



Marijan Dianić: Od skromnih početaka do uspješnog obrta „DI Metal“ u Starom Štefanju

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

Objavio **Robert Ruklić** - 11 listopada, 2024



Marijan Dianić, vlasnik strojobravarskog obrta DI Metal u Starom Štefanju, već više od deset godina uspješno vodi svoju radionicu, koja zapošljava četiri radnika i nudi širok spektar usluga. Osim što je član Udruženja obrtnika Čazma, Marijan je aktivan i u Obrtničkoj komori Bjelovarsko-bilogorske županije, gdje kroz komisijski rad sudjeluje u ispitima za majstorske kvalifikacije.

Njegov poduzetnički put započeo je kada je još kao mladić radio kod strica Drage Dijanića, jednog od pionira strojobravarskog zanata u kraju.

– Stric mi je prenio ne samo znanje o poslu, nego i onaj pravi poduzetnički duh. Kod njega sam naučio da bez rada i discipline nema uspjeha, prisjeća se Marijan. No, iako je planirao nastaviti stričev posao, brzo je uvidio da mora otvoriti svoj obrt kako bi ostvario svoje vizije.

– U jednom trenutku shvatio sam da se moram maknuti i krenuti svojim putem. Bila je to teška odluka, ali danas vidim da je bila ispravna.



Prvi koraci i izazovi

Godina 2013. bila je za Marijana godina velikih promjena.

– Krenuo sam od nule, bez velikih resursa i potpore. Tada nije bilo mjera potpore kao danas. Stara štala postala je moja prva radionica i u nju sam uložio sav svoj kapital. Sam je napravio i halu u kojoj radi. Dobar posao koji je napravio na njoj otvorilo mu je kasnije poslove kod drugih lokalnih poduzetnika kojima je također napravio hale. No, ipak, sam početak nije bio lagan. Kriza iz 2008. godine još se osjećala, što je dodatno otežalo početke. Ipak, s puno rada i posvećenosti, DI Metal ubrzo je stekao svoje prve klijente.

– U početku je bilo teško. Morao sam dokazati kvalitetu i pouzdanost, što je proces koji traje. Prvih deset godina bilo je ključnih za uspjeh obrta.

Marijan se ubrzo specijalizirao za različite vrste metaloprerađivačkih poslova, uključujući kovano željezo, aluminijsku bravariju i izradu umjetničkih metalnih predmeta.

– Naši proizvodi, poput kovanih ograda i unikatnih dekorativnih predmeta, traženi su diljem Hrvatske. Nedavno sam izradio kovani cvijet sa svijećom za jedno vjenčanje – to su projekti u kojima posebno uživam jer kombiniraju tradiciju i kreativnost.

Ističe da su takvi projekti prilika za stvaranje nečega što nije masovna proizvodnja, već rezultat zanatske preciznosti.

Obitelj kao inspiracija i potpora

Jedan od ključnih elemenata Marijanovog rada je obiteljska tradicija.

– Ja sam četvrta generacija kovača. Moj pradjed, djed i stric svi su se bavili ovim poslom, a ja sam samo nastavio gdje su oni stali.

Nedavno je položio majstorski ispit za kovača, što mu je, kako kaže, bio jedan od najponosnijih trenutaka.

– Imao sam osjećaj da na neki način čuvam i obnavljam obiteljsku baštinu. Na taj način ostavljam nasljeđe i za buduće generacije.

Obiteljska potpora bila je ključna u njegovim prvim poslovnim godinama.

– Moji su mi uvijek pomagali, ne samo financijski nego i moralno. Obitelj mi je bila sigurna luka u trenucima kad je posao bio neizvjestan, prisjeća se. Dodaje da su mu upravo obiteljske vrijednosti dale snagu da izdrži brojne poslovne izazove.



Tehnološka nadogradnja i planovi za budućnost

Marijan stalno ulaže u opremu, jer bez modernizacije, kako kaže, nije moguće ostati konkurentan.

– Svake godine ulažemo u nove strojeve. Trenutno planiram nabavku CNC lasera, koji bi nam omogućio dodatno proširenje ponude, objašnjava. Takva ulaganja omogućuju mu pružanje vrhunske usluge klijentima iz različitih industrija.

– Radimo za poljoprivredne proizvođače, održavamo njihove strojeve, popravljamo transportere za žitarice i tako dalje. To su poslovi koji zahtijevaju preciznost, a bez pravih alata i strojeva to je nemoguće postići.

U sklopu planova za budućnost, razmišlja o proširenju kapaciteta i otvaranju prostora za edukaciju mladih.

– Planiram izgraditi novu halu gdje bih mogao organizirati edukacijske radionice. Želim da mladi vide kako izgleda pravi zanatski rad i da možda pronađu inspiraciju za svoje karijere, kaže. Ističe kako bi ovakvi projekti mogli biti prilika da se očuva zanat koji polako izumire.

Izazovi administracije i podrška

Poduzetnici često imaju problema s administrativnim preprekama, a Marijan nije iznimka.

– Papirologija nas guši. Svaki put kad želim proširiti poslovanje ili uvesti nešto novo, suočavam se s gomilom dokumentacije. Država bi mogla učiniti više da olakša obrtnicima poslovanje. Dianić dodaje da je ključna podrška lokalne i državne razine u obliku olakšica i subvencija.

– Država je u vrijeme pandemije pomogla, što je bilo presudno za mnoge male obrtnike. Ali i dalje smatram da su potrebne dugoročne mjere koje bi omogućile brže rješavanje administrativnih pitanja.

Kroz godine iskoristio je dva puta županijske potpore, koje su mu u manjoj mjeri pomogle.

– Županija mi je sufinancirala jedan od strojeva, što je pomoglo u modernizaciji obrta, objašnjava. Osim toga, tijekom gradnje nove hale dobio sam potporu za dio dokumentacije.

Unatoč svim poteškoćama, ostaje pozitivan.

– Ja vjerujem da je važno imati integritet u poslu. Ako ste korektni prema ljudima, oni će se vratiti i preporučiti vas drugima. Moji radnici to znaju. Plaće su redovite, a svake godine nastojimo poboljšati uvjete rada, ističe. Na pitanje o tome koliko je teško naći kvalitetne radnike, Marijan odgovara:

– Ako ste dobar čovjek nije problem naći ljude. Dosta sam ljudi promijenio, ali neki su otišli, pa su se vratili. Ono što je prednost je što sam 17 godina radio prije u privatnom sektoru, pa iako sam radio za svog strica on me je, za moju dobrobit, gazio više nego druge. Zato znam cijeniti ljude. Dva puta smo ove godine dizali plaće i sada na kraju godine ću opet dizati. Jednostavno, moraju ljudi biti zadovoljni. Dok razmišlja o potporama koje su dostupne, primjećuje značajnu razliku u pristupu prema obrtništvu i poljoprivredi.



– Država bi mogla puno više učiniti za obrtnike. Često vidim koliko poljoprivrednici dobivaju iz europskih fondova i drugih potpora, dok obrtnici imaju ograničen pristup takvoj pomoći, objašnjava. Ističe kako su ulaganja u opremu i infrastrukturu jednako važna u obrtu kao i u poljoprivredi, no čini se da obrtnici imaju puno manji pristup bespovratnim sredstvima i subvencijama.

– Europskoj uniji očito je u interesu da poljoprivrednici koriste moderne strojeve i da se nabavljaju iz Europe, ali mi obrtnici teško dolazimo do sredstava za istu vrstu ulaganja, vjerojatno vide u nama konkurenciju, dodaje. Smatra da bi i država mogla prepoznati potencijal obrtnika te osigurati više prilika za financijsku podršku, posebno kada se radi o poslovima koji se bave tradicijskim zanatima i rade na ruralnim područjima.

Reputacija iznad marketinga

Priznaje da ne ulaže mnogo u marketing, jer se kvalitetan rad prepoznaje sam po sebi.

– Ne trošim mnogo na reklamiranje jer vjerujem da kvalitetan rad najbolje govori za sebe.

Umjesto klasičnih marketinških kampanja, oslanja se na preporuke zadovoljnih klijenata, što mu je, kako ističe, donijelo stabilan priljev poslova.

– Kad jednom obavite posao kako treba, ljudi vas pamte i preporučuju drugima. Danas imam puno klijenata koji su došli upravo po preporuci, objašnjava. Dodaje kako bi čak i kad bi se više reklamirao, teško mogao pronaći dovoljno vremena za sve poslove.

– Imao sam situacije kada sam morao ostaviti mobitel po strani jer jednostavno nije bilo vremena za sve pozive i upite, priznaje. Smatra da je važnije raditi kvalitetno i održavati dobar odnos s klijentima nego trošiti vrijeme na intenzivno oglašavanje.

– Moja radionica nije velika, ali radimo sve što možemo kako bi naši proizvodi bili najbolji, zaključuje.



Ustrajnost i ljubav prema poslu

Nakon desetljeća predanog rada, Marijan je postigao ravnotežu između posla i privatnog života.

– Uvijek ima posla, ali čovjek mora znati kada treba stati i uživati s obitelji. Nedjelje provodimo zajedno, putujemo kad god možemo i uživamo u malim stvarima. Svojim primjerom pokazuje da i male, lokalne sredine poput Štefanja mogu biti poduzetnički živahne.

– Ovo je poduzetnički kraj. Gotovo svaka kuća u našem selu ima jednog poduzetnika. Mislim da je to velika prednost jer možemo zajedno rasti i razvijati se.

Planira i dalje širiti poslovanje, no drži se filozofije postupnog rasta.

– Ne želim se previše širiti jer je važno zadržati kvalitetu. Mislim da je bolje imati manji broj poslova, ali da svaki bude kvalitetno odrađen. Njegovi planovi uključuju i daljnja ulaganja u opremu te suradnju s obrazovnim institucijama kako bi promovirao obrtničke vještine među mladima.

Marijan Dianić primjer je kako se trud i ustrajnost isplate. Svoje iskustvo i vještine koristi ne samo za izgradnju vlastitog poslovnog uspjeha, nego i za očuvanje obrtničke tradicije i poticanje mladih na uključivanje u obrtništvo. DI Metal nije samo uspješna radionica – to je mjesto gdje se susreću prošlost i budućnost, gdje zanatska baština pronalazi novo ruho u modernim metaloprerađivačkim tehnikama.



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