

Rok Bajec, direktor kompanije MobiCom d.o.o.
iz Trzina, Slovenija

Ulazak u EU donio nam je samo jaku konkurenciju

Diplomu elektroinženjera Rok Bajec stekao je na Elektrotehničkom fakultetu u Ljubljani, nakon čega se usavršavao u SAD-u, na Univerzitetu u Kansasu. Aktivno govori engleski, njemački, hrvatski, te pasivno talijanski jezik. Na početku svoje poslovne karijere radio je u Institutu „Jožef Štefan“, a od 1993. godine do danas vlasnik je i direktor firme MobiCom d.o.o.

■ Razgovarao: Anes Džunuzović
redakcija@asadria.com

A&S Adria: Gospodine Bajec, molim Vas da na početku razgovora čitateljima magazina A&S Adria predstavite svoju kompaniju?

Bajec: MobiCom d.o.o. je kompanija osnovana 1993. godine. Od samog početka svoj rad smo usredotočili na tehničku zaštitu. Tokom gotovo dvije decenije postojanja stekli smo bogato iskustvo u područjima protivprovalnih sistema, videonadzora, kontrole pristupa i zaštite od požara, što je postalo okosnica našeg djelovanja. Najveći dio našeg prometa generira se od prodaje sistema za firme koje se bave profesionalnom ugradnjom – B2B. Sa svojim timom nudimo direktnu pomoć u programiranju i start-up – podizanju sistema. Naši partneri ne moraju se brinuti za najzahtjevnije faze prodaje: programiranje i prijenos do krajnjeg kori-

snika. Poslovanje MobiComa nikada nije bilo samo distribucija, odnosno, „premjешtanje kutija“. Ali smo, svakako, spremni dati punu podršku svim kupcima proizvoda koje smo ponudili na tržištu – od marketinga, do poslijeprodajnih usluga.

A&S Adria: Na tržištu Slovenije vodeća ste kompanija u polju tehničke zaštite. Imate li ambicija širenja na druge zemlje, da svoje usluge ponudite tržištu okolnih zemalja, prije svega mislim Hrvatskoj, Bosni i Hercegovini, Srbiji...?

Bajec: Nakon što potpuno ovladate komandom tržišne torte i vaša aktualna ponuda dostigne granicu, imate dvije mogućnosti – širenje svog programa i ponude na nekim drugim tržištima ili ulazak u druge proizvodne i prodajne segmente. Tako smo 1994. godine bili aktivni na području protivprovalnih sistema, a u narednim godinama dodavali smo nove segmente: videonadzor, kontrolu pristupa i zaštitu od požara. Sve se ovo događa prilično dinamično, ali na kraju još nismo zadovoljni re-

zultatima. Tako je i sa širenjem kompanije na susjedne zemlje. Mogu reći samo da MobiCom d.o.o. nikada neće direktno izaći na tržišta u susjednim zemljama. Ali mi imamo znanje i iskustvo, izuzetne stručnjake u području tehničke zaštite koje možemo ponuditi svojim susjedima.

A&S Adria: Slovenija je članica EU-a. Da li je ulazak Slovenije u EU olakšao poslovanje Vašoj kompaniji; šta ste time dobili, a šta izgubili?

Bajec: Pristup Slovenije Evropskoj uniji nije olakšalo posao slovenskim kompanijama. Javili su se dodatni procesi, dodatni izvještaji i papiri u skladu s direktivama EU-a, koji su više birokratski nego prije ulaska u Uniju. S obzirom na to da većinu opreme uvozimo, ulazak u EU nije donio nikakve temeljne promjene. Slobodno kretanje ljudi i roba samo znači da imate iznenadnu konkurenciju, da imate natjecanje sa svim članicama EU-a. A gubite i poziciju distribucije određenih proizvoda, jer to više ne postoji. Dakle, ulazak Slovenije u Evropsku

Ekonomska kriza je posljedica onoga što se događalo u godinama do 2008. Jednostavno, više nije išlo tako – nemoguće je unedogled trošiti više nego što se zarađuje. Reakcija MobiComa bila je brza i učinkovita. Brzo smo shvatili da na velikim projektima neko vrijeme neće biti posla. Građevinski sektor u Sloveniji je bio gotovo na kraju, čak i ako bi se počelo graditi, do trenutka kada dolazi na red ugradnja tehničkih sigurnosnih sistema treba proći godina ili dvije. Zbog toga smo veću pažnju poklonili manjim sistemima, zatim nadogradnji postojećih sistema, uveli smo dodatne proizvode i programe

uniju u potpunosti je promijenio naš odnos s dobavljačima. Ako je cijela Evropa jedno tržište i svaka zemlja može prodavati bilo gdje, u bilo kojoj zemlji, onda očekujem da naši dobavljači preuzmu brigu o sebi, o promociji i marketingu svojih proizvoda na tržištu Slovenije. Ako neki dobavljač nije spreman na to, onda on postaje nezanimljiv za nas i proizvodi te kompanije ne nalaze se u prvom redu našeg interesa.

A&S Adria: Predstavnik ste i distributer za Sloveniju proizvoda renomiranih svjetskih kompanija. Da li to znači da se svaki novi proizvod tih kompanija može naći na tržištu u Sloveniji i koliko su klijenti spremni na primjenu najsavremenijih proizvoda i sistema zaštite?

Bajec: Istina je da smo slovenskom tržištu i svojim klijentima godinama predstavljali, a i dalje predstavljamo najveće i najpoznatije svjetske proizvođače i proizvode iz oblasti kojom se bavimo. Na taj način smo i mnogim proizvođačima omogućili pristup našem tržištu. Danas u Sloveniji

možete naći proizvode svih vodećih firmi koje žele da se njihovi proizvodi nađu na našem tržištu, s više ili manje uspjeha u njihovoj prodaji. Živimo u vremenu kada su velike korporacije zaboravile da je uspjeh na nekom tržištu i dalje pod utjecajem i u zavisnosti od lokalnih usluga i aktivnosti partnera iz te zemlje, sa tog tržišta. Dobar broj proizvođača uvjeren je da je za prodaju njihovih proizvoda dovoljna „snaga marke“. Zbog toga smo 2008. godine otkazali saradnju dvjema vodećim svjetskim kompanijama koje proizvode sisteme tehničke zaštite i tako ih stavili pod hladan tuš. Naravno, činjenica da je danas prodaja tih brendova na slovenskom tržištu gotovo jednaka nuli potvrđuje da je odluka uprave MobiComa bila ispravna.

A&S Adria: Mnogo pažnje poklanjate edukaciji svojih uposlenih, ali i klijenata, izdajete priručnike, organizirate seminare. Recite nam nešto o tom aspektu poslovanja MobiComa, podijelite ta iskustva s našim čitateljima?

Novac je za mene još uvijek iza poštenog poslovanja

A&S Adria: Zanimljivo je da mnogo pažnje poklanjate poslovnoj etici. Postoje i određena moralna pitanja na koja sebi odgovarate u slučajevima kada treba donijeti neke bitne poslovne odluke. Recite nam nešto o tome?

Bajec: Još uvijek zagovaramo možda i pomalo zaboravljenu riječ – poštenje. Nakon 20 godina aktivnog rada u segmentu zaštite, i možda nekad dovođenja u pitanje povjerenja pojedinaca oko nas, u jednom momentu shvatite da je svijet mali za takve probleme, da je Slovenija sićušna, a Ljubljana je kao vrtić. Šta želimo reći? Svijet je premali i ne bih mogao 20 godina uspješno poslovati u bilo kom području da ne radimo pošteno i moralno. Čak i danas, svaki dan na posao dolazim sretan zbog toga, jer znam da imam kontrolu nad firmom i poslom u kojem sam. Firmu sam uvijek gradio i razvijao prema zaposlenicima, kupcima, partnerima, na temelju potreba, poštenja i pravde. Za mene je novac još uvijek na drugom mjestu, dolazi i odlazi, dok odnos koji ste gradili i izgradili s nekim drugim ostaje. Kao što ostaje i povjerenje koje je firma stekla tokom godina postojanja, samo na temelju naših odnosa.

Bajec: Niti jedan brend ili proizvod neće biti uspješan bez lokalne, odnosno, unutrašnje podrške i ulaganja, i to u obrazovanje, marketing, podršku, servis, rezervne dijelove... Drugim riječima, proizvođač i onaj ko plasira određeni proizvod neće imati uspjeha bez aktivnosti kojima će praktično omogućiti razvoj proizvoda. Za neke proizvode tržište je, jednostavno, spremno, ali ne i za sve proizvode, pa se mora mnogo učiniti da proizvod postane omiljen na tržištu. U posljednjih nekoliko godina objavili smo veliki broj brošura i članaka, a sve s jednim ciljem: kako bi ljudi shvatili bitnost tehničke zaštite i opravdanost upotrebe modernih tehnologija. Postoji bezbroj pitanja i odgovora zašto se protiv provala koristi videonadzor, kako razlikovati dobar od lošeg sistema zaštite, kako uspostaviti sistem zaštite, kako odabrati pravu opremu, ali u praksi, kada se sistem stavi u pogonu, on kod ulagača često izazove glavobolju i razočarenje. Mi obrazujemo krajnje korisnike, a posebnu pažnju posvećujemo svojim poslovnim partnerima.

A&S Adria: Za kraj, molim Vas, recite nam kakva su iskustva MobiComa s ekonomskom krizom koja je na sceni zadnjih godina?

Bajec: Ekonomska kriza je posljedica onoga što se događalo u godinama do 2008. Jednostavno, više nije išlo tako – nemoguće je unedogled trošiti više nego što se zarađuje. To se nekako razumije kada se dogodi pojedincu, ali kada se dogodi nekoj državi ili čitavom svijetu, onda to postaje vrlo zanimljivo i diskutabilno. Dakle, situacija je takva da je najbolje bilo što prije reagirati i što prije se naviknuti na nju. Reakcija MobiComa bila je brza i učinkovita. Brzo smo shvatili da na velikim projektima neko vrijeme neće biti posla. Građevinski sektor u Sloveniji je bio gotovo na kraju. Čak i ako bi se počelo graditi, do trenutka kada dolazi na red ugradnja tehničkih sigurnosnih sistema treba proći godina ili dvije. Zbog toga smo veću pažnju poklonili manjim sistemima, zatim nadogradnji postojećih sistema, uveli smo dodatne proizvode i programe. Da bi se postigli isti poslovni rezultati kao ranije, sada treba mnogo više rada i energije. Manji sistemi zahtijevaju veću logistiku, bolju komunikaciju i potpunu prilagodbenost. Teško je predvidjeti kada će se stvari mijenjati nabolje, potrebno je prihvatiti situaciju takvu kakva je i u tom okruženju i uvjetima zadržati vodeću poziciju na tržištu. ◀

INTERVJU

mart/ožujak 2011.

