

BORIS MIKŠIĆ
MORALNI POBJEDNIK

Drugo izdanje

*Prihod od ove knjige namijenjen je
djeci s invaliditetom.*

BORIS MIKŠIĆ
MORALNI POBJEDNIK

Drugo izdanje

Urednik
Žarko Delač

*Mojim roditeljima,
koji su mi bili podrška i zvijezda vodilja
u trenucima najvećih iskušenja.*



Ivan Lacković Croata, “S pinklecom u tuđinu”, jedan od zadnjih crteža prije slikarove smrti, 2004.

Predgovor autora

Prvu svoju poslovnu biografiju “Američki san dečka s Trešnjevke” napisao sam odmah nakon demokratskih promjena u Hrvatskoj. Želio sam na taj način dati svoj skroman doprinos razvoju hrvatskog poduzetništva i gospodarstva. Kako je vrijeme odmicalo objavljivao sam nova izdanja knjige u kojima su dominirali događaji vezani uz moj politički angažman u Hrvatskoj. Na taj je način od poslovne biografije knjiga postala političko-poslovna biografija.

Ujedno je trajno zabilježila događaje, osobe i zbivanja u ključnom periodu hrvatskog političkog života. Iako ne mogu kazati da sam razočaran takvim razvojem događaja više bih želio da je knjiga ostala samo poslovna biografija. Bio bi to znak kako se Hrvatska gospodarski i financijski konsolidirala, kako su profunkcionirale državne institucije i tada se sigurno ne bih uključio u hrvatski politički zvjerinjak.

Naime nisam naučen na borbu u kojoj su prednosti laži i objede, a ne rezultati rada i pamet. No kako do gospodarskog procvata nije došlo već suprotno u tijeku je rasproda-

ja i najdragocjenijih nacionalnih bogatstava nisam mogao ostati po strani. Umjesto pasivnog promatrača preuzeo sam ulogu aktivnog sudionika u hrvatskoj politici.

Uložio sam dvije godine napornog rada i znatna vlastita financijska sredstva i okupio veliki broj istomišljenika kako bih svoju poruku prenio hrvatskim biračima, hrvatskom narodu u domovini i u iseljeništvu i u tome sam uspio. Znaju to najbolje i politički vlastodršci kojima sam trn u oku. Stoga me nastoje, i siguran sam kako će to i dalje nastaviti, eliminirati iz političkog i javnog života u Hrvatskoj. Tom njihovom nastojanju odupriet ću se svim snagama, a nadam se uz vašu pomoć, i promijeniti ustajalu hrvatsku političku žabokrečinu.

Suradnja lijevih i desnih, crvenih i crnih na užtrb hrvatskog naroda i poreznih obveznika mora se raskrinkati. Sve to uz potporu i blagonaklonost određenih stranih centara moći. Tim je stranim moćnicima uspjelo kupiti naše banke, telekomunikacije, INU, nacionalnu avionsku kompaniju, hotele, otoke koje im na pladnju, zbog sitnih osobnih interesa, serviraju naši moćnici iliti političari.

Političari koji se predstavljaju kao sposobni menadžeri, ekonomisti, marketinški

stručnjaci i sve što treba. Pri tome većina od njih nikada nije zaradila ni kunu i ne znaju uopće što je to poslovni plan ili recimo *due dilligence*. Uzimajući sve to u obzir napisao sam i ovu najnoviju knjigu “Moralni pobjednik - predsjedničkih izbora 2005.”. Dokaz je to moje vjere u budućnost, želje da se mladim hrvatskim naraštajima u ostavštinu ostavi moderna država, gospodarski jaka i financijski stabilna.

Ujedno je to i poruka onima kojima smetam kako se ne predajem i kako i dalje moraju ozbiljno računati na moju nazočnost u hrvatskom političkom prostoru. Uz božju pomoć uspjet ćemo u ostvarenju hrvatskog sna, da zajedno izgradimo snažnu, bogatu i uistinu neovisnu “Lijepu našu”.

Vaš Boris

1. dio: Amerčki san

Strpljen - spašen

Marina na otoku Captivi, uz zapadnu obalu Floride, jedna je od najljepših na svijetu. Tu sam početkom 1988. godine igrao tenis, lovio ribu i uživao na pješčanoj plaži. Živio sam na svojem brodiću, krstario uzduž i poprijeko Bahama i obale Floride i razmišljao o posljednjih nekoliko godina svojega života.

U to sam se vrijeme najviše bavio dionicama i ulaganjem, onim što sam na neki način smatrao okosnicom kapitalističkoga gospodarstva. Sudjelovanje na tržištu dionica je primamljivo, ali i zahtjevno: traže se i znanje, i analitičke sposobnosti i jaka intuicija.

Srećom, pričinjalo mi je zadovoljstvo time se baviti. Budući da se svojom strukom, kako su tada stvari stajale, ne bih bio mogao baviti još barem pet-šest godina. Nadao sam se, doduše, da će se nešto promijeniti i da ću se moći brže vratiti onome što mi je ipak bilo najdraže. Ali tada se to nije činilo veoma vjerojatnim.

Bivša supruga Olga i djeca Evonne i Paul ostali su u St. Paulu. Premda nam brak više nije bio skladan, redovito sam im se javljao

telefonom i uvijek su znali gdje sam.

Zato sam i toga dana u veljači 1988. godine dobivši poruku da se javim u St. Paul, pomislio da je neka obiteljska stvar.

Supruga mi je prenijela poruku da nazovem Dermota Dunphya u Sealed Air. To nije bilo ništa neobično. Premda sam krajem travnja prethodne godine prestao raditi za njih i dalje smo povremeno kontaktirali. No, došavši na ugovoreni sastanak, čekalo me iznenađenje. Uvijek uglađen i suzdržan, Dunphy nije okolišao.

To je bilo ono čemu sam se najviše nadao, ono što sam priželjkivao! No morao sam suspregnuti osjećaje. Višegodišnje iskustvo sa Sealed Airom naučilo me je da nipošto ne smijem pokazati koliko sam uzbuđen. Morao sam pregovarati na njihov način, oprezno, promišljeno i smireno. Nastavio je:

— Imali smo još nekih ponuda, ali su ostali odustali. Sjetio sam se vas. Nekoliko puta ste rekli da bi vas zanimala kupnja Corteca. Zanima li vas još uvijek?

— Naravno kako sam zainteresiran, ali ovisi pod kojim uvjetima?

— Dva i pol milijuna dolara u gotovini.

— To neće ići. Ali, zainteresiran jesam. Razmislit ću, pa ću vam se javiti. Možda uspijemo naći neko rješenje kojim ćemo

obojica biti zadovoljni.

Bilo je posve jasno što oni žele: žele mi prodati Cortec kao poduzeće koje i dalje posluje tzv. on-going business, sa svim dugovanjima i potraživanjima, sa svim zaposlenicima. Ali ja sam dobro znao da tvrtka u tom trenutku nije profitabilna. Takva se kupovina ne bi isplatila. Morao sam naći neko bolje rješenje... Znao sam da se nakon skandala s prodajom robe Libiji žele što prije riješiti Corteca.

Pripremio sam se za pregovore. U svakom slučaju, morao sam ih nagovoriti da mi pod povoljnim uvjetima prodaju Cortec — poduzeće koje sam u nekoj baraci u Minnesoti prije deset godina upravo ja utemeljio. Poduzeće koje sam im prije četiri godine prodao i koje silno želim natrag.

Vožnja ferrarijem

Šezdeset osma, godina koju svijet pamti kao godinu neobuzdanih prosvjeda mladeži. Naizgled običan izlet u samoborske brege te jeseni bio je presudan za cijeli moj životni put. Na povratku, hodajući prema "samoborčeku", prolazeći s djevojkom Dunjom glavnim trgom začuli smo neobično glasno brujanje automobila. Okrenuli smo se i ugledali crveni Ferrari 500 America. Auto mojih snova! Nikad dotad nismo autostopirali, no tada smo kao prema dogovoru podignuli palčeve.

Ferrari se zaustavio. Zgodan mladi par, upravo na medenome mjesecu, povezao nas je do Zagreba. Zapravo su bili na proputovanju za Njemačku, a u Zagreb su svratili zbog nekog posla s tadašnjim Jugotonom. Zvali su se Dick i Margie Singer. Saznali smo da Dickov otac u New Yorku ima tvrtku koja, među ostalima, zastupa RCA, proizvođača opreme za tonsko snimanje, a sjedište te tvrtke, Singer Products Co. Inc., bilo je u čuvenom World Trade Centeru na Manhattanu.

Vidjeli smo se još nekoliko puta, a onda su morali oputovati. Sljedećih nekoliko godina razmjenjivali smo božićne čestitke i katkad razglednice, kako to već biva nakon takvih

susreta.

A ja sam i dalje mogao samo sanjati o brznoj vožnji vlastitim ferrarijem, jednoga dana.

U međuvremenu valjalo mi je biti zagrebački student strojarstva. Gimnaziju sam završio kao jedan od najboljih, a i na fakultetu mi je prve dvije godine išlo iznimno dobro, prosjek mi je bio čista petica. Najviše su me zanimali teorijski predmeti — matematika, termodinamika, a za diplomsku radnju odabrao sam teme iz mehanike. Na trećoj i četvrtoj godini, kad su na red došli konkretniji predmeti, prosjek mi je pao. Diplomirao sam samo šest mjeseci nakon roka, još uvijek među prvih 15-20 u generaciji.

Tada sam počeo ozbiljno razmišljati o odlasku u inozemstvo. Bilo je za to nekoliko razloga — od nezadovoljstva tadašnjim sustavom i razočaranja propašću Hrvatskog proljeća do radoznalosti i želje da se iskuša nešto drugačije i nepoznato.

Veći dio djetinjstva proveo sam na Trešnjevci, a do moje sedamnaeste živjelo se dosta teško. Bili smo podstanari u jednoj sobici, bez kupaonice, u kojoj se i spavalo i kuhalo i pralo. Vjerojatno sam upravo zato kao mladić bio povučen. Budući da nikoga nisam mogao pozvati k sebi, nerado sam odlazio k drugima.

Zanimljiva je povijest moje obitelji. Majčini su potjecali iz Ukrajine. Djed se prezivao Genrihsen, Šveđanin podrijetlom, ali budući da su dugo živjeli u Rusiji asimilirali su se i počeli osjećati Rusima. On se zbog tuge rano propio pa se mati uvijek bojala alkohola i svega što uz to ide.

Baka je pak potjecala iz ugledne generalske obitelji Von Radecki iz St. Petersburga. Vrlo talentirana pijanistica, završila je čuveni Smoljnij institut i čak je nastupala na dvoru u skupini najnadarenijih studenata. To joj je poslije bilo korisno, štoviše glasovir joj je postao glavni izvor prihoda. I tako, dok je djed tugovao i pio, baka je davala poduku iz glasovira i francuskog.

Nakon 1917. godine majčina je obitelj napustila Rusiju i naselila se u Karlovcu. I dok je očeva obitelj, iz okolice grada, bila prilično imućna — imali su svoje mlinove, pilanu, restoran i velik komad zemlje — moja mati i njezina sestra Olja same su se uzdržavale tijekom studija.

Djeda Sergeja partizani su 1945. ubili, uostalom kao i većinu Rusa doseljenih u to područje. Teta Olja i baka Aleksandra 1950. bježe u Brazil.

Moji roditelji žive u Zagrebu od poslije Drugoga svjetskog rata. Otac Stjepan bio je

jedan od prvih domobranskih pilota, završio je domobransku akademiju, a 1942. otišao u školu za pilote u Njemačkoj, na Baltiku. Do konca 1944. bio je u Hrvatskoj legiji, na bojištima diljem Francuske, Rusije, Njemačke i kratko u Italiji. Poslije rata pet je mjeseci odležao u vojnom zatvoru, a zatim su ga poslali u logor u Uroševcu i potom na Šarplaninu, na prisilni rad. Oslobođen je 1946. Bio je počeo studirati ekonomiju, ali je zbog rata prekinuo studij. Zaposlio se kao knjigovođa, a potom je radio kao šef računovodstva jednog projektnog ureda.

Moja mati Nina završila je studij njemačkog i ruskog jezika na Filozofskom fakultetu i radni vijek provela kao nastavnica.

Ne treba posebno objašnjavati zašto je moja obitelj oduvijek bila protiv komunizma, ni zašto su i mene tako odgojili. U svakom slučaju, dosljedno smo se, svaki na svoj način, držali svojih načela. Sjećam se kako je moja majka svakog Božića u školu, gdje je predavala strane jezike, nosila ploče s klasičnom glazbom, i puštala ih cijeli sat ne progovorivši ni riječi.

Kad sam imao sedamnaest godina, preselili

smo se s Trešnjevke bliže centru grada, u Krajišku ulicu, gdje smo sagradili stan. Otac je uvijek bio vrlo poduzetan, išlo mu je sve bolje, pa nam se i standard popravio. Ja bih ljeti radio s inženjerima iz njegova poduzeća, a dobio sam i stipendiju dubrovačkoga građevinskog poduzeća. S te sam strane, dakle, bio osiguran. Bivšu suprugu Olgu upoznao sam 1971. godine. Studirala je talijanski i povijest umjetnosti na Filozofskom fakultetu, u susjedstvu Strojarskog fakulteta. Vjenčali smo se iduće godine, čim sam apsolvirao. Otišli smo živjeti u vikendicu njezinih roditelja, u Novi Vinodolski. Više nisam morao ići na predavanja, ispiti su se mogli spremati i kod kuće. Olga se u to vrijeme više bavila slikarstvom, a za fakultet je polako gubila zanimanje.

Diplomirao sam krajem 1973. godine. I naravno, odmah sam se javio Dicku Singeru, momku iz crvenog ferrarija. Zamolio sam ga da mi pomogne otići u Ameriku, naći neki posao i, naravno, najprije da mi pošalje garantno pismo. U tim dugim danima iščekivanja završio sam u bolnici zbog tetanusa. U bolnici me i zatekao Dickov pozitivan odgovor.

U veljači 1974. otišao sam na fakultet po

diplomu, ali se nisam vratio doma da mi ne bi mogli uručiti poziv za vojsku, nego sam sjeo u vlak i pošao u Austriju, tobože na skijanje. Olgu su dovezli moji roditelji, da tko ne bi posumnjao. Iz Austrije smo autom otišli u Luksemburg, a odande s Icelandic Airlinesom, koji je bio najjeftiniji, odletjeli za New York. S 37 dolara u džepu i mnogo zebnje u srcu letjeli smo nas dvoje ususret neizvjesnoj budućnosti. Točnije, zamalo nas troje, jer Olga i ja ponijeli smo od kuće i našu malu tajnu da ćemo postati roditeljima. No o tome što nas čeka nismo ni stigli razmišljati. Budućnost, dobro to kaže Einstein, ionako prebrzo stigne.

Na aerodromu John F. Kennedy čekali su nas Singerovi. Ostali smo kod njih nekoliko dana i za to vrijeme malo su nam pokazali New York. Iako sam kao mladić s roditeljima proputovao gotovo čitavu Europu, Amerika je bila posve drukčija. Očaravajuća zemlja u kojoj bi svatko poželio najprije uživati, ali ja, onako uzbuđen i ustrašen, na to nisam smio ni pomišljati.

Bio sam u nepoznatoj zemlji, supruga mi je bila trudna, a nisam znao ni gdje ću živjeti, ni što ću raditi, ni kako ćemo preživjeti. Mi smo se već bili dogovorili da ćemo, ne uspijemo li u Americi, otići dalje u Kanadu, a ne bude li

ni tamo sreće, još dalje u Australiju.

Dick i Margie živjeli su u jednoj od najotmjjenijih četvrti, u Scarsdaleu. On je u to doba radio u očevu poduzeću, a među mnogim tvrtkama koje su zastupali bila je i Northern Instruments iz Minneapolisa. Proizvodili su inhibitore korozije i neku vrst elektronskih senzora. Zahvaljujući dobrim odnosima s predsjednikom Johnom Skildumom, tu su mi uspjeli naći posao.

Skildum i njegova bivša supruga Sharon došli su po nas u New York, tako da smo ih barem malo uspjeli upoznati prije no što smo svi zajedno otputovali u Minneapolis. Dobro se sjećam tog 7. ožujka 1974. godine. Letjeli smo nekoliko sati, a ispod nas su se prostirale goleme snijegom pokrivene ravnice sjeveroistočnog dijela Sjedinjenih Država.

Da nije bilo moje zabrinutosti koja je rasla sa svakom miljom, to bi bio prekrasan susret s novom zemljom. U Dicka Singera sam imao mnogo povjerenja, ali Skildum... Hm, od samog početka nije mi bio jasan. Taj hladan, meni stran mentalitet poslije sam vidio i u mnogih Skandinavaca, kojih ima mnogo u Minnesoti. Susreti s njima svodili su se uglavnom na površne razgovore o vremenu, sportu i sličnim općim temama, a tako mi je uvijek bilo teško prodrijeti do čovjeka. No u

tim trenucima za mene je ipak bilo najvažnije to da je Skildum čovjek koji mi nudi posao. Pitao sam se hoću li se uopće uspjeti snaći i što me sve zapravo čeka.

U Minneapolisu sam saznao za mene neugodnu vijest da odsad radim kao — inženjer kemije! Uz to, moj engleski je bio na srednjoškolskoj razini, a Olga nije znala gotovo ni riječi. Da sam radio u struci, to i ne bi bilo tako strašno. No što je tu je, znali smo da engleski moramo naučiti, pa smo i kod kuće izbjegavali razgovarati na našem jeziku.

Dok se ne snađemo, poduzeće Northern Instruments nam je unajmilo stan na šest mjeseci. I inače su bili susretljivi; recimo, dopustili su da njihova tajnica ide s nama u kupovinu koju bismo sami tih prvih dana teško obavili.

U početku smo pokušali živjeti bez automobila, ali to u Minneapolisu, kao uostalom ni u većini američkih gradova, jednostavno nije moguće. Nije bilo druge nego posuditi novac i kupiti bilo što. Naš prvi auto bio je rabljeni chevrolet.

Ali te teškoće, premda neugodne, nisu bile ništa u usporedbi s tjeskobom na poslu koja je rasla iz dana u dan. Moja prva zadaća bila je izraditi elaborat o koroziji. To mi je područje doduše bilo poznato s fakulteta, štoviše kod

profesora Esiha jedini sam u to vrijeme dobio peticu, ali na strojarstvu je to bio manje važan predmet.

Na elaboratu sam radio punih šest mjeseci. Većinu tog vremena proveo sam u knjižnici Hill Reference, specijaliziranoj za literaturu o proizvodnji i tehnologiji. Saznao sam da je knjižnicu utemeljio jedan od željezničkih magnata devetnaestoga stoljeća, James J. Hill. Zanimljiva je i poučna njegova životna priča. Formalnu izobrazbu prekinuo je ne navršivši ni devet godina, dugo je radio fizičke poslove, a zatim je odlučio napustiti Kanadu i zaputiti se u Sjedinjene Države. Kad se zaposlio na izgradnji željeznice koja danas povezuje udaljene dijelove SAD-a, vjerojatno nije ni slutio da će jednoga dana postati jedna od osoba koje su obilježile to razdoblje američke povijesti. Mudrim ulaganjem postao je vlasnikom ne samo željezničkog poduzeća Burlington Railway Company (danas Burlington Northern), jednog od najvećih na svijetu, nego i golemih područja zemlje, koja se, kao što znate, pri gradnji željeznice uvijek mora kupiti. Mnogo je pridonio razvoju St. Paula. Uložio je novac u mnoge gradske ustanove, podupro je gradnju katedrale Sv. Pavla, a da nije bilo njega, naposljetku ni ja ne bih sjedio u knjižnici njegova imena.

U dugim mjesecima rada nije mi ostajalo mnogo slobodna vremena, no malo-pomalo ipak sam upoznao grad. St. Paul i Minneapolis koji su danas povezani — dijeli ih samo rijeka Mississippi — pa ih zato zovu Twin Cities, gradovi blizanci. Zajedno imaju oko dva milijuna stanovnika, što je pola ukupnog stanovništva države. No kako su ispočetka bili odvojeni, udaljeni tridesetak kilometara, i danas imaju zasebnu upravu. Minneapolis je grad elegantnih nebodera od stakla i betona, dok St. Paul, glavni grad države, njeguje tradicionalnu američku arhitekturu. Zatim, St. Paul je uglavnom katolički, a u Minneapolisu prevladavaju protestanti. Industrija je u oba grada vrlo jaka — tu su divovi 3M, Honeywell, General Mills, Pillsbury, Medtronic, Cray Computers i mnoge druge tvrtke. Obližnji Rochester je poznat po slavnoj klinici Mayo, najvećoj svjetskoj privatnoj bolnici kroz koju godišnje prođe oko četvrt milijuna ljudi.

Minnesota na sjeveru graniči s Kanadom, a kad je o klimi riječ dovoljno je prisjetiti se Marka Twaina koji je jednom prigodom rekao da je najhladnija zima koju je doživio bilo ljeto u Minnesoti. No Twin Cities su se dosjetili kako barem djelomice doskočiti hladnoći: sagradili su, kako ih zovu, skywalks, neku vrst

zatvorenih staklenih nadvožnjaka za pješake, tako da zimi možete proći čitav grad, a da uopće ne izađete van.

Primitivne kulture, kako ih mi volimo nazivati, okoliš nisu doživljavale tako pragmatično kao mi. Jedan mi je prijatelj kazao da su ime Minnesota državi dali Dakote, a to na njihovu jeziku znači “voda obojena nebom.” Doista, ima li ljepšeg opisa zemlje bogate jezerima i rijekama!

Iz Minnesote je slavni pisac Sinclair Lewis, opjevana je u Longfellowovu spjevu o Hiawathi, a odatle potječu i mnogi poznati političari, među ostalima Walter Mondale i Hubert Humphrey.

Sve u svemu, kad bolje promislim, iako me onda naravno nitko nije pitao, Minnesota je bila odličan izbor. Prema Urbanističkom zavodu iz Washingtona, D. C., Twin Cities su na prvome mjestu u Sjedinjenim Državama u pogledu opće kvalitete življenja. Zašto? Neki kažu da je tome djelomice zato što su njegovi utemeljitelji došli iz sjeverne Europe i sa sobom donijeli tradiciju kvalitetne uprave. Drugi drže da nemilosrdna klima stvara otporne ljude koji se udružuju u borbi protiv zajedničkih neprijatelja. Ne znam pravi odgovor, ali je činjenica da se tu mirno spava. Nema većih problema s kriminalom

i manjinama, mala je gustoća naseljenosti, ljudi žive uglavnom u obiteljskim kućama i drže do odlaska u crkvu. Osim toga, Twin Cities okruženi su poljodjelskim područjem gdje se njeguju i tradicionalne vrijednosti i ljubav prema zemlji.

Čim smo se malo okučili, Olga i ja smo željeli upoznati hrvatske iseljenike. Znali smo da ih ima nekoliko tisuća, a netko nam je rekao da u sklopu Hrvatske bratske zajednice postoji i Hrvatski dom. Nalazio se u radničkoj četvrti, gdje je živjela većina naših ljudi, zaposlenih uglavnom u klaonicama i velikim tvornicama. Ali taj Hrvatski dom, kako smo ubrzo shvatili, nije imao nikakve veze s Hrvatskom. Silno smo željeli s nekim progovoriti hrvatski, no kad smo stigli u Dom, bolje rečeno u birtiju, našli smo više Poljaka i Nijemaca nego Hrvata. Netko se pametno dosjetio da će, otvori li gostionicu pod imenom iseljeničkog kluba, kao tobože neprofitnu udrugu, izbjeći plaćanje velikog poreza. Bila je istaknuta jugoslavenska zastava, a ono malo fotografija iz “staroga kraja” povješanih naokolo bile su iz čitave bivše Jugoslavije.

Pa i sama Hrvatska bratska zajednica, kojoj je tada na čelu bio Petar Badovinac, bila je pretežito jugoslavenski usmjerena. Dolaskom Bernarda Luketića to se promijenilo, no ni

on nije mogao mnogo utjecati na ljude koji su vodili taj naš Hrvatski dom, jer, kako mi je objasnio, Zajednica nije bila vlasnik prostora. Tako njime i danas upravljaju ljudi koji, osim na papiru, s Hrvatskom nemaju nikakve veze.

Tijekom sljedećih nekoliko godina smo dr. Franjo Petrović, također hrvatski iseljenik, i ja počeli pomalo okupljati tamošnje Hrvate. Iz godine u godinu bilo nas je sve više na zajedničkim božićnim slavljinama, koja smo najčešće priređivali u našem domu. Običavali smo otići na izlet ili objed, koristeći svaku prigodu za okupljanje. U početku je bilo desetak obitelji, a sad ih se okupi gotovo tristo. Hrvatski umjetnici na turneji po Sjedinjenim Državama sve su češće nastupali i u Twin Citiesu. Dotad su rijetko dolazili, obično su išli samo u velika iseljenička središta poput Pittsburgha i Los Angelesa. Poslije, tijekom Domovinskog rata, povezanost Hrvata u Minnesoti pokazala se presudnom za njihov doprinos i pomoć domovini.

Kad danas razmišljam o tim prvim danima u Americi, slobodno mogu reći da je to zemlja u kojoj je najlakše biti useljenik. Mnogo je onih koji su i sami doseljenici, pa svakog pridošlicu lako prihvate, bez obzira na boju kože ili nacionalnost, čudan naglasak ili dru-

kčije običaje. Doista su vrlo liberalni i otvoreni, radoznali, uvijek će pokazati zanimanje za druge kulture i rase. Doduše, nerijetko o tome i ne znaju baš mnogo, ispadaju naivni ili smiješni, ali i to zna biti simpatično. Odmah vas smatraju svojim, za razliku od recimo Njemačke, gdje možete živjeti generacijama, a da vas nikad ne prihvate, za njih ste uvijek samo Gastarbeiter. Iskreno mogu reći da se nikad, od prvog trenutka, ovdje nisam osjećao strancem. Nikad. I unatoč nesavršenu engleskom.

Za Ameriku se doista može kazati kako je melting pot ili jedini pravi "lonac za taljenje" na svijetu. Nije to ni Australija, ni Kanada. Sjedinjene Države jedino su pravo multikulturalno, multietničko društvo koje zbilja u stvarnosti funkcionira. Nakon trideset godina mogu reći da je tamo lako živjeti, biti došljak, a ipak domaćin. Nije važno jeste li doseljenik prve ili pete generacije, važno je samo to što radite i kako to radite. Nitko vas ne razlikuje prema vašem spolu, vjeroispovijesti ili rasi. Pogotovo vas nitko ne pita za vašu stranačku pripadnost ili za koga ste glasovali. Osim što to nikoga ne zanima smatra se i kako je to osobna stvar pojedinca. Privatnost je u Americi inače svetinja u svakom pogledu.

Brzo napredovanje

Naručeni elaborat je napokon završen, pa sam sve više vremena počeo provoditi na poslu. Ubrzo sam primijetio da se tu događa nešto čudno.

No, krenimo redom. Prije svega, neobično je bilo to što je Northern Instruments, malo poduzeće, bilo javno dioničarsko društvo. Kroz kuću su stalno prolazili neki dioničari, brokeri, bankari. Nije mi baš bilo jasno što se zbiva, no mislio sam da još nisam shvatio kako se posluje.

Skildum, po struci fizičar, često je pripovijedao kako je bio jedan od najboljih inženjera u poznatoj tvrtki Honeywell. Visok, naočit, uvijek bi privukao svu pozornost, na svakog je ostavljao snažan dojam. Stoga nije čudo da je i u meni izazvao strahopoštovanje i na neki način postao mojim uzorom.

U to vrijeme su me plaćali vrlo malo, otprilike kao neku tajnicu, oko 1000 dolara na mjesec, dok su prosječni inženjeri zarađivali barem dvostruko. Za mene i moju Olgu, međutim, i to je bilo dovoljno. Bili smo sretni što uopće možemo opstati, jer cilj nam je bio ostati po svaku cijenu.

Za Uskrs te godine Skildum nas je pozvao k sebi. Upoznali smo njegovu djecu, a Jerry i

Emily, njegovi roditelji, bili su nam osobito simpatični. Olga i Emily su se zblížile, to je takoreći bila ljubav na prvi pogled. Budući da je Emily bila majka šestero djece, a Olga je već bila prava trudnica, tema za razgovor nije im nedostajalo. Družeci se s njima upoznali smo američku obitelj; odlazili bismo k njima za Božić, zajedno proslavljali rođenje djece i viđali se za obiteljske blagdane.

Međutim, mene je i dalje kopkao osjećaj kako u Skildumovu poduzeću nešto nije u redu. Pogodilo me kad su iznenada otpustili čovjeka iz prodaje; nazvao sam ga čak doma da vidim kako je. Ubrzo su počeli odlaziti i drugi, neki svojevolumno, a drugi su također dobili otkaz. Jedan od njih bio je simpatični Wally Benson, s kojim smo se i poslije družili.

Što je više ljudi odlazilo, to je Skildum mene sve više držao uza se. Sve tehnološke poslove počeo je prebacivati na mene. Od starijeg inženjera dogurao sam na kraju do potpredsjednika tvrtke. Tehnološki konci poduzeća ubrzo su bili u mojim rukama.

A on je za to vrijeme tiskao nove dionice i prodavao ih u private placements. Nudio ih je naime ciljanim skupinama pojedinaca i uskom krugu dioničara. U ovom slučaju to su bili bogati farmeri sa sjevera Minnesote i iz Sjeverne Dakote, s područja

golemih farmi, od 5000 jutara pa i više zemlje, s najsuvremenijom mehanizacijom i opremom. Ne kažem najsuvremenijom bez razloga: njihovi traktori, na primjer, imali su klimatizacijske uređaje!

Herman Lee, jedan od najbogatijih američkih farmera, inače vrlo neupadljiv i jednostavan čovjek, bio je najveći ulagač. Nekoliko sam ga puta posjetio na njegovoj farmi u dolini Red Rivera, jednom od najplodnijih područja Sjedinjenih Država. Još mi je u živom sjećanju svadba njegova sina jedinca, ako se to uopće može tako nazvati. Popili smo kavu, pojeli po kolačić i svadba je bila gotova. S prvim mrakom svatko je krenuo na svoju stranu.

Svoju prvu javnu prezentaciju održao sam prigodom jedne takve prodaje dionica. Skildum me poveo u Fargo gdje sam pred Udrugom farmera Sjeverne Dakote govorio o tehnologiji Northern Instrumentsa. Ne treba posebno napominjati da sam drhtao od treme, no bez obzira na neiskustvo i dalje skroman engleski, dobro je prošlo. Skildum me zatim počeo voditi i na poslovne večere, a ubrzo sam putovao diljem Amerike. Tako sam izbivao iz kuće, pa je Olga mnogo vremena provodila sama. U rujnu 1974. godine rodila se naša Evonne. Dva mjeseca kasnije kupili

smo svoju prvu kuću, a onda smo napokon dobili i zeleni karton.

Doseljenicima u Ameriku ne treba posebno objašnjavati što znači živjeti bez zelenog kartona. Budući da nismo imali zdravstveno ni bilo koje drugo osiguranje, naša se kći zamalo rodila na ulici. Ja sam, naime, mislio da se bolnički troškovi plaćaju naknadno, čekom, kao i većina drugih računa. No, kad sam s Olgom došao u rodilište, zatražili su da odmah platimo. Spasila nas je Emily Skildum, koja je odmah priskočila u pomoć posudivši nam novac.

John Skildum, njezin sin i moj poslodavac, bio je međutim jak samo na riječima. Vidio sam da od te tehnologije o kojoj je govorio nema ništa, da nema zapravo ni proizvodnje, da poduzeće samo pakira robu. Northern Instruments nije bila profitabilna tvrtka. Jedini prihodi potjecali su od prodaje dionica, a prodaja proizvoda bila je gotovo simbolična, svega oko 100.000 dolara godišnje. Jedina svrha bila je da se Skildum obogati. Zbog toga sam naposljetku i otišao, ali mi je dugo trebalo da shvatim što se zbiva i da na tehničkom planu postojim zapravo samo ja, da samo ja pokušavam pošteno raditi.

No od te spoznaje do odluke trebalo je proći još nekoliko godina.

Danas mogu reći da su tri godine provedene sa Skildumom bile još jedno dragocjeno iskustvo kroz koje sam upoznao i tamniju stranu američkog društva. Na svoje “poslovne” večere dovodio je prostitutke, šmrkao se kokain i trošile goleme svote novca. Ni poslovanje nije bilo ništa manje nerazumno. Čak su jednom kupili tiskaru i tvornicu gume, što je očito bilo besmisleno, jer ni jedno ni drugo nije moglo donijeti profit.

I dok sam se ja pomalo počeo potvrđivati i stjecati ugled u tehničkim krugovima — objavljivali su mi stručne članke, govorio sam na sastancima tehničkih udruženja — moje nezadovoljstvo tvrtkom bilo je sve veće.

John je počeo davati čudne izjave. Govorio bi o tajnoj tehnologiji koju ćemo mi razviti, a koja će omogućiti da se zrakoplovi ne mogu točno razaznati na radaru; to bi navodno bio projekt za Američko ratno zrakoplovstvo. A nismo imali ni najjednostavniju laboratorijsku opremu. Čak sam za posve obične testove korozije morao obilaziti druge laboratorije. No on je bio uvjerljiv, znao je pridobiti ljude i dionice su se prodavale, u to doba po 25-30 dolara.

Jednom prigodom bio sam u Engleskoj radi neke prodaje. Čim sam navečer kročio u hotelsku sobu nazvali su me iz britanskog

Ministarstva obrane. Rekli su neka pričeka, njihov čovjek zadužen za dizajn borbenih zrakoplova već je na putu k meni. Nakon oko sat vremena, na vratima se doista pojavilo pet-šest ljudi: čuli su da Northern Instruments ima tajnu tehnologiju i oni su vrlo zainteresirani. Naravno da im nisam mogao pomoći. Od tehnologije na kojoj se u to doba doista radilo u svijetu, u Skildumovu poduzeću nije bilo ni slova, osim naravno mnogo priče.

Ne znajući što da radim, nazvao sam Johna i objasnio mu da Englezi traže panele za pokuse kako bi vidjeli odgovara li im naša tehnologija. Što mislite da je rekao? Naravno, u svom stilu, poručio je da nema problema, da paneli stižu. Nikad ih nije poslao, jer ih nije ni bilo.

Iz dana u dan bilo mi je sve teže. Ovisio sam o tvrtki. Pokušaji da nađem drugi posao bili su neuspješni. Teško mi je padalo raditi sa šarlatanima i lažljivcima, ali uz dvoje djece i nezaposlenu suprugu herojske odluke nisu dolazile u obzir. Nije bilo druge nego pričekati povoljnu priliku.

Kad je Evonne imala dvije godine, konačno sam rekao Skildumu kako mi duguje tisuću dolara za bolničke troškove. Mislio sam kako je to sitan trošak s obzirom na to da sam znao za sve one stotine i tisuće dolara potrošene

na zabave i večere. No, on je unatoč tome gundao. Novac mi je naposljetku isplaćen, ali me njegova reakcija uvjerila da sam i ja samo brojka, da će me iskorištavati dok bude mogao i dok mu budem potreban, ukratko da mu do mene osobno uopće nije stalo.

I dok sam ja još upornije tragao za drugim poslom — obratio sam se svim velikim tvrtkama u tom području — 3M-u, Honeywellu, Parkeru, — odnosi u Northern Instrumentsu postajali su sve lošiji. Dioničari su počeli tražiti rezultate, a profita praktički nije bilo.

Pokušavajući spasiti što se spasiti može, Skildum je počeo dovoditi nove ljude. Najprije se pojavio neki Schneiderman, a zatim grupica iz New Yorka, neki Lynch, Graziano i Ware, koji su rekli da mogu dovesti velike ulagače iz Europe, ali da za to traže 30% tvrtke i kontrolu u upravnom odboru. Očajan, Skildum je pristao.

A kad je Graziano došao na čelo poduzeća, sve se preokrenulo: htjeli su maknuti Skilduma. Za tehničkog direktora, dakle meni nadređenog, uzeli su dr. Freda Boerwinklea iz 3M-a. Očigledno, sljedeći na popisu nepoželjnih bio sam ja.

U međuvremenu, kako to već bude kad vam ne ide, ostali smo bez kuće. U podrumu

je eksplodirao zemni plin i kuća je potpuno izgorjela. Što je najgore, Evonne je bila teško ozlijeđena i jedva je preživjela. Kuću smo popravili, ali smo ipak odlučili odseliti. Prodali smo je, i u najboljem dijelu grada, Northoaksu, gdje žive obitelji koje su utemeljile velike tvrtke poput 3M-a i Pillsburya, kupili smo zemljište. Dok se nova kuća gradila, živjeli smo na unajmljenoj farmi u obližnjemu mjestu Hugou, gdje nam se rodio sin Paul. U tišini našeg privremenog doma donio sam odluku koja se poslije pokazala pametnom — krenuti sam u proizvodnju kemikalija i izravno konkurirati Northern Instrumentsu. Ali, prvo je valjalo osnovati poduzeće i smisliti kako doći do kapitala.

Prvi korak, osnivanje tvrtke, u Americi je vrlo jednostavan. To možete učiniti na nekoliko načina, a odabir ovisi o nekoliko čimbenika — složenosti i visini troškova za utemeljenje, odgovornosti za dugove, raspodjeli profita i gubitaka, mogućnosti upravljanja i donošenja odluka, nalaženju financijskih izvora, mogućnosti prijenosa vlasništva i mnogo toga drugog.

Tvrtku možete osnovati kao tzv. sole proprietorship, isključivo vlasništvo. Vi ste jedini vlasnik i upravitelj, vama pripada ukupan profit i vas se tereti za sve dugove.

Takvu je tvrtku i najjeftinije i najjednostavnije osnovati. Potrebno je samo pribaviti dozvole, porezni broj i registrirati ime. No zapadnete li u dugove, vaši vjerovnici se mogu naplatiti iz sveukupne imovine, i poslovne i privatne.

Zatim, možete se odlučiti za partnerstvo, koje može biti opće ili ograničeno. U općem partneri imaju jednako pravo upravljanja tvrtkom, a svoje odnose uređuju ugovorom, dok u ograničenom mora postojati barem jedan glavni i jedan ograničeni partner. Potonji doduše nema pravo upravljanja, ali je i za dugove odgovoran samo do visine svoga uloga.

I napokon, možete osnovati korporaciju, što je dobro zato što tako smanjujete osobnu odgovornost. Korporacija je pravna osoba, pa dioničari nisu odgovorni za dugove. Mogu izgubiti samo onoliko koliko su uložili. Oni izaberu upravni odbor koji odgovara za upravljanje tvrtkom. U Americi ima nekoliko vrsta korporacija. U tzv. tipu C, u kojem se profit oporezuje prije isplate dividendi, a dioničari zasebno plaćaju porez na dividende, profit je dvostruko oporezovan. Pri tzv. S korporaciji, porez se plaća na sličan način kao kad je riječ o partnerstvu, to jest samo jedanput; plaćaju ga dioničari razmjerno količini dionica koje posjeduju i prema

pojedinačnom poreznom razredu. Posebna je vrst tzv. closely held corporation, korporacija s malim brojem dioničara; u Minnesoti na primjer ne smijete ih imati više od 35 želite li da vašu korporaciju uvrste u tu kategoriju. Ja sam se bio odlučio za tu vrstu, a Cortec je i dan danas tako ustrojen. Pokazalo se da mi takva korporacija pruža sve prednosti: dakle, ograničenu odgovornost dioničara i porezni status S korporacije, a istodobno mogu zadržati jednostavnost kakvu imaju isključivo vlasništvo ili partnerstvo.

Jer, ako ste jedini vlasnik i nešto proizvodite, mogu vas tužiti ako, na primjer, nešto nije u redu s proizvodom. No ako organizirate korporaciju, mogu vas napasti samo neizravno, korporacija vam je prva crta obrane. Ako tvrtka bankrotira, ne mogu vam uzeti kuću i prvi automobil. Drugi da, ali prvi ne.

Sam postupak, kako rekoh, nije kompliciran. Registracija može biti gotova za 24 sata. Amerikanci su to pojednostavnili jer smatraju da im je u interesu osnivanje što većeg broja poduzeća. Štoviše, osnivanje novih poduzeća se potiče pa se u tome natječu i gradovi i županije i države. Malim tvrtkama dostupne su različite vrste pomoći, o kojima će još biti riječi. Mora se znati tko su dioničari i

mora postojati evidencija sastanaka upravnog odbora. Osnivački ulog može biti robni ili novčani, ali i to je simbolično. Ukupno za registraciju nećete potrošiti više od 500 dolara.

Gledajući iz europske perspektive, odluka da ja, stranac bez ušteđevine, krenem u osnivanje vlastita poduzeća, nije samo hrabra nego i ambiciozna. Amerika je međutim doista zemlja koja u vama budi duh poduzetništva i koja vam daje priliku da ostvarite svoje zamisli. U njoj i danas živi duh koji su sa sobom donijeli prvi doseljenici, oni najutjecajniji, pilgrims, koji su duboko vjerovali u vrijednost rada i poduzetništva, u mogućnost da se radom postignu i najveći ciljevi. Veličina tržišta, najvećeg jedinstvenog tržišta na svijetu, i ozračje koje prožima čitavu zemlju itekako su važni.

Moja je sreća što je Cortec (Corrosion technologies) morao proći najprije test američkog tržišta. Jer jednom kad taj test prođete, otvaraju vam se vrata svih drugih tržišta. Na američkom tržištu konkurencija je toliko jaka da možete uspjeti samo ako imate kvalitetu. U dobrim, velikim američkim poduzećima, uglednima, kakvo je npr. 3M, omjer domaće prodaje i izvoza uvijek je oko 50:50, što je za američko poduzeće prava

ravnoteža. Zapravo, mislim da bi svaka tvrtka, nakon proboja na domaće tržište, naravno, morala okušati sreću na američkom tržištu, najotvorenijem za proizvode iz inozemstva. Nobelovac Lester Thurow ga je upravo stoga nazvao “tržištem prvog pribježišta”.

Amerika se temelji na duhu poduzetništva, oduvijek, i dan danas. I još uvijek većina novih ideja, većina novih proizvoda potječe iz Amerike. Malo je proizvoda koji su uspješno razvijeni i komercijalizirani u drugim zemljama, u bilo kojoj grani industrije. Jer, tko na tržište donosi novi proizvod? Nije to velika tvrtka. One su usmjerene na proizvodnju velike količine proizvoda. Inovacije nastaju u malom poduzeću, stvaraju ih poduzetnici. Iako veliko poduzeće, naravno, poslije može od poduzetnika otkupiti patent ili proizvod. Amerika je jedina zemlja s infrastrukturom koja podupire poduzetništvo. Europa je i dalje vrlo razlomljena, svi su usmjereni na svoj udio u tržištu, a u toj klimi mala poduzeća i nove ideje teško uspijevaju.

Da nije tog duha Amerike, dakle, teško bih se bio odvažio na osnivanje Corteca. Kad sam završio s formalnostima, valjalo je negdje naći zajam. Wally Benson, koji je iz Northern Instrumentsa otišao nedugo nakon mog dolaska, pomogao mi je u pripremi svih

podataka, analiza i projekcija potrebnih za dobivanje zajma. S tim sam otišao u First Bank, gdje me uopće nisu poznavali, i zatražio zajam. Imali su dobar nos jer se 40.000 dolara koje sam tada dobio isplatilo i njima i meni. Budući da nisam imao uštedevine, uzeo sam drugu hipoteku na kuću koja se još gradila, a banka je to smatrala dovoljnim jamstvom. Taj je novac bio jedini Cortecov zajam za kapitalni ulog. Poslije smo povremeno uzimali zajmove za tekuće poslovanje, ali za kapitalni dio nikad.

Sada sam, dakle, ja bio prvi čovjek poduzeća. Iskustvo sa Skildumom bilo je doista poučno. Na njegovu primjeru sam vidio kako se čovjek neko vrijeme može bogatiti loveći u mutnom. Ali da sam tim putem krenuo, morao bih pogaziti svoja uvjerenja i vrijednosti do kojih sam držao. Zarekao sam se da svoju tvrtku nikad neću pretvoriti u javnu tvrtku s dioničarima i da ljude s kojima radim nikad neću iskorištavati.

Kad sam Skildumu priopćio da odlazim rekao mi je da zna što radim, da osnivam vlastito poduzeće, da to potpuno razumije i da mi želi sreću. Umalo sam povjerovao. Ubrzo se, međutim, kraj naše farme počeo pojavljivati nepoznati automobil. Vozio bi naokolo, zaustavio se, pogasio svjetla i mirovao. Za

upravljačem je bio Schneiderman, za kojeg se znalo da ima veze s mafijom i da je upleten u prodaju droge, a to se izgleda nije ni trudio prikriti. Nosio je crno odijelo s uskim bijelim prugama, zlatni džepni sat i, naravno, bijele cipele. Nije ništa osobito poduzimao, jedino bismo pred kućnim pragom nalazili mrtve mačke. Očito, htjeli su me zastrašiti.

A kad im to nije uspjelo, pokušali su me tužiti sudu zbog neizvršenja ugovora o zaposlenju. Naime, u takvim ugovorima uvijek stoji odredba o čuvanju tajnosti odnosno povjerljivosti tehnoloških podataka tvrtke. Obični vrijedi nekoliko godina nakon eventualnog raskida ugovora, neovisno o razlogu raskida. Dakle, bilo da vas otpuste ili da sami date otkaz, tajne morate čuvati; u protivnom mogu vas tužiti. Za mene su tvrdili da se u svojoj tvrtki koristim njihovim vlasničkim tehnološkim podacima i da sam odnio važne tehnološke dokumente iz poduzeća. Angažirali su veliku odvjetničku tvrtku.

Uzvratio sam jednakom mjerom. I ja sam angažirao veliku tvrtku, Briggs & Morgan, sa stotinjak odvjetnika, proslavljenu po uspjesima u velikim parnicama poput 3M protiv Johnsona & Johnsona. Saslušali su me i prihvatili moju obranu, iako su znali da novca

nemam. Rekli su da ću im platiti koliko budem mogao. To je bila velika sreća, jer pojedinci gube parnice protiv velikih poduzeća često upravo zato što nemaju dovoljno novca za obranu.

U svoju obranu rekao sam da su podaci kojima se služim općepoznati, a ne tajni ili povjerljivi. Naime, u ugovorima o tajnosti uvijek postoje neka ograničenja: dužni ste čuvati tajnost podataka, ali vas ne mogu tužiti za neizvršenje ugovora ako su to podaci koji su u to doba bili općepoznati ili su postali općepoznati bez vaše krivnje i slično. Znali su da nemaju nikakvih izgleda na sudu. Pokušali su to samo zato da bi me zastrašili. Kad su vidjeli da to nikamo ne vodi, odustali su. No, najviše me pogodilo to što je glavni svjedok optužbe bio John Skildum. Govorio je kako je poduzeće bilo prema meni velikodušno, da su mi pomagali i podržavali me, a ja sam im, eto, uzvratio nezahvalnošću.

Sve skupa ostavilo je u meni gorak okus. Ali, i iz tog sam iskustva mnogo naučio. Naučio sam prije svega što ne želim i kako ne želim raditi, pa kad to vidim u drugih, znam da to nisu ljudi za mene.

Počeci Corteca

U svakodnevici ljudi obično ne razmišljaju o tome da se većina kovina, spajajući se s kisikom, nastoji vratiti u svoje prirodno, stabilno stanje, u kakvom je kad je iskopamo kao rudaču. No svi znaju kakvi problemi nastaju kad predmeti počnu nezaustavljivo hrđati. Američku industriju, i naposljetku potrošače, taj proces na godinu košta više od 220 milijardi dolara, otprilike 6-7% bruto nacionalnog proizvoda! U svjetskim razmjerima to je oko 600-700 milijardi dolara. Oko 60% godišnje proizvodnje čelika služi samo za to da bi se nadoknadila šteta nastala korozijom. Tu nisu uračunati troškovi energije — to je gubitak prouzročen samo korozijom.

No dobro, ali postoje i sredstva protiv korozije, reći ćete. Da, tako sam i ja mislio prije no što sam saznao koliko štete ta sredstva nanose okolišu. Jasno je: izazov je bio kako proizvesti djelotvorno sredstvo protiv korozije koje je istodobno neškodljivo ili barem manje škodljivo za okoliš i, dakako, profitabilno.

Tržište je u tom trenutku bilo malo, gotovo ga je trebalo stvarati ispočetka, i to ne samo u Americi. A za proboj na svjetsko tržište mala su poduzeća čak pogodnija od velikih.

Pada mi na pamet najpoznatiji primjer, onaj Apple Computera. Postali su ono što danas jesu upravo zato što su imali hrabrosti i dalekovidnosti razvijati onaj dio tržišta kojim se velike tvrtke nisu bavile. Naime, IBM u početku nije pokazivao zanimanje za osobna računala. Na temelju nekih istraživanja tržišta ocijenili su da ljudima kod kuće ne treba računalo. Očito, bila je to velika pogreška — ljudi žele računalo, iz raznih razloga, a velika mainframe računala preskupa su i nefleksibilna. IBM je na taj način propustio vlak; jer kad su se poslije pokušali ubaciti na tržište koje je razvio mali Apple, bilo je već kasno. Danas, trideset godina poslije, IBM se još uvijek oporavlja, djelomice upravo zbog tog neočekivanog udarca.

Ni u našoj grani specijalnih kemikalija za metale nije bilo tržišta. Razvila ga je i naša mala tvrtka, fleksibilna, strogo usmjerena i organizirana. Velika poduzeća — Dow, DuPont i slična, koja proizvode goleme količine kemikalija, nemaju potrebnu usredotočenost ni fleksibilnost nužnu kako bi se od nule razvijalo tržište na kojem su količine u početku vrlo male i ništa ne jamči uspjeh.

Preobrazba i izgradnja tržišta nije lak posao. U Americi se smišljaju i razvijaju novi

proizvodi, pa mnogi Europljani i Japanci dolaze s novim tehnologijama i idejama otvoriti tvrtke.

Grad Minneapolis je takvo plodno tlo za novitete, štoviše jedan od najpogodnijih gradova za nove tehnologije u Sjedinjenim Državama, pa i u svijetu. Postoji tu i tehnološko znanje i tradicija, povoljno ozračje i dobra infrastruktura. Budući da svaka država želi imati uspješno poduzeće na svom području, poduzeće koje će joj podići ugled i, naravno, plaćati porez, federacija i država Minnesota poduprijet će svaku svoju malu tvrtku.

Mislim da je glavni razlog zašto je Cortec uspio bilo to što smo od početka imali jasan poslovni plan, i to — moram naglasiti — realan poslovni plan, ne samo želje i snove. To smo i ostvarivali, dapače, uvijek bismo ga prebacili; to je važno ne samo za odnose s bankom koja nas je pratila nego i kao najbolji način motiviranja suradnika.

Struku sam poznao, viziju sam imao, valjalo je početi raditi. Od odobrenih 40.000 dolara zajma, procijenio sam da za marketing mogu dati osam do deset tisuća. Ta je odluka bitna i za velike i za male tvrtke; treba pažljivo odmjeriti koliko novca možete izdvojiti i na što ćete ga potrošiti. Budite realni, a nade da će sve već nekako ići ostavite za druge stvari.

U Northern Instrumentsu, sjećate se, nisu pokazivali zanimanje za proizvodnju i tehnologiju, željeli su se jedino što brže i lakše obogatiti. Ja sam pak želio proizvod tehnološki poboljšati, želio sam svoje zamisli o tome provesti u djelo i to prodati. Počeo sam s proizvodom na kojem sam još kod njih radio, a Cortecov proizvod naposljetku je bio bolji od njihovog.

U našoj grani kupci dobro znaju što žele. To su ljudi velike tehničke naobrazbe kojima se proizvod ne može predstaviti bilo kako. Naime, kad predstavljate takav specijalizirani kemijski proizvod treba vam prije svega dobra tehnička argumentacija, napose kad je riječ o novom tržištu. Danas je Cortec jedno od najvećih imena u području zaštite od korozije, no tada nije bilo lako smisliti kako stručnjacima diljem svijeta predstaviti i tvrtku i proizvod. Drugim riječima, kako pametno potrošiti tih prvih desetak tisuća dolara. Najprije je valjalo odrediti ciljanu skupinu kupaca. Važno je izabrati pravi popis. Katkada možete kupiti popis, a ponekad morate provesti pravo malo istraživanje da bi ga sastavili.

Znao sam da su naši potencijalni kupci uglavnom inženjeri koji se bave korozijom, pa mi je barem taj dio posla bio donekle olakšan. Udruga inženjera korozije mi je

ustupila svoj popis s gotovo dvadeset tisuća imena. Naravno, s novcem koji sam imao ne bi ih se moglo sve pokriti, pa sam brošuru poslao na nekoliko stotina odabranih adresa. Da bih bio koliko-toliko siguran da će je barem prelistati, morao sam dobro promisliti kako će izgledati. Naime, u Americi vam stiže toliko reklamne pošte da više nemate ni volje ni vremena sve to čitati, pa nije ni čudno što su takve pošiljke dobile podrugljivi naziv junk mail, smeće-pošta. Znao sam da one kuverte koje neotvorene bacite u smeće. Zato je svako pismo što smo ga poslali izgledalo osobno, ne bi li ga barem otvorili. Nadalje, sadržaj mora biti optimističan, pozitivan, nipošto suhoparan i formalan; čovjek mora imati dojam da se obraćate upravo njemu. Stiglo nam je tridesetak odgovora, dakle oko 5%, najviše što možete očekivati kod takve vrste marketinga. Među njima je bio i odgovor japanske tvrtke Hitachi.

Oni su bili kupci Northern Instrumentsa pa ih je zanimalo kakvo ja to poboljšanje nudim. Zatražili su dodatne informacije i uzorke koje su željeli ispitati. Smjestio sam se na putovanje u Japan na razgovor. Naravno, bio je to u tom trenutku veliki izdatak, no znao sam da pismima i telefaksom neću mnogo postići. Proizvoditi možda i možete sami, ali

ako proizvod želite prodati, morate osobno otići kupcu, dobro mu prezentirati proizvod, priložiti dokumentaciju. Pa ako prodaja i uspije, to ne znači da je vaš posao gotov. Kupac mora znati da na vaše usluge može i dalje računati.

Uvijek pregovarajte s pozicije snage i veličine, pogotovo ako imate posla s Japancima. Ja im ni u jednom trenutku nisam dao naslutiti da je Cortec mala tvrtka. Hitachi je zatražio ponudu i u Cortec je napokon stigla prva narudžba vrijedna, koliko se sjećam, oko tri tisuće dolara. Danas se to u Cortecu ne bi ni osjetilo, no tada je to za mene bilo mnogo. Valjalo je proizvesti oko 1200 tzv. emitera, a to znači napraviti kemijsku sintezu, pomiješati, spakirati, sastaviti, ispitati i isporučiti, i to sve na onoj našoj maloj farmi. Na sreću, sve je dobro završilo — Japanci su bili zadovoljni, pa su i danas naš vjeran kupac.

To je bilo krajem 1977. Cortec je osnovan 1. listopada te godine i prva tri mjeseca radio sam na farmi, a od sljedeće godine unajmio sam poslovni prostor u središtu St. Paula jer je proizvodnja već ozbiljno krenula.

U početku smo izrađivali pet-šest proizvoda, sve varijacije istog kemijskog sastava, ali različitog oblika i posebnih namjena. Poslije prve prodaje posao se razvijao prilično brzo.

Većina kupaca bile su velike svjetske tvrtke, među prvima Mobil Oil. Kako rekoh, od početka sam želio ići i na vanjska tržišta. A kako ne prodajete samo proizvod, nego na neki način i sebe, morate ići kupcu. Nema tu kompromisa.

Koliko sam uspio vidjeti u nekim zemljama, pa i u nas u Hrvatskoj, mnogima to još nije jasno. Velikom poduzeću, kojem to i nije značajan financijski teret, ne smije biti teško poslati ljude u Francusku, Belgiju ili bilo kamo drugdje. Ako prodajete standardni proizvod i to u velikoj količini i već imate određeno tržište, stalne kupce i tako dalje, specifikacija u kuverti će možda još biti dovoljna, ali ako nudite nov proizvod, ako ste mala ili manja tvrtka koja se tek probija, na taj način nećete ništa postići. Morate biti spremni otići kupcu, objasniti mu prednosti svojeg proizvoda, održati prezentaciju, pitati ga što mu točno treba. Tek onda možete očekivati kupca koji će vam biti lojalan, koji će htjeti platiti možda i malo više, ali će znati što kupuje. U tome je bit cijelog posla. Ako bolje promislite, vašem poduzeću nije jedina svrha opskrbiti kupca proizvodom nego i stručnim znanjem i uslugom, vaš je cilj da kupac osjeti kako se brinete za njega i na neki način obavljate dio njegova posla.

Zato su naši kupci uvijek velike korporacije, General Motors ili Hitachi na primjer, koje se žele baviti svojim poslom i ne gubiti vrijeme na ono što ne znaju, u ovom slučaju na zaštitu metala kojom se bave male specijalizirane tvrtke poput naše. To je naša briga.

Dakle, u početku smo odredili tržište na kojem još nitko nije vladao i tako stvorili tržišnu nišu, a onda smo je počeli povećavati. Velikoj bi tvrtki to bilo mnogo teže, njima je uvijek problem ulaziti u nova tržišta jer ne mogu opravdati ulaganja u malo tržište na kojem im ništa ne jamči uspjeh.

Dobro se sjećam još jednog važnog kupca iz tog razdoblja, Inland Steela, veličinom treće željezare u Sjedinjenim Državama i jedne od najvećih u svijetu. Bilo je to doba kad je Iran imao naftni embargo kako bi poskupila nafta na svjetskom tržištu. Amerika je bila strateški pogođena i industrija je počela razmišljati o alternativnim izvorima energije ne bi li se smanjila ovisnost o uvozu nafte. Jedna od mjera bilo je smanjenje potrošnje sirove nafte za manje važne svrhe, među kojima za zaštitu metala, jer se na to mnogo trošilo. Osim toga željeli su naći zamjenu za ulje kao sredstvo za obradu čelika. I na to se troše goleme količine nafte, jer o tome ovisi cjelokupna automobilska industrija.

I tako su naši sintetički spojevi postali zanimljiva alternativa za obradu metala i mali Cortec najedanput je ušao u prvu ligu. Inland Steel, poznat po najkvalitetnijem čeliku, bolji i od velikog U. S. Steela, poslao je jednog od svojih potpredsjednika u St. Paul na pregovore s Cortecom. Budući da smo tada još bili na farmi, nismo se mogli tamo sastati pa smo se našli u sali za sastanke hotela u kojem je odsjeo.

Dogovor je uspio. Donio sam im manje količine uzoraka, oni su ih isprobali i uvjerali se da im proizvod odgovara. Krenuo sam u veću proizvodnju za industrijska testiranja, a onda su moji inhibitori ušli u njihov redoviti proizvodni proces. Za one koji to ne znaju inhibitori su kemijski elementi koji sprečavaju koroziju. Trebale su proći još dvije-tri godine da ta suradnja doista zaživi; počeli smo razmjenjivati podatke i stvorili odnos povjerenja, najbolji i najtrajniji.

Istodobno, zbog naftne krize počelo se razmišljati o tome kako smanjiti potrošnju goriva i time ovisnost američkoga gospodarstva o uvozu nafte. Rođena je zamisao o proizvodnji sintetičkih goriva, kakva se već dugo koriste u Južnoafričkoj Republici, primjerice, zbog izoliranosti te zemlje. Inače, na tome su radili još Hitlerovi ljudi, a Brazilci su dalje

razvili uporabu obnovljivih tvari, na primjer alkohola koji se može dobiti od kukuruza i iz drugih izvora.

Tako je američko Ministarstvo energetike koordiniralo program u kojem je sudjelovala i kemijska industrija sa svojim velikim poduzećima kao što su Dow, Du Pont i druga.

A i Cortecu je to išlo na ruku. Jer alkoholi su mnogo korozivniji od benzina koji je, ako u njemu nema vode, zapravo neutralan. U sklopu tog programa serija od deset-petnaest tisuća automobila bila je prilagođena da kao gorivo rabi alkohol. Iako on doista ima prednosti — čišći je od benzina, čišće izgara — za automobil je krajnje korozivan. Tako smo onda surađivali ne samo s proizvođačima alkohola, nego i s proizvođačima automobila kao što su Chrysler i General Motors i dakako financijski vrlo dobro prošli.

Onda se najednom dogodilo nešto što za malu tvrtku može biti pogubno: sve skupa je stalo.

Nakon razdoblja potrage za nečim što će zamijeniti naftu (što je osobito bilo povoljno za poljoprivredu, jer su oni godišnje spaljivali tisuće tona žita samo da bi zaštitili cijene, a sad su žito mogli prodati kao sirovinu za gorivo), nakon cijelog uzbuđenja, naftni

kartel je shvatio da politikom smanjivanja izvoza u Sjedinjene Države neće ništa postići. Novac od tog izvoza trebao im je za plaćanje dugova jer su uvijek trošili iznad svojih mogućnosti. Nisu se mogli dogovoriti tko će koliko proizvoditi, pa se kartel raspao.

I tako su veliki programi s alkoholnim gorivom propali, a s njima je zamalo propala i američka petrokemijska industrija. Postalo je jeftinije uvoziti naftu, te su sva bušenja i istraživanja stala. Houston, središte američke naftne industrije u Texasu, prije je vrvio poput mravinjaka jer su tisuće ljudi iz svih dijelova Amerike tražile posao u toj industriji. Primjerice, oglasnik s ponudama zaposlenja bio debeo poput telefonskog imenika. Poslije 1982. godine taj se grad doimao sablasno praznim. Amerikanci su zaključili da im je bolje uvoziti iz arapskih zemalja, puštati ih da troše, doduše, velike ali ipak nenadomjestive zalihe, a da svoju naftu lijepo čuvaju za budućnost.

Koliko god se u jednom trenutku činilo da bi se trebalo usmjeriti samo na to tržište i tako doći do velike dobiti, Cortec u tu zamku na sreću nije upao. Možda smo mogli postići senzacionalan uspjeh, ali budući da su stvari krenule drugim smjerom, lako se moglo dogoditi i da propadnemo. To je klasična

zamka za male tvrtke koje polažu velike nade u samo jedan posao ili proizvod, jer on se može ali i ne mora ostvariti. Opasno je to i za velike tvrtke.

Već 1978. godine Cortec je umjesto planiranih 100.000 dolara ostvario gotovo dvostruko više i ubrzo smo — već tijekom prvog tromjesečja, kad smo se preselili u središte St. Paula i imali nekoliko zaposlenih — ostvarili 250.000 dolara prodaje.

Najveći je poslodavac čuvena tvrtka 3M, koju sam već spomenuo. Minnesota Mining and Manufacturing, mnogima uzor i ideal, proizvodi čitav niz proizvoda, od selotejpa, preko abraziva, adheziva, građevinskog materijala, kemikalija, fotografskog materijala, farmaceutskih proizvoda, kompjutorskih disketa do kozmetike. Početkom stoljeća St. Paul je bio jedno od središta kozmetičke industrije, a baš u našoj novoj zgradi, Finch Building, počele su poznate tvrtke Gillette i Fabergè.

I naše je poduzeće pomalo počelo rasti. Ljudi koje sam zapošljavao uglavnom su radili u proizvodnji, a uz njih smo imali i tajnicu koja se javljala na telefone i vodila administraciju. Smatrao sam da je vrlo važno paziti na fiksne troškove, osobito u malom poduzeću koje je tek trebalo opstati. Zato sam nastojao biti

što realniji, koncentrirao sam se na godišnji plan, na to da se ostvari, i da ga svake godine pomalo povećavam. Plan se temeljio na mojem poznavanju tržišta i potražnje za proizvodom. Jedino mi je bilo bitno da ostvarimo plan i to na najbolji mogući način. Tu se potpuno slažem s poslovnom filozofijom Sama Waltona, utemeljitelja danas najveće mreže robnih kuća na svijetu Wal-Mart, koji je govorio: “Da biste postali veliki, morate misliti na malo.” Počeo je od jedne jedine trgovine, a kad ih je već imao devet i kad su ga novinari upitali što planira dalje, odgovorio je da će možda otvoriti još dvije-tri, ali više ne, jer ih onda ne bi mogao osobno nadzirati. I tako je misleći na malo Walton postao vlasnik više od tisuću i pol robnih kuća!

Do takvog uspjeha potrebno je učiniti mnogo malih koraka. Svake godine valjalo je malo povećati plan. Uz proizvode koji su bili temelj poslovanja, svake godine razvijali smo 20-30 posto novih; procjenjivao sam da za njih postoji tržište, ali nisam mogao biti siguran koliko će biti veliko. Kad se proizvod jednom plasira, tad se već mogu pratiti neki pokazatelji uspjeha, pa plan za sljedeću godinu može biti precizniji. Svake smo godine u proračunu planirali 20 posto veću prodaju. Ako je bila i veća, utoliko bolje. Poslovni plan

koji uključuje zadržavanje profitabilnosti i uvođenje novih proizvoda jednostavan je, provediv, a poslovanju daje dinamiku jer se ističu novi proizvodi i inovacija. Uz to, mnogo pozornosti trebalo je posvetiti analizi financijskih rezultata, naročito likvidnosti, onome što zovemo cash flow. Zapravo, to je jedan od najvećih problema malih poduzeća. S jedne strane vi bilježite rast, ali likvidnost je sve manja. Na papiru ste profitabilni, ali nikad nemate gotovine, to jest uvijek je imate manje nego što su vam dugovanja koja u Americi morate podmiriti za trideset dana. Čim vam prodaja poraste, treba vam kapital za sirovine, plaće i drugo. To je velika opasnost, ali i jedna od najvećih čari malog businessa. Ili rastete ili ćete propasti; mala tvrtka na današnjem svjetskom tržištu ne može stagnirati. Naravno da želite rasti, ali da biste to postigli, morate imati profitabilnost koja će vam omogućiti da se dalje razvijate.

S gotovinom morate rukovati poput mađioničara. Morate platiti račune, a svoja potraživanja redovito naplaćivati, osobito s vanjskih tržišta kao što su Japan ili Europa, jer tamo rokovi plaćanja nisu uvijek trideset nego i po šezdeset pa i devedeset dana. Nije lako uvijek imati dovoljno obrtnog kapitala te mnoga poduzeća zbog toga propadnu,

osobito u razdoblju brzog rasta. Zato treba dobro procijeniti što možete a što ne možete. I ne samo to: morate točno znati dokle vas je banka spremna slijediti.

Dogodi se da neku obvezu ne možete izvršiti. To je najgore što se može dogoditi vašoj maloj tvrtki novoj na tržištu: nekome nešto obećate, ali obećanje ne možete ispuniti. Bolje vam je otvoreno reći: “Pod ovim uvjetima ne mogu, molim vas platite mi unaprijed ili dio unaprijed”, nego okolišati: “Nema problema, to ćemo srediti”, a kad od toga ne bude ništa, kupac odlazi drugome.

Malo poduzeće tako dođe u škripac i sad razmatrate alternative. Banke vas više ne prate, tvrtka ne može platiti ni račune. Što vam preostaje? Prodaja dionica! Izvrsna stvar, zato i postoji tržište dionica. No njihova vrijednost ubrzo počne padati, stalno tiskate nove, ali komadi tog jedinog kolača koji imate sve su manji i neprivlačniji, pa se smanjuje vrijednost dionica. I ubrzo je svemu kraj.

Cortec zato nije izabrao takav način kapitalizacije. Odlučili smo se za disciplinu i suradnju s bankom. Ona uvijek mora imati uvid u vaše poslovanje i s njom morate održavati stalnu vezu. Da biste došli do kapitala za daljnji rast, i to realan rast, trebat će vam pomoć banke.

Da smo onda podvostručili ili utrostručili rast, bili bismo propali. To jednostavno nije moguće. Smatram da je realno rasti 20-40 posto na godinu. Da smo postali javno dioničarsko društvo, mogli bismo znatno više. Primjerice, Apple je ostvario 10.000 posto u dvije godine, ali oni su radili drukčije i uspjeli su jer su dioničari vjerovali u budućnost tvrtke i uplaćeni kapital nije kao kod Northern Instrumentsa išao u džepove šefova. No mi smo u početku odlučili da nećemo postati javno dioničarsko društvo, i to iz dva razloga: prvo, ja sam imao loše iskustvo s Northern Instrumentsom i drugo, nisam zapravo shvaćao taj način rada. Danas mislim da će Cortec jednog dana postati javno dioničarsko društvo, ali tada nisam bio spreman upustiti se u to. Umjesto da snagu trošim na razgovore s dioničarima, htio sam se maksimalno koncentrirati na tehnologiju, kupce i razvijanje posla. I htio sam komercijalne izvore financiranja.

Mogao sam odabrati jedan od tri načina financiranja: prodaju dionica, komercijalne izvore (banke) i venture capitalists, kapitaliste ulagače. To je najgora mogućnost, oni su zelenaši, žele iskoristiti mala poduzeća i ima ih veoma mnogo. Ulože u poduzeće, preuzmu kontrolu, a onda ga lijepo pretvore u javno

dioničarsko društvo pa prvotni dioničari ostanu kratkih rukava.

U tom sam razdoblju počeo raditi na svojim prvim patentima. U Sjedinjenim Državama je veoma teško registrirati patent, mnogo teže nego u većini drugih zemalja. Patenti su dio onoga što oni nazivaju intelektualnim vlasništvom, a tu su još zaštitni znakovi i autorska prava. Poduzeća ulažu goleme iznose za zaštitu svog intelektualnog vlasništva, pa i sam Cortec na to danas troši oko dvjesto tisuća dolara na godinu.

Zašto je u Americi teško doći do patenta? Amerikanci su krajnje rigorozni. Jer, ako nešto pokušavate patentirati, znači da vjerujete kako ste pronašli nešto novo. Koliko će biti teško dobiti patent ovisi o tome koliko strogo nadležne ustanove provjeravaju je li vaš izum zaista novost. Američki Ured za patente i zaštitne znakove raspoložuje golemom količinom informacija, moćnim računalima, i oni doista strogo provjeravaju ono što se naziva prior art, prethodno znanje, to jest sve što je već objavljeno o toj temi. Morate, dakle, donijeti nešto novo, izvorno i korisno. Naravno, teško je reći što je izvorno, a što nije, pa njihov zakon određuje kako je preduvjet za dobivanje patenta da u trenutku podnošenja zahtjeva to što želite patentirati nije samo

po sebi razumljivo osobi jednake stručne izobrazbe, da takva osoba na temelju dotad poznatog ne bi došla do istoga zaključka. Primjerice, želite patentirati neki kemijski spoj za određenu namjenu, a on se već koristi za drugu. Oni će vam reći da bi se svatko iste struke i sam toga sjetio, pa prema tome ništa od vašeg patenta. Ako prođete taj postupak, proces traje i nekoliko godina. Tek 1996. godine dobio sam patent za koji sam molbu predao 1984: dakle dvanaest godina i šezdeset tisuća dolara. Inače, Cortec ima sedam patenata u Sjedinjenim Državama, od kojih sam neke osobno izradio, ali sam ih, kakav je ovdje običaj, prenio na poduzeće. Mene uglavnom zanimaju patenti koji pokrivaju široko područje — jednom kad na njemu zauzmete mjesto, nitko vas, baš kao ni prve doseljenike na američki Zapad koji su kolcima omeđivali svoje buduće vlasništvo — neće moći otjerati. Barem neko vrijeme. Zato su takvi patenti jaki, za razliku od patenata koji se odnose na određivanja nekog proizvoda pri čemu patentirate omjer kemikalija koje ulaze u proizvod. Svatko onda može malo promijeniti postotke, a vi ga ne možete tužiti za neovlaštenu uporabu vašeg patenta. Zato je u području kemije osobito teško steći patent, jer je vrlo malo kemijskih spojeva koji već

nisu otkriveni. Zatim, ako i izumite nešto novo, zbog zakona o zaštiti okoliša troškovi strahovito rastu. Kad bi gospođa Curie danas htjela registrirati svoj izum, to bi bilo toliko skupo da joj se uopće ne bi isplatilo.

Godine 1983. Cortec je prvi put proglašen poduzećem s najbržim rastom u Minnesoti. Ušli smo u INC 500, najelitniju skupinu manjih, dinamičnih američkih poduzeća s brzim rastom. Postoji i Fortune 500 koji rangira najveća poduzeća. Publikacija INC 500 svake godine objavi popis pet stotina poduzeća koja najbrže rastu i to, naravno, prema određenim kriterijima — ne možete se prijaviti samo zato što vam se čini da brzo rastete. Oni dođu i provjeravaju vaše knjige, razgovaraju s vama, žele se uvjeriti da je sve vjerodostojno. Doista je fantastično kad vidite poduzeća koja uspiju ostvariti rast od 10.000 posto, što se dogodilo Appleu, a i oni su svojedobno bili na toj rang-listi. Cortec je ušao u izbor 1983, pa smo pozvani da sudjelujemo u svim njihovim ceremonijama i aktivnostima. Bili smo na 126. mjestu u ukupnom poretku, ali u Minnesoti na prvome. Zapravo, od poduzeća koja pripadaju starijim industrijskim granama bili smo prvi u Americi, jer ispred nas bile su elektroničke, kompjutorske i slične tvrtke iz područja u kojima se brz rast i očekuje. U

kemijskoj je industriji teže, grana je mnogo statičnija, morate brinuti o zagađenju okoliša i pridržavati se strogih ekoloških zakona.

Dobili smo veliki publicitet u medijima, a na svečanost je došao i Rudy Perpich, guverner države, i mnogi drugi ugledni ljudi. U tom trenutku mi smo utjelovljivali ono što se zove “američki san” — uzeli smo stvar u svoje ruke i podigli poduzeće iz ničega. Stekli smo ugled kakav ne uživaju ni političari ni veliki industrijalci, nego upravo ljudi poput nas koji su krenuli iz garaže i našli se među petsto najboljih.

Ironijom sudbine, međutim, upravo te godine dolazi do gubitka likvidnosti. To se dogodi vrlo lako: na papiru ste profitabilni, ali nemate novca za dobavljače. Doduše, plaće smo isplaćivali. Samo smo sporije plaćali dobavljačima i tako je vrlo brzo, lančanom reakcijom, došlo do teške situacije. Bilo je to i razdoblje teške recesije u Sjedinjenim Državama. Banka mi je tada prvi i jedini put rekla da me više neće pratiti. Na jednom neugodnom sastanku rekli su da neće samo obustaviti daljnje kreditiranje Corteca, nego da traže i isplatu dotadašnjeg dugovanja. A to, dakako, nismo imali. Mogao sam otići novčanom poduzetniku, što sam svakako htio izbjeći. Jedina druga mogućnost bila je

zaustaviti rast poduzeća, hitro se reorganizirati i pokušati namiriti dugove. I, dakako, postojala je treća mogućnost — prodati poduzeće.

U takvoj situaciji čovjek mora razmišljati realno i ne oslanjati se na nade i snove. Razgovarao sam, naravno, s nekim novčanim poduzetnicima, ali sam vidio da je to najmanje poželjna opcija. Zaustaviti rast — to mi nije bilo u krvi, nije to bio moj stil. Možda je mojem umijeću upravljanja nešto nedostajalo, možda se to zapravo moglo izvesti. U to vrijeme sam imao i razmjerno slabu financijsku službu, to sam nekako zanemario, bio sam zaokupljen putovanjima i radom na samom rastu.

Treća je, dakle, mogućnost bila prodati tvrtku. Tad sam prvi put o tome ozbiljno razmislio. Uvidio sam da je to najbolji način da se održi kontinuitet poduzeća. Mislim da sam tu odluku donio trezveno, jer uložio sam sedam godina rada tijekom kojih sam kapital ulagao u posao, nisam sebi mnogo isplaćivao; osim kuće pod hipotekom, u to vrijeme nismo imali značajne imovine.

U toj prvoj fazi u Cortecu sam imao tri mala dioničara. Prvi je bio Richard Singer, čovjek koji mi je pomogao doći u Ameriku. On mi je 1978-79. godine posudio, čini mi se, 15.000 dolara. Posudio mi ih je kao prijatelj, ali budući da ne volim uzimati

tuđi novac dao sam mu dionice. Imali smo džentlmenski sporazum da će mi, kad mu budem mogao vratiti novac, on vratiti dionice. Drugi dioničar je bio dr. Bob Miller, kemičar. Trebao mi je stručnjak u kemiji, i on je radio u laboratoriju i proizvodnji u Cortecu. Sjajan čovjek, profesor kemije na Farmaceutskom fakultetu u Minnesoti, jednom od najboljih na svijetu. Ali, vrlo neodlučan. Mnogo je znao i mogao, pa i učinio za Cortec, samo je od njega teško bilo dobiti odluku. Bili smo zapravo dobra kombinacija, ja energičan i spreman na rizik, a on okrenutiji znanju, tradicionalnom pristupu. Treći dioničar bila je moja tadašnja supruga Olga. Sâm sam držao više od 70 posto dionica, dakle imao sam kontrolu.

Prvu ponudu za kupnju Corteca dala je tvrtka RPM Inc. koja se također bavi proizvodnjom sredstava protiv korozije, ali se moji mali dioničari nisu mogli složiti. Zapravo, Bob Miller: nije on bio ni zavidan niti je imao zle namjere, jednostavno se nije mogao odlučiti. Kad je trebao dati svoj pristanak za prodaju, nije rekao ništa, ni da ni ne. Međutim, presudno je pogoditi pravi trenutak. Velika tvrtka želi kupiti 100 posto dionica, njih ne zanima 99%, ne da im se gnjaviti s malim dioničarima. I tako je ta prodaja propala.

Problem malih dioničara u drugom pokušaju prodaje riješio sam tako što sam izdao još dionica u trezor, a to sam mogao zato što sam nadzirao upravni odbor. Tako je udio malih pao ispod 1% i ti su dioničari odustali. Dobili su novac, znatno više od svojeg početnog uloga. Miller, koji je uložio svoj rad, također je na kraju dobio zasluženi novac.

Iz tog sam razdoblja naučio još nešto vrlo važno: oprezno s drugim dioničarom, on vam može postati velikom kočnicom. Kad se na stolu pojavi nešto što se zove novac, ljudi se najednom nevjerojatno promijene. U to sam se uvjerio i nekoliko godina kasnije za vrijeme svog političkog angažmana u Hrvatskoj. Mnogi prijatelji su me željeli financijski iskoristiti i jednostavno zaraditi na meni. Nije ih bilo briga što trošim vlastiti, a ne državni ili nečiji tuđi novac. Važno je samo što bolje zaraditi bez obzira na prijateljstvo ili značaj ideje.

Ritam novca

U travnju 1984. godine javio mi se neki čovjek iz Connecticutija i rekao da je tvrtka Sealed Air zainteresirana za kupnju Corteca. Čuo sam za njih jer su se bavili ambalažom, a ambalaža je jedno od područja primjene Cortecovih proizvoda. To je tvrtka srednje veličine, sa sjedištem u New Jerseyu i s pogonima u sedam zemalja. Znao sam da im dobro ide.

Ljudi su u šali znali reći da tom tvrtkom zacijelo upravlja vrlo pametan svijet kad su tako uspješni, a prodaju zrak. Zapravo, proizvode ambalažu od plastičnih zračnih mjehurića za zaštitu proizvoda od udaraca, vibracija, ogrebotina, elektrostatike, pa i korozije pri korištenju, proizvodnji i prijevozu.

Kad sam se detaljnije raspitao, doznao sam da je tvrtka utemeljena 1960. godine, te da je od 1971. predsjednik i direktor Dermot Dunphy. On je tvrtku razvio s razine od 5 milijuna dolara prodaje na 166 milijuna 1984. godine.

Pregovaranje o prodaji je jedan od svjetlijih trenutaka moje karijere: iako pod pritiskom, drugoj strani to ni u jednom trenutku nisam dao do znanja. Da su to znali, pregovori bi tekli sasvim drugačije. Odigrao sam svoje karte, i mislim da sam ih odigrao dobro.

Pregovori su trajali četiri mjeseca tijekom kojih mi je doista trebala gotovina, i to 150 tisuća dolara da podmirim obveze prema dobavljačima. Ne otkrivši im razlog, uspio sam od Sealed Aira dobiti predujam u tom iznosu, i tako ostati likvidan do primopredaje poduzeća. To je bio prilično neobičan potez, jer kad prodajete poduzeće ne možete očekivati predujam.

No oni su zapravo znali kako stoje stvari. Morali su se zaštititi. Ja sam im sve objasnio, kakva je naša strategija, što želimo postići, da je naša tehnologija realna. Pozvali su svoje stručnjake koji su sve procijenili, najprije glavnog upravitelja, pa ekonomiste i ljude iz marketinga. Sâm sam se najviše bavio marketingom jer sam im mogao pokazati sav potencijal. Kad se prodaje mala tvrtka, prodaje se zapravo potencijal — ne možete očekivati imovinu koju ona jednostavno nema.

Kupcu je uvijek bolje reći istinu i prikazati stvarno stanje. Osim toga, u Sealed Airu su ionako naručili analizu ili due dilligence koju je provela tvrtka Arthur Anderson. Vidjeli su da je gotovina problematična, shvatili su za pet minuta da smo u nevolji. No kad je analiza nakon tri tjedna bila gotova, u izvještaju je rečeno da je Cortec dobra tvrtka, samo da ima probleme karakteristične za male tvrtke.

Dakle, u tom smislu nisu bili negativni, nego su rekli istinu, pa sam zato mogao opravdati onih 150.000 dolara predujma, rekao sam da ću time steći likvidnost do sklapanja ugovora. Osim toga, kad je to sve skupa došlo na vidjelo, prodaja je bila više-manje zaključena, ostalo je bila formalnost. Trenutak je bio savršeno pogođen i to je stvarno spasilo Cortec. Da nije bilo toga, ne znam... Vjerojatno bih se danas bavio nečim drugim.

U svakom slučaju, prodajom sam želio postići dvije stvari: financijsku sigurnost za svoju obitelj s jedne strane, i financijsku potporu jake firme za Cortec s druge, kako bi mogao nastaviti ostvarivati svoju misiju.

Sa Sealed Aiom dogovorio sam se da odem u Saddlebrook, u New Jerseyu, u njihov središnji ured, na razgovor s Dermotom Dunphyem. Dočekali su me na aerodromu i odvezli u crnom cadillacu s vozačem. Dunphy je bio čovjek u šezdesetima, a na prvi pogled ostavljao je dojam rafinirane osobe, vrlo galantan, suzdržana stila. Nije bio sklon teatralnosti ni velikim izjavama. Kao mladić doselio je iz Irske, sredinom pedesetih završio je Harvardsku poslovnu školu i zatim nekoliko godina radio kao područni šef prodaje u Westinghouseu. Potom je neko vrijeme upravljao nekom manjom tvrtkom,

a 1967. godine mu je investicijska banka koja je bila kupila velik dio dionica tada još vrlo malog Sealed Aira, ponudila da postane članom njihova upravnog odbora. Tako je 1971. postao predsjednik i glavni direktor poduzeća. Pokazalo se da je ne samo dobar direktor nego i sjajan komunikator. Među suradnicima je bio vrlo omiljen, govorili su kako ih potiče da misle svojom glavom, čime ih je uvelike motivirao.

U to vrijeme je u američkom gospodarstvu postojao vrlo jak trend diverzifikacije. Sve tvrtke koje su bile uspješne na tržištima dionica htjele su kupiti nove tehnologije, bile one slične njihovoj osnovnoj djelatnosti ili ne. Cortec je imao — i danas ima — velik potencijal u području ambalaže, pa im se činilo da je to za njih prikladna tehnologija. Oni su imali malu lepezu proizvoda, mjehuriće i instapak, materijal za pakiranje kojim se ispunjava prazan prostor u paketima. Instapak je također prije bilo samostalno poduzeće, i dugo nisu bili na prodaju. No Dunphy ih je pet godina uporno nagovarao i naposljetku uspio kupiti. Kupnja je Sealed Air stajala 7 milijuna dolara, u gotovini i dionicama, a pritom je u tom trenutku njihova ukupna netto vrijednost bila samo 13 milijuna. Zbog te je transakcije neki Dunphyev znanac rekao

da ga on podsjeća na profesionalne kockare s parobroda na Missisippiju.

Uz proizvode za zaštitu od korozije zanimali su ih i proizvodi koji sprečavaju statički elektricitet, za elektronsku industriju, i kupili su tvrtku koja se time bavila. Cilj im je, naravno, bio povećati profit, što se može postići na razne načine, a u to je doba popularan način bio upravo tzv. akvizicija, kupnja poduzeća. Time se povećava barem prodaja, a možda i profitabilnost.

Na prvom sastanku Dunphy me pitao koliko tražim za Cortec.

Odgovorio sam mu da poslije te transakcije želim biti milijunaš. To je možda bio najbolji odgovor, jer je vrlo teško procijeniti vrijednost male tvrtke koja nema mnogo aktive, ali ima potencijala. Načelno, vrijednost tvrtke određuje se tako da se zarada pomnoži s deset, ali to nije bilo moguće u ovom slučaju. Dogovorili smo se da će oni izraditi investicijsku studiju, vidjeti uklapa li se Cortec u njihov posao. Tad je pregovaranje u njihovo ime preuzeo Bruce Cruickshank, stručnjak za akvizicije. Često je dolazio u St. Paul, "snimio" tvrtku, razgovarao s namještenicima, kupcima, dobavljačima i ubrzao cijeli proces.

Kad je studija bila dovršena, sastavili su ponudu i odredili cijenu. Jedan dio su mi bili

spremni platiti u dionicama, a drugi, tijekom sljedeće četiri godine u gotovini.

Sklopili smo zapravo dva ugovora. Prvi je bio ugovor o kupoprodaji Corteca, a drugi o mom zaposlenju. Prema tom drugom ugovoru bio sam potpredsjednik Sealed Aira zadužen za Cortec, imao sam pravo na plaću, udio u profitu i ostale uobičajene beneficije.

U ugovoru je stajala i odredba o tome da ako i prestanem raditi u Sealed Airu, sljedećih deset godina ne smijem raditi u području sredstava za zaštitu od korozije. Za tu stavku su platili 100.000 dolara i to otpisali kao trošak, što ne bi mogli učiniti da su cijeli iznos isplatili u gotovini.

Platili su me, dakle, trezorskim dionicama. Trezorske dionice, treasury stock, su dionice koje poduzeće zadrži kod sebe, u trezoru, pa ih u slučaju potrebe može prodati i tako izbjeći uzimanje zajma. Obično ih nema mnogo. Te su dionice prenesene na moje ime, ali ih, prema ugovoru, dvije godine nisam mogao prodati. Time su se oni osigurali, jer iako su napravili investicijsku studiju, zapravo nisu mogli biti sigurni je li s Cortecom uistinu sve u redu dok ne počnu raditi; za dvije godine, međutim, sve će biti jasno.

Za mene je to bio rizik, jer ako bi dionice Sealed Aira izgubile na vrijednosti, ja bih

mного izgubio. Međutim, vjerovao sam da će vrijednost njihovih dionica rasti, a to se i dogodilo: s 21 dolara na dan prodaje Corteca narasle su na 38 dolara kad sam ih prodao. Pokazalo se da je ta moja odluka bila pogrešna, jer im je vrijednost zatim porasla najprije na više od 70 dolara, a danas vrijede i stotinu.

Pregovori su trajali od travnja do kolovoza 1984. Prema ugovoru, Cortec kao poduzeće više nije postojao. Kad su svi papiri potpisani, postao je odjel Sealed Aira, a kontrola nad tvrtkom prešla je u njihove ruke. Sad sam bio potpredsjednik Sealed Aira odgovoran za Cortec.

I to je bio jedan od razloga zašto sam odlučio prodati poduzeće — htio sam vidjeti što znači raditi u vrlo uspješnoj tvrtki o kojoj se mnogo znalo i pisalo i mogu li jednoga dana možda čak postati predsjednik. Ubrzo se, međutim, pokazalo da su njihove namjere znatno drukčije od mojih želja.

U listopadu 1984. krenuo sam na godišnji kongres Cortecovih distributera za Europu koji se te godine održavao u Münchenu. Bio je tu i Bruce Cruickshank, pa sam ga distributerima predstavio kao čovjeka iz tvrtke koja je novi vlasnik Corteca.

Prema dogovoru, Bruce je trebao biti moja veza s Dunphyem, jedina osoba između mene

i njega. Međutim, u Münchenu mi je on predstavio potpuno novu osobu koja nikad dotad nije bila u igri, Petea Funkhousera. On je postao čovjek odgovoran za Cortec Division. Drugim riječima, on mi je trebao biti nadređeni. Cruickshank se povukao. Bio je vrlo nesretan zbog tih novih zbivanja, a kad se jedne večeri napio priznao mi da to nije bila njegova odluka, da mu je veoma žao i da se jednostavno mora povući. Vjerujem da nije lagao, doista su ga izigrali. Naime, pokazalo se da je Funkhouser bio čovjek tvrtke Donaldson & Lufkin, velike investicijske kuće, ubačen u Sealed Air da bi štitiio njihove interese.

Dionice Sealed Aira bile su na njujorškoj burzi, najvećem tržištu dionica u Americi. Zapravo, prvotno su bile na NASDAQ-u (National Assosication of Securities Dealers Automated Quotations) kamo prirodno i pripadaju, jer kapitalizacija Sealed Aira nije takva da bi dospjele na Wall Street. Očito, netko je gurao Sealed Air. Naime, Wall Street zapravo kontroliraju institucional investors, tj. institucionalni ulagači: mirovinski fondovi, osiguravajuća društva i slično.

Neovisno o uspješnosti ili neuspješnosti poduzeća, jedna od prvih stvari koje gledate u analizi jest postotak koji kontroliraju ti

institucionalni ulagači. Što je taj postotak veći, to više ima razloga za ulaganje u poduzeće, jer oni imaju samo jedan razlog da ulažu — zaradu na dionicama. Nikakva drugog razloga nema — nema želje da se oplemeni poduzeće, da se poboljša život namještenika, da se pridonese društvu, ništa — samo zarada.

Tome je tako jer mirovinski fondovi, primjerice, moraju pokazati ljudima koji kupuju njihove dionice da zarađuju. Mirovina je vrlo mala. Ako ste učitelj u školi, vi znate da se iz vaše plaće tijekom godina službe odvaja neki iznos u mirovinski fond, u najboljem slučaju 3-5 posto od primanja. Kad uzmete u obzir inflaciju i godine službe, od fonda ne možete mnogo očekivati kad odete u mirovinu. Zato ljudi iz fonda moraju maksimizirati kamate, tj. dividende, koje onda postaju dijelom tog fonda.

Sealed Air je u vrlo nedinamičnoj grani, ambalaži, u kojoj je 5-6% godišnjeg porasta prometa doista mnogo. Jedan od načina procjene poduzeća je tzv. P/E (Price/Earnings) omjer, omjer cijene i zarade. Dobro je da bude što veći. Na primjer, u visokotehnološkim granama — nekada je to bila elektronika, ali više nije — u kojima su tehnološke promjene dinamične, omjer bi bio 20 ili 30. Što je veća potencijalna profitabilnost, to je veći taj omjer.

U starim granama, recimo u prehrambenoj industriji, npr. Philipu Morrisu ili Nabiscu, omjer bi bio 8 do 10.

Naime, osnovna je vrijednost dionice, dakako, potencijal da stvara profit. Promatra se 6-12 mjeseci unaprijed, prema trendovima. Za svaku tvrtku analitičari prate trendove pojedinih industrijskih grana i poduzeća i procjenjuju koliko će koje poduzeće proizvesti dolara po dionici. Ta je projekcija temelj za određivanje cijene dionice. Poslije se ustanovi koliko je procjena bila točna, pa se cijena korigira. Ako je bila previsoka, cijena će pasti, i obrnuto.

Omjer P/E je u Sealed Airu znatno viši nego u drugim poduzeća iste kategorije. Po tome se vidi da netko gura te dionice. Dunphy, uistinu genijalan komunikator, čovjek koji je savršeno znao manipulirati ulagačima, uspio je doći do jednog od najuspješnijih investicijskih bankara na Wall Streetu, koji drži oko 20 posto dionica tvrtke. Tako je ukupno 45-50 posto dionica Sealed Aira pod kontrolom tih institucijalnih ulagača, pa je i vrijednost njihovih dionica nerealno visoka.

No, da se vratimo u München listopada 1984. godine. Ispostavilo se, dakle, da Pete Funkhouser zastupa interese upravo tog velikog ulagača, Donaldson & Lufkina. Bio

je tipičan Bostonac, podrijetlom Irac, malo pretjerano samouvjeren, vrlo slabog tehničkog znanja, tzv. bean counter, ili kako bismo mi rekli puki knjigovođa, a kao rukovoditelj vrlo hladan, nekomunikativan.

Budući da ja spadam u one koji vole raditi svojim rukama, koji tehnički poznaju proizvode, koji sve svoje kupce znaju po imenu, ne bi se moglo reći da se među nama rodila simpatija. Daleko od toga da je bilo sukoba, odnosi su jednostavno bili hladni.

Zapravo, bilo mi je čudno to što je uopće došao. Ne samo to, rekao mi je i da bi neki čovjek iz Sealed Aira došao u St. Paul i radio kod mene, što u načelu nije bilo nelogično, ali sam smatrao da bi to zasad bilo nepotrebno. To je bilo protivno i mojem običaju da na vodeće mjesto ne postavljam nikoga izvan tvrtke. Ljudi se u nas probijaju od dna prema vrhu, rade i uče i onda napreduju. A oni su sad na vrhu htjeli svoga čovjeka.

I tako sam mu odgovorio da to doduše može biti dobra ideja za budućnost, ali zasad mi to ne bi odgovaralo. Ipak, razgovarao sam s tim čovjekom. Jeff Johnston je bio sposoban mladić, ali prema mojem mišljenju potpuno neprikladan za Cortec. Poslije sam doznao da su ga predvidjeli za brzo napredovanje, tzv. fast track. Naposljetku je trebao zamijeniti

Dunphy, ali je oko toga unutar Sealed Aira bilo neslaganja. Naime, budući da je njihov najuspješniji proizvod bio instapak, mnogi su držali da pravi kandidat za Dunphyeva nasljednika treba biti predsjednik odjela Instapaka.

Rekao sam Cruickshanku da je Johnston sposoban, ali da nema nikakva tehničkog znanja o koroziji i Cortecovu programu.

Znao sam da se prodajom Sealed Airu okolnosti mijenjaju, ali mi smo se načelno bili dogovorili da netko njihov može doći tek za godinu-dvije. A sad se to odjednom događa nakon mjesec-dva, što se, doduše, kod akvizicija katkad dogodi, ali nije pravilo. Primjerice, Frank Sullivan, predsjednik RPM-a Inc., najvećeg svjetskog poduzeća za proizvodnju antikorozivnih premaza, koji je dugo pokušavao kupiti Cortec, ima posve drugi pristup. Njegovo je poduzeće veliko otprilike kao Sealed Air, dakle vrijedno oko 600 milijuna dolara, jednako su uspješni, premda su do danas ostali na NASDAQ-u. Rasli su tako što su kupovali mala poduzeća i organizirali ih u veliku grupaciju, ali se nisu upletali u njihovo upravljanje, osim ako je poduzeće imalo većih teškoća. A budući da tih godina Cortec nije imao velikih teškoća, bio je zapravo vrlo perspektivna tvrtka,

smatrao sam da nije bilo razloga za promjenu i dovođenje novih ljudi.

Dapače, potrudio sam se objasniti svojim ljudima zašto sam prodao tvrtku i da će to za njih također biti dobro. I doista, oni su za Sealed Air radili jednako zdušno kao i prije za Cortec.

Kad sam se iz Münchena vratio u St. Paul, napisao sam dopis u kojem sam ponovno istaknuo našu podršku novom vlasniku. Inače pisanje pisama nije bio moj stil, mi smo komunicirali osobno, a vrata su uvijek bila otvorena za svakoga tko je imao problem. Sad smo, eto, postali dio mnogo veće tvrtke, pa se i komunikacija, valjda, morala birokratizirati. Moji pokušaji komuniciranja sa središnjicom tvrtke nisu uspijevali — nisu odgovarali na moje telefonske pozive, svi su bili silno zaposleni.

To me, doduše, čudilo, ali okrenuo sam se poslu i mislio da to tako valjda mora biti kad uđete u veliku tvrtku.

Jednoga dana od Funkhousera dobijem poruku da onaj mladić, Johnston, ipak dolazi u St. Paul i od Božića preuzima posao glavnog upravitelja, unatoč mojem protivljenju. Tad sam shvatio da nešto zaista nije u redu, pa sam opet napisao dopis: u načelu se ne slažem da netko dođe jer je to netaktilno; ljudi će biti

pogođeni postavljanjem nepoznata čovjeka na vrh; preuranjeno je i moglo bi donijeti više štete nego koristi. Dopis je otišao, a ja sam ubrzo morao na službeni put u Švicarsku. Trebao sam otići u još nekoliko zemalja, ali su me nazvali i javili mi da je njihova odluka konačna i da taj čovjek dolazi bez obzira na moje mišljenje.

Napisao sam i Dunphyu kratko pismo slična sadržaja, ali nešto oštrijeg tona. Istog dana poslijepodne nazvao me Funkhouser i rekao da sve ostavim i odmah dođem u njihov glavni ured u New Jerseyu.

Kad sam sljedećega jutra stigao, oni su mi u nazočnosti odvjetnika rekli da me razrješuju dužnosti, da odem kući i da se više ne pojavljujem u uredu, te da će me obavijestiti o daljnjem razvoju situacije.

Sve se to dogodilo svega dva mjeseca nakon prodaje. Tad sam se prvi put i sam savjetovao s odvjetnicima, opet iz tvtkke Briggs & Morgan. Pokazao sam im svoje ugovore. Imao sam odvjetnika i u pregovorima sa Sealed Aiom prilikom prodaje, ali je on uglavnom samo pratio ono što su oni govorili i predlagali, dakle nije ništa sam određivao. Pokazalo se da im nije bio ravan. Njih je zastupala vrlo jaka odvjetnička kuća Fredrikson & Byron; u svakom su se pogledu dobro zaštitili. Moji

odvjetnici su mi rekli da je ugovor dobar, ali na žalost ne dovoljno dobar jer se tehnički nisam zaštitio od mogućnosti da me otpuste. Upravo to su i kanili učiniti, a u tom slučaju ne bih dobio ni ugovorenu gotovinu ni plaću. Ako bi se ugovor tumačio mikroskopski, mogla se pronaći takva mogućnost. Odvjetnik mi je nadalje rekao da će oni tu opciju nastojati ostvariti što prije i da mi je jedina šansa da se ne bunim i da radim sve što mi kažu, ali da isto tako sve što se bude događalo precizno dokumentiram i bilježim kako bih mogao dokazati da sam postupio prema njihovim uputama. To je, dakle, bio moj modus operandi od kraja 1984. pa sve do 1988. godine.

Možete zamisliti kako sam se osjećao. Tvrtka koju sam podignuo svojim rukama bila je sad potpuno u njihovoj vlasti, otpuštali su ljude koje sam ja zaposlio, a ja nisam mogao ništa učiniti.

I ne samo to. Na sve moguće načine nastojali su me izazvati. Iz ureda su mi izbacili sve osobne stvari, fotografije obitelji, djece, moje diplome i priznanja, sve su to jednostavno bacili u smeće, i to pred mojim namještenicima. Njima su rekli da me ne smiju nazvati i da će odmah otpustiti svakog tko sa

mnom bude stupio u vezu. I to je trajalo do posljednjeg dana, pune četiri godine.

Tri mjeseca me uopće nisu zvali, ali je plaća i dalje stizala. Znali su da ću ih tužiti ako mi je ne budu isplaćivali. Naposljetku mi se javio Funkhouser i pozvao me na sastanak. Za objedom na željezničkoj postaji blizu Corteca mi je kazao da ću ubuduće biti savjetnik za Cortec Division, da ću raditi samo za njega. Dao mi je četiri projekta koja sam trebao završiti tijekom sljedeće godine. No, to sam morao raditi kod kuće. I dalje nikoga nisam smio zvati, ni oni mene. Godinu dana nisam ušao u svoju tvrtku, a moji ljudi nisu znali što radim. U Sealed Airu su mislili da me mogu držati po strani, u šah-mat poziciji, smisliti način da me ne isplate i istodobno s Cortecom postići iste rezultate kao da sam ja tamo.

No, kad je prošla godina dana vidjeli su da stvari baš ne idu onako kako su zamislili. Dugo im je trebalo da to shvate, bili su bogati i strpljivi. Jim Brasuhn, koji je u Cortecu bio od siječnja 1984. godine pa i danas radi za mene, rekao mi je poslije da je većina ljudi koje su doveli bili simpatični, ali da mu je odmah bilo jasno kako ništa ne znaju o našem području poslovanja. Donijeli su sa sobom duh velike tvrtke, stalno se nešto zbivalo, ali se pritom gubio novac. Kupili su nešto

novе opreme, mijenjali formulu proizvoda, nekolicinu uspješno, a mnoge neuspješno. Prodaja je stagnirala. Veoma su pogriješili u pristupu distributerima: praktički prva stvar koju im je novi direktor rekao bila je da više neće biti jedini distributeri u svom području, da će se uključiti i prodajna služba Sealed Aira. No ona se nije uključila sljedeće tri godine, i s Cortecovim proizvodima upoznali su se tek šest mjeseci prije nego što je Sealed Air prodao poduzeće. Istodobno, stari su distributeri počeli raditi i za druga poduzeća, jer su zbog te najave očekivali smanjenje posla. Tako je prodaja na domaćem tržištu opadala. Sve u svemu, Cortec je stagnirao.

Sealed Air je vrlo precizan, sve je vidljivo. Uprava svake operativne jedinice je svake godine morala odgovarati za postignute rezultate. A Cortec nije postizao zacrtane ciljeve. U zraku je već lebdjelo pitanje zašto je uopće kupljen. Kad su tadašnji upravitelji Corteca počeli osjećati da su u opasnosti, sve su me češće zvali, nadajući se da ću nešto učiniti.

Tako sam se malo-pomalo vraćao u poduzeće. Dali su mi stol, doduše u sobi bez prozora i uz strastvena pušača, a znali su da ne pušim. Kao da nisu mogli odoljeti provokaciji. Zvali su me zato što sam poznavao i kupce

i proizvode, pa su se nadali da ću povećati prodaju. Počeo sam putovati, a kod kuće sam i dalje radio s dionicama.

U svibnju 1987. postalo je očito da se takav odnos mora prekinuti. Dotad sam od njih uspio naplatiti gotovo sav novac koji mi je pripadao, preostalo je još oko 100.000 dolara i plaća. Razgovarao sam s Jeffom Johnstonom i pokušao postići sporazum. Budući da je ostalo još oko godinu dana ugovorena vremena, odlučili smo to prebiti — ja sam njima dugovao tu godinu, a oni meni novac. Ugovor je raskinut 31. svibnja 1987. Poslije se pokazalo da su i taj potez povukli vrlo lukavo. Naime, da sam ostao zaposlen još samo jedan dan, dobio bih u svoj mirovinski fond još 40.000 dolara oslobođenih poreza.

U dugim mjesecima natezanja sa Sealed Airom vjerojatno bih bio potišteniji da nisam u sebi otkrio jedan nov interes: ulaganje. Budući da se time bavim i danas, pokušao bih ukratko izložiti ono što nazivam svojom strategijom ulaganja.

Od prvog dana sam nastojao razviti sustavan pristup tržištu kapitala. Ulažem samo u kvalitetne tvrtke, dakle izbjegavam nova i nepotvrđena poduzeća. U svojoj kompjutorskoj bazi podataka pratim oko 40 kompanija od kojih su dvije trećine u

Sjedinjenim Državama. Uvijek nastojim uočiti izrazito uzlazne ili silazne trendove.

Možete zaraditi i kad vrijednost dionica pada. Ja sam tako kupio Nikei Stock Index puts kad je taj indikator bio na samom vrhu, dakle 38.000 jena, a danas je oko 15.000. Stoga ta investicija se više nego utrostručila u vrijednosti iako je vrijednost pala. Dakle, ako kupite put options ili prodajete short, tj. ako ih posudite iz određenog fonda pa ih vratite kad im cijena pada, možete lijepo zaraditi. Tržište dionica nije jednostavno. No ako vas dovoljno privuče, s vremenom počinjete uviđati da i tu djeluju svojevrсна pravila, kojih sam se i sam držao. Naravno, za uspjeh nije dovoljno poznavati pravila igre, uz malo sreće valja dodati i nešto svoje. Strategija ulaganja koju ja primjenjujem mogla bi se izložiti u vidu pet pravila.

Pravilo prvo: nikad ne kupuj dionice tvrtki o kojima ništa ne znaš ili onih koje ti ne mogu dokumentirati da već neko vrijeme posluju s profitom.

Pravilo drugo: nikad ne ulaži više od 5% ukupnog kapitala na jedno mjesto, koliko god se činilo povoljnim. Važna je diverzifikacija. Rasporedi ulaganja i u različite grane industrije i na različita tržišta kapitala

(Sjedinjene Države, Europu, Daleki istok, Južnu Ameriku itd.).

Pravilo treće: uvijek kupuj dionice ili obveznice za koje postoji spremno tržište, što znači da moraju biti na listama tržišta kapitala. Prouči povijest pojedine dionice, osobito najnižu i najvišu cijenu u prethodne tri godine i srednju dnevnu količinu prodanih dionica. Osim toga, prikupi informacije o broju dionica koje su u rukama institucija-ulagača. Pokušaj kupiti dionice po cijeni najbližoj onoj najnižoj u ciklusu, a prodaj ih kad procijeniš da si zaradio i da ti se investicija isplatila.

Ja obično tražim ROI (Return On Investment) od 25-30%, što mi je od 1986. godine uspijevalo.

Pravilo četvrto: treba znati prodati uz gubitak. Uspješan ulagač mora osjetiti da je došlo vrijeme za prodaju, iako je cijena dionice niža nego na dan kupnje. To je još uvijek bolje nego izgubiti čitav ulog.

Pravilo peto: dvije trećine kapitala mora biti uloženo u razmjerno stabilne dionice ili obveznice. Primjerice, korporacijske obveznice označene kao AAA ili US Treasuries s fiksnim postotkom uvijek su dobar izbor. Tu spadaju i dionice stabilnih i pouzdanih tvrtki, blue chips, primjerice 3M, Atlantic Richfield

Petroleum, Shell, Dow Chemical, Pepsi, Du Pont itd. Međutim i pri tome treba biti veoma oprezan; prije nekoliko godina IBM je bio najjači u ovoj kategoriji, a 1995. je vrijednost njihovih dionica upola manja od prosječne vrijednosti tijekom osamdesetih.

Preostala trećina kapitala može biti uložena u dionice ili bonove s većim rizikom, s napomenom da se prije ulaganja morate dobro raspitati kako biste izbjegli da vas stock brokeri prevedu žednog preko vode. Tu stvarno nema mjesta za diletante jer na vas stalno vrebaju morski psi koji jedva čekaju da se domognu vašeg novca.

Ipak, svijet investicija je fascinantan i zaista vrijedan truda. Međutim, nekoć, kao i danas, ne postoji Eldorado gdje se čovjek može preko noći obogatiti.

Skandal u Cortecu

U doba kad je već na snazi bila naredba predsjednika Reagana da se prekinu sve poslovne veze s Libijom, procurila je vijest da je Sealed Air toj zemlji prodao kemikalije.

Dok sam bio u Cortecu upoznao sam na Sveučilištu Libijca Khalefu, tada post doktoranta. Neko vrijeme je radio kod nas kao inženjer za koroziju, a kad je završio studij, vratio se u Libiju i više se nismo čuli.

O njegovoj ulozi u daljnjim zbivanjima doznao sam tek 1990. godine kad sam ga sreo u Italiji, na kongresu u Ferrari. Naime, po povratku u Libiju postao je jedan od najuglednijih stručnjaka za koroziju. Radio je na specifikacijama za vodovodne cijevi iz neke oaze u Tripoli. Taj je cjevovod trebalo zaštititi od korozije, a on je u specifikaciji naveo upravo Cortecove proizvode. Kad je 1986. godine stigla narudžba, ja više nisam bio vlasnik Corteca, niti sam donosio odluke. Ta libijska naftna kompanija, Lybian Oil Company, uglavnom je imala tehnologiju Mobila, Exona, Shella, dakle američku tehnologiju; oni su otvorili potvrđeni akreditiv. Svota je bila vrlo povoljna, a budući da Cortecu u to vrijeme nije išlo sjajno, čelnicima je trebao neki veći posao ne bi li glavnoj upravi u New Jerseyu

pokazali da se nešto radi, da su sposobni.

Tad još nije bilo embarga ni predsjedničke zabrane. Kad se poslije dva-tri mjeseca i to dogodilo, libijski ured u Houstonu je zatvoren, a akreditiv storniran. Cortec je morao otkazati posao. Međutim, Libijcima je roba ipak trebala, pa su nedugo zatim ponovno uspostavili kontakt, i to preko Engleske. Tako je Cortec proizveo robu vrijednu oko 380.000 dolara, poslao je u Englesku, a odande je išla dalje u Libiju.

Nitko točno ne zna kako je skandal došao u javnost. U Cortecu je radila neka žena koju je doveo Sealed Air, a čiji je muž bio na visokom položaju u Federal Reserve Bank koja kontrolira monetarno tržište. Ona je iznenada bez objašnjenja dala otkaz, pa se može pretpostaviti da je mužu ispričala što se dogodilo. Uslijedila je tajna istraga. Službenici carine su prisluškivali telefonske razgovore, pregledavali smeće na kraju radnog dana i slično.

U tvrtki se znalo za tu narudžbu, nije se ništa skrivalo. Kad su mene o tome obavijestili, rekao sam da smatram da to nije etički jer je u pitanju predsjednička zabrana i da ja to ne bih učinio. Zapravo, prihvaćanje te narudžbe je bio prvi znak očaja tadašnjeg vodstva Corteca. Trebao im je neki opipljiv rezultat.

U listopadu 1986. carinici su napravili premetačinu, došli su helikopterima i automobilima, blokirali Cortec i pokazali sudski nalog. U tom sam trenutku bio na putu, tako da moje ime uopće nisu zabilježili.

No tog događaja dobro se sjeća Jim Brasuhn. U to je vrijeme poduzeće bilo u unajmljenoj zgradi s neobično mnogo ulaza. Budući da su carinici na svaki ulaz morali postaviti po dva svoja čovjeka, trebalo im je pojačanje iz Chicaga. Dogovorili su se s prometnom policijom da blokira sve prilaze zgradi. Igrom slučaja, za raciju su odabrali najtopliji i najvlažniji dan te godine, a u Cortecu se pokvario uređaj za klimatizaciju.

Svi glavni ljudi tog su dana bili na nekom sastanku izvan poduzeća, pa je Jim praktički bio sam s radnicima. Rekli su mu da može birati: ili će oni zatvoriti zgradu i sve ljude poslati kući, ili će surađivati i nastaviti raditi. Jim je nazvao odvjetnike Sealed Aira i oni su mu rekli neka surađuje.

Carinici su bili u službenim odorama, a kad je majstor koji je trebao popraviti rashladni uređaj pokušao ući, nisu ga pustili ni ne pitajući tko je. Jima su upitali zašto je u zgradi tako vruće, pa im je rekao: “Pokvario se rashladni uređaj, a vi ste upravo otjerali majstora.” Carinici su bili naoružani, i

namještenici su točno mogli vidjeti tko od njih nosi revolver u futroli pod pazuhom, a tko u nogavici hlača, jer oni su barem mogli svući jakne. Čak su se šalili, govorili su: “Rekao sam ti ja da su ove nožne futrole bolje.”

Pretražili su cjelokupnu dokumentaciju ali su vrlo malo našli.

Cijeli je slučaj bio razvikan jer je vlada htjela od njega napraviti primjer. Čak je u Wall Street Journalu o tome objavljen članak. Međutim, Sealed Air se odlično držao. Uspjeli su uništiti mnoge dokumente jer su nakon premetačine u Cortecu znali da će policija doći i u sjedište u New Jerseyu. Zahvaljujući njihovoj držanju, vrijednost dionica nije znatno pala, samo oko 10%, a i to nakratko. Ja sam se tad prevario i prodao sve svoje dionice.

Što se tiče dioničara, slučaj je brzo zaboravljen. Ipak, Sealed Air je bio optužen. Izjavili su da nisu krivi. Sve namještenike uputili su da na pitanja odgovaraju samo s “da” ili “ne” i ne daju nikakve dodatne informacije.

Nakon nekog vremena i mene su pozvali da svjedočim u uredu javnog tužitelja Minnesote. Budući da sam prema uputama svojih odvjetnika sve dokumentirao, donio sam podatke koje sam imao i upravo zbog toga je Sealed Air preko noći promijenio

stajalište i izjavio da prihvaća krivicu. Po svojoj prilici, u tom su trenutku odlučili riješiti se Corteca.

A i nakon što su priznali krivicu, u tisku su izjavili da su to tako rekli jer su bili izloženi pritisku. Na kraju su samo platili kaznu, pola milijuna dolara. Funkhouser je kažnjen sa 100.000 dolara i 400 sati društveno korisnog rada, a Johnston sa 40.000 dolara i 300 sati društveno korisnog rada. Funkhouser je svoje sate proveo držeći predavanja iz ekonomije zatvorenicima. Premda je Dunphy, navodno, bio naložio odvjetnicima da nađu načina da se ta transakcija s Libijom provede, nijedan odvjetnik Sealed Aira nije ni spomenut u procesu. Ni tu, izgleda, vrana vrani oči ne kopa. Tvrtka nije čak ni platila kazne određene Funkhouseru i Johnstonu, kao ni sate koje su morali provoditi na društveno korisnom radu.

No sve se to zbivalo kad je Cortec opet bio u mojim rukama.

Uspjeh nije slučajan

Neke stvari, naravno one koje su im bile u interesu, sa Sealed Airom se moglo brzo i jednostavno obaviti.

Zbog skandala s Libijom i stalnih gubitaka, željeli su se što prije riješiti Corteca. Pristali su na moj prijedlog da kupim samo inventar poduzeća. U tom postupku svi su namještenici jednog dana dobili otkaz; nekolicina ih se vratila u Sealed Air, otprilike pola ih je dobilo otkaz, a ostale sam zadržao. Njima je sutradan započeo nov radni odnos. Zahvaljujući takvu načinu kupnje, za Cortec sam platio otprilike četiri puta manje nego što su oni prije četiri godine platili meni.

Kad sam se vratio, tvrtka je bila u lošem stanju. Čovjek kojeg je Sealed Air doveo za marketing, o marketingu nije znao ništa, bio je završio fakultet za tjelesni odgoj. Pa kad bi dolazili upiti o oglasima koje smo davali, nije znao što bi s njima i samo ih je uredno slagao u kutije. Nije mu ni palo na pamet da bi netko drugi to mogao riješiti, pa sam po povratku najprije morao raščistiti tu hrpu upita.

Ne treba ni spominjati da radnog morala nije bilo; ljudi su odavno shvatili da stvari ne idu dobro i da će se nešto dogoditi. Sealed

Air je na Cortecu godišnje gubio 500.000 do 750.000 dolara; na kraju su i rekli ljudima da će tvornicu ili prodati ili preseliti ili zatvoriti. Razumljivo da su stoga svi bili vrlo nervozni.

Ja sam još u pregovorima rekao koje ljude želim zadržati, a koje prepuštam njima. Ostali su bili otpušteni. Za takve ljude postoji severance packages, naknada za otkaz, a visina varira od poduzeća do poduzeća. Obično ovisi o broju godina provedenih u poduzeću.

Dosta mi je vremena trebalo kako bih ljude ponovno osokolio. Trebali su imati odgovornost, trebalo ih je ponovno uvažavati, jer nije sve u novcu. Razmišljao sam čak o tome da im dam dionice, ali budući da su to bili većinom razmjerno mladi ljudi koji se još nisu profesionalno oformili, ono što nose doma svaki petak važnije im je od dugoročnog dobitka. Amerikanci i nisu osobiti štediši, to je društvo kreditnih kartica, plastičnog novca, živi se od prvog do prvog. Dakle, ako ih platite u dionicama to za njih nije prava motivacija, s tim komadićem papira ne mogu ući u robnu kuću i nešto kupiti. Osim toga, još sam pamtio gorko iskustvo iz prve faze Corteca kad su me ljudi kojima sam dao dionice počeli kočiti. Odlučio sam, dakle, ne ponoviti iste pogreške.

U zemljama u kojima nema tradicije dioničarstva, pa i u Hrvatskoj, o tome bi trebalo voditi računa; dionice postanu velika stvar o kojoj svi govore, no poslije se pokaže da to baš i nije tako jednostavno. One znače odgovornost, a ne samo komad papira; mnogo je lakše dati purane, jaja, gotovinu, bilo što drugo, a većinu ljudi to više i motivira. Dionice kao motivacija mogu biti važne za viši sloj vodstva u poduzeću, za one koji znaju njihovu vrijednost; no istodobno time razrješujete kapitalni ulog. Ne biste ih smjeli davati ako niste u doista teškoj situaciji. Ako stvari ne idu kako treba, a još više ako idu, dioničari imaju neka prava i treba ih isplatiti, što nije uvijek jednostavno i lako.

U svakom slučaju, ja sam odlučio da se dionice ne izdaju i točka. Nitko osim moje djece nema dionice u Cortecu, a i oni ih imaju u trust fundu, dakle za budućnost.

Zatim, da bih izbjegao teškoće s likvidnošću kakve sam prije imao, postrožio sam uvjete naplate, uveo doista stroge norme, npr. za prodaju u Sjedinjenim Državama rok od 30 dana, s time da nakon 30-35 dana već gledamo tko nam duguje, a nakon 45 dana, ako nije namiren dug, prestajemo isporučivati robu, tako da kupci znaju da nema šale, da moraju plaćati. U međunarodnoj trgovini

smo od početka tražili akreditive i tu nema iznimke, svi imaju jednake uvjete.

U početku rada s nekim partnerom, naravno, nastojite biti fleksibilni. I možete biti fleksibilni na cijeni, ali ne na uvjetima naplate, jer ako ste mala tvrtka nemate zalihe kapitala koje bi vam omogućile tu vrst fleksibilnosti.

Uveli smo, dakle, disciplinu i to nam je uvelike pomoglo. Za četiri godine tvrtka je narasla s oko dva na oko osam milijuna dolara prodaje, dakle ostvarili smo strahovit rast i dobru likvidnost.

Ubrzo nakon povratka u Cortec, uvjerio sam se da toj struci zaista pripadam i zaključio da u tvrtki vidim budućnost. A i neki vanjski čimbenici su se počeli razvijati u našu korist. Naime, ojačala je ekološka svijest, pa i u Americi i u zapadnoj Europi naši proizvodi vrlo dobro prolaze, jer mi pazimo na to da ne zagađujemo okoliš ni proizvodnim procesom, ni primjenom naših proizvoda.

Mnogo sam se posvetio i distribuciji, jer sam uvidio njezinu važnost u poslu. Čak sam u jednom trenutku, takoreći na blef, uspio dobiti cjelokupnu distribuciju Sealed Aira. Naime, 1988. godine, kad smo zaključili kupoprodaju, poslao sam pismo svim njihovim distributerima. A oni su najbolji u toj branši

na svijetu, jer Sealed Air je tijekom godina sebi našao prave distributere. Napisao sam im da mi je veoma drago što su kupnjom Corteca automatski postali i njegovim distributerima. Pismo je moralo biti složeno tako da oni ne mogu ništa proturječiti. Jer činjenica jest da sam ja kupio Cortec, a to drugo, da oni automatski postaju distributerima... Pa, ni na to nisu mogli ništa reći, jer da se Sealed Air počeo buniti, rekao bih im: "Što hoćete, postoje antitrustovski zakoni, ne možete nam zabraniti da uzmemo iste distributere, niste se vi s njima oženili."

Tako sam dobio više od 380 distributera. Trebala bi mi dva života da to sam organiziram. Ameriku zbog veličine ne možete pokrivati vlastitom prodajnom mrežom. Industrija je jednoliko raspoređena na cijelom teritoriju, pa bez dobre distribucije ne možete ni pomišljati na uspješnu prodaju. Danas si čak ni najveća poduzeća više ne mogu priuštiti vlastitu prodajnu mrežu. Imaju marketing, ali ne i distribuciju. Ako uzmete dobre prodavače, to vas košta milijune dolara godišnje. Međutim, uzmete li slabe, oni mogu raditi i za 30.000 dolara godišnje po čovjeku, ali neće ništa prodati. Morate im platiti automobil i troškove i dati dobru plaću, bonus, beneficije, a to je ukupno 100.000 na godinu po čovjeku. Kako

opravdati toliki fiksni trošak? Distributeri su mnogo fleksibilniji jer ne dobivaju fiksnu zaradu. Vi im snizite cijenu, ali oni obavljaju sav posao koji bi obavljao vaš prodavač, imaju kontakte, vlastite kupce do kojih vi možda ne biste došli, a vašu robu drže u skladištu spremnu za brzu i efikasnu isporuku. Zato je distribucija vrlo važna i Cortecu je u rastu pomoglo upravo to što je imao veliku prodajnu mrežu. Dakle taj trik je uspio i ja sam stalno putovao, radio s tim ljudima.

No s vremenom sam uvidio kako mi stalna putovanja do svih distributera odnose previše vremena, pa sam uspostavio novu razinu distribucije koja se zove predstavništvo proizvođača, *manufacturer's representatives*. Svaki takav predstavnik pokriva određeno područje i radi s distributerima, pomaže im u prodaji i zapravo radi moj posao. Ja i dalje moram putovati, ali predstavnici, kad ih jedanput tehnički obučimo, dalje rade sami. Tu dvorazinsku distribuciju smatram idealnom za poduzeća koja poput Corteca imaju tehnički proizvod, a nemaju dovoljno gotovine za plaćanje vlastite prodajne mreže.

Tako je Cortec počeo rasti na domaćem, ali i na međunarodnom tržištu. To je zanimljivo, jer Sealed Air nije poduzeo gotovo ništa da poveća međunarodnu prodaju, a međunarodna

je prodaja ipak ostala prilično velika tijekom svih tih godina, iako njihovi ljudi nisu mnogo putovali. No međunarodni distributeri mnogo su lojalniji od američkih. Američki će vas, ako ih stalno ne podupirete, ostaviti i raditi nešto drugo. Mogu odabrati između velikog broja proizvoda pa će jednostavno izabrati onaj koji će im najbrže donijeti profit. Međutim, međunarodni distributeri, kad ih jednom obučite, sami guraju dalje. To me je iznenadilo.

Kad sam preuzeo poduzeće, omjer domaće i međunarodne prodaje bio je oko 50:50. Poslije šest godina je oko 65:35, u korist domaće prodaje.

Jednom kad sam odlučio ne isplaćivati namještenike u dionicama, trebalo je naći drugi način za motiviranje ljudi. To je najvažnije — poduzeće su zapravo ljudi, ono se na njima temelji.

Najprije sam uveo plan udjela u profitu, profit sharing plan, a čak je i to većini u početku bilo nejasno. Međutim, danas to svi shvaćaju i itekako rado primaju.

Što to znači? To znači da ako ste u Cortecu radili dvadeset godina, i to na nekom srednjem položaju, ne na vrhu, kad odete u mirovinu možete biti milijunaš. To je vaš novac i nitko vam ga ne može oduzeti. Oslobođen je poreza

dok ne napunite 65 godina, a onda plaćate umanjeni porez. Prema propisima IRS-a (Internal Revenue Service), da biste imali pravo na taj sniženi porez, novac ne smijete podizati do svoje šezdesetpete godine. Dakle, za tih dvadeset godina možete skupiti milijun ili dva dolara. Odlučite li napustiti poduzeće, novac koji ste na taj način dotad primili također vam ostaje.

Zatim, Cortec pruža vrlo dobro zdravstveno osiguranje koje pokriva liječnike, zubare, bolničke troškove. Dobra, jaka poduzeća poput 3M-a ili Pillsburya svojim namještenicima daju velike pogodnosti. Cortec im je u tome potpuno ravan, iako je malo poduzeće. Kvaliteta zdravstvene zaštite i bolničkog osiguranja jednaka je; namještenici mogu izabrati liječnika kojeg žele. Premda za malo poduzeće nije jednostavno plaćati sve te troškove, mi to ipak činimo jer su nam ljudi važni.

Također plaćamo dodatnu izobrazbu svakome tko je želi: sveučilište, večernju školu, tečaj stranog jezika. To može stajati tri-četiri tisuće dolara godišnje, ali mi na to gledamo kao na mogućnost da se u poduzeće donese još stručnosti i znanja, dakle kao na dobro ulaganje. Ljudi se rado koriste tom mogućnošću, i oni iz proizvodnje i iz

administracije i iz laboratorija. Colleen, koja radi na telefonskoj centrali kod nas, a završila je fakultet, upisala je tečaj japanskog. Mi joj to rado plaćamo.

U tvornici postoji dvorana za rekreaciju sa suvremenom opremom, sama je zgrada lijepa, okružena travnjacima i malim jezerom s divljim guskama. One su nam čak problem jer se za toplih dana vole skloniti pod nadstrešnicu pred ulazom, pa ljeti svakih sat vremena netko mora za njima čistiti. Ljeti u okolici zgrade često organiziramo piknike za obitelji namještenika, igramo odbojku, unajmimo brodić pa se vozimo rijekom. U Sarasoti, na Floridi, imamo korporacijsku jahtu pa i tamo povremeno odemo s nekom od obitelji namještenika. Doista živimo kao velika obitelj.

Na kraju tjedna uvijek pregledam rezultate poslovanja, pa ako je plan premašen naručimo pizzu za sve namještenike.

S druge strane, ako odluče otići zbog bolje ponude, što u Americi nije nimalo neobično, i to je u redu. Ali mislim da većini odgovara ostati u tvrtki koja ima potencijala. Moja vrata su uvijek otvorena za ljude, doslovce — nikad ih ne zatvaram. Pokušavam biti neka vrst trenera, a ne birokrata. Pa i kad imam važan sastanak, potpisivanje ugovora ili slično, ako

me netko od suradnika treba sve ću ostaviti i otići na njegovo radno mjesto, pogledati, shvatiti problem, pokazati ljudima da su važni, i oni i posao koji rade.

Pa ipak, kao uostalom u svemu, dođe katkad do zamora i gubitka volje. Imali smo takvo razdoblje u Cortecu. Posao je dobro išao, bili smo profitabilni, prodaja je rasla, pa ipak nešto nije štimalo. Shvatio sam da nam je potrebna svježa krv, nešto novo i drugačije što će nas razdrmati. Naravno, mogao sam organizirati još piknika, naručivati više pizza, ali time se ne bi mnogo postiglo. Trebalo je smisliti nešto što će ljude zainteresirati, nadahnuti i povezati.

Otišao sam na Sveučilište St. Thomas, vrlo kvalitetno katoličko sveučilište u St. Paulu, i upisao seminar o održavanju kvalitete na svim razinama organizacije, sustavu koji oni nazivaju total quality management. I inače sam svake godine pohađao seminare na tom sveučilištu. Nisam, naravno, imao vremena za redoviti studij, ali bih odvojio šest ponedjeljaka zaredom i ostale obveze tome prilagodio, pa bih slušao seminare o proizvodnji, statistici, matematici i slično. Činilo mi se da je total quality management pravi pristup jer ne vodi računa samo o kvaliteti proizvoda, nego i tome kako ljude potaknuti da doista sudjeluju

u rastu poduzeća. U to doba to je bilo nešto novo, pristup kojim se povećava djelotvornost i fleksibilnost poduzeća u cijelosti, a proces obuhvaća svakog čovjeka u svakom dijelu organizacije. Svrha mu je ispraviti postojeće pogreške i spriječiti gubitke svake vrste. Vjerovao sam da bi upravo to moglo Cortecu dati infuziju svježje krvi. Nije bilo jednostavno, ali se pokazalo da sam imao pravo.

Počeo sam im govoriti o totalnoj kvaliteti i o ISO 9000. ISO je kratica za International Standardization Organization, organizaciju za međunarodnu standardizaciju, utemeljenu u Europi, koja također zagovara sustavni pristup kvaliteti.

Naravno da svatko pazi na kakvoću svojih proizvoda, ali ISO gleda sustave, vrlo je organiziran, postoje točno određene procedure, dokumenti, načini praćenja podataka, revizije vlastita poslovanja itd. Dakle, cjelovit sustav. Postoji više varijanti sustava, a prema mojem je mišljenju najpotpuniji ISO 9001 jer obuhvaća i proizvodnju, i istraživanje i razvoj, marketing, administraciju — dakle cijelu organizaciju, na svim razinama, uključujući i sam vrh.

Ta cjelovitost je vrlo važna, jer često inače dobro poduzeće može imati velikih teškoća zbog previda neke pojedinosti. Vrlo dobar

primjer je tvrtka Harley Davidson, proizvođač čuvenih motocikla. Njih su s tržišta bili potpuno izbacili japanski proizvođači — Honda, Yamaha, Kawasaki. Ugrozili su i BMW, a Ducati u Italiji jedva je preživio. Japanci su tu primijenili tzv. pristup Japan Inc. Poznato je da tvrtke u Japanu najprije žestoko međusobno konkuriraju kako bi se postigla kvaliteta proizvoda, ali kad krenu osvajati vanjska tržišta ponašaju se kao da je čitav Japan jedno poduzeće — otud i taj naziv, Japan Inc.

Na taj su način, među ostalim, uspjeli proizvesti kvalitetniji ali i jeftiniji motocikl. Harley Davidson, dugo kultni motocikl, bankrotirao je. Tad su dva pametna čovjeka kupila poduzeće i pokušala otkriti što ne valja. Motor je bio zastario i tehnološki se nije mogao natjecati s japanskim motorima koji su bili lakši, brži, sigurniji, jeftiniji... Ni u jednoj kategoriji nisu im mogli konkurirati. No jedno su imali — veliko ime, image. Novi vlasnici su pitali distributere: “Što se događa? Zašto ne možete prodati više motocikla?” A distributeri su odgovorili da je najveći problem u cijeni, Harley Davidson je jednostavno vrlo skup, a osim toga ispušta ulje.

Vlasnicima je bilo jasno da brzinom i lakoćom ne mogu konkurirati Japancima:

Harley Davidson je težak i spor. Ali ne mora zato ispuštati ulje. Otišli su u pogon i pitali radnika koji je zavrtao zavrtnj zbog kojeg je ulje curilo zašto ga ne zavrne jače. “Pa nitko mi nije rekao da to učinim”, bio je odgovor. “Ja sam predlagao šefovima neke izmjene, ali oni su mi rekli da šutim i radim svoj posao. I ja radim po njihovom.” Tad su novi vlasnici shvatili da je glavni problem bila krutost dotadašnjeg posloводства. Sve su zaustavili, objasnili svima kako treba raditi, a s druge strane su u procesu stečaja čak uspjeli postići da ih američka vlada zaštiti. Ministarstvo trgovine povisilo je carinsku stopu za japanske motocikle.

U međuvremenu se Harley Davidson reorganizirao i počeo proizvoditi motocikle besprijekorne kvalitete. Osim toga, ljudi su počeli shvaćati da glavno kod motocikla nije to da može voziti 250 km na sat. Glavni je užitek u vožnji, i to pravog motocikla. Japanci nisu mogli konkurirati kako u tome tako ni u “imageu”. Kad Harley Davidson organizira veliki skup u Milwaukeeu, okupi se 400.000 motociklista sa svih strana svijeta, a sve to zbog kultnog statusa.

Potražnja je tolika da ih tvornica ne može dovoljno proizvesti, a budući da ljudi ipak žele kupovati motocikle, Harley Davidson je

naposljetku zamolio Ministarstvo trgovine da snizi carinu kako bi Japanci mogli više izvoziti u Sjedinjene Države. U međuvremenu, Harley Davidson je postao jedan od najboljih kupaca Cortecovih proizvoda jer im je stalo da kad motocikl bude isporučen kupcu bilo gdje na Zemaljskoj kugli bude u najboljem mogućem stanju, bez i najmanjeg traga korozije.

Dakle, želim reći da ako uspijete zainteresirati namještenike, od proizvodnje nagore, ako im date odgovornost, mogućnost donošenja odluka, osjećaj da rade nešto doista važno, tek onda se možete nadati doista velikoj produktivnosti. A upravo to je ISO 9001 učinio za Cortec.

Raditi za druge

Nakon što sam ljudima objasnio o čemu je riječ, odabrao sam skupinu namještenika koja je trebala biti zadužena za provedbu tog programa. Ispostavilo se da sam za predradnika skupine odabrao pogrešnog čovjeka. Tražio sam da radnici počnu provoditi statističku kontrolu kvalitete, da bilježe podatke... Ništa od toga. Jer trebalo je nešto mjeriti. A to obično rade neki inspektori. Radniku se to nije dalo raditi.

Šest mjeseci je prošlo, a da se ništa nije zbivalo u smislu poboljšanja kvalitete. Ja nisam bio zaboravio što sam im rekao, ali iako sam sve više vjerovao da je upravo to ono što nam treba, ništa nisam poduzimao. Čekao sam pravi trenutak.

Naime, svake godine u ožujku običavam razgovarati sa svakim zaposlenikom, najmanje dvadesetak minuta, a znali smo ostati i po nekoliko sati. Na taj razgovor oni moraju donijeti podatke, snimke, prijedloge, čak i kritike, s ciljem da se poveća produktivnost na svakom radnome mjestu. Nakon toga obično im povećam plaće. To se uvijek zbiva tijekom vikenda, za to moraju uložiti vlastito vrijeme; a i ja naravno ulažem svoje.

E pa te godine, 1992, ožujak je došao, a ja ih nisam pozvao na razgovor. Poslije mjesec dana neki su me neizravno počeli pitati što je s razgovorima, da nisam možda zaboravio. Odgovorio sam: “Ne, nisam zaboravio. Neće ih biti.” Dva tjedna su šutjeli, a onda je jedan ipak izravno upitao: “Ma, bit će razgovori, zar ne?” A ja sam rekao: “Ne, neće. Vi ste dosta dobro plaćeni, imate dobre beneficije.” Pitanja su bila sve češća, pa sam napokon četiri mjeseca poslije napisao pismo u kojem sam otprilike rekao da više neće biti godišnjih revizija i podsjetio ih na kontrolu kvalitete i ISO 9001. U biti, rekao sam im da za veće plaće moraju više pridonositi. Znaju da je konkurencija velika, Japanci su tu, dakle moramo postići više. Zasad su dobro plaćeni, a kome se to ne sviđa, tamo su vrata, može slobodno otići. Za njih je to bio šok.

Jednoga dana, u redovitom obilasku tvornice, zatekao sam se kod radnika u pogonu, priprosta čovjeka koji je imao problema s alkoholom. Dođem do njega i što vidim? Dijagrame, bilješke, grafikone. Riječ je bila o jednom od naših najvećih problema. Mi, naime, između ostalog proizvodimo i tablete. Tablete je zimi vrlo lako proizvesti, ali u Minnesoti su ljeta vruća i vlažna i tada je jednostavno nemoguće nastaviti s

proizvodnjom. Masa postane ljepljiva, strojevi se zaguše, a popravci su vrlo skupi. A on je tog dana proizvodio tablete. Kako sad to? Sam mi je ispričao. Počeo je mjeriti jednostavne stvari poput vlage i temperature i ucrtavati ih u grafikon. I onda je vidio da ako pogleda podatke na grafikonu točno zna može li ili ne može određenog dana proizvoditi tablete. Tako je počelo, a ubrzo su i drugi krenuli njegovim stopama. Počeli smo uvoditi ISO 9001 i mogu reći da smo zahvaljujući tome uštedjeli mnogo novca.

Naime, ljudi obično kad dođu na posao jednostavno isključe mozak. Kako se to kaže, plaćaš par ruku, i samo to i dobiješ. Mozak je besplatan. Rukovodioci su oni koji moraju naći načina da oslobode golemu kreativnost ljudi. Za uspjeh poduzeća najvažniji je taj pozitivan pristup ljudi, njihova želja da nešto postignu. U protivnom, poduzeće je samo zgrada.

Mi smo i prije imali kutiju u koju su namještenici mogli stavljati svoje prijedloge, no s vremenom smo svi već zaboravili kamo smo je odložili. No odonda je stalno puna. Ljudi se dosjete vrlo zanimljivih rješenja.

Ali, rukovodstvo treba u tome preuzeti inicijativu. To je kao u priči o Harley Davidsonu, kad je onaj radnik rekao: “Pa,

nitko mi nije rekao.” Ako u čovjeku probudite volju i zanimanje, njegovu želju da pridonosi, zavoljet će svoj posao, a tad su mogućnosti neizmjerne.

U tom sam razdoblju počeo još više izdvajati za istraživanje i razvoj. To sam područje od samog početka smatrao presudnim, a sad kad nam je i financijski krenulo nabolje, otvorila se mogućnost da i u tome napredujemo. Kako zgodno kaže dr. Sparrow koji radi kod nas u Cortecu, istraživanje i razvoj nisu samo funkcionalni cilj nego i osobita filozofija ili duh koji vlada poduzećem i prožima ga kao što okolina u kojoj odrastemo prožima naš svjetonazor. Uz veliku intelektualnu radoznalost nužnu za svako istraživanje, u industrijskom istraživanju i razvoju nužna je i želja da se nešto postigne, da se proizvede nešto što je korisno, što je nekome potrebno. Uspjeh se tu ne mjeri time koliko ste osobno zaradili ili se proslavili, nego time koliko ste učinili za druge. To znači i sposobnost da vidite unaprijed i pogodite što će biti potrebno za nekoliko godina.

Sjedinjene Države su u tome u posljednje vrijeme na žalost nazadovale, uglavnom zbog pretjerana i isključiva ustrajavanja na čistom profitu, čak i u najvećim poduzećima. Mala tvrtka poput Corteca može imati pravo

istraživanje i razvoj, koje je načelno vrlo skupo, samo ako ljudi koji tvrtkom upravljaju misle na takav način. Za menadžment to mora biti neizostavan dio posla, odnosno dio njihove šire vizije i onoga što se u današnjem poslovnom svijetu naziva misijom poduzeća. Istraživanje je skupo, a pritom ne možete znati što će vam donijeti, ne možete izračunati koliko ćete dolara zaraditi na dolar uložen u istraživanje.

Sve, dakle, ovisi o temeljnom pristupu — kako sam već rekao, Cortec je i započeo tako što smo gledali što je ljudima odnosno poduzećima potrebno, a onda smo to nastojali proizvesti. Slično tome radi 3M, koji sam opetovano navodio kao primjer dobrog poduzeća. Njihovi su utemeljitelji u samom početku odlučili da izdvajanje za istraživanje i razvoj nikad ne smije pasti ispod, čini mi se, 4% ukupne prodaje. A to doista nije malo. Mnoga poduzeća počnu od posve suprotnog: ljudi koji ih osnivaju trebaju novac i samo na to misle, ili imaju neki proizvod koji se kupcima sviđa, pa kad jednom budu uspješni kažu: “Aha, mogli bismo malo odvojiti i za istraživanje i razvoj.”

Naše ulaganje u istraživanje i razvoj je za poduzeće te veličine golemo, premda još uvijek ne onoliko koliko bih želio. Naime,

budući da smo strelovito rasli, možda je postotak u odnosu na ukupnu prodaju čak malo opao. Ukupno ulažemo možda i 20%, ali na čisto istraživanje, u najstrožem smislu, otpada oko 2-3%. No u mnogim poduzećima to iznosi svega 0,3 ili 0,5%. Osim toga, treba pronaći prave ljude i napraviti pravi program istraživanja i razvoja. Vrlo smo oprezni, gledamo na to što se i kako radi i kako se to uklapa u cjelokupnu našu koncepciju. Radimo i fundamentalna istraživanja, dakle ona kojima je cilj otkriti i shvatiti kako nešto u temelju prirode funkcionira.

Kad vam prodaja brzo raste, služba istraživanja i razvoja mnogo vremena mora provoditi na podupiranju prodaje, ispunjavanju želja i zahtjeva kupaca. Stoga je ma-nje vremena za fundamentalna istraživanja. Naravno, istraživanje je upravo ono što je omogućilo tako golem rast, pa je to na neki način zatvoren krug. Uložite u istraživanje, stvorite dobar, nov proizvod, odlično ga prodate, mnogo zaradite, a onda kupci traže još neke specifične stvari na kojima služba istraživanja jednostavno mora raditi. Tad ste već u stanju uložiti još u istraživanje, pa zaposlite više ljudi i opet istražujete dalje kako biste dalje stvarali uspješne proizvode. Mi svoje proizvode stalno nastojimo

poboljšavati, smišljamo nove stvari, i tako danas predvodimo u toj djelatnosti. U nekim područjima proizvodnje gotovo da nemamo konkurencije. Svoju djelatnost nismo shvaćali usko, pa je i to jedan od razloga što nam je slijedio korak naprijed. To znači da tada više nećemo biti malo poduzeće te će naša služba istraživanja i razvoja morati dalje rasti. To je vrlo ugodan položaj. A uvjeren sam da poduzeća koja ne razmišljaju na takav način u 21. stoljeću nemaju nikakvih izgleda.

Posljednjeg desetljeća 20. stoljeća, u Sjedinjenim Državama se s istraživanjem i razvojem događalo nešto prilično nepovoljno. Šezdesetih je godina bilo sjajno. Predsjednik Kennedy je rekao: "Idemo na Mjesec," i to nisu bile samo prazne riječi. On je imao viziju, a znao je da će tako usmjerenim istraživanjem nastati i mnogi drugi proizvodi za druge namjene, koji će opet prodrijeti na nova tržišta. Tada se, dakle, mnogo radilo na fundamentalnim istraživanjima. Zatim, od sredine sedamdesetih godina, istraživanja su podupirali ljudi koji nisu mnogo znali o znanosti niti su imali osobitu viziju, nego su jednostavno shvatili da to donosi velik tehnološki napredak pa time i golemu zaradu. Ulagalo se sve više i više, a onda se početkom osamdesetih počelo govoriti: "Čekajte malo,

toliko ulažemo, a što smo dobili za uzvrat?” Smatralo se da rezultati nisu mogli opravdati tolika ulaganja, pa su ih pomalo počeli smanjivati, a više gledati na čisti profit. Nakon ukidanja naftnog embarga, dakle nakon razdoblja nestašice, pojavilo se preobilje nafte, i to je utjecalo na način razmišljanja: više nije trebalo brinuti za budućnost, pa su, kako sam već rekao, ukinuti mnogi programi istraživanja ne samo u vezi nafte nego uopće na području energetike. Proračun Ministarstva za energetiku smanjen je 91 posto tijekom samo šest-sedam mjeseci. Lančanom reakcijom, poduzeća koja su ulagala u istraživanje i razvoj na području energetike, računajući na velike poslove s državom, također su smanjila ulaganja. Primjerice, Honeywell je u to doba odustao od istraživačkog projekta vrijednog 200 milijuna dolara; jednostavno su ga srezali, iako se radilo o sjajnoj tehnologiji koja bi i danas bila korisna.

Drugi je primjer poduzeća Cray Research koje je unajmilo golemu zgradu za istraživački projekt. Zaposlili su 600 namještenika, a onda su 60% preko noći otpustili. Zbog toga su opet mnoga poduzeća iz drugih grana industrije smanjila svoja ulaganja u istraživanje. Na sve to je došla i velika recesija, a u doba gospodarske krize istraživanja i razvoj

uvijek gube, to je praktički prva stvar koju poduzeća srežu. Zatim, kad recesija prođe, ako je poduzeće u lošijem položaju nego prije, ulaganje u istraživanje i razvoj ostaje smanjeno. Godine 1985. je bila jedna manja recesija — i ulaganja su se opet smanjila. Trend okretanja profitu sve je više jačao, pa su poduzećima počeli vladati takozvani MBA (Master of Business Administration) — ljudi koji su diplomirali poslovno upravljanje, kojima je najvažnija financijska služba, brojke, proračuni. A vrlo je teško sjesti i staviti na papir proračun istraživanja i razvoja, teško je predvidjeti koliko ćete dolara zaraditi za poduzeće nekim konkretnim projektom.

Što je najvažnije, mnogi su tada istraživanje i razvoj smatrali troškom i tako ga i prikazivali u računovodstvu, umjesto da ga smatraju ulaganjem, što ono jest. I naravno, kad su vremena teška, pogledate troškove i nastojite ih smanjiti. A ako je istraživanje na popisu troškova, nije teško zaključiti kakva mu je sudbina u poduzećima koja tako razmišljaju.

No u odnosu na ostatak svijeta, položaj Sjedinjenih Država nije toliko loš. Premda su ulaganja stvarno prestala rasti, štoviše gotovo opadati, u toj zemlji ipak još radi golem broj znanstvenika, mnogi dolaze iz drugih zemalja i Amerika je za to vrlo otvorena, pa

smo već po samom zakonu velikih brojeva u dobrom položaju. Cortec u tom smislu nije tipično američko poduzeće. Dio razloga leži u tome što smo, ponavljam, oduvijek željeli udovoljiti raznim potrebama svojih kupaca i ono što nas je pokretalo nikad nije bila želja da budemo slavni ili da proizvedemo najveći mogući profit, nego da napravimo nešto doista upotrebljivo. Duboko vjerujem da je to jedini pravi pristup poslu — a ne želja da se potvrdi vlastiti ego, zaradi novac i živi raskošno; to su samo ugodne uzgredne pojave koje dolaze s uspjehom.

Jer, temeljno je pravilo da ćete uspjeti samo ako radite nešto za druge, nešto što im je potrebno. Zato je prvo pitanje koje si morate postaviti kad osnivate poduzeće — “Zašto to činim? Što želim postići?” Naravno, uspjeti nije lako i ne postoji gotova formula, nema jamstva. Predan rad, fleksibilnost, inteligencija, dobri planovi i programi, smisao za rad s ljudima — sve su to nužni preduvjeti. Ali potrebno je još nešto, nešto što se zove sreća i pravi trenutak, jer toliko toga ovisi o drugima i situaciji u gospodarstvu, politici i slično. Većina uspješnih ljudi s kojima sam imao prilike razgovarati nikad ne govori o osobnom uspjehu, ne smatra da je to rezultat njihovih genijalnih poteza. Svi će vam oni

kazati da su uspjeli zahvaljujući općoj formuli: “krv + znoj + suze.” Njihov primarni cilj nije bilo ni bogatstvo ni slava, nego zadovoljenje potreba društva. Čak i klasična poduzeća kod kojih nema mnogo istraživanja, za koja nije potrebna velika znanost, McDonald’s na primjer, koje je započelo tako što su dva čovjeka pekla hamburgere u malom lokalima, željela su kupcima ponuditi ono što trebaju.

Zato najprije valja doista dobro promisliti o razlozima za osnivanje poduzeća. Jer ako vam je jedini cilj novac, morate biti spremni žrtvovati druge dijelove života. Zapravo cjelokupan način življenja, a ako to upropastite, nikakav vam novac ne može pomoći. Također morate svjesno prihvatiti mogućnost neuspjeha. Ne znači da trebate biti pesimist, to ne — nego morate biti realni. Oko osamdeset posto poduzeća koja se osnuju u Sjedinjenim Državama propadnu u prvih pet godina. Kad se s tim jednom pomirite, riješili ste se straha i možete se potpuno usredotočiti na rad. Dakle, prvo se treba suočiti s tim strahom. Ako je prvo i jedino o čemu mislite šlag na kolaču tj. novac, teško ćete do njega doći.

Kad ste pak okrenuti istraživanju i razvoju kao Cortec, međutim, otkrivat ćete stvari koje prije nisu bile poznate i vjerojatno patentirati

sve više izuma. I ne zaboravite zaštititi svoje patente i zaštitne znakove!

O tome kako je u Sjedinjenim Državama teško dobiti patent već sam govorio. Kad jednom uspijemo ovdje, imamo još godinu dana za prijavu međunarodnog patenta. Dosad smo dobili nekoliko patenata u Europi, te u Japanu i Kanadi. U nekim zemljama se to ne isplati, jer je rasipanje novca, recimo u Tajvanu ili Koreji. Ni u Japanu se zapravo ne isplati, zato što je kod njih vaša molba za patent javna, a ne tajna, pa im lijepo dajete sedam godina da shvate što vi to radite. Naravno, time se štite. No i tome se može doskočiti. Naime, dobra strana američkog patenta je u tome što, kad ga jednom dobijete, možete uspješno tužiti poduzeća koja krše vaše pravo. To se dogodilo, primjerice, Kodaku s Polaroidom. Poznato je da je Polaroid razvio i patentirao instant-fotografiju. Kodak je pak prvi u toj grani industrije od samog početka, od izuma fotografije. Odlučili su jednostavno uništiti Polaroid. Kodak je razvio proizvod vrlo sličan njegovu i s njim izišao na tržište. Polaroid ih je tužio. To je bilo kao borba Davida i Golijata, jer Polaroid vrijedi oko 2 milijarde dolara, a Kodak 40 milijardi. Ali, nakon što su na odvjetnike potrošeni milijuni dolara, mali Polaroid je pobijedio velikog Kodaka.

Dobio je golemu odštetu. A Kodak je morao zatvoriti cijeli taj pogon. Nisu ga čak smjeli ni prodati, morali su ga jednostavno zatvoriti.

Slično se dogodilo nama sredinom osamdesetih godina u Njemačkoj. Suradivali smo s tvrtkom Heidelberger, poznatim proizvođačem tiskarskih strojeva, koji je oduvijek imao teškoća s korozijom. Mi smo vrlo brzo riješili njihov problem. Onda je neko drugo njemačko poduzeće jednostavno kopiralo naš proizvod i po nešto nižoj cijeni ponudilo ga Heidelbergeru. Pristali su na njihovu ponudu i nama jednostavno otkazali posao. Naravno, tužili smo Heidelberger, jer mi smo obavili čitav posao, riješili problem koji je postojao od izuma tiskarskog stroja. I što smo dobili zauzvat? Nogom u tur. Čak ni hvala. Sve to zbog uštede od oko 25 pfeniga. Međutim, Heidelberger izvozi mnogo svojih strojeva u Sjedinjene Države. I tu smo ih zaskočili. Jer ako izvezu stroj u kojem je primijenjena ta kopija našeg proizvoda, krše pravo našeg patenta i podliježu zakonu.

No još više treba štititi zaštitne znakove, trademarks. Svatko zna što znači zaštitni znak — Coca Cola, Jaguar, McDonald's, Jeep. Zaštitni znak registrirate u klasi proizvoda ili usluga koje vaše poduzeće proizvodi, a onda ga morate dobro čuvati. Ne možete si

dopustiti da netko napravi zaštitni znak sličan vašem. Cortec je u tome vrlo oštar. Događalo nam se da u nekoj zemlji drugo poduzeće registrira naše ime, primjerice u Južnoafričkoj Republici i Argentini, jer su znali da dolazimo na njihovo tržište i htjeli su nas iskoristiti, ucijeniti. U Južnoafričkoj Republici ganjali smo ih sve do Vrhovnog suda. Potrošili smo tisuće dolara. Ali to se mora, morate zaštititi svoje ime — svoj brend.

Zato u svakom ugovoru s distributerima uvijek stoji odredba da je zaštitni znak naše vlasništvo. O tome nema spora.

S druge strane, s private label business možete lijepo zaraditi — to znači da za drugo poduzeće izrađujete proizvod potpuno jednak onom koji prodajete pod svojim imenom, ali im dopustite da ga prodaju ili koriste pod njihovim. Na taj način dobivate još jedan kanal za prodaju svoje robe. Mi to često radimo, ali samo s velikim, dobrim poduzećima, jer smo u svom području tehnološki predvodnici i najkvalitetniji na svijetu. Stoga tu tzv. privatnu etiketu radimo za poduzeća kao što su Cooper Energy, Ashland Oil, Pentair i slična, čak i za Hitachi, iako je vrlo teško doći u poziciju da proizvodite private label za Japance. Profit je pritom nešto manji, jer prodajete po cijeni koja je nešto niža nego za ostale distributere.

Jednostavno čovjek mora shvatiti da ne može svima biti sve; ta su poduzeća divovi u svojem području poslovanja, a pritom se koriste našim proizvodom.

Budućnost se dogodila

Od tvrtke rođene u garaži u Hugou, Cortec je postao jedna od vodećih tvrtki u svojoj grani industrije.

Prodaja raste, usavršavamo proizvode, proširujemo proizvodni program, sve je više zainteresiranih za naše licence, osvajamo i najudaljenija tržišta...

Godine 1991. uselili smo u novu zgradu koju sam osobno projektirao, u White Bear Townshipu, predgrađu St. Paula.

I dalje proizvodimo uglavnom sredstva protiv korozije, ali i različite vrste materijala za pakiranje, sredstva za čišćenje, za uklanjanje hrđe, biorazgradivu plastiku, specijalne vrste papira i drugo.

Prema našim licencama proizvodili su ili proizvode Herbos u Hrvatskoj, Quimilock u Španjolskoj, Rosenlew u Švedskoj, Induspel u Argentini, Decoprint u Brazilu, Itochu u Japanu, Australian Challenge u Australiji te SHS u Njemačkoj. Naši se proizvodi izrađuju i u Švicarskoj, Brazilu i Kini, a očekuje se i sklapanje ugovora s jednom korejskom tvrtkom.

U Sjedinjenim Državama i Francuskoj u svojoj grani smo na prvom mjestu, a u Njemačkoj na drugom.

Godišnja prodaja raste prosječno 20 %, a 1993. prodaja je u odnosu na 1992. porasla 30 posto, i to u doba recesije. Najveći postotak prodaje, 64,5 %, odnosi se na Sjedinjene Države, što se može smatrati velikim uspjehom. Na drugom je mjestu Europa sa 18,6%, a u Aziji, Južnoj Americi, Kanadi, Africi, Australiji i na Srednjem istoku prodaje se nešto manje od 5% naših proizvoda. Imamo 334 distributera u Sjedinjenim Državama i 95 u inozemstvu te 35 predstavnika.

Glavno nam je tržište aditiva za proizvodne procese (vrijedno oko 2 milijarde dolara, a već sljedećeg desetljeća moglo bi biti i 5 milijardi) kao i tržište antikorozivnih premaza (3 milijarde dolara). Sadašnji i potencijalni kupci rade i u području obrade kovina, pakiranja, zaštite betona. Vojska i mornarica nisu ništa manje zanimljive. Ocjenjujem da je ukupno potencijalno tržište vrijedno oko 10 milijardi dolara.

Za različite tržišne segmente imamo zasebne strategije. Tvari za obradu metala proizvodimo tako da ne zagađuju okoliš, zato ljudi sve više proizvode na bazi nafte zamjenjuju našim sintetičkim inhibitorima korozije, tzv. VpCI (Vapor phase Corrosion Inhibitor) proizvodima. Razvili smo proizvode koji imaju nekoliko funkcija: služe kao podmazivač,

štite od korozije, lako se odstranjuju ako je to potrebno, a primjena je vrlo jednostavna. Izračunali smo da naš proizvod korisnika stoji oko 2 centa, a proizvod na bazi ulja oko 15 centa po četvornom metru.

Elektronskoj industriji ponudili smo zamjenu za klasične desikante, koja je ekonomičnija i pouzdanija, osobito za elektronske uređaje izložene zagađenju iz okoliša.

Naravno, kao i u svakoj industrijskoj grani, i u našoj se susrećemo s nekim specifičnim teškoćama. Najveća je vjerojatno vrijeme potrebno da bi se novi proizvod ispitao i registrirao. Osim toga, u području zaštite od korozije još uvijek nema međunarodnih standarda. Često je potrebno podučiti i distributere i krajnje korisnike. Zatim, iako je potencijalno tržište golemo, tvrtka naše veličine jednostavno ne može platiti sve one ljude koji bi ga trebali pokriti.

Svoje distributere redovito obavještavamo o svim novostima putem Newslettera, a na sve upite i tehnička pitanja nastojimo odgovoriti u roku od 24 sata. Distributeri u inozemstvu o svom trošku tiskaju brošure na svom jeziku, snimaju video spotove i brinu o drugim vidovima marketinga. Svake godine organiziramo područne sastanke

prodavača, a u St. Paulu povremeno obuku za distributere.

Izvozu smo oduvijek pridavali osobitu važnost. Uz to što, naravno, omogućuje brži rast, izvoz vam pruža mogućnost da bolje upoznate probleme i potrebe različitih kupaca. On vas istodobno štiti od udara gospodarskih ciklusa u Sjedinjenim Državama, drugim riječima, od posljedica recesije. Izvoz je dobra prilika i izazov da poboljšate kvalitetu proizvoda i usluga koje nudite, a da ne spominjem koliko se bolje osjećaju vaši ljudi kad znaju da je tvrtka za koju rade poznata diljem svijeta.

Najlakše nam je, dakako, raditi sa zemljama u kojima se govori engleski, dakle s Australijom, Južnoafričkom Republikom, Kanadom i Velikom Britanijom, a lako je raditi i s Južnom Amerikom, gdje vlada određeno "proameričko" raspoloženje.

Nešto je teže, zbog razlika u kulturi, poslovati s Francuskom, Korejom, Španjolskom, Njemačkom, Tajvanom pa i Italijom. Najteže je, međutim, raditi s Japanom zbog trgovinskih barijera te bivšim državama Sovjetskog Saveza zbog stalnog nedostatka čvrste valute. Za sve zemlje bez razlike uveli smo jednake uvjete plaćanja: neopozivi akreditiv za iznose veće od 5000 dolara, plaćanje unaprijed (doznake)

za manje iznose. Samo nekim partnerima dajemo robu bez uvjeta ali i oni moraju platiti za najviše 45 dana.

Naš glavni plan za budućnost je održati stopu rasta od 30-40% godišnje. Želimo također poboljšati komunikaciju između sjedišta tvrtke i svih distributera i predstavnika. I obuku stalno poboljšavamo.

Drugi važan plan je razviti distribucijsku mrežu u Velikoj Britaniji, Australiji, Japanu i na Srednjem istoku, te povećati broj licenciranih proizvođača na Dalekom istoku. U planu je i zajedničko ulaganje u Saudijskoj Arabiji i Kini.

S druge strane, u svojoj ekspanziji Cortec želi izravnu prisutnost u Europi, kako bi bio što bliže kupcima, i to ne više samo posredovanjem distributera nego i samom proizvodnjom. U Hrvatskoj su naši proizvodi postigli velik uspjeh, pa se za početak proizvodnje u domovini nisam odlučio samo iz sentimentalnih, nego i iz vrlo zdravih poslovnih razloga. Uvjeren sam, naime, da je Hrvatska iznimno pogodna za osnivanje pogona na svjetskoj razini jer za to ima kvalitetan tehnički kadar.

Pregovarao sam o kupovini dva poduzeća s oko 400 zaposlenih. Trebale su to biti proizvodne baze za neke Cortecove proizvode,

a istodobno bi njihovi proizvodi, koje Cortec nije imao u programu, bili distribuirani putem naše distribucijske mreže koja danas obuhvaća sedamdesetak zemalja. Uvođenje američke poslovne prakse u ta poduzeća trebao je biti još jedan nov izazov, i za njih i za mene. Nažalost politički su moćnici odlučili drugačije i tvornice poklonili svojim istomišljenicima. Naravno kasnije su propale, a ljudi ostali bez posla. Ipak uspio sam s Croscom osnovati zajedničko poduzeće Cortecros koje vrlo uspješno posluje od 1995. godine.

Nakon 1996. dogodio se period najveće ekspanzije Corteca. Tada se tvrtka gotovo utrostručila. Primijenjen je novi poslovni model. Kupljene su tri srodne tvrtke budući je to bilo doba dobrih gospodarskih prilika u SAD-u. Osim toga, porasla nam je prodaja na svjetskom tržištu pa smo željeli povećati i proizvodnju. Činilo se mudrim potezom kupiti tvornice koje su komplementarne našem postojećem procesu proizvodnje.

Prvo smo 1997. kupili tvornicu plastike —preciznije, zapravo smo kupili našeg najvećeg dobavljača plastike. Poslije smo dodatno investirali u tvornicu i proširivali proizvodnju. Već onda bili smo krenuli u smjeru razvoja proizvodnje biorazgradive

plastike, a tako smo mogli dalje u vlastitim pogonima eksperimentirati s novim materijalima i procesima — bez straha da će nam konkurencija ukrasti ideje ili formule. U doglednoj budućnosti sigurno će već trećina plastike koja se upotrebljava za pakiranje biti biorazgradiva — i to iz ekoloških razloga. A u sljedećih desetak-dvadesetak godina bit će vjerojatno i osamdeset posto takve plastike u uporabi. Nije više riječ samo o cijeni, nego doista i o svijesti koja na Zapadu sve upornije i glasnije govori da se moraju ponuditi proizvodi koji se baziraju na sirovinama što se mogu proizvesti na njivama. Do sada se gotovo sva plastika proizvodila u petrokemijskoj industriji, a zbivanja na Bliskom i Srednjem istoku, kao i posljedice uragana u Meksičkom zaljevu govore da će nafta biti sve manje dostupna. Izvori postaju nesigurni i katkad nedostupni. Stoga postoji i politički pritisak na petrokemijski lobi, jedan od najmoćnijih u svijetu, koji mora popuštati. E, tu smo mi sad u pravo vrijeme uskočili sa svojim proizvodima i novim rješenjima. Bili smo pioniri takvih istraživanja, sponzorirali smo i fakultete i institute koji se bave temeljnim istraživanjima, ulagali smo u nove oblike proizvodnih procesa — i sad nam se ta mudra investicija postupno vraća. Već imamo

i image tvrtke koja je ekološki osviještena i registrirali smo brend Ecoline® i Ecofilm®. Stekli smo prepoznatljivost na tržištu.

Drugu mogućnost vidjeli smo u razvoju novih limenki za sprejeve, tzv. non-aerosol, sprejeva za uporabu u kemijskoj industriji. Uklanjanjem zapaljivih plinova i sto postotnim iskorištenjem punjenja takvo pakiranje spreja može se posve reciklirati. Tim procesom Cortec osigurava korak u budućnost. Naša tehnologija razvila je sprej koji ne sadrži nikakve štetne plinove, ne onečišćuje okoliš i ne pridonosi razaranju ozonskog omotača oko Zemlje. Naš sprej sadrži samo čisti komprimirani zrak i limenka se cijela može reciklirati. Osim toga, takav sprej je jednostavan za uporabu. Sljedeći korak je bio prilično logičan — razviti tehnologiju proizvodnje sprejeva na bazi vode. To je osobito primjenjivo u kozmetičkoj industriji. Zato smo kupili tvornicu u kojoj proizvodimo takve sprejeve, ali istodobno i dalje usavršavamo takve tehnologije. Zaštitili smo brend imenom Ecoair®.

Treća strateška akvizicija bila je kupovina tvornice za doradu papira. Naime, tržišna istraživanja pokazala su da će još neko vrijeme postojati potreba za pakiranje u papir presvučen plastikom ili najlonom — naprosto zato što se neće moći sva ambalaža proizvoditi

od biorazgradive plastike. Problem s takvom ambalažom je to što se ne može reciklirati jer nije moguće odvojiti plastiku od papira. No, tu mi nudimo rješenje u proizvodnji papirne ambalaže koja je plastificirana biorazgradivom plastikom. Budući da se u svijetu proizvodi sve više smeća, sve je i veća potreba da se to smeće može ili odmah nekako preraditi, reciklirati ili pak pustiti da se razgradi u zemlji. Vidjevši da je u tome budućnost, mi smo već sada konkurentni na tom području i u stanju smo brzo proizvoditi plastificirani papir na zahtjev naručioca.

Preuzevši te tri tvrtke ujedno smo učili kako teče proces integriranja novih pogona u matičnu firmu. Tu se pokazalo najvažnijim imati ljude na svojoj strani. No, bitno je, kako se pokazalo, odmah na početku postaviti svoje rukovodstvo na čelo tvrtke. Naime, ustanovili smo da ako ostavite rukovodstvo koje ste zatekli, ono ne može donositi važne odluke, oklijeva, promišlja predugo. Treba prošlost što prije ostaviti iza sebe, promijeniti ime tvrtke i krenuti s novom proizvodnjom. Danas su te tri tvornice profitabilne i dio su Cortec korporacije.

Sve Cortecove tvornice pružaju klijentima i distributerima u više od sedamdeset zemalja just-in-time dostavu. Tim procesom štedimo

energiju i novac te smanjujemo potrebu klijenata za skladištenjem Cortecovih proizvoda.

Suradnjom s partnerima kao što su Minnesota Soja istraživački i promotivni centar, University of Minnesota, Minnesota Technology Inc. i Agri-Based Research Council, Cortec je razvio, testirao i potvrdio učinkovitost svojih Ecoair® i Ecoline® proizvoda.

Naposljetku, o uspješnosti Cortec Corporation govore i brojne nagrade. Tako je 2002. godine guverner Minnesote, Jessie Ventura, dodijelio Cortecu Guvernerovu nagradu za doprinose u sprečavanju stvaranja otpada i zagađivanja. Rezultat je to unapređenja tehnologije u prevenciji onečišćenja, a u novom procesu proizvodnje. No taj je proces ujedno za cilj imao i povećanje proizvodnje i značajnu uštedu na radnoj snazi. Valja ponovno istaknuti kako je Cortec jedna od prvih kompanija u Minnesoti koja je još 1998. godine dobila ISO 14001 certifikat. Potom, 2003. godine dobili smo nagradu za međunarodnu trgovinu i izvoz koju dodjeljuje guverner savezne države Minnesote Tim Pawlenty. Ta nagrada dodjeljuje se za iznimne uspjehe na međunarodnom tržištu, a ujedno

je i priznanje Cortecu za brojne patente i stručne radove objavljene u Europi, Kanadi, Kini, Japanu i Australiji.

Zaposlenici u odjelu prodaje i tehničkoj službi govore tečno pet jezika i često putuju svijetom. Web stranice Corteca prevedene su na više od 20 jezika odajući imidž globalnog pristupa businessu. Imamo predstavništva i distribuciju u više od sedamdesetak zemalja, izvozimo približno 40% svoje ukupne proizvodnje i još uvijek uspijevamo održati godišnji porast od 20 %. Cortec je vodeća kompanija za proizvodnju ekološke ambalaže te razvoj, sintezu i distribuciju kemijskih formulacija. Tvrtka plasira na svjetsko tržište više od petsto proizvoda iz svojih tvornica u Minnesoti i Wisconsinu, a u pregovorima smo za buduću tvornicu u okolini Shangaia u Kini. Pored tvornica, distribucijskog centra i joint venture firme u Hrvatskoj kompanija ima i mrežu licenciranih proizvođača našeg brenda antikorozivne ambalaže “VpCI – 126 blue“ u petnaestak zemalja na svim kontinentima. Oglašavajući svoje ekološke proizvode na svjetskoj razini, Cortec nudi multinacionalnim tvrtkama globalno, integrirano rješenje za uporabu ekološki prihvatljivih tehnologija papira, premaza,

kemikalija, plastike i aditiva.

Doista je veliko zadovoljstvo gledati kako vaša tvrtka, koju ste izgradili ni iz čega, stalno raste, kako su ljudi ponosni na njezine uspjehe, kako u njoj vlada uzbuđenje, osjećaj da se tu zbiva nešto važno i da je doprinos svakog čovjeka nenadomjestiv.

Cortec je opet na prekretnici. Uspijemo li održati dosadašnju stopu rasta, mogli bismo postati tvrtka srednje veličine. To znači više ljudi, više proizvoda, više istraživanja, a za mene svladavanje umijeća upravljanja njome.

Naravno kako sam zadovoljan i sa financijskim aspektom poslovanja, jer ipak i ta sigurnost mnogo znači. Ja danas mogu odvojiti i vrijeme i novac za svoje hobije — volim glazbu, skupljam umjetnine, svaki dan prije posla igram tenis, zimi sam na skijanju, a svaki drugi vikend provodim na jahti. No mnogo važnija od svih tih sitnih zadovoljstava za mene je spoznaja da moja djeca ne moraju brinuti za svoju budućnost, da moji roditelji mogu imati mirnu starost, da se nitko od njih nikada zbog mene neće morati postidjeti. No još nisam rekao zadnju riječ. U glavi imam mnoštvo novih poslovnih planova i ideja koje sam reducirao zbog političkih obveza.

Budućnost, dakle, nosi nove izazove, planove i još mnogo učenja. Sada doista razumijem što znače riječi Winstona Churchilla da uspjeh nikada nije konačan.

Prvi susret s politikom

U formuli krv, znoj i suze malo mjesta ostaje za ono što zovemo slavom. Mene nikad nije posebno zanimala. Sva moja snaga i vrijeme uloženi su u uspjeh Corteca, tako da prvih petnaestak godina nisam mnogo kontaktirao s ljudima od imena. Uvijek sam mislio da je nama najvažniji publicitet koji se stječe u stručnim krugovima i ugled koji uživamo kod kupaca. A budući da su naši kupci gotovo isključivo druga poduzeća, tu smo najviše ulagali u publicitet.

Kad je 1983. godine Cortec dospio na rang-listu INC 500, prvi put sam osjetio da smo već dovoljno veliki da se prikažemo bijelome svijetu. Taj je publicitet bio ne samo ugodan nego i vrlo koristan za tvrtku, jer smo upravo u to doba pregovarali o prodaji Sealed Airu pa je i to utjecalo na njihovu sliku o nama. Budući da sam budućnost sa Sealed Airom zamišljao posve drukčije, vjerovao sam da je to prvi i posljednji put da smo na toj rang-listi, jer kao dio Sealed Aira više ne bismo ulazili u tu kategoriju poduzeća.

Nakon 1988. godine, kad je Cortec opet bio moj, bacio sam se na izgradnju poduzeća. Sljedeće godine nazvao me Rudy Perpich i tad sam prvi put sreo zaista prvorazrednog

političara, najpoznatije ime u Minnesoti. Nikad se nisam bavio politikom i obično sam se u društvu političara osjećao nelagodno, to jednostavno nisu ljudi s kakvima sam navikao raditi i kontaktirati.

Ali Rudy je bio vrlo otvoren i srdačan čovjek, s njim je bilo lako razgovarati, doista je slušao sugovornika, nije bio umišljen i nisam ga čuo podići glas. Doista me se duboko dojmio, a osobito me se dojmila njegova supruga Lola, prekrasna osoba, uvijek nasmiješena, vrlo suosjećajna. Susreli smo se nekoliko puta, počeli su nas pozivati na prijeme koji su se održavali u guvernerovoj rezidenciji i tamo smo sreli još niz zanimljivih ljudi, među ostalima i Roberta Maxwella, o kojem će još biti riječi.

Kad je dolazio u posjet predsjednik Tuđman, Rudy me pozvao da ga zajedno dočekamo. Bio sam zbog toga vrlo sretan, jer to je bilo prvi put da službeno hrvatsko izaslanstvo dolazi u Sjedinjene Američke Države. Predsjednika Tuđmana sjećao sam se još s kraja šezdesetih jer sam u gimnaziji bio u istom razredu s njegovim sinom Stjepanom, pa sam ga vjerojatno kao mladić nekoliko puta susreo. Naravno, on se mene nije mogao sjećati, bio sam samo jedan od kolega njegova sina.

Rudy, vrhovni sudac Popović i ja bili smo u službenom odboru za doček na aerodromu. Cortec je imao čast sponzorirati cjelokupni boravak hrvatskog izaslanstva u Minnesoti. Naime, pitali su me hoću li sudjelovati u sponzoriranju, a ja sam odgovorio da neću sudjelovati nego ću jednostavno preuzeti cijeli trošak.

Također, bio sam prva osoba s kojom je Rudy razgovarao nakon što je izgubio na izborima za guvernera. Ti su izbori bili vrlo, vrlo čudni. Pisao je o njima i Time Magazine i brojni drugi časopisi, jer su okolnosti u kojima je izgubio bile uistinu neobične. Da je pobijedio, bio bi treći put zaredom guverner Minnesote. U svim je anketama imao veliku prednost pred svojim rivalom iz Republikanske stranke, oko 75%. I doista je za Minnesotu bio odličan guverner. Po struci je bio stomatolog i potjecao iz tipične hrvatske obitelji. Njegovi su roditelji odlično govorili hrvatski; sam Rudy nije govorio tako dobro, ali je ponešto znao. No doista je držao do svoga podrijetla. Roditelji su mu u Sjedinjene Države došli kao siromašni useljenici. Otac mu je radio u rudniku u području Logan, gdje živi mnogo hrvatskih iseljenika. Sva su Rudyeva braća također vrlo uspješna. Prekrasno je vidjeti kako su ti Hrvati, druga generacija useljenika,

tako dobro prošli u Americi. Hrvati mogu biti ponosni na njih barem onoliko koliko su svi oni ponosni na svoju domovinu.

Tijekom tog prvog posjeta Americi predsjednik Tuđman i Rudy su zaključili da bi Minnesota bila dobar partner Hrvatskoj u Sjedinjenim Državama i htjeli su uspostaviti jaku izravnu vezu. Minnesota i Hrvatska su otprilike jednako velike, podjednagog broja stanovnika, u mnogome su slične. Glavna zamisao bila je da Zagreb postane europsko sjedište poduzeća iz Minnesote. Smatrao sam da je to sjajna ideja, i bila bi doista uspjela da Rudy nije izgubio na izborima. To je sve promijenilo.

Kako sam rekao, posredovanjem Rudya upoznao sam i Roberta Maxwella. Moram priznati da na mene nije ostavio osobit dojam, od prvog dana mi se činilo da to nije čestit čovjek. Ja sam trgovac, često pregovaram s ljudima, i prva stvar koju gledam u potencijalnog partnera jest poštenje.

Maxwella sam prvi put sreo u Zagrebu. Rudy, s kojim sam odsjeo u Esplanadi, zamolio me da Maxwellu pomognem u pregovorima oko kupnje Vjesnika. Bio sam na nekoliko sastanaka. Koliko se sjećam s hrvatske strane bio je Mladen Vedriš i još nekoliko ljudi. Način na koji je Maxwell vodio pregovore

činio mi se vrlo neobičnim. Potpisao je izjavu o namjeri da kupi Vjesnik, a pritom nije imao pojma što je uopće Vjesnik. Nije imao vremena ništa razgledati, samo je potpisivao i potpisivao papire kao da će sutra biti sudnji dan. Zaključio sam da je ekscentrik. Bio je vrlo imućan, to je stalno i sam naglašavao i očito je svakoga htio impresionirati svojom pojavom. No ono što je govorio tijekom pregovora, to se meni nije činilo osobito razboritim za poslovnog čovjeka takva formata.

Uglavnom, on je potpisao tu izjavu o namjeri, a kad sam se vratio u St. Paul nazvao me i zamolio da mu budem savjetnik u toj transakciji. Nije mi se išlo. Kad u nekoga nemam povjerenja, ne mogu sam pred sobom opravdati vrijeme koje s takvom osobom gubim. Ali on je bio uporan, zvao je nekoliko puta, pa sam mu na kraju rekao da pristajem, ali da će ga to koštati pet tisuća dolara na dan. Odgovorio mi je da je to vrlo skupo. Rekao sam da jest, ali da moje vrijeme toliko vrijedi. Pristao je i pozvao me u London.

Došao sam u sjedište njegova poduzeća, a i to je bilo iskustvo svoje vrste. Tamo je vladala nevjerojatna vreva, ljudi su stalno dolazili i odlazili, a da biste uopće doprli do njega, najprije ste morali čekati ulazak u predvorje a zatim stajati u redu pred njegovim uredom.

Kad biste napokon uspjeli, tamo biste zatekli još petoricu-šesticu jer je on istodobno vodio nekoliko razgovora, a suradnici su stalno ulazili s telefaksima i teleksima. Luda kuća. Bio sam iznenađen i zbunjen, nije mi bilo jasno što hoće od mene.

Onda me ugledao i rekao:

— Aha, vi ste doletjeli iz Amerike. O.K. moramo kupiti taj Vjesnik, pa vi lijepo sutra otiđite sa skupinom mojih analitičara i sredite taj posao.

Bilo mi je žao tih njegovih analitičara. Bio je već kraj radnog vremena no oni su istog trenutka morali prekinuti posao i krenuti u Zagreb. Jednog su čak lovili po aerodromu u Budimpešti kako bi mu rekli da se ne vraća u London nego da sutra ide u Vjesnik. Pritom im nitko ništa nije objasnio, uopće nisu znali o čemu se radi.

Išli su kupovati poduzeće za koje su tad možda prvi put čuli, poduzeće vrijedno u tom trenutku nekoliko stotina milijuna dolara, i to bez ikakve pripreme. Dakle, nije teško zamisliti kako sam se osjećao. Pomislio sam da je to posljednji put da prevaljujem toliki put zbog tog dripca.

No otišli smo u Zagreb i trudio sam se pomoći u pregovorima. Ljudi iz Vjesnika očito su bili vrlo zainteresirani za posao, ali

Maxwellovim ljudima trebalo je neko vrijeme da se snađu. No moram priznati, kad su jedanput shvatili o čemu je riječ bili su izvrsni, poštteni i otvoreni, znali su što gledati.

Odmah su uočili sve Vjesnikove slabosti, rekli da jedino nešto vrijedi Večernji list, a ostalo nema veću komercijalnu vrijednost, i naposljetku su napravili prilično dobru analizu Vjesnika.

I nakon toga ostao sam u vezi s Hrvatskom. Bio sam u privatnom posjetu predsjedniku Tuđmanu, a poslije svakog razgovora dolazio sam u iskušenje da se vratim i počnem raditi za hrvatsku vladu.

Ipak, zaključio sam da ću najbolje pridonijeti budem li nastavio raditi svoj posao u SAD-u, a istodobno organizirati političku i medijsku potporu Hrvatskoj te prikupljanje humanitarne pomoći.

U političkom angažmanu iz tog mi je vremena ostala u sjećanju izjava guvernera Prpića upućena predsjedniku Tuđmanu:

— Gospodine predsjedniče s Miloševićem se nažalost više ne može pregovarati!

Ove je riječi izgovorio nakon pregovora, tijekom posljednjih dana guvernerskog mandata, održanih u Beogradu. Zahvaljujući angažmanu tadašnjeg američkog veleposlanika u Jugoslaviji Warrena Zimmermanna

početkom siječnja 1991. dogovoren je susret s Miloševićem. Iako sam bio u službenom izaslanstvu na Mađarsko-Jugoslavenskoj granici nije mi dopušten ulazak i morao sam ostati na mađarskoj strani. Po povratku iz Beograda Rudy iako uvijek vedar i nasmijan nije bio raspoložen.

Znao je kako predsjednik Tuđman pod svaku cijenu želi izbjeći incidente i oružani sukob. Čvrsto i odlučno se zalagao za konfederaciju i mirno rješenje hrvatskog pitanja unutar Jugoslavije. Ali nakon još jednog uzaludnog pokušaja dogovora pokazalo se kako to nije moguće. Zbog toga je Rudy bio duboko nesretan što je morao prenijeti takvu poruku.

U prikupljanju humanitarne pomoći aktivirala se ona skupina naših ljudi koja se povezala još krajem sedamdesetih godina, ali znatno proširena. Svi su bili spremni pomoći pa smo ostvarili upravo zapanjujuće rezultate. Predanost i entuzijizam Hrvata u Minnesoti i drugdje po Sjedinjenim Državama bili su silni. Većina tih ljudi su druga ili treća generacija i nisu mnogo znali o Hrvatskoj, ali se njihovo hrvatstvo iznenada probudilo. Utovarili smo na desetke kontejnera robe, prikupljali sanitarni materijal po bolnicama. Većinu robe držali smo prije slanja u Hrvatsku

u Cortecovu skladištu. Naši ljudi redovito su obilazili bolnice i prikupljali sve što se moglo pa i odjeću, koju su glačali i popravljali. Čak su nam i neki ljudi koji doista nemaju veze s Hrvatskom pomogli, primjerice vlasnik kineskog restorana iz susjedstva tvornice dao je ček na 300 dolara.

Bilo bi nepošteno ne spomenuti imena barem nekih od tih požrtvovnih ljudi. Jedna od najpredanijih bila je Jessica Dusich, medicinska sestra koja nikad prije nije bila u Hrvatskoj. No vrlo je komunikativna i mnogo zna o sanitarnom materijalu, učinila je nevjerojatno mnogo. Na koncu je otišla i u Hrvatsku i ostala više od godinu dana kako bi izravno pružila pomoć tamo gdje je najpotrebnija.

Joe Rukavina, kojeg smo uvijek zvali Poglavnik, umirovljeni učitelj, učinio bi sve za Hrvatsku. On upravo živi za Hrvatsku. Premda je bio bolestan, iako je imao nekoliko srčanih napada, ništa ga nije moglo zaustaviti, stalno je radio, odgovarao na dežurne telefone u našem privremenom uredu. Ljudi su neprestano nazivali, nudili pomoć i novac. Organizirali smo nekoliko sastanaka za prikupljanje novca. Primjerice, ako je bio potreban aparat za dijalizu, nazvali bismo ljude u nekoliko drugih područja Sjedinjenih

Država, organizirali paralelno nekoliko takvih skupova i za nekoliko dana prikupili potreban novac.

Koliko je to bilo dobro za domovinu, toliko je bilo dobro i za nas ovdje, jer smo se bolje upoznali i povezali. I različite hrvatske organizacije u ovoj zemlji povezale su se i počele surađivati umjesto da se međusobno spore.

Jedan od glavnih ciljeva bio je nadvladati Srbe u medijskom ratu. Organizirali smo mnoge intervjuje, nazivali novinske redakcije, radio stanice, televizijske kuće. U to je doba slika o Hrvatskoj bila prilično nepovoljna, nitko nije shvaćao što se događa, a Srbi su za bivše Jugoslavije imali nekoliko desetljeća tijekom kojih su o nama stvorili predodžbu kakva je njima odgovarala.

Osobno sam razgovarao s gospodinom Lenom Levineom, desnom rukom Rudya Perpicha, i on je predložio da organiziramo pravu medijsku kampanju i tiskovnu konferenciju o Hrvatskoj. Tako smo i učinili. Dovedi smo ljude različitih struka da govore o Hrvatskoj, prikazali smo film o žrtvama rata, govorili su židovski rabin, katolički svećenik, riječ je uzeo i Vuk Pavlović, liječnik sa čuvene klinike Mayo, govorio je Peter Popovich. Svi su govorili o hrvatskoj tragediji.

Sve glavne televizijske mreže poslale su svoje ekipe, događaj je bio vrlo uspješan i mislim da nam je mnogo pomogao. Rekao bih da su nas ljudi iz Twin Citiesa tada prvi put ozbiljno shvatili kao organiziranu skupinu. Poslije toga bio sam nekoliko puta pozivan da govorim na različitim skupovima. Na primjer o zbivanjima u Kini nakon pokolja na Trgu nebeskog mira u Pekingu — zvali su me da govorim u ime Hrvata, jer su mislili da će se u Kini dogoditi nešto slično kao u bivšoj Jugoslaviji. Pred nekoliko stotina okupljenih govorio sam o tome kakve se strašne stvari mogu dogoditi kad komunisti drže oružje u svojim rukama i upotrijebe ga protiv vlastita naroda.

Zahvaljujući uloženom radu i trudu doživio sam veliku čast i veselje da me 4. srpnja 1995. predsjednik Tuđman imenuje počasnim generalnim konzulom Republike Hrvatske u Minnesoti. Iste godine u rujnu svečano je otvoren počasni generalni konzulat, jedini u Sjedinjenim Državama. Sjedište konzulata bilo je u prostorijama koje sam za tu svrhu namijenio u novoj zgradi Corteca. Kada sam znao biti poslovno odsutan, svakodnevne konzularne poslove vodili su dobrovoljci - bračni par MaryAnn i pokojni Lou Novak.

Glavna područja djelovanja konzulata bila su kulturna i gospodarska suradnja, rad na većem pristupu američkim medijima i humanitarna djelatnost. Gospodarska suradnja zamišljena je vrlo široko, pa je uz turističku promociju Hrvatske obuhvaćala i poticanje ulaganja u Hrvatsku.

Organizirana je i suradnja Nacionalne garde Minnesote s Hrvatskom vojskom, kako bi se iskustva u teritorijalnoj obrani prenijela sličnim postrojbama u Hrvatskoj. Naime, našim glavnim interesom držim ne hrvatsku vojnu dominaciju u svojoj regiji, nego uspostavljanje ravnoteže sa Srbijom i Rusijom, a u tome nam najviše može pomoći Amerika kao jedina preostala vojna supersila na svijetu. Suradnja s Nacionalnom gardom Minnesote je taktičke prirode, što uključuje inženjerijske pothvate, gradnju mostova i komunikacija, logistiku, vojnu medicinu itd. Međutim, to smatramo prvim korakom prema razvoju strateške suradnje, odnosno prema ulasku Hrvatske u NATO (North Atlantic Treaty Organisation).

U želji da razbijemo mitove koje je bivša Jugoslavija tijekom sedamdeset godina širila o Hrvatskoj, promicali smo knjigu "Srpska propagandna mašinerija" koja govori o tome

kako su i kojim sve sredstvima nastojali ostvariti potpun nadzor nad medijskom prezentacijom cijele regije.

Vrlo smo važnom smatrali i kulturnu suradnju. U Minnesoti zapravo nije bilo hrvatskog kulturnog centra i osnovan je unutar konzulata. U njegovu sklopu djelovala su dva kulturna društva, kao i škola hrvatskog jezika koju je jedanput tjedno vodila Vanča Schrank. Organizirali smo i razmjenu studenata te razne druge programe.

Bilo je potrebno uložiti mnogo truda i vremena kako bi se sve ovo ostvarilo. ali taj je rad bio pravi užitak. (op.ur. predsjednik Mesić razriješio je Borisa Mikšića dužnosti počasnog generalnog konzula odmah po završetku predsjedničkih izbora 2005. godine)

2. dio: Hrvatski san

Novi izazovi

Moj politički angažman na neki način zahvaljujem Rudyu Perpichu. Kada je izbio rat u Hrvatskoj, shvatio sam koliko je on i drukčiji političar i veliki čovjek. Njegov altruizam i golema volja da pomogne zemlji svojih roditelja, jezik koje čak nije znao, ostavili su na mene dubok i neizbrisiv utjecaj.

Njegova je bila i ideja da napišem knjigu "Američki san dečka s Trešnjevke". Nagovorio me da u knjizi opišem svoj poslovni uspjeh, jednostavnim i pristupačnim načinom i jezikom, kako bih našim ljudima približio funkcioniranje velikog svjetskoga gospodarstva i tržišnih odnosa. Prvo izdanje knjige 1994. objavila je "Mladost" u nakladi od pet tisuća primjeraka i bila je zapažena i rasprodana. Potom je Rudy rekao da bi trebalo prirediti i englesko izdanje knjige, te je 1996. to i učinjeno. Do danas su izdana četiri izdanja hrvatske verzije knjige u ukupnoj nakladi od 40.000 primjeraka. Prije nego što je umro, Rudy mi je rekao da bih se, kada za to dođe pravo vrijeme, trebao kandidirati za predsjednika Hrvatske. U to vrijeme ja to nisam

ozbiljno shvaćao niti tome pridavao težinu jer, naposljetku, nisam bio za to ni spreman.

Nosio sam otada tu ideju i čini se kao da je sazrijevala u meni. Pa, zapravo, mogu reći da sam je uzeo ozbiljno razmatrati kad se Arnold Schwarzenegger kandidirao za guvernera Kalifornije. Shvatio sam da i ja želim neki zaokret u karijeri, da me ne zanima novac i moć, nego da stečeno iskustvo upotrijebim za javno dobro. A budući da sam Hrvat, rođen i odrastao ovdje, najlogičnije je bilo da se politički angažiram u svojoj domovini. Za razliku od mnogih američkih Hrvata, ja nikada nisam napustio Hrvatsku, nego sam samo otišao na neko vrijeme postići nešto što sam želio u životu.

Naposljetku, moja djela i rezultati govore sami za sebe. Ostvario sam poslovnu karijeru na svjetskoj razini i stoga mogu zatvoriti to poglavlje života. Međunarodna udruga NACE (National Association of Corrosion Engineers) godine 2004. u New Orleansu dodijelila mi je nagradu za životno djelo na polju korozije, kao stručnjaku za razvoj i primjenu organskih inhibitora korozije. Godine 2000. dobio sam od internacionalne konzultantske tvrtke Ernst & Young nagradu Master Entrepreneur of The Year za najboljeg

poduzetnika godine koja je prepoznatljiva u poslovnim krugovima kao najviše priznanje u menadžmentu.

Kandidatura za Hrvatski sabor 2003. godine bila je svojevrsna generalna proba za predsjedničke izbore. Prilično kasno sam odlučio krenuti u to, shvaćajući da k tome, kao neovisni kandidat, nemam velike šanse, ali me svejedno zanimalo kako će to proći. Stoga sam se i kandidirao u dvije izborne jedinice koje su vrlo različite. Sedma, karlovačka, je ruralna, pretežito poljodjelska, s više seoskog stanovništva nego gradskog, a proteže se sve do mora pa je tako u njoj sadržano i više naših mentaliteta i gospodarskih modela. Za razliku od toga, prva, zagrebačka izborna jedinica je posve urbana, to je velegradska sredina. Na tako različitim izbornim jedinicama ujedno sam mogao, na neki način, testirati svoje zamisli i program. Nismo bili razočarani što nismo bili izabrani — pa na posljetku, nije bio izabran nijedan neovisni kandidat. Štoviše, mogu reći da je to bio naš uspjeh — s obzirom na okolnosti: kratko vrijeme i nepoznatost. No, razmjerno dobar rezultat motivirao me u daljem političkom angažmanu. Doista, mogu reći da su mnogi ljudi prepoznali i dobar program i iskrene

namjere. Primjerice, javno sam se unaprijed odrekao saborske plaće i mirovine jer mi ne treba taj novac. Znao sam reći kako živim **za**, a ne **od** politike! Kampanja je bila pozitivna — okrenuta budućnosti, a ne prošlosti. Čini mi se da upravo mladi ljudi to mogu postići: zaboraviti što je i kako je bilo i sve snage dati na sutrašnjicu. Osim toga, takav koncept sigurno zanima i poduzetnike, u bilo kojem obliku i razmjeru, koji funkcioniraju na tržištu. Ukratko, moj se izborni program zasniva na izgradnji stabilnog i svjetski konkurentnoga gospodarstva. Što više zaradimo više ćemo moći i ulagati u sve segmente društva što sam objedinio jednostavnim sloganom: “Kad gospodarstvo diše, društvo cvjeta.” To znači kako i cjelokupni državni sustav treba mijenjati na svim nivoima i prilagoditi ekonomskom oporavku i progresivnom razvoju. Naglasak je na razvoju malih i srednjih poduzeća ali takvih koja će imati proizvode za svjetsko tržište. Tako će se ujedno povećati broj radnih mjesta i unapređivati tehnološka baza poslovanja. Valja se orijentirati na izvoz, ali značajno je pri tom kako plasirati proizvode, kako postići što bolju poziciju na svjetskom tržištu.

Dakako, važno je ljudima povećati životni standard, motivirati ih, dati im razne

mogućnosti da ostvare svoje ambicije. Osim toga, važno je imati dobro zakonodavstvo u pogledu radničkih prava, spriječiti korupciju i daljnju rasprodaju onoga što je vrijedno. Mnogo više trebalo bi ulagati u obrazovanje i mlade, u visokoškolske ustanove i stručnjake te njihovo usavršavanje. Isto tako, zaštita okoliša neizmjereno je važna tema u našem programu. Moramo znati što ostavljamo mladima u nasljeđe. U budućnosti će moći opstati samo čiste i ekološki osviještene industrije.

Kandidatura za predsjednika je ipak nešto drugo. To je vrlo složena stvar, ali i veliki izazov. No, u svakom slučaju bio sam svjestan kako kandidaturom za predsjednika više nema uzmicanja od političke karijere. Naime, politika postaje moje trajno životno opredjeljenje. Ustrajno i sustavno. Mislim da sam uvijek imao vizionarske sposobnosti, da sam mogao vidjeti malčice onkraj horizonta. Dakako, treba pri tom mnogo znati, promatrati, prikupljati podatke, analizirati — ali često se u nekim odlukama mora umjeti poslušati i vlastitu intuiciju. U funkciji predsjednika zanima me samo i isključivo interes hrvatskog naroda, a ne neki stranački ili pojedinačni interesi. Mislim da predsjednik može mno-

go postići, bez obzira na ograničenja. Može, primjerice, biti pokretač mnogih društvenih procesa, motivator te moralni i društveni uzor.

Moja bi se pozicija u terminima klasične političke teorije mogla odrediti kao desni centar. I to klasični, konzervativni centar, ali ne odveć konzervativan jer velik je dio mog programa posvećen upravo mladima, njihovim potrebama, boljitku i budućnosti u vlastitoj domovini. Držim da je velika hrvatska tragedija odljev mozgova i to svakako treba spriječiti tako da se mladima stvore povoljni uvjeti za ostanak. Na žalost, sada su mladi ljudi apolitični — a doista i nemaju za koga glasati jer su sva lica i modeli istrošeni. I tu je, smatrao sam, bila moja šansa: bio sam netko novi na političkoj sceni, moj program je drugačiji. Hrvatskoj treba promjena.

Zbog moje političke angažiranosti, reorganizirao sam svoje poslovne obveze. Sustavno i kontinuirano se radi na izobrazbi rukovodećih ljudi koji će moći samostalno i odgovorno voditi poslove. Najviše se u tome angažirala moja supruga Anna koje će preuzeti velik dio mojih obveza. Obitelj mi je, kao i prije u poslu, i podrška i pomoć. U početku su možda bili i skeptični jer nisu shvatili da sam oz-

biljno odlučio posvetiti se politici, da to nije neki moj trenutačni hir. No, kad su uvidjeli koliko sam čvrsto i duboko odlučio to raditi, te da je to za mene dobro, stekao sam njihovo razumijevanje. Stoga će moja obitelj raditi zajedno sa mnom. Pri tome sam uvijek imao na umu izvrstan citat predsjednika Kennedya “Ne pitaj koliko tvoja zemlja može učiniti za tebe, nego koliko ti možeš učiniti za nju.”

Goniči robova

Sređivanje dojmova i iskustava iz parlamentarne kampanje nije dugo potrajalo. Ubrzo su počele pripreme i za predsjedničke izbore. Prvi je potez bio otvaranje vlastite tvrtke u Hrvatskoj koja će se baviti isključivo političkim marketingom i promocijom mojih političkih stavova i nastojanja. Tvrtka je registrirana na Zelengaju, na zagrebačkoj adresi gdje sam stanovao i na kojoj je djelovao stožer tijekom parlamentarne kampanje. Prva je zaposlenica bila tajnica izbornog stožera, gospođica Sanja Butković. Ekipe se kasnije postupno povećavala. Poslovne su obveze isplanirane za godinu dana unaprijed, a mjesečno sam barem tjedan dana boravio u Hrvatskoj. S planom zbivanja i bezbrojnih sastanaka najčešće su me upoznavali odmah po dolasku. Bio je dogovoren i detaljno planiran doslovce svaki trenutak pa čak i “slobodno vrijeme”. Često sam zbog toga znao kazati kako su moji planeri obični — goniči robova! Ili im je to barem bio netko od dalekih predaka. No, moram priznati bili su pedantni i sposobni.

Da nisam bio na vrhuncu fizičke i mentalne pripravnosti mislim da bi bilo teško provesti

u djelo tako složenu i napornu pretkampanju i samu kampanju gdje se u prosjeku radilo 16-20 sati dnevno, 7 dana u tjednu bez pauze za odmor praktički od 1. rujna 2004. do izbornog dana 2. siječnja 2005. U ranojutarnjim sam terminima redovito imao predviđeno vrijeme za moju veliku sportsku ljubav, za tenis. Jasno, kad sam bio u Zagrebu. Ali, nažalost to je bilo poprilično rijetko.

Ovdje sam već stekao određen krug simpatizera, poznanika pa i prijatelja tijekom parlamentarnih izbora. Dakako, u toj sam se sredini i školovao, živio do odlaska u SAD, poznavao sam dobro Zagreb i Zagrepčane, još sam uvijek susretao ponekog susjeda s moje Trešnjevke, kolegu i kolegicu iz škole ili s fakulteta, prijatelje s plesnjaka, sportskih aktivnosti ili pak studentskih skitanja i noćnih obilazaka gradskih kavana i klubova... Kasnije sam u Zagrebu ostvario brojna poslovna poznanstva i suradnju pa mi zbog svega toga nije bilo teško privući pozornost sugrađana i, dakako, pomalo ih upoznavati s mojim namjerama, idejama i stavovima.

No, sve je to trebalo učiniti i s potencijalnim biračima u ostalim većim hrvatskim gradovima. Odmah, na samom početku, postavilo se pitanje kako i na koji način to ostvariti? Nisam

imao stranačku infrastrukturu niti podršku udruga ili interesnih grupa. Medijska je pozornost, rekao bih, već tada, u najranijoj fazi predizbornih aktivnosti, kad se još nije ni znalo tko će se sve kandidirati, bila strogo usmjerena na dvoje mojih protukandidata. Favoritima su proglašeni aktualni predsjednik Stjepan Mesić i kandidatkinja najjače stranke HDZ-a (Hrvatske Demokratske Zajednice) Jadranka Kosor. Mediji, posebice oni najutjecajniji, kasnije su dugo vremena isključivo pratili samo to dvoje predsjedničkih kandidata. Ostali kao da nisu ni postojali. O njima gotovo da i nije bilo riječi. Posebice su se loše odnosili i odazivali upravo na moje izjave, pozive i prva nastojanja da se na neki način ipak pojavim u novinskim člancima ili na TV ekranima. Bilo je očito — smatrali su me marginalcem. Vrijeme je kasnije pokazalo koliko su se prevarili.

Odlučio sam stoga iskoristiti dosadašnje kontakte, pozvati u pomoć poznanike, prijatelje kao i sve simpatizere koji su se javljali za vrijeme parlamentarne kampanje. Svi su oni žarko željeli promjene u Hrvatskoj, objeručke su prihvatili moju viziju pa sam na taj način, malo po malo, stvarao organizaciju na terenu, odnosno u gradovima i županijama

diljem Hrvatske. Zadatak mojih aktivista bio je organizirati kontakte i susrete u svim sredinama i na svim razinama, ali s različitim, prilagođenim pristupom. Primjerice: sastavni dio pretkampanje bilo je predavanje pod nazivom “Kako plesati sa slonovima na globalnom tržištu”. Iza ovog neobičnog i intrigantnog naslova krije se skraćena multimedijaska prezentacija prvog dijela knjige koju upravo čitate, a koja se odnosi na moje poslovne aktivnosti i postignuća. Namijenjen u prvom redu mlađim ljudima, učenicima i studentima, “ples sa slonovima” imao je transparentan cilj — jednostavno i praktično objasniti poslovni uspjeh Borisa Mikšića i tako ih potaknuti na razmišljanje o poduzetništvu, odnosno ohrabriti ih na pokretanje vlastitog *businessa*. Sudeći prema višestruko iskazanom zanimanju slušatelja tih predavanja, a bilo ih je mnogo, u tome sam uspio. U interakciji s podjelom i potpisivanjem knjige “Američki san dečka s Trešnjevke”, nakon predavanja, efekt je bio još osjetno snažniji.

Glavni cilj čestih i interesantnih putovanja diljem Hrvatske bio je izravan razgovor sa simpatizerima i podupirateljima. Njih sam želio osobno i поближе upoznati s mojim

planovima, uključiti ih u daljnji rad. No, na taj sam način i mnogo toga doznavao i saznavao, učio i naučio. Obilazeći nove sredine nastojao sam privući što veću medijsku pozornost i graditi što kvalitetnije odnose s njihovim predstavnicima, posebice lokalnih medija. Zbog toga sam o svojim planovima unaprijed i redovito izvještavao medijske kuće, a po svršetku im dostavljaio priopćenja. U svakoj sam prigodi naglašavao važnost poduzetništva i malog gospodarstva te ekološkog pristupa svim nastojanjima i problemima. Na taj su se način krute političke teme potiskivale u drugi plan. Shvatio sam kako narod najviše zanima mogućnost zaposlenja i ekonomski boljitak, a upravo sam u tome imao golemo iskustvo. Mogao sam osobnim primjerom potkrijepiti svoja izlaganja. Stoga sam redovito isticao kako su za lošu gospodarsku situaciju krivi političari, dok su samo dobri menadžeri i poduzetnici sposobni promijeniti (ne)prilike. Političari trebaju omogućavati lakši rad i uvjete gospodarstvenicima, a ne izravno i uglavnom nestručno utjecati na ekonomska i gospodarska kretanja i tijekove. Znao sam reći kako cijela naša država nije ni među 200 najvećih svjetskih tvrtki po BND-u (Brutto Nacionalni Dohodak) ili spomenu-

ti kako je voditi državu jednako kao i voditi neku osrednju svjetsku korporaciju. Volio sam uspoređivati Hrvatsku, odnosno njene mogućnosti, s dostignućima Finske, Irske ili Švicarske i nazočne često zapitati:

— Zna li netko od vas tko je predsjednik Švicarske?

U dvorani bi redovito nastajao tajac. Ne sjećam se da je ikad bilo odgovora.

— Dakako, da ne znate, jer to nije ni važno. Švicarsku vode uspješni menadžeri, a ne političari. I funkcioniraju sjajno. Zašto to ne bi mogla i Hrvatska? Pa nismo mi ništa gluplji od njih. Pogledajte Finsku i Irsku... Zašto ne ponoviti njihova iskustva... Treba se samo organizirati, znati i htjeti. Imati viziju i čovjeka koji to zna i želi pokrenuti...

Političare, dakako, imaju i Švicarci, Irci i Finci, ali oni su u drugom ili čak trećem planu, nipošto nisu glavni glumci u Saboru ili na TV ekranima.

Državu imamo, suverenitet i teritorijalni integritet je, uz još poneka otvorena pitanja, ostvaren, opasnost od ratnih konflikata trenutačno je mala. Zbog toga našoj državi, u ovom trenutku, treba sve manje političara, a sve više uspješnih menadžera. To je bila i poruka mojih javnih nastupa u medijima.

Za mene je to bilo ključno političko pitanje. Nažalost, vladajuće političke strukture svakodnevno su se bavile tajnim službama o kojima se sve znalo (pa se pitam kakve su to uopće tajne službe) i odnosima s Haagom te s deportacijama naših generala u sudnice kao i s najdražom temom o nužnosti hitnog pristupa u EU. Pod svaku cijenu i na bilo koji način!

— U Europsku uniju da! Ali s čvrstih pozicija, nipošto pod svaku cijenu. I ne žuriti — govorio sam. — Ponajprije moramo ekonomski ojačati kako bismo imali ravnopravne pregovaračke pozicije, a ne da kao slabiji partner pristajemo na sve uvjete i ucjene te da rasprodajemo našu dragu domovinu.

Uvjeren sam, što se i dokazuje, da sam bio u pravu. Ljudi sve više uviđaju što bi nas dočekalo u Europskoj uniji kad bismo u nju uletjeli “pod svaku cijenu”.

Nekoliko puta sam tijekom predsjedničke kampanje izjavio:

— Kad bih ja bio predsjednik države general Gotovina bi slobodno šetao Hrvatskom.

Možda je ta izjava u to vrijeme bila pomalo iznenađujuća pa su se mediji za nju “zakačili”. Prečuli su, ili propustili objaviti, drugi dio rečenice:

—sve dok mu se ne dokaže krivnja!

Pa, zar nije svaki čovjek nevin dok mu se ne dokaže suprotno? To je najnormalnije. Prema tome i general Gotovina, kao i svi drugi ljudi, morao bi biti slobodan i nesmetano šetati sve dok mu se optužbe ne dokažu i potvrde...

Dakako, imao sam čvrste stavove i odgovore na sva politička pitanja pri čemu mi je pomoglo i dugogodišnje iskustvo u obnašanju dužnosti počasnog generalnog konzula Republike Hrvatske u Minnesoti. Ti čvrsti i uvijek odlučni stavovi donijeli su mi kasnije mnogo glasova birača.

Samo je nebo granica

U tom početnom dijelu pretkampanje potrebno je istaknuti kako sam se, kao dosad jedini predsjednički kandidat — iseljenik, odazvao na kongres Hrvatskog sabora u Poreču. Nazočan sam bio i na Hajdukovoj “Biloj noći” u Bizovačkim toplicama. Uz nastup Mirolava Škore i Mladena Grdovića u prepunoj dvorani i ugodnoj atmosferi zabavljali smo se duboko u noć, točnije do ranojutarnjih sati. U sjećanju mi je ostala i aukcija kad sam kupio dvije nogometne lopte s potpisima svih igrača “Hajduka”. Prihod je bio namijenjen SOS dječjem selu u Ladimirevcima, koje sam nakon nekoliko mjeseci i posjetio.

Odlučivši u Hrvatskoj izgraditi tvornicu biorazgradive plastike razgledavao sam nekoliko mogućih lokacija. Jedna od prvih bila je u Bjelovaru. Zahvaljujući prijateljstvu i poslovnoj suradnji sa Stjepanom Hitnerom posjetio sam bjelovarsku poduzetničku zonu. Stjepan je uspješan poduzetnik i vlasnik tvornice traktora i priključaka, a pokušavali smo i surađivati na poslovnom planom u proizvodnji ekotraktora. Naime, da bi traktor opravdao svoje eko ime mora koristiti i biorazgradiva ulja, a upravo njih proizvodi moj “Cortec”.

Sa suradnicima sam posjetio i čuvenog proizvođača ekoloških vina u Vetovu Ivana Enjingija. U razgovorima s tim i inim uspješnim poduzetnicima složili smo se kako sam na pravom putu zalažući se za razvoj malog i srednjeg poduzetništva.

Unatoč čestim i korisnim susretima, borba za medije i medijsku pozornost bila je ipak u prvom planu. Sa zadovoljstvom sam stoga prihvatio nastup u gledanoj emisiji RTL televizije “Sanja show”. Tema je bila apolitična — razvod brakova! Ispričao sam svoje iskustvo, zauzimajući se za jednakost bračnih supružnika kad dođe do raspodjele zajedničke imovine. Pri tome sam sigurno dobio dosta simpatija ženskog dijela biračkog tijela Hrvatske. Medijski zanimljiv događaj bila je i donacija Fakultetu strojarstva i brodogradnje u Zagrebu, u iznosu od 18 tisuća dolara namijenjenih razvitku i poticanju znanstvenih istraživanja na mom matičnom fakultetu na kojem sam, mnogo godina ranije, i diplomirao. Bio je to plod višegodišnje suradnje s profesorom Ivanom Juragom u području antikorozivne zaštite. Na taj sam način ujedno želio potaknuti buduću suradnju i dati impuls našim budućim zajedničkim projektima. Osim medijskog pojavljivanja za

predsjedničku sam se kampanju pripremao i na druge načine. Tako sam na nagovor agencije za odnose s javnošću, koju sam namjeravao angažirati u predsjedničkoj utrci, nekoliko sati vježbao govorničke vještine. Istovremeno sam radio na novom dopunjenom i ponešto izmijenjenom četvrtom izdanju poslovne biografije “Američki san dečka s Trešnjevke”. Nisam zanemario ni osobnu web stranicu koju sam registrirao pod vlastitim imenom i hrvatskom ekstenzijom www.borismiksic.hr. Sve aktivnosti i događanja nastojao sam što ažurnije objaviti na internetu, a osobito izvješća medija kao i svakodnevno nove fotografije.

Najviše vremena i energije oduzimali su mi sastanci s mnogobrojnim izumiteljima i inovatorima kao i s poslovnim ponuđačima. Toliko sam se nagledao i naslušao prijedloga i ideja, novih patenata i izuma, da mi se čini kako smo po tome najuspješniji u svijetu.

Kasnije sam često, vezano uz ovu temu, zažalio izjavu da ću u predsjedničku kampanju uložiti onoliko novaca koliko mi bude potrebno.

— Samo je nebo granica — izgovarao sam rečenicu koja mi se učinila atraktivnom za medije. I bila je! Kasnije su je mnogo puta ci-

tirali. Ovom sam izjavom, dakako, samo želio slikovito naglasiti da trošim vlastita sredstva u kampanji te da ulažem koliko želim i moram. Međutim, mnogi su izjavu protumačili na svoj način te pretpostavili kako ću ulagati i u njihove projekte ili financirati njihove patente i izume. Bit će vam jasnije s čime sam se sve suočavao ako navedem nekoliko primjera. Jedan od najbizarnijih bila je ponuda za ulaganje u proizvodnju “naparivača za žene”. Jednostavnije rečeno riječ je o nekoj vrsti primitivne noćne posude s ugrađenim grijačem koja bi se, prema riječima i vjerovanju dotičnog inovatora, trebala prodavati u milijunima primjeraka, ponajviše u Kini i Japanu. Ni danas mi nije potpuno jasno čemu bi služio “naparivač”, a još mi je manje bistro zašto bi se najbolje prodavao baš u Kini i Japanu.

Ili: dođe nepoznat čovjek i jednostavno kaže:

— Potrebno mi je 16 milijuna kuna, a vratit ću ih jednog dana kad taj novac dobijem od države koja mi je isto toliko dužna.

Odbijajući takve i slične prijedloge za financiranje, kao i, moram naglasiti, neke nekorektne poslovne ponude, pojedini su se ljudi našli uvrijeđeni, misleći vjerojatno da

sam svoj novac našao na cesti te da ga trebam dijeliti šakom i kapom. Poučen takvim negativnim početnim iskustvima sve sam poslovne i financijske transakcije, vezane uz kampanju, prosljeđivao svom odvjetniku. Unatoč velikom broju sličnih ponuda koje sam svakodnevno dobivao pismima, elektroničkom poštom, usmeno ili telefonom, nastojao sam osobno odgovoriti svima.

Dakako, bilo je i dobrih prijedloga i iskrenih ponuda za pomoć tako da sam postupno oko svoje vizije i ideje okupljao sve veći broj istomišljenika. Stoga sam definitivno odlučio kako će većinu poslova tijekom predsjedničke kampanje odraditi izborni stožer, uz što manji angažman vanjskih suradnika i usluga. Nедуго potom prekinuo sam započetu suradnju s agencijom za odnose s javnošću. I danas smatram kako je to bila dobra odluka. Moj stožer je, uz najminimalnije zamjerke, svoj posao odradio sjajno — kreativno i profesionalno. Posebice kad se uzme u obzir da su se mnogi, uglavnom po prvi puta susreli s primijenjenim političkim marketingom. Treba svakako istaći i uzoran rad svih mojih stožera u drugim gradovima i županijama, ne samo središnjeg u Zagrebu. Moja pobjeda nad Jadrankom Kosor u prvom krugu, ako zanemarimo krađu gla-

sova, najbolja su potvrda tog odličnog rada. Jer, (op. ur. Dodavanje nepostojećih glasova) želeći biti objektivan, moram priznati kako samo tri mjeseca prije izbora većina ljudi u Hrvatskoj javnosti nije pravo ni čula tko je Boris Mikšić. Moj stručni i znanstveni rad u području antikorozivne zaštite te poslovne aktivnosti bile su poznate samo uskom krugu ljudi. Iz tog razloga ostvareni rezultat bio je vrlo veliki uspjeh!

“Čisto—bistro—zdravo”

Početkom svibnja 2004. zatekla me neugodna vijest vezana uz bolest oca Stjepana. Kako bih što više bio s roditeljima otkazao sam sve poslovne aktivnosti i neplanirano proveo u Zagrebu sve vrijeme očevog postoperativnog oporavka. Razmišljao sam i o nastavku liječenja u SAD-u u jednoj od najpoznatijih medicinskih ustanova na klinici Mayo. Konzultirao sam prijatelje i liječnike, posebice dr. Vuka Pavlovića, svjetski poznatog i uglednog znanstvenika na toj klinici, ali sam se, nakon svih razgovora, ipak odlučio za liječenje u Hrvatskoj. Vjerovao sam u naše liječnike i kvalitetu našeg sustava. Zahvaljujući ponajprije doktorima Marku Doki i Branku Troskotu iz bolnice Sestara milosrdnica otac se uspješno oporavio. U znak zahvalnosti donirao sam 4.000 dolara koloproktološkom odjelu bolnice kako bi što kvalitetnije završili obnovu i modernizaciju radnih prostora.

Nakon ljetnog, manje više, političkog mrtvila uslijedila je dinamična politička jesen. Prvi je potez bio iznajmljivanje prikladnog prostora za rad izbornog stožera, što nije bilo nimalo jednostavno. Tražili smo prostor u blizini centra, smješten u prizemlju, s izlo-

gom i, jasno, riješenim vlasničkim odnosom. Aktualni je predsjednik svoj stožer smjestio u Hrvatski novinarski dom, predsjednički kandidat Slaven Letica u belot klub na Trgu bana Jelačića, dok su ostali kandidati koristili svoje stranačke prostorije. Nakon više različitih ponuda odlučili smo se za Ulicu kneza Mislava i prostor koji smo unajmili od Hotelsko ugostiteljskog poduzeća Zagreb. Tako smo doselili izravno u “političku četvrt” — u istoj je ulici sjedište Hrvatskog bloka, Hrvatske narodne stranke i Stranke mladih, a nedaleko i Socijaldemokratske partije, Hrvatske seljačke stranke te Hrvatske demokratske zajednice.

Uredivši taj prikladan prostor održana je i prva tiskovna konferencija na kojoj su predstavljani članovi stožera, ali i glazbenici koji su angažirani u predizbornoj kampanji. Za mnoge je bilo iznenađenje što sam se odlučio za Matu Mišu Kovača i Žanamari Lalić. Odgovor je jednostavan. Karizmatični Mišo je legenda glazbene scene, a ostao mi je u ugodnom sjećanju još iz studentskih dana kada je bio na vrhuncu slave. I danas može okupiti mnogo obožavatelja. Žanamari je u TV-natjecanju “Hrvatski idol” i postala idolom, personificirala je mladost, uspjeh i mogućnost

ostvarenja karijere. U tom sam joj njenom nastojanju, angažiravši je u kampanji, želio pomoći.

Nažalost dobro zamišljeni koncerti i nastupi u Vukovaru zatim Zadru, Splitu i Zagrebu nisu polučili željeni efekt, djelomice i zbog vremenskih nepogoda (u Zadru i Splitu) budući su organizirani na otvorenom, a djelomice i zbog vjerojatno nedovoljne promocije. Ti su koncerti ipak bili samo jedna kap u moru predizbornih aktivnosti. Pokazalo se, barem na našem primjeru, kako je organizacija ovakvih glazbenih zbivanja nedovoljno učinkovita i zbog toga nepotrebna. No, bile su to i dobre provjere organiziranosti i timskog rada stožera, a mogu reći i sjajne plesne i pjevačke izdržljivosti svih mojih ljudi za vrijeme i nakon koncerata. Ta su nas druženja osjetno zbližavala. Često sam se tada pitao zašto tijekom "fešti" najčešće pjevamo tekst pjesme "...laže selo, lažu ljudi". Kao da je to bila najava izbornih događanja.

Očekujući skoro raspisivanje predsjedničkih izbora i maksimalno uključivanje u predsjedničku kampanju definitivno sam prešelio u Hrvatsku. U St. Paul otputovao sam jedino tijekom jednog vikenda na vjenčanje sina Paula. Odmah po povratku iz SAD-a, na

tiskovnoj konferenciji u zagrebačkoj zračnoj luci, najavio sam svoj politički angažman i osnovne teze programa. Tada sam po prvi puta izrekao i sintagmu “čisto—bistro—zdravo”. Misleći na čist zrak, bistro more i zdravu hranu sublimirao sam hrvatske prednosti i glavne odrednice budućeg razvoja.

Nedugo zatim u zagrebačkom hotelu “Opera” (op. ur. sadašnji hotel Westin) održan je skup potpore mojoj predsjedničkoj kandidaturi. Okupio se zaista respektabilan broj simpatizera, prijatelja i podupiratelja. U prepunoj Kristalnoj dvorani hotela bio je poseban užitek vidjeti mnoga meni poznata, ali još više i nepoznata, lica iz čitave Hrvatske koje sam, očito, uspio ujediniti svojim političkim razmišljanjima i istupima. Ako su do tada i postojale ikakve dileme o tome trebam li se politički angažirati ili ne, izlazeći za govornicu u Kristalnoj dvorani, sve su one, u tom jednom jedinom trenutku, bile riješene. Povratka više nema — mislio sam tada u sebi, a dovršavajući emotivni govor prihvatio sam kandidaturu i zahvalio svima na podršci. Primajući čestitke okupljenih zaista sam osjećao kako sam uspio pokrenuti nešto novo i dobro na hrvatskoj političkoj sceni. Možda su tada to već uviđali politički i

medijski moćnici, vjerojatno se toga i pribojavali. Tako sam, naime, pokušavao opravdati nedolazak predstavnika “sedme sile” i potpuno medijsko ignoriranje ovog skupa.

Slijedećeg sam dana, kad su novine izašle, sve to posebice teško proživljavao. Novine su, primjerice, bile prepune informacija o bacanju kipa Svetog Nikole u Jadransko more, u organizaciji predsjedničkog kandidata Slavena Letice. O događanju u “Operi” niti jedne jedine riječi!? Stoga sam odmah sutradan okupio sve svoje najbliže suradnike i rekao:

— Djeco moja, ajmo se baviti poslom, a ostaviti politiku. Predsjednički kandidat iz iseljene Hrvatske nije interesantan medijima!

O svojoj sam odluci izvijestio medije i — gle čuda! Najednom su se novinari raspisali o mom odustajanju. S druge strane time sam izazvao mnogobrojne reakcije svojih simpatizera koji su izričito tražili preispitivanje moje odluke. Primio sam stotine i stotine poruka i telefonskih poziva s porukama ohrabrenja i podrške. Uvidjevši kako sam svojim potezom mnoge ljude razočarao, a ujedno koliku sam potporu u svom političkom naumu dobio, odlučio sam ipak ići do kraja. Uostalom, nikada se u životu nisam povukao na pola

puta i definitivno sam prihvatio ovaj za mene novi izazov.

Nakon kratkotrajnog kolebanja i spoznaje kako su medijska pravila u praćenju predsjedničkih kandidata već unaprijed dogovorena, kampanja je nastavljena. Uslijedilo je predstavljanje novog izdanja knjige “Američki san dečka s Trešnjevke” u Hrvatskom novinarskom domu. Predstavljajući su bili urednica Jadranka Pintarić, novinar Milan Puljiz i profesor dr. Ivan Grdešić, a događaj je izravno prenošen i putem interneta. Inače smatram kako je knjiga odigrala značajnu ulogu u kampanji. Bila je lajtmotiv i povod gostovanjima na lokalnim radio postajama, televiziji i u novinama na čemu sam temeljio svoju mikrokampanju.

Svoju sam promociju, osim u Hrvatskoj, kao jedini predsjednički kandidat, odradio i u inozemstvu, među našim iseljenicima. Posjetio sam ih u SAD-u, Kanadi i Njemačkoj, a gostovao sam na ukupno 15 hrvatskih inozemnih radio — postaja.

Budući sam shvatio da će najutjecajnije mediji poput Hrvatske televizije i radija te ponajvećih dnevnih novina ignorirati sva moja nastojanja, osmislio sam jedinu moguću strategiju — nastupe i pojavlji-

vanje u, doslovce, svim lokalnim medijima, s posebnim naglaskom na radijske emisije. I to u prvom redu zbog mogućnosti izravnog kontakta sa slušateljima. Nije bilo baš lako ostvariti tu ideju. No, učinio sam to uz pomoć ljudi iz mog stožera. S Nikom Jurićem zaduženim za odnose s javnošću, a prije toga i s voditeljem mog stožera, ujedno dragim prijateljem i partnerom, Žarkom Delačem, proputovao sam cijelu Hrvatsku. Vjerovali ili ne, tijekom posljednja dva mjeseca kampanje gostovao sam na čak 76 radio - postaja diljem Hrvatske. Na nekima po dva i više puta. Zanimanje je slušatelja bilo uvijek iznimno i sve veće. Radijski spot "Za Borisa" i skladba "Hrvatski san" redovito su bili neizostavan dio gostovanja. Posebno je bio upečatljiv radijski spot. Jednom prigodom gospođa Biserka Petrović mi je priznala, kako je s nestrpljenjem iščekivala emitiranje mog spota uz jutarnju kavu.

Malo po malo moje su poruke dolazile do sve većeg broja ušiju i očiju, ali istraživanja javnosti, objavljivana u medijima, nisu mi davala više od dva posto glasova. Znao sam da to nije točno. Jasno mi je, također, bilo i kako je utjecaj takvih pokazatelja izuzetno značajan. Stoga sam redovito, u svakoj prigodi, javno

isticao namještenost tih naručenih brojki i uspoređivao ih s vlastitim istraživanjima po kojima sam, istovremeno, već imao deset i više posto svojih glasača. A postotak je iz dana u dan bivao sve veći, iako su mediji i nadalje objavljivali znatno manje brojke. Očito je da su dobivali naputke od političkih moćnika koji nastoje pošto-poto blokirati upliv novih lica na hrvatsku političku scenu.

Zanimljivo je da se i premijer Ivo Sanader, na obljetnici Hrvatske bratske zajednice u Pittsburgu, izjasnio: "Boris Mikšić spada u krug kandidata koji će dobiti jedan posto glasova" — rekao je. Ovu sam podcjenjivačku izjavu dobro zapamtio i više puta citirao.

Zbog toga je, u tom blokiranom medijskom prostoru, gostovanje na OTV-u, u emisiji "2 u 9" urednika i voditelja Romana Bolkovića, bilo od iznimne važnosti. U dvo-satnoj emisiji postavljeno je i pitanje za gledatelje: "Smatrate li da je Boris Mikšić pravi čovjek za predsjednika". Javilo se nekoliko tisuća ljudi. Zamislite, "DA" je odgovorilo čak njih 96 posto! A tako se nešto, prema riječima urednika, tijekom emisije koja se emitira već petnaestak godina nikad, ni približno, nije dogodilo. Objavljeni je rezul-

tat, sad mi se tako čini, bio prvi povod za uz-
bunu u ostalim stožerima, posebice u onima
dvoje favorita. No, njihova im arogantnost
tada nije dozvoljavala da to i pokažu.

Farsa se nastavlja

Napokon je došao i dan kada je vlada raspisala izbore i odredila rokove za predaju kandidatura. Bio je to službeni početak kampanje. Izborna promidžba traje od 16. do 31. prosinca. Izbori su 2. siječnja! Zamislite drugog dana nove godine! Ljudi su na odmorima, na skijanju, na doćecima... Mnogima je već taj izbor datuma mirisao na namještaljku...

Odmah po objavi moji je stožer reagirao brzo i efikasno. Na moju sreću pojačan je u to vrijeme dolaskom moje dugogodišnje šefice ureda iz "Corteca" Ivane Radić Boršić, dame željeznih živaca i sjajne organizatorice te angažmanom polaznice poslovne škole Ivone Požar koja je odlično obavila posao odnosa s medijima. Dakako u radu su sudjelovali i vrijedni volonteri, a posebno: Ivana Glavačko, Nikola Domitrović, Ivan Perišić, Nikola Kramar, dr. Miroslav Knežević, Ivan Majstorović, Žana Kožul, Blaženko Marić, Matija Srketić, Nenad Breka, Ivana Mikšić, Tea Budak i brojni drugi. U roku od samo pet dana prikupili smo dovoljan broj potpisa potrebnih za pravovaljanu kandidaturu. Predajući kao prvi predsjednički kandidat potrebnih 10.000 potpisa (op.ur. — 10.653 potpisa) u DIP

(Državno Izorno Povjerenstvo), napokon sam, po prvi puta, bio i dobro medijski popraćen. Posebno je dojmljiva bila pojava mladih članova mog stožera odjevenih u jednake jakne i kape s natpisom i logom “Boris” čime smo također održali marketinšku lekciju drugim kandidatima. Tom sam prilikom, pomalo ljut na medijsko favoriziranje Stjepana Mesića i Jadranke Kosor brojnim okupljenim novinarima izjavio:

— Vodit ću ovu državu jer imam viziju, a ne kao Stjepan Mesić državnu televiziju. Bit ću predsjednik—poduzetnik, a ne predsjednik—fikus (op.ur. fikusom se jednom prilikom prozvao sam predsjednik Mesić misleći pritom naglasiti kako su njegove predsjedničke ovlasti premale...). Zalagat ću se za snažno gospodarstvo, bolji standard građana i njihovo dostojanstvo. Time što smo kao prvi uspjeli sakupiti potreban broj potpisa samo pokazujemo da brzo djelujemo, da smo efikasni te da nemamo birokratskih zapreka. Tako će biti i kad budem izabran za predsjednika...

Veoma brzom predajom potpisa ne samo da smo preduhitрили već smo i iznenadili ostale protukandidate. Sve sam ponovio nekoliko dana kasnije predajom još dodatnih 8.000 “potpisa za svaki slučaj”. Kako bih se skrom-

no i simbolično zahvalio potpisnicima odnosno biračima, odlučio sam Zagrepčanima, prigodno, na dva najprometnija štanda, na Trgu bana Jelačića i na Tomislavovom trgu (Glavnom kolodvoru), uoči božićnih blagdana, ponuditi kuhano vino i jabuke. Kupio sam i lijepo božićno drvce tijekom akcije čiji je prihod namijenjen u dobrotvorne svrhe. Sa zadovoljstvom sam promatrao kako i moji roditelji Nina i Stjepan, iako u poodmakloj životnoj dobi, s uživanjem i entuzijazmom sudjeluju u ovoj akciji. Kasnije sam uvidio kako su i nadalje bili moji najveći oslonci tijekom kampanje. Završivši priču s prikupljanjem potpisa, smatram kako sam je maksimalno iskoristio za medijsku podršku svojoj kandidaturi diljem Hrvatske.

Zadovoljstvo efikasnim svršetkom akcije “10.000 potpisa za Borisa” pomutila je provala u izborni stožer i otuđenje dva prijenosna računala, digitalnog fotoaparata i 2.500 kuna namijenjenih humanitarnoj akciji “Hvala ti moj dobri anđele 2”. Dolazeći tog dana u izborni stožer zatekao sam pred ulaznim vratima policajce i obijenu bravu. Vijest se začas pronijela gradom. Ubrzo je stigao veliki broj izvijestitelja, a osnovna je poruka mojih izjava bila sljedeća “... čini se da sam postao opasan

protivnik koji se na svaki način mora osujetiti pa čak i krađom planova i dokumenata vezanih uz kampanju...". Počinitelj ili počinitelji, dakako, nisu pronađeni, a mjere osiguranja u stožeru su pojačane. Unatoč tome još je bilo dva puta provaljeno. Jednom je pokušaj bio bezuspješan, bila su oštećena samo ulazna vrata, dok je drugi puta ponovno bila otuđena vrijedna informatička oprema. Policijska istraga nije dala nikakve rezultate. Kako bi se provalama konačno stalo na kraj određen je cjelodnevni nadzor od strane djelatnika 5. policijske postaje. Bila je to hrvatska verzija famoznog "Watergate"-a.

No, ugroženi politički centri moći nisu stali samo na provalama. Uslijedila je optužba kako je moj vozač Stjepko Zenčić tijekom jedne vožnje po gradu, nakon prepirke, uperio pištolj na drugog vozača. Policija je odmah reagirala, a nakon nekoliko sati dva su predstavnika krim službe došla u stožer. Budući sam baš toga dana sudjelovao u emisiji i predstavljanju predsjedničkih kandidata na Hrvatskoj televiziji primio ih je voditelj izbornog stožera. Na kraju su i vozača i moj automobil odveli u policijsku postaju kako bi se istraga nastavila. Zatečen takvim razvojem događaja zamalo sam odgodio i unaprijed dogovoreno

gostovanje na T-portal. Pogotovo kada mi je neposredno prije početka chata dojavljeno da su mi nepoznate osobe dolazile pred stan u kojem je bila supruga i nešto petljale oko ulaza. Nakon što je pozvana policija, a situacija bila djelomice sređena, odlučio sam o svemu upoznati javnost. Tog sam poslijepodneva sazvaao izvanrednu tiskovnu konferenciju u hotelu "Sheraton". Ogorčen oduzimanjem vozila i neutemeljenim optužbama protiv mog vozača, morao sam sljedećeg dana otkazati planirani posjet Mostaru. Također sam odgodio, za to poslijepodne i večer, planirane aktivnosti u Karlovcu. Ritam kampanje bio je osjetno poremećen, što je očigledno bila i želja naručitelja lažnih optužbi. Tijekom večeri vozač je ipak pušten, jer ga osoba, koja ga je prijavila, nije uopće prepoznala tijekom suočavanja u policijskoj postaji. Na svu sreću, nedugo prije tog događaja, dobio sam propisanu zakonsku zaštitu djelatnika MUP-a (Ministarstvo Unutrašnjih Poslova) kao i ostalih 12 predsjedničkih kandidata. U razdoblju do izbora vozili su me vrlo profesionalni djelatnici osiguranja predvođeni Darijom Žepinom u njihovom službenom vozilu. Zaštita je dodatno i pojačana jer su, osim spomenutih događanja, registrirane i

anonimne telefonske prijetnje kao i nikada razjašnjene sabotaze na vozilima korištenima u kampanji.

Sve me to nije nimalo obeshrabrilo već mi je, naprotiv, dalo dodatnu snagu i poticaj. Razmišljao sam kako je ustvari sve počelo nakon jedne moje pošalice na račun aktualnog predsjednika. Izjavio sam, naime, kako je za neke svoje usluge dobio vikendicu na Azurnoj obali od francuske obavještajne službe. Ponudio sam mu tamo i školu golfa, koju bih ja platio samo da ode na odmor budući je tih dana zaista izgledao jako umorno. Pošalica nije najbolje prihvaćena, iako se primjerice u američkoj, pa i ostalim kampanjama, štošta može izreći. Dodirnuti je predsjednik reagirao s najavom tužbe unatoč tome što on sam često izvaljuje svakakve šale i viceve na tuđe račune. U to su vrijeme bile aktualne njegove dosjetke na račun kandidatkinje HDZ-a Jadranke Kosor. Nazivao ju je Suzanom ili govorio kako se boji otvoriti paštetu da Suzana iz nje ne iskoči. Pogođena tim i takvim „vicevima“ u jednoj se prilici čak i rasplakala.

“Borisov val”

Iako se situacija pomalo popravljala, svi su mediji i nadalje bili doslovce okupirani tekstovima, fotografijama i predizbornim parolama dvoje dirigiranih favorita, posebice gospođe Jadranke Kosor. Toliko se posvuda pojavljivala da je, ustvari, iritirala javnost i postizala suprotni učinak. A to, očito, u njenom stožeru nisu shvaćali. Što se više pojavljivala, izgledi su joj se sve više smanjivali... Potrošila je golem novac iz državnog proračuna, a revolt je izazvala kasnijom izjavom da je njezina stranka (HDZ) tijekom kampanje u reklamu utrošila oko 3.5 milijuna kuna, iako svi koji se bavimo time znamo da je, realno, utrošeno desetak puta više. A sve to još uz njen licemjerni slogan “Za mene su ljudi ispred politike”.

Sve ovo spominjem kao uvod u samo jedan primjer medijskog favoriziranja gospođe Kosor, dakako i gospodina Mesića, kao i uvjete u kojima smo se mi, ostali predsjednički kandidati, morali snalaziti i organizirati svoju promidžbu:

— “Družba Adria” za Hrvatsku je ekonomski neopravdan i ekološki štetan, a potencijalno i izuzetno opasan projekt. Naftovod,

kojim bi preko našeg Omišlja na otoku Krku morali izvoziti rusku naftu, prolazio bi iznad ponajboljih prirodnih, hrvatskih pa i europskih, rezervi pitke vode, štoviše, kroz područje jednog neponovljivog parka prirode. Sibirska nafta je jako korozivna, a propuštanja i kapanja su česta i neizbježna — često sam isticao na gotovo svim svojim predizbornim skupovima.

Nikada i nigdje nije objavljena niti jedna jedina riječ o tome da je Boris Mikšić, ugledni svjetski stručnjak, specijalist za koroziju, čovjek koji je zaista mjerodavan nešto reći o tom pitanju i čovjek čiji su izumi i proizvodi s područja ekološke antikorozivne zaštite preplavili svijet, nešto rekao na temu projekta “Družba Adria”.

A onda, jednog dana otvorim stranice najtiražnijeg hrvatskog dnevnika i gle čuda: nasmiješena gospođa Kosor na duplerici, s dvije goleme fotografije, s još većim naslovom, izjavljuje kako će se ona osobno zalagati da se projekt “Družba Adria” ne prihvati budući je ekonomski neopravdan i ekološki štetan, odnosno potencijalno izuzetno opasan! Projekt je postao udarna tema njene pretkampanje, premda o tom problemu zna, očito, samo toliko koliko je prepisivala iz mojih prethodnih

izjava. Svi su se mediji počeli natjecati. Tko će više pažnje posvetiti toj mudroj izjavi gospođe Jadranke!? I to unatoč tome što je vlada, čija je ona potpredsjednica nekoliko mjeseci ranije potpisala ugovor u korist “Družbe Adria”. No, i to je politika. Učimo!

A kad su gospodina Mesića upitali što će se učiniti ako naftovod procuri, lakonski je odgovorio:

— Mijenjat ćemo cijevi!

Unatoč svemu nastavio sam intenzivnim tempom i radom na predstavljanju političkog programa i vizije. Predizborni slogan i poruka “Pravi i pošten čovjek za bolju Hrvatsku” odlično su prihvaćeni. Često sam znao govoriti, a u to zaista i vjerujem, da na vlast moraju doći ljudi koji će stvarno živjeti za politiku, a ne od politike, dakle nekorumpirani i nepotkupljivi ljudi. Oni koji su sami dovoljno stekli da im više ništa ne treba. U to se odlično uklopilo i prihvaćen je od glasača već poznati slogan: “Kad gospodarstvo diše, država cvjeta!”.

Za vrijeme Božićnih blagdana uspio sam se ipak malo odmoriti. Na božićnoj svetoj misi bio sam u Hrnetiću, selu nedaleko Karlovca, u novoizgrađenoj crkvi “Hrvatskih mučenika”. Imao sam obvezu doći, ne samo kao kum

crkvenog oltara, već i posjetiti velečasnog Marka Dujama koji se tih dana oporavljao nakon operativnog zahvata.

U finiš sam izborne utrke krenuo s novim elanom i poletom, posebice nakon što su se u medijima napokon počele pojavljivati ankete prema kojima sam, odjednom, postao treći kandidat po broju mogućih glasova. A ja sam i prije toga znao da sam na dobrom putu. Radovalo me što su birači to prepoznavali, a mediji konačno počeli i objavljivati. Doista su svi, pa i novinari, postajali zasićeni istim praznim obećanjima staromodnih političara, bilo im je dosta predsjednika fikusa, korumpiranih ministara, ostalih dužnosnika i službenika. Trakavici o ulasku u EU (Europska Unija) i suradnji s Haagom nije bilo kraja, a unutarne su se teme stavljale pod tepih. U prvom redu borba protiv korupcije i kriminala, razvitak poduzetništva i porast proizvodnje, smanjenje nezaposlenosti, uvođenje novih tehnologija... Kao da je zavladala totalna apatija i beznade, bez nade u promjene. A toliko toga imamo svijetu za ponuditi.

Često sam isticao kako je naša domovina Hrvatska najljepša zemlja na svijetu, s mnogo kvalitetnih stručnjaka i znanstvenika kojima

treba dati šansu da svoje znanje i talent plasiraju na svjetsko tržište. Rječito o tome govori i zapažanje s mog predavanja na “Institutu Ruđer Bošković”. Govoreći naime o laboratoriju u mom “Cortecu” opisao sam kako se u njemu dobro radi, a produkt su toga mnogi patenti i njihova praktična primjena u proizvodnji. Kad sam na pitanje jednog nazočnog znanstvenika o tome koliko je ljudi zaposleno u Cortecovom laboratoriju odgovorio: 12 — nastao je tajac. Zašto? Pa zbog toga što u “Ruđeru Boškoviću”, najvećem hrvatskom rasadniku znanja i okupljalištu znanstvenika radi više od 500 djelatnika, a posjeduju samo jedan jedini patent! Svoja znanstvena istraživanja i rezultate objavljuju na internetu i u stručnim časopisima, a sve to stranci koriste za svoje potrebe. Koja je dakle svrha tog rada? Radimo za druge, a ne treba mnogo toga učiniti kako bi se stare navike promijenile. Presudni su samo dobar menadžment, davanje prilika mlađim ljudima i otvaranje znanosti prema gospodarstvu.

S tim sam ciljem i željom, potkraj predsjedničke kampanje, položio u Belom Manastiru kamen temeljac za tvornicu biorazgradive plastike. Jedan od najnovijih Cortecovih proizvoda registriran pod brendom

Ecofilm upravo je ono što je Hrvatskoj potrebno. Nova tehnologija i znanje, poduzetnički inkubatori i tehnološki parkovi, budućnost su Hrvatske, a ne neka teška i ekološki štetna industrija. Svojim sam primjerom upravo to želio i pokazati.

Tijekom sučeljavanja predsjedničkih kandidata na HTV-u (Hrvatska Televizija) upravo sam najviše o tome i govorio. Ipak Đurđa Adlešić me prozvala kako radim političku tvornicu u Belom Manastiru. Na taj mi je način dala samo povod da ju pozovem na svečano otvaranje i početak proizvodnje. U prozivanju joj se pridružio i predsjednički kandidat Slaven Letica. Vjerojatno nikad neću saznati je li razlog bila ljubomora i zavist zbog mojih, u odnosu na njih, sve boljih izbornih prognoza ili dogovor s vladajućom političkom strankom (HDZ). Nisam pred javnošću zaboravio iznijeti i svoje ocjene o ministrima Žužulu i Hebrangu. Jedan je bio umiješan u korupcijsku aferu Bechtel (naravno i u više drugih), a drugi se, iako ministar zdravstva, liječio u inozemstvu. Otvoreno sam se založio za njihove ostavke što se na primjeru Žužula ubrzo i dogodilo. Ista je sudbina kasnije zadesila i Hebranga. Primjeri su to snage javne riječi i nezavisnih kandidata koji mogu slo-

bodno iznijeti svoje mišljenje i rekao bih artikulirati glas naroda.

I tako se kratkotrajna službena predsjednička kampanja približila svom kraju. Preostala su samo još 24 sata do dana predizborne šutnje i jedan posao — postavljanje tzv. sendvič plakata oko stupova i drveća. Namjerno ih nismo ranije montirali kako ih vremenski utjecaji ne bi oštetili, kao što se to dogodilo pojedinim našim konkurentima. Stoga je dan izborne šutnje u Zagrebu, Velikoj Gorici i u Slavonskom Brodu osvanuo s najnovijim sendvič plakatima Borisa Mikšića koje je kao i ostale promidžbene materijale dizajnirala Sunčana Matijašević. Prometni “zeleni val” u Zagrebu prozvan je tih dana “Borisov val”. Vrijedni su volonteri, doslovce na svakom drvetu i na svakom stupu, postavili plakate. Bila je to zaista zanimljiva slika koju je svaki vozač morao zamijetiti. Borisov drvored! A prolaznici su se do tada već zaista zasitili lica Jadranke i Stipe gledajući ih danima na svakom koraku, na svakom uglu, na TV-u, stranicama novina i jumbo plakatima. Postavljanje mojih “sendviča” tempirano je u pravo vrijeme.

Sumirajući cjelokupni tijek kampanje optimistički sam i zadovoljno iščekivao dan izbora i izborne rezultate.

Od pobjede do "poraza"

Nedjelja, 2. siječnja. Dan izbora. Svoju sam građansku dužnost obavio glasajući na biračkom mjestu u Krajiškoj ulici. Neposredno po mom odlasku na glasovanje je stigao i aktualni predsjednik i protukandidat Stjepan Mesić, koji nedaleko, u Ilici, stanuje, a prijavljen je na istom biračkom mjestu kao i ja. Kasnije su mi rekli da je sačekao dok ne završim s glasovanjem kako bi izbjegao naš susret.

Nakon napuštanja birališta prošetao sam, sa suprugom Annom, ulicama Gornjeg grada, spustio se ponovo u centar i svratio na ručak u "Korčulu", jedan od mojih omiljenih restorana. Bio sam relativno miran i staložen. Ipak, već u rano poslijepodne uputio sam se u prostorije stožera. Sve je bilo spremno za izbornu noć i proglašenje rezultata. Pojedine TV ekipe su već postavile svoje kamere. Hrvatska televizija je najavila da će pratiti izborne stožere samo troje vodećih kandidata. Naravno naš stožer je bio jedan od tri, a pratila nas je novinarka Ružica Renić. Pristigli su i svi moji suradnici. Svi su, kao i ja, bili uvjereni da ulazimo u drugi krug. A kad uđemo u taj drugi krug, bili smo sigurni, pobijedit

ćemo i Stjepana Stipu Mesića. Pogotovo što mu je popularnost u narodu, unatoč silnoj propagandi, padala nakon priznanja kako je bio zaštićeni svjedok optužbe u slučaju generala Tihomira Blaškića.

Birališta su se diljem Hrvatske zatvarala točno u 19 sati. A tad je nastala golema strka. Brojni novinari, radijske i TV ekipe, morali su mijenjati svoje planove. Procurila je vijest: Boris Mikšić ulazi u drugi krug! Prema rezultatima koji su pristizali s birališta događalo se najveće iznenađenje izbora. Vodi aktualni predsjednik, drugi je Boris Mikšić s dovoljnom prednosti da iznenađenja više ne može biti... Treća je favorizirana predstavnicca najveće stranke Jadranka Kosor. Svi ostali kandidati osvajali su potpuno zanemariv broj glasova. U stožeru se odjednom nije moglo disati. Dolazili su zvani i nezvani, znani i neznani, novinari, poznanici, prijatelji i navijači... Tražile su se izjave, po mogućnosti ekskluzivne.

Još malo, 21 je sat i 30 minuta. Prednost je definitivno nedostižna. Stigli su i tamburaši koji su nas pratili tijekom cijele kampanje. Započelo je slavlje. Svatko je želio biti sudionikom tog povijesnog događaja. Osiguranje je bilo na mukama. Mnogi su htjeli svjedočiti

trenutku u kojem jedan neovisni kandidat, donedavni “marginalac”, pobjeđuje predstavnike i eksponente velikih profaniranih stranaka i s malim, ali efikasnim, stožerom odnosi pobjedu pred golemom stranačkom mašinerijom.

Naša kampanja i uspjeh neovisnog kandidata Borisa Mikšića počeli su odjekivati svijetom.

Dvadeset i dva su sata. Nešto se događa. Rezultati postaju “čudni”, naglo se mijenjaju. S nevjericom slušam izvješća iz DIP-a (Državno Izorno Povjerenstvo) koja kazuju da Jadranka Kosor preuzima drugu poziciju. “Pa ljudi moji je li to moguće” — rekao bi pokojni Mladen Delić. Dokazano je, i matematički je nemoguće, toliko odstupiti od rezultata agencijskih istraživanja na biralištima. To se nikad i nigdje u svijetu nije dogodilo.

Izbore i sva ta neobična zbivanja oko njih iz prostorija našeg stožera pratile su radijske i televizijske ekipe iz Bugarske, Njemačke, Austrije i BiH. Vijesti o uspjehu jednog doista nezavisnog kandidata, bez stranačkog opredjeljenja, možda po prvi puta u Europi ostvarenog baš na ovim izborima, odjeknule su u takoreći u svim zemljama svijeta. U Americi je bilo naročito dobro primljeno

da je “guy from Croatia“ uzdrmao hrvatsku političku žabokrečinu. Osim CNN-a (Cable News Network) vijest su odmah prenijele AP (Associated Press), Reuters i naročito lokalni mediji u Minnesoti, MPR (Minnesota Public Radio), WCCO, Minneapolis Star Tribune, St. Paul Pioneer Press i mnogi drugi diljem Amerike i Kanade.

Kako bih djelomice rasteretio stožer i omogućio normalne uvjete za rad novinara, zakupio sam i dvoranu obližnjeg hotela “Sheraton”. Od silnih intervjuja i izjava pomalo sam već osjećao umor.

Kaže jedna definicija: “Politika je umijeće mogućeg”. Shvatio sam kako je to doslovice primijenjeno u mom slučaju. Jednostavno sam pokraden. Pred takozvanim političarima “kumrovečke škole” postoji samo jedan cilj — što više ugrabiti u prvom redu za sebe i učiniti da sve što je vrijedno u Hrvatskoj završi u rukama stranaca, tajkuna i mafije. Uistinu je žalosno da ti ljudi ne žele vidjeti interes hrvatskog naroda. Vide isključivo svoj. Jer, kako inače, ako ne korumpiranošću, protumačiti bezbrojne prodaje i poteze poput, primjerice, već spomenutog projekta “Družba Adria”. Hrvatska, odgovorno tvrdim, od takvog projekta ne može imati nikakve koristi.

Mogu je zateći samo goleme nedaće i nepopravljive štete. Pa kome je onda takav ugovor u interesu? Samo onima koji gledaju vlastite džepove. Briga njih za domovinu. Samo ruše i rasprodaju sve ono što je najvrjednije, sve ono za što su se borili naši branitelji i za što je proliveno toliko krvi? Mladi ljudi će i dalje odlaziti trbuhom za kruhom, a Hrvatska će još jednom u povijesti postati kolonijom Europe. Ti Mesići, Sanaderi, Račani i ini guraju nas po treći puta u novijoj povijesti u uniju za koju Hrvatska, kao mlada država, nije još spremna. Na taj način mogli bismo zauvijek reći doviđenja stvarnim hrvatskim vrijednostima, posebice i hrvatskom identitetu, a kad sve bude gotovo, i našem suverenitetu.

Vjerujem da je, zbog svega toga, i ishod izbora bio unaprijed dogovoren. Učinili su to, pretpostavljam, Sanader i Mesić. Za kandidatkinju HDZ-a nominirana je Jadranka Kosor koja nije imala nikakve šanse pobijediti. No, to se nije smjelo dogoditi odmah, lagano i bez "borbe". Bilo bi pre očito da je Mesić olako pobijedio u prvom krugu. Ipak je HDZ najjača stranka, pa to mora i pokazati. Izrežirana je "kazališna predstava"... Utrošeno je mnogo novaca. Dakako, poreznih obveznika. Jadranka Kosor bila je žrtveno

janje. HDZ je tako dokazao da kredibilitet ima samo Ivo Sanader, pa će on biti kandidiran na sljedećim predsjedničkim izborima, kad se Mesić više ne bude mogao kandidirati za treći mandat... Vrtimo se u krug...

Našim neočekivanim uspjehom i željom hrvatskog naroda da podrži neovisnog kandidata Borisa Mikšića ipak smo pomrsili račune političkoj "eliti" koja se još jedanput obmanom održala na vlasti. To se najbolje vidjelo po događanjima tijekom izborne noći, u trenutku kad su rezultati *exit polling* pokazivali moje uvjerljivo vodstvo ispred Jadranke Kosor. Oko 22 posto za mene i samo 16 posto za Jadranku Kosor. U HDZ-ovom stožeru vladala je šutnja i zaprepaštenje rezultatima koje su objavljivali mediji pa se "politbiro" HDZ-a tijekom noći hitno povukao i zaključao u posebnu sobu. Iz te je sobe negdje oko 22 sata navodno došao onaj famozni telefonski poziv Ivici Crniću, predsjedniku DIP-a. Aktivirala se HDZ-ova mašinerija koja je, unatoč ustavne zabrane, kontrolirala sva izborna mjesta u dijaspori i u Bosni i Hercegovini.

U ponoć je predsjednik DIP-a objavio službene rezultate po kojima Jadranka Kosor prolazi u drugi krug! Prvi je Mesić s 49 posto glasova, druga Kosor s preko 20 posto

glasova, treći je Mikšić s manje od 18 posto (17,79) glasova.

Dakle, u posljednja dva sata ja sam izgubio više od četiri posto, dok je Jadranka Kosor dobila čak oko šest posto glasova. Inženjering je, u samo ta dva posljednja sata stvorio razliku od čak deset posto glasova. Očito su, iz straha, čak drsko pretjerali. Statistički provjerena maksimalna pogreška u tom kratkom razdoblju, nakon velike većine prebrojanih glasova, može iznositi najviše 1.1 posto.

Neobično je bilo i veselje u stožeru Stjepana Mesića u trenutku kad je objavljeno da je druga Jadranka Kosor, a Boris Mikšić tek treći. Da li zbog toga što je znatno opasniji kandidat izbačen iz daljnje utrke ili možda zbog toga što se ostvario dogovor!?

Ti su trenuci bili vjerojatno najteži u mom životu. Shvatio sam da sam izigran i prevaren te da je golem trud i uloženi novac bačen u vodu. Ne znam kako sam uspio kontrolirati svoje emocije, međutim pred televizijskim kamerama sam izjavio da ova prevara nije samo pljuska meni nego i hrvatskom narodu koji me podržao. Najavio sam i tiskovnu konferenciju točno u podne na kojoj ću iznijeti svoje namjere. Ogorčenje i osjećaj prevarenosti uvukao se među sve članove stožera. Čestitke su se

pretvorile u neučinkovite utjehe i buđenje revolta. Trebalo je nešto odmah poduzeti.

Na tiskovnoj sam konferenciji najavio žalbu Državnom izbornom povjerenstvu kao i prosvjed na središnjem zagrebačkom trgu iste večeri. U žalbi sam zatražio uvid i prebrojavanje glasačkih listića. Pozvao sam se i na nemogućnost postavljanja svojih promatrača na biralištima. S nestrpljenjem sam očekivao odgovor i mogućnost dokazivanja izborne prevare. U međuvremenu sam dobio golemu potporu iz cijele Hrvatske i iskazanu spremnost mnogobrojnih birača da prosvjedi-ma u svojim sredinama iskažu nezadovoljstvo izborima i objavom izbornih rezultata.

Odlučio sam se do kraja boriti i izboriti za istinu i pravedne rezultate izbora. S tom sam namjerom stigao na Trg bana Jelačića pred okupljenu masu ljudi. Uzbuđenje je bilo veliko, a još veća i odgovornost povesti ih do sjedišta DIP-a i Sabora. Oko mene su se odjednom stvorili i ljudi s megafonom, pojavile su se razne ispisane parole, a skandiranju lažovima i prevarantima nije bilo kraja. Nošen tom masom i energijom sjetio sam se hrvatskog proljeća i zapitao zašto se to ponovno događa u mojoj Hrvatskoj. Odgovor nisam pronašao, a možda ga i ne želim znati. Za

mene je Hrvatska i nadalje jedina domovina. Vratio sam se kako bih joj na neki način, barem djelomice, vratio dug za sve ono što mi znači i što mi je dala.

Završavajući prosvjed i odlazeći u stožer poručio sam okupljenima:

— Vidimo se sutra, na istom mjestu i u isto vrijeme!

Odgovorili su:

— Vidimo se u još većem broju!

Nažalost, dio je prosvjednika spontano nastavio sa svojim aktivnostima i okupljanjem ispred sjedišta HDZ-a i aktualnog predsjednika Mesića. Poruke koje su im upućivali bile su izraz sveopćeg nezadovoljstva hrvatskom političkom scenom i situacijom, a proizašle su iz konteksta skretanja pozornosti na lažiranje izbora. No, kako se to često i događa, pojedinci su pokušali iskoristiti novonastalu situaciju za svoje političke ciljeve pa ih u tome nisam želio podržati.

Kad mrtvi glasuju

Primivši negativan odgovor od DIP-a kojim se odbija moj prigovor u svezi ponovnog prebrojavanja glasačkih listića, uputio sam, u zakonskom roku, žalbu na najvišu instancu, na Ustavni sud. Dodatno sam naveo i podatak o očitom i čudnom nerazmjeru upisanih u popise birača i broja punoljetnih osoba koji mogu glasovati. Na biračkim popisima bilo je upisano 4.403,033 birača, a prema posljednjem popisu stanovništva iz 2001. godine bilo je 3.447,003 punoljetnih osoba.

Usporedo s pravnom bitkom pripremao se i središnji prosvjedni skup "Bori se za Hrvatsku". Zatražena je suglasnost gradskog poglavarstva i MUP-a za okupljanje. Kupljeni su šalovi i svijeće, pripremljene zastavice i transparenti sve po uzoru na slične do tada viđene mirne prosvjedne skupove u zemlji i svijetu. Osjećala se napetost! Svakodnevni prosvjedi i okupljanja ostalih razljućenih pojedinaca i skupina, koje ja nisam ni poticao ni organizirao, i od kojih sam se javno distancirao, dodatno su podgrijavali prijeteću atmosferu. U prilog tome bila je i intervencija policije te pritvaranje i ispitivanje kolovođa tih prosvjeda. S druge strane u stožer su pristizale

dojave o organiziranom dolasku velikog broja mojih prosvjednika u Zagreb na središnji skup "Bori se za Hrvatsku". I to ne samo iz Zagreba i okolice, već iz čitave Hrvatske. Od dobronamjernika sam upozoren o mogućim neredima i nemogućnosti kontroliranja situacije, a sa sigurnošću se mogao očekivati i određen broj provokatora kao i raznih agenata. Analizirajući sve aktualne informacije i novonastalu situaciju, u petak, tijekom prijepodneva na sam dan kad se trebao održati, definitivno sam otkazao zakazani prosvjedni skup. Nisam želio riskirati moguće neželjene posljedice, nisam želio da se miran skup, potaknut nekim provokatorima, možda pretvori i u krvavi obračun. Bilo je naznaka da bi se baš to moglo i dogoditi. Ovom je narodu, zaista bilo dosta i borbi, i rata, i krvi...

Umjesto na Trg bana Jelačića otišli smo u Samobor. Organizirao sam "oproštajnu" večeru za članove stožera i novinare. Nisam zaboravio ni na daljnju pravnu borbu u dokazivanju neregularnosti izbora. Na tu sam temu dobio posebice veliki broj pritužbi i materijalnih dokaza, od pojedinih birača i članova izbornih povjerenstava, od udruge pravnika "Juris protecta", od udruge "Štit" i od mnogih drugih. No, nevladina udruga

GONG (Građani Organizirano Nadgledaju Glasovanje) nije se oglašavala. O neregularnostima su vrlo oprezno počeli izvještavati samo pojedini novinari.

Kako sam odbijen i od Ustavnog suda prigovore s novim materijalnim dokazima o neregularnosti izbora na pojedinim biračkim mjestima ponovno sam uputio DIP-u. Upozorio sam ih na ogromnu i nelogičnu razliku između biračkih popisa i broja stanovnika prema posljednjem popisu kao i na tehničku nemogućnost glasovanja tolikog broja birača, primjerice, u Čapljini. Najviše je neregularnosti bilo u Hercegovini gdje je zabilježen iznadprosječni odaziv glasača kao i onih koji su glasali za Jadranku Kosor. U odgovoru DIP-a navedeno je kako problemi na pojedinim biračkim mjestima nisu utjecali na ukupan rezultat izbora pa sam ponovno uputio žalbu na Ustavni sud. U zakonskom roku dobio sam negativan odgovor, a time sam iscrpio i posljednje pravno sredstvo koje sam imao na raspolaganju.

Prvi sam predsjednički kandidat koji je podnio zahtjev Ustavnom sudu da se dozvoli prebrojavanje glasova ili poništenje izbora zbog neregularnosti. To mi je Ustavom bilo zagantirano, međutim odluka Ustavnog

suda, koja je bila unaprijed pripremljena i sigurno donijeta bez zasjedanja, bila je zaprepašćujuća. HDZ-ovi pijuni u Ustavnom sudu moju su žalbu odbili s obrazloženjem kako svi predsjednički kandidati nemaju ista prava (!) što za mene, moralnog pobjednika izbora, znači da u Hrvatskoj nema ni prave demokracije.

Nakon jedne konferencije za tisak, kad sam brojnim novinarima objasnio moje viđenje o događanjima u svezi prebrojavanja glasova i namještanja rezultata te o ulozi DIP-a i njegovog predsjednika Ivice Crnića, ovaj me je jednostavno proglasio lažljivcem. Zamislite, predsjednik Ustavnog suda i Državnog izbornog povjerenstva proglašava jednog predsjedničkog kandidata lažljivcem unatoč svim silnim dokazima o nepravilnostima tijekom kampanje! Kad bih se želio spuštati na njegovu razinu mogao bih ga jednostavno proglasiti običnim — muljatorom! Dakako, tražio sam njegovu ostavku. I zamislite, iznenada, nakon isteka zakonskog roka (!) oglasio se GONG i podnio kaznenu prijavu protiv nepoznate osobe. Razlog je bilo “glasovanje mrtvih osoba” u Hercegovini, a koje su gongovi aktivisti otkrili provjerom biračkih listića. Naime, ustanovljeno je da su glasovali

i neki ljudi koji su odavno – umrli! Daka-ko, glasovali su za HDZ-ovu kandidatkinju Jadranku Kosor. Također je otkriveno da je od slučajno odabranog uzorka (10 osoba) u Hercegovini, njih 10 glasovalo, iako ih je pet već odavno pokopano, a četvero ih uopće nije izašlo na izbore... U Metkoviću je na jednoj adresi, u samo 20-tak četvornih metara prostora, bilo prijavljeno nekoliko desetaka stanara, koji su prijavljeni kako bi mogli glasovati i u Metkoviću i u Mostaru, dakle i u Hercegovini i u Hrvatskoj... Zna se za koga su svi oni mogli glasovati i tko je sve organizirao.

Jedna je novinarka, namjerno, kako bi ispitala takve mogućnosti dvostrukog glasovanja, to isto, bez imalo problema, učinila isti dan i u Karlovcu i u Mostaru. Jednostavno je došla, dobila glasački listić i glasovala. Dva puta... I sve objavila u novinama... A izbori su proglašeni regularnima!

Nakon tih otkrića počelo se postupno o svemu javno, i sve glasnije, raspravljati, ali bilo je prekasno. Ostali su samo vicevi poput onoga koji kaže zašto u Varaždinu nije bilo izbornih prijevara. Na njihovom groblju, naime, postoji videonadzor!

Ili zašto je Jozo nakon izbora u Hercegovini ostao još dva dana čekati na biračkom mjestu.

Pitali ga ljudi što čeka. A on odgovara:

— Čekam oca. Umro je prije pet godina, ali možda dođe na glasovanje.

S time su predsjednički izbori u Hrvatskoj 2005. godine ostali obilježeni.

Naporan rad i sudbina

Od političke svakodnevice i iako kratke ali vrlo naporne kampanje odlučio sam se odmoriti pecajući ribe i ploveći brodom uzduž obala Floride. Razočaran posljedicama očigledne krađe i rezultatima unaprijed izrežiranog rezultata izbora zadovoljstvo sam pronalazio daleko od ljudi, bez mobitela, telefaksa i ostalih suvremenih blagodati koje su mi ovog puta postale opterećenje. Društvo mi je pravila jedino supruga Anna, moj veliki oslonac i potpora tijekom političkog angažmana u Hrvatskoj.

No i u tim trenucima odmora i opuštanja misli su mi lutale, analizirao sam prethodne događaje i jednostavno, iako sam želio, nisam se mogao u potpunosti izolirati. Shvatio sam kako je moj život splet teškog i napornog rada i sudbine od koje jednostavno ne možete pobjeći. Prisjetio sam se tako kako nisam bio, unatoč primljenom pozivu, u službenoj delegaciji pokojnog američkog ministra trgovine Rona Browna prilikom posjete Hrvatskoj. Kao što vam je poznato kompletno američko izaslanstvo stradalo je u avionskoj nesreći kod Dubrovnika 1996. godine. Razmišljao sam također kako sam dalekosežne odluke vezane

uz ponovnu kupnju Corteca donio, prije 20-ak godina, upravo ovdje na Floridi. Bili su mi to jedni od najtežih dana u životu i kao da se povijest ponavlja.

Odlučio sam definitivno se povući iz Hrvatskog političkog života i posvetiti se onom što najbolje znam, a to je biznis. Na vrlo uporna novinarska pitanja koja su se ipak probijala do mene vrlo sam škrto odgovarao. Uvijek sam isticao kako se osjećam moralnim pobjednikom predsjedničkih izbora i kako ne priznajem pobjedu Stipe Mesića niti ga prihvaćam svojim predsjednikom. No umjesto mene odjednom se u medijima pojavila moja bivša supruga Olga i počela iznositi neistine i objede na moj račun. Nastojeći me prikazati kao nasilnika, neodgovornog oca i lošeg supruga pronašla je plodno tlo u Hrvatskom medijskom prostoru.

Uvjerio sam se definitivno kako se iz određenih centara moći vodi medijski linč prema mojoj osobnosti i kako su mediji ustvari u rukama vlastodržaca. Željelo se pošto poto uništiti moj ugled i ime te povjerenje koje sam stekao među biračima. Političke je profesionalce zabrinula činjenica kako je za mene glasovalo više od 390.000 birača. Vrhunac je novinarske neprofesionalnosti i

etike pokazao urednik Nacionala Ivo Pukanić koji je u TV emisiji „U sridu“ izjavio kako sam ja hohštapler, prodavač magle i kako je Bandić za mene nobelovac. Čovjek kojeg nisam nikad upoznao i s njim pričao usudio se ovako me javno diskvalificirati. Osoba koja na tzv. političkoj i novinarskoj sceni u Hrvatskoj egzistira samo pomoću ucjena i javnih diskvalifikacija.

Sve sam te napade i izmišljotine stoički podnio i odbio poduzeti bilo kakve pravne korake iako su mi to mnogi sugerirali. Angažirao sam jedino svog odvjetnika u Hrvatskoj kako bih demantirao i objavio naknadni odgovor na pisanje u tjedniku Nacional. Ali kao što možete i pretpostaviti ni ta zakonska obveza od strane uredništva tjednika koji se diči time kako piše samo istinu, nije izvršena.

Jedina svjetla točka u tom mračnom hrvatskom medijskom kotlu bio je poziv Jakova Sedlara s ponudom snimanja filma o mom životnom putu. Naravno neizbježan dio priče bila bi i zbivanja na predsjedničkim izborima. Iako sam prvotno bio neodlučan, mogu reći i sumnjičav, ponudu sam ipak nakon nekoliko dana razmatranja prihvatio. Osmislio sam i inzistirao na indikativnom nazivu filma “Kad

mrtvi glasuju“ i donio još jednu značajnu odluku. Uključit ću se u utrku za gradonačelnika Zagreba na predstojećim lokalnim izborima i na taj način pokazati kako se ne predajem i kukavički povlačim. Oporavivši se od prvotnog šoka otputovao sam u Hrvatsku i okupio najuži dio svog predsjedničkog stožera. Produžio sam ugovor o najmu prostora u ulici kneza Mislava i osmislio potpuno drugačiju predizbornu strategiju u odnosu na konkurenciju. Unatoč ponudama i predlaganju suradnje kojima sam bio obasipan iz različitih političkih krugova odlučio sam pod svaku cijenu zadržati imidž nezavisnog kandidata. Procijenio sam kako je to vrlo značajno za moj daljnji politički rad što su znali i moji politički konkurenti. Stoga sam mnogima smetao u njihovim naumima na političkoj sceni. Svjestan sam bio kako ću time biti izložen medijskim napadima i niskim udarcima da bi se smanjila moja popularnost. Ustvari medijski napadi su se samo nastavili.

Iako sam bio svjestan svoje podređenosti u tom medijskom ratu, moja je vizija stremla budućnosti. U izbore za gradonačelnika ušao sam samo pripremajući se za naredne parlamentarne i predsjedničke izbore. Stoga sam morao ostati nazočan na hrvatskoj

političkoj sceni, a time sam izazvao lavinu teških optužbi i izmišljotina na moj privatni život. Pucalo se iz svih oružja i sa svih strana misleći kako je moj primarni cilj postati gradonačelnikom. Budućnost će pokazati da li su se ti politički manipulatori preračunali i prerano ostali bez municije za daljnju borbu. Logično je kako stoga u kampanju nisam ušao s velikim elanom i očekivanjima. Želio sam iskoristiti brend stečen u predsjedničkoj kampanji, a za taj je moj plan znao vrlo uzak krug suradnika. Čak ni svi članovi moje najuže ekipe kao i najvjerniji volonteri nisu znali moje prave namjere. Nisu niti spoznali do kraja kampanje, jer sam unatoč svemu uvijek bio pun optimizma, željan dokazivanja i uvjeren u konačan uspjeh.

Nisam zaboravio ni na obećanje dano tijekom predsjedničke kampanje kako ću pomoći u rješavanju stambenog problema obitelji Jelenić koja je izgubila svoju kuću zbog nekakve namještene sudske odluke u korist povratnika iz Srbije . Zato sam odmah po primitku novčanog iznosa kojim država refundira dio troškove predsjedničke kampanje za one kandidate koji prijeđu izborni prag (10%), izdvojio 75.000 kuna za ovu obitelj iz Gline. Nedugo potom odazvao sam se pozivu i

prihvatio kumstvo Vesni — 10-tom djetetu obitelji Krznarević iz Solina pored Gline.

Udarivši temelje daljnjeg rada organizirao sam tiskovnu konferenciju na kojoj sam dokumentirano demantirao bezočne medijske laži na moj račun. No od toga nije bilo velike koristi. Moja se obrana pojavljivala negdje u kutovima i sitnim slovima pisanim prilozima, a naslovnice i kolumne su punile izjave mojih oponentata. Ipak pročitavši scenario filma „Kad mrtvi glasuju“ koji je napisao Barry Morrow, scenarist filma „Kišni čovjek“ za kojeg je nagrađen Oscarom, shvatio sam kako imam oružje u rukama kojim ću parirati političkim protivnicima. Vrijeme me je kasnije demantiralo jer unatoč zanimljivosti i kvaliteti, prikazivanje filma bilo je zabranjeno na skoro svim TV postajama u Hrvatskoj. Uz velike napore prikazan je samo na OTV-u (Otvorena Televizija) i Z1 (Televizija Sljeme). Ubrzo nakon potpisivanja ugovora film je završen, a osim korištenog arhivskog materijala snimljeni su novi kadrovi u Minnesoti kao i u mojoj kući u Coloradu. Istovremeno sam pripremio za tisak i četvrto dopunjeno izdanje knjige „Američki san dečka s Trešnjevke“.

Time sam pripremio osnovne preduvjete za početak političke kampanje koja bi po-

novno trebala biti drugačija od ostalih. Ali ni pravna bitka za dokazivanje neregularnosti na predsjedničkim izborima nije završila. Igrom slučaja o tome sam, tijekom posjeta Chicagu, razgovarao s odvjetnikom Anđelkom Galićem koji mi je preporučio upućivanje žalbe na Europski sud za ljudska prava u Strasbourgu. Nakon prikupljenih materijalnih dokaza i izjava pripremio je inicijalni pravni temelj za sudsku žalbu. Pročitavši materijal prihvatio sam taj prijedlog i započeo međunarodnu sudsku proceduru za dokazivanje istine o predsjedničkim izborima. Osim moralne satisfakcije, želja mi je ovim sudskim procesom spriječiti ponavljanje ovakve strašne nepravde u budućnosti.

Moj ured u Zagrebu započeo je s priprema za kampanju organizacijom dvodnevne konvencije „Pravi i pošten put za Hrvatsku“ u Krapinskim toplicama. U početku sam bio skeptičan prema toj inicijativi i imao sam niz pitanja i sumnji. Sjećam se tako kako sam jednog jutra došao u ured i pitao:

— Onaj kodeks koji ste pripremili za konvenciju nekako mi se ne sviđa. Može li se tu nešto popraviti? Odgovor je bio neočekivan.

Samo trenutak — doviknuo je netko iz ureda i odjednom se na zidu pojavila već prip-

remljena kompjutorska prezentacija. Voditelj stožera pojasnio je kompletnu zamisao. Od stručnih predavanja do akreditacija, kulturno-zabavnog programa i tombole, tiskovne konferencije, smještaja, financijskih pokazatelja i naravno kodeksa. Nakon toga više nisam imao pitanja, a pokazalo se kako je to bio vrlo uspješan politički skup koji je okupio više od 150 predstavnika iz 15-ak političkih stranaka, isto toliko udruga kao i pojedinaca iz čitave Hrvatske.

Većina nazočnih potpisala je Povelju o suradnji, a kandidati koji su željeli moju podršku na lokalnim izborima i izborni Kodeks. Unatoč medijskoj nemilosti u kojoj sam se našao nakon predsjedničkih izbora skup je ipak bio koliko - toliko popraćen.

Naravno ponovno uz prljave medijske podvale. Tako sam za Globus dao i autorizirao jedan od, mogu reći, kvalitetnijih intervjua koji se naravno nije pojavio, već vrlo skroman i negativan članak koji nije imao veze s intervjuom. Osnovna svrha ovog političkog okupljanja bila je ujedinjavanje izvan parlamentarne političke scene u Hrvatskoj i najava buduće suradnje na predstojećim izborima. Zbog toga sam bio čak i optužen od osnivača tzv.trećeg puta(Tomac, Tuđman) kako tobože

kopiram njihove ideje što mi je godilo jer se ipak moj svaki pokret i aktivnost pratila. Naravno te su optužbe bile potpuno neosnovane ali su osim mog političkog denunciranja imale ulogu i promocije.

Tijekom konvencije definitivno sam zaključio kako nemam vremena kao i da nije politički mudro i efikasno osnivati novu stranku. U gradu Zagrebu ići ću sa svojom nezavisnom listom, a od Središnjeg državnog ureda za upravu zatražio sam tumačenje da li je moguće i u drugim sredinama izaći na izbore s listama na kojima bih također bio nositelj. Primivši pozitivan odgovor u kojem se nezavisne liste izjednačavaju sa strankama započeli smo pripreme za izbore svugdje gdje sam imao simpatizere i podupiratelje. Stoga su moji djelatnici organizirali sljedeću konvenciju „Pravi i pošten put za bolju Hrvatsku“ u Zadru gdje sam imao vrijednog simpatizera Davora Dujića i dobre odnose i odličnu suradnju sa strankom „Jadranski sabor“.

U jeku najvećih aktivnosti vezanih uz formiranje mojih neovisnih listi diljem Hrvatske zaprimili smo novi odgovor od Središnjeg državnog ureda za upravu.

Možete pretpostaviti kakav je bio odgovor. Pobijena je njihova prethodna odluka

i neovisni kandidat ne može biti na listama izvan mjesta prebivališta. Bio je to još jedan očigledan znak kako se političari boje Mikšićizma - kovanice koja se pojavila po prvi puta u Slobodnoj Dalmaciji, a označava politički uspon i širenje utjecaja nezavisnih političara.

Unatoč novoj odluci nisam želio ostaviti svoje simpatizere na cjedilu i odlučio sam im pomoći na izborima. Međusobnu suradnju i obveze prije i nakon izbora definirali smo uzajamno potpisanim Ugovorom. Osim ugovora od svih sam kandidata tražio životopis i potvrdu o nekažnjavanju kako bih već na startu eliminirao pojavljivanje na listama nemoralnih osoba. Osobito je to bilo važno za liste izvan Zagreba na kojima većinu kandidata nisam poznao. Pri tome sam se susreo sa neočekivanim problemima i iskušenjima. U nekim je sredinama došlo do sukoba pojedinaца i utjecaja lokalnih političkih struja i zbivanja. Posebno je to bilo vidljivo u Rijeci i Karlovcu gdje su se vodile međusobne borbe i prepucavanja kako bi se zauzeo što bolji položaj na listi. Pojedinci nisu prezali od pisanja anonimnih pisama, telefonskih javljanja, izjava u medijima pa i prijetnji.

Ipak od svog nauma nisam odustao jer ove

sam izbore smatrao kao zalog za budućnost i odgovarala mi je potpora i stvaranje baze širom Hrvatske. Osim toga medijsku blokadu mogao sam koliko toliko probiti iz manjih i regionalnih centara i lakše se predstaviti u lokalnim medijima. Slijedom takve predizborne taktike često sam boravio izvan Zagreba i svoje matične izborne jedinice što su mi pojedinci zamjerali. No siguran sam kako izborni rezultat ne bi bio bolji i da sam cijelo vrijeme bio u Zagrebu. Naime o rezultatima izbora sve više nažalost odlučuju mediji koji rade po diktatu svojih vlasnika ovisnih o političkim vlastodržcima, a sve manje birači.

Interesantan je bio sastanak s predstavnicima Udruge navijača Dinama BBB (Bad Blue Boys) gdje sam ponudio pomoć, ali uz određene uvjete.

U prvom redu odlazak tadašnje klupske strukture predvođene Mamićem i Barišićem te financijsku reviziju kako bih od njega napravio uspješan i profitabilan sportski klub. Prozvani klupski čelnici odmah su se popeli na stražnje noge i ustali u obranu svojih osobnih interesa u klubu. Pokrenuli su svoje mehanizme i počeli s napadima držeći se općepoznatog principa kako je napad najbolja obrana. Uplašili su se za svoje dobro utvrđene

sinekure koje jedino može ugroziti potpuno nekorumpirana osoba. Naravno i neumješana u njihove posložene špilove karata. Na što mislim dovoljno je podsjetiti kako je Mesića odlikovao Sanader što si čak ni Račan nije dopustio. Time sam protiv sebe otvorio još jednu bojišnicu, a sve u najboljoj namjeri i sa željom da pomognem.

Zanimljiva se zgoda dogodila tijekom moje posjete nogometnoj utakmici Dinama i Osijeka u Osijeku. Vodstvo Dinama je prosvjedovalo jer sam na poziv domaćina, što oni nisu znali, sjedio u svečanoj loži. Rezultat je bio moj dolazak u poluvremenu utakmice u VIP salu domaćina dok dinamovaca nije bilo nigdje. Primijetili su to i gledatelji koji su mi dali podršku i sa zadovoljstvom sam ponovno konstatirao kako sam ostavio duboki trag u narodu. Dovikivali su “Ne daj se Borise”, “Pokaži tim lupežima i prevarantima”, “Naprijed predsjedniče” i slično.

Bila je to ipak neka satisfakcija za sve što sam radio u Hrvatskoj u posljednje vrijeme. Tijekom boravka u Sjedinjenim državama zatekla me novinska vijest u kojoj je Zdravko Mamić izjavio kako će mi dati nogom u guzicu kada me vidi na ulici. Tražeći moj komentar novinarima sam odgovorio kako je

bar mogao reći zagrebačkije i upotrijebiti riječ vritnjak ak se već deklarira kao purger.

Ipak moram priznati kako me je svojim ponašanjem iznenadio kada smo se nedugo nakon toga inkognito sastali u hotelu Sheraton i neobavezno razgovarali. Za cijelu priču oko Dinama kao i medijsku buku koja se oko toga podigla zaslužan je bio moj sportski savjetnik Enimark Ponjević koji je ustvari bio dio mog tima u sjeni duže vrijeme. Naravno kako nije bio jedini koji je odlučio mi pomagati na taj način jer zbog negativnih posljedica na poslovnom i privatnom planu mnogi mi nažalost nisu mogli izraziti javnu podršku. Ipak je premalo vremena prošlo od posljedica totalitarnog komunističkog režima i jednoulja. Demokracija je još uvijek u povojima i potrebno je sačekati na stvarne demokratske promjene. Ustvari politička garnitura na vlasti ponaša se jednako kao i prije što i ne čudi. Mora se priznati kako je ideološka, tzv. kumrovečka partijska škola ostavila dubok trag na svoje polaznike koji još uvijek vladaju Hrvatskom.

Medijski linč

Odluku o raspisivanju lokalnih izbora moj je ured dočekaao tehnički i organizacijski spreman te je odmah zakupljen medijski prostor na otvorenom (jumbo plakati) te na radio postajama. Slogan plakata je zadržan zbog prepoznatljivosti kao u predsjedničkoj kampanji ali prilagođen Zagrebu pa je glasio „Pravi i pošten čovjek za bolji Zagreb“. Iz istog razloga grafički je dizajn ostao nepromijenjen.

Također u prvom djelu kampanje na radio postajama je korišten već dobro poznati ali prilagođen audio spot „Za Borisa“ koji je u posljednjem tjednu zamijenjen s potpuno novim spotom. Zanimljivo je kako se u to vrijeme na tramvajima trebala pojaviti i naslovnica moje najnovije knjige. Unatoč potpisanom ugovoru i uplaćenom novčanom iznosu akcija je od strane ZET-a (Zagrebački Električni Tramvaj) stopirana. Nije teško pogoditi zašto?

Medijsku promidžbu su zaokružili letci s kratkim i jasnim pozitivnim porukama ili podsjećanjem na ono što nije odrađeno za vrijeme proteklih gradskih vlasti. Po istom modelu medijske promidžbe radile su i sve

nezavisne liste koje sam podržao i uz korištenje političkih poruka koje sam im dostavio izrađivali su i vlastite sa specifičnostima iz svoje izborne jedinice. Moram priznati kako je bilo vrlo originalnih i zanimljivih rješenja i vidjelo se s koliko truda i žara novi ljudi ulaze u politiku što je i meni davalo još veći podstrek. Posebno je bilo zanimljivo tijekom mog posjeta Trogiru, Petrinji, Otočcu, Đakovu i Zaprešiću. U tim su mjestima izborne liste predvodili Milivoj Špika, Mario Oroz, Dijana Kostelac, Stjepan Kočet iz udruge “Brazda” i Antun Stare. U Zagrebu sam u izbornu kampanju krenuo na vrijeme i kvalitetno pripremljen.

Ubrzo sam prikupio potreban broj potpisa za kandidaturu za gradonačelnika i složio listu od 51 kandidata za gradsku skupštinu. U gradskim četvrtima podržao sam nezavisne liste Renata Blažuna u Gornjoj Dubravi, Marka Matijevića u Trnju, Dražana Šimića u Podsusedu, Miroslava Nikića na Trešnjevci i Tomislava Ivaneka u Maksimiru.

Sklopio sam predizborni Ugovor o suradnji i sa Zajednicom građanskih udruga iako su to zbog političke prošlosti predsjednika te udruge Mladena Vilfana novinari kao i pojedini moji savjetnici ocijenili pogrešnim. No s time

sam želio pokazati kako su nam programi slični, kako podržavam rad nepolitičkih organizacija i potičem slobodu mišljenja i ideja. Svjesno sam napravio medvjedu si uslugu jer nije trebalo dugo čekati kako bi se u medijima pojavili naslovi “Mikšić i Vilfan u KGB-u” (op. ur. tajna služba bivšeg SSSR-a), “Mikšić podržava propalog političara Vilfana” ...

Istovremeno s kreiranjem vlastite liste i nadalje sam bio predmet političke trgovine i nuđena mi je politička suradnja s mnogim strankama. Moram priznati kako sam najbliže bio dogovoru s vodstvom zagrebačke gradske organizacije HSLS-a (Hrvatska Socijalno Liberalna Stranka). Susrevši se s njihovim predstavnicima Darinkom Kosorom i Ivicom Toljanom tijekom ugodnog druženja i neformalne večere dojmila me njihova mladost i poslovna uspješnost. Upravo ono na čemu osobno inzistiram i što često potenciram. No to ipak nije bilo dovoljno da založim svoj imidž nezavisnog kandidata i uđem u političku koaliciju.

Svjestan sam kako je razlog nuđenja suradnje bio vrlo pronicljiv s njihove strane jer sam prema svim istraživanjima i anketama stajao vrlo dobro i ulazak mojih kandidata u gradsku skupštinu nije bio upitan. Poseb-

no je to bilo vidljivo za vrijeme proslave praznika rada kada sam u Maksimiru i na Jarunu s kandidatima na svojoj listi dijelio jabuke te razgovarao i družio se s prolaznicima. Tolika podrška i potpora građana kao i njihova želja za promjenama na ustajaloj političkoj sceni i mene je iznenadila. Prolaznici su još uvijek dobacivali: "Predsjedniče kako ste?", "Nemojte se predati i dati lupežima da vladaju!", "Bori se predsjedniče!", "Evo konačno zagrepčana gradonačelnika!". Mnogi su se željeli sa mnom fotografirati ili su tražili autogram. Očigledno me narod prihvatio i bio je na mojoj strani. Pratila je to i politička mafiokracija pa sam suprotno tome u medijima bio vrlo malo ili nikako zastupljen.

Tako i posebna novinarska premijera filma "Kad mrtvi glasuju" održana u prostorijama Zagreb filma nije polučila veće zanimanje kod predstavnika sedme sile. Stoga sam s velikim veseljem i nestrpljenjem očekivao premijeru filma "Kad mrtvi glasuju" u kinu Zagreb koju sam poklonio Zagrepčanima.

Ustvari bio je to predizborni skup na kojem su predstavljeni i kandidati s moje liste, nastupio je Stjepan Đimi Stanić, o filmu je govorio Jakov Sedlar, a osobno sam predstavio svoje daljnje političke planove

i aktivnosti. Cjelokupan program vodila je djelatnica stožera Ivona Požar, a po završetku u predvorju kinodvorane pripremljen je za nazočne goste i uzvanike domjenak i nastup tamburaškog sastava folklornog ansambla "dr. Ivan Ivančan". Nažalost i ova je moja aktivnost ponovno medijski zanemarena jer iako su pozvani predstavnici svih zagrebačkih medijskih kuća odazvao se jedino novinar *Novog lista*. Stoga se još jednom pokazalo kako sam toj blokadi jedino mogao doskočiti taktikom obilazaka svojih simpatizera i kandidata s neovisnih listi koje sam podupirao diljem Hrvatske. Računao sam na priloge iz drugih sredina koji se objavljuju i u zagrebačkim izdanjima, a osim toga i lokalni mediji imaju određeni utjecaj na glasače u mojoj izbornoj jedinici.

No koliko sam se više trudio pokazati svoje iskrene namjere i mogućnosti kako bih utjecao na promjene na dosadašnjoj političkoj sceni moji su politički protivnici bili sve glasnjiji i agresivniji. U njihove se planove uklopila i moja bivša supruga Olga koja je otvorila izložbu slika u Muzeju za umjetnost i obrt. Posjetivši izložbu izazvao sam pozornost djelatnika, a čak je i fotograf "Večernjeg lista" ovjekovječio moj dolazak. Valjda su

ljudi mislili kako se bojim ili skrivam od nečega. Zatraživši knjigu utisaka upisao sam sljedeće:

— Drago mi je kako se mojoj bivšoj supruzi ostvarila dugogodišnja želja da otvori samostalnu izložbu u Zagrebu. Osobito jer sam i osobno ulagao i potpomagao njezin slikarski razvoj i završetak likovnog školovanja u Minnesoti.

Sutradan kada sam naišao ponovno u muzej želeći napraviti nekoliko fotografija ostao sam iznenađen jer sam zatekao prazne zidove. Bila je to vrlo kratka izložba za koju su odgovorni u muzeju saznali tek dan prije otvaranja. Takav slučaj još nisu zabilježili u praksi i očigledno je izložba imala političku, a ne umjetničku dimenziju. Naime izložba pod nazivom “Nasilje i svijest” porezne je obveznike prema priznanju gradskog Ureda za kulturu koštala 39.000 kuna, a poslužila je kako bi se potencirale neistine iz našeg nekadašnjeg bračnog života. Pojedini urednici su pri tome imali zadaću stvoriti medijsku buku kojom me se željelo prikazati obiteljskim nasilnikom pa su čak protiv mene uključili i našu kćerku..

Uzalud sam sve te napade i laži na moju osobnost demantirao i dokazivao čak i

ovjerenim pismenim izjavama moga sina Paula. Bila je to mora se priznati dobro smišljena akcija usmjerena na ženski dio glasača koji je vrlo discipliniran i osjetljiv, a na koji sam imao vrlo veliki utjecaj i dobio ogromnu podršku na nedavnim predsjedničkim izborima. Kulminacija se dogodila objavljivanjem na naslovnoj stranici Jutarnjeg lista izjave bivšeg „milicajca“ kako sam 70-tih godina sudjelovao u krađi pisanih strojeva. Bilo je više nego očigledno kako je ovaj montirani članak trebao svojom opremom, naslovima i izjavama u potpunosti me izbaciti iz utrke za gradonačelnika.

U tome su prednjačila izdanja EPH (Europa Press Holdinga) koja su to radila po nalogu vladajućih. Bila je to usluga za kasniju kupnju novinske kuće Slobodna Dalmacija!? Ovo je još jedan dokaz nelegalne sprege politike i medija ili mafiokracije na djelu. Kako mi mediji nisu bili skloni, tek su sporadično objavljivali moje demantije i jedino što mi je preostalo bilo je podignuti sudske tužbe zbog klevete i uvrede časti i dostojanstva. U stožeru smo se često pitali što će izmisliti sljedeće: “Boris pedofil” ili “Boris narkoman”, a zašto ne i plaćeni ubojica?

Tako sam ulazeći na hrvatsku političku scenu s poštenim namjerama i trošeći vlastiti novac kako bih pomogao svom narodu doživio strašne udarce i šokove. Pitaو sam se zar mi je to trebalo? Mogao sam umjesto toga uživati u rezultatima svog rada, financijski i materijalno neovisan i razmišljati o onome što mi pruža zadovoljstvo i sreću. No to ne bih bio ja!

Tješio sam se kako politička oligarhija pokušava i na lokalnoj razini zadržati postojeću strukturu i ja im ni na koji način ne odgovaram. Na taj sam način ocijenio njihove napade, ali nisam želio popustiti pritiscima iz medija. Zbog toga se nisam služio prljavom taktikom i istim trikovima jer sam smatrao kako su hrvatski birači odgovorni i dovoljno inteligentni u razlučivanju pravde i obmane. Imao sam podatke kako mnoge nezavisne liste dobro stoje u predizbornim istraživanjima, a to je samo dokaz zasićenosti hrvatskih birača postojećom politikom i strankama.

Negativna medijska kampanja se nastavljala ali ja sam i nadalje vodio pozitivnu promidžbu i nastojao pokazati kako me ovakvi primitivni i huškački napadi ne mogu obeshrabriti. U tom sam periodu izvršio obećanje dano invalidnom akademskom slikaru Anti Teskeri

i financirao izgradnju rampe za lift u njegovoj kući. Demonstrirao sam svoje strojarske afinitete radeći kao automehaničar u autokući Krvavica, dijelio knjige i družio se s putnicima na jutarnjim vlakovima u prigradskom naselju Vrapče. Organizirao sam predizborni skup u Gradu mladih Granešina u istočnom dijelu Zagreba, igrom slučaja sudjelovao u emisiji HTV-a “Piramida” i “Taxi free” na Novoj TV.

Družio sam se s glasačima na nedjeljnim misama, primao ih na razgovor u Izbornom stožeru, odrađivao ručkove s dobitnicima nagradne igre “Znanjem do pobjede” na mojoj web stranici i nastojao što više kontaktirati s kandidatima na mojoj listi i listama koje sam podržavao. Nastojeći donekle amortizirati objede kojima se željelo prikazati me obiteljskim nasilnikom često sam kontaktirao s različitim ženskim udrugama. Uključio sam se u akciju “Sigurna adresa” kojom se upravo željelo pomoći ženama od nasilnika u obitelji. Saznao sam kako je udruga B.a.B.e. dobila 25 000 kuna državne dotacije nakon što je njihova predsjednica izjavila kako neće glasovati za nasilnika Borisa. Ova je izjava bila često prenošena i objavljivana u javnosti dokazujući kako je predsjednica dobro odradila svoju

zadaću. Prava istina o tome kako nisam nikad čak ni prijavljen, a kamoli osuđivan za bilo kakvo nasilje nije dopirala u javnost.

O tome koliko je utjecaj medija velik uvjerio sam se i jednom zgodom vozeći se tramvajem. Zahvaljujući crtanom filmu „Laku noć Hrvatska“ i liku Moris Bikšić koji je aludirao na moje veze s Amerikom i prepričavao novinske klevete postao sam zanimljiv i mlađoj populaciji. Tako sam zatekao osmoškolce u tramvaju koji su oponašali glas Morisa Bikšića i dobro se zabavljali. Približivši im se upitao sam ih:

— Dečki tako dobro imitirate taj američki naglasak i sigurno ste s Trešnjevke!

Ugledavši me nisu znali što bi rekli. Jedan je samo iznenađeno promrmljao:

— Vi, vi... ste Boris?

Ne želeći ih uplašiti i izazvati takvu reakciju jednostavno sam ih pozvao na sladoled. Bilo je to zanimljivo druženje i iskren razgovor s djecom koji će mi trajno ostati u pozitivnom sjećanju.

Približio se i završni predizborni skup na Trgu bana Jelačića na kojem su nastupili Barbara i Sjepan Đimi Stanić, rock grupa” Route 66” te Zagrebački folklorni ansambl “dr. Ivan Ivančan”. Na bini je na centralnom mjestu

dominirao natpis „Što je više kleveta i laži to je nama Boris Mikšć draži“ primljen mailom od trešnjevačkih simpatizera. Bio je to kulturni događaj na visokoj razini, a u kratkom govoru okupljenima sam se zahvalio na dolasku i podršci. Ostat će zapamćeno kako je gromoglasan smijeh u publici izazvao tada aktualan vic ispričan od strane Đimija:

Sastali se Mesić, Sanader i muž Carle del Ponte i pričaju o svojim ženama. Sanader kaže:

— Moja vam je žena plaha kao srna!

Na to će Mesić:

— Moja je žena vitka ko gazela!

Razgovoru se priključi i Carlin muž izvalivši:

— Ništa zato dečki. Tješite se jer i moja žena ne liči čovjeku! (op.ur. Carla del Ponte je kao glavna Haška tužiteljica organizirala “lov na vještice” protiv hrvatskog generala Ante Gotovine).

U vrlo zabavnoj atmosferi podijelio sam više od 800 knjiga „Američki san dečka s Trešnjevke“, a mnogi su tražili i moj potpis. Unatoč svemu razmišljao sam kako su moji Zagrepčani ipak prava gospoda i nisam se brinuo za rezultate nedjeljnih izbora. Sa zadovoljstvom sam nakon skupa pos-

jetio i najstarijeg trešnjevčanina, a subotnju predizbornu šutnju proveo sam sa suprugom Annom i roditeljima i odmarao se od napornih aktivnosti.

Gradski zastupnik

Poučen predsjedničkim izborima ovog sam puta na mnogim biračkim mjestima imao promatrače i s puno sam optimizma došao na glasovanje na svoje biračko mjesto u Krajiškoj ulici. Ipak ubrzo sam saznao kako moj optimizam nije opravdan. Na birališta je izlazilo vrlo malo birača a ja sam dobivao oko 6 % glasova. Još sam se jednom razočarao na izborima iako su mi mnogi prilazili i govorili kako ulazak 3 kandidata s moje nezavisne liste u gradsku skupštinu i nije tako loš rezultat.

U prilog tome naglašavali su prelazak izbornog praga i 3 kvartovske liste koje sam podržao u kvartovima kao i lista izvan Zagreba. Tako su izborni prag prešle liste Renata Blažuna u Gornjoj Dubravi, Marka Matijevića u Trnju, Dražana Šimića u Podsusedu-Vrapče. U Trogiru je prag prešla lista Milivoja Špike, u Stupniku Vladimira Piškora, Petra Barača u Babinoj Gredi i Ive Blažanovića u Donjim Kukuruzarima. Loš izborni rezultat opravdavali su i neizlaskom mojih glasača na birališta razočaranih prijevarom na predsjedničkim izborima .

Unatoč tome nisam se dao obeshrabriti. Nakon izborne prijevare na predsjedničkim

izborima, ovaj sam rezultat doživio kao poraz, ali sam iz toga izvukao nove pouke. Shvatio sam kako je preda mnogom dugotrajna politička borba i stoga sam prihvatio časnu dužnost gradskog zastupnika.

Osim toga karizmu neovisnog kandidata neću prokockati ni pod koju cijenu. Smatram kako je prijevara birača ulazak u koalicije nezavisnih listi Tatjane Holjevac i Željka Jerkova. Za funkcije predsjednice gradske skupštine u Zagrebu i gradskog vijeća Splita izdali su ideju nezavisnosti, na krilima čije su ideje i ušli u politički život. Još se veća izdaja političke neovisnosti dogodila u Jastrebarskom kada su izabrani nezavisni vijećnici pristupili SDP-u (Stranka Demokratskih Promjena). Siguran sam kako će to birači prepoznati i kazniti na sljedećim izborima. Stoga ta politička kratkovidnost zapravo govori samo o želji pojedinaca za vlašću i ekonomskoj koristi. Moje su ideje potpuno suprotne. Sve nezavisne liste koje sam podržao ostale su i ostat će nezavisne i pokazat ću kako ono što sam započeo neću iznevjeriti. Nakon što sam otvorio put nezavisnim kandidatima većina je pokleknula pred pritiscima i različitim vrstama ponuda. No ja ću ustrajno i uporno dokazivati

ispravnost te ideje i ostati čvrsti stup i svjetionik političke neovisnosti.

Prigovaraju mi kako nisam klasični političar, a ja to ni ne želim biti. Drago mi je jer ne želim biti dio dosadašnjeg tzv. hrvatskog političkog *establishmenta*. Ne želim biti povezan s političarima starog kova već modernim i uspješnim menadžerima u politici. Uostalom većina svjetskih poznatih političara bili su ustvari državnici. Imali su viziju i osjećaj za vođenje države i naroda, a ne za stranačka, unutrašnja politička prepucavanja. Doista smatram kako je potreban odmak od politike prema onome od čega živimo — gospodarstvu i proizvodnji. I tu je moja najveća snaga i prednost — suvremenog politmena koji uvažava polimar. (op. ur. politmen - politički menadžer, a polimar - politički marketing su dvije nove kovanice u jezičnoj uporabi Borisa kao modernog “političara”)

Iako to nije moj stil, odlučio sam konačno zatražiti pravdu pred sudskim institucijama. Angažirao sam odvjetnike i podigao sudske tužbe protiv bivše supruge, umirovljenog milicajca Špehara, te redakcija Jutarnjeg lista i Slobodne Dalmacije.

Istovremeno sam pojačao odvjetnički tim koji je uputio žalbu vezanu za izbornu predsjedničku prijeveru na Europski sud za ljudska prava u Strasbourgu kako bih bar pred međunarodnim sudom dobio moralnu zadovoljštinu kad već ne mogu u Hrvatskoj. Sa zanimanjem očekujem i rasplet sudske tužbe kojom predsjednik Mesić želi od mene novčanu odštetu zbog izjave dane tijekom predsjedničke kampanje kako ima u francuskoj vilu. Šteta što će taj proces na teret poreznih obveznika Mesić pokušati prikazati kako je postao ozbiljan političar iako je i nadalje neodgovoran i neozbiljan u obavljanju državnčkih poslova.

Upliće se u odnose židovske općine, prevози svoje sponzore i donatore vojnim brodom na Brijune i priređuje raskalašene zabave, odlikuje vlastite donatore, posreduje u netransparentnim poslovnim aktivnostima svojih prijatelja. No to je samo dokaz njegove dosljednosti u nedosljednosti.

Dakako nisam zanemario i izgradnju tvornice u Belom Manastiru a otvaranjem tog proizvodnog centra pokazat ću hrvatskoj javnosti (osobito Đurđi Adlešić) kako mislim ozbiljno u svojim nastojanjima gospodarskog i ekonomskog oporavka naše države. Tvor-

nica će biti jedna od najmodernijih na svijetu i proizvodit će biorazgradivu plastiku, zapošljavati 50-ak djelatnika a prostirat će se na površini od 2.000 m². Nakon prve faze izgradnje uslijedit će i daljnje proširivanje što je predviđeno građevinskim projektom i zbog toga je ukupna građevinska parcela veličine 10.000 m².

Sve u svemu predstoji mi višegodišnji trud i sudjelovanje na zagrebačkoj političkoj sceni a ovisno o okolnostima i sudjelovanje na budućim izborima. Čvrsto sam uvjeren kako se istina ne može sakriti i kako ću dobiti priliku da svoju energiju i znanje usmjerim na dobrobit hrvatskog naroda. S tom željom i ciljem napisao sam i ovu knjigu kao svjedočanstvo jednog vremena i širenja istine u prijelomnim trenucima za hrvatsku državu. Jer ako izgubimo gospodarsku nezavisnost, a na dobrom smo putu, izgubili smo i političku kao i državnu suverenost i samostalnost.

Zato su nam prijeko potrebni radikalni gospodarski a ne politički potezi za što se zalažem i nudim rješenja kao poduzetnik i uspješan gospodarstvenik. Potrebno je u svemu poštivati struku, imati na umu interese hrvatske države, a ne kako je danas slučaj interese stranaka, i dragi čitatelju nema bojaz-

ni za našu bolju budućnost. Formula je vrlo jednostavna, a zajedno je možemo provesti u djelo. Neka vam ova knjiga stoga posluži u donošenju ispravne prosudbe i odluke kako se uključiti u proces političke renesanse “Lijepe naše”. Samo je nebo granica onome što Hrvati mogu ostvariti kada imaju vođu s vizijom, istinskog vođu. Bog i Hrvati.

Američki san dečka s Trešnjevke nije samo biografija jednog uistinu uspješnog poslovnog čovjeka, ona je i svojevrsan priručnik koji pojašnjava fenomen američkog poduzetništva, ustrojstvo malih, srednjih i velikih firmi i ocrtava uvjete u kojima kemijska formula “krv + znoj + suze” uistinu rezultira pravim pravcatim uspjehom... Upravo ta razina Mikšićeva pripovijedanja na kojoj savjetuje i podučava one koji kane postati i opstati kao poduzetnici najzanimljiviji je fon čitanja Američkog sna...

Nedjeljna Dalmacija

Svoje dragocjeno poduzetničko iskustvo Boris Mikšić, uspješan poslovni čovjek čija tvrtka “Cortec Corporation” sa sjedištem u St. Paulu, u američkoj državi Minnesoti, ima ime i ugled u svojoj branši, sazeo je u knjizi, a da je pritom u prvom redu imao na umu pomoć domovini, ne samo savjetom, svjedoči i činjenica da je sav prihod od prodaje namijenjen djeci koja su u domovinskom ratu ostala bez roditelja.

Večernji list

Poslovna biografija Borisa Mikšića, knjiga koja se po mnogočemu razlikuje od postojećih na hrvatskom tržištu, prati životni put mladog trešnjevačkog mladića koji s 37 dolara u džepu i puno zebnje u srcu kreće u New York, ususret sanjanoj budućnosti u kojoj će ubrzo krenuti putem samostalnog poduzetnika i postići izniman uspjeh. Knjiga je i svojevrsan priručnik koji pojašnjava fenomen američkog poduzetništva s poučcima onima koji se tek kane otisnuti u vode slobodnog tržišta.

Vjesnik

Boris Mikšić, iako je, kako sam kaže, inženjer a ne pisac, odlučio je napisati svoju poslovnu biografiju kako bi svojim primjerom, praktičnom pričom, pomogao ljudima u našoj privredi, pokazati da se mozgom može puno s vrlo malim ulaganjima. Najvažniji su odlučnost, raščlamba suparnika i tržište (a tržište danas znači čitav svijet). Ostalo su “krv, znoj i suze.” I doista, primjer jednostavnosti čovjeka koji je upotrijebio svoje znanje i ostvario san naći ćete u knjizi “Američki san dečka Trešnjevke”, pisanoj jednostavno, razumljivo i vrlo stvarno.

Matica

Svojim velikim uspjehom Boris Mikšić je dokazao da su mnoge predrasude, poput one kako su doseljenici samo puka radna snaga, koju sam doživio u svojim mladim danima, potpuno pogrešne.

Boris je uspio zahvaljujući svojem daru, pameti i odlučnosti. Divim mu se zbog njegova poslovnog uspjeha, no moje duboko poštovanje stekao je ponajprije zato što pomaže Hrvatskoj.

Ima ljudi koji kad uspiju zaborave na druge. Drugi pak ne žele ništa učiniti da se svijet promijeni. Misle: “Ja sam se namučio, pa zašto bi drugima bilo lakše?” Boris se odlučio za pomoć ljudima. Radi na tome da se stvore uvjeti u kojima poduzetnici mogu uspjeti a da pritom ne moraju iseliti u drugu zemlju ostavljajući obitelj i prijatelje. Posvetio je mnogo vremena, novca i snage kako bi svojoj domovini Hrvatskoj pomogao da shvati i prihvati zapadnjački način poslovanja. Prije dvadeset godina, kada je došao u Sjedinjene Države, Boris Mikšić je sa sobom donio energiju, inteligenciju, odlučnost. Ali i jedan san.

On je bio dar Hrvatske Americi.

Kad Boris danas posjećuje Hrvatsku, on sa sobom nosi onu istu snagu, inteligenciju i odlučnost, ali i umijeće uspješnog poduzetnika. Danas, on je dar Amerike Hrvatskoj. Mogućnost da se uspjeh postigne zahvaljujući nadarenosti, bez obzira na rasu, religiju, spol ili nacionalnost — to je bio američki san. Postao je san cijeloga svijeta. Boris ga je ostvario u Americi, a sada ljudima u svojoj zemlji nastoji pomoći da i sami shvate kako se snovi mogu ostvariti.

Boris je u Sjedinjenim Državama otvorio nova radna mjesta, a u Hrvatskoj nastoji pomoći poduzetnicima. On je katalizator koji pokreće lančanu reakciju što će ljudima, donedavno bez ikakve nade, donijeti napredak.

Boris, moje poštovanje i divljenje.

— Guverner Rudy Perpich, 1994.

Ponosam sam da je moj sunarodnjak Boris Mikšić kada je već napustio svoju domovinu, odvažnošću, ustrajnošću, i velikom marljivošću postigao na poslovnom i profesionalnom području pravi i veliki uspjeh. Posebno me raduje da je uvijek zadržao pravi ljudski i rodoljubni odnos i prema svojim roditeljima, kojima posvećuje svoju autobiografiju i prema svojoj domovini Hrvatskoj, koju svesrdno pomaže od početka njezine borbe za samostalnost do danas i to kako na humanitarnom i promotivnom tako i na poslovnom pa i na drTMavnom planu. Imenovanje g. Mikšića počasnim konzulom Hrvatske u Minnesoti je logična potvrda i priznanje časnom i uspješnom američkom građaninu hrvatskih korijena i osjećanja.

Dear Boris, God bless you!

— Smiljan Šimac

Veleposlanik Republike Hrvatske u Francuskoj, 1998.

Obrazovan je, bogat i sretan. U sretnom je braku sa suprugom Annom, Amerikankom talijanskog podrijetla, ima dvoje djece, Paula i Evonnu iz prvog braka, 12 automobila, dvije jahte, iznimno uspješnu tvrtku Cortec Corporation... Bilo bi vjerojatno teško pronaći još jednog takvog Hrvata koji bi odlučio zamijeniti uživanje u plodovima dugogodišnjeg rada sa sjedenjem u uglavnom polupraznoj dvorani Sabora. "Moj je jedini interes napredak Hrvatske. Imam dovoljno novca i unaprijed sam se odrekao primanja koja bih imao kao zastupnik. Uđem li u Sabor, svi saborski prihodi ići će djeci poginulih branitelja. Hrvatskoj mogu ponuditi znanje, tehnologiju, iskustvo i novo lice."

Story, studeni 2003.

Udružene NACE International dodijelilo je 2004. godine Borisu Mikšiću prestižnu nagradu za životno djelo na polju korozije, kao stručnjaku u razvoju i primjeni organskih inhibitora korozije. To je prvi put da je tu nagradu dobio Europljanin, a isto tako je prvi put da ju je dobio netko bez doktorata na tom polju. Kao utemeljitelj Cortec Corporationa, Mikšić osmišljava i razvija principe primjene organskih inhibitora korozije u polimerima kao što su premazi, guma, sredstva za brtvljenje, ljepila. Cortec se razvio u najveću svjetsku kemijsku kompaniju koja se bavi inovativnim razvojem sintetskih organskih kemikalija za sprečavanje korozije u različitim industrijama. Mikšić je vlasnik 31 patenta u SAD-u i svijetu.

American-Croatian Chronicle, ožujak 2004.

U Mesićevu stožeru u Zadru više su se pribojavali drugog kruga protiv Mikšića procjenjujući ga opasnijim protukandidatom od Jadranke Kosor. U HDZ-u je depresivnu atmosferu zamijenilo olakšanje zbog ulaska u drugi krug.

Slobodna Dalmacija, siječanj 2005.

Sadržaj

1. dio: Američki san

Strpljen - spašen	8
Vožnja ferrarijem	11
Brzo napredovanje	25
Počeci Corteca	40
Ritam novca	63
Skandal u Cortecu	84
Uspjeh nije slučajan	89
Raditi za druge	103
Budućnost se dogodila	118
Prvi susret s politikom	131

2. dio: Hrvatski san

Novi izazovi.....	144
Goniči robova.....	151
Samo je nebo granica.....	159
Čisto-bistro-zdravo	165
Farsa se nastavlja.....	174
Borisov val.....	180
Od pobjede do "poraza"	187
Kad mrtvi glasuju	196
Naporan rad i sudbina	202
Medijski linč	215
Gradski zastupnik	227