

»Kar zaslužimo, vložimo v razvoj«

» Veronika Rupnik

Andrej Frank: »Naš glavni cilj v krizi je bil, da obdržimo vse zaposlene in razvijemo še kakšen proizvod za širši trg«

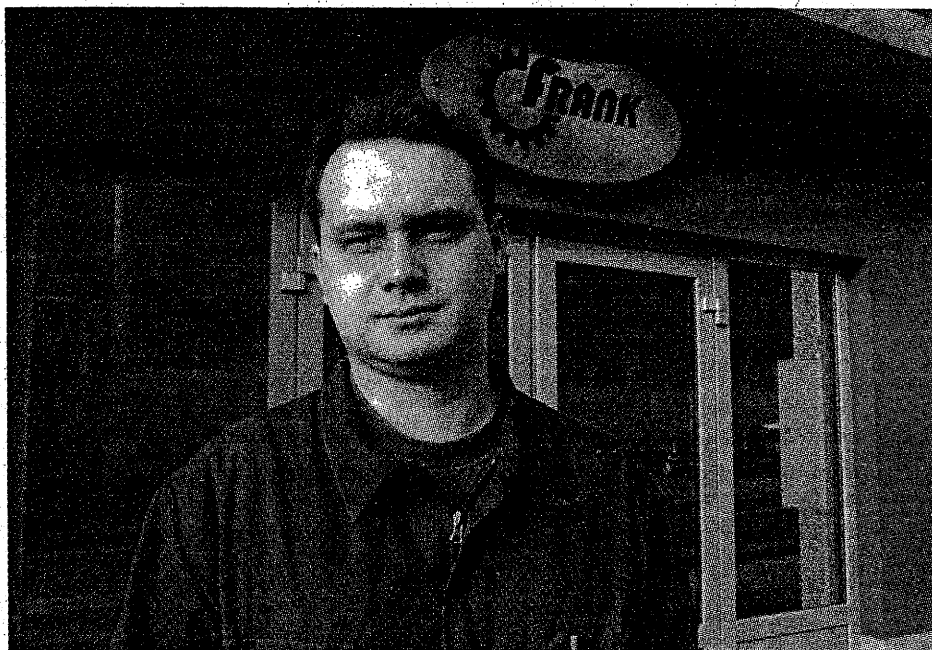
»Če se potrudiš, lahko vedno najdeš način, da preživiš. Sicer pa gre krivulja v življenju in v poslu enkrat gor, drugič dol. To je normalno. Važno je, da si pripravljen na čase, ko gre dol,« pravi Andrej Frank, direktor podjetja Frank, proizvodnja strojev iz Gornje Bitnje pri Ilirski Bistrici. V 25 letih je iz obrtne delavnice preraslo v uspešno družinsko podjetje s 15 zaposlenimi. V kriznem letu 2009 so zgradili novo proizvodno halo in razvili gorilnik na biomaso Jaka, ki je bil njihov prvi proizvod, namenjen individualnim kupcem. Območna gospodarska zbornica Postojna jim je zanj podelila bronasto priznanje za inovacijo.

Vaše podjetje je, tako rekoč, zraslo iz očetove obrtne delavnice. Kako se je razvijalo?

Leta 1985 je začel oče, sam, v svoji mali obrtni delavnici. S svojo požrtvovalnostjo in delavnostjo je počasi nadgrajeval dejavnost. Vse, kar je zaslužil, je vložil v razvoj. Podjetje je raslo, trenutno nas je 15 zaposlenih. Imamo še eno hčerinsko podjetje, Profrank storitve, ki ga vodi sestra in ima dva zaposlena.

je večjih podjetij. Po nenadnem padcu v recesijo, so podjetja ustavila investicije. To se je v letu 2009 močno poznalo. Že lansko leto je bilo poslovno bolje, tudi letos kaže tako.

Kljub temu smo v letu 2009 izpeljali investicijo v novo halo, ki smo jo sicer načrtovali že prej, a ker naši upravni mlini meljejo tako dolgo, smo jo začeli graditi konec leta 2008. V ta namen smo porabili vse prihranke iz prejšnjih let. Z novo halo, ki je



Andrej Frank pravi, da je najpomembnejša družina, takoj za njo pa je družinsko podjetje.

da smo pravi inovatorji, patenta nimamo nobenega, imamo pa cel kup inovativnih idej, ki so implementirane v naše naprave in stroje. To nas tudi vleče naprej, daje delu zanimivost. Tudi zaposleni aktivno sodelujejo z idejami. V času krize smo skušali razviti izdelek, ki bi ga lahko ponudili tudi ljudem in tako ne bi bili vezani izključno na gospodarske družbe. Tako je nastal gorilnik Jaka.

Vidite torej še neizkoriščeno priložnost v izdelkih za individualne kupce?

Dolgoročni cilj je, da bi razvili več izdelkov za širši trg. To nam bo morda pomagalo preživeti kakšen bodoči čas, ki bo manj rožnat.

Kakšne so vaše izkušnje s plačilno disciplino?

Hvalabogu, nikoli nismo bili ve-

usposobljeni, zato bi bilo škoda, da bi koga izgubili. Raje smo v letu 2009, ki je bilo za nas najbolj krizno, malo stisnili in so ostali vsi.

Ste poiskali notranje rezerve?
Ja. Uporabljali smo materiale na zalogi, predvsem pa smo zmanjšali stroške.

Največji padec prihodkov, okrog 40-odstoten, ste zabeležili iz leta 2008 v 2009.

Ves naš program, ki je sicer zelo širok, je vezan na investici-

Vaša poslovna filozofija temelji na vlaganju dobička v razvoj?

Točno tako. Kar zaslužimo, vložimo nazaj v podjetje. S tem podjetjem živimo, kot otrok sem zrasel z njim. Zelo veliko delamo, a nas to tudi veseli. Možnost dolgoročnega obstanka vidimo le v stalnem vlaganju v razvoj. Naša prednost je sicer, da nismo ozko vezani na samo enega naročnika. Delamo za papirno, živilsko, galvansko, poliuretansko, klavniško industrijo, imamo zelo širok spekter izdelkov. Praktično je ni stvari, da je ne bi znali narediti.

delek kakovosten in dobro deluje, nam pomeni več kot finančni dobiček.

Izdelki temeljijo na vaših lastnih idejah?

Del je naš lasten razvoj, del pa tudi naročnikove želje.

Kdo so vaši največji naročniki?

V glavnem smo vezani na domači trg, neposredno za tuji trg ne delamo skoraj nič, sodelujemo pa s podjetji, ki naše izdelke izvažajo na tuje trge. Sodelujemo zlasti z inženirskimi podjetji, na

Šo javnost zanimiv izdelek?

Gorilnik Jaka je zanimiv za potrošnje. Namenjen je ljudem, ki se odločijo za ogrevanje na pelete, pa jim pri tem ni treba menjati celotne peči, pač pa samo gorilnik. Izdelujemo ga po naročilu in tudi vgrajujemo.

Kako je sprejet na trgu?

Vedno bolje. Prepoznaven je zlasti na našem območju, zanimati pa nas kličejo z vse Slovenije, saj ga najdejo na internetu. Za izdelek smo prejeli nagrado Bronasti ceh na celjskem sejmu in

Gorilnik je sicer samo ena od inovacij, za katero ste bili nagrajeni. V zadnjem desetletju skorajda ni leta, da ne bi pobrali kakšne nagrade.

Res je. Mislim, da smo eno redkih podjetij v regiji, ki smo skoraj vsako leto dobili kakšno priznanje. Gotovo pa smo najmanjše podjetje v regiji, ki je vsa leta premijnik priznanj.

Kakšna je torej inovacijska kultura v podjetju?

Brez nje ne gre. Ne morem reči,

Eden od naših ciljev je, da nismo nikoli nikomur nič dolžni. Sicer pa je krivec za plačilno nedisciplino država, ki bi morala to področje urediti. Plačilni rok bi moral biti 30 dni. Če ne bi plačal, bi se ti morala določena služba »usesti na račun«, dokler ne bi poplačal svojih obveznosti.

Kaj pa izkušnje z bankami?

Z izbrano banko sodelujemo korektno, nimamo nobenih težav, tudi oni z nami ne. Za halo pa smo prejeli posojilo Slovenskega regionalno-razvojnega sklada.

Eko-inovativnost – razvojna usmeritev regije

Pivka – RRA Notranjsko-kraške regije, d. o. o., je v okviru evropskega projekta za spodbujanje inovativnosti Medossic pravkar zaključila z izobraževalnim programom z naslovom »eko-Podjetnik«, namenjenim podjetnikom, ki jih zanimajo sodobni trendi v vodenju mikro in malih podjetij ter znanja s področja eko-inoviranja. Kot smo že pisali, so bila decembra lani izvedena izobraževanja v treh večjih notranjsko-kraških podjetjih, kjer je bil poudarek na eko-inovativnosti kot priložnosti za kompetitivno prednost regijskega gospodarstva.

Celoten program je namenjen inovacijskemu prebujanju v notranjsko-kraški regiji in je del aktivnosti, ki jih namerava razvojna agencija nadaljevati tudi v

prihodnje. Na ta način želimo v podjetjih spodbuditi zavedanje in povečati znanje za oblikovanje idej in poslovnega obnašanja.

Delavnice z naslovom »eko-

Podjetnik« so bile usmerjene predvsem v mala in mikro podjetja z namenom dvigovanja zavesti in znanja s področja inoviranja. Poseben poudarek je bil na potrebah strank in trendih trga. Delavnic se je udeležilo 25 udeležencev, ki so pod vodstvom predavateljice mag. Violete Bulc iz podjetja Vibacom, razpravljali o poslovni evoluciji in pomenu ekoinoviranja kot vira dodane vrednosti pri delovanju podjetij. Pri obravnavi vizije, poslanstva, strateških načel in strategij

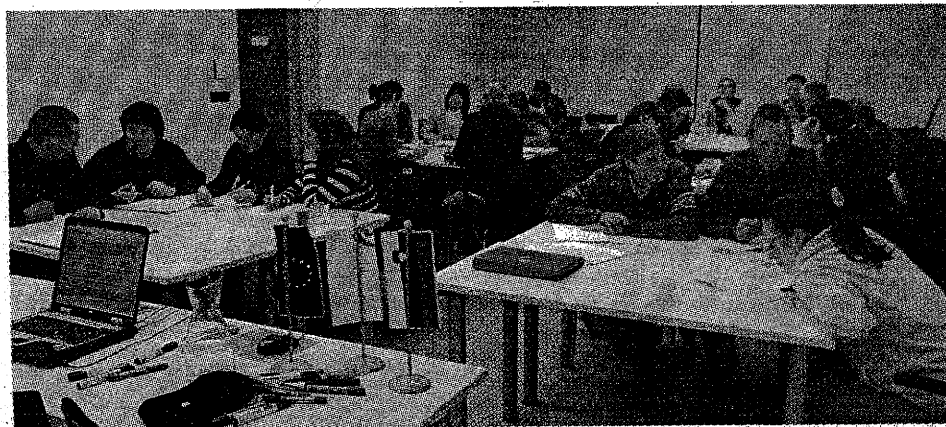
ter drugih vsebin so udeleženci skušali razmišljati tudi o lastni aktivnosti znotraj svojih podjetij oz. aktivnosti podjetij, ki jih nameravajo ustanoviti. Udeleženci izobraževanj in delavnic so bili nad programom in izvajalko navdušeni, pohvalili so tudi iniciativo RRA Notranjsko-kraške regije za organizacijo tovrstnih dogodkov, ki jih je v regiji premalo. Organizatorji izobraževanja tudi sicer ugotavljamo, da je interes v zvezi s tovrstnimi, specifično usmerje-

nimi, izobraževanji v regiji velik, prav tako se kaže izrazita potreba po povezovanju podjetij pri iskanju skupnih možnosti za sodelovanje.

Prav zaradi tega razloga bo predvidoma 21. marca sledilo še povezovalno srečanje za vse udeležence izobraževanj in delavnic, pa tudi druge zainteresirane, na katerem bodo skušali poiskati skupne priložnosti za spodbujanje eko-inovativnosti in razvoj sodelovanja med podjetji

v regiji na tem področju. RRA pa obenem že pripravlja nove projekte, usmerjene v spodbujanje tovrstnega sodelovanja znotraj in izven regije.

Jana Nadoh Bergoč, RRA Notranjsko-kraške regije, d. o. o.



Pojasnilo na prispevek Odgovor na članek: Stanje na področju ravnanja z odpadki v regiji.

objavljen v Notranjsko-kraških novicah 11. 2. na 21. strani, ki ga je podala JP Komunala Cerknica. Glede na prispevek JP Komunala Cerknica, želimo zgolj pojasniti, da se vsi podatki za »Analizo stanja«, ki je bila podlaga za omenjeni članek nanašajo na ravnanje z odpadki v regiji v letu 2008, kar pa smo v omenjenem članku verjetno res premalo poudarili oz. naglasili. Analiza stanja je bila izvajana v okviru projekta Wasman – Ravnanje z odpadki, in sicer v letu 2010 na podlagi dokončnih podatkov iz leta 2008. Analizo smo namreč začeli pripravljati v začetku leta 2010.

Kar pa ne pomeni, da se stanje na področju ravnanja z odpadki ne spreminja. Če bi enako analizo delali letos, bi se podatki vsekakor razlikovali, saj so v tem času, npr. na območju skoraj vseh občin notranjsko-kraške regije (razen Ilirske Bistrice) uvedli zbiranje odpadkov po sistemu »od vrat do vrat«. Nedvomno so komunalna podjetja, med njimi tudi JP Komunala Cerknica v zadnjih dveh letih uvedli zelo pozitivne in učinkovite izboljšave na področju ločenega zbiranja odpadkov.

Dunja Mahne, Martina Ejavec, RRA Notranjsko-kraške regije, d. o. o.