Finance

Stran / Page: 28
Doseg / Reach: 47000
Država / Country: SLOVENIA
Površina prispevka / Size: 437 cm2

20.10.2010

Razgoršek: Po razhodu z Ikeo je domači trg pozabil na nas

Sedežne garniture delajo le še po naročilu za končne kupce in z njimi opremljajo hotele in gostinske lokale

Petra Šubic
petra.subic@finance.si

Čeprav kriza močno pretresa pohištveno industrijo, za družinsko podjetje oblazinjenega pohištva Razgoršek iz Maribora ni najhujša preizkušnja.

»Najhuje je bilo pred petimi leti, ko smo se po 17 letih sodelovanja razšli s švedsko multinacionalko Ikea in takrat je slovenski trg 'pozabil' na nas,« pravi direktor Uroš Razgoršek.

Nesprejemljiv stečaj

Od Ikee so bili povsem odvisni, saj je kupila več kot 90 odstotkov njihove proizvodnje. Ker niso našli novih kupcev in niso mogli zapolniti proizvodnje, so razmišljali tudi o stečaju. Premislili so si, a odtlej korenito zmanjšujejo število zaposlenih. Pri tem Uroša Razgorška moti, da naša delovnopravna zakonodaja ne dopušča mehkega odpuščanja, ko se razmere na trgu spremenijo in ogrozijo poslovanje podjetja. Pogoje za zaposlovanje in odpuščanje bi bilo po njegovem mnenju dobro poenostaviti.

Pred iztekom pogodbe z Ikeo so imeli 288 delavcev – 88 sposojenih, veliko več pa so jih zaposlovali za nedoločen čas. Člani družine so se odločili, da bodo kljub težkim časom socialni. Čeprav so po razhodu z Ikeo plače izplačevali z zamikom, so delavcem redno plačevali prispevke. »Da smo rešili zdravo jedro podjetja, smo prodali del nepremičnin in zemlje. S tem denarjem smo plačali odpravnine delavcem, ki smo jih zaradi pomanjkanja naročil morali odpustiti,« opisuje Uroš Razgoršek. Tolaži ga, da delavci v 29 letih delovanja podjetja niso nikoli stavkali in da lahko vsem pogleda v oči.

Nova prodajna taktika

Medtem ko so za Ikeo naredili okoli tisoč poceni sedežnih garnitur na teden, zdaj prisegajo na drugačno prodajno taktiko. Usmerili so se v izdelavo sedežnih garnitur višjega srednjega razreda po meri in iz materiala, ki ga izbere naročnik. Gradijo na kakovosti, dolgi življenjski dobi (njihov kavč zdrži povprečno deset let), dobrem servisu in prepoznavni blagovni znamki. Ne delajo na zalogo, temveč le po naročilu. »Kdor je z dumpinškimi cenami poskušal konkurirati cenenemu oblazinjenemu pohištvu z Daljnega vzhoda, že čuti posledice,« pravi Uroš Razgoršek.

Lani so imeli 25 zaposlenih, zdaj pa le še deset. Pod to število ne morejo, saj imajo svojo mizarsko delavnico, krojilnico, tapetništvo in šivalnico.

Prodajo na drobno vodi njegova žena Eva prek svojega podjetja. Pravi, da končne kupce sprejemajo v dveh prodajnih salonih v Mariboru in Ljubljani, medtem ko za večja naročila sodelujejo z arhitekti in inženirinškimi podjetji, ki opremljajo poslovne stavbe, hotele, kavarne. Taka naročila so jim pri poslu velika referenca. Zastoj v gradbeništvu se jim deloma pozna, saj zdaj gradijo manj večjih objektov – hotelov, tako da delajo manjše projekte, denimo prenove gostinskih lokalov, pojasnjuje Uroš Razgoršek.

Načrti in lekcija od Ikee

Njegova vizija je, da bi čim boljše prebrodili zdajšnjo krizo, ko živijo iz meseca v mesec. Še naprej želi krepiti blagovno znamko. V prodaji na drobno bodo svoje mesto utrdili z odpiranjem novih salonov po Sloveniji. Možnosti za rast vidijo tudi v inženiringu, torej kot opremljevalci poslovnih prostorov s tako imenovanim mehkim pohištvom.

In kaj so se naučili pri poslu z Ikeo? Uroš Razgoršek pravi, da te multinacionalka do konca stisne s ceno, zato ga je velikih naročnikov danes strah. Nikoli več ne bodo povsem odvisni le od enega kupca. Idealno bi bilo imeti pet večjih kupcev, razpršenih na več trgih in dobrih plačnikov.

S plačilno nedisciplino so tudi v njihovem poslu težave. Neplačnikom se izogibajo tako, da terjajo avans in plačila pred dobavo, naj gre za večje projekte ali posamezna naročila.

Prihodnost Uroš Razgoršek vidi v družinskih podjetjih, kot je njihovo, kjer lastnik diha s podjetjem. Dvomi, da bomo v Sloveniji še imeli velikoserijsko proizvodnjo oblazinjenega pohištva. Želi si boljših zakonov. Spremeniti bi morali zakon o trgu dela, zakon o gospodarskih družbah in zakon o finančnem poslovanju, da bi tudi pri nas zagotovili podobne pogoje, kot so za podjetništvo v tujini, še pravi Razgoršek. ●

▶ Multinacionalka te do konca stisne s ceno, zato je bolje imeti nekaj večjih kupcev, ki so razpršeni na več trgih in redno plačujejo, pravi **Uroš Razgoršek**, direktor podjetja Razgoršek. Ob njem je žena **Eva**.