

**UČILIŠTE
MODUS**

1. IZBOR U OBRAZOVANJU ODRASLIH

[BUSINESS](#) [TEMA DANA](#) [VINKOVCI](#)

Put od najboljeg europskog Harleya do proizvodnje dijelova za Harley-Davidson kreće iz – Nuštra!

[14. studenoga 2024.](#) / [Vinkulja.hr](#)

Na putu od Vukovara prema Vinkovcima, na državnoj cesti D55, odmah na izlasku iz Nuštara s desne strane, upada u oči veliki znak Harley-Davidsona. Na prvi pogled, obični prolaznik mogao bi pomisliti kako je riječ tek o još jednoj automehaničarskoj radionici, eventualno onoj specijaliziranoj za motocikle. I čak, djelomično bi bio u pravu jer upravo tu je smještena tvrtka CPR koja je u samo sedam godina službenog postojanja privukla pažnju, kako cjelokupne Harley-Davidson zajednice tako i samih potomaka velikih izumitelja.

Naime, tijekom prošlogodišnje europske proslave 120 godina postojanja Harley-Davidsona, na kojoj se u Budimpešti okupilo više od 100 tisuća posjetitelja, ali i više od 100 tisuća motora, Ivan Vukoja i Tomislav Božić koji stoje iza vinkovačke tvrtke s nuštarskom adresom CPR Custom Garage, osvojili su i žiri i publiku!

– Nama je velika odskočna daska bila ta Budimpešta gdje uopće nismo trebali sudjelovati na natjecanju. Naime, jedna od najjačih tvrtki za preradu motocikala, američka tvrtka koja djeluje i u Njemačkoj – Custom Chrome Europe, nakon što su vidjeli što radimo, ponudili su nam jedinstvenu priliku da s njima zajednički nastupimo na tom globalnom događaju. Bilo je to pozitivno iznenađenje jer su poznati kao tvrtka koja nikada prije nije sa sobom nikoga vodila po ovakvim događajima. Pritom su nas uvjetovali kako nećemo imati mogućnost natjecanja, jer su tražili da se posvetimo prezentaciji koju oni očekuju od nas, a s ciljem da kroz naš motor reklamiraju svoje dijelove koji su ugrađeni na našem

primjerku. Nama je to bilo dovoljno jer smo trebali 'pozornicu' sa svjetskom elitom da uživo vide naš motor i da ga komentiraju. Pozitivno, negativno, bilo kakav komentar je bio potreban da znamo gdje smo. Međutim, kada su svi vidjeli naš motor i početne reakcije posjetitelja, iz Custom Chrome Europe prepoznali su za sebe još bolju priliku pa su nas sami prijavili na natjecanje, opisuje Vukoja anegdotu kako su uopće dobili priliku natjecati se na ovom najvećem motociklističkom eventu u Europi prošle godine.



Ovo natjecanje isključivo je estetskog karaktera, ali u više kategorija. Motor s kojim su u Budimpešti nastupili Ivan i Tomislav našao se u 'najnezgodnijoj' kategoriji – *crouser* gdje je baza „softail“. Pojednostavljeno, riječ je o preradama motora gdje rama i zadnja vilica moraju biti originalni, bez prepravaka, čime se kreativnost svodi na minimalne razine.

– Tu si strašno ograničen, a mi smo bili drugi po izboru sudaca, dok smo po izboru publike bili prvi! Dakle, nismo mi bili negdje na trgu pa nas ocjenjivali slučajni prolaznici, već 100 tisuća ciljanih posjetitelja koji se razumiju u motore i koji su platili 60 eura ulaznicu, svojim glasovima odlučili su kako je naš motor estetski bio najbolji od svih izloženih, bez obzira na kategoriju. Dakle, to su ljudi koji žive i razumiju taj svijet. I među takvom publikom odnijeti prvo mjesto je baš remek djelo! Uslijedio je razor pozitivnih emocija kada smo uzeli te nagrade jer smo znali na kakvom velikom smo natjecanju, prisjeća se Vukoja pokazujući tetovažu Harley Davidson Brzina Bob 120th s kojim je ostvaren uspjeh u Budimpešti.



Prodaja prvog motora Zoranu Šimunoviću, preko kojeg je za CPR čuo glavni urednik Motorevije Kristijan Tićak i napravio priču o njima, a koju je potom pročitao Aleksandar Stanković nevjerojatan je slijed događaja koji su utjecali na razvoj poslovanja ove tvrtke.

– Kada smo osvojili nagrade u Budimpešti koje su nam uručili unuk i unuka osnivača Harley-Davidsona, među prvim ljudima koje sam nazvao bio je Stanković, jer znam koliko je na naše poslovanje utjecala prerada motora koju smo za njega učinili. Naime, kada smo objavili prvu sliku s Aleksandrom Stankovićem, stvari su se promijenile jer više nismo bili *no name*. Ljudi ti jednostavno odjednom vjeruju, ne moraš ih uvjeravati kako ih nećeš pokrasti niti prevariti. Takve ljude, kao i jednog Vinkovčanina Roberta Balaška mi ne smijemo zaboraviti, skromno će Vukoja.

Ova tvrtka bavi se preradom originalnih motora. Mehanika, hidraulika, elektronika, dizajn prerađenih motora u opisu je njihovog *core businessa*. Cilj je personalizirati motor prema željama kupca poštujući ograničenja koja je postavio zakonodavac kako bi se s motorom moglo 'izaći na cestu', što znači kako je prerada rame/karoserije nedopustiva. To su okviri u kojima je potrebno ispričati personality kupca.

– Većina ljudi koji nas prate vide poveznicu našeg prvog motora *HD route 46* i *speed boba*, manje više to je sličan stil. Dakle, sve što ne treba biti na motoru, po zakonu i komforu, skida se s motora, a ja onda na tom motoru moram ispričati vlasnikovu priču. Kako? Imali smo klijenta koji je lovac koji voli satove, i šta da radim, da zavarim lovačku pušku na motor?! Vlasnik sam sebe ne zna predstaviti i ti onda iz njega izvlačiš životnu priču. I onda, pričaj i pričaj. Tako sjedimo s njim u hotelu i u jednom trenutku on vadi kubanku (*cohibu*) i ne pali je dva sata već je vrti po prstima i zaključim – to je to! Dakle, vidim da uživa u tome, a nije mu niti u jednom trenutku palo napamet pričati o cigari. Onda mi ispriča povijest cigare i kažem – kubanke idu u rezervoar. Nemam pojma kako, ali ih moram uglaviti. Onda mozgaj kako to izvesti jer forma rezervoara mora ostati po standardima, a odlučio sam staviti te 2 cohibe, bocu *Gentleman Jacka* i njegov prsten kako je zaželio. I tu se gubi vrijeme koje ne možeš naplatiti, ali to i je poanta cijelog posla kojim se mi bavimo, pojašnjava Vukoja.

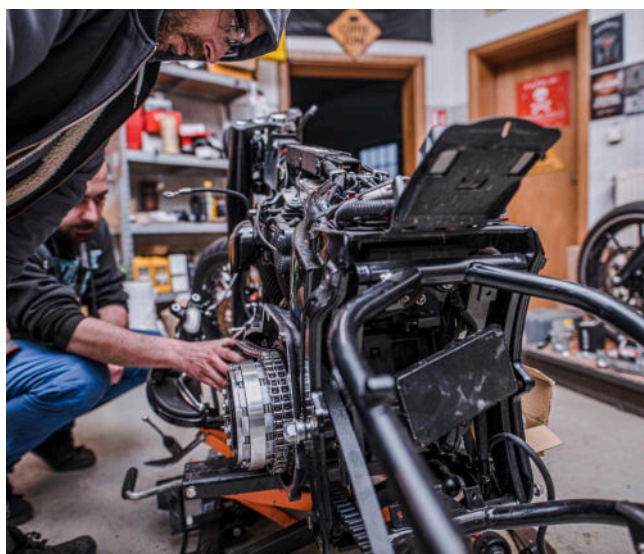
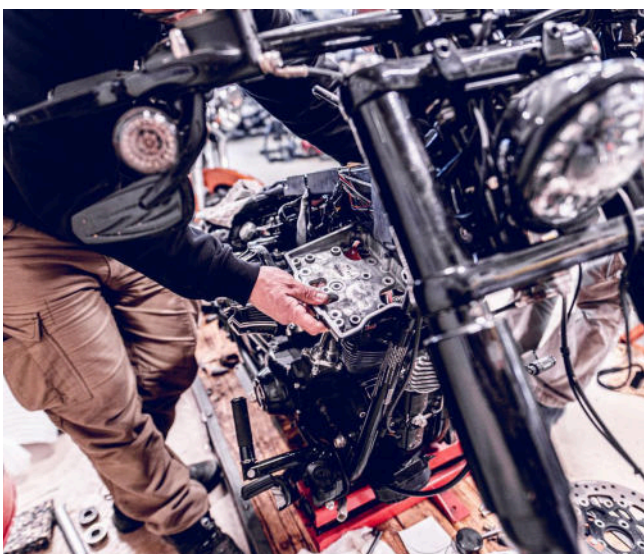


Oko personalizacije motora, ističu kako najzahtjevniji dio nije izrada, već dokučiti želju klijenta.

– Kada uspijemo *provaliti* zamisao, onda je sve lagano. Tu smo u velikoj prednosti što lca ima strpljenja satima i satima pa i danima i noćima sjediti i razgovarati s kupcima kako bi se došlo do idealnog motora. Malo je takvih ljudi koji to rade na ovakav način kako mi radimo. Nije to samo “daj mi blatobran i farove” i to je to. Ni blizu, naglašava Tomislav.

Ne želeći raditi za druge, dvojica najboljih prijatelja Tomislav i Ivan prije petnaestak godina odlučili su se baviti popravkom motornih vozila. Međutim, 2015. godine Ivan je dobio neugodnu liječničku dijagnozu i liječničku uputu o što manjem izlaganju stresu. Rješenje je vidio u kupovini motora kojeg će preraditi za vlastiti gušt, no kada ga je za samo dva dana prodao, tek je tada uvidio o kakvom je stvarno potentnom tržištu riječ.

– Recimo da sam oduvijek imao želju prerađivati motore, no gledao sam lokalno i nisam vidio tržište. Međutim, kada proširiš vidike, ukažu se neviđene mogućnosti, poznanstva i poslovni dogovori. Sam sebe sam podcjenjivao, no uz podršku najbližih napraviš taj iskorak, pojašnjava Ivan, a daljnji slijed događaja pojašnjava Tomislav.



Prvi motor koji su prodali, napravljen je u nekadašnjoj u radionici koja je bila smještena na državnoj cesti D46, pa je po njoj i dobio ime – Route 46.



– Od prvog motora do Budimpešte je bio trnovit put. Naša prvi izložbeni nastup bio je na nagovor Kreše Španjića na Špancirfestu. Tada nismo ništa ni imali. Dovezli smo jednog BMW-a i Yamahu i to je bilo to. Ali od tada, svakodnevno smo po sajmovima, *fejsbucima*, YouTubeu i pratiš kako se tržište razvija, otkrivaš novitete i primjenjuješ ih u svom poslu dodajući ipak nešto novo što nas je na kraju istaknulo od drugih. Te 2017. godine, na Špancirfestu do nas dolazi dolazi Aleksandar Stanković koji nas poziva u Zagreb i tako počinjemo taj posao. Zadnje novce smo ulagali u posao, snalazili se kako znamo i umijemo.

Specijalizaciju i stalno usavršavanje obojica ističu kao glavne preduvjete za uspjeh u poslu. Upravo zato, u posljednje im je vrijeme sve veći fokus isključivo na Harley-Davidson motorima.

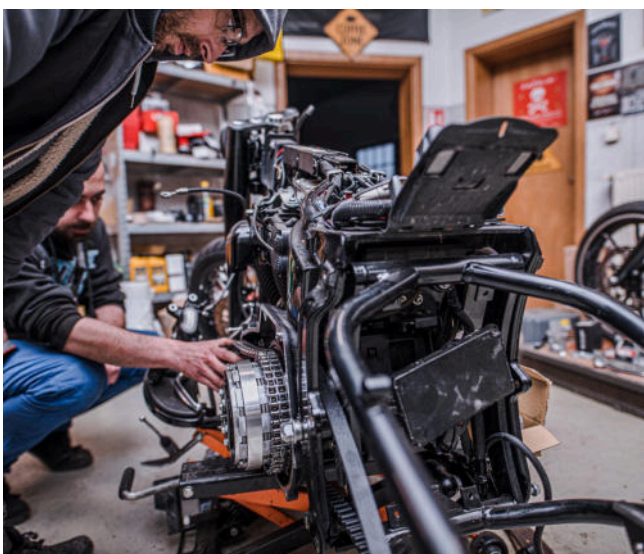
– Tu smo se našli. Ta marka, taj brend...to je jedan poseban svijet koji ti daje posebne mogućnosti. Nekada je Harley-Davidson bio sinonim rock&rolla, slobode i ljudske divljine, no danas je statusni simbol. S druge strane, matična tvrtka stalno sluša svoje kupce, ali i nas *developere* pa taj ‘*after market*’ koji se vrti oko Harley-Davidsona, ne vrti se nigdje u tom opsegu kao kod njih, niti u jednoj drugoj industriji. Zato i imaju toliku vjernu sljedbu. Sve što ti padne napamet za bilo koji model i za bilo koje godište, svaki dio možeš posebno naručiti od deset različitih proizvođača. Imaju strašno kvalitetnu komunikaciju s kupcima, ali na prvo mjesto stavljaju firme poput nas jer znaju kako smo upravo mi njihovi glasnici. *Šta radiš i kako da se nama prilagode?*, to je njihova filozofija. HD u konstruiranju motora razmišlja o tome kako ćeš ti što lakše preraditi njihov finalni proizvod, sa strahopoštovanjem o ovom brendu priča Vukoja.

A sama specijalizacija oko Harley-Davidsona znači kako u CPR-u imaju sve dijelove za popravke, nadogradnju, redovni servis, kao i legalnu dijagnostiku koja nije jeftina za ove motore motore.

– Što se tiče Harley-Davidsona, kod nas ne postoji nerješiv problem, tvrdi Vukoja.

Specifičnost ovog posla jest i to što se svi dijelovi uvoze, pa je prilično dugo vrijeme od ideje do realizacije. Na sreću, klijenti koji se odluče na preradu motora nisu iz skupine „sad i odmah“, već inzistiraju na kvaliteti, a ne na brznoj isporuci.

– Uskoro ćemo osim radionice i imati vlastitu proizvodnju dijelova, sve ćemo sami raditi osim kožarskih radova. Cilj nam je pokrenuti vlastitu proizvodnju dijelova, a tu ćemo ona u *outsourcing* uključiti neke lokalne proizvođače. Ali, kada to dostignemo, napokon ćemo imati *customizirane* proizvode za Harley-Davidson s oznakom „Made in Croatia“, ističe Vukoja s ponosom.



Trenutno se sva djelatnost odvija u prostoru od 150 kvadrata koji će uskoro biti izložbeni s mogućnošću kupovine apsolutno svega vezanog uz Harley-Davidson. Od servisnih dijelova, odjeće, kaciga, privjesaka pa sve do pregača. U novom proizvodno-servisnom pogonu bit će obuhvaćeno sve ostalo, od elektronike, zavarivanja, pripreme, lakirnice, proizvodnje dijelova te servisa motora.

– Non-stop moraš pratiti tržište dijelova, što vole, što je tek u usponu i ti to moraš prepoznati. Sad je samo pitanje kako pronaći kvalitetnog radnika i širiti posao. Kadar je velik problem jer mladi su bezvoljni i nemaju živaca učiti. Nove generacije neće da shvate kako npr. niti jedna ta TikTok zvijezda kojoj se dive, danas nije otvorila *account*, a sutra postala zvijezda već da između postoji stotine sati učenja, primjene i vježbi. To je put koji svi uspješni moraju proći. Tako je u svakom poslu, a klinci na to nisu spremni. Ja kažem tim dečkima koji dođu kod nas raditi, *dajte mi svoj telefon da vidimo povijest pretraživanja na internetu, a ja ću vam pokazati svoj telefon i 'history'*. Upravo se tu krije odgovor na pitanje koliko je nama stalo do usavršavanja, stava je Vukoja.

Kao autolakirer prema srednjoj stručnoj spremi, Vukoja tvrdi kako bez stalnog usavršavanja ne bi bilo moguće uspjeti. A pod usavršavanje na smatra samo formalne tečajeve, literaturu i naobrazbu, već svaku priliku da nauči nešto novo.

– Zahvaljujući tečajevima na YouTubeu naučio sam zavarivati do te razine da bez problema sa svojim zavarima prolazim na atestiranju ne samo u Hrvatskoj, već i u Austriji, Švicarskoj i Njemačkoj. Sve što se tiče motora, praktički smo naučili sami preko interneta.



Svaki motor koji CPR napravi ide na ispitnu stazu u CVH u Veliku Goricu, gdje posebno ističu kooperativnost Tomislava Friganovića. Jedini nedostatak vide u činjenici kako za svaki prerađeni motor moraju preći 300 kilometara kako bi ga testirali.

Kako sve korake pomno promišljaju, Tomislav i Ivan dokazuju činjenicom kako će se, po pitanju predstavljanja javnosti, sve vrtjeti oko tri događa – nastup u Njemačkoj do kraja godine, nagodinu u Medulinu, te 2026. godine natjecanje u američkoj Daytoni.

– Sad idemo u Njemačku kod Hannovera na najveći europski show prerađenih motora. Nagodinu će u Medulinu biti događaj koji Hrvatska neće vidjeti u narednih 15-20 godina i tamo jednostavno moramo biti, dok ćemo u Daytoni ići s motorom koji će biti za „vitrinu“. Dakle, ne za cestu, odnosno za registraciju, već izložbeni primjerak koji će prezentirati sve naše mogućnosti.

I prošle godine, Ivan i Tomislav išli su u Njemačku, no tada su se odlučili ne natjecati.

– Nije mi se sviđalo što su motori ograđeni, a nama je bitniji štand gdje kupac može doći i osjetiti motor. I totalno smo pogodili. Naime, event je trajao 4 dana, a mi smo jedva našli jednu minutu da snimimo motor, koliko su ljudi bili poludjeli za njim. Ja sam kao dijete živio u Njemačkoj. I razmišljam si, *Šta sad ja moram dovesti, a da je po propisima, a opet drugačije od ostalih?* Sjetim se kako je moja generacija, koja je upravo sada glavna klijentela, svojedobno u Njemačkoj bila luda za serijom Knight Rider i David Hasselhoffom. Crn motor i prepoznatljivo svjetlo kao zaštitni vizual. I upravo se to dogodilo; tisuće ljudi prolazi i u našem motoru prepoznaje ideju Knight Ridera. Znači, odlično smo odigrali na kartu emocija.

Kako im je cilj popularizirati ovaj svijet zabave, ove godine je CPR bio suorganizator prvog osječkog American Weeka.

– Za prvu godinu mogu reći kako sam prezadovoljan, iako mi je žao što ovaj događaj nismo uspjeli organizirati u našim Vinkovcima. U Osijeku je ovu ideju odlično prepoznala gradska vlast i zamjenik gradonačelnika Dragan Vulin koji je bio istinska podrška cijeloj priči, a sad je na nama da to nadograđujemo u narednim godinama.

U partnerskom poslu izuzetno je bitna suradnja. Kako Vas dvojica funkcionirate?

– Neka Ica (Ivan op.a) na to odgovori. Uvijek ja moram prvi, uz smijeh dobacuje Tomislav pa nastavlja Uvijek ima trzavica, ali nikad se nije dogodilo jutro nakon prepirke u kojem nismo pričali. Obojica smo preko 20 godina u tim poslovima. Ica komunicira s klijentima, a ja sam na majstorskim zadacima, osim kad je varenje u pitanju. To je Ica doveo do savršenstva.

– Uvijek kad se osmisli neki posao, zajednički ga prokomentiramo, prespavamo i sutra finaliziramo. Skiciramo prethodno sve, ali u praksi se sve okrene. Još nikada nismo imali dogovor i motor po tom dogovoru. Kako se radi, tako se i prilagođava, uz uvjet kako se sve mora napraviti po propisima kako bi se motor mogao testirati, atestirati i registrirati. Motor na kraju mora biti funkcionalan, nadovezao se Ivan zaključivši ovu priču velikih, ali itekako ostvarivih ambicija. Jer, svatko tko je pročitao ovaj njihov poslovni put, mogao se uvjeriti o kakvom je odricanju i ulaganju u sebe svakodnevna riječ. A to nikada ne prođe bez – zaslužene nagrade.

NAPISAO: Hrvoje Niče

Ovaj tekst je objavljen uz financijsku potporu Agencije za elektroničke medije iz Programa za poticanje novinarske izvrsnosti.

Dozvoljeno prenošenje sadržaja uz objavu izvora i Autora.

Tags: [american week](#), [budimpešta](#), [cpr](#), [Custom Garage](#), [Harley Davidson](#), [motori](#), [nuštar](#), [osijek](#), [vinkovci](#), [vinkulja](#)

TEKST SE NASTAVLJA NAKON OGLASA