



Od stresa do kreativnog uspjeha: Kako je Emina Tkalčan pretvorila strast za heklanjem u posao

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

Objavio **Robert Ruklić** - 29 rujna, 2024



Emina Tkalčan, vlasnica obrta Heklanci iz Čazme, pokazuje kako se hobi može pretvoriti u posao, unatoč izazovima i nesigurnostima koji prate poduzetničke poduhvate. Nakon godina rada u stresnom poslu, Emina je počela tražiti način da se opusti i pronašla je svoj ispušni ventil u heklanju. To ju je potaknulo da pokrene vlastiti obrt, koji je otvorila uz pomoć bespovratnih sredstava Hrvatskog zavoda za zapošljavanje za samozapošljavanje.

– Počela sam se baviti heklanjem kao načinom opuštanja, jer mi je trebao ispušni ventil od svakodnevnog stresa, prisjeća se Emina.

– Prvo sam radila za sebe i prijatelje, ali sam se ubrzo zapitala zašto ne bih napravila nešto više od toga. Tako je, malo po malo, hobi prerastao u posao, iako to nije bilo bez poteškoća. Prvi put nisam prošla s prijavom za mjere, jer nisam bila dovoljno upućena u cijeli proces. No, drugi put, uz pomoć kolegice, uspjela sam bez problema.

Bespovratna sredstva su bila ključna za pokretanje njezinog obrta, a kako Emina navodi, praćenje uputa bilo je najvažnije za uspjeh.

– Nema mjesta improvizaciji. Ono što tražiš, moraš potkrijepiti točnim računima, u točnom iznosu. Ako tražiš sedam eura, moraš opravdati taj iznos i nema prostora za greške, objašnjava.

Njezino poslovanje temelji se na izradi unikatnih, ručno rađenih igračaka, od kojih su većina nastale po njezinim vlastitim dizajnima. Iako je prvotno započela s heklanjem cvijeća, ubrzo je prešla na izradu igračaka, koje su postale glavna okosnica njezina rada.

– Cvijeće me nije ispunjavalo, ali kada sam počela raditi igračke, osjećala sam da sam pronašla nešto što zaista volim, kaže Emina, dodajući da većinu svojih kreacija izmišlja sama.

– Gotovo 98% svojih krojeva izmišljam sama. Vidim sliku i na temelju nje kreiram svoj kraj.

No, ovaj posao ne donosi uvijek veliku zaradu.



– Definitivno ne mogu živjeti samo od toga, ali uvijek dobro dođe. Materijali za izradu igračaka su skupi, a neke igračke radim i po nekoliko dana. To je rad koji se često ne može naplatiti u potpunosti, priznaje Emina. Na pitanje o cijeni svojih proizvoda, ističe da su ručni rad i kvalitetni materijali nešto što kupci počinju cijeniti, iako cijena može djelovati visoko u usporedbi s masovnom proizvodnjom.

– Skupo je, ali to je ručni rad i kupci to prepoznaju, objašnjava.

Velik dio prodaje odvija se na sajmovima, koji su za Eminu najvažniji kanal prodaje.

– Sajmovi su ključni jer kupci vole doći, vidjeti, osjetiti igračku prije nego što je kupe. Iako imam upite i preko interneta, prodaja uživo puno bolje funkcionira, kaže. Neki od sajmovi na kojima sudjeluje su lokalni događaji u Čazmi, ali i veći sajmovi poput Q'arta u zagrebačkoj Ilici.

– Na internetu ne možeš ljudima objasniti razlike u materijalima, osobito kada se radi o igračkama za bebe. Uvijek ih upozoravam koje materijale koristiti za djecu i koje izbjegavati.

Na pitanje o proširenju ponude, odgovara da je trenutno fokusirana isključivo na izradu igračaka.



– Ne bih se širila na druge proizvode poput torbica ili odjevnih predmeta. Našla sam se u igračkama i ne bih željela mijenjati smjer, kaže. Kupci su zadovoljni kvalitetom i unikatnošću proizvoda, a interes za njezinim igračkama je iznenađujuće velik, osobito kod odraslih.

– Mnogi kupci nisu iz našeg kraja, ali to se polako mijenja. Čak i odrasli sve češće kupuju igračke za sebe, što me pomalo iznenadilo, ali i razveselilo.

Govoreći o podršci koju dobiva, ali i o onome što bi joj dodatno pomoglo u daljnjem razvoju posla Emina je kazala:

– Za sada nisam koristila nikakve mjere koje nudi Županija, iako su mi u nekoliko navrata bile zanimljive, priznaje, no ističe da postoji određeni strah zbog uvjeta koje takve mjere nose.

– Uvijek se pitam – hoću li moći održati posao dvije godine, koliko se traži ako povučesh ta sredstva? Ne znam što će biti sutra, pa mi to stvara nelagodu.

Jedna od mjera koja bi joj bila korisna odnosi se na pokrivanje troškova sudjelovanja na sajmovima.

– Izlaganje na sajmovima nosi velike troškove. Besplatni sajmovi su rijetki, kao što su oni u Čazmi i Velikom Grđevcu, dok su sajmovi poput Bučijade u Ivaniću, Festival igračaka u Ilici, Q'ART iznimno skupi – sudjelovanje tamo košta i do tisuću eura, navodi Emina, dodajući da bi takva financijska pomoć lokalnih vlasti bila iznimno korisna.

– Jedan od sajмова pristupačnih po cijeni bila je bjelovarska Terezijana, gdje je cijena bila simboličnih 45 eura za četiri dana. To me pozitivno šokiralo, ali to su iznimke. Ako hoću npr. otići na Špancirfest u Varaždin treba mi 1000 eura, iako je to za tjedan dana, malo je previše. Opet tu je i drugi problem, možda bih tamo i prodala više, ali problem mi je i napraviti dovoljno igračaka.



Unatoč izazovima, Emina ističe da uživa u svom poslu i da svaki novi sajam donosi priliku za širenje mreže kupaca.

- Voljela bih da se ovo proširi, ali planiranje u ovom poslu je nezahvalno. Jednostavno, moraš ići dan po dan, priznaje. Iako je proširenje posla izazovno, Emina ne planira odustati.
- U ovom poslu nikada ne znaš što nosi sutra, ali dokle god uživam u onome što radim, ne mislim stati, zaključuje, dodajući da svaki proizvod nosi dio njezine osobnosti i kreativnosti.
- Svaka igračka ima svoju priču i osobnost. Radim ih s ljubavlju i svaka je unikatna na svoj način.



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**

[Postavke privatnosti i kolačića](#)

Upravlja Google. Usklađeno s IAB-ovim TCF-om. ID CMP-a: 300
