



Poduzetnička priča Matee i Gorana Berteka: RS Electric & Solar kao pionir u Čazmi za solarne elektrane i automatizirane sustave

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

Objavio **Robert Ruklić** - 7 studenoga, 2024



Čazma je postala dom još jedne inspirativne poduzetničke priče, ovaj put kroz tvrtku RS Electric & Solar, čiji su osnivači Matea i Goran Bertek. Specijalizirani za postavljanje solarnih elektrana, automatizirane sustave te servis za čišćenje, Berteki su se odvažili na ovaj pothvat bez dogovorenih partnera ili osiguranih klijenata. Danas, s iskustvom i profesionalnim pristupom, ne samo da posluju na lokalnoj razini, već imaju klijente diljem Hrvatske, pokrivajući područja Zagreba, jadranske obale i brojne druge dijelove zemlje.

Početak uz brojne izazove i neizvjesnost

Goran, koji iza sebe ima raznoliko radno iskustvo, od vojske i ugostiteljstva do elektroinstalacija u Njemačkoj, donio je ključne tehničke vještine u ovaj poduzetnički pothvat. Kao netko tko nije imao prethodno znanje o elektrotehnici, zanat je „iskovao“ radeći za jednu od prvih tvrtki u Petrinji koja se bavila postavljanjem solarnih elektrana.

– Nisam imao nikakvo poznanstvo ili krug ljudi na koje bih se mogao osloniti kad sam otvarao firmu, prisjeća se Goran. Ipak, unatoč strahu i sumnjama, odlučio je riskirati, prepoznavši rastuću potrebu za obnovljivim izvorima energije.



– Na početku nije bilo lako. Mi smo prva firma u Čazmi koja je otvorena uz podršku mjere za zelena radna mjesta, ali ta sredstva pokrila su tek prvi mali dio ulaganja, ističe Goran, dodajući kako je odobreni iznos bio dovoljan tek za osnovni alat. Sve ostalo, od kombija do dodatne opreme, morali su osigurati sami.

Zajednički rad kao temelj uspjeha

Za Mateu, koja je desetljeće provela radeći u ugostiteljstvu, poduzetništvo je bilo značajna promjena, no ipak sa svojim suprugom odvažila se na ovaj korak. Zajedno su uložili sve što su imali, svjesni kako ulazak u posao bez osiguranih klijenata znači rad bez kompromisa. Dok je Goran preuzimao tehnički dio postavljanja solarnih elektrana i automatiziranih sustava, Matea se posvetila razvoju dodatnih usluga – servisa za čišćenje privatnih i poslovnih prostora i ostalih sličnih usluga, dok zajedno rade na kemijskom čišćenju automobila i njihovom poliranju.



– Radimo sve, od privatnih kuća do poslovnih prostora, a od Nove godine pokušat ćemo uvesti i održavanje stambenih zgrada, dodaje Matea.

Njihov model rada pokazao se kao uspješan – dok Goran preuzima tehničke zadatke, Matea vodi organizacijski dio i brine o dodatnim uslugama, čime pokrivaju širok spektar usluga za svoje klijente.

– Zajednički rad ključ je našeg uspjeha, naglašavaju Berteki, dodajući kako jedno drugome pružaju podršku u svakom koraku, što im omogućava da održe visoku kvalitetu usluga.

RS Electric & Solar: Solarne elektrane i automatizacija na prvom mjestu

Jedna od glavnih djelatnosti RS Electric & Solar odnosi se na postavljanje solarnih elektrana, što je područje koje je u posljednjih nekoliko godina doživjelo nagli porast potražnje. Kako Goran objašnjava, interes za solarne panele raste zbog rastućih cijena energenata, ali i zbog ekološke svijesti koja postaje sve važnija u hrvatskom društvu.

– Kad ljudi čuju za solarne elektrane, često prvo pomisle na visoku početnu investiciju. Međutim, kroz razne subvencije i mjere moguće je znatno smanjiti te troškove, navodi Goran, dodajući da korisnicima nudi i pomoć u prijavi na dostupne mjere za financiranje, čime dodatno olakšavaju cijeli



proces. Suraduje s inženjerima elektrotehnike koji klijentima pomažu kroz kompletnu administrativnu proceduru i time omogućuju maksimalno iskorištavanje dostupnih poticaja.

– Za većinu malih potrošača, povrat investicije se ostvaruje kroz nekoliko godina, što ih dodatno motivira da investiraju u energetska samodostatnost, objašnjava. Iako najveći interes postoji u Zagrebu i na Jadranskoj obali tj. na područjima s višim standardom, sve više domaćih tvrtki i obitelji u Čazmi i okolici prepoznaje vrijednost solarnih sustava kao način dugoročnog smanjenja računa za energiju.



Automatizirani sustavi kao važan dio ponude

Pored solarnih elektrana, RS Electric & Solar bavi se i ugradnjom automatiziranih sustava, što uključuje postavljanje i programiranje motora za klizna i krilna vrata te drugih automatiziranih mehanizama za stambene i poslovne objekte.

– Automatizacija ulaznih vrata jedan je od ključnih segmenata našeg posla – od motora za klizna vrata do sustava za automatizaciju ulaza u poslovne prostore, navodi Goran, dodajući kako sve više klijenata prepoznaje pogodnosti automatiziranih rješenja.

S obzirom na to da radi s nekoliko tvrtki u partnerskom odnosu, omogućava klijentima profesionalnu instalaciju i konfiguraciju sustava, što uključuje sav rad od montaže do programiranja i prilagodbe prema specifičnim potrebama korisnika.

– Prvi motor za klizna vrata ugradili smo zahvaljujući preporuci i danas uspješno surađujemo s nekoliko partnera, što nam omogućava konstantno proširenje usluga, prisjeća se Goran, dodajući kako uspjeh ove grane poslovanja leži u kombinaciji visokokvalitetne opreme i stručnog pristupa montaži.

Ovaj segment njihovog poslovanja specifičan je jer zahtijeva visoku razinu preciznosti i tehničkog znanja – svaka pogreška u postavljanju automatiziranih vrata može rezultirati ozbiljnim financijskim troškovima.

– Automatizacija zahtijeva maksimalnu točnost, jer jedna mala greška može značiti velike gubitke, posebno kada su u pitanju složeniji sustavi, naglašava i ističe da posao obavlja sam jer je teško pronaći kvalificiranu radnu snagu koja može pratiti njegove visoke standarde.



Razvoj poslovanja i budućí planovi

Iako su započeli rad bez ikakvih garancija za uspjeh, danas imaju stalne klijente te uz preporuke i digitalne kanale uspješno šire svoje poslovanje. Njihova poslovna filozofija temelji se na povjerenju i kvaliteti usluge, što potvrđuju klijenti diljem Hrvatske.

– Na početku smo radili na preporuku – klijent zadovoljan našim radom preporuči nas dalje, i tako je sve krenulo, opisuje Matea.

U budućnosti Berteki planiraju proširiti svoje usluge te uvesti dodatne pakete prilagođene starijim i nemoćnim osobama čime žele dodatno podržati lokalnu zajednicu. Također razmatraju mogućnost zapošljavanja, no ističu kako je teško naći kvalificiranu radnu snagu.

– Jednostavno nema dovoljno adekvatnih kandidata za specifične tehničke poslove, a i problem povjerenja je značajan kada radite u privatnim kućama, priznaje Goran.

Zašto poduzetništvo? Prednosti i izazovi vlastitog posla

Kao mnogi drugi poduzetnici, Berteki se suočavaju s izazovima koje donosi samostalno poslovanje. Od organizacije posla, računovodstva do zahtjevne administracije, radni dani im traju dugo i često nema vremena za odmor. No, ističu kako im fleksibilnost omogućuje usklađivanje obiteljskih obaveza.

– Za mene je konačna odluka pala kad sam shvatila da želim više vremena provoditi s djecom, objašnjava Matea. Na kraju, obiteljski stol i zajednički obroci postali su ključan razlog za promjenu.

Goran, s druge strane, smatra kako svaki posao nosi svoje izazove, bilo da se radi za sebe ili za drugoga.

– Prednost je što sami organiziramo radno vrijeme, no mana je što posla nekad nema dovoljno, a nekad ga je previše, kaže kroz smijeh, dodajući da je korak u poduzetništvo za njih značio slobodu i kontrolu nad vlastitim rasporedom.

Povjerenje i preporuka – ključ poslovnog rasta

Berteki naglašavaju da je izgradnja povjerenja s klijentima jedan od najvažnijih aspekata njihovog poslovanja. Danas imaju stalne klijente s kojima su izgradili dugoročne odnose i kojima pružaju redovite usluge čišćenja i održavanja, a povjerenje i osobni odnos temelj su njihovog posla. Pripremaju se za daljnje širenje ponude i nastoje održati razinu kvalitete koju su postigli.

Iako je posao fizički zahtjevan, Berteki vide budućnost u razvoju energetske održivosti rješenja i uslugama prilagođenim potrebama zajednice. Uz konstantne prilagodbe i nove tehnologije, RS Electric & Solar cilja zadržati svoju konkurentnost na tržištu, dok ujedno doprinose energetske učinkovitosti i održivosti svojih klijenata.

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