

Delaj, kar **najbolje** (po)znaš

BRANKO MILER, LASTNIK IN DIREKTOR KOROŠKEGA TRGOVSKEGA IN STORITVENEGA PODJETJA MEHANIZACIJA MILER S PREVALJ, O ŠIRITVI PODJETJA IN ŠIRŠIH POGOJIH ZA RAZVOJ GOSPODARSTVA

PETRA LESJAK TUŠEK

"Delaj, kar znaš, in se oklepaj svoje dejavnosti. Vsaj to sem se naučil v življenju, saj te lahko v marsikaj pregovorijo in se napačno odločaš. A seveda do pomembnih spoznanj prideš, ko se skališ in ko je z leti izkušenj tudi delati bolj enostavno kot na začetku," razmišlja **Branko Miler**, lastnik in direktor trgovskega in storitvenega podjetja Mehanizacija Miler iz Šentanela. Tega, da bo prevaljska družba, ki zastopa, prodaja in opravlja servis kmetijskih strojev za svetovne proizvajalce kmetijske mehanizacije, skokovito rasla, si Miler ob svojih prvih podjetniških korakih ni mogel niti zamisliti niti načrtovati. Sprva je izkušnje v kmetijski panogi pridobival v Avstriji, kjer je v zadrugi opravljal raznovrstna dela. V letu 2001 pa je vzel vajeti v svoje roke in se odločil za samostojno pot, že takrat pa stavil predvsem na pomen medsebojnih osebnih stikov, ki jih je v Nemčiji navezoval kljub tedanjemu slabemu znanju jezika. Odločilen je bil posel, pridobljen za globalnega proizvajalca kmetijske mehanizacije Krone, ki je pomenil tudi ključno referenco za pridobivanje nadaljnjih poslov oziroma zastopstev. "V prvem letu sem prodal sedem strojev Krone, danes jih približno 300 na leto, vseh skupaj pa okoli 600 do 700," ponazori napredek podjetja v številkah.

ŠIRITEV, A NE ZA VSAKO CENO

Čedalje lažje je sčasoma postalo pridobivati tudi druga zastopstva – zdaj jih naštejejo petnajst – in dejansko se je trend delovanja obrnil, tako da že drugi iščejo njih. Zdaj so tudi v položaju, ko jim ni treba vsega sprejeti za vsako ceno, pojasnjuje direktor podjetja in kot primer navaja nedavna skoraj polletna pogajanja z eno večjih korporacij za potencialne nove posle, ki se jih naposled ni odločil sprejeti. "Velike korporacije diktirajo tempo, podobno kot v avtomobilski industriji določajo vse, tudi to, kje mora biti kakšna zastavica korporacije v podjetju. Dokler opredeljujejo številčno prodajo, je sprejemljivo, ker pa diktirajo še način prodaje in si v njihovem merjenju dobička samo številka, zame to ni nekaj, za kar bi se odločil. Hočem imeti svojo svobodo," pravi Miler. Podjetje, ki je prihodke od prodaje s približno petih milijonov evrov letno v obdobju od leta 2008 do 2010 povečalo na 8,3 milijona v lanskem letu, danes zaposluje 17 delavcev. S ciljem večje dostopnosti kupcem so svoje poslovalnice s Prevalj



BRANKO MILER: "Trg je neomejen, a pri širitvi je vprašanje, kaj je smisel. Vsekakor si moraš vzeti tudi čas zase, za družino in ne živeti le za posel." (Petra Lesjak Tušek)

po letu 2010 širili še v Slovensko Bistrico in Komendo, v oktobru je predvideno še odprtje poslovalnice v Leskovcu pri Krškem. Ta odločitev je povezana tudi z načrtovano širitvijo na Hrvaško. Prodajo mehanizacije bodo še naprej dopolnjevali s servisi, hkrati pa okrepili ponudbo rezervnih delov. Cilj bo še naprej stalna regionalna prisotnost ob čedalje večji fleksibilnosti, poudarjajo v družbi, ki daje priložnost tudi mladim praktikantom in študentom. "Mirovati in zaspati na lovorikah ne smeš, tudi koncepta razvoja nikoli ne moreš povsem zabetonirati, temveč moraš dnevno razmišljati, kakšne poteze potegniti vnaprej," ugotavlja Miler, ki ga moti vsesplošna negativna nastrojenost in je prepričan, da bi morali na stvari znati (po) gledati bolj pozitivno.

EVROPA - ZGREŠEN SISTEM KREDITIRANJA

Po Milerjevi oceni v Sloveniji kljub krizi v povprečju še vedno živimo relativno dobro, a po drugi strani politika ni sposobna narediti korenitejšega preobrata, pri katerem bi v družbah v državni lasti bolj kot na posamične interese in iztržke gledali na dolgoročni interes družbe z ohranjanjem in razvijanjem zdravih jeder. "Nekdo na položaju ima vsakič interes, da čim prej čim več zasluži, ne zanima pa ga, ali bo podjetje preživelo tudi potem, ko njega ne bo

več na položaju v tem podjetju. Moralnih vrednot ni več, isti kadri rotirajo sem in tja, vlade se menjajo, državo pa pravzaprav upravljajo ljudje, ki ostajajo na položajih na nižji ravni in so tam ves čas potuhnjeni," je prepričan Miler. V širšem pogledu pogojev za uspešno gospodarstvo je kritičen do sistema kreditiranja v Evropi, kjer je po njegovem bančni sistem popolnoma zgrešen. Posameznega podjetnika pri pridobivanju kreditov omeji že država, v kateri živi in deluje, saj mora glede na slabši položaj države in pritiska na območju krize najemati dražje kredite, četudi bi si glede na lastne bilance in boniteto morda zaslužil ugodnejše pogoje kreditiranja. Po drugi strani je kritičen tudi do lokalnega okolja, občinske politike, ki je po njegovi oceni pri sprejemanju oziroma uresničevanju občinskih odlokov preveč toga in se ne približa dovolj interesu podjetnikov. V prihodnje tudi zaradi boljših pogojev - tako zaradi pričakovanih nižjih stroškov kot boljše dostopnosti do lokacije - načrtuje selitev v ravensko poslovno cono. O novih priložnostih na trgu pa še pravi: "Trg je neomejen, a pri širitvi je vprašanje, kaj je smisel. Vsekakor si moraš vzeti tudi čas zase, za družino in ne živeti le za posel. Seveda pa je prav zato toliko bolj pomembno zaupanje med sodelavci in s tem tudi možnost, da lahko prevzamejo odgovornosti."