

JANEZ ŠKRABEC, **Riko**

Če želiš v Rusiji doseči rezultat, je potrebno dolgoročno in vztrajno delo

Riko je na prvi pogled – in v širši slovenski javnosti – prepoznaven predvsem po konceptu energetske učinkovitih in nadstandardnih lesenih hiš, s katerimi je prodril tudi na zahodne trge. Najnovejši projekt na tem področju je razvoj hiše Democratic Eco House v sodelovanju s francoskim oblikovalcem Philippom Starckom. »Ta hiša bo plod slovenskega znanja, imamo vrsto domačih podizvajalcev. Sodelovanje s Starckom je odraz naše zelo nišne filozofije, od skupnega projekta pa pričakujemo predvsem večjo prepoznavnost, je povedal Janez Škrabec, lastnik in direktor družbe Riko. Hiše so pravzaprav postranska dejavnost Rika. Škrabec v pogovoru celo prizna, da »imajo že ves čas probleme«. Najpomembnejši posel družbe še naprej ostaja inženiring, vodenje gradbenih, energetskih in okoljevarstvenih investicij, predvsem v Rusiji. »Mi smo integrator. Povezujemo podjetja oziroma njihovo ponudbo, da lahko ponudimo celostno rešitev, pravi Škrabec.

Ob zadnjem obisku ruskega premiera Vladimirja Putina v Sloveniji je tudi Riko napovedal podpis pogodbe z ruskim partnerjem za gradnjo hotelskega kompleksa Lužniki v Moskvi ...

No, nismo še podpisali. Smo tik pred sklenitvijo posla, ni pa nam še uspelo.

Kje pa se je zataknilo?

Glede na velikost posla so potrebna še dodatna in podrobnejša usklajevanja.

Kaj v tem hipu tak posel gradbenega inženiringa, vreden sto milijonov evrov, pomeni za Riko?

Ta projekt je sanjski, če nam ga bo uspelo pripeljati do konca. Na njem delamo več kot tri leta. Konec leta 2006, ob obisku takratnega ministra za gospodarstvo Andreja Vizjaka v Moskvi, smo podpisali tako pismo o nameri kot tudi pismo o nameri za financiranje. Gre pa za hotel, ki bo zrasel v olimpijskem kompleksu Lužniki, v bližini nogometnega stadiona, ki je predviden za svetovno prvenstvo v nogometu 2018, ki ga bo gostila Rusija. Zato je posel še toliko bolj aktualen. Gre za projekt na ključ, lahko bomo znova povezali vrsto slovenskih podjetij, podobno, kot smo že storili pri prenovi moskovskega hotela Peter I.

Katere dobavitelje iz Slovenije lahko povabite?

Konkretnih podjetij ne morem navesti. Se pa ve, da smo za izgradnjo hotela Peter I. ob pomoči slovenskih podjetij dobavili stavbno pohištvo, opremo sob, inštalacije, kuhinjsko in gostinsko opremo, kopalniško opremo, kamen, tekstilne izdelke in podobno. Jasno pa je, da cementa in peska ne bomo vozili iz Slovenije. Smo na tem, da bo tudi v ta projekt vgrajena močna slovenska komponenta.

Kako pa do takega posla v Rusiji sploh prideš? Ključni premiki se očitno dogajajo na politični ravni ob državnih obiskih, torej je politična komponenta zelo pomembna.

No, če pogledamo, katera naša podjetja so danes prisotna na ruskem trgu, so to tista, ki tam delujejo že dvajset let na dvajset letih podlage. Lahko jih kar naštejemo: Krka in Lek, Iskratel, Helios, Gorenje, Trimo, Juteks in Riko. Kaj to pomeni? Gre za dolgoročno vztrajno delo, če želiš dosežati rezultate. Mi imamo v Moskvi močno pisano, operativno ekipo inženirjev. Tisti, ki se nadeja, da bo v Rusiji uspel čez noč, se je zmotil. Tudi taka podjetja so verjetno poskušala, a mi ne vemo več za njih.

Kako lahko torej kdo začne na novo, kaj mu svetujete?

Zagotovo se je treba z ruskim trgov spogledovati, ker vemo, da bo rast v prihodnje predvsem v državah BRIC. Mislim, da je nam Slovencem zaradi kulturnih podobnosti, ker smo Slovani s podobnim kulturnim ustrojem in mentaliteto, ker smo včasih živeli v podobnem sistemu, v Rusiji zagotovo lažje kot v Braziliji, Indiji ali na Kitajskem. Geografsko smo si relativno blizu, 80 odstotkov ruskega prebivalstva živi v evropskem delu Rusije. Če se že odločiš za delovanje na tujih trgih, boš prej ali slej pristal v Ruski federaciji.

Ampak kako?

Ni preprosto. Verjetno je dobro, da se poskušaš najprej priključiti kateremu od večjih podjetij. Zagonski stroški so namreč veliki, pomembne so informacije, omogočajo jih naše veleposlaništvo in predstavništva Japti. In da mogoče ne začneš kar takoj v Moskvi, ampak v katerem drugem središču, ki so v Povolžju. Pa da ne greš kar takoj v Rusijo, ampak mogoče še prej v Ukrajino, pa v Belorusijo, ki sta

podobna trga, mogoče bolj transparentna in z manj tveganji.

Se vam zdi Belorusija bolj transparenten trg? Zakaj?

No, to pravim zato, ker je veliko manjši. Tam se hitreje znajdeš. Navsezadnje ima Moskva 15 milijonov ljudi, je megapolis in zelo konkurenčen trg. Mi imamo namreč izkušnje in predstavništva v vseh treh državah in zato lažje primerjam. Minsk je seveda manjši, Belorusija je še bolj podobna Sloveniji, tam je močna industrija.

Se pravi, da je bilo tudi za vas lažje priti do pogodbe za dobavo dveh transformatorskih postaj v vrednosti 54 milijonov evrov, ki ste jo podpisali februarja v Belorusiji, kot do stvari, ki jih delate v Moskvi?

Težko bi rekel lažje, vsak posel je specifičen in je posledica ogromno načrtnega dela, pa tudi nekaj sreče. V Rusiji na primer nismo začeli z energetiko, ampak s strojno opremo. Uveljavili smo se kot dobavitelj tehnološke opreme ruski avtomobilski industriji, v glavnem Avtovazu. Trenutno veliko delamo za ruskega giganta Avtodizel iz Jaroslavlja, kjer zaključujemo tehnološko linijo nove generacije dizelskih motorjev. Mi nismo nek globalni igralec, nobeno od slovenskih podjetij ni, razen mogoče Gorenja. Smo bolj nišni igralec. In tudi ko rečemo, da se v Rusiji ukvarjamo z gradbeništvom, to ne pomeni, da se frontalno ukvarjamo z gradbeništvom po vsej Rusiji, ampak upamo s tem spopasti samo v Moskvi.

Zakaj, kaj je vaša največja omejitev?

Zato, ker je treba zelo poznati specifično določenega trga. In trg v Jekaterinburgu je bistveno drugačen kot v Moskvi. Vsak projekt v gradbeništvu je nekako nov. Na novo moraš izbrati podizvajalce, ki bodo delali zate. Mi poznamo, ali pa si domišljamo, da poznamo podjetja, s katerimi sodelujemo, samo v Moskvi. Samo tu se znajdemo v komunikaciji z mestnimi oblastmi ali pa z oblastjo regije. Saj veste, nepremičninski posli in vse, kar je v zvezi z gradbeništvom, je podvrženo precejšnji regulativi. Tudi v Sloveniji se ti zatakne, pa si tu doma in imaš občutek, da imaš vse v svojih rokah, da poznaš župana, poznaš predpise, poznaš tiste na ministrstvu, pa veste, kako problematično je, preden

kaj umestiš v okolje. Za tujca je v Rusiji še veliko težje.

Kako pa izbirate nišne projekte, za katere se potegujete?

To je zelo dobro vprašanje.

Je bil recimo za Lužnike kakšen razpis, ali ste bili neposredno povabljeni k sodelovanju?

Bil je razpis. V času, ko se je investitor odločal za projekt, smo mi zaključevali hotel Peter I. in hkrati iskali nove priložnosti naprej. Prizadevamo si, da nas kdo na podlagi naše kakovosti tudi priporoči. In so nas.

Se pravi, ker so naročniki imeli dobre izkušnje z vami pri hotelu Peter I., so vas priporočili naprej?

Mesto Moskva je tudi tam lastnik in ta referenca nas je kar umestila med kakovostne oz. konkurenčne ponudnike.

Imate pri poslih v Rusiji tudi vi težave z neplačniki?

No, preberemo lahko razne informacije. Slovenska podjetja, ki sem jih omenil, imajo zelo zanesljive partnerje. Meni je že marsikatero podjetje na Zahodu ostalo dolžno, v Rusiji pa še niti eno. Ne bom rekel, da ni bilo težav. Vendar smo mi v taki dejavnosti, ki zahteva tudi financiranje. In če ti financiraš, potem partnerju omogočiš dostop do kreditnih sredstev, in ta denar je potem rezerviran za projekt. Lahko tudi rečem, da smo preživeli različne čase. Tudi leto 1998, ko je bila velika kriza v Ruski federaciji, pa smo uspeli dobiti vsa plačila. Pa tudi, ko se je začela ta nova kriza, so imeli projekte, za katere je zmanjkalo denarja, pa smo bili kljub temu do danes vsi poplačani.

Eden od teh projektov, ki jim je zmanjkalo denarja, pa je bil v bistvu slovenski ...

Kateri?

Naložba Intereurope v terminal Čehov.

Ja, to pa. Moram reči, da je to edina slaba izkušnja, ki jo imam v Ruski federaciji, da stvari niso šle tako, kot bi morale iti.

Torej je problem tudi, kako izbež partnerje v Sloveniji?

Ja, tudi. Saj danes, tako kot verjetno nikjer na svetu, veliko govorimo o plačilni nedisciplini, še posebno v gradbeništvu.

Blagovna menjava med Slovenijo in Rusijo je v dveh letih krize upadla skoraj za tretjino. Kako to občuti Riko?

Na to ne bi tako tragično gledal. Marsikatero slovensko podjetje je odprlo svoje podjetje v Ruski federaciji in tam proizvajajo velik del tega, kar je mogoče do včeraj izvažalo iz Slovenije. Krka, Lek, Trimco, Juteks so taki primeri. Če bo Slovenija želela preskočiti v nove, višje segmente gospodarske razvitosti, se ne sme ukvarjati samo z izvozom blaga, ampak predvsem z izvozom kapitala. Pred velikimi izzivi je slovenski avtomobilski grozd, ki ima zelo aktivno vlogo v lokalizaciji komponent za avtomobilsko industrijo. Mislim, da mu to dobro uspeva, v največjem bazenu proizvodnje avtomobilov v Togliatiju so zelo uspešni v umeščanju novih tovarn, ki temeljijo na slovenskem znanju. Mislim, da je to velika stvar. Nekateri tam ustanavljajo tudi svoja podjetja, vem za poskuse Cimoso, Kolektorja, Uniorja, Kovioplastike.

Kakšno vlogo lahko v teh prizadevanjih odigra slovensko-ruski poslovni svet, katerega predsednik ste ravno postali?

Ključnega pomena je ravno to, kako začeti posle v Ruski federaciji. Rikov poslovni model temelji

na povezovanju podjetij za skupne nastope. Tudi zato čutim, da sem za to funkcijo primeren in usposobljen, ker je povezovanje naše glavno delo. In Rusija je naš glavni trg, za katerega mislim, da sem najbolj kompetenten. Svet bo imel določeno težo, ker sta ga podprla oba premiera, zato pričakujem, da bodo v njem sodelovala ugledna podjetja. Pomembno je tudi, da bo z ruske strani ta forum vodil podpredsednik Avtovaza. Rusi imajo načelo, ki ga jaz vedno zelo rad poudarim: več ko je kontaktov, več je tudi kontraktov. Vsak dan je treba iskati nove možnosti sodelovanja. In če je moj pandan podpredsednik Avtovaza, sem prepričan, da bo to pomagalo utirati pot slovenskim podjetjem v Avtovaz, to pa se navezuje ravno na avtomobilski grozd.

So tukaj mišljeni bolj formalni ali neformalni stiki?

Tako formalni kot neformalni. Oba soproedsedujoča bova imela tudi svoje mesto v meddržavni komisiji za sodelovanje. Prvič bosta člani te komisije gospodarstvenika. In ko imaš tako funkcijo, imaš lažji dostop do raznih ustanov, in s tem si krepiš ugled.

No, vi ste tudi častni konzul Maroka v Sloveniji. Kaj pa poskušate doseči, promovirati v tej vlogi?

To funkcijo sem sprejel pred desetimi leti. Čeprav sem nanjo zelo ponosen, Maroko je namreč ugledna arabska država, pa na žalost gospodarsko bolj malo sodelujem z njimi. Pomagam pa pri promociji Maroka in tudi Slovenije v Maroku. To je funkcija, ki jo bom mogoče bolj aktivno izvajal v naslednjem življenju.

DAMJAN VIRŠEK

Stran / Page: 31

Doseg / Reach: 130000

Država / Country: SLOVENIA

Površina prispevka / Size: 766 cm²

3 / 3



JANEZ ŠKRABEC FOTO ALEŠ ČERNIVEC