



Ščit, ki preveri strelovod

Barbara Perko, foto: Barbara Reya

Miran Rauter

HERMI, d. o. o., Celje

V podjetju Hermi projektantom nudijo program, s pomočjo katerega lahko preverijo svoje načrte za strelovodno in prenapetostno zaščito. Direktor Miran Rauter v Ščitu vidi dodano vrednost, ki jo nudijo obstoječim in bodočim partnerjem. Sam v prihodnje vidi priložnost tudi na arabskem trgu.

Podjetje je ustanovil oče, ko ste bili stari 13 let. Vas je že od začetka zanimalo, kaj se v podjetju dogaja, ali se je to zgodilo kasneje?

Sprva ne. Oče se je pač podal na novo podjetniško pot. Ob vikendih in med počitnicami sem mu pomagal in si tako prislužil del žepnine. Nikdar pa si nisem predstavljal, da bom delal v družinskem podjetju. Razlog je bil v tem, da sem smučal in je bil moj fokus drugje. Po koncu kariere sem dokončal fakulteto, oče tu pa je bilo v interesu, da pridem v podjetje. Ko sva z vlakom šla na sejem v Hannover, sva pot izkoristila za pogovor in takrat me je prepričal, da bi jaz lahko začel delati v podjetju. Prvi dve leti sem delal vse, tako v proizvodnji kot na montažah. To je bila dobra izkušnja, ki se je ne da naučiti.

Krmilo ste prevzeli pred štirinajstimi leti. Kakšne cilje ste si zadali takrat?

Takrat sem bil star 30, brez izkušenj v poslovnem svetu. Ves čas je bila prisotna neka želja po novem in nadgrajevanju obstoječega. Ko mi je oče prepustil podjetje, nas je bilo pet zaposlenih, danes nas je vseh skupaj desetkrat toliko. Zapustil nam je dober temelj. Bil je inovator, ki je razvil kar nekaj stvari in jih patentiral. To je bila osnova in konkurenčna prednost pred ostalimi. Cilj je bil razvijati nove produkte, nadgrajevati obstoječe, dati jih na trg, pokazati konkurenčne prednosti in z znanjem ustvarjati dodano vrednost.

Na domačem trgu ste vodilni s ponudbo zaščite pred udari strele. Okoli 30 odstotkov prodate v tujino. Že več kot 10 let ste prisotni na trgih nekdanje Jugoslavije. Kam še ciljate?

Oče je začel s strelovodno opremo, s katero smo vodilni ne samo v Sloveniji, ampak lahko rečem brez nadaljnega na Balkanu in verjetno še malo širše. Slovenija bo za nas zmeraj zelo pomemben trg, a glede na to, da smo proizvajalci, se moramo širiti. Za nas je domači trg področje bivše Jugoslavije, kjer imamo lastna podjetja. Ti trgi se bodo v prihodnje še razvijali, tako da imamo možnost napredka. Svoje podjetje imamo tudi v Romuniji. V zadnjih letih intenzivno delamo na Madžarskem in v Avstriji, kjer v naslednjih letih pričakujemo še večje korake naprej. Ker smo majhno podjetje, ne moremo nenehno napadati deset trgov hkrati. Si pa prizadevamo, da bi bilo v prihodnje tega več. Verjamemo, da se bo v prihodnje priložnost ponudila na arabskem trgu, kjer že delamo in prodajamo. V zadnjih nekaj letih smo delali tudi na Kitajskem, v Južnoafriški republiki, Nemčiji in Iranu.

Zakaj ste se odločili za odprtje lastnega podjetja v Romuniji?

Za Romunijo smo pred osmimi leti prepoznali, da kot trg predstavlja potencial. V prihodnosti računamo, da bomo naredili še večje korake na tem trgu. Lanska tragična nesreča v diskoteki, kjer je zaradi okvare na električni instalaciji prišlo do požara, v katerem je umrlo več ljudi, je povzročila bolj striktno izvajanje zakono-

Mi bi rabili nekoga s srednješolsko izobrazbo, danes pa vsi želijo na fakultete.

HERMI, d. o. o., Celje

- V zadnjih treh letih se je prodaja na tujem trgu povečevala za 8,6 odstotka letno.
- Trije ključni proizvodni programi so prenapetostna zaščita in strelovod kot zaščita pred udarom strele, kableske police in kableske lestve Lenx, konstrukcije za sončne elektrarne.
- Svoja podjetja imajo na Hrvaškem, v Srbiji in Romuniji, pomembna trga predstavljata tudi Madžarska in Avstrija.
- Glavni slogan družbe je »Vse na enem mestu«.

Letošnji nagrajenci

daje in opomnila, da je treba več narediti na področju prenapetostne zaščite. Seveda nekateri to upoštevajo bolj, drugi manj. Za nas pa je zelo pomembno, da smo našli tudi pravi kader za naše tamkajšnje podjetje.

Katere so še vaše prednosti pred konkurenco?

Zagotovo to, da smo izredno fleksibilni. Smo proizvajalci, a proizvajamo rešitve. Ob vstopu na tuji trg pogledamo, kakšne so posebnosti in proizvod prilagodimo njihovim potrebam. Poleg tega nudimo izredno tehnično pomoč. Inštalaterjem in projektantom je na voljo program Ščit, nekaj, kar konkurenca nima. Program projektantu omogoči, da preveri, ali je strelvod in prenapetostno zaščito objekta pravilno načrtoval. Projektant v program vnese podatke in v 3D prikazu vidi, če slučajno ni kaj v redu, poleg tega pa mu program izpiše kosovnico potrebnega materiala. Kupcu reči, mi imamo to ceneje, na dolgi rok ni dovolj. Dodano vrednost lahko dosegamo samo s tem, da smo boljši od ostalih in nudimo znanje ter naše izkušnje.

Glavni slogan družbe je Vse na enem mestu. Ste zato začeli s proizvodnjo elementov kabelskih kanalov?

Da, ker s širšim naborom izdelkov lažje konkuriramo na trgu, predvsem na tujih trgih. V preteklosti se nam je zgodilo, da smo bili tik pred podpisom posla, a smo ga izgubili, ker je konkurenca ponudila širši nabor izdelkov.

Kako pomemben je odnos s kupci?

Zelo. Z njimi je treba graditi odnos tudi takrat, ko ne gre samo za posel. Nedavno sem od obstoječega partnerja na drugem koncu sveta prejel vabilo, ki ni strogo vezano na posel. Če bi odreagiralo značilno slovensko, bi rekel, da ne grem. A če hočem zgraditi nujno potreben odnos, se bom vabilu odzval.

Kateri je bil najbolj zahteven objekt, ki ste ga opremili?

Najtežji so takšni, ki so nekaj novega ne samo za nas, ampak tudi za trg. Na začetku naše poti je bil eden večjih izzivov zaščita objektov podjetja Krka. Velik izziv je bil zato, ker imajo eksplozijske cone. Danes je to še vedno zelo zahtevno, a lažje, ker imamo več takih objektov. Na Hrvaškem je ogromno bioplinarn, ki so zelo zahtevne. Eden od zahtevnih projektov je bila tudi strelvodna zaščita farmacevtskega podjetja v Južnoafriški republiki. Lažje je namreč iti pogledat nek projekt, kot pa na daljavo izvesti rešitve. A smo projekt dobro speljali.

Kateri je bil najbolj nenavaden objekt, ki ste ga zaščitili pred udarom strele?

Najprej mi pride na misel glavno smetišče v Zagrebu, projekt, ki se na koncu ni realiziral. Gre za odprt prostor, na katerem je prihajalo do udarov strel in eksplozij. Rabili so rešitev in ker nihče ni znal tega rešiti, so se

Tujcem moramo povedati, da so na eni strani Benetke, na drugi Dunaj, pri nas bodo pa kavo spili.



Šport me je naučil, kako se spoprijeti s porazi.

Janjo Jan, sodelavec, o Miranu Rauterju

»Čim več se pogovarjate med sabo.«

»Našega direktorja najbolje opišejo besede vztrajen, pozitiven, prijazen, iskren, nasmejan ter skrben gospodar. Po mojem mnenju je eden redkih, ki nima izražene nobene slabe vrline. Od drugih direktorjev se razlikuje tudi po tem, da nas zna motivirati, je dober gospodar in veliko vlaga v razvoj podjetja. Velikokrat reče, da se moramo zaposleni čim več pogovarjati med sabo in da z majhnim prispevkom vsakega zaposlenega lahko pridemo do še večjega uspeha.«

T. K.

obrnili na nas. Našli smo rešitev, a ker gre za ogromen prostor, je to pomenilo ogromno investicijo, ki pa je potem niso izvedli.

S kakšnimi izzivi ste se v zadnjem času soočili?

Trenutno se najbolj ukvarjamo s tem, kako najti ravnotežje med vstopanjem na nove trge in povečanjem deleža na obstoječih trgih. Nenehen izziv je vlaganje v proizvodnjo. Vsako leto investiramo v nove, zahtevnejše stroje ali linije, s katerimi bomo lahko hitreje in bolj kvalitetno delali. Pritisk na cene je namreč vse večji. Izziv predstavljajo tudi kadri. Poskušamo najti prave ljudi in jim ponuditi primerne pogoje. Pravi kader je težko najti. Vsako leto razpišemo eno štipendijo za strojno ali elektrotehnično stroko. Mi bi rabili nekoga s srednješolsko izobrazbo, danes pa vsi želijo na fakultete. Zdi se mi, da je v Sloveniji napačna klima. Tudi kader s srednješolsko izobrazbo se lahko razvije na zelo visok nivo in da veter v jadra podjetju.

Kakšen nasvet bi dali Sloveniji pri iskanju formule uspeha?

Mislím, da bi morali več narediti. Pri nas se veliko poudarja in malo naredi. Treba se je opreti na mala in srednja podjetja, katerim bi morala pomagati tudi država. Mala podjetja imamo manj sredstev in smo občutno bolj iznajdljiva. Za nekatere stvari rabimo v določenem trenutku praktično pomoč, ne pa političnih govorov in velikih sprejemov. Rabimo samo malo dobre volje in pravih kadrov na mestih, kjer bi nam država lahko pomagala. Slovenija mora verjeti vase in se podati v tujino. Če smo prišli iz Celja v Ljubljano, nismo še nič storili.

Kdo je vplival na vas in kako?

Najbolj oče, saj me je po eni strani usmeril, mi dal možnost, verjel vame in mi hkrati pravi čas prepustil podjetje. Generacijske menjave so velikokrat težava, saj ljudje težko spustijo stvari iz rok. Ne rečem, da je nama šlo zmeraj gladko. Imela sva tudi izredno trde pogovore. Vseeno pa je tudi s tem pokazal neko svojo kvaliteto in mi dal vzor, ki mu skušam slediti.

Kaj je bilo odločilno, da ste uspeli?

Odločilnih je bilo več dejavnikov. Eden je zagotovo šport, drugo očetov doprinos. Tretji odločilni dejavnik pa so dobri sodelavci, tako doma kot v tujini.

Kdaj se je vaša formula uspeha izkazala za pravilno?

Verjetno vsakič, ko je meni in sodelavcem uspelo nekaj novega.

Kako iščete rešitve za ovire, ki se vam postavljajo na pot?

Enkrat več vdihnem, kot sem včasih. Trudim se, da ne odreagiram impulzivno, ampak poiščem mnenje sodelavcev in bližnjih. Včasih prespim zadevo. Izkušnje mi pomagajo.

Kako si napolnite baterije?

Rekreacija je ventil, ki ga rabim. Dvakrat na teden je ponavadi zame že premalo. Moj oče je vedno govoril, da je treba telo namučiti, da mora boleti. Vikendi so namenjeni družini. V času dopusta pa družina ve, da prvih nekaj dni popoldne spim, da si napolnim baterije.

Bili ste profesionalni smučar. Leta 1994 ste nastopili na zimskih olimpijskih igrah. Kaj vam je smučanje dalo, kar je pomembno za vašo poslovno pot?

Vztrajnost. Šport me je naučil, kako se spoprijeti s porazi. Naučiti se zmagovati je pomembno, a je občutno lažje, kot se pobrati po porazu. Že ob vstopu v posel so mi rekli, da bom v prednosti pred drugimi zaradi športa. Če sem takrat dvomil, sem potem skozi življenje videl, da je temu tako.

Ste še povezani s smučanjem?

V Velenju sem imel lastno smučarsko šolo za najmlajše, ki sem jo vodil deset let. Po desetih letih sem šolo podaril dvema učiteljema, ki to še danes delata. Moje največje veselje takrat je bilo otroke naučiti se voziti z vlečnico. Najkasneje v drugem poskusu se je vsak peljal. Zadnja tri leta sem aktiven v smučarskem klubu Velenje, vsaj enkrat na leto pa sem nekje v tujini na mednarodni tekmi kot tehnični delegat. gg

Formula uspeha:

Ob vstopu na tuji trg pogledamo, kakšne so posebnosti, in proizvod prilagodimo njihovim potrebam.

Dodano vrednost lahko dosežemo samo s tem, da smo boljši od ostalih in nudimo znanje ter naše izkušnje.

Poskušamo najti prave ljudi in jim ponuditi primerne pogoje.

Več o nagrajencu

