



Kako je hobi postao posao: Višnjica Novak i njezine unikatne torbice

Izazovi i mogućnosti – Borba i preživljavanje malih poduzetnika u lokalnoj ekonomiji

Objavio **Robert Ruklić** - 20 rujna, 2024



Mnogi maštaju o tome kako pretvoriti svoj hobi u posao, no rijetki se usude napraviti taj prvi, najvažniji korak. Čazmanka Višnjica Novak primjer je osobe koja je uspjela u toj namjeri. Iako zaposlena i s brojnim obvezama, otvorila je paušalni obrt kroz koji izrađuje unikatne, heklane torbice koje su s vremenom postale prepoznatljive među ljubiteljima ručnih radova. Njezina priča svjedoči o tome kako se upornost i ljubav prema kreativnosti mogu pretvoriti u uspješan poslovni projekt. U



razgovoru s Višnjicom, otkrivamo kako je sve započelo i s kojim se izazovima susrela na svom putu.

Početak uz baku

Na pitanje kako je sve krenulo, Višnjica se prisjeća svojih prvih dodira s ručnim radovima koji su obilježili njezino djetinjstvo, posebno vremena provedenog s bakom.

– Baka je ljubav prema ručnim radovima prenijela na mene. Baka, kuhinjski prozor, mala kuhinja i dugačke zime. Uvijek je nešto imala u rukama. Sjedila sam pokraj nje na onoj kutiji za drva i jednostavno počela raditi s njom. Otada, otkad znam za sebe, uvijek sam nešto heklala ili šivala, prisjeća se Višnjica.

Iako danas izrađuje torbice, u početku je radila sve – od vezenja goblena do heklanja stolnjaka.

– To nije bilo popularno, nije moderno, ali za mene je bilo posebno, kaže. No, s vremenom se nakupilo mnogo tih stvari i pojavila se potreba da ih podijeli.

– Imam četiri sestre i dva brata i uvijek su tražili da im nešto napravim, objašnjava Višnjica.

– Nisam nikada mislila da bih mogla napraviti nešto za prodaju, jer je materijal skup, a takve stvari, poput stolnjaka, nemaju cijenu koju bih mogla naplatiti.





Prvi koraci prema izradi torbica

Promjena je nastupila kada je Višnjica odlučila probati nešto novo – torbice.

– Dobila sam poklon, mali cekerčić u koji sam mogla staviti klupko vune da mi ne leti po kući. Tada sam znala da mogu napraviti torbicu. Naravno, nekoliko puta sam odustala, ali kada su mi sestre rekle da je torbica odlična, odlučila sam probati dalje, kaže Višnjica.

Prva torbica bila je poklon sestri, a priča se ubrzo proširila na širi krug ljudi.

– Sestra je torbicu pokazala prijateljici, a prijateljica ju je htjela kupiti kao poklon za rođendan. Tako se krug počeo širiti. U početku nisam mogla vjerovati da će ljudi pokazati interes za nešto što radim iz hobija, prisjeća se. No, uskoro je shvatila da hobijem više ne može pokrivati troškove.

– Materijal je skup i nije bilo moguće samo tako poklanjati torbice. Morala sam povući crtu.

Otvaranje paušalnog obrta

Višnjica se tada odlučila na važan korak – otvorila je paušalni obrt kako bi mogla ozbiljnije pristupiti svom poslu.



– Bilo je jednostavno otvoriti obrt. Nisam imala nikakvih problema s procedurom jer sam zaposlena, pa obrt vodim kao dodatnu djelatnost. Ali prava promjena je bila u tome što sam konačno mogla nabavljati materijale povoljnije i prezentirati svoje torbice širem krugu ljudi, objašnjava.

Iako obrt uspješno posluje već dvije godine, Višnjica ističe da sve ide polako.

– Nije to nešto što je krenulo odjednom. Nisam odmah imala 50 torbica. Trebalo je vremena da pronađem materijale, da se usavršim i da naučim kako sve funkcionira, kaže. Za jednu torbicu potrebno joj je između četiri i šest sati, no zbog napornog rada mora razvući proces na nekoliko dana.

– Ruke bole, ne možete sjediti satima u istom položaju. Ali volim taj rad i svaki novi komad je izazov, kaže.

Sajmovi i izazovi prodaje

Višnjica trenutno sve radi sama. Iako su joj sestre velika podrška, nitko drugi ne izrađuje torbice.

– Pitala me jedna gospođa da joj pokažem kako radim, ali na kraju nismo uspjele zbog udaljenosti. Tako da za sada radim sama. Moje sestre nisu previše zainteresirane za to, ali su uvijek tu da mi pomognu idejama i podrškom, kaže kroz smijeh.

Najveći izazov za Višnjicu predstavljaju sajmovi.

– Glavna prodaja je na sajmovima, ali kotizacije su skupe. Bjelovarsko-bilogorska županija sufinancira 50% troškova izlaska na sajmove, ali to nije dovoljno. Sajmovi su moja prilika da ljudi vide torbice uživo jer slike na internetu ne prenose pravi dojam. Materijali, poput pamučnih traka koje koristim, moraju se dotaknuti da bi ih ljudi uistinu cijenili, kaže.

Višnjica trenutno nema proizvode u trgovinama, iako su torbice bile izložene u Zagrebu i Varaždinu.

– Trenutno prodajem samo na sajmovima i preko društvenih mreža, ali sajmovi su mi draži. Tamo ljudi mogu vidjeti i osjetiti moje torbice. Imam planove proširiti poslovanje, ali to ovisi o mnogim faktorima, objašnjava.





Potencijal lokalne suvenirnice

Osim sajмова, vidi veliki potencijal u razvoju lokalne suvenirnice. Ističe kako je Čazma mala sredina, no smatra da bi Grad mogao imati važnu ulogu u promociji lokalnih obrtnika.

– Bilo bi odlično da Grad Čazma organizira neko mjesto gdje bismo svi mi, lokalni obrtnici, mogli nuditi svoje proizvode. To bi bio način da promoviramo svoje radove i predstavimo Čazmu kroz rukotvorine koje su specifične za ovo područje

Iako Čazma nema veliki obrtnički sektor, smatra da postoji potencijal za organizaciju zajedničkih izložbi i prodajnih mjesta.

– Pitala sam se nekoliko puta zašto Grad ne bi organizirao nešto gdje bi se svi obrtnici iz Čazme mogli predstaviti. Mislim da bi to bilo korisno i za nas obrtnike, ali i za promociju Grada” kaže i dodaje da surađuje s Obrtničkom komorom, ali vjeruje da bi lokalna podrška bila ključna u daljnjem razvoju njezinog obrta.

Što bi Višnjici pomoglo u radu?

Na pitanje što bi joj konkretno pomoglo u radu, Višnjica naglašava potrebu za većom podrškom u izlascima na sajmove i bolju organizaciju promocije obrtnika.



– Najviše bi mi pomoglo da se više sufinancira izlazak na sajmove. Postoji jako puno sajмова i manifestacija na koje ne idem jer su mi preskupi. Iako Bjelovarsko-bilogorska županija sufinancira dio troškova, to nije dovoljno da pokrije sve troškove, objašnjava.

Također, smatra da bi jača lokalna podrška, poput zajedničkog prodajnog prostora za obrtnike u Čazmi, olakšala promociju i prodaju njenih torbica, posebno tijekom razdoblja kada nije sezona sajмова.

– Trenutno se najviše oslanjam na sajmove, ali to je ograničeno na određene mjesece. Tijekom zime radim zalihe, ali mogućnosti za prodaju su manje. Zato bi bilo korisno imati stalni prodajni prostor gdje bi se lokalni obrtnici mogli prezentirati tijekom cijele godine.



Pogled u budućnost

Iako je tržište zahtjevno, Višnjica je zadovoljna smjerom kojim se kreće njezin obrt.

– Uvijek postoji rizik da nešto neće biti prodano. Bilo je torbica za koje su mi rekli da ih nikada neću prodati, ali na kraju se ispostavilo da su baš te postale hit. Uvijek se iznenadim kada vidim da ljudi uživaju u mojim torbicama.

Iako je obrt uspješan, naglašava da ne bi mogla živjeti samo od njega.



– Za sada je to dodatna zarada koja pomaže, ali nije dovoljno da bih mogla potpuno napustiti svoj posao. Voljela bih da je drugačije, ali treba vremena da se izgradi stabilna baza kupaca i proizvodnje, kaže.

Na kraju, Višnjica izražava optimizam za budućnost.

– Želim proširiti poslovanje i možda jednog dana imati nekoga tko bi mi pomogao. Trebaju mi još dvije ruke da mogu proizvesti veće količine kako bi mogla izlagati i prodavati na više sajmov, no nije ni prodaja na svim sajmovima ista. Mislim da iz tog razloga ne bi mogla samo od ovoga posla živjeti. Voljela bih više izlaziti na sajmove i pokazivati svoje proizvode, ali za sada uživam u onome što radim i zadovoljna sam kako se stvari razvijaju.

Višnjica Novak primjer je kako se hobi, uz puno truda i podrške, može pretvoriti u posao koji donosi zadovoljstvo i kreativno ispunjenje. Njezine torbice su jedinstvene, ručno izrađene i nose sa sobom priču o ljubavi prema ručnom radu koja se prenosi generacijama.



Autor: Robert Ruklić

***Dozvoljeno prenošenje sadržaja uz objavu izvora i autora**

***Tekst je objavljen uz financijsku potporu Agencije za elektroničke medije iz programa**



poticanja novinarske izvrsnosti

