

Janez Škrabec

Če bi ga morala opisati z eno samo besedo, bi ta beseda morala imeti neskončno število črk. Zelo težko je opisati človeka, ki je tako razgledan, vsestranski in široko odprt za vse. Podjetnik Janez Škrabec izvira iz zelo znane družine Škrabec iz Ribnice, kjer se je prav tako začela uspešna zgodba podjetja RIKO. RIKO je simbol uspešnega podjetja iz prejšnjega stoletja in ta zgodba o uspešnem podjetju se nadaljuje še danes. Podjetje RIKO je v preteklosti vodil njegov oče in posloval predvsem na vzhodnih trgih. Zgodbo o uspehu pa danes uspešno nadaljuje tudi sam Janez Škrabec. Dobro ime in prepoznavnost blagovne znamke RIKO je pripomoglo k temu, da je podjetje danes prisotno na vseh trgih bivše Sovjetske zveze in nekdanje Jugoslavije. Na slovenskem trgu so najbolj prepoznavne RIKO HIŠE, ki jih pozna tudi celotna zahodna Evropa.



Tina Lupša • foto: Marko Pigac

Kako se je vaša poslovna pot začela?

V času srednje šole in kasneje študija sem počitnice preživel v tujini. Odraščal sem v socialističnem sistemu v času bivše Jugoslavije in takrat še o podjetništvu nismo razmišljali. Vedno pa me je zanimala zunanja trgovina, kjer sem sebe videl kot predstavnika kakšnega Jugoslovanskega podjetja nekje v tujini. Zelo hitro sem vedel, da bo ta tujina takratna Sovjetska zveza, to pa predvsem zato, ker je oče posloval s Sovjetsko zvezo in zdelo se mi je imenitno delati v največji državi na svetu. Hitro pa sem dobil tudi vzornika pri tem delu, v RIKOvem predstavniku v Moskvi Draganu Djordjevića, ki je takrat s RIKO skupaj zastopal celotno takratno jugoslovansko gradnjo, med njimi tudi mariborsko Metalno, Litostroj, Železarno Ravne itd. Ko pa sem začel bolj hoditi v Ameriko, sem se začel spoznavati tudi s to podjetniško logiko. Velik vpliv je imela name v tistem času biografija Lee Iacocca, ki je reševal podjetje Chryslerja leta 1984. Od te njegove miselnosti sem se navzel podjetništva, s katerim sem se začel resno spogledova-

ti leta 1987 oziroma 1988. V tem času sem bil tudi eno leto v Rusiji, kjer sem v predstavništvu RIKA delal različne stvari in ob tem s svojo radovednostjo spoznaval kulturo, politične razmere Sovjetske zveze, si nabral veliko prijateljev in osvojil jezik. Takoj, ko je bilo to mogoče – po Markovičevem zakonu leta 1989, sem ustanovil svoje podjetje. Začetki so bili skromni. Začel sem v eni pisarni ob faksu in elektronski tajnici, ampak sem z zvezami, ki sta jih imela oče in gospod Djordjević, smo začeli počasi v Rusiji prodajati še kaj drugega, kot pa samo opremo RIKA in drugih podjetij. Začel sem skromno s majhnim kapitalom, moj glavni kapital pa je bil tako imenovani socialni network.

Kaj je bila torej vaša prva dejavnost, s katero ste se začeli ukvarjati?

Posredništvo pri prodaji tehnološke opreme. In še danes imam tako najbolj abstraktno vizijo. Sovjetske zveze je takrat živela v zelo zaprtem sistemu; Rusi niso mogli potovati, niti niso govorili tujih jezikov, po drugi strani pa so tudi zahodnjaki zelo težko potovali v So-

vjetsko zvezo, ogromno mest je bilo sploh zaprto za tujce, zelo težko si pridobil vizum. Tako sem si takrat rekel, da bom jaz lažje razumel Nemce kot pa Rusi in lažje Ruse kot Nemce in v tem sem bil tudi potem uspešen.

S katerimi dejavnostmi pa se ukvarja podjetje RIKO Group danes?

Moram reči, da mi je bil že v študentskih letih kot nek ideal podjetje SMELT. Moto SMELT je bil takrat Global projekt management, torej globalno voditi investicijske projekte, in to predvsem s področja investicijskega inženiringa, gradbeništva, ekologije, energetike. Že kot študent sem to spremljal in že takrat se mi je to zdelo zelo imenitno. To sem si zadal za cilj podjetja.

Koliko je vplival oče na vaš podjetniški razvoj?

Poleg očeta je name tudi zelo vplival gospod Stane Zorec, on je bil eden izmed kreatorjev skupnega podjetja join venture, ki ga je imelo podjetje RIKO skupaj s nemško korporacijo BOMAG, z vodilnim proizvajalcem cestne mehanizacije, predvsem v proizvodnji valarjev za asfalt. To podjetje je bilo razvečano no

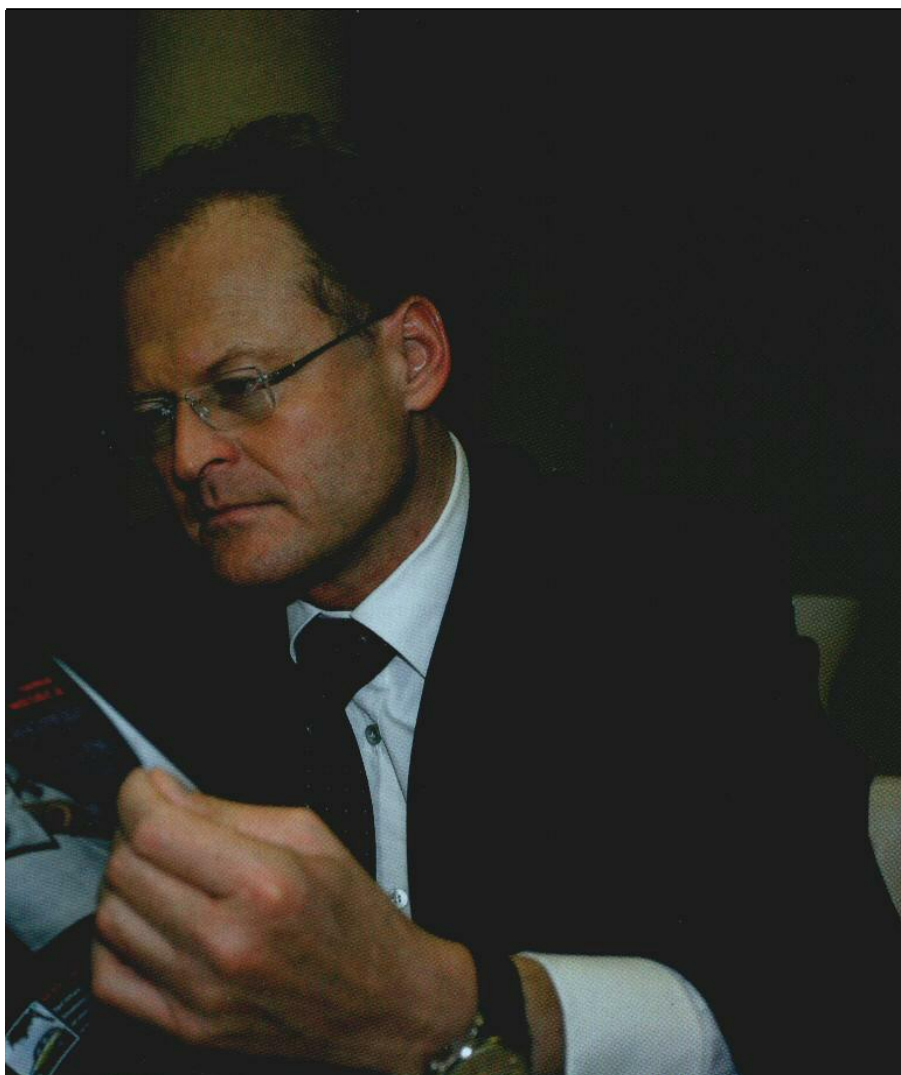
Stran / Page: 16

Doseg / Reach: 0

Država / Country: SLOVENIA

Površina prispevka / Size: 1069 cm2

2 / 3



g. Janez Škrabec k osrednji temi:

V medijih se v zadnjem času veliko pojavlja vprašanje o prevzemih, dobili smo tudi novi zakon o prevzemih, kako gledate na te razmere kot podjetnik, ki je začel povsem drugače kot pa ljudje, ki danes prevzemajo velika podjetja?

Potrebno je gledati vsak primer posamezno. Ker navsezadnje – če nekdo name gleda od daleč, tudi reče, da mi je bilo lahko, ker je oče bil direktor, da mi je bilo vse poslano itd., po drugi strani pa je bilo še ogromno sinov direktorjev, pa niso uspeli ravno zaradi tega.

Jaz si želim v slovenskem gospodarstvu čim bolj stabilno lastniško strukturo in strukturo, ki bo primerljiva z nami primerljivimi državami. Želim si, da bi bilo v naši državi veliko več tujega lastništva, veliko manj državnega ter čim manj špekulativnega lastništva. Želim si, da bi bilo dobro čim več strateških prevzemov. Zdi se mi, da v javnosti po krivici prevladuje mnenje, da je bil prevzem Leka neuspešen. Ne strinjam se s tem. Podjetje je s tem še povečalo dohodka in ekonomiko poslovanja in če so že morda na nekem segmentu tudi odpustili delavce, so jih drugod povečali. Želim pa si seveda čim več tujih greenfield investicij. Mislim, da se je tuje lastništvo pri nas v glavnem izkazalo za zelo pozitivno, razen morda pri podjetju Tobačna. Prav tako tudi managerjem, ki so se v zadnjem letu zadolžili, da so lahko te managerske prevzeme izpeljali, jaz želim vso srečo na tej poti, mislim pa, da tudi njim ne bo lahko.

celem svetu. S pomočjo gospoda Zoreca sem si utiral pot, tako da sem si po vseh teh državah, kjer so imeli svoje ekspoziture, organiziral delovno prakso. Odraščal sem namreč zelo skromno, in če sem želel potovati sem moral tudi delati. Tako sem vso poslovno prakso spoznaval skozi potovanja.

Katera država vas je vaši izobraževalno-poslovni poti najbolj očarala?

To je bila prav zagotovo Rusija. Največ priložnosti sem videl prav na trgu Rusije, kjer sem lahko razvil svoje poslovne sposobnosti, ravno zato, ker se mi je zdelo, da ta inženiring bo veliko bolj potreben tam, kot pa kjerkoli na zahodu.

Kako pa gledate na Slovenijo kot obljubljeni deželo za podjetnike?

Jaz mislim, da je najboljša podjetniška filozofija takšna, ki si reče, ta trenutek sem tukaj na tem mestu in to je zame najboljša prilož-

“Pri gradnji v Angliji sta glavna designerja tako notranje kot tudi zunanje podobe in arhitekturne rešitve nasploh Phillipe Starck in Jade Jagger (hči Micka Jaggerja)...”

nost. Slišal sem en zelo lep pregovor. Yesterday is history, tomorrow is fantasy but today is a gift that we are calling present. Vsak se mora ukvarjati s sedanostjo in ne razmišljati o tem, kaj bo jutri. Danes je danes in danes ne smeš izpustiti priložnosti, ki se ti ponujajo. Celo v državah, ki so še bolj kapitalistično razvite, še celo tam nastanejo vsak dan novi milijonarji, ampak tudi propadejo. Tako da Slovenija je krasna.

A potem Bill Gatesa v Sloveniji ne bomo srečali?

Verjetno ne. Zakaj pa bi ga? Vseeno si moramo zadati za cilj, da bi postali Billi Gatesi. Za

to pa je potrebno, da se ne omejujemo le s slovenskim trgom.

Torej je edini recept za podjetje globalno razmišljanje?

Saj Slovenija ne daje nobene garancije za uspeh. Sicer pa mi tako ali tako danes nismo več Slovenija. Mi smo Evropska unija. Naše meje so se razširile, imamo isto valuto in smo del največjega in hkrati tudi najbogatejšega trga na svetu.

Na katerih trgih je prisotno podjetje RIKO?

Mi smo se specializirali za te trge bivše Sovjetske zveze, in to predvsem na slovanski del nekdanje Sovjetske zveze – za Belorusijo, Rusijo, Ukrajino, ter za trge bivše Jugoslavije. To so trgi, kjer je RIKO prisoten že zadnjih 30 let, kjer blagovna znamka RIKO nekaj pomeni in kjer realiziramo večino našega prihodka. Na teh trgih imamo svoja predstavništva in zaposlujemo tudi lokalno delovno silo. Glavna dejavnost pa je industrijski inženiring. Mi prodajamo tehnološke rešitve predvsem za avtomobilsko industrijo s pomočjo našega podjetja SAS Zadar, ki pro-

Stran / Page: 16

Doseg / Reach: 0

Država / Country: SLOVENIA

Površina prispevka / Size: 1069 cm2

3 / 3

izvaja stroje, katere potem ponujamo v sklopu naših rešitev. Gre za glavno mehansko obdelavo v avtomobilski industriji, raznih ulitkov, zato smo tudi stopili v lastniško strukturo Mariborske livarne, ker z njihovo pomočjo prav tako izdelujemo tehnološke rešitve. Oni prav tako uporabljajo naše stroje in delajo različne ulitke.

Kaj vas je najbolj navdušilo prav v Rusiji?

Pri postavitvi svojih vizij je potrebno tudi malo sanjati. To so najboljše vizije. Sovjetska zveza je bila največja država na svetu in Jugoslavija je imela tam velike prednosti, ker smo imeli na nek način kliriško izmenjavo, na drugi strani pa smo takrat bili zelo pove-

“Gre za glavno mehansko obdelavo v avtomobilski industriji, raznih ulitkov, zato smo tudi stopili v lastniško strukturo Mariborske livarne, ker z njihovo pomočjo prav tako izdelujemo tehnološke rešitve.”

iskal novi krog ljudi, kjer bom moral začeti vse znova.

Menite, da se Slovenska podjetja dovolj zavajajo priložnosti, ki jih ponuja Rusija?

Vemo, da je fantastično zgodbo o uspehu naredila Krka, ki je znala zelo zgodaj oditi tja in tam ustvarila svojo proizvodnjo. To so bile ze-

čiš z vso konkurenco sveta, in mi se soočamo. Na vseh tenderjih, kjer mi ponujamo našo opremo, se soočati z Italijani, Nemci in to z najboljšimi firmami. Naša prednost pa je kljub temu, da smo mogoče bolj smeli, ker imamo tam dolgoletne izkušnje in poznamo zelo dobro networking, po drugi strani priznam, da zelo dobro sodelujemo z Slovensko izvozno družbo, ki nas spremlja pri naših osvajanjih in ponuja tudi financiranje projektov. To je za nas prednost, ker naša konkurenca, ki je iz večjih držav, recimo iz Nemčije, nima tako dobre povezave z njihovimi eksportnimi agencijami, kot jih imamo mi. Firme, ki so v tej branži, pomenijo v Nemčiji veliko manj, kot pa mi v Sloveniji in zato nas to dela močnejše, skupaj s to povezavo. Veliko podjetji tudi misli, da nam, ki je uspelo v nekem segmentu, imamo tudi neko čarobno palčko za ostale trge. Dejansko pa ni res.



zani z zahodom, da smo lahko dobili tudi zahodno tehnologijo, ki smo jo lahko tam prodajali. To se je meni zdeli krasni obeti za mojo lastno podjetniško pot. Po drugi strani pa obstaja anekdota, ko se je Göthe vrnil iz Rusije, že takrat v 19. stoletju, je rekel, preteklost je pripadala Romanom, sedanost Germanom, prihodnost pa Slovanom. In sedaj se tudi to vidi, kajti Rusija je ena najbolj razvijajočih se svetovnih tržišč. Celo med štirimi BRIC countries, poleg Rusije sem spada tudi Brazilija, Indija in Kitajska, imamo največjo prednost ravno v Rusiji.

Tu smo že dolgo prisotni, blagovna znamka Riko je tu razpoznavna; zakaj bi jaz sedaj

lo drzne ideje, ki so se obrestovale. ISKRATEL je sploh svojo poslovno zgodbo zasnoval na Rusiji, danes so uspešnejši celo od matičnega Siemens. Pa ne smemo pozabiti na HELIOS s svojimi tovarnami v Rusiji, ki oskrbuje večji del tamkajšnje avtomobilске industrije. To so podjetja, ki so znala zelo dobro izkoristiti svoje priložnosti na ruskem trgu. Po drugi strani pa menim, da niso znali tega gradbinci izkoristiti, niti ne slovenski pohiš-tveniki, ali pa vsaj premalo. Veliko pa je še takih podjetij, ki malo naivno gledajo na ruski trg in mislijo, da lahko na lahek način, npr. če koga poznaš, dobiš velik posel. To sploh ni res. Danes v Rusiji pomeni trženje, da se soo-

Kako pa je z vašo najbolj prepoznavno dejavnostjo v Sloveniji RIKO HIŠE?

RIKO HIŠE je manjši del našega prometa. RIKO HIŠE izključno tržimo samo na zahodu. Gre za podjetje v našem sistemu in najpomembnejši trg v tem hipu je Velika Britanija, kjer gradimo elitno naselje 60 minut od Londona. V sodelovanju z angleškimi partnerji, uglednimi dizajnerji oz. arhitekti ustvarjamo koncept zelo modernega naselja, tako iz vidika designa kot tudi ekološke in energetske gradnje. Tudi v Sloveniji smo že naredili nekaj naselji, trenutno se dela v Smrjenah naselje za določenega investitorja, tam bo stalo 18 RIKOvih hiš. Ponujamo tudi