

Do rasti z okni za ruske palače



Mateja Bertoncelj

Finance 95/2010

19.5.10

Mizarsko podjetje LESKO Žiri d.o.o. ima dovolj naročil, ker dela okna posebnih oblik, ki jih Rusi sami ne izdelujejo in so zanje pripravljene odšteti več

"Ponudba posebnih izdelkov, ki nimajo veliko konkurence, agresivnejša prodaja ter od pet do deset odstotkov nižje cene kot pred krizo so glavni razlogi, zakaj imamo dovolj naročil za prihodnje tri mesece," je povedal [Borut Erznožnik](#) iz družinskega podjetja [LESKO Žiri d.o.o.](#)

Mizarsko podjetje Lesko iz Žirov je leta 1991 ustanovil Borutov oče Toni, ki je še danes njegov direktor. Podjetje ima 15 zaposlenih, ki so specializirani za izdelavo in prodajo lesenih oken posebnih oblik, ki se vgrajujejo v spomeniško zaščitene in tudi moderne stavbe. Izdelujejo tudi panoramske stene in vhodna vrata. Polovico izdelkov prodajo doma, polovico jih gre v Rusijo.



Borut Erznožnik poudarja, da lahko okna posebnih oblik izdelujejo zaradi precejšnjih vlaganj v nove CNC stroje; v zadnjih štirih letih so za to vsako leto v povprečju namenili 300 tisoč evrov.

Do kupcev prek sejma Mosbulid

"Lani se nam je kriza poznala. Naročila so upadla. Dobro pa je bilo, da smo dobili boljše pogoje pri dobaviteljih, tako da smo cene znižali od pet do deset odstotkov. No, cene so znižali tudi pri konkurenci.

Povpraševanje je upadlo tudi v Moskvi in Sankt Peterburgu, kjer so naša okna od leta 2002 prodajali tamkajšnji partnerji. Doslej smo tam opravljali le izmere, zdaj pa smo se odločili, da bomo izdelke tudi sami tržili, zato smo se pred mesecem dni v okviru GZS v Moskvi predstavili na gradbenem sejmu Mosbuild.

Odziv je bil kar dober, tako da imamo nekaj ponudb za večje projekte v vrednostih od sto tisoč do pol milijona evrov.

Pri prodaji bomo vsekakor potrebovali storitvetamkajšnjih partnerjev pri carini in certifikatih.

Takih oken, kot jih izdelujemo mi, v Rusiji ne delajo.

Ravno zato, ker so specialna, pa se njihov izvoz splača oziroma pokrije vse stroške.

Tamkajšnje cene naših oken so namreč dvakrat višje kot pri nas," je povedal Erznožnik.

Za naložbe četrta milijona evrov

"Konkurenčni smo tudi zaradi sodobno opremljene proizvodnje. V zadnjih štirih letih smo za nakup novih računalniško vodenih strojev vsako leto v povprečju namenili 300 tisoč evrov. Tako zdaj nimamo nobenega stroja, starejšega od treh let. Lani smo kupili robota za lakiranje oken, letos bomo četrta milijona evrov odšteli za stroj, ki nam bo omogočili izdelavo novega produkta.

To bo steklena fasada, ki bo z notranje strani pritrjena na lesene tramove, ki jih od zunaj ni videti. Polovico denarja za to naložbo bomo dobili od podjetniškega sklada," je povedal Erznožnik.

