

dr. Robert Golob

GEN-I, d. o. o.

**»Strast po premikanju meja
dosegljivega je tudi v poslu tisto, kar
te postavlja v nenehno prednost pred
konkurenti.«**



Prejeli ste Nagrado GZS za izjemne gospodarske in podjetniške dosežke. Kaj vi osebno štejete za svoj največji poslovni uspeh iz kateregakoli obdobja v vaši karieri?

Kot največji poslovni uspeh lahko štejem moj prvi veliki mednarodni posel, in sicer nakup avstrijskega podjetja APC leta 2004. Takrat smo kot majhno, nepo-
membno podjetje iz Slovenije uspeli kupiti celotno divizijo maloprodaje od avstrijskega Verbunda. S tem korakom se nam je odprla pot, ki je trasirala dobršen del kasnejšega razvoja tega, kar danes poznamo kot GEN-I. Brez tega prvega koraka dvomim, da bi se GEN-I zgodil, kaj šele razvil, kot se je.

Ste iz kakšnega poslovnega neuspeha, napake, spodrsnjaja potegnili koristen nauk, ki ga zdaj vedno upoštevate?

Spodrsnjaji se ljudem dogajajo vsak dan in to je sestavni del kulture Gen-I.

Vsekakor pa se želimo izogniti ponavljanju istih napak. Zato je osnovno vodilo, da so napake dopustne, dokler jih ne ponovimo. Ko pa jih ponovimo, je zadnji čas, da nekaj radikalno spremenimo.

Vam je kateri od vaših sedanjih ali pa preteklih produktov še posebej pri srcu?

Če na kaj, sem ponosen na blagovno znamko GEN-I kot celoto. Ne le zato, ker je sinonim za uspešno podjetje, temveč predvsem zato, ker je že več let zapored najbolj zaupanja vredna blagovna znamka pri naših poslovnih partnerjih kot tudi odjemalcih. Prav zaupanje je tisto, kar največ šteje, saj je to najtežje zgraditi in še težje obdržati.

Dve tretjini zaposlenih v vaši družbi je starih največ 35 let. Ste tudi izredni profesor na Fakulteti za elektrotehniko Univerze v Ljubljani. Se bolj strinjate s tistimi, ki pravijo, da je z milenijski križ, ali s tistimi, ki pravijo, da če delaš z mladimi, ostaneš večno mlad?

Če delaš z mladimi, si lahko celo življenje mlad. Če tako želiš, seveda. Težave so lahko z vsako generacijo in kdor išče izgovore v mlajših generacijah, naj se raje vpraša, ali sam počne kaj narobe.

Dodana vrednost na zaposlenega pri vas je 90 tisoč evrov, slovensko povprečje je 42 tisoč evrov. Kako dosegate tako visoko dodano vrednost?

Nam dodana vrednost sama po sebi ni glavni cilj, niti nam ni glavni cilj dobiček. Tisto, kar želimo, in vse ostalo je potem rezultat tega, je, da smo ves čas korak pred ostalimi, torej pred konkurenco. Za to je ključna baza znanja, ki jo ves čas gradimo in gradimo in gradimo. Tako pridemo potem do zelo enostavnega odgovora; če želimo imeti visoko dodano vrednost, moramo imeti predvsem znanje. Kdor ima znanje, ima tudi visoko dodano vrednost, pot ne more biti obratna.

Ste gospodarstvenik, tudi politik. Kaj je zahtevnejše?

V obeh svetovih je doseganje pravih, dolgo živeli cilj lahko zahtevno.

Tudi politika je lahko zelo zahtevna, če želiš kaj zares spremeniti. Če tega cilja nimaš, je politika enostavna in se zreducira na nastopaštvo.

V podobno past lahko pademo tudi v gospodarstvu, če se omejimo le na doseganje dobička. Bistveno bolj zahtevno je doseganje dolgoročno vzdržne rasti in predvsem tudi večanje zaposlenosti ter krepitev razvojnega potenciala podjetja.

Seveda pa je za doseganje dolgoročnih ciljev potrebna kontinuiteta vodenja in ne menjava ekip na vsaka štiri leta ali še manj.

Bolj kot po zahtevnosti pa bi ta dva svetova ločil po naravi stresa. Če je stres v gospodarstvu pozitiven, je v politiki zagotovo pretežno negativen.

79 %
prihodkov
ustvarjenih na tujih
trgih.

24,7 %
znaša povprečna
letna rast
prihodkov.



Povprečno
2 mio €
letno za RR.

Kaj pa ste si želeli postati kot otrok, kako ste nadaljevali stavek: »Ko bom velik, bom ...«?
Olimpijski prvak.

V kakšni posebni disciplini?

Ko sem bil še najstnik, sem živel za šport. Tekmoval sem v kajaku na divjih vodah. Sem pa ob prehodu na univerzo svoje športne ambicije precej hitro opustil.

Kdo je vaš vzornik?

V mlajših letih Michael Jordan. »Nr. 23 rules.«

V resnici pa je to, kdo je tvoj vzornik, na nek način odvisno od življenjskega obdobja, v katerem se nahajaš. In izbira tega je zelo pomembna za osebni razvoj. Skozi življenje sem imel tako različne vzornike.

Danes?

Elon Musk.

65
novih delovnih mest
iz naslova RR.

Kaj storite, ko se morate sprostiti? Kaj vas najbolj sprošča?

Zame je najboljša sprostitiv še vedno zelo na glas muzika.

Katere zvrsti?

Rock, hard rock.

Ste se kdaj ukvarjali z glasbo?

Ne, sem popolnoma brez posluha za »resne« inštrumente. Bobni pa niso bili nikoli dovoljeni.

Dajete v poslu prednost strasti ali razumu?

Mislím, da ni izbire, da bi si lahko kdo privoščil eno brez drugega. Razum je zagotovo osnova, strast je pa potem tista, ki predstavlja razliko med zmagovalcem in poražencem.

Posel je zame precej podoben športu. Tisto, kar te žene naprej, da želiš biti ne nujno samo boljši, ampak predvsem bolj izviren, prav ta strast po premikanju meja dosegljivega je tudi v poslu tisto, kar te postavlja v konstantno prednost pred konkurenti. **gs**

Dodana vrednost na
zaposlenega znaša
90 tisoč €





2/3
zaposlenih je starih
do 35 let.

Utemeljitev

Dr. Robert Golob je leta 2006 prevzel vodenje družbe Gen-I in jo v desetih letih popeljal iz lokalnega v globalnega trgovca z električno energijo. Prihodki družbe so v tem obdobju narasli iz 100 mio evrov na 1,6 milijarde evrov. Na slovenskem trgu so nastopili kot prvi neodvisni ponudnik električne energije in zemeljskega plina, danes dosegajo 40,9-odstotni delež gospodinjstev odjemalcev. Družba, ki ima 17 hčerinskih družb, posluje v 22 državah, kjer ustvari 78 odstotkov prihodkov. Z ustanavljanjem lastnih podjetij v tujini, fleksibilnostjo in odzivnostjo dosegajo visoko konkurenčno prednost na tujih trgih. Glavni prodajni trgi so Nemčija, Madžarska, Slovenija in Italija. Razvojna strategija zagotavlja dolgoročno ekspanzijo in razvoj družbe v smeri njene vizije, ko naj bi do leta 2020 postali najprodornejši in najbolj zanesljivi akter na energetske trgu JV Evrope. Usmeritev potrjuje tudi nov poslovni model, s katerim so se iz trgovskega podjetja preusmerili v podjetje za prodajo energentov. V letu 2017 so kot prva nejavna družba v Sloveniji izdali t. i. zeleno obveznico, namenjeno projektom obnovljivih virov energije. Pridobili so tudi projekt »Aktivni odjemalec«, ki je usmerjen v razvoj in demonstracijo tehnologij odjema in proizvodnje pri malih odjemalcih. Z vključevanjem v inovativne skupine in povezovanjem s strateškimi partnerji, univerzami in domačo ter tujo raziskovalno sfero družba razvija nove proizvode oz. storitve. Registrirali so 38

blagovnih znamk, med najbolj znanimi domačimi so Poceni elekrika, Poceni plin in GEN-I Sonce.

Inovativne rešitve in stalno investiranje v večanje učinkovitosti vseh poslovnih procesov so doprinesli k rasti dodane vrednosti na zaposlenega, ki znaša kar 90.000 evrov. Povprečna mesečna plača okoli 200 zaposlenih je nad 3.000 evrov. Družba pospešeno zaposluje in je imela v letu 2017 296 zaposlenih, 41 odstotkov več kot v 2014. So pretežno mlad kolektiv, saj je dve tretjini zaposlenih starih do 35 let, kar 83 odstotkov jih ima vsaj višjo izobrazbo.

Dr. Robert Golob je eden vodilnih strokovnjakov za elektroenergetiko v Sloveniji. Tako je med drugim vodil pogajalsko skupino za EU za področje energetike in bil državni sekretar za energetiko. Dr. Golob je poleg vodje skupine in več družb v skupini še izredni profesor na Fakulteti za elektrotehniko Univerze v Ljubljani. Tako dr. Golob kot družba Gen-I so prejemniki številnih tujih in domačih nagrad in priznanj, kot na primer Reader's Digest Trusted Brands 2014 in 2015 in nominacije za European Business Award 2016.

SVEŽI PODATKI ZA 2017

(nerevidirani podatki za GEN-I skupino)

- Čisti prihodki: **2.370.030.000 €**
- Čisti dobiček: **13.463.000 €**
- Povprečno število zaposlenih: **312**
- Dodana vrednost/zaposlenega: **127.814 €**

84 %
zaposlenih ima
visoko ali višjo
izobrazbo.

Podatki so zajeti
iz obdobja 2014
do 2016.