



BJELOVAR Boris Bezenšek je 28-godišnji poduzetnik koji još od studenog 2011. godine u Bjelovaru ima otvoren Obrt za trgovinu i termotisak »Nessus« na Šetalištu doktora Ivše Lebovića. Na pitanje što ga je potaknulo da otvori obrt sa smiješkom odgovara kako je predugo čekao posao, pa je sam odlučio napraviti nešto po tom pitanju.

U ljeto 2010. godine završio je preddiplomski studij knjižničarstva na Sveučilištu u Zadru. Nakon toga je preko godinu dana tražio posao, i kad ga nije uspio dobiti u razgovoru s roditeljima odlučio je kako više ne želi samo mirno čekati. Na ideju o otvaranju radnje došao je još za vrijeme studiranja u Zadru. Slične radnje vidao je po gradu, i primjetio kako u Bjelovaru nema takve ponude. »Kod nas nema ničeg takvog u maloprodaji da narudžba bude po komadu, otisak po želji kupca. Isto tako, nema baš ni mjesta gdje se mogu kupiti majice na bendove«, rekao je Boris Bezenšek. Time je zamislio radnju kao mjesto gdje će dolaziti mladi ljudi, ali jasno – vrata su otvorena svima koji traže dobru ideju za poklon ili vlastite potrebe.

POTICAJ MU JE MNOGO POMOGAO

U Bjelovar se vratio jer je bilo teško brinuti o stanarini i režijama bez posla, pa se nadao kako će u rodnom gradu biti malo lakša situacija. Međutim, kad ni nakon više od godine dana još uvijek nije našao posao, odlučio ga je sam pokrenuti. Kao mladi poduzetnik i dugotrajno nezaposlena osoba, sa Hrvatskim Zavodom za zapošljavanje potpisao je ugovor o sufinanciranju dugotrajno nezaposlenih osoba, kojemu je svrha pomoći novim poduzetnicima u ispunjavanju obveza prema državi, odnosno plaćanja poreza i doprinosa za zdravstveno i mirovinsko osiguranje. Poticaj mu je mnogo pomogao, kaže gospodin Bezenšek, jer je teško prikupiti financijska sredstva, jer u samim počecima nije ostvarivao promet kojim bi zadovoljio potraživanja države i istovremeno mogao odžavati potrebne zalihe robe i materijala. Inicijalna financijska potpora, odnosno temelj na kojemu se gradio Obrt za trgovinu i termotisak »NESSUS«, bili su njegovi roditelji, koji su, također ne vidjevši izlaza u njegovoj situaciji kao nezaposlene osobe odlučili podržati njegovu ideju i uložiti u nju dio ušteđevine. U ovih osamnaest mjeseci, unatoč krizi, bilježi mali rast poslovanja. Uzme li se u obzir kako je kroz to vrijeme proširivao poslovanje, rast je vjerojatno i veći.

{clgallery}images/stories/Na_sva_zvona/Gospodarstvo/2013/travanj/Majice_05_04_2013/galerija/{end-clgallery}

Krenuo je od gotovih preslikača, ali dobivao je mnogo pitanja vezano za određene natpise, pa je kupio rezač folije koji mu je omogućio izrezivanje slika i natpisa po želji. Danas mu to čini polovicu posla. Na tržištu je našao i kvalitetniju foliju za slike u boji koje ljudi žele na majicama.

Između ostaloga, nabavio je i kape te hlače s maskirnim uzorcima, a u ponudi se nalaze i puzzle, te upaljači na koje je također moguće otisnuti sliku po želji, dok je otisak na šalicama popularan od samog početka. »Uglavnom se najviše tiskaju rođendanski pokloni, šalice s obiteljskim fotografijama, majice s internim forama, a popularne su i puzzle s fotografijama po želji.« Gotov tisak, ili prema vlastitoj narudžbi, moguć je na muškim, ženskim i dječijim majicama, kupljenim u radnji ili vlastitim, te na slinčecima za bebe, upaljačima, kravatama, boksericama, i puzzlama.

NAJVIŠE POSLA U PROLJEĆE I PRED BOŽIĆ

Cijene su dosta jeftinije u odnosu na slične proizvode na tržištu, pogotovo u drugim gradovima. Kad se uzme u obzir poskupljenje energenata, i materijala, činjenica kako gospodin Bezenšek nije mjenjao cijene je gotovo začuđujuća. Time još uvijek ostaje konkurentan na tržištu. Ako se poslovanje dobro nastavi razmišlja o daljnjem proširivanju ponude, i kupnji nekih novih strojeva. Još uvijek je jedini zaposlen, i misli kako će vjerojatno tako biti još neko vrijeme. Posao i dalje dolazi prema razdobljima, tako da u proljeće i pred Božić ima najviše posla. Ideja za radnju činila mu se zanimljiva od početka, a ništa se nije promjenilo ni nakon godinu i pol dana iskustva. Posao mu se još uvijek sviđa, i još uvijek uči kako da ga razvija te kako da napreduje. Jedino mu je žao što ljudi još uvijek nisu prepoznali sve mogućnosti izrade narudžbi, pa dolaze s nevjericom i suzdržanim stavom, a tek u razgovoru, ili kad vide gotov proizvod, se uvjere u mogućnosti izrade. Gospodinu Bezenšku je, kako smo doznali, to zapravo i najdraži dio posla. »Onaj prvi zadovoljni osmijeh kad im tek pokažem kako im je ispala narudžba.«