



Ljubav prema slasticama pretvorena u posao: Suzana Čanađija i Cukorpekarka

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

Objavio **Robert Ruklić** - 26 listopada, 2024



Od mladih dana zaljubljena u slatke delicije, Suzana Čanađija iz Palančana pretvorila je svoju strast prema pečenju kolača u poslovni poduhvat pod imenom "Cukorpekarka." Godine 2019., uz stalan posao u banci, odlučila se okušati u vođenju vlastitog paušalnog obrta, donoseći novitete na tržište domaćih kolača, pralina i svadbenih torti. Iako je već u prvim mjesecima rada naišla na prepreke izazvane pandemijom, Suzana je uporno nastavila dalje, balansirajući poslovne obaveze sa zahtjevima sve većeg broja klijenata. U ovom razgovoru, Suzana nam otkriva kako je sve počelo, što je motivira, te kako izgleda svakodnevica žene koja uspješno radi u dva različita poslovna svijeta.

Početak jedne slatke priče

Suzana Čanađija oduvijek je uživala u pripremi kolača, no pokretanje obrta nije bio prvotni plan. Radila je u sigurnom i stabilnom radnom okruženju u Zagrebu, no njezina ljubav prema slastičarstvu nadvladala je komfor karijere u banci.

– Ideja je proizašla iz moje želje za promjenom, iako nisam imala nikakve pritiske u poslu. Bilo mi je jednostavno potrebno nešto što će mi omogućiti da izrazim kreativnost, a pečenje kolača oduvijek me usređivalo, ističe Suzana.

U tom razdoblju, Suzana je počela razmatrati ideju o registraciji paušalnog obrta i okušavanju u poslu koji nije samo financijski pothvat, već i odraz osobne strasti.

– Krenula sam kao obrtnik, nadajući se da će ljubav prema kolačima biti dostatna da pridobije i zadovolji klijente, kaže. No, kako to često biva, Suzanu je nakon svega nekoliko mjeseci zahvatila pandemija, čineći ionako zahtjevan početak još težim.

Pandemijski izazovi i nepredvidive situacije

Korona je za Suzanu došla kao pravi udarac.

– Otvorila sam obrt krajem 2019., a već početkom 2020. pandemija je sve zaustavila, prisjeća se. Zbog toga joj je bilo drago što se nije odmah odlučila odreći svog zaposlenja.

– Nisam željela uzeti subvencije jer me je bilo strah da, ako posao ne uspije, neću biti u mogućnosti vratiti potporu. Taj oprez sada mi se čini opravdanim jer je pandemija pokazala koliko poslovanje može biti nepredvidivo, dodaje Suzana.

Iako joj je pandemija u početku stvorila probleme, nakon nekog vremena, interes za njezinim slasticama ponovno je počeo rasti.

– S vremenom su klijenti počeli dolaziti, a sada imam stalne narudžbe, zadovoljno kaže, ističući da se njezino poslovanje danas stabiliziralo, a proizvodnja raste iz godine u godinu.



Od pralina do svadbenih torti: Razvoj ponude

U trenutnoj ponudi Cukorpekarkе, praline i svadbene torte zauzimaju najvažnije mjesto, no Suzana nudi i niz drugih slatkih delicija, uključujući tradicionalne domaće kolače prilagođene za svadbene svečanosti i slatke stolove. Početak nije bio lagan, budući da je Suzana morala investirati u opremu i potrebne aparate, a sve je to prošla bez vanjske pomoći.

– Sami smo opremali radionu. U to vrijeme nije bilo programa samozapošljavanja za one koji su već zaposleni, a ja ionako nisam bila spremna na tu vrstu rizika, objašnjava Suzana.

Klijenti Cukorpekarkе, među kojima su mladenci i ljubitelji unikatnih kolača, imaju raznolike želje i prohtjeve, a Suzana se trudi svakom narudžbom zadovoljiti njihove specifične preferencije.

- Kod svadbi, većina mladenaca najviše voli slatke stolove s pralinama. Oni koji su financijski ograničeni, često se odluče za tradicionalne kolače na stolovima, napominje.



Suočavanje s rastućim troškovima i krizom

- Primjetno je da su klijenti postali osjetljiviji na cijene, priznaje dodajući da su kolači danas luksuz na koji se ne odlučuju svi.
- Ne koristim gotove kreme; svaka se kuha, što uzima puno više vremena, ali klijentima je bitno da kolači imaju onaj domaći okus, kao da ih je pripremila mama ili baka, ističe.

Nedavno su sve veći izazov postali i rastući troškovi sastojaka.

- Čokolada i maslac ne mogu biti jeftini ako želite vrhunsku kvalitetu, a ja sam odlučila ne pristajati na kompromise kako bih povećala proizvodnju, odlučna je Suzana.

Balansiranje između posla i obrta

Kao osoba koja je, osim obrta, i dalje zaposlena u Zagrebu, Suzana dnevno balansira između korporativnog i privatnog poslovanja.

- Radim u banci, a nakon posla odlazim u radionu. Dio dana uspijem raditi od kuće, ali kad sam u Zagrebu, vožnja traje i sve skupa zahtijeva dobru organizaciju, kaže. Taj dvostruki angažman Suzani olakšava poslodavac, pa u slučajevima većih narudžbi uzima godišnji odmor kako bi uspjela ispuniti sve obaveze.
- Najveća je gužva uvijek pred Uskrs i Božić, kad uz praline nemamo vremena za dodatne kolače jer ne želim raditi napola ili umanjiti kvalitetu, dodaje Suzana.



Marketing, preporuke i sajmovi

Iako ne ulaže u opsežan marketing, oslanja se na preporuke zadovoljnih klijenata i društvene mreže.

– Ne reklamiram se puno, imam internetsku i Facebook stranicu, a dobar glas se širi među klijentima, što je dovoljno, objašnjava, dodajući da joj je prisutnost na sajmovima vjenčanja značajna jer klijentima omogućuje kušanje i osobni kontakt.

Njezini proizvodi najčešće završavaju u Gradu Zagrebu i Zagrebačkoj županiji, no ima i narudžbi i iz Bjelovarsko-bilogorske i Sisačko-moslavačke županije.

Pravi recepti i kontinuirano usavršavanje

Za Suzanine kolače, kvaliteta sastojaka i precizni recepti ključni su za uspjeh.

– Kvalitetni recepti se moraju platiti, a nisu jeftini, neke sam platila i više od stotinu eura. Kupujem ih i stalno ih testiram kako bih klijentima ponudila najbolje, objašnjava. Priznaje da su recepti često podložni doradi i prilagodbi kako bi zadovoljili specifične želje, osobito kad su u pitanju praline i moderne torte koje zahtijevaju više složenosti.

U želji za unapređenjem svojih proizvoda, Suzana je pohađala brojne tečajeve, a radionu je opremila uz pomoć članova obitelji.

– Moj muž napravio je veliki stol za rad, a veći dio aparature kupila sam sama ili povoljno, od jedne slastičarke koja je zatvarala svoj obrt, kaže. Uz sve to, često naručuje kvalitetnu čokoladu i sastojke s hrvatskog tržišta kako bi osigurala vrhunski okus i autentičnost svojih kolača.

Nadanja i planovi za budućnost

Suzana priznaje da njezin posao ima mnogo izazova, ali ljubav prema kolačima i zadovoljstvo klijenata održavaju je motiviranom. Na pitanje o planovima za budućnost, kaže da bi jednog dana voljela potpuno se posvetiti samo Cukorpekarki, ali još uvijek nije sigurna kada će biti pravo vrijeme za takvu odluku.

– Jedna žena na sajmu mi je rekla kako se jedno jutro probudila i shvatila da dalje ne može – mislim da će se i meni to dogoditi kad dođe pravo vrijeme, dodaje kroz smijeh.

Kao paušalni obrtnik, Suzana vodi poslovanje s minimalnom birokracijom, ali su svakodnevni zadaci, od odabira najboljih sastojaka do pakiranja kolača, izrazito zahtjevni.

– Ne možete biti bolesni kada vodite ovakav posao – kolači moraju biti isporučeni na vrijeme, posebno za vjenčanja ili velike svečanosti gdje se očekuje preciznost i vrhunska kvaliteta, objašnjava.

U budućnosti se nada proširenju radionice i nabavi dodatne opreme, poput hladnjaka za brže hlađenje torti i biskvita, kako bi ubrzala proces proizvodnje. Međutim, zbog troškova, oprezno pristupa novim ulaganjima.

– Nadam se da ću jednog dana pronaći pouzdanog pomoćnika jer je iznimno teško naći osobu kojoj bih mogla povjeriti recepte i način rada koji je jedinstven za moj obrt, dodaje.



Izazovi s klijentima i trenutni trendovi

Rad s klijentima u Cuorpekarki često uključuje prilagodbu željama mladenaca i klijenata koji dolaze s određenim očekivanjima i inspiracijama s interneta. Ipak, Suzana ističe da se trud i autentičan pristup uvijek prepoznaju.

– Sve više ljudi cijeni domaće okuse i kremaste kolače, ali primjećujem da financijski izazovi utječu na odabir – mnogi klijenti se odlučuju za tradicionalne kolače u manjim količinama umjesto velikih slatkih stolova, kaže Suzana, ali, uvijek inzistiraju da se kolači rade s kvalitetnim sastojcima, bez kompromisa.

Suzana vjeruje da će se trendovi i dalje mijenjati, ali da će ljubav prema autentičnim, domaćim okusima ostati konstanta. Njezine praline, često darivane za posebne prilike, također su tražen proizvod, a kaže da su posebna draž za poklonike slastica.

Obiteljska podrška i važnost osobnog pristupa

Iako radi sama, Suzana naglašava kako podrška obitelji igra veliku ulogu u održavanju njezina poslovanja. Kćer joj pomaže kada zatreba, a i ostatak obitelji uključuje se u logistiku i povremene pripreme, posebno za velike narudžbe.

– Obitelj je neprocjenjiva podrška, osobito kada se bliže veliki blagdani ili kad imam mnogo narudžbi, dodaje.

Suzana Čanadija sa svojim obrtom Cuorpekarka uspijeva u spoju ljubavi prema pečenju i odlučnosti da ponudi jedinstvenu, kvalitetnu poslasticu svima koji cijene domaće okuse. Iako je svaki dan izazov, vjeruje da je svaki trud vrijedan kada vidi osmijeh zadovoljnih klijenata i prepoznaje sve više ljudi koji cijene njezin rad.

– Moja je želja da se jednog dana u potpunosti posvetim ovom poslu i nadam se da će taj dan uskoro doći, zaključuje Suzana, dajući naslutiti da će Cuorpekarka nastaviti rasti i nuditi vrhunske delicije koje povezuju okus, miris i uspomene.

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
