

# Njihova pregovorna podjetnost kaže svoj pravi obraz

**Uspešna, izvozno naravnana podjetja so v Kočevju in Ribnici prisotna že dolgo, zadnja pridobitev za gospodarstvo v regiji pa je prihod Yaskawe. Kljub prostorskim in kadrovskim preprekam, s katerimi se podjetja soočajo, še vedno poslujejo uspešno in z visoko stopnjo izvoza predvsem v srednjo in južno Evropo.**

*Nina Šprohar*

**»Uspehi, prodornost in stopnja izvoza vsekakor beležijo številne multiplicirane učinke na gospodarstvo v regiji,« stanje pohvali Bojan Lukšič**

»Gospodarsko stanje na obravnavanem področju je vsekakor dobro in beleži naraščajoče trende tako po vprašanju prihodkov in dobička kot tudi zaposlenosti,« pravi predsednik uprave v podjetju Inles Andrej Mate. Na Ribniško-Kočevskem se trenutno vrši cela vrsta novih proizvodnih investicij, ki bodo pripomogle k nadaljnji rasti. »Ključni moment za bodočo uspešnost je splošna gospodarska situacija, ki pa se poslabšuje,« meni Mate. Doda, da naj bi, glede na dejstvo, da je »pretežni del industrije na našem področju usmerjen v proizvodnjo gotovih izdelkov in ne komponent ali polizdelkov, bodoča kriza naše področje manj prizadela«.

Bojan Lukšič, direktor podjetja Riko Hiše, ima o gospodarskem razvoju na njihovem področju zelo pozitivno mnenje. »Pregovorna podjetnost v Ribnici res kaže svoj pravi obraz. V podjetju Riko Hiše nas

veseli, da delamo v tako spodbudnem in proaktivnem okolju, kot je naše, s številnimi uspešnimi podjetji. Inotherm, Inles in Riko Ribnica so le tista večja, seznam pa zaokrožajo mnoga manjša prodorna podjetja. Tudi Kočevje v naši bližini z novo investicijo družbe Yaskawa doživlja svoj razcvet. Uspehi, prodornost in stopnja izvoza vsekakor beležijo številne multiplicirane učinke na gospodarstvo v regiji,« stanje pohvali Lukšič. V Ribnici uspehe beleži še en pomemben del Skupine Riko, podjetje Riko Kor. Njen direktor Janez Starc pravi, da imajo dela veliko, »podobno kot druga podjetja, ki funkcionirajo na tem področju in so polno zasedena«.

Tudi v najnovjšem podjetju med področnimi 'gospodarskimi velikani', Yaskawi Ristro, opažajo, da je gospodarstvo že vsa leta zelo stabilno in močno, podjetja v tem delu Slovenije pa izjemno uspešna.



Foto: inles

»Inotherm, Riko Hiše, Riko Kor, Inles in še veliko manjših dobaviteljev podpirajo gospodarstvo v ribniški občini. Gospodarstvo se tudi v Kočevju izjemno dobro razvija. Doslej prisotnemu Melaminu, ki je ravnokar odprl novo visoko tehnološko joint venture proizvodnjo s Smart Melaminom, Itas Cas, Rotis, Intersocks in drugimi se pridružujemo tudi mi s svojo tovarno robotov, kateri bo v letu in pol sledila še tovarna servo motorjev in servo regulacij. Vsekakor bo to močno vplivalo na bodočo rast gospodarstva, ne samo v Kočevju, temveč v celi regiji,« napoveduje direktor Yaskawe Ristro dr. Hubert Kosler.

### **Pomanjkanje prostora in kadrov ter nefleksibilna zakonodaja predstavljajo največje ovire**

A trdemu delu navkljub uspeh ni vedno zagotovljen. »Naše podjetje se kljub gospodarski rasti še vedno sooča z izjemno zahtevno konkurenco. Industrijske kapacitete v proizvodnji oken in vhodnih vrat so v Evropi še vedno bistveno višje od potreb in povpraševanja. Kot proizvajalec, ki izvozijo 85 odstotkov svojih izdelkov, nam velik problem predstavlja prekomerna obdavčitev dela in povsem nefleksibilna delovna zakonodaja, kar močno zmanjšuje našo konkurenčnost v Evropi, zlasti z državami Višegrajske skupine (Madžarska, Poljska, Slovaška, Češka), ki so nam najbolj primerljive,« razloži Mate. Inles kljub temu s stalnim razvojem in znanjem ter

veliko fleksibilnostjo v poslovanju uspešno parira konkurenci, v Evropi so namreč uvrščeni v višji srednji cenovni razred. »Vse pa tudi prodamo pod svojo lastno blagovno znamko Isarholz ali Inles,« doda Mate.

Podjetju Riko Hiše največ izzivov prinaša njihova primarna surovina – les. »Kot osnovni gradnik slehernega objekta les ponuja številne izzive, ne le z vidika obdelave, oblikovanja in načina uporabe, ampak tudi s širšega vidika vključevanja v lesno predelovalno verigo. Situacija na nivoju primarne obdelave lesa v Sloveniji ni ravno optimalna, saj se slovenski les oziroma hlodovina izvažata v tujino, od koder praktično istega nato odkupujemo nazaj v obliki polizdelkov – sami ga največ odkupujemo iz Avstrije in prav na tem področju bi si želeli boljših rešitev,« pojasni Lukšič. Doda, da jim sicer največje izzive na področju lesene montažne gradnje zastavljajo sodobna arhitektura in gradbeništvo, ne nazadnje pa tudi kupci in investitorji, ki se zavedajo pomembnosti trajnostnih vidikov pri načrtovanju prostora. »Nanje uspešno odgovarjamo tudi zaradi nenehnega nadgrajevanja in optimizacije tehnoloških procesov. Le tako namreč lahko zagotavljamo odličnost in tehnološko izpopolnjenost naših produktov in rešitev. Izzive prepoznavamo tudi v izboljšavi prodajnih in poprodajnih procesov ter v krepitvi prodajne mreže,« pravi Lukšič.

**Nove tovarne, ki jih načrtuje Yaskawa, bodo močno vplivale na bodočo rast gospodarstva, ne samo v Kočevju temveč v celi regiji, napoveduje dr. Hubert Kosler, direktor Yaskawe Ristro.**

# RIKO TEAM

Kot specialist v mehanskih obdelavah, proizvajamo visoko natančne, kompleksne komponente za strojogradnjo in orodjarsko industrijo.

Z bogatimi izkušnjami in najsodobnejše opremljenimi obdelovalnimi stroji večjih dimenzij (do 5 m in 10 ton) smo ustvarili ustrezno podlago za prilagodljivo storitev CNC obdelave večjih in manjših serij. Naša tradicija in strokovna ekipa sta jamstvo za kvalitetno, hitro in cenovno ugodno storitev!



**MERITVE S 3D TIPALOM HEXAGON**



**ULIVANJE ALUMINIJA**



**VARJENJE IN BARVANJE**

**Andrej Mate, predsednik uprave Inlesa, opozarja na velik problem, ki ga predstavlja prekomerna obdavčitev dela in povsem nefleksibilna delovna zakonodaja.**

Večino svojih produktov izvozijo tudi v podjetju Riko Kor. »Delamo predvsem za tujino, za podjetja, kot so Escava, Caterpillar in druga – njihova naročila so že zapolnila celo naslednje leto, nekateri kupci pa nam dajo celo avanse za materiale. Dela je torej veliko. Pri nas velja, da to, kar se dogovorimo, tudi drži. S tistimi, ki se dogovora niso držali, ne sodelujemo več,« je oster Starc. Soočajo se predvsem s kadrovskimi in prostorskimi omejitvami. »Lani smo že postavili en šotor, ki ga uporabljamo kot skladišče, letos pa bomo, kot kaže, morali postaviti še enega,« pravi, kadre pa zdaj uvažajo iz Srbije ter Bosne in Hercegovine.



Foto: Yaskawa

**»Lani smo že postavili en šotor, ki ga uporabljamo kot skladišče, letos pa bomo, kot kaže, morali postaviti še enega,« pravi Janez Starc, direktor Riko Kor.**

**V Yaskawi skrbijo za šolanje kadra za delo v novi tovarni.**

**Prva skupina delavcev se je 8 tednov izobraževala v Yaskawinih tovarnah na Japonskem in Kitajskem.**

Kosler pa pravi, da so Yaskawina hčerinska podjetja vsako posebej izpostavljena svojim izzivom. »Yaskawa Slovenija je odgovorna za prodajo robotskih rešitev na trgih Slovenije in bivše Jugoslavije. Trenutno beležimo veliko rast v naročilih, saj je tudi povpraševanje po uvajanju robotizacije visoko. Vseeno pa je na trgih bivše Jugoslavije rast počasna,« pravi. Yaskawa Ristro se kot inženirsko in proizvodno podjetje, ki podpira vsa Yaskawina podjetja v regiji EMEA (Evropa, Bližnji vzhod, Afrika, Rusija) zaradi izjemne rasti naročil sooča s kadrovskimi in prostorskimi izzivi. »Kmalu bo potrebna širitev – tako prostorska kot kadrovska,« napove Kosler. Kmalu se obeta tudi odprtje tretjega Yaskawinega hčerinskega podjetja, Yaskawa Europe Robotics, saj je trenutno v zaključni fazi izgradnje tovarne, sledi pa še integracija opreme in zagon celotnega postrojenja. »Sočasno poteka kadrovanje in šolanje kadrov. Prva skupina je že preživela 8 tednov na Japonskem in Kitajskem v Yaskawinih tovarnah robotov, s ciljem, da usposobimo bodoče trenerje,« razloži Kosler.

### **»Upamo, da nam vlada ne bo premočno znižala konkurenčnosti«**

V zadnjem obdobju so v podjetju Inles ponovno razvili celo vrsto novih ali dopoljenih produktov, ki ustrezajo vse višjim zahtevam trga. »Treba je poudariti, da več kot polovico svojih produktov prodamo v Nemčijo, ki je za okna najzahtevnejši trg. Tudi v bodoče bomo aktivno nadaljevali z dosedanjim uspešnim načinom dela. Čeprav so trendi nasprotni, upamo, da se gospodarska situacija ne bo preveč poslabšala, ter da nam naša vlada ne bo premočno znižala konkurenčnosti,« si želi Mate.

V podjetju Riko Hiše so ponosni predvsem na letošnje uspešne projekte v Sloveniji - vrtec v Šentjerneju, objekt v Kampu Šobec, apartmajske hiše v Prekmurski vasi, leseno fasado na objektu Expanso v Murski Soboti, vrtec Kamnitnik v Škofji Loki ter na nove stanovanjske hiše. Poleg tega so bili uspešni tudi v tujini. »Preboj nam je uspel na švicarskem trgu, kjer smo dokončali projekt petih hiš dvojčkov v bližini ženevskega jezera, tudi v Italiji nadaljujemo z uspešnimi projekti lesene montažne gradnje, med zadnjimi in odmevnejšimi je gotovo kompleks hiš v bližini smučarskega središča Valtournenche,« pravi Lukšič. Doda, da so prisotni tudi na angleškem trgu, saj »v prestižnem naselju blizu Londona stoji že več kot 90 naših hiš, pred nami pa so že nova naročila«. Kakšne pa so želje za naprej? »Pot, ki smo si jo zastavili v preteklosti in se izkazuje za uspešno in učinkovito, bomo seveda nadaljevali – želimo še razširiti svojo tržno mrežo ter poglobiti sodelovanje z obstoječimi poslovnimi partnerji, s katerimi vzajemno uspešno uresničujemo zaupanje končnih naročnikov že vrsto let. V prihodnje si želimo postati vodilen proizvajalec lesenih montažnih objektov na vseh obstoječih trgih,« zaključuje Lukšič.

Starc opaža, da bi morali za določene stroje postaviti še eno delavnico, za katero je prostor že pripravljen, poleg tega pa bi potrebovali tudi lakirnico. »Naše podjetje deluje že 25 let. V tem času se je spremenilo marsikaj. Zdi se mi, da moraš, ko je dela premalo, delati še več, da ga bo dovolj. Ko je dela preveč, pa zopet ni v redu,« se pošali.

Za Yaskawo sta december in januar polna izzivov. »V teh šestdesetih dneh nameravamo pridobiti uporabno dovoljenje, prestati notranjo presojo in pa končno presojo s strani matičnega podjetja Yaskawa Electric Corp,« pojasni Kosler in dodaja, da bodo po uspešni končni presoji vendarle dobili zeleno luč za proizvodnjo robotov za trg. gg