

ALAN ORLIC I SARA HOCENSKI, TINKER LABS

Uskoro izdaju svoje obveznice da bi se proširili na globalno tržište

Osječki Tinker Labs, franšizu škola u kojoj djeca uče o prirodi, matematici, fizici, kemiji, biologiji, pa i umjetnosti, pokrenuo je 2016. rođeni Njujorčanin Alan Orlic nekoliko godina nakon dolaska u roditeljsku domovinu. Danas Tinker Labs ima 123 centra u Hrvatskoj i cijeloj regiji, u rujnu počinje raditi prvi centar Tinker Labs u SAD-u, a već traju pripreme za daljnje širenje

piše **KSENIJA PUŠKARIĆ**
ksenija.puskaric@lidermedia.hr

Rođeni Njujorčanin Alan Orlic živi je dokaz kako ljubav prema domovini raste proporcionalno s udaljenošću, jednako kao i idealizacija, zbog čega se odlučio doseliti u Hrvatsku, skrasiti s obitelji i ovdje započeti svoju poduzetničku priču. No Orlic nije tipičan iseljenik druge generacije, pa nije vizualizirao svoj hrvatski život uz more, 'zrno soli i kapju vina', što bi možda bilo logično s obzirom na to da su mu roditelji podrijetlom Dalmatinci, već se doselio na potpuno drugu stranu države, u Osijek, grad koji je poznao samo iz priča prijatelja. A te su mu se priče toliko svidjele da je u njemu odlučio pustiti 'svoje korijene'.

Romantizirana Hrvatska

– Svoj smo život iz New Yorka preselili u slavonsku metropolu, a da prije toga uopće nismo bili ovdje, došli smo u nepoznato – prisjetio se Orlic, koji je danas itekako zadovoljan zbog svoje odluke, a i on i njegova obitelj zaljubljeni su u grad kojim im pruža sve o čemu su u Ame-

rici maštali. A maštao je o svom biznisu, stoga je i odlučio odmah nakon dolaska pokrenuti 'nešto svoje', a to 'svoje' bilo je franšizni biznis odnosno škola engleskog za djecu. Bilo je tu, ne može zaboraviti, dosta očekivanih

i neočekivanih izazova, sređivanje dokumenta i druga razna papirologija trajali su dulje nego što je mislio, kao i pronalazak prostora, no sve se nekako posložilo, proradilo i franšiza se pokazala kao pravi odabir, jer je, kaže,

SWOT ANALIZA

SNAGA

- inovativni STEAM program razvijen na temelju globalno priznatih obrazovnih principa
- jasna metodologija i podrška franšizerima (treninzi, materijali, iskustvo i znanje)
- brendirani i prepoznatljivi program koji se lako prilagođava lokalnim tržištima

SLABOSTI

- povećana konkurencija sličnih edukativnih programa
- neinformiranost tržišta o dugoročnim blagodatima upoznavanja djeteta sa STEAM predmetima

PRILIKE

- sve veći interes roditelja i obrazovnih institucija za STEM/STEAM obrazovanje
- mogućnost širenja na nove gradove i regije putem partnerske mreže
- uključivanje digitalnih alata i *online* učenja u postojeći model

PRIJETNJE

- promjene u obrazovnim politikama ili standardima koje mogu utjecati na suradnju s institucijama
- ekonomska nestabilnost koja može smanjiti roditeljska ulaganja u izvannastavne aktivnosti



od starta imao svu podršku i znanje onih koji su sustav razvijali. Kad se posao ustabilio u Osijeku, nakon tri godine, počeli su se širiti pa su otvorili još jednu podružnicu u Slavonskom Brodu, ali nakon toliko vremena provedenog u Hrvatskoj romantizirana slika o domovini donekle se počela mijenjati.

– Kada je Adriana krenula u vrtić, počeo sam primjećivati razlike u načinu na koji ljudi u Hrvatskoj percipiraju obrazovanje. Slijepo se vjeruje sustavu, koji je prepun rupa. Ni američki školski sustav nije savršen, ali ipak je, prema mom iskustvu, imao jednu drugačiju dimenziju. Razlika je u tome što učenici u SAD-u imaju više praktičnoga rada, primjerice mi smo u školi eksperimentirali na kemiji, biologiji, fizici, a sličan način rada imali smo i u našoj školi engleskog jezika i tada sam shvatio da ako djeca mogu smisleno učiti engleski jezik putem kvalitetno vođenih radionica koje pohađaju samo jednom u tjednu u našoj školi, isto tako mogu naučiti o svijetu oko sebe, o prirodi, matematici, fizici, kemiji i biologiji, i tako je 2016. godine rođena ideja za Tinker Labs – objasnio je Orlic.

Ideja je bila osmisliti cijeli program koji uključuje eksperimente iz raznih znanosti, tehnologija, inženjerstva, pa i umjetnosti i mate-

1,8

milijuna eura uprihodio je Tinker Labs u posljednje četiri godine

400.000

eura prihodi su od licencija i rojaliteta u posljednje četiri godine

750.000

eura planiraju prikupiti izdavanjem obveznica

matike. S obzirom na to da je Orlic već imao franšizno iskustvo, nisu odlučili samo pokrenuti novi poduzetnički projekt već razviti i cijelu franšizu, a za to je bilo potrebno osmisliti eksperimente, izraditi nastavne programe, napisati udžbenike, sve s ciljem da se djeci od tri do 12 godina nadopuni redovno obrazovanje, razvije urođena znatiželja i potakne da postavljaju pitanja o svijetu oko sebe.

STEAM franžiza

Tada se u priču uključila i **Sara Hocenski**, koja je bila prva zaposlenica u školi engleskog jezika još 2013. i premda je profesorica tog jezika po struci, odlučila je i sebi pružiti priliku okušati se u nečem potpuno novom. Ona pak kaže da joj uopće nije bio toliko izazov prebaciti se na poslovni i pedagoški dio razvoja nove franšize i to u STE(A)M-u, s A (op. a., art, umjetnost) koliko je bilo teško približiti njihove vrijednosti svim ostalima koji su smatrali da STE(A)M uključuje samo rad na računalu i programiranje i da djecu uče igrati igrice.

– Nas dvoje zajedničkim smo snagama počeli razvijati franšizni koncept, raditi na lekcijama, udžbenicima, eksperimentima, sadržajima... Smišljali smo sve novo jer to nitko dosad nije napravio, što je bilo i pomalo neobično jer to ➔

➔ znači da nemate koga pitati za savjet pa morate sami probijati svoj put, no Alan i ja odlično surađujemo od prvog dana, on je onaj sanjar s mnogo ideja, a ja konkretni operativac koje te ideje pretoči u stvarnost – prisjetila se Hocenski. Ona i Orlic tečajeve su zamislili kao nešto potpuno interdisciplinarno, gdje je jasno da nema fizike bez matematike ili biologije bez kemije i gdje se sve prožima, s eksperimentima koje mogu shvatiti i sasvim mala djeca. A s takvim pogledom na svijet i znanost, naravno da su im ljudi govorili da su ludi. I to bez zadrške.

– To se češće događalo kad smo tek počeli. Kada smo razvijali programe na početku, željeli smo lekcije testirati na što više učenika i ideja je bila isprobati ih u školama. Ponudili smo osječkim osnovnim školama mogućnost da dođemo besplatno u produžene boravke i održimo radionice s djecom. Nikada neću zaboraviti jednu ravnateljicu kojoj nije bilo jasno zašto želimo učiti fiziku s djecom u prvom razredu. Njezin je zaključak bio da se ne može, a ja sam pomislila pa kako ne može, pa mi to već radimo – naglasila je Hocenski.

Prisutni u regiji

Počeli su s jednim tečajem za djecu školskog uzrasta, Tinker Town, u kojemu su djeci znanost približili putem različitih zanimanja, a kako su rasli tako su širili paletu tečajeva. Napravili su nastavljajući tečaj za školarce, pa uključili Tinker Tots za vrtićki uzrast te poslije i njegovu nastavljajuću komponentu. Zatim su edukacije proširili na djecu starijega školskog uzrasta stavljajući u prvi plan znanstvenike i istraživače i povijesno-geografski kontekst vremena u kojem su stvarali kroz tečaj Tinker World. I stalno su ih unapređivali. Trenutačno je najpopularniji njihov najnoviji program za trogodišnjake Tinker Garden, u kojem čak i roditelji sudjeluju s djecom u eksperimentima i odgovaraju na pitanja poput 'zašto je nebo plavo' ili 'kako avioni lete'. Uz takav pristup rasla je popularnost metode Tinker Labs, koja se franšizno raširila po cijeloj državi te danas mnogi misle da je to ustvari strani brend, a ne lokalna priča nastala u Osijeku zahvaljujući velikim snovima.

– U ovom trenutku imamo 123 aktivna edukacijska centra u Hrvatskoj, Srbiji, Crnoj Gori, Bosni i Hercegovini, Sjevernoj Makedoniji, Mađarskoj i Sloveniji, a u rujnu ove godine raditi počinje prvi centar Tinker Labs u Oregonu u SAD-u, a i to je samo početak naše ekspanzije. Naravno, tu su i naši partneri master franšizeri, koji na svojim nacionalnim teritorijima šire naš brend s jednakom strašću koju smo i mi imali pri pokretanju, na čemu smo i zahvalni i što nas čini sretnima jer bez njih ne bismo bili danas gdje jesmo – istaknuo je Orlic



Trenutačno je najpopularniji najnoviji program za trogodišnjake Tinker Garden, u kojem čak i roditelji sudjeluju u eksperimentima i odgovaraju na pitanja poput 'zašto je nebo plavo' ili 'kako avioni lete'



Alan Orlic i Sara Hocenski zamislili su tečajeve kao nešto potpuno interdisciplinarno, gdje je jasno da nema fizike bez matematike ili biologije bez kemije i gdje se sve prožima, s eksperimentima koje mogu shvatiti i sasvim mala djeca

i dodao da njihovi franšizeri ne moraju nužno biti pedagoške struke, iako najčešće jesu, a zanimljivo je i da su 85 posto vlasnika njihovih franšiznih centara upravo žene. Majke, učiteljice, poduzetnice, koje su u svoje mjesto htjele donijeti nešto inovativno.

Izdavanje obveznica

I tu osnivači Tinker Labsa ne prestaju sanjati o budućnosti. U njihovoj viziji ona izgleda još bolje. U sljedećih od tri do pet godina glavni je cilj snažan rast franšize Tinker Labs na inozemnim tržištima te minimalno 100 novih franšiznih centara širom svijeta, s posebnim fokusom na Kanadu i SAD. Cilj je također povećanje broja učenika na postojećim tržištima Europe, kao i digitalizacija programa, udžbenika i nastavnih materijala.

Osim toga, razvijaju nove tečajeve, obučavaju nove učitelje i rade na projektiranju novih brendiranih proizvoda.

– Kako bismo sve to ostvarili, u ovoj godini planiramo prikupiti kapital izdavanjem obveznica, u vrijednosti oko 750.000 eura, a sredstva će biti usmjerena u marketing i operativne aktivnosti potrebne za međunarodno širenje – poručili su osnivači, koji se već pripremaju za izlazak na nova tržišta u Poljskoj, Rumunjskoj, Njemačkoj i Ujedinjenom Kraljevstvu, kao i u Sjevernoj Americi, no ondje su franšizni ugovori nešto drugačiji i, kako napominju, stroži nego u Europi pa zahtijevaju više pripreme i pravnih obveza s njihove strane. No upiti stalno dolaze i za druga tržišta, iz Švedske, Austrije, pa čak i iz Ujedinjenih Arapskih Emirata.



Sve je njihove programe verificiralo Ministarstvo znanosti i obrazovanja te imaju pozitivnu ocjenu i preporuku Agencije za odgoj i obrazovanje, što je pokazatelj da i stručnjaci smatraju njihov program kvalitetnim

Prve četiri godine (2016. – 2019.) tvrtka je bila u fazi postavljanja temelja, s ukupnim prihodima od 264.022 eura i neto dobiti od 11.970 eura. Broj škola porastao je s jedne na četiri, a fokus je bio na testiranju i validaciji franšiznog modela. Posljednjih pet godina (2020. – 2024.) obilježio je snažan uzlet: prihodi su narasli na 1,768.878 eura, a neto dobit na 101.443 eura, unatoč tomu što je 2024. godina bila obilježena velikim strateškim ulaganjima u nova tržišta.

Broj škola povećao se s četiri na više od 120 u sedam zemalja, a prihodi od licencijskih i rojaliteta u zadnje dvije godine premašili su 400.000 eura, što znači da su posljednje godine dokaz zrelosti i potencijala za globalni uspjeh.

Plan snažnog širenja

– Franšiza se danas može pohvaliti stabilnom profitabilnošću, snažnim međunarodnim prisustvom i ambicioznim planovima za daljnje

širenje. Treću fazu svoga poslovanja planiramo obilježiti korištenjem ulagačkih strategija, usmjerenih na internacionalizaciju, širenje tržišta i reinvestiranje profita, samim time stvaranjem temelja za dugoročan uspjeh i održiv rast, kako na regionalnoj, tako i na globalnoj razini, odnosno da uz pomoć investicija ponovimo uspjeh koji već imamo na Balkanu – rekao je Orlic.

Na Liderov upit vide li mogućnost šire primjene svoje metodologije unutar formalnog obrazovnog sustava, odgovorili su da bi bili najsretniji kada bi sve škole radile prema njihovoj metodologiji, no svjesni su da je to nezahvalno očekivati na tako velikoj skali kao što je školski sustav u trenutačnom ekonomskom ozračju. Usprkos tomu ponosni su što danas svi njihovi programi imaju verifikaciju Ministarstva znanosti i obrazovanja te pozitivnu ocjenu i preporuku Agencije za odgoj i obrazovanje, što je pokazatelj da i stručnjaci smatraju da je program kvalitetan. Također su i dobitnici Državne nagrade za tehničku kulturu Faust Vrančić za popularizaciju znanosti i inovativnog rada među djecom. No najveća nagrada dolazi od djece kojoj su se na njihovim tečajevima otvorili neki horizonti koje formalno obrazovanje nikada ne bi ni odškrinulo. ■

Projekti obnovljivih izvora energije trebaju stabilan regulatorni okvir.

Pravovremeno izdavanje dozvola i jasni uvjeti investiranja ključni su za pokretanje energetske tranzicije u Hrvatskoj.

Pridružite nam se na okruglom stolu „Kako popraviti investicijsku klimu u Hrvatskoj“, Konferencija „Energetska budućnost Hrvatske“, 28.05.2025., Hilton Garden Inn Zagreb.

VSB. The Renewables Company

www.vsb.energy

