PORABIMO TOLIKO, KOT USTVARIMO

JANEZ BIJOL, direktor družinskega podjetja Bijol, je ponosen na to, da njegovo podjetje, čeprav deluje v obrobni Koroški, le streljaj od avstrijske meje, daje kruh več kot 20 zaposlenim, ki bi si sicer lahko zlahka poiskali bolje plačano delo v sosednji Avstriji.

Prihajate iz Vuzenice, majhne občine z 2.800 prebivalci. Je to za podjetje prednost?
Večjih prednosti ne vidim, mogoče je prednost ta, da večina zaposlenih ne izgublja časa z vožnjo do službe in da se ljudje med seboj poznamo ter je zato laže vzpostaviti neformalne odnose. Vsekakor pa vidim več slabosti, predvsem sta to oddaljenost od glavnega mesta in izredno slaba cestna infrastruktura, zaradi katere izgubimo veliko dragocenega časa.

Kaj pa bližina Avstrije, vam kadri bežijo tja?
Tudi! Višje plače privabijo marsikaterega potencialnega kandidata, ki bi se lahko zaposlil pri nas. Že več kot leto dni iščemo diplomiranega strojnega inženirja, a ga v našem okolju ne najdemo. V zadnjem letu nismo dobili niti ene prijave za želeno delovno mesto, iskali pa smo tudi prek drugih poti in na fakultetah. To je težava našega okolja. Res pa je, da si želimo človeka, ki bi prišel naravnost s fakultete in bi se nato izoblikoval v našem podjetju. Upam, da bo več sreče z našimi štipendisti.

Denar bi lahko pošiljal v davčne oaze, ampak to ni moja filozofija.

Kakšne lastnosti iščete pri novih potencialnih delavcih?
Predvsem iščemo delavce, ki bodo zvesti podjetju, ki jim delo pomeni izziv, ne le vir zaslužka. Dobro je, da so samozavestni, ambiciozni in odprtega uma.

Vi ste zagotovo duša celega podjetja, koliko časa vsak dan namenite Bijolu?
Duša podjetja smo vsi zaposleni, sam pa seveda podjetju namenjam večino svojega časa. Delovnik začnem ob pol sedmih in sem ob normalnih dnevih v podjetju do petih popoldan. Če pa sem na terenu, gre seveda cel dan. Niti ne opaziš, kdaj mine.

Kako pa zaposleni, imajo normalni delovni čas?
Da, začnejo ob pol osmih ter delajo do štirih popoldne, vmes imajo enourni odmor. Ta delovni čas smo sprejeli zato , ker prihajajo stranke na servis iz cele Slovenije in je pot do Vuzenice za nekatere precej dolga.

Prostega časa verjetno nimate veliko?
Imam ga toliko, kolikor si ga vzamem. Na prvem mestu je gotovo družina, vsi radi smučamo, kolesarimo, poleti igramo tenis ter hodimo na sprehode, z ženo rada tečeva. Hčerka je na podiplomskem študiju ekonomije, tako da smo več skupaj ob koncih tedna, sin je star 13 let, trenira smučanje in nogomet, veliko časa preživimo tudi na športnih tekmovanjih.

Kaj vam pomeni nagrada GZS za izjemne gospodarske in podjetniške dosežke?
Ponosen sem, da se je nekdo spomnil na malo podjetje v dravski dolini. To je nagrada za vse nas v podjetju in potrditev našega dobrega dela ter nam pomeni motivacijo oziroma zavezo za dobro delo tudi vnaprej.

Kako nagrajujete svoje zaposlene?
V prvi vrsti z dobrimi plačami, s tem posredno zaviramo tudi odliv kadrov v nam bližnjo Avstrijo. Ker pa se zavedamo, da denar ni edini motivator, zaposlenim omogočamo izobraževanja, neformalna druženja, vsakoletno strokovno ekskurzijo, obiskovanje sejmov doma in v tujini ...

Kako zaposleni gledajo na vas kot direktorja?
To bi bilo treba vprašati njih, sam pa se trudim z njimi imeti korekten odnos.

Kako ste začeli sodelovati s Palfingerjem, zelo znano salzburško družbo?
Ko sem bil še zaposlen v Tovarni Muta, je moj oče, ki je bil takrat že v pokoju, delal v kooperaciji s tem podjetjem. Tako sem prek očeta spoznal gospoda Palfingerja mlajšega. Ta je izrazil željo,

Janez Bijol,
ki je na čelu družinskega podjetja Bijol že več kot 15 let, je rekreativni smučar, pohodnik, tekač in trobentač iz dravske doline. Pri delu najbolj uživa v stisku rok ob uspešno končanem poslu, pri čemer se zaveda, da se takrat njegov odnos s stranko šele dobro začne.

BIJOL D. O. O., VUZENICA

Koroško podjetje Bijol se ukvarja z montažo, razvojem in prodajo avtodvigal kot generalni zastopnik podjetja Palfinger iz Avstrije. Podjetje odlikujejo dobri razvojni in finančni rezultati, kar kažejo nizka zadolženost, visoka dodana vrednost na zaposlenega, nizki stroški dela na zaposlenega in visoka dobičkonosnost kapitala in sredstev v primerjavi s panogo. Kljub zaostrenim razmeram, predvsem v gradbeništvu, podjetje povečuje prodajo in dobiček. Dolgoročno rast podjetju zagotavljata lasten razvoj novih izdelkov, programov in storitev, prilagojenih tržnim zahtevam, in stalno iskanje novih trgov. Kljub zaostrenim razmeram v gradbeništvu, s katerim je podjetje močno povezano, povečuje prodajo in dobiček. Montažo, razvoj in prodajo avtodvigal opravlja profesionalno in se z nenehnim razvojem novih izdelkov, programov in storitev prilagaja tržnim zahtevam, pri čemer se ne ustraši niti kitajskega trga. Kot družbeno odgovorno podjetje se umešča v lokalno okolje in daje veliko podpore razvoju športnih, kulturnih, zdravstvenih, izobraževalnih in ostalih dejavnosti.

da bi mi zanje prevzeli prodajo na slovenskem trgu. Že po šestih mesecih sem prodal osem dvigal ter podpisal ekskluzivno pogodbo o zastopanju.

Vaši izdelki so zelo različni, gasilska vozila, dvigala, prikolice ... Zakaj ne ozka, nišna specializacija?
Ravno ta širina se je v krizi pokazala za odločilno. Leta 2005 smo za ministrstvom za obrambo nadgradili 48 vojaških kamionov, kar nam je podvojilo promet. To nam je omogočilo, da smo zgradili novo proizvodno halo, ki jo uporabljamo še danes.

Kako financirate rast podjetja?
Rast podjetja v večini financiramo z lastnim kapitalom. V vseh letih poslovanja smo dobiček akumulirali, tako da smo tudi v letu 2009, ko nam je promet upadel za več kot polovico, leto končali pozitivno. Držimo se preproste logike in porabimo toliko, kot ustvarimo.

Je to tudi vaše osebno vodilo?
Da, točno tako. Nimam počitniške hiše, jahte, avtomobil zamenjam na štiri leta, dopust pa si privoščimo večkrat na leto po nekaj dni. Dobiček ostaja v podjetju.

Kaj je tisto, kar vas v poslu najbolj razveseli?
V poslu me najbolj razveseli, ko vidim, da se kupci tudi po več letih vračajo. Tako sem pred kratkim prodal dvigalo stranki, ki je prvo dvigalo pri nas kupila pred 12 leti. Seveda smo se kupca v vmesnem obdobju vsako leto spomnili z majhno pozornostjo ob novem letu, k nam je tudi hodil na servise, ampak osebno se nisva videla 12 let.

Imamo novo vlado, kaj naj bodo njeni prvi koraki, ki jih potrebujete podjetniki?
Uravnotežiti javne finance, izboljšati plačilno disciplino, znova vpeljati investicijske olajšave ter znižati cene nepremičnin. V Avstriji nam občina Pliberk ponuja kvadratni meter v industrijski coni za tri do šest evrov za kvadratni meter, mi pa smo lani za nakup kvadratnega metra v poslovni coni Komenda plačali 110 evrov. To ni podjetjem prijazno okolje! Te stvari je treba urediti.

Ste kdaj razmišljali, da bi podjetje preselili čez mejo?
O tem ne razmišljam, saj mislim, da če živiš in delaš v Sloveniji, moraš tukaj plačevati davke in se do države in ožjega okolja obnašati družbeno odgovorno. Lahko bi denar pošiljal v davčne oaze, ampak to ni moja filozofija.

Kako pridobivate posle?
Udeležujemo se sejmov, prijavljamo na razpise, kljub vsej tehnologiji pa še vedno veliko časa posvetimo direktni prodaji na terenu. Poskušamo prodreti tudi v tujino, zato sem sam od leta 2006 sodeloval tudi v veliko gospodarskih delegacijah. Obiskal sem Kitajsko, Egipt, Azerbajdžan, Kazahstan, Mehiko ...V večini primerov so želeli prodajati v Slovenijo, ne pa od nas kupovati. V letu 2011 nam je kot kooperantu nemškega podjetja uspelo prodati gasilsko vozilo na Kitajsko.

Kako se znebite stresa?
Kadar sem pod stresom, grem v svojo zvočno izolirano sobo, vzamem v roko trobento, vklopim CD in igram.

Lahko izpostavite kakšno zanimivost, morda anekdoto, ki ste jo doživeli kot direktor podjetja?
Ko sem bil pred leti z bratom na Gorenjskem pri stranki, pri kateri je sestanek trajal že več kot dve uri in je bila ura že sedem zvečer, sem vstal in hotel oditi, ker se mi je zdelo, da posla ne bomo sklenili. Stranka pa je rekla: »Kam se vam pa tako mudi, jaz nameravam namreč še danes naročiti vaš sekator.«

Kje se vidite čez deset let?
Čez 10 let se še vedno vidim v istem poslu, kajti v njem po 15 letih še vedno uživam. Saj, kaj pa bi drugega počel. V strategiji podjetja je širitev zdajšnjim sorodnih programov in temu bom ostal zvest.