

7* dni

Sabina Markoli:

“Ne morem kandidirati kar za predsednico Slovenije.”

Naravno zdravilstvo:

Najpomembnejše zdravilo je ljubezen

Iskanje dela:

Ko vam pogovor o novi službi požene kri v glavo

Zdravje:

Do poletja brez celulita

12. MAREC 2003
LETNIK 52.
CENA 350 SIT

ISSN 0351-8485

10



9 770351 848323

Kaj potrebujemo za uspeh družinskega podjetja?

Na prvem
mestu
naj bo izziv



Urša in Tomaž Draž sta razvila samosvoj in prepoznaven slog.

FOTO: ROBER BALEN

Kaj potrebujemo za uspeh družinskega podjetja?

Na prvem mestu naj bo izziv

POISKALI SMO NEKAJ USPEŠNIH DRUŽINSKIH PODJETIJ, KI NISO NASTALA Z VELIKIM KAPITALOM. ČLANI DRUŽINE SO SI PREPROSTO ZAŽELELI POČETI NEKAJ NOVEGA, NEKAJ, KAR JIM JE LEŽALO.

Helena Grandovec,
Miro Petek

Kdor koli se je kdaj loteval kakšnega posla, dobro ve, kako težko je brez zaupanja vrednega partnerja ali celo brez podpore v družini. Nešteto primerov pa kaže, da so lahko zelo uspešni projekti, pri katerih sodeluje več članov družine. Poiskali smo nekaj takih podjetij, pri čemer smo se namenoma izognili tistim, ki so začela z velikim kapitalom. Osredotočili smo se na tista, katerih izhodišče je bilo narediti nekaj novega in v delu uživati. Brata Saša in Marko Arsenovič iz Maribora sta začela z gostinstvom in ob njem nadalje-

ZASLUŽEK NIKOLI NE SME BITI V OSPREDJU.

vala s prodajo tekstilnih izdelkov s Oliver. Pravzaprav je to dejanski začetek, do katerega so pripeljale določene okoliščine. Ko je Sašu Arsenoviču oče kupil stroj za napanjanje teniških loparjev, mu je rekel nekaj, kar si je zapomnil za vse življenje in kar je še danes eno od vodil obeh lastnikov mehiških gostilnic Tako's in trgovin ter tudi licence bla-

govne znamke s Oliver za Slovenijo: "Stranka mora biti zadovoljna, če hočeš, da se vrne." Saša je kakšnih devet let delal v Nemčiji kot teniški igralec in trener, ob Bodenskem jezeru je imel teniško šolo. Tako si je ustvaril začetni kapital in z bratom Markom sta sklenila zapluti v poslovne vode v Sloveniji. Zamisel o tem, kaj naj bi to bilo, na začetku še ni bila povsem izoblikovana, zadržno pa sta sklenila, da posel v nobenem primeru ne sme ogroziti njunega bratskega odnosa. Saša je kot povratnik iz tujine dobil ugoden kredit in z Markom sta odprla gostilnico Tako's, ki se je v Mariboru v trenutku pri- jela. Je ena redkih, ki kvaliteto ponudbe iz leta v leto izboljšuje. Po dveh letih obstoja Tako'sa je Markova žena Maja, ki je študirala tekstilno tehnologijo in ekonomijo, predlagala ustanovitev butika. Z dobrimi referencami, ki jih je imel Saša iz Nemčije, oba pa iz svojega poslovanja v Sloveniji, jim je uspelo pridobiti tudi blagovno znamko s Oliver, in s sloganom Od glave do pete (a brez jeansa) so odprli prvo trgovino v Vetrinjski

ulici. Danes imajo dve lastni trgovini v Mariboru, tri v Ljubljani in v sodelovanju s samostojnimi trgovci razpredeno mrežo s Oliver trgovin v vseh večjih krajih Slovenije. Tako's je medtem dobil tudi podružnico v Europarku.

Starši Marka in Saša pri njunih ambicijah niso nikoli ovirali, četudi nista šla po poti, ki so si jo zanj želeli. Še več - pomagali so tudi finančno, kadar je bilo potrebno. Vse skupaj se je začelo kot poskus, a z obilico veselja do dela. Bilo je tudi nekaj neuspešnih projektov, priznavata brata, a ju niso odvrnili od tega, da poskusita znova. Pri tem jima je pomagalo to, da sta športnika - pri športu se kljub porazom ne smeš ustaviti. Pa še nekaj je pomembno, pravita: "Nikoli ne sme biti v ospredju zaslužek, ampak izziv in cilj."

Samosvoj, prepoznaven slog

Pletilni studio Draž iz Ljubljane proizvaja edinstvene pletenine z jasno prepoznavnim "ropisom". Urša in Tomaž Draž sta brat in sestra. Zgodba Draževih ima te ključne elemente:

družinska ljubezen in sloga, talent, vztrajnost in sreča. Za slednjo pravi Tomaž Draž, da je je tudi treba nekaj imeti, če hočeš uspeti. A če živiš za svoje delo, tako kot Urša in Tomaž, sreča res ne more odvrčati pogleda.

Po mami sta Urša in Tomaž podedovala umetniško žilico, po očetu pa smisel za tehniko. Uršo je mama že v mladih letih učila šivati in plesti. Ko je bila v srednji šoli, je mama kupila pletilni stroj in odprla popoldansko obrt. Takoj sta začela plesti tudi Urša in Tomaž. Izdelke so prodajali v slovenskih in hrvaških butikih, leta 1989 pa so v zdravilišču Dobrna odprli svojo trgovino. Nato je družina odprla zastopstvo za prodajo pletilnih strojev, k čemur so sodile tudi demonstracije pletenja. A čez nekaj let je povpraševanje po pletilnih strojih usahnilo in Draževi so se lahko povsem posvetili pletenju. Tomaž je sklenil opustiti študij elektrotehnike: "Ukvarjali smo se predvsem s tem, kako razviti jasen, samosvoj in prepoznaven slog. To je cilj vsakega umetnika, vsakega oblikovalca, in kar nekaj let je trajalo, preden nam je uspelo."

Slog Draževih je res edinstven, toliko bolj, ker vse naredijo sami. Osnovno gradivo, nit, se zлага v vzorce, ki jih je marsikdaj treba delati tudi ročno, trakovi z vzorci potem sestavljajo modele. Dvakrat na leto v okviru Modne Jane pripravijo modno revijo, veliko pa delajo tudi po naročilu. Urša pravi, da živijo za svoje delo, vsak izdelek oblikujejo

toliko časa, dokler jim ni všeč. To je lahko tudi zelo dolgo.

Kaj pa nesoglasja, kako jih premagujejo? Tomaž pravi, da s pogovarjanjem, in dodaja: "Družinsko podjetje je uspešno, če se člani družine dobro razumejo med sabo. S sestro sva se vedno imela zelo rada, vedno pa sva med sabo tudi tekmovala. A to je pozitivno rivalstvo."

Unikatni porcelan

Zakonca Jure Bricman in Katja Jurgec Bricman še zdaleč nista velika podjetnika, mogoče sploh nikoli ne bosta, gotovo pa sodita med tiste Slovence, ki jim je dano, da v eno združijo delo za preživetje in tisto za dušo. In zato imata prednost pred tistimi, ki primerjajo dohodek in dobiček ter ob svetlih nočeh razmišljajo, kako postati še večji, še močnejši. Jure in Katja iz Kotelj na Koroškem, oba likovna pedagoga, sta se pred nekaj leti lotila unikatnega porcelana in blagovno znamko poimenovala Catbriyur (začetnice imen in priimka), vse skupaj pa še domiselno začinila z nazivom Made in Kotle. Čaj ali kavo pije domala vsak. Zato ima njun izdelek uporabno vrednost, če je unikat in umetniško izdelan, pa je lahko tudi spominek.

Seveda ni šlo lahko. Katja opisuje dneve, ko je lastnoročno poslala serije izdelkov v črepinje. In nekaj časa je trajalo, da sta si sploh upala stopiti iz kleti na trg. Veleprodajni se-

jem daril v Los Angelesu je bil pred nekaj leti njun prvi mednarodni preizkus, lani pa sta zakonca Bricman unikatni porcelan predstavila tudi v Frankfurtu. Precej zanimanja za njuno delo je v Italiji in Jure Bricman je tisti, ki vsako leto pripravlja nove kolekcije. Tako kot v svetu mode. Svojevrstno priznanje za kakovost pa sta navsezadnje dobila tudi od Državnega zbora republike Slovenije, saj so njuni izdelki izbrani za protokolarna darila. Z unikatnim porcelanom se najbrž ukvarjata edina v državi. Tisočletno tradicijo porcela-

TEKMOVALNOST S POZITIVNIM PREDZNAKOM NE ŠKODI.

na imajo sicer Kitajci, v Evropi pa je prisoten zadnjih nekaj sto let. Zakonca Bricman skušata v tej stari tehniki doseči nov umetniški izraz. Seveda ne gre za kakšno množično proizvodnjo. Tehnologija je namreč takšna, da vse skupaj zahteva svoj čas, malce pa lahko povečata proizvodnjo z nakupom kakšne dodatne peči. Skodele in vrčki sami zase ali v skupini delujejo kot kipci, in pri tem delu sta začutila, da se lahko tudi umetniško izražata. Ker pa sta potovala tudi po svetu, sta spoznala, da lahko ima na tujih trgih možnost za uspeh le dober unikatni izdelek. Za Koroško je ta proizvodnja nekaj novega, saj imajo tod dolgo tradicijo kopanja rude, železarstva in lesarstva, sedaj pa šivanja, in temu je večino →



Bile so tudi solze in črepinje, danes mlada Korošca z unikatnim porcelanom osvajata tudi svet.

FOTO: MIRO PETEK