

Občudujem Inke

Ko smo se do pisarne v stolpnici BTC sprehodili skozi dvorano A, nekdanje carinsko skladišče, je **Jože Mermal** pripovedoval o prvih letih preobrazbe. O železniških tirih v hali, o prvih trgovinah, o splošni skepsi, da je v industrijskem območju mogoče doseči razcvet trgovine. Medtem je pozdravljal prodajalce, komentiral prijetno živahno atmosfero in pomahal vozniku avtobusa. To je njegovo mesto, mesto nakupov in zabave.

Družba BTC je nastala istega leta kot ste bili rojeni vi - kakšna je bila pot BTC do vašega prihoda v družbo? Sprašujem, ker je bilo podjetje popolnoma drugačno kot danes.

Za časa Jugoslavije se je podjetje ukvarjalo s skladiščno-pretovorno dejavnostjo in bilo v začetku osemdesetih let najmočnejše tovrstno podjetje v celotni Jugoslaviji in vodilni evropski kopenski skladiščni terminal. Družba je dobro poslovala in se vsa leta razvijala, a je s približevanjem osamosvojitve zaradi nesoglasij med republikami prišlo do upada prometa, samostojna Slovenija pa take družbe ni več potrebovala. Takrat smo se spraševali, kaj narediti, kako se preoblikovati in programsko usmeriti. Leta 1990 smo se tako registrirali kot Blagovno-trgovinski center ter že dali prva znamenja, da se usmerjamo v trgovino. Morate vedeti, da je bilo do leta 1990 celotno območje ograjeno z žico ter je bilo treba vložiti kar nekaj napora, da smo privabili kupce v prve diskontne trgovine v spodnjih etažah carinskega skladišča. Odprto pa je ostajalo vprašanje, kaj s preostalimi ogromnimi površinami. Takrat smo po vzoru južnoafriškega Santon Cityja in dunajskega SCS postavili koncept BTC Cityja, torej koncept razvoja mesta v malem. Danes smo od SCS večji za 40 odstotkov in programsko precej bogatejši.

Katerim trendom boste sledili v prihodnosti?

Vedno smo pazili, da smo ogledalo potrošniške kulture in da krepimo metropolitansko meščansko zavest. Seveda pričakujemo spremembe potrošniških navad. Nekateri si bodo dobrine le ogledovali in nato naročila pošiljali prek spleta, drugi bodo uporabljali izključno splet, tretji pa bodo kombinirali klasično in spletno nakupovanje ter si denimo izdelek izbrali v trgovini in si zaželeli dostavo na dom. Prav zato razvijamo večkanalno nakupovalno izkušnjo.

Glede na število fakultet in šol, s katerimi sodelujete, je očitno, da veliko pozornosti posvečate raziskovanju. Kaj pravzaprav raziskujete?

Brez povezovanja in splošnega razvoja ni mogoč uspeh posameznega podjetja. Potrebujemo namreč znanstvene pristope za aplikativne rešitve pri načrtovanju razvoja posameznih podjetij. Vsako leto tako uresničimo okrog 100 akcijskih načrtov, ki so opredeljeni po vrednostih, zadolžitvah in času. Še bolj je pomembno, da smo inovativni – razvijamo namreč »projekte z vizijo« in »ideje z vizijo«, v katere želimo vključiti čim več zaposlenih. Prvi dve leti je bilo to zelo naporeno, saj so bili zaposleni skeptični, danes pa že 35 odstotkov zaposlenih sodeluje v inoviranju ter so za to tudi primerno finančno nagradjeni. Preprosto ni več mogoče voditi podjetja samo z zanašanjem na menedžment, medtem ko drugi le sledijo. To je konservativno, zastarelo in starokopitno.

Kako pa gledate na odnos med mestnim središčem in BTC Cityjem?

Še pred desetimi leti je večina govorila o konkurenci, o prehajanju trgovcev iz središča Ljubljane na obrobje. Danes mislim, da gre med centroma za dopolnjevanje in prepletanje – BTC City ne more konkurirati historičnemu mestnemu središču. Lani je BTC City prejel nagrado turistična prizma, ki kaže, da smo postali dodatna turistična ponudba Ljubljane. To pomeni, da postaja turistična destinacija Ljubljana še močnejša, saj turistom poleg zgodovinskega središča ponuja tudi druge zabavne in rekreacijske vsebine ter jih tu zadrži dlje časa.

To je internacionalizacija, ki jo vsi omenjamo kot rešilno bilko slovenskega gospodarstva. Dostikrat izvoza storitev ne razumemo najbolje, saj imamo v mislih le prihod turistov v Slovenijo. Poleg turizma pa je treba ponuditi nakupovanje,



► V dolgoročnem načrtu družbe imamo zapisano, da bomo do leta 2015 postali inovativno mesto, do leta 2020 pa odprta družba z odprtim dialogom. Smo eno redkih podjetij v svetu, ki ima svoj Svet za odprti dialog, v katerega sem povabil ugledne Slovence, ki pomagajo razvijati vizijo razvoja. Ne smemo biti zavrti, ozkogledi in polni sami sebe.

Jože Mermal o odprtosti

logistične in skladiščne storitve za tujce ter oddajo pisarniških površin tujim podjetjem – kar 80 odstotkov pisarniških površin v BTC zasedajo tuja podjetja, med njimi največje korporacije, kot so IBM, Microsoft, UniCredit, Merck, Apple, BMW, MSD ...

Kako komentirate splošno stanje v državi?

Krizo imamo primarno v glavah. Veliko govorimo o mostovih med različnimi sferami, hkrati pa smo zaprli 15 mostov in uvedli enosmerni promet. Zaprti mostovi so slabo sporočilo tujcem.

Kakšni so občutki ob skorajšnjem prejemu nagrade GZS?

Ko sem leta 1997 dobil nagrado menedžer leta, se je govorilo, da menedžerji po prejetju nagrade zdržijo le še tri leta. Prav zato ima ta nagrada še posebno težo.

Kako preživljate prosti čas? Kako ohranjate fizično in psihično kondicijo?

Vsakdo potrebuje prosti čas. Ta omogoča kakovost razmišljanja. Kdor le dela, ne more kakovostno opravljati svojega dela. Lahko sicer izvaja naloge,

▼ **Preprosto ni več mogoče voditi podjetja samo z zanašanjem na menedžment, medtem ko drugi le sledijo. To je konservativno, zastarelo in starokopitno.**

ne more pa biti voditelj. Sam si vsake tri mesece vzamem enotedenski dopust – za smučanje, izlet do morja ali v hribe, občasno igram golf in kolesarim, rad plavam ...

Imate pa tudi poseben odnos do umetnosti ...

Že kot študent sem kupoval slike in imel v sobi namesto stenskih koledarjev grafike in akvarele.

Prosili smo vas, da na snemanje prinesete predmet, ki vam je še posebej blizu. Kaj ste prinesli?

Gre za 500 let staro figuro lame in vrč iz Cusca. Pred leti sem na izletu po Južni Ameriki namreč kupil nekaj starin in nato s pomočjo strokovnjaka ugotovil, da je med njimi tudi nekaj izredno starih predmetov. Zelo občudujem Inke, ki so imeli v 15. in 16. stoletju visoko v Andih razvit transportni sistem, izjemna mesta, kanalizacijo, vodovode. Če je Inkom v težkih razmerah uspelo doseči tak razcvet, zakaj nam to ne uspe v Sloveniji?

Kakšna je in bi morala biti vloga GZS v današnjih razmerah?

V GZS bomo potrebovali še močnejši duh gospodarstva – menedžerji se bomo morali še bolj aktivirati, Slovenci pa prepoznati, da brez urejenega in vrhunskega gospodarstva ni družbenega razcveta in razvoja. Le družbe z močnim gospodarstvom imajo lahko močno nadgradnjo.

▼ **Če je Inkom v težkih razmerah uspelo doseči tak razcvet, zakaj nam to ne uspe v Sloveniji?**