rekli da se prebaci s mjerjenja u trgovinu. Zbog toga je završio višu trgovačku školu koju je financirao tako da se ustajao svako jutro prije zore i razvezio peciva po Zürichu, u sedam odlazio na posao u ABB, pa uvečer u školu i tako tri godine.

Potom se javio na oglas koji je tražio prodavače strojeva za područje tadašnje Jugoslavije. Prvi mu je poslodavac bio Krucker, čiji je modus poslovanja bio da je u svadi i sa dobavljačima i sa kupcima, a s nekima od njih i na sudu. Vukoja kaže da je tu dosta naučio, ali da "s njegovim tvrdim katoličkim hercegovačkim odgojem koji nalaže da se mora biti pravedan i ljudima pomagati" nije bilo spojivo biti u svadi sa svima. Zato je, kad mu je Krucker dosadio, nagovorio pet kolega da zajedno osnuju tvrtku. Svatko od njih je uplatio po deset tisuća franaka, ali su svi ostali odustali nakon mjesec, dva i tražili da im vrati ulog. Tehnički export – import skraćeni su ušli u naziv tvrtke osnovane u mjestu Morges na Ženevskom jezeru, 1. svibnja 1982. godine, kako kaže Vukoja, avanture koju je započeo s jednim Švicarcem, sve dok nakon nekog vremena nije shvatio da ga ovaj pokušava prevariti. Prvi stroj koji su prodali je bila Voumard brusilica, a kupac tadašnja tvornica Prvomajska.

žali da su zasuti narudžbama, a to za Teximp znači da su se isporuke strojeva udvostručile, i onih Haasovih i Nakamurinih te da zapošljavaju jednu osobu tjedno.

"Ova je godina počela nevjerojatno", zaključio je Materljan i dodao da je uočio dva nova trenda među metaloprerađivačima.

Prvi je izuzetan porast potreba za automatizacijom. Naime, poduzetnici su, do pred nekoliko godina uzimali nove radnike ako

bi im se povećao broj narudžbi, a sada nema operatera strojeva pa je svaki treći, četvrti upit za automatizaciju, odnosno za robotsko posluživanje stroja.

Upravo tome služi univerzalna robotska ćelija- URC, koju je razvio i konstruirao Teximp, a kupcima je i instalira te ih obučava o tome. URC je nastala u suradnji s japanskim Fanucom, najvećim svjetskim proizvođačem robota.

## Robot se isplati u dvije godine

"Taj se robot isplati u načelu u dvije godine jer radi u tri smjene pa je lako izračunati da su tri bruto plaće operatera u dvije godine jednake ulaganju u robota", objašnjava Materljan.

Drugi trend je sve veća i veća potreba za mjerenjima. Materljan kaže da je tome uzrok to što u Hrvatsku stižu sve bolji i točniji poslovi. Do pred koju godinu sva su mjerenja bila taktalna, a sada su svi upiti za mjerenja upravo za ona beskontaktna. "Najveći su nam dobavljači Fanuc i Nikon te Faro, Britanski LK Metrology, prvi proizvođač koordinatnih mjernih uređaja, nudimo i ručne skenere ScanTech", poručuje Materljan.

U trendu je i porast aditivnih tehnologija pa je Teximp investirao nekoliko stotina tisuća eura u 3D printere, one više razine koji printaju nehrđajuće čelike, broncu, aluminij, i na kojima se izrađuju konkretni metalni dijelovi. Trenutačno evaluiraju printere dvaju njemačkih dobavljača – DeskTop metal i OneClick Metal.

Teximp Retro tvrtka je, pod kapom matične tvrtke, koja se bavi retrofitingom rabljenih strojeva – otkupe korišteni stroj od kupca koji mijenja program ili više nema mjesta, stroj generalno uredi i po potrebi promijene dijelove te takav premium uređeni stroj prodaju.

"Retro program nam ide jako dobro u Hrvatskoj, prvi smo u regiji. Interes za rabljene strojeve je vrlo velik kod poduzetnika početnika. To su premium ispitani strojevi, a jeftiniji su po 50 – 60% od novih. Prihodi od tog programa nam rastu godišnje po 15-ak posto", pojašnjava Materljan, dodajući da je što je stroj

noviji, manji problem za retrofit.

No, u Teximpu je moguće povoljno kupiti i potpuno nove strojeve.

"Na leasing nudimo samo Haasove strojeve. Taj se model financiranja naziva CNCA i to je tvorničko financiranje koje se nudi po izvrsnim uvjetima za startupove. Nema učešća, prvih 12 mjeseci je bez kamata – upravo je to je najkorišteniji model financiranja, a ima i drugih sličnih modela. Otprilike 10 posto naših kupaca Haasove strojeve kupuje na taj način i to su startupovi. Doduše, velika većina tih poduzetnika nam je poznata otprije iz neke metaloprerađivačke tvrtke koja je naš klijent. Eto, baš nedavno je direktor iz velikog sustava dao otkaz, uzeo poticaje za samozapošljavanje i kupio prvi stroj, sada nedavno i drugi...", navodi direktor domaće Teximpa, dodajući da je Gene Haas, utemeljitelj Haas Automationa radio na obaranju cijena i demistifikaciji CNC strojeva te da mu je moto bio "Svaka radionica – jedan CNC stroj", što kod drugih proizvođača nema ni dan-danas.

Materljan Haasove strojeve napola u šali uspoređuje s Volkswagenovim automobilima, pa kaže da mu je cilj prodavati strojeve Nakamura-Tome, koje uspoređuje s Mercedesom.

No, Vlado Vukoja mu je odmah "kontrirao": "Matsuura strojevi su Rolls-Royce. Proizvodnja turbina odvija se samo na njima, oni mogu proizvoditi dijelove koje drugi ne mogu, izvrsni su za maloserijsku proizvodnju skupih i kompleksnih dijelova. A jedan Matsuura košta koliko pet Haasova!"

➤ [www.teximp.com](http://www.teximp.com)

## » Pilot-projekt: Ericsson Nikola Tesla i OIV uveli privatnu 5G mrežu

U sklopu pilot-projekta u suradnji između Ericssona Nikole Tesle i tvrtke Odašiljači i veze (OIV) u tvornicu u Šibensko-kninskoj županiji uvedena je privatna 5G mreža. Tako joj je omogućena pouzdana bežična mobilna tehnologija za različite tipove uređaja do sada povezanih žičano ili Wi-Fi-je.

Umrežavanje uređaja osigurava učinkovitije upravljanje skladištem tvornice i bolji protok informacija te unaprijeđenje upravljanja proizvodnim procesom. - 5G tehnologija prekretnica je nove industrijske revolucije i bit će ključna za daljnji razvoj društva, a ovaj projekt pokrenut je kako bismo stekli dodatno iskustvo u toj mreži budućnosti - rekao je Mate Botica, predsjednik Uprave OIV-a. Inače, OIV je prvu privatnu 5G mrežu prije nekoliko mjeseci uveo u tvornicu AD Plastika u Zagrebu.

- ICT industrija temelj je za ubrzan razvoj u svim segmentima ljudskog djelovanja, pa tako može znatno unaprijediti i industrijske procese. Ostvarenju industrije 4.0 uvelike će pridonijeti privatne 5G mreže. U tvornicama budućnosti, kojih je svakoga dana sve više, inteligentno umreženi strojevi proizvodni će proces podignuti na posve novu razinu. Takvim rješenjima smanjujemo troškove i povećavamo produktivnost te omogućujemo neizostavnu fleksibilnost kao odgovor na tržišne zahtjeve. Ponosna sam na visoku razinu znanja i kompetencija kojima stručnjaci Ericssona Nikole Tesle snažno pridonose ovom projektu, kao i drugima kojima se postavljaju temelji buduće industrije 4.0 u Hrvatskoj - istaknula je Gordana Kovačević, predsjednica Ericssona Nikole Tesle

## » Preko 70 posto investicija iz Plana oporavka i otpornosti pokreće se tijekom 2022. godine

Iz Mehanizma za oporavak i otpornost Europske unije, Hrvatskoj je na raspolaganju maksimalno 6,3 milijarde eura (gotovo 48 milijardi kuna) bespovratnih sredstava za financiranje reformi, i s njima povezanih investicija. Reforme i investicije definirane su u Nacionalnom planu oporavka i otpornosti 2021.-2026. (NPOO), koji je završen krajem travnja prošle godine, Europska komisija usvojila ga je u srpnju, a već u rujnu prošle godine Hrvatskoj je isplaćeno 818 milijuna eura predujma.

Nakon što su ispunjene ukupno 34 reforme i investicije predviđene NPOO-om s rokom provedbe do 31.12.2021., već 15. ožujka 2022. podnesen je prvi zahtjev za isplatu sredstava prema Europskoj komisiji u iznosu od 700 milijuna eura bespovratnih sredstava. Tijekom lipnja Hrvatska očekuje uplatu prve rate sredstava, koje se usmjeravaju na financiranje investicija. Do kraja svibnja već je završeno preko milijardu kuna investicija (oko 2% NPOO-a), a u tijeku je preko 5,5 milijardi kuna investicija (oko 12%) NPOO-a. Do kraja 2022. planira se pokrenuti još preko 27,5 milijardi kuna investicija (oko 57% NPOO-a), čime bi već u prvoj godini provedbe NPOO-a bilo pokrenuto investicija ukupne vrijednosti preko 34 milijarde kuna, odnosno oko 71% ukupno predviđene alokacije bespovratnih sredstava iz NPOO-a za razdoblje 2021.-2026. Značajne investicije predviđene su u području gospodarstva (poduzetnički projekti, energetika, vodno gospodarstvo i gospodarenje otpadom te promet, poljoprivreda i turizam), potom javne uprave i pravosuđa, tržišta rada, zdravstva i obnove zgrada.