

Dance osvojili s sovami in ptički

Družinsko podjetje Gabrovšek-Grča je danske kupce navdušilo z okrasnimi sovami in ptički, narejenimi iz lesa. Posel, do katerega je pomagala GZS, prinaša spremembe v proizvodnji.

Katarina Klepec

Podjetje Gabrovšek-Grča je od samega začetka usmerjeno v izvoz na tuje trge. Med zadnjimi pomembnimi posli v tujini je pridobitev novih kupcev na Danskem, do katerih so prišli s pomočjo Gospodarske zbornice Slovenije (GZS). Bernard Likar iz Združenja lesne in pohištvene industrije jim je posredoval povpraševanje.

»Potem pa je bilo vse na nas, da priložnost spremenimo v posel,« pove direktor podjetja Franc Gabrovšek. S kupci iz Danske so podpisali pismo o nameri, kar podjetju zagotavlja okoli dodatnih 200.000 evrov prodaje na leto, zaradi česar bodo morali dolgoročno proizvodnjo avtomatizirati in zaposliti še enega do dva nova delavca. Dance so prepričali z dizajnerskimi okrasnimi predmeti: lese-nimi sovami in ptički.



Foto: Gabrovšek-Grča

Z novimi produkti prihajali novi trgi

Podjetje sta leta 1994 ustanovila Franc Gabrovšek in njegova soproga Alenka. Zdaj posel vodita skupaj s sinom. »V 95 odstotkih brez posrednikov, kar nam omogoča dober stik s kupci in visoko odzivnost,« pojasnjuje Franc Gabrovšek.

Sprva so največ izvažali v Veliko Britanijo: »Predvsem na segment B2B kupcev, za katere smo proizvajali lesene stružene elemente za pohištvo.« Z leti so širili svoj proizvodni program – izdelovati so

začeli lesene noge za oblaženo pohištvo, različne dele masivnega pohištva, masivne mize in klopi ter okrasne predmete. S širjenjem proizvodnega programa so se odpirali tudi novi trgi.

V zadnjih letih so pridobili pomembnega partnerja v Franciji. Zanj izdelujejo votle noge za stole iz hrasta, oreha in bukve. »Izdelki, ki jih dobavljamo v Francijo in na Dansko so s tehnološkega vidika izredno zahtevni in kot taki nosijo potencial dolgoročnega sodelovanja in višje dodane vrednosti, kar se nam v primeru francoskega kupca že potrjuje, pri sovah in ptičkih pa se začetne težave odpravljajo, tako da posel počasi postaja tudi dohodkovno zanimiv,« pove Gabrovšek.

Novi trgi prinašajo nove tehnike

Z uvajanjem lesnih vrst, kot sta hrast in oreh, so morali poiskati tudi trg za ostanke lesa – to pomeni boljši izkoristek, »kar je do okolja prijazno in ekonomsko upravičeno«. Lani so tako investirali v stroj za spajanje okvirjev za slike in ogledala, raziskali so trg in zdaj že sodelujejo s kupcem iz Anglije, ki mu dobavljajo okvirje za umetniške grafike.

»Z uvajanjem novih kupcev v Franciji in na Danskem se uvaja v proizvodnjo tudi nova tehnika površinske obdelave lesov z visoko vsebnostjo tanina, olje in vosek, kar je za okolje prijaznejše od klasičnega lakiranja,« povezanost med novimi trgi in uvajanjem novih tehnik pojasni direktor podjetja.

Vlagajo v opremo in delavce

Zavedajo se, da se morajo na mednarodnem trgu ves čas dokazovati, zato veliko vlagajo v samo opremo, pa tudi v formalno in neformalno izobraževanje zaposlenih, ki si nova znanja in veščine pridobivajo na sejmih in izobraževanjih proizvajalcev opreme in materialov za površinsko obdelavo.

Z najstimi zaposlenimi so majhno podjetje. Kot pravi, proizvodnjo načrtujejo po principu »just in time« (ravno pravi čas), tako da zalog, razen lesa in vijakov, nimajo. gg



Foto: Andrej Horvatič

»Cilj podjetja je proizvodnja in prodaja izdelkov iz masivnega lesa visoke kvalitete, pretežno domačega izvora, po konkurenčnih cenah na okolju prijazen način.«

Franc Gabrovšek, Gabrovšek Grča, o poslovnih ideji podjetja

»Posledice brexita bi bile za podjetje usodne, če ne bi imeli kupcev tudi na evrskem območju.«