

ВИШЕ ОД МАЛОГ БИЗНИСА: КРЕАТИВНА ТЕКСТИЛНА АРХИТЕКТУРА

## Бескрајна могућност комбиновања



Маштовита конструкција: Слав „Блејвоч“

Фирма Тендамонт из Београда је своје пословање започела монтажом тенди, али је њен оснивач, Марко Станић, увек имао визију да ради нешто креативније. Данас је посвећен пројектима текстилне архитектуре, а за набавку софтвера за пројектовање ових конструкција платио је чак 15.000 евра!

Марко Станић, грађевински инжењер, један је од оних људи који у себи спајају инжењерску прецизност и маштовиту креативност, како би екстеријер у којем боравимо учинили лепшим, лепршавијим, примереним времену у коме живимо и усклађеним са природом која нас окружује. Он је оснивач и власник фирме Тендамонт, која постоји већ двадесет година, и чија је првобитна делатност била постављање тенди и надстрешница, летњих и зимских башти. Немирног духа и желећи да увек буде корак испред других, Марко се пре десетак и више година заинтересовао за објекте текстилне архитектуре какве је виђао у иностранству. Реч је о необичним, транспарентним, по облицима и боји врло разноврсним конструкцијама које красе аеродроме, стадионе, хале, јавне просторе... Урађене су од најквалитетнијих текстилних материјала, отпорних на УВ зрачење, ватру, воду и друге спољне факторе, а лако се укла-

пају са дрвеним и челичним елементима, или са стаклом, бетоном, иноксом... Њихова особеност је што дају бескрајну могућност комбиновања и допуштају да се машта инжењера разигра. Не оптерећују простор и монтажно-демонтажног су карактера.

– Од 2003. године почињем да радим ове модулларне структуре, које се још називају и шаторске или мембранске. Пре тога сам годинама гледао те конструкције у свету, фотографисао их, анализирао, посећивао сајмове у иностранству, трагајући за начином како да и сам почнем да радим ове архитектонске форме, које плене својом креативношћу, високом технологијом, разноврсношћу, лакоћом и наглашеном трећом димензијом, прича Марко.

Када је завршио Вишу грађевинску школу у Суботици, ни сам није знао куда ће га професија одвести. Најпре је, следећи свој авантуристички дух, отпуто-

вао у Париз где је после три дана нашао посао у области геодезије и истовремено учио француски језик. И таман кад је добио радну и боравишну дозволу, и кад је био задовољан својим радом и статусом, због породичних разлога морао је да се врати у земљу. Запослио се у Војводина-путу, потом у СИЗ-у за комунално-стамбену област у Сомбору. Иако је радио у својој струци, није био задовољан овим послом па већ 1989. отвара своју фирму, са четворочасовним радним временом, како је закон тада дозвољавао запосленим особама.

– Убрзо потом, 1990. селим се у Београд и оснивам фирму Тендамонт – сећа се Марко. – Бавио сам се уградњом тенди и надстрешница, али сам стално желео и нешто више – нешто креативно и надахнуто, а то су за мене управо ове мембранске структуре које сам виђао у свету, јер код нас их још нико тада није радио. На једној архитектонској изложби у Београду одушевила ме је макета за решење пијаци Зелени венац, дипломски рад Јане Липковски, наше девојке која је управо била завршила Архитектонски факултет у Штутгарту, и то одсек за текстилну архитектуру. Ступио сам са њом у контакт и сазнао да постоји и одличан рачунарски програм за пројектовање ових конструкција. Пре тога, нисам знао ни где да тражим овај програм, нити како се он зове, од кога могу да га купим...

Иако није имао тај програм, нити архитекту-пројектанта Марко је претходно, заједно са екипом својих сарадника, на-



Марко Станић

правио једну сличну конструкцију за кафе „Лагум“ у Београду, али „помоћу штапа и канапа“ како сам каже. Конструкција се показала као врло добра и привукла је пажњу гостију и потенцијалних клијената. Ускоро га је ангажовао и ресторан „Ђинећита“ у Кошутњаку и Марко је, желећи да овај посао уради беспрекорно, ангажовао Јану, како би му она испројектовала читаву поставку текстилног „крова“.

– Италијан, власник ресторана био је одушевљен коначним резултатом. Стално је понављао „Браво, маестро! Брависимо!“ – с поносом истиче саговорник Економетра.

Марко Станић је одмах понудио Јани стално запослење, али њене амбиције су биле у домену науке, тако да је морао да потражи другу сарадницу. Његови критеријуми су били нешто другачији, него што је то уобичајено за домаће предузетнике. Желео је жену, младу, стручну и спремну да „загризе“ у овај нови посао.

Када неко даје предност жени архитекти, то звучи као пријатна новина у Србији, имајући у виду да већина послодавца предност даје мушкарцима, сматрајући да ће се девојка брзо удати, отићи на породично и слично. Шта је вас мотивисало да поставите друге критеријуме?

– Жене су, по мом мишљењу, креативније и имају више смисла за естетику, те сам управо зато и желео девојку. Други услов је био да јој је ово први посао. Зашто? Зато јер сам сматрао да кад једном почне да ради у овој области ту ће и да остане. Јер, да је већ негде раније радила ентеријере и сличне ствари, не би била тако заинтересована за текстилну архитектуру. А желео сам некога ко ће са мном делити љубав и страст ка текстилној архитектури.

То што је тражио, Марко је и пронашао у Мирјани Трајковић, која је управо била дипломирала на Архитектонском факултету и била пуна ентузијазма, али и самопоуздања и – знања.

– Са Мирјаном у тиму, заокружио сам причу око пројекције и реализације текстилне архитектуре и одмах одлучио да купим софтвер за пројектовање који је тада коштао чак 15.000 евра!

Први посао који је Тендамонт потом добио била је модулларна или 3Д тенда за Техноцентар Маг на Новом Београду. Искусни радници, који већ годинама раде за Марка, били су у почетку мало неповерљиви како ће Мирјанино решење функционисати у простору, али се показало да је млада архитектица одлично знала шта ради.



Ресторан „Ђинећита“ у Кошутњаку

### Сарадња са Италијанима

Желећи да се стално усавршава у свом послу, Марко Станић је управо остварио и сарадњу са италијанском фирмом „Ђулио Барбиери“, која производи алуминијумске монтажно-демонтажне конструкције прекривене ПВЦ платном са странама које могу бити затворене ПВЦ платном, стаклом или лексаном а то су: монтажне хале, шаторасте конструкције, тунели, зимско-летње баште са покретним и непокретним кровом. Једноставно и брзо се монтирају, а ефекти су изванредни.

– Већ неколико година пратим све новитете које ова компанија доноси на тржиште модулларних структура и одушевљен сам њиховим решењима, каже Марко Станић. –

Осим текстилне архитектуре, и друге врсте Тендамонтових конструкција данас красе ентеријер „Бонћорно“ кафеа, ресторана „Сквадра“ и кафе-бара „Тајм“ и сплав „Блејвоч“, све у Београду, затим кафе „Централ“ у Обреновцу, ресторан „Сателит“ у Инђији. Такође и надстрешницу ЈУ бизнис центра у Београду, а ова фирма је радила и балон-халу за мали фудбал у Макишу.

Једни су од ретких који пружају комплетну услугу, од пројектовања до коначног монтирања објекта, по систему „кључ у руке“ и дају максималну гаранцију. Углед су стекли дугогодишњим радом и наглашеном жељом да изађу клијенту у сусрет и да реализују све његове замисли.

Недавно сам им послао писмо у коме сам навео да сам заинтересован за пословну сарадњу са њима, и убрзо добио позив да дођем и да их посетим. Наишао сам на изузетно кооперативне сараднике и добио одличне услове за пласирање њихове робе у овом региону. Понекад је много лакше остварити пословно партнерство са страним компанијама, него што се то нашим људима на први поглед чини. Важно је да тачно знате шта желите, и да будете спремни да улажете на дуге стазе, а не да очекујете да за неколико месеци остварите високи профит. Важно је да се нове ствари пробију на наше тржиште, да људи за њих чују и да их виде, па ће после све ићи само од себе.

– Један од тренутно највећих проблема у пословању је отежана наплата, каже Марко Станић. – Нама није проблем да се са клијентом договоримо око динамичке плаћања, да га чак и сачекамо извесно време, али ми унапред морамо да платимо увезени материјал, и све припадајуће обавезе према држави, а онда чекамо месецима да нам се уложени новац врати.

Оснивач и власник Тендамонта је ипак оптимиста, који неуморно трага за новим, напреднијим технологијама, и за пословима који ће му донети не само зараду већ и професионалну сатисфакцију. А то управо је јесте особина која краси успешног и доброг предузетника.

Десанка Васиљевић