

Lijepo je biti dio globalnog okruženja

*Upoznati druge kulture, način razmišljanja, drage (i ponekad manje drage) ljude je jedinstveno bogatstvo
 *Studenti moraju razumjeti gdje leži odgovornost u procesu učenja

Dr. Hana Milanov rođena je u Zagrebu, gdje je završila gimnaziju i Ekonomski Fakultet. Po završetku studija radila je kao znanstveni novak na Ekonomskom institutu u Zagrebu, nakon čega odlazi u SAD, gdje na Kelley School of Business, Indiana University završava magisterij i doktorat iz Strategije i Poduzetništva, te se uvrštava među finaliste svjetske Heizer nagrade za najbolju disertaciju iz Poduzetništva.

Dr. Milanov danas radi kao profesorica na IE Business School u Madridu, internacionalnoj poslovnoj školi s programima svrstanim među 10 najboljih u svijetu. Predaje većinom u postdiplomskim programima (MBA), a uz nastavu bavi se i istraživanjima. Članci su joj objavljeni u svjetski priznatim akademskim časopisima poput Journal of Business Venturing i Academy of Management Perspectives. Uz IE Business School, Dr. Milanov je gostujući profesor na IGBS poslovnoj školi u Zagrebu.

Znanstvenu karijeru ste započeli na Ekonomskom Institutu Zagrebu, a doktorirali na Kelley School u SAD-u. Što i gdje trenutno radite? Možete li nam, ukratko, predstaviti IE Business School u Madridu?

Po završetku doktorata iz poduzetništva i strategije na Kelley School of Business dobila sam posao kao profesor poduzetništva na IE Business School u Madridu. IE Business School je internacionalna škola usmjerena na obrazovanje poslovnih lidera uz poseban fokus na vrijednosti koje škola



*Dr. Hana Milanov,
profesorica na IE Business
School u Madridu*

njuguje: poduzetnički management, globalnu orijentaciju te humanističku tradiciju. Škola se ističe studentskim korpusom koji potiče iz više od 80 zemalja, te pohađa naše dodiplomske, postdiplomske i doktorske studije, te Executive Educati-

on. Moj posao se sastoji od osmišljavanja te izvođenja nastave na raznim postdiplomskim programima škole kao i znanstvenog istraživanja i objavljivanja u znanstvenim časopisima. Najviše predajem na International MBA programu kojim se ja-

ko ponosimo, jer program ne samo da raste u broju studenata, nego i u kvaliteti, što je rezultiralo visokim pozicijama na raznim svjetskim rang-listama. Na primjer, 2010. g. Financial Times nas je na svojoj listi najboljih MBA programa svrstao na šesto mjesto u svijetu, a treće u Europi. Ono što je divno u mom poslu jest da sam stalno okružena mladim i poduzetnim ljudima iz cijelog svijeta, bilo profesorima, studentima ili poslovnim liderima. U prosjeku, u jednom razredu imam šezdesetak studenata iz 40 različitih zemalja. Na Kate-dri za poduzetništvo rade profesori iz Australije, Kine, Španjolske, Argentine i Dominikanske Republike, a dragi krug kolega iz drugih Odjela dolazi od SAD-a, Kanade, preko Njemačke do Pakistana i Libanona. Globalno okruženje, u svakom smislu rijeci!

Zadnjih 7-8 godina izbivate iz Hrvatske. Što je presudilo da napustite Hrvatsku i otisnete se u svijet? Što je osobno za Vas značio taj odlazak?

Još od malih nogu voljela sam putovati te sam imala sreću da sam tako upoznala ljude iz raznih zemalja. Ta putovanja, koliko god da su bila pretežno orijentirana na turizam i učenje jezika, probudila su u meni znatiželju za upoznavanjem svijeta. Odluka da pohađam doktorat u SAD-u bila je spoj te znatiželje s divnom prilikom (i izazovom!) koju su mi pružili Ekonomski institut i Kelley School of Business. Iskreno, u trenutku donošenja odluke nisam mogla zamisliti ne vratiti se u Hrvatsku nakon doktorata. Puno je suza proliveno pri odlasku i prvim mjesecima u Americi. No, suze ojačaju čovjeka - mislim da mi je iskustvo u Americi, a poslije toga i u Španjolskoj, donijelo ne samo razvoj u znanstvenom, nego i u osobnom smislu. Živjeti s roditeljima u Zagrebu bilo je divno, ali me izoliralo od stotine malih i velikih ugriza realnosti. Uz te 'ugrize', boravak vani otvara oči - upoznati druge kulture, način razmišljanja, drage (i ponekad manje drage) ljude je jedinstveno bogatstvo jer otvara um i dodaje slojeve zrelosti i neku zaobljeniju perspektivu na život.

Trenutno ste u Madridu? Možete li povući neke paralele o načinu života i vođenju poslovanja u Madridu i Hrvatskoj?

Zaljubljena sam u Madrid kao grad zbog atmosfere, „vibre“ na ulici - grad živi doslovce 24 sata dnevno, i povrh kulture jedenja 'tapas' i ispijanja 'canas' (točena mala piva) i tinto de 'verano' (crno vino razblaženo gaziranim bezalkoholnim pićem), stalno se nešto događa - od gradskih priredbi povodom praznika, do međunarodnih festivala plesa, kazališta, knjige i drugih umjetnosti. U Zagrebu nažalost nisam dovoljno često, ali također čujem za lijepe inicijative u Hrvatskoj koje treba što više poticati - poput Zagrebačkog festivala filma, PechaKucha, Cest is d'best, Eurokaz, i slično.

Takve inicijative doprinose kreativnom potencijalu grada što je bitno ne samo za turističku ponudu, nego za povezivanje lokalnih ljudi pozitivnom energijom i za educiranje mladih generacija. U Madridu cijenim njihovu razvijenu kulturu čitanja - u svakom trenutku u metrou, na cesti, na klupi ili u restoranu, nađe se neki ljubitelj knjige. Što se tiče poslovnosti, jedna stvar kojom se

Što Vas je to izdvojilo ili predodredilo za uspjeh?

Ne mislim da je netko 'predodređen' za uspjeh, tim više što mislim da svatko treba definirati što je za njega uspjeh. Društvo prečesto nameće kriterije uspjeha - bilo u materijalnom, obiteljskom ili statusnom smislu. Što se tiče moje akademske karijere, ako se ravnamo po Malcomu Gladwellu i njegovoj filozofiji u knjizi „Outliers“, onda su moji roditelji krivi što su me upisali u školu s nepunih 6 godina. U tom smislu sam konstantno bila jedan korak ispred moje 'školske' generacije i razvijala prijateljstva s godinu dana starijima od mene. Na stranu ta teorija, koliko je tu gena (eng. 'nature') a koliko odgoja (eng. 'nurture'), stvarno nisam sigurna, ali mislim da mi je na životnom putu pomogla otvorenost prema ljudima, znatiželja, te upornost - ali ne u smislu svojeglavosti, nego u smislu donošenja malih bitnih odluka svaki dan iznova. Nije svaki dan uspješan, ali važno je pokušati svaki dan ispočetka. Kažem otvorenost prema ljudima jer pogotovo u akademskom okruženju, bez potpore ljudi teško se napreduje - i imala sam sreću upoznati fantastične osobe u zadnjih 7-8 godina, što iz tog okruženja, sto izvan njega. Uvijek sam mislila da su profesori koji posvećuju znanstvene knjige svojim bližnjima neromantični, dok nisam napisala disertaciju - i naravno, posvetila ju mojim najdražima. Ne zato što su bili inspiracija za samu znanost kao takvu, nego što su omogućili moju ravnotežu uma i duše u tom periodu.

Madrid ne diči je razina pružanja usluga. Pogotovo nakon dolaska iz Amerike u kojoj se svi stalno smiješe, gdje je 'potrošač kralj' i u kojoj se svaka trgovina odvija na najefikasniji mogući način, u Madridu je razina usluge za mene bila neugodno iznenađenje. S druge strane, dok se u Americi teži uniformiranju usluge i masovnoj prodaji, u Madridu je - kao što je još uvijek mislim i u Hrvatskoj - moguće razviti privatne odnose s dućanima „u susjedstvu“, najdražim restoranima, i slično, što mi je drago. Mislim da se, što se tiče načina poslo-

vanja, i u Španjolskoj i Hrvatskoj cijeni senioritet, što je s jedne strane zasluženost, ali s druge strane ponekad onemogućava mladoj generaciji jednaka prava i resurse, što može biti ne samo demotivirajuće za mladu osobu, već postati i oportunistični trošak za društvo.

Kako pripremate studente za budući vlastiti posao ili rad kod nekoga? Dobiju li oni dovoljno znanja i vještina da mogu samostalno voditi vlastiti posao?

U programu u kojem ja najviše predajem (MBA), studenti već imaju u prosjeku 3-5 godina radnog iskustva. U prosjeku 20% studenata u mojim razredima su već pokrenuli jedno ili više poduzeća, a većina ih dolazi u nasu školu baš zbog naglaska na poduzetnički duh i programa poput „Venture Lab“ ili „Knowledge incubator“ koji studentima pružaju mentore iz sektora u pripremi poslovnih planova, te omogućuju najboljima prezentiranje pred investitorima. S druge strane, naravno da mi nismo 'tvornica poduzetnika'. Ono što uvijek svojim studentima naglašavam je da moraju razumjeti gdje leži odgovornost u procesu učenja. Mi smo tu da im damo odlične materijale, potporu i prave kontakte - ali na njima je odgovornost da to usvoje, iskoriste i pretvore u vlastitu vrijednost.

Što se tiče upravljanja vlastitom tvrtkom, mi im omogućujemo razumijevanje poduzetničkog procesa, vještine poput pregovaranja, izlaganja, pisanja poslovnog plana, networkinga, i prepoznavanja te oblikovanja poslovnih prilika. Naravno da je dio njihovog ulaganja u obrazovanje ostvaren u samoj materiji (računovodstvo, financije, marketing, itd), koja se pretežno uči kroz studiranje poslovnih slučajeva. Prednost je tu što studenti uče kako iz uspješnih tako i neuspješnih poslovnih slučajeva, te u slučaju poduzetništva uče iz tuđih grešaka (npr. fokus na prodaju uz nepažnju na novčani tok, odabir poslovnih partnera, problemi s investitorima, i sl.). Također, veliki dio njihovog ulaganja ostvaruje se u profiliranju vještina i samih stavova. Poseban je naglasak na radu u globalnom okruženju (pri suradnji u timovima i privatnim druženjima s kolegama iz različitih kultura), timskom radu (studenti u svakom trenutku imaju nekoliko timova), upravljanju promjenama (svi studenti sudjeluju u projektima koji su aktualni poslovni slučajevi razvijani u suradnji s velikim konzultantskim firmama poput Bain Consulting) te razvijanju poduzetničkog duha (kroz razne radionice o kreativnosti, 'entrepreneur' itd). Da zaključim, iako mi ne možemo nikoga 'pretvoriti' u uspješnog poduzetnika, mislim da je svakom odgovornom studentu ponuđeno dovoljno potpore i resursa za uspjeh.

Koja su to znanja, vještine, kompetencije, ... nužna da bi netko uspio razviti vlastiti posao

(mislim na EU)?

Kao što sam već spomenula, mislim da dobrog poduzetnika čini kombinacija konkretnih znanja i vještina. Od konkretnih znanja, poduzetnik treba razumjeti tržište koje služi - to ne mogu dovoljno naglasiti - te uz to poznavati 'pravila igre' u industriji, znati upravljati novčanim tokom, i sl. Što se tiče vještina, znati stvarati kontakte, „prodati“ svoju firmu kako finalnim potrošačima, tako i investitorima, partnerima i zaposlenicima je bitan aspekt poduzetničkog života. No uz znanja, mislim da je stav jedna od ključnih stvari. Biti spreman stalno učiti, biti spreman priznati da neke stvari treba mijenjati, kreativno koristiti resurse i ne biti rastrošan, to su naizgled jednostavne, ali za svakog ponosnog poduzetnika izazovne situacije. Što se EU tiče, mislim da poduzetnici mogu ponešto naučiti od SAD-a baš u pogledu stava. Na primjer, u SAD-u je dopušteno pokušati i

Roditelji su „krivi“ za odabir znanstvene karijere

Uvijek sam bila odličan učenik i škola mi nikad nije stvarala probleme, što je nerijetko završavalo nadimkom 'štreberice'. Tek kasnije mi je otac, inače profesor njemačkog jezika, objasnio da 'štreber' dolazi od njemačkog glagola 'streben' što znači 'težiti' te je donekle primirio tinejdžerske komplekse. Imala sam divno djetinjstvo, uz školu sam išla na moderni ples u Zagrebačko kazalište mladih, učila engleski, talijanski i štućala s njemačkim. Po završetku Ekonomskog fakulteta počela sam raditi doslovno preko puta na Ekonomskom institutu u Zagrebu (EIZG), gdje mi se pružila prilika da kroz zajednički projekt Ekonomskog instituta i Kelley School of Business, Indiana University (danas Poslovna škola u Zagrebu - IGBS), odem na doktorat na to američko sveučilište. Roditelji su u svakom najboljem smislu rijeci 'krivi' za moj životni put: moj dragi tata, koji mi nikada nije davao gotove odgovore, vjerojatno je kriv za odabir znanstvene karijere u kojoj uvijek treba postavljati pitanja i nikada biti zadovoljan jednim odgovorom. Moja divna majka me naučila upornosti, vjeri u ljude i pozitivnom duhu, bez kojih doktorirati i seliti iz zemlje u zemlju ne bi bilo moguće. Koliko god mi nedostaju u zadnjih 7-8 godina koliko živim van Hrvatske, toliko su mi oni pomogli da se otisnem i zadržim vani. Na čudan način, ta daljina nas je zbližila te mi se čini da smo bolje povezani nego neki moji prijatelji koji sa svojim roditeljima žive u istom mjestu.



„Mislim da mi je na životnom putu pomogla otvorenost prema ljudima, znatiželja, te upornost“

ne uspjeti iz prve - smatra se da se iz bilo kojeg uspjeha može puno naučiti. U EU je u tom smislu nešto jača averzija prema riziku, djelomično iz razloga što se ljudi boje društvene osude kao 'gubitnika' ukoliko poduzeće ne uspije odmah.

Može li uopće mlada tvrtka uspjeti u svijetu biznisa? Kod nas vlada mišljenje da je nekada bilo puno lakše pokrenuti i voditi vlastiti posao i da danas nema dovoljno prostora za nove tvrtke.

Naravno da se može uspjeti, samo i opet napominjem da definicija uspjeha varira u svakom sektoru, pa tako i u poduzetništvu. Nekim poduzetnicima uspjeh je stabilnost: oformiti tvrtku koja će polagano, ali sigurno rasti, koja će primarno služiti kao izvor prihoda za obitelj, te koja će ostati u

Kontakt: Hana Milanov, Ph.D.

Professor of Entrepreneurship
IE Business School (www.ie.edu)

Pinar 7, 1

28006 Madrid, Spain

Telefon: +34-91-745-34-82

Faks: +34-91-745-21-48

E-mail: hana.milanov@ie.edu

punom vlasništvu obitelji kroz generacije. To treba cijeniti, jer naposljetku, i u SAD-u i Latinskoj Americi i Europi mala i srednja obiteljska poduzeća čine veliku većinu gospodarskog sektora. Što se tiče rasta kao definicije uspjeha, ne smije se zaboraviti da su sve mega tvrtke jednom bile male. Ovisno o industriji, treba imati više ili manje strpljenja. Software, bio i nano-tehnologija, Internet i slično jedan su dio gospodarstva, koji se po definiciji tih industrija lakše razvija. U drugim sektoru



Gosp. Froehlich, dekan IGBS škole u Zagrebu, dr. Hana Milanov i gosp. Nikola Žinić, iz Bruketa & Žinic OM (slijeva)

rima, treba se sjetiti da je WalMart, danas najveći poslodavac u SAD-u s oko 2 milijuna zaposlenika i 8500 trgovina diljem svijeta, počeo 1962. g. s jednom trgovinom u malom američkom predgrađu. U sektoru namještaja, osnivač IKEA-e, Ingvar Kampvar, započeo je prodajom šibica, pa onda olovaka u 1930-tima, da bi tek 1948. uveo prvi komad namještaja u asortiman proizvoda, a tek deset godina kasnije otvorio prvu pravu trgovinu. Kritičari bi mogli reći „da, to je bilo nekad, a danas?“ Principi su isti: poduzetništvo cvate u stva-

ranju vrijednosti, a velike tvrtke često postanu prevelike i pretrome da 'čuju' potrošača, inoviraju i prilagode svoju ponudu. Poduzetnici trebaju naći tržišnu nišu, te uz pravo znanje, malo kreativnosti, kontakte i dobru dozu energije i prilagodljivosti stvoriti vrijednost.

Predajete i na kolegiju Poduzetništvo u Međunarodnoj diplomskoj školi za poslovno upravljanje u Zagrebu (IGBS). U okviru kolegija dovodite poduzetnike s iskustvom u biznisu. Zašto? Koliko često boravite u Zagrebu?

Bilo mi je veliko zadovoljstvo predavati na IGBS-u, ne samo zbog prilike dvotjednog boravka u Zagrebu, nego i zbog uloge koju je ta škola, kao kolaborativni projekt Ekonomskog instituta u Zagrebu i Kelley School of Business imala u formiranju moje karijere i otvaranja vrata svijetu. U sklopu predavanja, IGBS, kao i moja škola u Madridu, dovodi gostujuće predavače, te sam na IGBS-u imala čast ugostiti gosp. Nikolu Žinića, iz Bruketa & Žinic OM, uspješne kreativne agencije koja služi kao pravi primjer poduzetničkog duha u Hrvatskoj i kvalitete koja je nagrađena domaćim i međunarodnim priznanjima. Mislim da je dovođenje gostujućih predavača odlična praksa iz nekoliko razloga: kao prvo, "networking" je bitan, i takvi događaji daju studentima priliku da upoznaju lidere na lokalnom tržištu. Kao drugo, s

obzirom da je škola internacionalna, te veliki broj profesora dolazi ili iz Amerike, ili kao ja, iz Španjolske, veliki broj poslovnih slučajeva koje analiziramo na nastavi nisu iz Hrvatske - u tom smislu, gostujući predavači mogu nadopuniti finese iz hrvatske realnosti materiji koja se pokriva na nastavi. Kao treće, istaknula bih da je u procesu učenja sama materija bitna koliko i emocija koja ju prati. Ljudski um upija znanje bolje kada je emotivno izazvan - bilo srećom, bilo tugom, bilo iznenađenjem. Moje iskustvo pokazuje da dobri gosti doprinose ne samo činjenicama van 'akademске' materije, već važnije, kroz prenošenje svojih iskustava služe kao izvor inspiracije studentima. Što se tiče učestalosti mog dolaženja u Zagreb, na žalost, iako sam mislila da ću imati prilike češće boraviti u Zagrebu nakon preseljenja iz Amerike u Europu, ipak se to najčešće svodi na neke zimske ili ljetne praznike uz poneke 'blic' posjete. Ovo ljeto sam uspjela proći kroz Zagreb na 24 sata, a svega 3 dana provesti na predivnom Visu, dok sam ostatak ljeta provela na konferencijama u inozemstvu. Nevezano uz fizičku udaljenost, trudim se ostati u kontaktu s dragim kolegama i prijateljima. Nadam se da će slijedeće ljeto biti bolje!

U Hrvatskoj se još uvijek ponekad vode rasprave treba li ući u EU ili ne? Kakav je Vaš stav? Koje su, za Hrvatsku, prednosti ulaska u

PANOLIN®
Swiss High-Quality Oil
www.panolin.hr

Tražimo partnere za distribuciju u ex-YU, Rumonjskoj, Bugariji i Albaniji

ŠVICARSKA KVALITETA I VRHUNSKA, EKOLOŠKI PRIHVATLJIVA TEHNOLOGIJA
2T i 4T motorna ulja za off road i street motocikle, ATV, skutere i motorne sanke, ulja za menjače, kozmetika...

... I ZA UŽIVAČE

EU, a što su mane?

Velika je to odluka, s previše aspekata za raspravu u jednom paragrafu. Usmjerila bih svoj odgovor na dvije stvari. Prvo, treba se podsjetiti da je punopravno članstvo Hrvatske u EU temeljni cilj Vlade RH. Naravno, dobar analitičar će uvijek naći i pozitivne i negativne strane svakoj odluci svake Vlade, ali umjesto fokusiranja na 'post hoc' analizu, i još jednu analizu, i još jednu analizu svakog od aspekata takve promjene treba se pomiriti sa činjenicom da svaka promjena nosi svoje žrtve. Koliko će bolne biti te žrtve, djelomično ovisi i o pripremama, što me dovodi do druge misli. Uz sve strukturne promjene koje će se dešavati, mislim da je potrebno raditi na stavu i sukladno djelovati. Umjesto fokusa na nedostatku konkurentnosti nekih naših poduzeća u EU okvirima, treba također shvatiti prilike koje donosi slobodno kretanje roba i faktora proizvodnje. U tom smislu, treba pripremiti i obrazovati sadašnje i buduće poduzetnike na takve promjene, te ih poticati u jačanju njihove konkurentnosti. Treba se podsjetiti da je u relativnom smislu Hrvatska mali igrač na tržišnoj razini - no kao i Slovenija, treba naći načine koji će nam pomoći da najbolje iskoristimo potencijalne mane (poput malog tržišta) i pretvorimo ih u prednosti.

Albert Einstein je kazao da je znanost bez religije troma, a religija bez znanosti slijepa. Vi ste krenuli u vode znanosti. Mogu li se znanost i teologija nadopunjavati ili ponekad po-

stoje razmimoilaženja? Teolozi prigovaraju znanstvenicima da imaju predrasude i ponašaju se kao da sve znaju.

Teolozi, znanstvenici, novinari, svi se mi trudimo osvojiti dio 'nekretnina' u ljudskom mozgu i duši kako bismo opravdali svoje postojanje. Što se tiče znanosti i religije, mislim da obje proizlaze iz iskonske ljudske potrebe da razumije svijet oko sebe, iako su pristupi tom cilju drugačiji. Iz tog razloga, a povijest je najbolji svjedok, nekad se javljaju nepotrebni sukobi između institucija 'religije' i 'znanosti'. Radije nego 'religijom' kao formom institucije, i 'znanost' kao karijerom, mislim da je bitno da svedemo diskusiju na razinu pojedinca - kad čovjek razumije vlastitu vjeru i njene granice te spozna vlastitu znatiželju i njezine granice, puno je lakše naći ravnotežu i mjesta za komplementarnost. Znanost kao znanost nema svrhe ako nam ne pomaže u razumijevanju fenomena - bilo poduzetništva, bilo vlastite vjere. Vjera kao takva nema svrhu ako ju ne kanaliziramo u nešto pozitivno, bila to molitva, pomaganje drugima, ili vjera u znanstveni rad. Mislim da konflikti, koliko god prividno sveprisutni češće nastaju na razini institucija i masa, gdje naravno i uloga medija ne pomaže, jer mediji češće naglašavaju kontraste te prezentiraju suprotnosti (konflikt se na žalost bolje prodaje, zar ne?) nego komplementarnosti.

Iznenadili ste nas pretplatom na naš magazin „slavonski Poduzetnik“ jer nismo „veliki“. Za-

što ste se odlučili na pretplatu na naš regionalni magazin?

U pripremi za moja predavanja na IGBS-u htjela sam se sto više informirati o specifičnostima Hrvatske vezano uz poduzetništvo. Pretražujući internet, naišla sam na Vas časopis, te se odlučila pretplatiti. Jako podržavam inicijativu časopisa te se nadam da ćete prerasti u časopis koji pokriva cijelu Hrvatsku. Za vrijeme mog boravka na IGBS-u jedna od tema o kojoj smo raspravljali bila je da u hrvatskim medijima nedostaje s jedne strane doza realnosti poduzetničkog života - npr. u javnim medijima sama riječ 'poduzetnik' postala je čudna iluzija osobe koja izlazi na „in“ mjesta s manekenkama bez spomena i cijenjenja onoga čime se taj poduzetnik bavi i kako stvara vrijednost. S druge strane, mislim da Hrvatskoj treba više izlaganja o uspješnim poduzetnicima u nastajanju, kako bi se mentalitet „zavisti“ na uspjehu ili pojam uspjeha kao nužno 'nemoralnog' počeo zamjenjivati sa slavljenjem poduzetnih ljudi i vještina (nezavisnih poduzetnika ili managera) te priznanja njihove upornosti i kreativnosti pri stvaranju vrijednosti, bilo na razini Hrvatske ili sire. Možete me nazvati naivnom, ali dopustite mi da tvrdim da je takva kritika možda kratkoročno opravdana - institucionalni okviri u koje se ubrajaju i javni mediji bitan su faktor u formiranju društvenog mentaliteta. Mladim generacijama treba dati lokalne uzore kojima će se inspirirati pri formiranju vlastite karijere i budućnosti.

Vladimir Mihajlović

INTERMETALI
 Varaždinska ul. odvojak 1/12
 Jalkovec, 42000 Varaždin

*Neka Božić donese mir, spokoj i blagostanje u vaše domove
 Čestit Božić i sretna nova 2011. godina*

www.intermetali.hr

107.4
radioslatina

www.radioslatina.hr

Tel: 033 401-100