



»Naša druga steklarna bo ali v Indiji ali na Poljskem«

Intervju Generalni direktor Steklarne Hrastnik, 54-letni Posavec, je podjetje rešil pred bankrotom in lani pridelal kar za 63 odstotkov višji dobiček iz rednega poslovanja. Prihodki rastejo, Steklarna izvozi več kot 90 odstotkov izdelkov, toda v torek objavljenemu podatku o julijskem izvozu, ki je najboljši v zadnjih dvajsetih letih, se čudi. Za statistično anomalijo pa označuje najnovejše podatke o rasti BDP.

SUZANA KOS

Tisti dan, ko smo se dogovarjali za intervju, ste imeli na obisku stranko, ki dela s Steklarno Hrastnik že 50 let. Za koga gre? Tako dolgoročni poslovni odnosi so verjetno redki? Gre za renomirano podjetje s področja razsvetljave, nemško družbo RZB, Rudolf Zimmerman iz mesta Bamberg. Na to sodelovanje smo zelo ponosni, kajti z nami je začel poslovati že oče gospoda, ki je bil pri nas in ima že več kot 70 let.

Je med več kot 500 vašimi kupci na najmanj 50 tujih trgih veliko takšnih strank?

Nobene, je pa veliko takšnih, s katerimi delamo deset, dvajset let; na leto sklenemo pogodbe z 80, 90 novimi kupci. V strukturi prihodkov je delež dolgoročnih kupcev prevladujoč.

Kako v teh dolgoročnih poslovnih odnosih sploh lahko ostajate konkurenčni, glede na cenejšo delovno silo v vzhodni Evropi in še kje? Ne razmišljate o selitvi proizvodnje ali tem, da bi izdelke pod vašo blagovno znamko izdelovali zunaj Slovenije? Izgubljate kupce zaradi cenovne nekonkurenčnosti?

To je pa zelo kompleksno vprašanje.

Ampak nanj lahko odgovorite zelo enostavno – z da ali ne.

Seveda razmišljamo o tem, pravzaprav intenzivno. Naša druga steklarna bo ali v Indiji ali na Poljskem,

kjer sem bil v zadnjih dveh tednih kar dvakrat. Imamo precejšnjo konkurenco, zlasti v Bolgarih in Poljaki, ki so zelo močni tudi po kakovosti. Po drugi strani je ena od posledic krize, da so kupci občutljivi na cene, torej se spopadamo z močnimi pritiski na cene. Zato smo v programu razsvetljave vpeljali nove izdelke – promocijske steklenice, ki jih izdelujejo ročni pihalci stekla, ti prav tako izdelujejo žare.

Torej razmišljate o selitvi proizvodnje?

Tako je. Doma bomo delali inovativne proizvode, manjše unikatne serije. Zaenkrat zato o ukinjanju delovnih mest v Sloveniji ne razmišljamo, je pa res, da tukaj vrste izdelkov ne moremo več konkurenčno izdelovati. Tako razmišljamo o Indiji in Poljski, kjer bi imeli del te proizvodnje s prenosom našega znanja. Noben ogledani proizvajalec za zdaj ni tako dober, da bi lahko dosegel našo kakovost, če pa jih naučimo delati, če se nekako partnersko povežemo, bi bilo to mogoče. Trenutno razmišljamo o strategiji, po kateri bomo poiskali nove lokacije.

Če ste bili v zadnjih dneh dvakrat na Poljskem, ste že precej naprej od tega, da »razmišljate«.

Drži, naša druga steklarna ne bo v Sloveniji, ker za to ni temeljnih pogojev. Za množično proizvodnjo naša država pač ni primerna. Tako zdaj analiziramo zadeve in se povezujemo tudi s partnerjem v Indiji, kamor potujem v prihodnjih mesecih.

Govorite o naložbi ali o strateškem povezovanju?

Naj pojasnim podrobneje. Naši neposredni kupci, na primer veliki koncerni za pijače, kot je Bacardi, zaradi varnosti dobav zahtevajo dve lokaciji dobavitelja, ki je njihov edini dobavitelj. Lahko bo to akvizicija, to si zdaj že ogledujemo. Če ne, pa se bomo z lastnimi sredstvi lotili nove steklarne v tujini; pričakujem, da bomo že prihodnje leto imeli toliko prihodkov in dobička, da jo bomo sami sposobni financirati.

To strategijo snujete skupaj z lastnikom Igorjem Lahom, sicer enim najbogatejših Slovencev. Vas ne izčrpava?

Seveda Igor Lah tvorno sodeluje pri strateških usmeritvah, njegovo sodelovanje je bilo takšno že od vsega začetka. Steklarno smo lahko sanirali tako uspešno tudi zato, ker nas ni izčrpaval prek dividend, ampak je neizplačane dividende pretvoril v kapital. Druge zgodbe, povezane z njim, če nanje namigujete, pa me ne zanimajo. Midva sodelujeva v tem projektu in sodelujeva dobro ... Veste, kaj mi gre na živce? Ko poslušam svoje kolege menedžerje, kako se izgovarjajo, da so nekaj naredili ali pa ne, ker jim je tako ukazal lastnik. Pri tem pozabljajo na zakon o gospodarskih družbah, ali pa ga sploh niso prebrali, po katerem so direktorji odgovorni vsem deležnikom in odgovorni za dobro podjetja. Tudi če je direktor dobil navodila, ki so bila v škodo podjetja, jih torej ne bi smel uresničiti.

Govorite konkretno o kom?

Ne bi o imenih.

Vam pomagam? Govorite o primerih, kakršni so bili recimo v Hotelih Bernardin z dolgoletnim direktorjem Čedomilom Vojničem ali državnih bankah oziroma njihovih nekdanjih upravah?

Prvega ne poznam, kar zadeva druge, pa lahko rečem, da seveda govorim tudi o upravah državnih bank. Vsak direktor pri sebi se mora odločiti, ali bo slabim navodilom sledil ali pa rekel ne in raje odstopil.

Slovenski BDP na prebivalca je lani realno dosegel le 90 odstotkov BDP iz leta 2008. Vas morda z optimizmom navdajajo zadnji podatki o 2,1-odstotni rasti BDP v lanskem zadnjem četrtletju? Po oceni gospodarske zbornice so ti »statistična anomalija«.

Ta podatek o rasti ne pomeni prav nič; ne razumem, kako se v Sloveniji še kar ne zavedamo, da nam gre slabo. Ocena zbornice pa je po mojem kar prava.

Potem ko je Slovenija v zadnjem četrtletju lani prekinila niz osmih zaporednih trimesečij upadanja gospodarske aktivnosti, so pred dnevi statistiki objavili še podatke o julijemskem izvozu: številke niso bile tako dobre vse od leta 1995. Ekonomisti sicer gospodarske renesanse še ne pričakujejo, gospodarstvo je od leta 2008 izgubilo sto tisoč delovnih mest, je pa sindikalist Brane Štrukelj že omenil, da bi veljalo razmisliti o tem, da plače ne bi bile več zamrznjene.

Šokirajo me takšne izjave. Javni sektor ni delil usode gospodarstva, ki je izgubilo veliko delovnih mest ... Jaz bi te ljudi povabil k nam, lahko tudi plačam avtobus, naj pridejo v steklarino in eno uro gledajo, kaj naši delavci delajo. Razburjajo me takšne izjave, češ mi se ne bomo pogovarjali o normativih, na primer. Ko sem sam hodil v šolo, nas je bilo v razredu 35, pa mislim, da sem naučil veliko, predvsem zaradi dobrih učiteljev, pri tem normativu oziroma velikost razreda niso igrali nobene vloge. V gospodarstvu smo morali, da smo obstali, znižati plače, zmanjšati število zaposlenih, gospodarstvo se je skrčilo. Podobno kot v javni upravi je z zdravstvom. In te polemike o kulturnem ministru ... Zakaj pa bi moral biti kulturnik, da bi bil dober minister? Predvsem mora biti dober menedžer, tudi v zdravstvu so bolnišnice, recimo na Golniku ali v Celju, dobre, ker jih vodijo pravi menedžerji.

Dušan Merc, ravnatelj prulske osnovne šole, je te dni komentiral, da šolstvo ni za to, da bi ohranjalo delovna mesta ...

Merc zelo dobro razmišlja.

Kako pa bi ocenili ekipo ministrskih kandidatov? Gospodarski resor bo vodil Jože Petrovič, človek iz vašega domačega kraja?

Vsaakega posameznika ne bom komentiral, kandidata za gospodarskega ministra pa seveda poznam. V vladi je nekaj zelo dobrih imen, vseh sicer ne poznam. Naj se jim da možnost, da se izkažejo z delom.

Pohvalite, no, vsaj izbiro tistih, katerih izbira vas veseli. Tako jim boste dali nekaj pozitivne popotnice ob težkih nalogah, ki jih čakajo ...

Goran Klemenčič je gotovo takšno ime, pokazal je hrbtenico pri svojih prejšnjih nalogah, Violeta Bulc, ki je širša javnost morebiti ne pozna, je tudi zelo dobra izbira. Jože Petrovič, z njim sva začela delati v Vidmu, je dober gospodarstvenik in se ne ukvarja s politiko. Vprašanje pa je, ali bodo imeli zaslonbo premiera in koliko bodo od zadaj nanje pritiskali tisti, ki igrajo na registre in jim morda ni do sprememb. V gospodarstvu smo res že obupani. Čas je za intenzivne reforme.

Pravite, da se politiki sicer izogibate?

Politika me absolutno ne zanima. Lahko rečem, da imam dobre odnose tako na levi kot na desni. Lahko pohvalim NSi in njen gospodarski program, žal mi je, da ni v koaliciji. Žal mi je tudi, da je SLS izpadla iz parlamenta, hkrati pa me veseli, da bo na ministrstvu za delo kontinuiteta sposobnih ljudi, kot je Anja Kovač Mrak, ki je iz kvote SD. Sem za vsakega politika, ki bo naredil boljše pogoje za gospodarjenje in zagotovil, da nas država ne bo obremenjevala z neumnostmi.

To pa so?

Ko smo obnavljali tovarno, smo potegnili cev, po kateri odpadno toplotno energijo izkoriščamo za ogrevanje vode, s katero uplinjamo kisik. Tako na leto v zrak spustimo tisoč ton manj CO₂ in seveda prihranimo pri stroških. Smo okoljevarstveno ozaveščeno podjetje in to dejstvo tudi tržimo. In potem pridejo predstavniki Arsa in inšpektorica oceni, da ta cev verjetno leži do pet centimetrov preveč v priobalnem pasu lokalnega potoka. Za božjo voljo, o čem sploh govorimo?! No, in zdaj se ukvarjamo z meritvami in vlogami ...

To je en banalen primer. Drugi pa je recimo neznosna zbirati-ziranost pri obračunavanju potnih nalogov. Pri nas se kup ljudi ukvarja s tem, da vse pravilno izpolnimo, in to samo zato, ker v nekaterih manjših podjetjih s potnimi nalogi goljufajo. Toda zato trpi celotno gospodarstvo.

Pričakoval bi več življenjskosti in hkrati več rigoroznosti. Torej, da se deluje tako, kot da vsi delamo pošteno, če se koga najde, da goljufa, pa je treba ostro ukrepati in ga kaznovati, tako je na primer v ZDA. Pri nas se pa kar dopušča, da nekateri po več let ne plačujejo prispevkov delavcem. Manjka za-

upanja, tudi v politiko. Mogoče se bo kaj spremenilo z novim premierom in njegovo stranko, ki je na volitvah dobila tako veliko podporo. Upam, da bo zaupanje volivcev upravičilo.

Verjetno bo precej odvisno od delovanja koalicije, ki naj bi po pisanju enega od spletnih portalov po »internih« ocenah Karla Erjavca, prekaljenega politika, zdržala le kakšno leto.

Te njegove ocene ne poznam, kar zadeva njega, pa lahko povem, da je v času, ko je Erjavec zunanji minister, za gospodarstvo bolje, predvsem glede gospodarske diplomacije, ki je dobila svoje pravo mesto in pomen.

Ste že drugi gospodarstvenik, ki ga tako hvali.

Minister Erjavec je prvi minister, ki je prišel k nam, ker smo pač eden večjih izvoznikov, že dvakrat je bil v tovarni in ga je zanimalo, kaj bi lahko gospodarska diplomacija storila za nas in na katerih trgih bi lahko pomagala. Na koncu obiska nas je še vprašal: »Zdaj pa povejte, kaj lahko v tem trenutku še konkretnega storim za vas.« In sem mu rekel, da lahko na primer kaj kupi za reprezentanco. To se je tudi zgodilo.

Se vam zdi prav, da prideš k našim državnim organom, pa imajo na mizi kozarce od naše konkurence iz Turčije? Pri nas državni organi niti toliko niso ozaveščeni, da bi svojemu gospodarstvu pomagali pri promociji. Pa saj bi jim te kozarce tudi podarili, kot smo jih številnim veleposlaništvom. Zdaj recimo opremljamo tisto v Egiptu. In bo naš veleposlanik lahko rekel nekako takole: »Gospod Ahmad, pogledajte, tole pa dela naša steklarina, lahko bi tudi vi kaj kupili od nje.«

Pri vseh milijardah, ki smo jih pri nas pognali za različne namene, se sprašujem, ali je res problem teh 40 milijonov evrov za upoko-jence, ki si jih je v koalicijski pogodbi zagotovil Erjavec. Zdaj bo pomembno doseči konsenz za reforme, ki so nujne. In tu pridejo na vrsto tudi sindikati, ki jim je treba povedati, kaj je nujno, in kako bo potem, ko se zadeve spremenijo.

Vaši pomembni kupci so pivovarske multinacionalke, koliko prihodkov imate od tega? Steklarna Hrastnik je namreč eden glavnih svetovnih proizvajalcev promocijskih kozarcev za pivo. Izdelali ste jih tudi za olimpijske igre v Sočiju, za pivovarno, ki deluje v okviru korporacije Carlsberg.

Page: 11

Reach: 157000

Country: SLOVENIA

Size: 1842 cm2

3 / 5

Delež prihodkov iz tega naslova je okoli 30-odstoten. Pri promocijskih kozarcih smo dolgoletni partnerji z nemškim podjetjem, ki dela pečlate kozarce, mi pa vse drugo, torej vrče in podobno. To so kakovostni kozarci, za posebne vrste piva.

Pa so ti vaši kozarci pravilno označeni? Da niso gostinci zaradi njih kaznovani, tako kot se je dogajalo, ko so predstavniki urada za mero-slovje po lokalih v Sloveniji preverjali, ali gostje pijejo iz kozarcev, na katerih je jasno vidna oznaka količine?

To je bil pravilen korak, zame to sploh ni nobena birokratska neumnost. Če pridete kot potrošnik v lokal, vas pač mora zanimati, ali ste dobili v kozarec dva ali tri decilitre, torej toliko, kot plačate. V Sloveniji je bilo na tem področju kup nelojalne konkurence, zdaj so inšpektorji le naredili red. To je le eden od majhnih kamenčkov v mozaiku reda.

Ga je pri nas premalo?

Vsekakor. Naj ponazorim: v Sloveniji je premalo pravne države – če imajo zaposleni določene pravice, jim te pripadajo, torej morajo dobiti plačo z vsemi prispevki in tako naprej, ne pa, kot se dogaja, da se delavcem celo leta ne plačuje prispevkov in se morajo boriti za to, kar jim brez pardona pripada. Ključna naloga nove vlade je – sem vesel, da premier Miro Cerar to poudarja – da bomo imeli bolj pravno državo. Predsednika vlade poznam tudi osebno in vem, da je zelo inteligenten in ima dober občutek za strategijo in sintezo, to mu bo v prid na tem položaju. In razmišljam, da je mogoče dobro, da nova vlada ni podrobno konkretizirala programa, kajti sicer bi lobiji iz ozadja že takoj vedeli, po katerem hrbtu bo padlo ...

Mogoče pa se strinjajo z ekonomistom Jožetom P. Damijanom, ki pravi, da si lahko s koalicijsko pogodbo nekaj obrišeš?

Tudi mogoče, katera koalicijska pogodba pa je bila sploh obvezujoča? Bistveno je, kako bodo ministri delali in kako se jim bo varovalo hrbet in kako bomo mi vsi vladi pomagali, tudi sindikati, da je treba nekaj storiti, da nam bo potem bolje.

Kaj pa menite o komisarski zgodbi Alenke Bratušek?

Meni se zdi to precej brezveze. Že prej so bolj ali manj vedeli, kdo bo v koaliciji, in bi se lahko dogovorili, poleg tega je to Junckerjeva izbira. Če si bomo z domačimi zdrahami zminirali možnost, da dobimo

podpredsednika evropske komisije za tako pomembno področje, kot je energetika, si s tem po mojem mnenju sami streljamo naravnost v koleno. Če jo je Juncker ocenil za sposobno, je to njegov izbor in hkrati tudi njegova odgovornost. Slovenska politika pa bi se morala zdaj povezati z njo in izrabiti priložnost, ki je dana tako pomembnem položaju.

Koliko Slovencev sploh pije iz vaših kozarcev, če izvozite več kot 95 odstotkov proizvodnje? Namizni program je sicer le eden od treh osrednjih proizvodnih programov.

Naš tržni delež v trgovini in gostinstvu je okoli 30 odstotkov. V preteklih letih smo se pustili izrinuti iz maloprodaje, zdaj se pozicioniramo nazaj, predvsem pri tistih, ki jim je mar kakovost. Naši kozarci namreč prenesejo do pet tisoč pranj, nikoli ne bodo tako sivi in spraskani, kot postanejo tisti od konkurence in iz katerih pijete po številnih lokalih v Ljubljani. Za tiste, ki iščejo samo poceni izdelke, pa nismo pravi partner. Tako, v cenenost za vsako ceno, so bili usmerjeni tudi nekateri naši tradicionalni trgovci.

Prav vsi prodajajo cenenost?

Ne, ne vsi, nekateri imajo tudi posluh za kakovost, na primer Spar, z njim zelo dobro delamo. Prodajo nameravajo razvijati tako, da kupec ve, kaj lahko kupi, in se lahko odloči, kaj bo za svoj denar dobil. Mi pač ne moremo biti najbolj poceni. Posluh ima tudi Leclerc.

Torej le tujci?

Da, žal imajo tujci več posluha kot trgovci, ki se deklarirajo za domače. Le Jager je izjema. Žal je tako, da s kvaliteto veliko lažje prodreš v tujini kot v Sloveniji, trgovci nas kar naprej bombardirajo z oglasi, da so najcenejši in podobno. Kaj pa tisti, ki bi kupovali kvaliteto? V Londonu na primer zdaj poskušamo priti v Harrods, smo že na policah v blagovnicah Selfridges, kjer so tudi izdelki Sečovelskih solin in slovensko oljčno olje ... Prav tako smo začeli sistematično obdelovati hotelske verige.

Doma ali v tujini?

Predvsem v tujini. V Indiji recimo delamo za verigo Sheraton. Zanimivo, da je v revnih državah, ki so privlačne turistične destinacije, veliko dragih hotelov. Zdaj gremo v Vietnam, iščemo partnerje, ki bi nas spravili v takšne turistične destinacije, tudi v Egiptu delamo s partnerjem v tamkajšnjih hotelih. Na trgovske police pa seveda ne

moremo, ker bi morali biti res poceni glede na njihovo kupno moč. Ali veste, da se največ hotelov gradi v Dubaju in Katarju, trenutno menda kar 75 naenkrat? Zdaj iščemo »sponzorja«, ki bi nas spravil do njih, to je naš cilj.

Izvoz je glavno gonilo gospodarske rasti naše države. Prejšnji terek objavljeni podatki o julijskem izvozu so razveseljivi, sicer smo izvozili največ izdelkov iz skupine zdravil, izvoz v EU pa je bil višji kar za osem odstotkov. Ste začudeni tudi nad temi številskami, tako kot nad podatki o BDP?

Splošne statistike sicer ne poznam, verjetno pa je razlog tudi oživljanje po poletju, čeprav je bilo to v celoti kar aktivno. Tem podatkom se prav tako nekoliko čudim, sami namreč opažamo, da potrošnja naših izdelkov v Evropi, na naših glavnih trgih, kot sta Italija in Nemčija, stagnira. Ne pada, posebne krize ni, a tudi že nekaj časa nobene rasti, zato se obračamo na nove trge, razvijamo trg v Veliki Britaniji, v ZDA, na Japonskem. Torej se fokusiramo na trge, ki so pripravljeni za kakovost več plačati.

Mimogrede, ko govorim o Veliki Britaniji, govorim o Londonu, kjer so kupci z vsega sveta, ne o podeželskih vasicah. Izvozimo 96 odstotkov proizvodnje, od 50 milijonov evrov prihodkov, kolikor jih načrtujemo za letos, bomo na angleškem trgu dobili dober milijon. To pomeni, da je trg v rasti, potencial je nekajkrat večji, predlanskim smo na njem začeli, lani ustvarili pol milijona. Stavimo na zahodno Evropo in ZDA, ker so trgi stabilni in odnosi, ko jih enkrat postaviš, če si seveda konkurenčen, praviloma dolgoročni.

Kaj pa Rusija in tako opevani perspektivni trgi držav nekdanje Sovjetske zveze?

Pri teh trgih se bojim njihove nestabilnosti oziroma tamkajšnjega nepredvidljivega dogajanja. Poglejte, kaj se dogaja zdaj v Ukrajini. Tam je tako: greš tja in rasteš, a se ti lahko zgodi, da se zgodba naenkrat konča. Lani smo imeli kar zanimiv posel s precej kvalitetno vodko v Ukrajini, kamor smo pošiljali steklenice, tam so jih dekorirali, nato so šle naprej v Moskvo. Ko pa je Rusija prepovedala uvoz ukrajinske vodke, to se je zgodilo še pred vojno, smo bili kar naenkrat ob milijon evrov. Na srečo je bil to naš dodatni posel. Pri strategiji, ki jo ravno prenavljamo, smo se usmerili na bolj predvidljive trge, zato rusko-ukrajinska kriza za nas ni usodna, dejansko pa tudi trgi, kot je kazahstanski in kar je podobnih

»-stanskih«, za nas niso zanimivi.

Steklarna je četrto podjetje, ki ste ga sanirali. Skupaj z ženo, ki vodi kadrovske oddelke, ste pred leti prevzeli družbo pred bankrotom, s petmilijonsko izgubo. Lani je dobiček iz poslovanja pred obrestmi in davki znašal 3,8 milijona evrov in je najboljši izid v zadnjih desetih letih. Bili ste krizni menedžer v skupini Iskra Ero, sanirali ste Mondy Raubling, nemško podjetje v okviru multinacionalke Mondy, pa Tovarno papirja Goričane. Iz vaših »papirniških« časov izvira anekdota, da vam je nekdo v Hongkongu, ko ste mu skušali prodati papir, rekel, da od vas ne bo kupil nič, da je le v živo hotel prvič videti komunista. Ste mu potem vseeno kaj prodali?

Gospod, ki me je sprejel, je bil zelo velik, pomemben tiskar, in to so bili časi, ko je bil Hongkong glavni svetovni proizvajalec zahtevnih knjig, jaz pa sem prihajal iz tedaj še komunistične Jugoslavije in bil zelo ponosen, da me je gospod sploh sprejel. Njegove pripombe se nisem ustrašil, pač pa sem vzel list papirja, ki smo ga delali v Papirnici Videm, ga dvignil proti oknu in rekel: »Ampak, oprostite, jaz v našem papirju ne vidim prav nobene rdeče zvezde.« Začel se je krohotati in na koncu sva sklenila dober posel.

Nikoli ne veš, kje boš naletel na dober biznis. Tudi v Šrilanki sem ga dobil; vozil sem se več sto kilometrov, skoraj do pragozda, in pristal v tiskarni s samimi najboljšimi nemškimi stroji. V Jordaniji sem prišel k nekemu, ki ni imel niti razmajanega stola, na katerega bi lahko sedel v njegovi pisarni. Preden sem sklenil posel, sem zahteval akreditiv londonske banke Barclays in si pri tem mislil, da ga temule nikoli ne bo uspelo odpreti, pa ga seveda je in ta banka je bila dejansko njegova hišna banka v Veliki Britaniji. Hočem povedati, da te vedno kje lahko čaka kupec. Samo ven je

treba, z odprtimi očmi in dovolj samozavesti.

Za oktober ekonomisti napovedujejo vnovičen skok brezposelnosti. Tudi vi napovedujete, da ne boste več odpirali novih delovnih mest, ampak šli v Indijo, na Poljsko. Kakšna je sploh prihodnost slovenske delovne sile?

Žal sem iz notoričnega optimista postal notorični pesimist. Prepričan sem namreč, da tudi pri podjetjih, ki pri nas delujejo v okviru mednarodnih skupin, v očeh njihovih central Slovenija postaja nezanesljiva lokacija. Zakaj tako menim? Zakonodaja se kar naprej spreminja, davčna zakonodaja je zapletena, obdavčitev dela visoka – ni res, da smo na ravni Avstrije, ker imamo drugačno dohodninsko lestvico in takoj padeš v najvišji razred – kopica birokratskih procedur nas ovira, okoljevarstvena zakonodaja je zavratalec ... Vse to pomeni, da se mednarodna podjetja pri nas ne bodo odločala za nove investicije. Žal ne vidim pravih procesov, ki bi morali teči že dve ali tri leta, da bi bilo na obzorju neko izboljšanje. Tukaj je vse težje delati.

Za kaj naj se potem naši otroci sploh izšolajo?

Elektro, IT, strojna in kemijska izobrazba, to so profili, s katerimi gredo lahko mladi delat povsod po svetu, če doma ne bo služb. Problem je v tem, da mladi v najboljših letih, ko so pogumni in ambiciozni, ne morejo dobiti službe in bodo čez pet let v depresiji, njihovo znanje pa bo medtem že zastaralo. Žalosten sem, da naša država ni poskrbela, da bi vsem zagotovila enake štartne osnove. Srce me boli, ko vidim, da je nekdo zelo talentiran, a nima socialne osnove, da bi talent razvijal, kar je za državo katastrofa. Po drugi strani mirno gledamo, da lenuhi izkoriščajo sistem socialne države. To pa me jezi.

suzana.kos@delo.si

ANDREJ BOŽIČ

Ali veste za soimenjaka, eksorcista koprške škofije?

Vem. Naš je kar veliko, mogoče bi morali ustanoviti svojo FB-skupino (smeh).

Katero naročilo je bilo najbolj bizarno ali pa najbolj zahtevno?

Steklenica za vodo v obliki človeške lobanje, ki je sicer zdaj najbolj iskano protokolarno darilo.

Kako si z ženo delita naloge doma?

Napoleon je rekel, da obstajata dve vrsti moških: prvi priznajo, da tri vogale hiše podpira ženska, drugi pa tega ne priznajo, a je vseeno res.

»Mogoče je dobro, da nova vlada ni podrobno konkretizirala programa, kajti sicer bi lobiji iz ozadja že takoj vedeli, po katerem hrbtu bo padlo.«

Page: 11

Reach: 157000

Country: SLOVENIA

Size: 1842 cm2

5 / 5



»Zaenkrat o ukinitvi delovnih mest v Sloveniji ne razmišljamo, je pa res, da tukaj vrste izdelkov ne moremo več konkurenčno izdelovati.«