



Marko Kolar: Od strasti prema sportu do uspješnog obrta u Čazmi

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

Objavio **Robert Ruklić** - 18 listopada, 2024



Marko Kolar, vlasnik obrta za rekreaciju i održavanje tijela OLYMP, svoje je mjesto na čazmanskoj poslovnoj sceni izborio zahvaljujući strasti prema sportu i odlučnosti da svoje znanje i iskustvo prenese na druge. Njegov obrt, smješten u Čazmi, postao je omiljeno okupljalište svih koji traže kvalitetan način održavanja tjelesne forme, ali i podršku u postizanju osobnih ciljeva vezanih uz zdravlje i kondiciju. Iako mali grad poput Čazme nije bio jednostavan teren za pokretanje teretane, Kolar je vlastitim trudom i podrškom obitelji izgradio uspješan posao koji danas privlači klijente i izvan lokalne zajednice.

Kroz razgovor s njim, otkriva se priča o upornosti, financijskim izazovima i ljubavi prema sportu koja je OLYMP učinila prepoznatljivim mjestom u Čazmi, a Marka Kolaru omiljenim trenerom među svojim klijentima.

Od ideje do realizacije – put do OLYMP-a

Markova strast prema sportu pratila ga je od malih nogu, no odluka da tu strast pretvori u ozbiljan posao došla je postepeno.

– Ideja o teretani rodila se dok smo nas desetak vježbali u maloj, staroj dvorani, prisjeća se Kolar.

– Cijeli život sam u sportu, ali nikada se nisam vidio u nekom drugom poslu. Uvijek sam sanjao o tome da radim nešto u sportu.

Iako je nogomet bio prva ljubav, životne okolnosti, poput financijskih poteškoća i nemogućnosti redovitog treniranja, odvele su ga u drugom smjeru. Upravo tijekom tih zajedničkih treninga s prijateljima, Marko je prvi put ozbiljno razmišljao o pokretanju teretane.

– Jednog dana, dok smo trenirali, čuo sam priču o teretani koju je netko prodavao. Ta mi se ideja nije odmah činila ozbiljnom, ali sam odlučio istražiti.

– Nakon što je pogledao teretanu koja je bila na prodaju, Marko je donio odluku – kupit će je! Međutim, to je bio tek početak izazova.

– To je bio ozbiljan novac za mene. Dao sam kaparu, ali sam u jednom trenutku mislio da ću odustati. Srećom, nisam.



Financijski izazovi i podrška obitelji

Pokretanje teretane nije bilo moguće bez ozbiljnog financijskog ulaganja, a Marko se u tom trenutku suočavao s brojnim preprekama.

– U tom trenutku sam još radio u bivšoj firmi, a prostor za teretanu sam tražio više od godinu dana, kaže Kolar.

Skladištenje opreme bilo je prvi problem – teretana je kupljena, ali nije bilo prostora za sprave.

– Srećom, prijatelji i obitelj su mi pomogli. Dogovorio sam skladištenje s jednim poznanikom, dok sam pregovarao za stalni prostor.

Obitelj mu je pružila ključnu podršku tijekom tih izazovnih godina.

– Brat mi je pomogao oko uređenja prostora. Sve smo sami radili, od obnove zidova do instaliranja opreme.

Unatoč svim poteškoćama, Marko se nije predavao, a cijela obitelj bila je uključena u ovaj projekt. Financijske poteškoće, koje su se protezale sve do otvaranja teretane, Marko je uspio prevladati uz pomoć obitelji, kredita i vlastitih ušteda.

– Nisam mogao dobiti kredit na svoje ime, pa mi je teta podigla kredit za kuću na svoje ime, koji i danas vraćam.

Uspjeh uz izazove pandemije

Kolar je OLYMP službeno otvorio 2019. godine, no samo nekoliko mjeseci kasnije suočio se s novim izazovom – pandemijom COVID-19.

– Samo što smo završili uređenje dvorane, sve je stalo. Platilo sve račune, a onda je došla korona. Bio sam bez kune, a računi su se gomilali.

Ipak, unatoč teškom početku, Marko je uspio održati posao na životu.

Financijska podrška i pomoć kroz potpore

Iako je u početku bilo teško dobiti financijsku potporu, Marko se prisjeća kako je ipak uspio iskoristiti neke od dostupnih potpora.

– Kada sam otvorio obrt, nisam mogao apelirati na potpore koje poduzetnici obično dobivaju jer sam još uvijek radio u Mlinu, kaže Marko.

– Bio sam nesiguran hoće li teretana zaista uspjeti, pa sam paralelno radio u Mlinu i vodio teretanu. Prvih šest do osam mjeseci radio sam od šest ujutro do dva poslijepodne u Mlinu, a zatim dolazio u teretanu i radio do deset navečer. Ipak nakon nekog vremena posvetio sam se samo svojoj teretani.

Pandemija je također donijela nove izazove, ali i poticaje koji su mu pomogli da prebrodi krizna razdoblja.

– Tijekom pandemije uspjeli smo iskoristiti državne potpore, iako su one bile relativno skromne. U prvom valu pandemije dobivali smo oko 3000 kuna, što nije bilo dovoljno za pokrivanje svih tekućih troškova. No, u drugom valu potpore su se povećale na 4000 kuna, a pokrivali su i troškove struje, što je značajno olakšalo poslovanje.

Marko je uspio dobiti određenu podršku od Županije za kupnju nove sprave.

– Prije dvije godine dobio sam potporu od Županije za jednu spravu, gdje su sufinancirali 35 posto troškova, objašnjava.

– To je jedina značajnija pomoć koju sam dobio sa strane koja je direktno vezana uz djelatnost kojom se bavim.



Podrška klijentima – ključ uspjeha

Jedna od najvećih prednosti OLYMP-a, prema Markovim riječima, jest odnos s klijentima.

– Posebno cijenim svoje klijente, posebno one koji su sa mnom od prvog dana. Što se tiče vježbanja disciplina je ključna. Svi dolaze motivirani, ali motivacija brzo splasne. Disciplina je ono što drži ljude u treningu.

Kolar naglašava kako mu je cilj stvoriti dugoročne rezultate kod svojih klijenata.

– Uvijek kažem, nije stvar samo u teretani – puno toga se može raditi i kod kuće. Važno je kretanje, svaka aktivnost je bolja od nikakve.

Marko posebnu pažnju posvećuje klijentima koji dolaze s problemima poput bolova u leđima ili koljenima.

– Imam nekoliko klijenata koji rade sa mnom jedan na jedan, a mnogima pokažem vježbe besplatno, jer mi je u interesu da im pomognem.

Ovaj osobni pristup, ističe, ono je što razlikuje njegov obrt od drugih teretana.

– U velikim teretanama plaćate trenera, a ovdje radimo zajedno, što je mnogo osobniji pristup.

Planovi za budućnost i proširenje poslovanja

Nakon šest godina uspješnog vođenja OLYMP-a, Marko razmišlja o proširenju poslovanja.

– U planu je zaposliti nekoga na puno radno vrijeme. Pokušao sam s kolegom, ali ljeti je teško održati poslovanje na razini jer je manjak klijenata. Zimi se posao povećava, ali ljeti uvijek donosi minus.

Iako posao raste, Kolar priznaje da to nije jednostavno.

– Zbog male sredine teško je doći do novih klijenata, no pozitivna stvar je što ovdje nemam konkurenciju, ali broj potencijalnih klijenata je ograničen.

OLYMP je mjesto gdje se ljudi dolaze posvetiti svom zdravlju, a Marko vjeruje da će s vremenom sve više ljudi prepoznati važnost redovitog vježbanja.

– Mentalni sklop ljudi još uvijek je prepreka. Mnogi misle da će fizički poslovi poput kopanja u vinogradu ili cijepanje drva zamijeniti trening, ali to jednostavno nije dovoljno. Potrebno je raditi ciljane vježbe, kaže Marko.



Uspjeh kroz upornost

Marko Kolar, vlasnik OLYMP-a, pokazao je kako upornost i strast prema sportu mogu rezultirati uspješnim poslovanjem čak i u malim sredinama poput Čazme. Unatoč financijskim izazovima i pandemiji, Kolar je uspio održati teretanu i stvoriti prepoznatljiv brend u lokalnoj zajednici. Njegov osobni pristup klijentima, podrška obitelji i volja za stalnim napredovanjem osigurali su da OLYMP postane mjesto gdje se ljudi vraćaju, ne samo zbog treninga, već i zbog zajedničkog cilja – brige za zdravlje i kvalitetniji život.

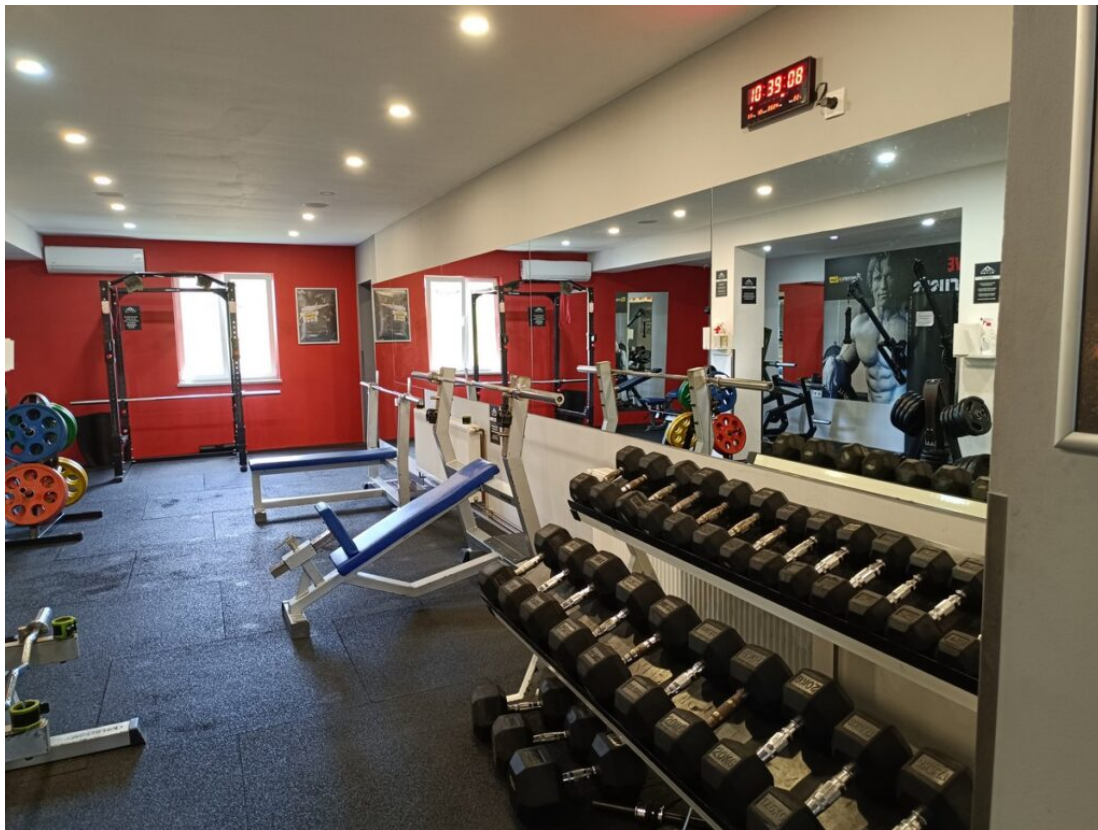
– Šest godina sam u ovom poslu i prezadovoljan sam, zaključuje Kolar.

– Uživam u ovome što radim, a povratne informacije od mojih klijenata mi znače najviše. Kada mi netko kaže da mu je bolje, nema sretnijeg od mene.

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
