

Naša okna vgrajujejo tudi v ruske palače

Družinsko podjetje Lesko Žiri se ukvarja s proizvodnjo stavbnega pohištva. Opremljeni s sodobnimi CNC-stroji za izdelavo stavbnega pohištva so specializirani za izdelavo oken posebnih oblik. Čeprav je bilo družinsko podjetje Lesko Žiri ustanovljeno šele leta 1991, gradi in izhaja iz bogate tradicije obdelave lesa, ki je značilna za področje okrog Žirov, bogato z lesno surovino.

LU: Vaše podjetje je nastalo pred slabimi petnajstimi leti. Zakaj ste se odločili za samostojno podjetniško pot ravno na področju stavbnega pohištva?

Borut Erznožnik: Oče Toni, ki podjetje še vedno vodi, je pred letom 1991 delal v bližnjem podjetju za proizvodnjo stavbnega pohištva, kjer si je nabral bogate izkušnje. Leta 1991 je sprejel podjetniški izziv in ustanovil lastno podjetje. Počasi smo gradili in dograjevali mizarско delavnico, ki danes obsega 2.000 kvadratnih metrov uporabnih površin, kar je za sedanjí obseg proizvodnje ravno prav.

LU: Po osnovni izobrazbi ste informatik. Kakšna je vaša vloga v podjetju?

Borut Erznožnik: Naše podjetje je tipično družinsko podjetje s trenutno desetimi zaposlenimi in nekaj vajenci. Sam sem

najprej delal na CNC-strojih, trenutno pa skrbim za pripravo načrtov izdelkov, torej za tehnološko pripravo dela, poleg tega pa pokrivam tudi področje prodaje.

LU: Kaj trenutno obsega vaš proizvodni program?

»Pri internetu je največja težava v tem, da dobiš ogromno povpraševanja, ko sestaviš ponudbe, pa je zelo zelo malo dejanskih naročil. Tudi na sejmi ne razstavljamo, ker, kot sem že rekel, nimamo potrebe. Najboljša reklama za naše izdelke so seveda zadovoljne stranke.«

Borut Erznožnik: Naše podjetje je specializirano za izdelavo oken posebnih oblik. Za to smo s CNC-tehnologijo do kaj dobro opremljeni. Proizvodnja oken,

vrat, zimskih vrtov itd. obsega okrog 90 odstotkov naše proizvodnje, ostalo pa so drugi izdelki, kot na primer fasadne obloge in polkna, ki dopolnjujejo našo osnovno ponudbo. V zadnjem času veliko izdelujemo tudi škatlasta okna,

saj povpraševanje po tovrstnih izdelkih narašča.

LU: Ste glede oken razvili kakšne specifične rešitve, ki ste jih tudi patentirali?



Borut Erznožnik: Izdelkov nismo ravno patentirali, smo pa razvili specifično obliko škatlastega okna, ki ga je mogoče odpirati na zračenje; iskali smo rešitve, s katerimi smo se pri obnovi spomeniško zaščitene objekta kar najbolj približali starim oknom in obenem upoštevali sodobna okovja in zasteklitev, kar tehnično ni preprosto.

LU: Ali pri obnovi spomeniško zaščitene objekta sodelujete tudi s strokovnjaki s tega področja?

Borut Erznožnik: Seveda, oni podajo svoje zahteve, ki se jim moramo prilagoditi. Najprej izdelamo študijo o tehnološki izvedljivosti glede na ostale zahteve in poiščemo optimalen kompromis.

LU: Izdelava posebnih oblik in izpolnjevanje specifičnih potreb naročnikov zahtevata ogromno znanja. Od kod vam te izkušnje?

Borut Erznožnik: Kar zadeva tehnologijo izdelave oken, je veliko izkušenj prinesel oče, ostala znanja, kot je obvladovanje CNC-tehnologije in CAD-programa, pa smo praktično pridobili iz nič, saj se je CNC-tehnologija pri okroglih oknih takrat šele zares začela.

LU: Že bežen ogled vaše proizvodnje dokazuje, da ste tehnološko zelo dobro opremljeni.

Borut Erznožnik: Leta 1991, ko smo začeli z lastno proizvodnjo, je bilo ogromno ročnega dela. Strojne smo postopoma

dokupovali in tako posodabljali proizvodni proces. Najprej smo se opremili z NC-tehnologijo z avtomatskimi pomiki, nato pa smo prešli na CNC-stroje (obdelovalni center za ravne dele oken in obdelovalni center za okrogle oblike). Kot računalničar sem tudi napisal program za proizvodnjo oken, ki smo ga uporabljali do leta 2002, še vedno pa ga uporablja okrog 20 mizarjev po Sloveniji. Leta 2003 smo kupili novejšo programsko opremo ADULO-fen, ki pomeni celovito informacijsko rešitev za proizvajalce stavbnega pohištva. Program je podprt z enotno bazo, z njim lahko izdelujemo ponudbe, predračune, delovne naloge, vse kosoavnice, naročila materialov, preko njega krmilimo CNC-stroje. Program smo tudi prevedli v slovenščino in zanj imamo na slovenskem tržišču tudi zastopstvo. Proizvodnjo imamo trenutno urejeno tako, da je strojna delavnica v pritličju, v tretjem nadstropju je površinska obdelava, v srednjem nadstropju pa je montaža stekla in okovja ter odprema.

LU: Ste stroje večinoma kupovali nove ali ste se odločali tudi za nakup rabljene opreme?

Borut Erznožnik: Večino strojev oziroma vse glavne smo kupili nove, moram pa priznati, da smo v zadnjih petih letih kupovali tudi rabljene, saj se je po propadu številnih lesarskih obratov v Avstriji in Nemčiji na tržišču pojavilo veliko kvalitetnih rabljenih strojev.

LU: Kje kupujete lesno surovino in ostale materiale? Verjetno je za vas pomembna lokalna ponudba?

Borut Erznožnik: Masivni les večinoma odkupujemo po sosednjih vaseh, naši dobavitelji so kmetje z lastnimi žagami, lesne lepljence pa kupujemo od slovenskih proizvajalcev tovrstnih polizdelkov. Uporabljamo tri vrste lesa: smrekove lepljence, ki so iz slovenskega lesa, macesnove kupujemo od proizvajalca, ki les kupuje v Sibiriji, hrastovi lepljenci pa večinoma izvirajo od nemških proizvajalcev.

LU: Kaj pa ostali materiali, denimo steklo?

Borut Erznožnik: Večinoma kupujemo samo izolacijsko steklo (termopan), in

Borut Erznožnik je skupaj z očetom Tonijem, mamo, bratom in ženo zaposlen v družinskem podjetju, ki ga je ustanovil oče leta 1991. V podjetju skrbi za tehnologijo in prodajo. Kot računalničar je že pred leti napisal program za izdelavo oken, danes pa na slovenskem tržišču zastopa poseben program za proizvodnjo stavbnega pohištva ADULO-fen, ki so ga v njihovem podjetju tudi prevedli v slovenski jezik

sicer pri podjetju Reflex. Uporabljamo okovje nemškega proizvajalca Roto, premaze pa večinoma nabavljamo pri podjetju Remmers.

LU: Vaše glavno tržišče so najbrž kupci v Sloveniji. Ali razmišljate tudi o prodaji v tujini?

Borut Erznožnik: Izdelke izdelujemo izključno po naročilu. Večina naših končnih kupcev prihaja iz Slovenije. Navadno so to stranke, ki gradijo ali preurejajo stanovanjske hiše. Poleg tega kot partner sodelujemo z drugimi podjetji pri izdelavi oken posebnih oblik. Imamo tudi





partnerje v Rusiji, ki jim prav tako dobavljamo okna posebnih oblik. Pri tem gre pogosto tudi za opremo večjih objektov. Ponosni smo, da je z našimi okni med drugim opremljena tudi dvorana znamenite Konstantinove palače v Sankt Peterburgu. V Rusiji sicer prodamo okrog 10 odstotkov proizvodnje.

LU: Verjetno ste poleg Konstantinove palače opremlili še kar nekaj zanimivih objektov?

Borut Erznožnik: Poleg že omenjene palače smo pred kratkim opremlili nemško ambasado v Ljubljani, hotele Lovec, Toplice in Mlino na Bledu, hotel Habakuk v Mariboru, City hotel v Ljubljani, Ustavno sodišče Republike Slovenije, kar nekaj šol, vrtcev in fakultet ter sakralnih objektov. Večinoma pa opremljamo zasebne stanovanjske hiše.

LU: Kolikšen je trenutni obseg vaše proizvodnje?

Borut Erznožnik: O številkah bi težko

govorili, saj nismo tipičen proizvajalec, ki bi serijsko proizvajal velike količine. Specialne rešitve namreč zahtevajo veliko časa. Zgodilo se je že, da smo nekaj zelo zapletenih oken delali toliko časa, kot bi sicer izdelovali preko 100 preprostih oken. Okvirno pa se proizvodnja giblje okrog 5.000 kvadratnih metrov oken letno.

LU: Kako sicer skrbite za prodajo? Kako nove stranke izvejo za vas?

Borut Erznožnik: Dela imamo vseskozi dovolj, tako da posebne potrebe po oglaševanju v časopisih in revijah pravzaprav nimamo. Za predstavitev svojega podjetja imamo urejeno spletno stran, kjer si morebitne stranke lahko ogledajo našo ponudbo. Pri internetu je največja težava v tem, da dobiš ogromno povpraševanja, ko sestaviš ponudbe, pa je zelo zelo malo dejanskih naročil. Tudi na sejmih ne razstavljamo, ker, kot sem že rekel, nimamo potrebe. Najboljša reklama za naše izdelke so seveda zadovoljne stranke.

LU: Kje si kupci lahko ogledajo vaše izdelke?

Borut Erznožnik: Razstavnega salona trenutno še nimamo, poleg delavnice pa smo že uredili primeren prostor, kjer bodo izdelki v kratkem na ogled.

LU: Kako se soočate s konkurenco? Imate občutek, da je tržišče že prenasičeno?

Borut Erznožnik: Proizvajalcev stavbnega pohištva v Sloveniji je kar precej, ven-

dar mnogi tržijo vsaj del svoje proizvodnje v tujini, s čimer se deloma sprostijo domače tržišče.

LU: Kdo so danes pravzaprav kupci lesenih oken, glede na ponudbo plastičnih in aluminijastih oken? Opažate kakšne značilne smernice?

Borut Erznožnik: V zadnjih petih letih je delež plastičnih oken naraščal, ta trend pa se je v zadnjem času umiril. Tudi v tujini, na primer v Nemčiji, les znova pridobiva pomen. Po lesu večinoma posegajo tisti, ki opremljajo hiše, za večje objekte, kot so stolpnice, pa so primernejša plastična okna, saj so na fasadi konstrukcijsko manj zaščiteni.

LU: Kako spremljate smernice na področju stavbnega pohištva? Je kdo v podjetju posebej zadolžen za to področje?

Borut Erznožnik: Novosti spremljamo vsi domači. Največ trendov, novosti, tehnologij in materialov odkrivamo na sejmih in preko interneta. Najpomembnejši za nas je sejem Fensterbau v Nürnbergu.

LU: Ali v podjetju razmišljate o nadaljnjih širitvah?

Borut Erznožnik: Kar zadeva objekte, smo imeli v zadnjih dveh letih velike investicije, s katerimi smo optimalno pokrili svoje prostorske potrebe. Tudi naša tehnološka opremljenost trenutno povsem zadovoljuje proizvodne potrebe, tako da večjih investicij zaenkrat ne načrtujemo. Mogoče pride v naslednjih letih na vrsto menjava CNC-obdelovalnega centra, saj je v sedmih letih tehnologija že precej napredovala. Vsekakor bi s podjetjem radi na področju izdelave okroglin, škatlastih oken in ostalih specialnih oken uspešno poslovali tudi v prihodnje.

Ivan Ferjančič

Foto: Tamino Petelinšek



Dodatne informacije:
LESKO, Žiri, d. o. o.
Pot v Skale 10
4226 Žiri
Tel.: 04 510 50 50
Faks: 04 510 50 51
E-naslov: info@lesko.si
www.lesko.si