

Sedem veličastnih minulega leta

Komisija za nagrado Gospodarske zbornice Slovenije za izjemne gospodarske in podjetniške dosežke v sestavi predsednik Zdenko Pavček in člani Dušan Črnigoj, Tatjana Fink, Mirko Kaluža, Drago Lemut, Radoš Gregorčič in Ariana Grobelnik je sprejela sklep o podelitvi nagrad za leto 2005. Nagrado prejmejo direktorji in predsedniki uprav gospodarskih družb kot visoko priznanje za izjemno poslovodno, tehnično, marketinško ali organizacijsko delo.

ROBERT PEKLAJ / karikature: MARKO KOČEVAR

Hugo Bosio, direktor
Bosio, proizvodno trgovsko podjetje, d. o. o., Štore

Podjetje BOSIO, d. o. o., je bilo ustanovljeno leta 1990. Nastalo je iz obrtne delavnice, v kateri so leta 1988 izdelali prve manjše industrijske peči za toplotno obdelavo. Odločitev za specializacijo v proizvodnjo industrijskih peči se je pokazala kot pravilna, saj je podjetje BOSIO v petnajstletnem obdobju obstoja zraslo iz majhne obrtne delavnice v sodobno podjetje s 43 zaposlenimi in vedno večjo veljavo na tujem in domačem trgu. V Sloveniji skoraj ni večje in pomembnejše orodjarne, v kateri ne bi obratovala vsaj ena peč za termično obdelavo iz proizvodnega programa podjetja BOSIO. V zadnjih letih so začeli uspešno razvijati program proizvodnje in trženja električnih in plinskih peči ter povečali delovanje v avtomobilski, keramični in steklarski industriji. Med najpomembnejšimi tujimi kupci najdemo tudi Daimler-Crysler, Volvo, Voest-Alpine, Steel, Danfoss.

Hugo Bosio se je rodil leta 1960 v Celju, živel je na Kozjem, končal gim-



nazijo v Celju in fakulteto za elektrotehniko, smer industrijska elektrotehnika v Ljubljani. Leta 1985 se je zaposlil v železarni Štore, čez pet let je registriral podjetje Bosio, d. o. o. Medtem se je poročil ter ima sina in hčer.

Po nebesnem znamenju je tehtnica. Njegovi hobiji so tudi hobiji družine: konji, pes in tenis, tako družina skupaj preživlja prosti čas.

Trenutno mu je najbolj všeč knjiga Aleksander Veliki, ker so mu vseč zgodovinski spektakli.

Nima vzornikov, saj ima skoraj vsak, ki ga pozna, nekaj, kar bi si želel imeti tudi sam.

»Naša prednost je, da smo vedno korak pred konkurenco, da smo majhni in hitri ter da imamo tehnično znanje na evropski ravni. Da se zelo hitro širimo na novih trgih in si s tem »kupimo« vsaj leto ali dve, preden tja pridejo veliki, ki nam zaradi svojega ugleda potem prevzamejo posel,« pravi.

Vojko Čok, predsednik uprave
Banka Koper, d.d., Koper

Vojko Čok je Primorec, saj se je rodil pred 60. leti na Plavjah. In čeprav se je rodil na dan, ko pri nas praznujemo kulturni dan, ga kasneje življenje ni zapejalo v kulturne vode. Končal je namreč Ekonomsko fakulteto v Ljubljani in že skoraj vse življenje posveča pozornost številkam, razvoju, analizam in načrtovanju. A to seveda ne pomeni, da ne hodi rad na kulturne prireditve, ki so po njegovem mnenju pri nas močno napredovale, po številu in tudi po kakovosti.

Poklicno pot je začel v Luki Koper, leta 1978 je z delom nadaljeval na Banki Koper, njeno krmilo je prevzel leta 1982, vmes je bil tudi predsednik poslovnega odbora Cimosa. Tudi drugače mu je predsedovanje kar nekako usojeno, saj je predsednik Kluba gospodarstvenikov slovenske Istre, predsednik programskega odbora regionalnih razvojnih programov, predsednik programskega sveta IN-PRIME, da članstva v Upravnem odboru Univerze na Primorskem ter različnih nadzornih svetih in v organih upravljanja Združenja Manager niti ne omenjamo.



Banka Koper je pod njegovim vodstvom prišla med šest največjih in najuspešnejših bank pri nas. Ima pomembno vlogo pri uvajanju brezgotovinskega poslovanja, saj opravlja storitve kartičnega poslovanja za dobro tretjino bank v Sloveniji. Vojko Čok si želi, da bi bila banka še naprej tako dobro sprejeta med poslovnimi partnerji, saj le skupaj lahko dosežejo rast in razvoj.

In po čem si bo zapomnil minulo leto? Morda po prodaji lastniških deležev banke v primorskih podjetjih strateškim partnerjem, po uspešno opravljenem pohodu po Kamniško-savinjskih Alpah?

Upa, da bo letošnje leto prineslo več strpnosti v medsebojnih odnosih, da bo standardizacija bančnega poslovanja omogočila poenotenje in cenejše ter hitrejšo uvajanje novih storitev na našem trgu in da jim usklajevanje z regulativo Evropske unije in njeno administracijo ne bo vzelo preveč ljudi in volje ter s tem hromilo komercialne aktivnosti.

Franc Jamšek, direktor
Profil, management consulting, d. o. o., Ljubljana

Družba Profil, d. o. o., ki jo vodi direktor Franc Jamšek, se uvršča med najuspešnejše in najprodnarnejše družbe v dejavnosti in uživa velik ugled, tudi mednarodno je uveljavljena. Profil »orje ledino« razvoja podjetništva in še posebej specializiranih svetovalnih storitev v Sloveniji. Podjetje je bilo ustanovljeno leta 1991, sprejelo je izzive razvijanja ponudbe specializiranih storitev v upravljanju s človeškimi viri in dodajalo nove storitve. V zadnjih letih se uvršča med redke uspešne izvoznike svetovalnih storitev. Izjemnost delovanja družbe je njena stalna poslovna in strokovna rast, redkost med podjetji na tem področju.

Franc Jamšek je letnik 1949, Ljubljčan. Magister ekonomskih znanosti. Prvo zaposlitev je našel v ljubljanski Lesnini, šel v GIP Obnovo in nato kot namestnik in generalni direktor šest let vodil Zavod za družbeno planiranje Ljubljana. Leta 1991 je ustanovil Profil, d. o. o.

Občasno predava, je tudi soavtor knjige Management kadrovskih virov, ki jo je izdala Fakulteta za družbene vede.

Profil se od drugih razlikuje po tem, da je družba slovenska in da temelji na slovenski pameti. »Vse, kar počnemo, temelji na znanju, ki smo ga sami pridobili,« pravi. »Naš zaveznik je dobra ekipa v podjetju in spodbudno poslovno ozračje, ki vlada med zaposlenimi. Moj sovražnik pa so leta, torej moja starost.«

Franc Jamšek je po nebesnem znamenju vodnar. Poročen in ima dve hčeri. Prosti čas, kolikor ga pač ima, porabi predvsem za šport: smučanje, jadrnanje, kolesarjenje, tenis, plavanje. Veselje ima z vrtnarstvom in delom na vrtu, prideluje zelenjavo, sadje in zelišča. Nima vzornika, pravi, ima pa predstavo o »idealnem jazu«, ki se mu včasih trudi približati. Njegova najljubša knjiga je Pod svobodnim soncem Frana Saleškega Finžgarja. Za leto 2006 si najbolj želi vnuka.



Milan Kopač, direktor
Kladivar Žiri, Tovarna elementov za fluidno tehniko, d. d., Žiri



Milan Kopač je Gorenjec, ki je ne dolgo tega srečal Abrahama. Že več kot polovico življenja mu družinsko usodo krojijo ženske, saj ima poleg žene še tri hčerke. Med njegove »otroke« lahko štejemo tudi lipo, ki jo je zasadil pred dvajsetimi leti.

Vsekakor pa med uspehe šteje tudi podjetje, kateremu je zvest od začetka poklicne poti. Najprej kot samostojni konstruktor, od leta 1991 pa kot direktor. Pod njegovim vodstvom je podjetje, ki izdeluje elemente za fluidno tehniko, opredelilo svojo vizijo, po kateri želijo postati vodilno podjetje v jugovzhodni Evropi in biti odličen dobavitelj v tržnih nišah globalnega trga. Njihova usmerjenost v izvoz, kamor prodajo tri četrtine izdelkov, potrjuje trend stalne rasti in razvoja obsega poslovanja. Prav tako so postali prepoznavni v zelo ozki panogi fluidne tehnike – oljne hidravlike. Milan Kopač se zaveda, da uspehov ne bi bilo brez sodelavcev in znanja.

Kako pomembno je znanje za podjetje, dokazuje tudi to, da so ustanovili Inštitut za fluidno tehniko, pri katerem sodelujejo z obema fakultetama za strojništvo pri nas.

In kaj je tisto, po čemer bo minulo leto ostalo za vedno v spominu? Takoj se je spomnil poroke svoje hčerke. Zagotovo je ponosen tudi na to, da se je udeležil ljubljanskega maratona in da kljub službeni obremenjenosti še vedno najde trikrat na teden čas za tek v naravi. Morda je prav to, da se uspe odklopiti in poiskati sprostitev v hoji in kolesarjenju, ključ do poslovnih uspehov. Upa, da bo letošnje leto prineslo uspešno izpeljavo službenih projektov in da bo ekipa, na katero je ponosen, ostala skupaj. Seveda pa si ne želi težav z zdravjem in morebitnega padca konjunktura v Evropi, ker to lahko takoj vpliva na njihovo poslovanje. In če bo tudi druga faza lastninjenja podjetja šla po predvidenih scenarijih, potem bo to še eno uspešno leto.

Matjaž Lenassi, direktor
BSH Hišni aparati, d. o. o., Nazarje

Bil je mesec pomladi in ljubezni, ko se je na Notranjskem pred 47 leti rodil Matjaž Lenassi. Že kot majhnega so ga zanimali motorji in tehnika, zato je bila kasnejša odločitev za študij strojništva pravzaprav pričakovana in logična.

Njegova poklicna pot je zelo raznolika, saj je začel kot tehnolog, sedaj pa kot direktor hčerinskega podjetja velikega svetovnega koncerna v Nazarjih skrbi za izdelavo in prodajo malih gospodinjskih aparatov v osmih ključnih državah Evrope. Tudi drugače je z »družinskimi« odnosi med materjo in hčerjo zelo zadovoljen, saj pravi, da mu godi zaupanje, ki ga ima pri matičnem podjetju. Kako drugače razlagati odločitev »matere«, da prenese proizvodnjo nekaterih izdelkov s Kitajske v Nazarje. Sicer pa se je podjetje v teh nekaj letih, odkar ga vodi, prebilo med 50 najuspešnejših v Sloveniji. Od lani je Matjaž Lenassi



tudi vodja skupine Food & Beverage (mali gospodinjski aparati za pripravo hrane in napitkov), ki poleg nazarške vključuje še tovarne v Nemčiji, Španiji, na Češkem in na Kitajskem. In še po nečem je podjetje posebno in izstopa iz povprečja: po inventivnosti. Velika večina slovenskih inovacij v Evropi namreč prihaja prav iz te tovarne.

Preteklo leto si bo zapomnil po potresih in cunamiju. Ko je bil še mlajši, je potres doživel v Breginju. Upa, da bo njegovo življenje letos veliko manj stresno, čeprav mu časa za sprostitev, kot vedno, zmanjkuje. Ko pa si utrga urico, si privoščiči kakšno hitro vožnjo z motorjem ali avtom. Verjame v uso do in upa, da mu bo ta prizanesla s splošnimi stavkami, saj se v tovarni, kjer naredijo 25.000 aparatov na dan, vsaka ura nedela močno pozna. In če bo vse po sreči, bo letos tudi shujšal in predvsem nehal kaditi.

Danilo Toplek, predsednik uprave Talum Tovarna aluminija, d. d., Kidričevo

Proizvodnja aluminija se je v Kidričevem začela leta 1954, leta 1984 je vodenje tovarne prevzel Danilo Toplek. Takrat je bila sprejeta tudi odločitev o začetku modernizacije proizvodnje aluminija, ki je Talum pripeljala tja, kjer je danes. V družbo tistih, katerih izdelki sodijo v najvišji kakovostni razred, in to predvsem na tujih trgih.

Talum na domačem trgu nima konkurence, hkrati je eden redkih neodvisnih proizvajalcev aluminija v Evropi in eden redkih, ki ima poleg proizvodnje tudi predelavo v enem podjetju. Samostojnost so ohranili tako, da so se zanašali predvsem nase in na svoje sposobnosti.

»Sami sebi bomo vedno največji zaveznik,« pravi Toplek. »Največji sovražnik pa je zagotovo nemirni in negotovi borzni trg. Aluminij je namreč borzna kovina, zato ni imuna na razna borzna nihanja ter špekulacije.«

Danilo Toplek je letnik 1952, doma s Ptuja. Po končani gimnaziji je nadaljeval študij na Ekonomski fakulteti v Ljubljani in ga leta 1976 končal. Kot univerzitetni diplomirani ekonomist se je istega leta zaposlil v Tovarni glinice in aluminija Kidričevo (zdaj



Talum) kot pripravnik v komercialnem sektorju. Leta 1982 je postal vodja finančno računovodskega sektorja. Že leta 1984 je bil imenovan za predsednika kolegija delovne organizacije. V tem času je nadaljeval študij na Ekonomski fakulteti v Zagrebu, ki ga je končal leta 1988 in si pridobil naziv magister ekonomije. Leta 1992 je bil imenovan za direktorja podjetja Talum. Od leta 1998 opravlja naloge predsednika uprave. Septembra 2005 mu je Nadzorni svet Taluma podaljšal mandat za naslednja štiri leta.

Danilo Toplek je rojen v znamenju bika, njegova sinova imata 25 in 15 let. Kolesar po gorskih prelazih, smučar, ki se je včasih ukvarjal tudi z jadralnim letalstvom, hodi danes najraje na trekking. Ponosen je na svoj zadnji podvig: trekking v pogorju Mount Everesta.

Nič čudnega torej, da je njegov vzornik legendarni kolesar Lance Armstrong. »V življenju sem prebral veliko knjig,« pravi, »in vsakokrat mi je bila všeč druga.« Najraje se spominja Ulice ribjih konzerv Johna Steinbecka, všeč sta mu tudi Švejk in njegov optimizem.

Zoran Živič, direktor

Keko-Varicon, družba za proizvodnjo in razvoj elektronskih komponent, d. o. o., Žužemberk



Zoran Živič je zmaj (seveda po kitajskem horoskopu), ki se je pred dobrimi petdesetimi leti rodil v Zagrebu, vendar je kasnejše poklicno življenje bolj zaznamovalo mesto Niš. Legendarna tovarna EI Niš je bila prva postojanka v njegovi karieri. Želja in znanje sta počasi naraščala in delno je našel zadovoljstvo v poučevanju domačih in korejskih študentov na niški fakulteti, nato pa ga je prav raziskovalna žilica pripeljala leta 1986 v Ljubljano, v eno od tedanjih Isker. Od leta 1995, ko je ustanovil podjetje Keko-Varicon, si usodo bolj ali manj kroji sam.

Keko-Varicon je torej mlado podjetje, ki razvija in izdeluje zaščitne elektronske komponente, in za katelega je značilen drugačen način vodenja, ki temelji na sodelovanju. V dobrih desetih letih so tudi zaradi tega, predvsem pa zaradi znanja, povečali prodajo za šestkrat. Več kot 93 odstotkov izdelkov izvozijo v 30 držav, od tega skoraj tretjino visoko zahtevnim avtomobilskim koncernom. Imajo kar obsežen kup priznanj in nagrad, samo lani so med drugim dobili zla-

to gazelo in nagrado za najbolj okolju prijazno podjetje med malimi in srednjimi podjetji. V tem času jim je uspelo zamisliti si kar 21 novih izdelkov in jih uresničiti, mnogi od njih imajo skupnega »očeta« – Zorana Živiča. Ali je potem čudno, če je odgovor na vprašanje, kaj počne v prostem času, prav: razvijanje novih izdelkov?

Šest svetovno priznanih patentov je dobra osnova za uresničitev drzne želje: postati najboljšo podjetje na svetu na lastnem področju in nadaljevati z globalizacijo. Globalizacija iz Žužemberka? Zoran Živič pravi, da je zanj globalizacija prav to, da je Keko-Varicon kot majhno podjetje iz majhnega kraja prisotno po vsem svetu. Zato občuduje Leona Štuklja, ki je dokazal, da lahko človek z vztrajnostjo, trdoživostjo in človeško voljo iz majhnega okolja uspe v svetu. Tudi Albert Einstein ima pri njem posebno mesto, saj je relativnostna teorija dokaz, da so največji izumi in dosežki nastali v človeški glavi. Takšne glave, predvsem ljudi z vizijami, pa bo Slovenija še močno potrebovala.