

Športna ekipa, ki si želi le najboljših rezultatov

Življenje **Iztoka Stanonika**, danes direktorja podjetja Polycom, je bilo že v otroštvu polno podjetniškega zavzemanja in teženj po čimprejšnji samostojnosti. Le da danes ne zbira starega papirja in ne razvaža časopisov kot v osnovnošolskih letih, temveč z inovativnimi plastičnimi izdelki zapolnjuje niše in sledi svojim partnerskim podjetjem po svetu.

Kaj je lesnega tehnika napeljalo na delo s plastiko?

Leta 1985 sem se pogovarjal z očetovim prijateljem, ki je za veliko rusko naročilo potreboval cenovno ugoden ročaj, kakršnega iz lesa ni bilo mogoče izdelati. Doma sem nato preračunaval mase, cene ... in brez pravega praktičnega znanja dela s plastiko prek uporabe strokovne literature ugotovil, da tak posel lahko pomeni dober zaslužek. Poleg tega posla pa me je k samostojni poti spodbudilo tudi odkritje plastičnega izdelka za ugašanje cigaret, ki ga na jugoslovanskem trgu še ni bilo. To sta bila izdelka, zaradi katerih sem si želel svoj stroj. Sprva sem delal sam, postopoma pa so se mi pridružili mati, žena, brat in oče.

Kako je delati v družinskem podjetju?

Idealno, saj vsak vsakemu vse pove, drug drugemu zaupamo. Ko se gradi podjetje, je cela družina zraven. Delovna mesta nastajajo postopoma, počasi se gradijo merila in standardi ... zato je tudi reinvestiranje celotnega dobička povsem razumljivo. Le tako smo lahko konkurenčni, ustvarjamo nova delovna mesta in rastemo. V nedružinskih podjetjih pa se bolj gleda na osebni interes, večje dobičke, kratkoročne uspehe ... Družina pa mora držati skupaj, se skupaj veseliti uspehov in si stati ob strani, ko ne gre po načrtih. Smo kot športna ekipa, ki si želi le najboljših rezultatov. Z bratom delava skupaj od začetka in nikoli nisva imela težav. Vedno se je vedelo, za kaj je kateri od naju odgovoren, in tako je tudi danes.

Kaj je pravzaprav recept za vaš uspeh?

Predvsem delo z ljudmi. Ko pridem v poslovne prostore, se nasmejem sodelavcem, jih povprašam po počutju. Če se pojavijo težave, se je treba pogovoriti in jih čim prej rešiti. Če jih ne

rešiš danes, so jutri še večje. Vsako leto merimo zadovoljstvo zaposlenih, rezultate analiziramo in pripravimo akcijske načrte za področja, ki jih želimo izboljšati.

Kako pomembne pa so raziskave in razvoj?

Ključne. Leta 2007 smo oblikovali razvojno skupino z desetimi raziskovalci in devetimi strokovnimi sodelavci, ki ima svoj načrt in zastavljene cilje. K vlaganju v razvoj nas navsezadnje spodbujajo tudi kupci, ki želijo dodatne prihranke in izboljšave. Naša tržna niša je namreč za mnoge zelo zanimiva – predvsem s stališča prihrankov. Tako smo leta 2007 razvili plastičen nosilec za pedal pri BMW – s tem smo zmanjšali maso nosilca za polovico, kar se pozna pri porabi goriva, ceni in možnosti reciklaže.

S tujino ste pravzaprav povezani že od začetka - že pri prvih poslih ste delali za Rusijo.

Tako je. Do leta 1990 sem se ukvarjal z ročaji, nato pa smo začeli pridobivati kupce tudi v Nemčiji ter na podlagi novih referenc začeli delati tudi za njihova hčerinska podjetja – v Španiji, Italiji, ZDA, Mehiki ... Ko naši partnerji rastejo in se širijo na nove trge, rastemo mi z njimi in jim sledimo po svetu.

Središče pa ostaja v Poljanah.

V Poljanah so proizvodnja, nabava, komerciala in uprava. Od leta 2012 je del proizvodnje tudi v Črnomlju, v nekdanjem proizvodnem objektu Danfoss Compressors. V delavcih iz Črnomlja smo namreč videli potencial – izkušene in jezikovno močne zaposlene. Trenutno je zaposlenih 30 delavcev, v prihodnjih treh letih pa načrtujemo rast na sto do 150 zaposlenih.



Čeprav ste nekakšno globalno podjetje, ste močno vpeti v življenje v Poljanah. Čutite pripadnost kraju?

Smo največje podjetje v občini. K nam prihajajo čebelarji, kmečke žene, smučarji, skakalci, nogometarji, floorball ekipa ... podpiramo Visoški tek, tekmovanje s kolesom na Stari vrh, pomagamo tudi družinam v stiski, ki z našo pomočjo mogoče lažje shajajo ... Zaposluje veliko krajanov – trenutno nas je že čez 160 – zato nam ni vseeno, kaj se tu dogaja. Štipendiramo tudi mnogo otrok zaposlenih, ki sprva k nam hodijo na prakso in se dokazujejo. Štipendisti tako pomenijo od osem do deset odstotkov zaposlenih. Brez mladih ne gre, saj v podjetje vnašajo svež veter.

V osnovni šoli ste razvažali časopise - kako se spominjate tistih časov?

Vedno sem bil hiperaktiven. Kot otrok sem v Škofji Loki zbiral stare časopise, jih z vozičkom vozil na odpad in dobil kakšen dinar. V šestem razredu pa sem opazil oglas za raznašalca časopisov, šel na pogovor ter dobil delo. Vsako jutro sem se ob petih odpravil od doma ter v uri in pol raznosil časopise po hišah. Po letu in pol sem že privarčeval za pony express, ki mi je skrajšal delo le še na pol ure na dan, kar je pomenilo še boljši zaslužek.

Torej ste že zelo zgodaj začeli podjetniško pot ...

Odločil sem se, da želim sam nekaj zaslužiti. Nisem namreč odraščal v bogati družini – denimo za izlet na morje smo denar zbirali z nabiranjem gob

► Odprtost pomeni sprejemanje novih idej, novih možnosti in priložnosti. Pomeni pa tudi optimizem – če si odprt za nove rešitve, pride tudi razvoj. Odprtost pomeni tudi učenje, raziskovanje ter spreminjanje in hitro prilagajanje novim okoliščinam.

Iztok Stanonik o odprtosti

in borovnic ter nato kuhali borovničevo marmelado in sokove ... Prav zato dolgo časa nisem jedel borovničeve marmelade. (Smeh.) V srednji šoli sem ponoči pekel kruh, pred odhodom v vojsko pa družini priskrbel posel z lepljenjem škatel v Škofji Loki. Po vojski sem odšel na fakulteto, ki pa je zaradi preobremenjenosti s poslom nisem končal.

To me spominja na dileme današnjih mladih generacij: diploma - da ali ne?

Fakulteta ti da širino, drugačno razmišljanje. Seveda me moti učenje na pamet, ki je v času interneta nesmiselno. Treba se je učiti iznajdljivost in razumevanje. Vsi naši na novo zaposleni so med uvajanjem seznanjeni z delom v proizvodnji in celotnim proizvodnim procesom. Tako so vključeni v različne oddelke, spoznajo, kako podjetje diha in v katerem oddelku vidijo svojo prihodnost.

Prosili smo vas, da na snemanje prinesete osebni predmet - prinesli ste smučiči. Zakaj?

V otroštvu sem bil smučarski skakalec, kar mi je dalo veliko delovnih navad, zagnanost in redoljubnost. Tako tudi prejem te nagrade povezujem z odskokom v inovativnost. Ker pa skakalnih smučiči nimam več, sem prinesel par smučiči, ki sem ga kupil na srečanju smučarjev po starem na Starem vrhu. Sam sicer v prostem času alpsko smučam, veliko hodim, najbolj pa se sprostim in uživam na morju. Tam lahko pohajkujem, obiščem tržnico, pečem ribe na žaru ...

Kakšen je bil vaš odziv, ko vas je poklical predsednik GZS in vam povedal, da boste prejeli nagrado GZS?

Bil sem presenečen, ker je to le priznanje, pri katerem se je smiselno vprašati, ali sem si ga zaslužil.

▼
Ko naši partnerji rastejo in se širijo na nove trge, rastemo mi z njimi in jim sledimo po svetu.

▼
Prejem te nagrade povezujem z odskokom v inovativnost.