

*Kako povezati Platona, PBF i informatiku da bi proizveli jedno od vodećih piva?*

*Svatko zna napraviti džem, barem su naše bake znale, a kako od džema napraviti unosan posao?*

*Plasirati tjesteninu u domovini tjestenine je isto kao i Arapima prodati pijesak!*

*Kako se može uspjeti kada lopatu povežeš s tehnologijom i Internetom?*

**Zabilježite 17.01.18. i dođite poslušati Menadžerske mudrosti**

Tim Omnia:

*'Andrej Čapka osnivač je i direktor zagrebačke pivovare Zmajška pivovara. Završio je V. Gimnaziju u Zagrebu te školovanje nastavio na Prehrambeno-biotehnološkom fakultetu Sveučilišta u Zagrebu. Tijekom studiranja razvila se strast i ljubav prema pivi kada je i počeo kuhati vlastito pivo te je pionir na ovome području u Hrvatskoj. Budući kako u to vrijeme internet nije bio toliko pristupačan, svoje znanje je stjecao čitajući stručnu literaturu i knjige. Nekoliko godina je radio kao programer u jednom poduzeću, a potom je odlučio dati otkaz i pokrenuti vlastiti posao. Sama priprema za osnivanje trajala je skoro godinu dana, kako bi napisao poslovni plan i sredio kredit od HBOR-a te je puno vremena i truda uloženo u raspisivanje plana.'*

Tim BioTech:

*'Djed Božićnjak je prošao, ali ne propustite se pobliže upoznati s Didom Božom i tajnom njihovog uspješnog poslovanja! Kako iskoristiti neobične kombinacije ukusa, trenutne prehrambene trendove, a uz sve to ostati pri ekološkoj i tradicionalnoj proizvodnji baš kako je to činio Dida Boža i za mnogo više, dođite i upijte poslovne mudrosti glavnog menadžera Dide Bože, Petra Krvarića.'*

Tim FoodTech

*'Tvrtka Naše klasje je nastala 2001. godine kao greenfield investicija u proizvodnji prehrambenih proizvoda s ciljem kreiranja, razvoja i prodaje inovativnih proizvoda. Danas posjeduje dvije tvornice (u Zagrebu i Jakovlju) u kojima se proizvode dvije grupe proizvoda – svježja tjestenina i sirovine za pekarstvo. U proizvodnji svježje tjestenine tvrtka zauzima vodeće mjesto na domaćem tržištu. Sve proizvode uspješno prodaje na domaćem i stranom tržištu. U hladnjacima svih boljih trgovačkih centara može se naći svježje tjestenine branda Aurelia – tortelline, raviole, špagete i svježje rezance. Predsjednik uprave tvrtke, a ujedno i vlasnik je gospodin Zoran Šimunić. Završio je Agronomski fakultet te potom upisao i završio poslijediplomski studij menadžmenta (MBA) koji ga je usmjerio i odredio u poslovnom smislu. Poduzetništvom se bavi već preko 20 godina te uspješno vodi poduzeće ka ostvarivanju budućih poslovnih ideja.'*

Tim Menutro:

*'Dođite i upoznajte Gorana Vrabeća – čovjeka koji je u samo par godina uspio „naljutiti“ cijelu Hrvatsku. Sigurno se pitate pa što je učinio? Ovaj genijalni FER-ovac pretvorio je svoj hobi u biznis i pokrenuo vlastiti brend "Volim ljuto". On i njegovi ljutomani bave se uzgojem i prodajom sadnica i plodova ljutih*

*papričica, kao i njihovih prerađevina u obliku umaka, ajvara, zimnica i začina. Goran tvrdi kako su tehnologija i internet iznimno važni za poljoprivrednike - dnevno radi i do 12 sati, posluje u plusu, prodaje putem web shopa, ali i u trgovinama, širi proizvodnju, unapređuje proizvode, eksperimentira s receptima te izvozi i van granica domovine. Mislite kako ovakva priča nije moguća u Hrvatskoj, prevarili ste se. Upoznao je sve dobre, ali i loše strane poduzetničkog pothvata u Hrvatskoj pa sada temeljem vlastitog iskustva može govoriti o njima. Nikako ne propustite!*