

MARKO LIST, CONSULTARE

Prvi kontakt sa stranim tvrtkama ostvarili smo s pomoću LinkedIna

Svoju poduzetničku priliku vrbovečki Consultare našao je u gospodarenju biootpadom. Njegovi su klijenti privatne i javne tvrtke koje proizvode biootpad ili se bave gospodarenjem tom vrstom otpada, a on im pruža kompletnu uslugu: od konzultacija, odvajanja biootpada, infrastrukture do odvoza u bioplinška postrojenja i kompostane. Posluje i na tržištima Austrije, Nizozemske i Norveške

piše **DONATELLA PAUKOVIĆ**

donatella.paukovic@lider.media

Da mu je netko prije deset godina rekao da će jednoga dana biti poduzetnik, da će imati uspješnu tvrtku s nekoliko zaposlenika, **Marko List** u to sigurno ne bi povjerovao. Ipak, danas je to njegova stvarnost. Njegova tvrtka Consultare, sa sjedištem u Vrbovcu te s dvoje zaposlenika i dvoje vanjskih suradnika, nudi konzultantske usluge za tvrtke i jedinice lokalne samouprave, ali i edukacije za sve dobne skupine te edukacijsko-informativne materijale o gospodarenju biootpadom odnosno cjelokupnim organskim otpadom. No priča ne staje samo na tome jer Consultare pruža i tehnološka rješenja za kružnu ekonomiju.

– Iskoristio sam svoja znanja i vještine te povezoao dvije cjeline koje su dotad bile nepovezane, odvajanje biootpada i bioplinška postrojenja, u tvrtku Consultare. Radimo za gradove i općine, pružamo im kompletnu uslugu odvajanja biootpada, infrastrukture, odvoz. Taj otpad plasiramo u bioplinška postrojenja i kompostane. Od njega se proizvode električna i toplinska energija ili organsko gnojivo, kom-

post – objašnjava način poslovanja List, po struci agronom, ali s bogatim prethodnim iskustvom u bioplinškom biznisu.

– Također nudimo komunalnu infrastrukturu za odvojeno prikupljanje biootpada: ventilirajuće kantice i biorazgradive vrećice, kompostere za kućno kompostiranje, ali i spremnike za biootpad većega kapaciteta, elektroničke uređaje za očitavanje podizanja spremnika u komunalnim društvima, najam *abroll*-spremnika i odvoz biootpada, uređaje za dobivanje

organske juhe, sirovine za bioplinška postrojenja od biootpada koji sadržava velike količine nečistoća poput plastike, vrećica, boca te oporabu u kompostani ili bioplinškom postrojenju odnosno projektiranje i gradnju bioplinških i biometanskih postrojenja – dodaje List. Najčešći su im klijenti privatne i javne tvrtke koje proizvode biootpad ili se bave gospodarenjem tom vrstom otpada, a konzultantske usluge traže one koje nemaju dovoljno stručnih i specifičnih znanja i vještina. To su bioplinška

SWOT ANALIZA

SNAGA

- fleksibilnost, brzina realiziranja ideje prema zahtjevima kupaca
- inovativnost u području koje je danas sve važnije

PRILIKE

- sve viša svijest društva o potrebi uporabe biootpada
- otvaranje novih tržišta u regiji

SLABOSTI

- mala tvrtka s malo zaposlenih, a opseg posla sve veći
- nedostatak sredstava za širenje

PRIJETNJE

- povećani troškovi zbog inflacije
- dugotrajno čekanje isporuka dobavljača



foto Rene Karaman

postrojenja, kompostane, komunalna poduzeća, gradovi i općine u Hrvatskoj, ali i neke tvrtke koje posluju u zapadnoj Europi.

Osim tvrtkama i gradovima, List otkriva da će njihove kante i vrećice za biootpad, koje inače proizvodi njihova partnerska tvrtka u Italiji, uskoro biti dostupne i građanima, koji će ih moći kupiti u internetskoj trgovini.

Skupa uporaba biootpada

Ima pozitivnih pomaka u gospodarenju biootpadom, ali, prema podacima Ministarstva gospodarstva iz 2021. godine, u Hrvatskoj se godišnje proizvede oko 500 tisuća tona biootpada, a oporabi se samo 100 tisuća. Isto tako 60 posto jedinica lokalne samouprave još ne prikuplja odvojeno biootpad, a List ističe da u Hrvatskoj nedostaje kompostana i bioplinskih postrojenja.

– Problem s odvojenim prikupljanjem biootpada nedovoljno su znanje i nedostatak informacija o važnosti biootpada u JLS-ovima, odnosno komunalnim poduzećima, nekontinuirana i nesustavna edukacija građana/korisnika o biootpadu, neadekvatan način prikupljanja biootpada u stanovima i zgradama, nedostatak spremnika i kanta za biootpad u pojedinim općinama i gradovima te novca u pojedinim JLS-ovima i komunalnim podu-

zećima za trošak uporabe biootpada. Statistika nam ne ide u prilog. Naime, u Hrvatskoj se u kompostanama i bioplinskim postrojenjima oporabi samo 23 kilograma biootpada po stanovniku, a na razini Europske unije 90 kilograma – objašnjava List.

Najjeftinija varijanta još je odlaganje otpada,

a ne njegova uporaba, što List smatra problematičnim.

– Dok će god odlaganje otpada biti najjeftinija varijanta u Hrvatskoj, toliko ćemo dugo imati problema s tim. Kad bi se u tih 60 posto gradova i općina uvelo odvajanje biootpada, povećali bismo količinu i prikupljenog i oporabljeno biootpada – smatra.

Ipak, ima i pozitivnih primjera, trend je sve bolji. Doduše, to se događa polako. U tome je, naime, ključna edukacija, posebno djece, i to od najranije dobi. Kao pozitivan primjer gospodarenja otpadom List ističe osječko komunalno poduzeće Unikom i Komunalac iz Slavonskog Broda, a od gradova s kojima tvrtka surađuje Veliku Goricu i Daruvar.

Godina inflacije

Posljedica sve veće potražnje za Consultare-ovim rješenjima, koja su u njemu razvijali i usavršavali nekoliko godina, rast je prihoda i razvoj tvrtke. Od osnutka 2016. do 2021. prihodi stalno rastu, što je nastavljeno i prošle godine. Godine 2021. na stranim tržištima ostvario je prihode u vrijednosti od 55 tisuća eura. List otkriva da je riječ o tržištima Austrije, Nizozemske i Norveške na koja su izvozili konzultantske usluge.

– Prihodi nam i dalje rastu. U 2022. bili su 1,92 ➔

255

tisuća eura (1,92 milijuna kuna) uprihodila je tvrtka 2022. godine

75

tisuća eura prihoda ostvario je Consultare lani izvozom svojih usluga



Kante i vrećice za biootpad, koje inače proizvodi partnerska tvrtka u Italiji, uskoro će biti dostupne i građanima, koji će ih moći kupiti u internetskoj trgovini



Mala tvrtka s velikim ambicijama ima dvoje zaposlenih i dvoje vanjskih suradnika. Zaposlenici Zlatko Špoljar i Ana Domitrović sa šefom Markom Listom

➔ milijuna kuna, odnosno 255 tisuća eura. I ove godine nastavili smo surađivati s tvrtkama s kojima smo surađivali prošle godine, a dobili smo i još jednoga novog klijenta iz Austrije. Lani smo izvezli usluga u vrijednosti od 76 tisuća eura, što je također rast u odnosu na 2021. – objašnjava List uz zanimljivu napomenu da tvrtke uglavnom pristupaju njima, a prvi kontakt sa stranima ostvaren je ni manje ni više nego s pomoću LinkedIna. Što se tiče zapreka s kojima se susreću, pandemijsko razdoblje bilo je izazovno za Consultare kao i za druge tvrtke. – Gledajući cjelokupno gospodarstvo, znatno su pale sve aktivnosti, posebno u sektoru pružanja usluga. No važno je napomenuti da se i u razdoblju pandemije biootpad odnosno otpad proizvodio. Bilo ga je manje, ali proizvodio se svakodnevno. Radili smo smanjenim

kapacitetom, ali ipak smo radili za razliku od mnogih drugih kompanija koje možda nisu imale tu, nazovimo je tako, sreću, odnosno nisu bile u niži gospodarenja otpadom – kaže List, kojemu je pak problem zadao velik rast cijena prošle godine.

Širenje u regiju

– Nažalost, prošlogodišnja situacija s inflacijom, rastom troškova i poremećajima u opskrbnim lancima utjecala je na naše poslovanje pa smo bili prisiljeni produljiti rokove isporuke opreme, a zbog tih poremećaja morali smo i podignuti cijene proizvoda i usluga. S obzirom na to da su se svi našli u vrlo teškom položaju, pri podizanju cijena bili smo maksimalno osjetljivi prema svojim kupcima. Dio troška preuzeli smo na sebe, a dio smo prenijeli na njih – govori List.

Osim u Hrvatskoj i na zapadnim tržištima, Consultareovi proizvodi i usluge sve se više traže i u državama jugoistočne Europe, zbog čega su se u proteklih godinu dana u tvrtki usredotočili na ta tržišta. Čak su savjetovali i vlade nekih država u regiji. Zato razmišljaju o osnivanju tvrtki kćeri na tim tržištima kako bi ih mogli obrađivati lakše i direktno te pritom izbjeci administrativne zapreke

Osim u Hrvatskoj i na zapadnim tržištima, uočavaju iznimno velik potencijal za svojim proizvodima i uslugama i u državama jugoistočne Europe, zbog čega su se u proteklih godinu dana usredotočili na ta tržišta. Čak su savjetovali i vlade nekih država u regiji.

– Razmišljamo o osnivanju tvrtki kćeri na tim tržištima kako bismo ih mogli obrađivati lakše i direktno te izbjeci administrativne zapreke. Zbog aktivnosti na njima u nekoliko godina očekujemo intenzivan rast broja provedenih projekata – govori List i dodaje da ga ne bi iznenadilo da u regiji ostvaruju više prihoda nego na domaćem tržištu.

Upitan zašto to misli, odgovara:

– To je vrlo lako objasniti: kad gledate od zapada prema istoku, inovacije uvijek dolaze u Sloveniju pa se onda iz nje polako preljuju u Hrvatsku. Zatim sve te nove tehnologije dolaze u Srbiju, Bosnu i Hercegovinu te na kraju u Makedoniju. S obzirom na to da smo zbilja aktivni na tim tržištima, u prva tri mjeseca posjetio sam sve države regije i razgovarao s ljudima na terenu, možemo konstatirati da su te države još relativno daleko iza nas u odvajanju otpada, iskorištavanju sirovina iz njega, ali i u novim tehnologijama. Stoga vidimo iznimno velik potencijal rasta i razvoja na tim tržištima – objašnjava List napominjući da su baš nedavno ugovorili prva dva projekta u BiH.

Za razliku od konkurentskih fragmentiranih proizvoda Consultare nudi kompletan sustav.

– Od konkurencije nas također izdvajaju naša inovativnost, rješenja prilagođena potrebama klijenata, brzina uvođenja rješenja, stalna potpora i to što smo ispred svoga vremena – kaže List, kojega je prošle godine udruga CROMA nagradila titulom menadžera godine za mikropoduzeća.

Ta ga je nagrada, priznaje, iznenadila, ali ipak mu je pokazala da su odluke i poslovni potezi koje je donosio bili ispravni.

Svaki je dan drukčiji

Za daljnji rast i širenje poslovanja u regiju potrebni su, naravno, i ljudi, ali List kaže da do sada nisu imali problema s nedostatkom radne snage kao mnoga poduzeća u Hrvatskoj. Štoviše, na natječaju za posao koji su raspisali prošle godine zaprimili su više od četrdeset prijava. I ljudi iz javnog sektora dolaze raditi k njima u privatni.

– Posla je mnogo i očekujem da ćemo se dodatno ekipirati u idućem razdoblju. Brzo se razvijamo, ali svi smo troje dinamični, kreativni. Svaki nam je dan drukčiji i ja to volim. Našli smo svoju specifičnu nišu i stalno je nadograđujemo. Duboko vjerujem da ćemo se dalje brzo razvijati, proširivati te uskoro pokazati svoj puni potencijal – zaključuje List. ■