



Rozmari Petek

MATEVŽ FAZARINC

Ne moremo in ne smemo tekmovati z velikimi

Od maja Štore Steel vodi dr. Matevž Fazarinc. Z odprtim sogovornikom o prihodnosti podjetja Štore Steel, o božičnici, novi naložbi, lastnikih in konkurenci ter o širšem jeklarskem trgu

Ste prvi direktor, ki ni iz domačih logov, vas opisujejo. Pa dejansko malo tudi ste. Sin priznanega hidrologa Roka Fazarinca, ki izhaja iz Celja, a niste šli po njegovih stopinjah, ampak ste doktorirali iz metalurgije. Zakaj ravno metalurgija? "Nikoli nisem imel želje, da bi študiral gradbeništvo, čeprav je poleg očeta tudi mama gradbenica. V gimnaziji nisem kazal pretiranega interesa za izobraževanje, morda tudi zato ni bilo toliko izbire (smeh). V debeli knjigi, v kateri so bili opisani vsi študiji, sem s sošolcem gledal, da metalurgija bi pa bila kar zanimiva ... Malo fizike, kemije in matematike, ravno prava mešanica vsega po malem, pa precej neznano. Na informativnih dnevih so nam dali sendviče in potem sploh nisem šel več drugam (smeh). Študij je bil super, ker nas je bilo izrazito malo. Največ nas je bilo v predavalnici šestnajst, ker je eden od sošolcev pripeljal zraven še svojo punco, končalo pa nas je pet. Skoraj se nismo smeli skupaj peljati na ekskurzije, da ne bi slučajno smer ostala brez študentov in bi financiranje obstalo (smeh)."

Podobno vprašanje – zakaj ste izbrali Štore Steel? "Že iz študentskih časov so bile Štore malo posebne, a v dobrem smislu. Dobro vodene, optimalno logistično postavljene, z nekoliko drugače načrtano smerjo, drugačno kot ostali dve slovenski jeklarni, ki sta v lastništvu SIJ-a. Zanimive, z ogromno potenciala, specifične in vodene na star, spoštljiv način. Star, v dobrem pomenu besede."

Potem tudi sami ohranjate tak stil vedenja? "Želel bi si ga, a o tem morate povprašati moje sodelavce. Brez medsebojnega spoštovanja in odkritega odnosa ne bomo uspešni. Posel in proizvodnja sta tako zahtevna, da moraš to početi s strastjo. To pa razviješ, ko si medsebojno odkrit."

Ko ste bili direktor v Steklarni Hrastrnik, ste vsak teden šli po proizvodnji. Ohranjate to prakso? "Absolutno. Sicer zadnje čase malo večkrat z bankami in kupci in premalokrat sam z zaposlenimi. Ampak, ja, tam je na-rejen naš produkt, zato je pomembno, da si v stiku s tem, kar se tam dogaja."

Zadnje tedne ste bili veliko v tujini, iskali ste nove kupce za nove proizvode. Kakšni so občutki?

"Mi v evropskem merilu predstavljamo zgolj 0,1 odstotka proizvodnje jekla. In se včasih preveč omejujemo s tem, kako tržišče deluje. Ali pada ali raste... S tem se ne smemo toliko ukvarjati, ker smo zato, ker smo majhni, lahko tudi drugačni. Moramo biti dejansko butični, ne moremo in ne smemo tekmovati z velikimi. Lepo je videti sektorje, naše kupce, ki še vedno rastejo, denimo proizvajalci elektropogonov in strojegradnja. Na drugi strani pa je avtomobilska industrija trenutno v hudem precepu, ker se Evropska unija ne zna odločiti, kam želi. Še vedno velja predpis, ki prepoveduje novo registracijo vozil z notranjim zgorevanjem po 2035, a hkrati vidimo, da se delež električnih vozil spet zmanjšuje, tovarne pa se ustavljajo. Vlaganja velikih firm niso usmerjena le na leto ali dve naprej, ampak na 20 let in več. In če se EU ne odloči, katero smer bomo zasledovali, je to riziko. Ne moreš vlagati, če ne veš, kaj se bo zgodilo."

Štore so večinoma izdelovale jekla za tovorna vozila ... "Res je, paradni konj Štor so bila vzmetna jekla. Je pa tu velika konkurenca iz azijskih, vzhodnih držav, tudi Finske, kjer imajo toliko cenejšo elektriko, da so lahko konkurenčni s cenami. Tu vlada cenovna vojna in tega se mi ne moremo iti. Ne v takšnem zahtevnem gospodarskem okolju, kot nam ga diktirata EU in Slovenija."

Tu se ponuja iztočnica za božičnico. Komentar? "Se je veselimo ali kaj naj rečem (smeh)."

Koliko vam bo pokvarila plane? "Petsto zaposlenih krat okoli 600 evrov, torej nekaj čez 300 tisoč evrov bo di-

rektnega vpliva na rezultat. Absolutno podpiram, da je razbremenjena davkov, a s tem, da je obvezna, izgubi pomen ... Predvsem bi si želel več postopnosti. Hkrati smo letos že bili deležni kar nekaj 'popravkov', ki močno vplivajo na številko pod črto; izrazito povišana omrežnina, dodatki za trajno oskrbo, v prihodnjem letu še davek na vodno pravico. Po drugi strani pa se sprašujem, zakaj ni še kje drugje, kjer gospodarstvo potrebuje pomoč, denimo pri črpanju subvencij iz EU, tako hitra reakcija, kot je bila tukaj. Koliko je minilo od prve omembe božičnice do danes? Mesec dni? Pa bi hitra reakcija pri naših težavah imela večji multiplikativni učinek kot božičnica."

Zdaj se pri vas uresničuje dolgoletni plan - Center sekundarne metalurgije, 30 milijonov evrov vredna naložba za čistejše jeklo. Že obratuje? "Smo v poskusnem obratovanju, prevzemamo segment za segmentom. Tehnično gledano imamo dve novi peči in vakuumsko napravo, legirni sistem, nov filter in vse, kar sodi zraven, imamo prevzeto. Funkcionalni imamo torej dve peči, eno novo in še obstoječo staro, ena pa še čaka na prevzem. Ko bo nova peč tako funkcionalna, da lahko staro peč opustimo, bomo začeli vse proizvajati preko novega postrojenja. Paziti moramo tudi na kupce, ker pri določenih že manjša sprememba naše proizvodne poti lahko pomeni spremembo, ki jo morajo na novo certificirati. Sploh v avtomobilski industriji. A nova tehnologija nam odpira veliko vrat, da pridemo do segmentov, kjer prej nismo bili prisotni, in do tistih kupcev, ki so vakuumsko obdelavo taline imeli kot vstopni kriterij, ki ga do sedaj nismo

izpolnjevali. Naložba se je sicer z leti podražila, ampak če te naložbe ne bi izpeljali, bi letos sicer imeli zgleden poslovni rezultat, čez tri leta pa nas morda ne bi bilo več. Zato smo v zadnjem trenutku ulovili časovnico, da to dobimo in da pridemo nivo višje, kar zadeva kakovost in tudi prodajne cene."

Na katere segmente poleg avtomobilskega še ciljate? "Na avtomobilsko industrijo smo trenutno vezani okoli 65-odstotno. Seveda želimo ostati v tem segmentu. Tudi naš največji lastnik je Unior, katerega največji segment so prav izdelki za avtomobilsko industrijo, in takšne želimo še naprej podpirati. Si pa želimo poleg tega imeti okoli 30 odstotkov energetskih in specialnih aplikacij ter okoli 20 odstotkov orodnih jekel, kjer verjamemo, da smo lahko stroškovno zelo učinkoviti. Ne tekmujemo pa z Metalom Ravne, ker je to eden njegovih paradnih segmentov – njegov 'najnižji' program bo morda enkrat v prihodnosti naš najvišji."

Ker ste ravno omenili Metal Ravne – zakaj se velikokrat slišijo govorice o povezovanju? "Obstaja logika, ki bi govorila temu v prid, ampak mislim, da imamo trenutno že vsak sam s seboj dovolj dela. Nekaj je regionalno - kulturnih preprek, nekaj lastniških. Ta zgodba je stara toliko kot železarna sama. Ni aktualna."

”**"Plužimo". Česar pa seveda nočemo – tu smo, da podjetje razvijamo, ne da bomo na pozitivni nuli**"

Kako pa na vas vpliva zahtevno stanje v Uniorju, največjem lastniku? "Z njim poslujemo popolnoma normalno. Razumemo potrebe enega in drugega, skupaj razvojno sodelujemo ter smo v skoraj vsakodnevem kontaktu. Kolikor mi zaznavamo, skupaj lepo razvijamo naše poslovanje."

Bo čistejše jeklo pomagalo tudi Uniorju? "Seveda, to je vsem v plus. Do sedaj smo tekmovali s tistimi, ki so takšne naprave imeli, mi pa smo že brez tega lahko zagotavljali primerljivo kvaliteto. Sedaj jih lahko preskočimo. S kakovostnega vidika smo lahko zelo hitro korak pred

Dr. Matevž Fazarinc: "Smo stabilen delodajalec. Nočem nam še dati priponke, da smo dober delodajalec, ker imamo še veliko stvari, ki jih moramo urediti. Delamo pa prioritetno na tem." Foto: Rozmari Petek

konkurenco. Tudi zaradi naše majhnosti, zaradi specifičnosti proizvodnega procesa, smo lahko zelo hitro zelo dobri. Trenutno smo zaradi konkurence z vzhoda v cenovni vojni in tega si res ne želimo. Carine, ki jih bo EU uvedla na jeklo iz neevropskih držav, so sicer pozitiven korak k ohranitvi težke industrije v EU, čeprav je moje osebno razmišljanje drugačno – EU bi nam morala pomagati predvsem pri cenah elektrike (mi porabimo čez 100 gigavatnih ur elektrike na leto in jasno je vpliv cene elektrike na končno ceno enormen). Če beležijo energetska podjetja visoke dobičke, mi pa po drugi strani nismo konkurenčni, bi morali to nekako uravnotežiti. Eni brez drugih ne moremo obstajati. Tako ne bi bilo treba nabijati carin na tuje izdelke, ki prinesejo višjo končno ceno za končnega kupca. Želeli bi si, da Evropa vsem jeklarnam pomaga enako. Zato komentar na božičnico – v enem mesecu so jo uredili, tu pa z ukrepi za nekaterimi EU državami zaostajamo že dve leti ali več."

A božičnica je bolj volilno všečna. "Če bi pomagali 30 takšnim podjetjem, kot smo mi, bi pomagali 15 tisoč ljudem, ki so zaposleni v primarnih proizvodnjah. Če prištejemo še multiplikativne učinke prevoznikov, dobaviteljev, hitro pridemo do 100 tisoč zaposlenih. To bi pa že lahko imelo tudi volilni vpliv."

Kako pa ste z zaposlenimi? Večinoma zaposlujete domačine. Ni potrebe po iskanju drugje? "Vesel sem, da imamo zaposlene iz okolice, ker s tem služimo lokalnemu okolju in je delo lažje. Seveda bi bilo dobro imeti kakšnega več. Trenutno lahko z nadurami še pokrijemo manjkajoče potrebe. Od spomladaj imamo okoli 20 zaposlenih več, skoraj 500. Vidi se, da je tu stabilnost, redna plača. Bi si pa, jasno, želeli višje. To je absolutno tudi moj cilj, da bomo kot podjetje toliko zaslužili, da bodo tudi zaposleni dobro plačani."

Slišati je, da ste dober delodajalec. "Smo stabilen delodajalec. Nočem nam še dati priponke, da smo dober delodajalec, ker imamo še veliko stvari, ki jih moramo urediti. Delamo pa prioritetno na tem. Nove generacije bomo zgolj s tem, da smo stabilni in da je redna plača, težko nagovorili. Moramo dati nekaj več. Kaj je to več, sam ne vem, sem prestar. Potrebujemo pa mlade, saj ne moremo računati na to, da ljudje pač ne bodo šli v penzijo. Obenem potrebujemo sočasno delo starejših in mlajših, da mojstri učijo mlade. Ni namreč vse kar avtomatizirano, veliko je še mojstrstva. Res je, da v knjigah vse piše, ampak moraš vedeti, kaj je treba narediti, da bo dejansko tako, kot piše v knjigi."

Kaj bodo ob zaključku leta pokazale računovodske knjige? "Zelo odvisno od zadnjih dveh mesecev; december je vedno hladen mesec. Prva dva meseca letošnjega leta sta bila slaba, od takrat naprej smo na pozitivni nuli. Lani so bile nizke količine prodaje, a so cene bile še dobre, letos so se količine popravile, a so cene padle. Prva dva meseca je bilo oboje nizko. Če prodaja naredi vse, proizvodnja naredi vse, odpremimo vse h kupcem, pridemo na dobro nulo. 'Plužimo'. Česar pa seveda nočemo – tu smo, da podjetje razvijamo, ne da bomo na pozitivni nuli. Četudi smo, če se primerjamo s konkurenco, vseeno zelo v redu. Nekoč sem v enem ameriškem podjetju prebral napis pred vstopom v jedilnico, da vse dobre stvari pridejo iz dobička. Takrat sem zamahnil, ah, ti kapitalistični Američani. Dejansko pa je res tako – boljše plače, boljši delovni pogoji, boljši stroji, vse pride iz dobička. Tudi božičnica. Pa kakorkoli se že to v našem prostoru grdo sliši."