Rodna Gruda

Pridobiti posle zunaj, jih realizirati v Sloveniji in prodati nazaj v tujino je prava pot

It Is Crucial to Obtain Deals Abroad, Realise Them In Slovenia and Sell Them Back Abroad

Objavljeno dne/Published on: 02.10.2013
Avtor članka/Article Author: Blanka Markovič Kocen, foto: osebni arhiv A. D.

Dr. Albin Doberšek, podjetnik slovenskega rodu, ki je skupaj s svojo ženo Tatjano v Mönchengladbachu v Nemčiji leta 1983 ustanovil družbo Engineering Dobersek, danes eno vodilnih nemških inženirskih podjetij, ki se ukvarja z raziskovanjem, projektiranjem in gradnjo objektov na ključ, Sloveniji svetuje, naj podpira podjetja, ki izvažajo in so navzoča na tujih trgih. »Treba se je združiti v gospodarski in politični miselnosti in skupaj kot ena Slovenija nastopiti na svetovnih trgih. Razdrobljenost je eden največjih problemov slovenske politike,« je v intervjuju med drugim poudaril dr. Doberšek.

Albin Doberšek is a businessman of Slovenian descent who has started a company Engineering Dobersek in Mönchengladbach, Germany with his wife Tatjanain 1983. According to him we should support companies who export and are present in foreign markets. In an interview with Rodna gruda he stressed that "we have to merge our economic and political mindsets and present ourselves to the global markets as a united Slovenia. Being fragmented is one of the core problems of Slovenian politics."



Zakonca Doberšek: »Kriza je tukaj, obstaja, ampak poznano je, da preživijo samo najodpornejši – mi živimo.«

Kot enega največjih objektov doslej dr. Doberšek v intervjuju za Rodno grudo omenja celotno topilnico bakra v Ust-Kamenogorsku, kjer kupec trenutno proizvaja 70.000 ton katodnega bakra. Lani so dokončali tudi največji objekt proizvodnje zlata po Biox-metodi na svetu. »Projekt je bil zelo zanimiv, ker s pomočjo bakterij odstranimo strupeni arzen iz arzeno-piritnih rud, kar zagotavlja možnost pridobivanja zlata iz arzenovih rud,« pojasnjuje sogovornik in dodaja, da trenutno raziskujejo tudi postopek pridobivanja zlata iz arzeno-piritnih rud z vsebnostjo 22 odstotkov arzena. »Naloga je zelo zanimiva, a tudi ekološko zelo zahtevna,« pravi.

Ali nam lahko opišete svoja prva leta v tujini? S kakšnimi težavami ste se srečali? Kaj vam je ostalo najbolj v spominu?

Prva leta dela v tujini so bila zelo zanimiva; težko je do takrat, dokler ljudje oziroma tvoji sodelavci ne vidijo znanja, ki ga imaš. Na primer: moja prva naloga kot diplomiranega inženirja je bila, da sem moral načrt, narisan s svinčnikom, prevleči s tušem. Tri mesece pozneje sem že postal vodja konstrukcije. Najbolj zanimiv dogodek v mojem podjetništvu je bil na samem začetku, ko smo potrebovali denar za premostitev financiranja enega prvih projektov. Kupili smo komponente za izvoz, za katere je bil odprt akreditiv s plačilnim pogojem trideset dni po odpravi blaga. Proizvajalec je zahteval plačilo ob izročitvi le-tega, zato sem na banki zaprosil za kredit za trideset dni. Prvo vprašanje bankirja je bilo: »Gospod Doberšek, ali imate kakšno garancijo, ki bi jo lahko dali, da bomo čez trideset dni zares dobili milijon?« Odgovoril sem, da imam akreditiv, kar pa za bankirja ni bila primerna garancija. Zapomnil sem si torej, da so v nemškem poslovnem svetu bankirji najpomembnejši poslovni partner.

Kateri so vaši ciljni trgi?

To so predvsem Rusija oziroma rusko govoreče države v Aziji in območje celotnega Balkana. Začeli pa smo tudi pot v Južno Ameriko, na primer v Čile.

Ali sodelujete tudi s Slovenijo in če, s katerimi podjetji?

Da, sodelujemo tudi s Slovenijo. Mnogo komponent, ki jih pošiljamo po vsem svetu, kupujemo v Sloveniji. Tam delamo tudi na večjem projektu, skupaj s konzorcijem Rudis-Esotech-Engineering Dobersek, in sicer razžvepljevalno napravo za šesti blok termoelektrarne v Šoštanju.

Bi vas zanimal nakup kakšnega slovenskega podjetja?

Da, zanimal bi me nakup slovenskega podjetja, ki bi delovalo na podobnih inženirskih področjih kakor mi.

Koliko ljudi imate zaposlenih in ali so med njimi tudi Slovenci?

Pri nas je zaposlenih približno 200 delavcev, skupaj z drugimi sestrskimi podjetji pa nas je trenutno okrog 500, med njimi tudi nekaj Slovencev.

Med drugim ste zaposlili učitelje tujih jezikov, ki poučujejo vaše zaposlene. Zakaj? Kateri so jeziki, ki jim dajete prednost?

Osredotočamo se na znanje ruščine, nemščine in angleščine.

V podjetju se ukvarjate tudi s patentiranjem… Na katerega od patentov ste bili v zadnjih letih najbolj ponosni?

Doslej smo najbolj ponosni na patent Conticlass System, ki je zelo uspešen, saj njegovo funkcijo opisujejo tudi v vseh učbenikih na rusko govorečem območju.

Kako v vašem podjetju občutite gospodarsko krizo in kako se z njo spopadate?

Kriza je tukaj, obstaja, ampak poznano je, da preživijo samo najodpornejši – mi živimo.

Kaj je po vašem mnenju skrivnost poslovnega uspeha?

Pridnost, vztrajnost, sposobnost in sposobnost žrtvovati samega sebe za uspeh.

Kako gledate na sedanje gospodarske razmere v Sloveniji?

Slovenija je čudovita država, »mala Švica«, kot pravijo številni moji poslovni prijatelji. Ne boste verjeli, veliko ljudi srečam v Moskvi, ki govorijo, da so bili v Rogaški Slatini na dopustu in da je bil to zanje eden najlepših dopustov, kar so jih v življenju imeli. Slovenijo označujejo kot čudovito deželo in prav imajo! Kaj delajo sedanji politiki iz te čudovite dežele, je odvisno od njih, a substanca Slovenije kot take ostane. Treba se je združiti v gospodarski in politični miselnosti in skupaj kot ena Slovenija nastopiti na svetovnih trgih. Razdrobljenost je eden največjih problemov slovenske politike. Toda v večini športnih panog (nogomet, odbojka, košarka) zmaga ekipa ne posameznik, zato bo treba tudi v slovenskem gospodarstvu in politiki upoštevati ta pravila.

Kaj bi Sloveniji svetovali?

Svetujem ji, da dve tretjini svojih ljudi pošlje v tujino z namenom pridobiti posle za Slovenijo, za te, ki so ostali doma. Sloveniji svetujem, da podpira podjetja, ki izvažajo in so navzoča na tujih trgih. Naše podjetje izvaja prek 90 odstotkov svojega dela v tujini, ne pa v matični domovini Nemčiji. To je rešitev, ki je vsem poznana, lahko pa navedem le primer, da je od vseh mojih študentskih vrstnikov – kolegov iz mojega letnika le en sošolec, ki je aktiven na zunanjem, iranskem področju. Torej: pridobiti posle zunaj, jih realizirati v Sloveniji in prodati nazaj v tujino je prava pot, ki bo pomagala slovenskemu gospodarstvu dvigniti raven domačega proizvoda in življenjskega standarda.

Vam je bilo kdaj žal, da ste odšli iz Slovenije?

Da, bilo mi je žal, ko sem spoznal, da moji otroci govorijo boljše nemško kot slovensko. Poleg tega pa sem v tujini izvedel, da je Slovenija vstopila v Evropsko unijo in s tem izenačila svoj status z državami, s katerimi trenutno živimo.

Dejansko je zdaj vseeno, kje živiš: v Nemčiji, Franciji, ali v Sloveniji, kajti vsi smo Evropejci. Konec koncev smo zdaj Slovenci, tudi mi, ki živimo v Nemčiji, vsi skupaj doma v Evropi.