

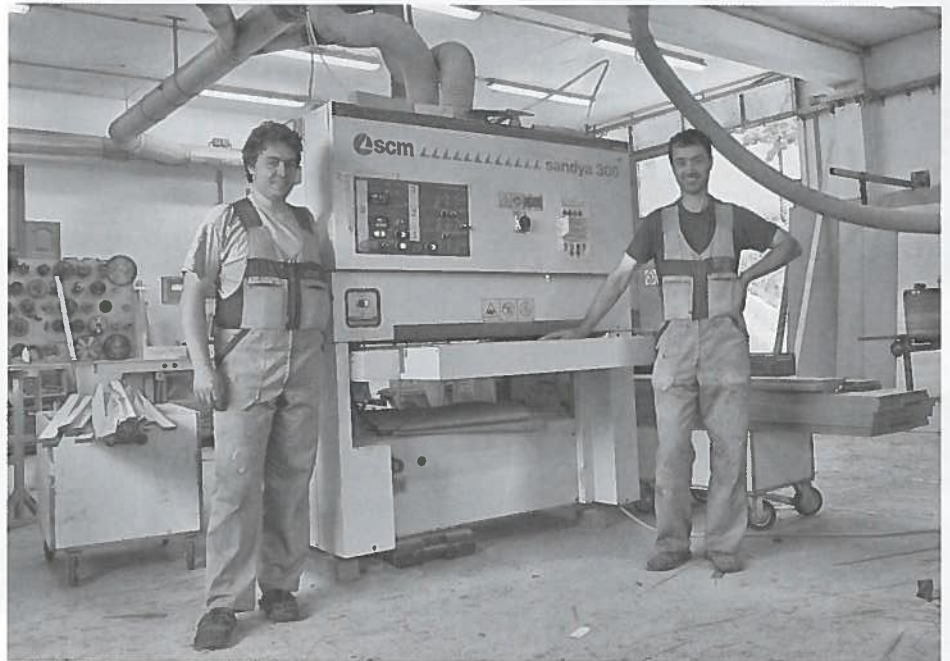


NIKOLAJ
MARKELJ S. P.

MIZARSTVO MARKELJ

*Velikokrat pišemo o tem,
da je na območju
naše zbornice veliko lesa
in zato je seveda tudi
veliko naših članov, ki se
ukvarjajo s predelavo
te domače surovine.
Svoje delavnice imajo
na različnih lokacijah.*

*Ni dvoma, da je
Mizarstvo Markelj
na 600 m nadmorske
višine sredi neokrnjene
poljanske narave
na lepem kraju.
A kaj, ko oblast ne uspe
poskrbeti, da bi se do te
lokacije dalo tudi
normalno pripeljati.*



Kdaj ste začeli s svojo dejavnostjo?

Začel sem sredi devetdestih letih. Sicer se je s predelavo lesa in izdelavo »fabijona« ukvarjal že moj oče. Mi smo se bolj specializirali za notranjo opremo.

Ali ste že po osnovnem poklicu »tišlar«?

Seveda, hodil sem na lesno šolo v Škofji Loki. V delo delavnice sta aktivno vključena tudi sinova Jernej in Aleš, ki torej predstavljata že tretjo generacijo mizarjev v naši družini.

Ali ste bili pred odprtjem svoje dejavnosti kje v službi?

Najprej sem delal v Jelovici, nato tudi v Rudniku Urana Žirovski vrh. Kasneje sem bil v službi v Žireh pri nekem obrtniku. Ko je ta umrl, sem se odločil in šel »na svoje«.

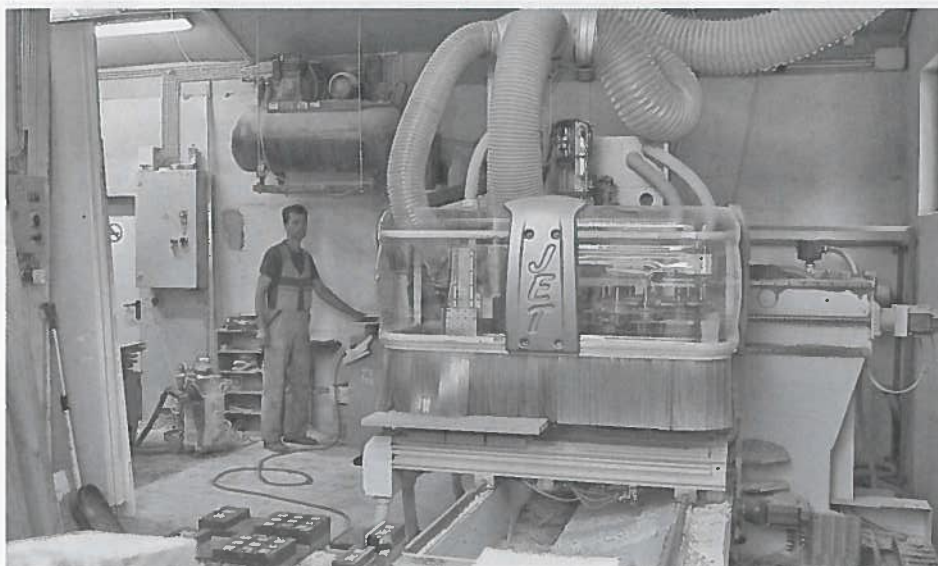
Kakšni so bili začetki? Kaj težav?

Kar veliko težav smo imeli in jih še vedno imamo s transportom do in od delavnice. Veliki kamioni zaradi slabe ceste zelo težko pridejo do naše lokacije, zato se transport opravlja z manjšimi tovornjaki.

Druga težava pa je šibka elektrika. Moderni lesni stroji potrebujejo močan vir napajanja, obstoječe omrežje na tej lokaciji pa temu ne ustreza.

Morda bi kot težavo štel tudi to, da smo na začetku delali predvsem za inženiringe pri različnih podjetjih in tam imeli velike probleme zaradi neplačevanja. Prav zato smo se odločili, da bomo raje iskali končne kupce in delali direktno z njimi.

*Les je vaša osnovna surovina in naha-
jate se sredi gozda. Ga sami žagate in
sušite?*



Imamo sušilnico lesa, tako da načeloma les lahko kupimo tudi direktno od kmeta. Ampak, ta trenutek imamo preveč ostalega dela in se nimamo časa ukvarjati še s tem, tako da kupimo že pripravljen les za nadaljno obdelavo. Za vratna krila pa kupujemo polizdelke - lepljence.

Kakšen je vaš proizvodni program?

Delamo predvsem notranja vrata različnih kakovostnih razredov po naročilu. Eden zanimivejših naših izdelkov so vrata, ki so popolnoma poravnana s steno, na kateri ni več vidnih podbojev. To so »in line« vrata. Za ta vrata imamo pridobljen tudi začasni patent. Glede na stroške in profitabilnost izdelka pa se bomo odločili ali se bo patent podaljševal in razširil na večje tržišče. Po naročilu pa seveda delamo tudi ostalo, predvsem zahtevnejšo, pohištveno opremo.

Kakšen je vaš cenovni in kvalitativni razred izdelkov?

Prej sem omenil »in line« sistem vrat, ki že v osnovi sodi v višji cenovni razred. Ta trenutek nam to predstavlja približno 10 – 15 % proizvodnje. Pri ostalih vratih pa gledamo, da je cena osnove vrat nekje v povprečju. Glede na posebne želje kupcev kot so različni sistemi odpiranja, dodatna zvočna izolacija in podobno, pa je logično, da se cena tudi nekoliko dvigne.

V najnižjem cenovnem razredu smo primerljivi, na primer z LIP-om Bled,

toda pri nas je vse narejeno po naročilu. Pri vseh vratih imamo serijsko vgrajeno magnetno ključavnico. To je ključavnica brez »jezička«, zato se vrata posledično zapirajo tišje. Klasičnih ključavnic praktično ne vgrajujemo več. Naša vrata nimajo ostrih robov, polnilo je lepljen smrekov les, zato so vrata dimenzijsko bolj stabilna.

Koliko je design pomemben pri vašem delu?

Design je ključnega pomena. Čeprav ima morda kdo občutek, da se pri vratih ne da kaj bistveno spreminjati, je dejansko ogromno možnosti.

Z materiali lahko narediš res veliko različnih izgledov. Lahko vključiš materiale, kot so granit, steklo kovine, razlike so lahko pri spojih, pri linijah. Vsekakor moraš imeti dober proizvod, z dobro tehnološko rešitvijo in lepim izgledom, ki ga je na koncu potrebno tudi znati prodati.

Ali izdelujete tudi različne nišne proizvode kot so recimo požarna vrata?

Delamo marsikaj, »panic« vrata, vrata z varnostnim zaklepanjem, vrata z dodatno zvočno izolacijo, požarnih vrat pa ne delamo, ker so preveč specializirana tržna niša glede na trenutno poslovno usmeritev.

Kdo je vaša konkurenca?

Pri vratih in pri pohištvu, v bistvu, ne vidim konkurence. Vrata »in line« so tako ali tako naša sistemska rešitev. Sicer pa se vsak trudi po svojem znanju in standardih.

Kdo so vaše stranke?

Kot sem že omenil, so to večinoma privatne stranke, ki so tudi končni kupci. Tega je več kot 50 %. Nekaj se dela tudi za inženiringe, vendar manj kot včasih, za kakšne javne objekte, vrtnice in podobno.

Poleg tega smo aktivni tudi na tujih trgih kot so: Moldavija, Rusija, Nemčija, Avstrija, Hrvaška in Italija. Trenut-





no se pogajamo za posle v Združenih Arabskih Emiratih in Ukrajini. Prav tam zaradi krize na izvedbo čakata dva zanimiva projekta. Oprema centralne banke v glavnem mestu Kijev in energetski objekt v mestu Zelenodolsk.

Naš cilj pa je, da delamo čim bolj zahtevne stvari za končne kupce. Tukaj vidim več prednosti. Imaš razpršen spekter strank in do veliko večjega kroga kupcev dostopaš. Kar se financ tiče, je važno, da nismo vezani samo na enega kupca. Projekti so bolj zanimivi in reference bolj raznovrstne.

Ali so kakšne težave s plačili?

Zaenkrat ni večjih problemov. Seveda se zgodi, da te kakšna stranka pokliče in reče, da so se »zakalkulirali«, če

lahko počakamo kakšen mesec ali dva s plačilom. In običajno so te stvari kasneje res plačane. Pri inženiringih pa je večji problem. Plačilni roki so včasih izredno dolgi, pa še zadovoljen si lahko, če dobiš plačano.

Koliko vas je zaposlenih?

Trenutno nas je 7 redno zaposlenih, stalno so v proizvodnem procesu vključeni 3-4 študentje, ki imajo možnost nadaljnega dela oz. zaposlitve, sodelujemo pa tudi z zunanjimi podizvajalci.

Ali so se vam zgodile kakšne zanimive anekdote v dosedanjem poslovanju?

Ja, bilo jih je kar nekaj. Naj omenim tisto, ki se nam je zgodila, ko smo prenavljali avtobusno postajo v Ljubljani. Delali smo ponoči, ko je bilo tam manj

ljudi. Kar naenkrat so se prikazali policijski avtomobili z lučkami, ker so dobili prijavo, da nekdo na avtobusni postaji razbija opremo z macolami. Akcija je izgledala kot v ameriških filmih. A se je po razgovoru vse razrešilo in smo lokacijo samo bolje označili in nadaljevali delo.

Kakšna je vizija za naprej?

Naša dolgoročna usmeritev je izdelava čim bolj zahtevnih izdelkov, kjer lahko pokažemo, da imamo široko paleto znanja, zelo dobro tehnologijo in voljo kolektiva, da vse to uporabimo za zadovoljne stranke.

Zaenkrat je v planu, da bi se širili do največ 15 zaposlenih. Bomo videli, kako se bo razvijal posel.

