

NIZOZEMSKA

# Naložbi v jadrnice in orhideje

Proizvodnje jadrnic v Izoli in nasada orhidej v Prekmurju ne bi bilo brez nizozemskega programa za spodbujanje internacionalizacije nizozemskih podjetij

POLONA URH

**N**izozemski program ekonomskega sodelovanja v mednarodnih projektih (PESP) je zgleden način, kako nizozemska vlada svoje podjetnike spodbuja k internacionalizaciji, predvsem vstopanju na nove, obetavne trge. Hkrati pa je to tudi način, kako skuša povečati prepoznavnost svojih izdelkov in znanj v tujini, v tem primeru v Sloveniji. Brez pomoči programa PESP se **Eric van Duyn**, vodja projekta Confidence Yachts, proizvodnje jadrnic ne bi bil lotil v Sloveniji. **Romanu Ferenčaku**, direktorju družbe Ocean Orchids, pa bi se projekt z orhidejami uresničil veliko počasneje.

**RAZKOŠJE.** Nizozemski poslovnež Eric van Duyn namerava v Izoli postaviti manjšo tovarno, kjer bo skupaj s slovenskim partnerjem gradil visokokakovostne jadrnice. Od podobnih jadrnic drugih izdelovalcev se bodo njegove razlikovale po tem, da bodo izredno hitre, a opremljene za potrebe družine. Name-

njene bodo nekdanjim športnim jadralcem, ki že imajo ženo in otroke in zato poleg športne opreme na jadrnici potrebujejo tudi udobno kuhinjo, spalnico, kopalnico, vse tisto, kar potrebuje družina na jadrnjaku. Gre za zelo kompleksne, nadstandardne čolne, ki jih bodo sprva izdelali le nekaj na leto.

»Naše jadrnice bodo kot avto Bentley, razkošni izdelki, ki jih delaš in prodajaš z velikim ponosom. V to me ne vleče denar, ampak posel, ki bo zares dober,« zatrjuje vizionarski poslovnež.

Projekt, za katerega bo potreboval več kot milijon evrov (vložiti namerava osebne prihranke), je trenutno še na začetku. S partnerjem iz Izole sta tik pred podpisom pogodbe, a kljub temu ima, kot pravi, za prvo še neizdelano jadrnico že kupca. Če bo šlo vse po načrtih, bo čez tri mesece že stekla proizvodnja, prihodnje leto pa naj bi prvi testni čoln že preizkusili na morju.

Confidence Yachts bo v prvem letu zaposlil okoli deset delavcev, predvsem v proizvodnji. Znanje bo nizozemsko, delo pa slovensko. »Slovenski partner bo produktivni vodja, tudi oblikovalec jadrnic je Slovenec, moje delo pa je prinesiti znanje, nato pa čolne prodajati, jih narediti slavne in ustvarjati blagovno znamko,« pojasnjuje van Duyn.

Vizionarski je tudi Roman Ferenčak. Z nizozemskimi partnerji namerava v Prekmurju zgraditi 1,4 hektara velik rastlinjak, opremljen z najsodobnejšo tehnologijo, v katerem bo gojil orhideje. Rastlinjak bo ogrevan z biotermalno energijo, kar bo velika posebnost.

»Podatki z nizozemske borze rož kažejo, da so zdaj orhideje najbolj prodajane okrasne rastline na svetu. Povpraševanje

je večje od ponudbe, trend rasti pa naj bi se v dveh letih umiril in takrat se bodo najbrž ustalile tudi cene,« pripoveduje Ferenčak. Cvetličarski fenomen je zlasti Rusija, kjer se prodaja največ rastlin višjega cenovnega razreda, kamor spadajo tudi orhideje.

**RASTLINJAKI.** Podobno kot pri projektu z jadrnicami tudi znanje za to (način gradnje rastlinjaka in sadike orhidej) prihaja iz Nizozemske, »proizvodni« del pa se bo opravljal v Sloveniji. A znanje v celoti vendarle ne bo prišlo iz Nizozemske, saj Ferenčak načrtuje gradnjo laboratorija, kjer bodo razvijali proizvodno tehnologijo, pa tudi lastne orhideje. »Imamo znanstveno zaledje. Kolegica dela dok-



PREKMURSKA ORHIDEJE BODO NA NIZOZEMSKI BORZI ROŽ JESENI 2006



ROMAN FERENČAK: TERMALNA VODA ZA VEČ ORHIDEJ

Foto: Irena Herak

torsko disertacijo o orhidejah, kolega je na biotehniški fakulteti diplomiral na temo orhidej in zato dobil Prešernovo nagrado; in tako že štiri leta opravljamo raziskovalno delo na naših bodočih orhidejah,« našteva mladi podjetnik, ki je nekaj časa delal in živel na Nizozemskem. Veselje do rož so mu vcepili že starši, saj se doma ukvarjajo z vzgojo okrasnih rastlin. Nizozemske partnerje je našel sam, a z njimi za zdaj ni kapitalsko povezan. Večino rož iz prekmurskega rastlinjaka



Foto: press

bodo prodajali prek Flore Holand, največje borze rož na svetu. »Naša prednost bo v tem, da smo sredi Evrope, rože bo mo izvažali na vzhodne in južne trge, v nekdanjo Jugoslavijo, na Češko, v Ukrajino,« pripoveduje Ferenčak.

Za ta načrt zdaj pridobivajo gradbena dovoljenja. Zajetje za biotermalno vodo naj bi začeli kopati še pred koncem leta, gradnja rastlinjaka pa se bo začela spomladi prihodnje leto. V začetku jeseni 2005 bi po načrtih morali posaditi prve orhideje. To pomeni, da bodo prve rože za prodajo jeseni 2006. »Pred božičem je povpraševanje na borzi največje. Radi bi ujeli ta vlak, saj cene takrat najbolj zrastejo,« pravi.

Med gradnjo bo Ocean Orchids zaposlil okoli 15 delavcev, ko bo prodaja že stekla, pa še 20. Dinamika zaposlovanja bo

odvisna od rasti in razvoja trga. Roman Ferenčak investicijo ocenjuje na šest milijonov evrov. Nekaj denarja bodo prispevali nizozemski partnerji, nekaj evropski strukturni skladi, računajo pa tudi na razpis občine. Vložena sredstva naj bi se po izračunih povrnila v osmih letih, prag rentabilnosti naj bi bil 40-odstoten.

**SODELOVANJE.** Skupna točka obeh zgodbi ni le nizozemsko-slovenska naveza, ampak predvsem podpora programa PESP. Gre za finančno pomoč, ki je namenjena izdelavi tako imenovanih »feasibility študij« (preverjanju poslovne ideje, podobno poslovnemu načrtu) in investicijskih programov za nove projekte, pa tudi za izobrazbo slovenskih strokovnjakov na Nizozemskem. Pri tem je lahko nizozemski partner pravna ali fizična oseba, naložba pa ne pomeni samo kapitalskega vlaganja, ampak tudi vsako prodajo blaga in storitev nizozemskega izvora v Slovenijo, zlasti pa prenos nizozemskega znanja in tehnologije k nam. »Takšnih jadrnic in takšnega rastlinjaka, ki jih bodo k nam prinesli nizozemski partnerji, v Sloveniji še ni,« pravi **Mira Puc**, direktorica Private, ki je izvajalec programa PESP v Sloveniji. Vendar pa dodaja, da je Roman Ferenčak napravil celo korak več, saj gre pri projektu orhidej za nadgradnjo nizozemskega znanja, saj biotermalno ogrevanega rastlinjaka na Nizozemskem do zdaj še niso postavili.

Poleg prenosa znanja je pri projektih PESP pomembno še to, da projekt kot razvojno dober in pomemben podpreta matična država in nizozemsko veleposlaništvo v tej državi. »Na PESP so sprejeti tisti projekti, ki jih slovenska vlada podpre kot prednostne, kot regionalno pomembne. To je pogoj,« pravi Pucova. Kdaj država na tak način podpre kak projekt, je odvisno od regije, kjer se projekt izvaja. Z dobrim poslovnim načrtom je recimo treba pokazati, da bo projekt zaposlil toliko in toliko ljudi ali da bo koristen za razvoj občine.

**ZAČETNIKI.** Kot je prepričan Eric van Duyn, je program PESP idealen za majhne podjetnike, ki so na začetku uresničevanja poslovne ideje. »Na veleposlaništvu so mi pomagali najti prave ljudi v Sloveniji in mi tudi priporočali program PESP, ki mi je potem omogočil, da na za-



Foto: Rafael Marm

ERIC VAN DUYN: »SLOVENIJA JE VZHODNA ŠVICA.«

četku, pri načrtovanju, raziskovanju in iskanju partnerjev, nisem zapravil preveč denarja,« razlaga. Denarna pomoč mu je zagotovila predvsem čas, da je lahko stvari dvakrat premislil, da se je s potencialnimi partnerji lahko večkrat srečal, da ni sprejemal hitrih in s tem preveč tveganih odločitev. »Navsezadnje sem le majhen podjetnik, napačne odločitve me lahko pripeljejo do bankrota,« je preudaren.

In zakaj se je odločil ravno za Slovenijo? »Ker je Slovenija vzhodna Švica!« pribije.

## KO BODO NIZOZEMSKA PODJETJA ODKRILA SPOSOBNOST SLOVENCEV, BODO ZAČELA PRIHAJATI

Kot pravi, že 20 let živi v različnih vzhodnoevropskih državah, a ga še nobena ni tako navdušila kot Slovenija. »Tod ljudje drugače razmišljajo, so pošteni, delavni, hitri in sposobni izdelati visokokakovostne izdelke,« pravi. A so tudi dražji od drugih vzhodnih Evropejcev, pa vendar še vedno cenejši od Nizozemcev. »Na Madžarskem, kjer trenutno živim, se tega ne bi mogel lotiti. Tam ljudje preprosto nimajo pravega pristopa, pravega načina razmišljanja. Niso sposobni tega, kar so sposobni Slovenci,« je prepričan. Ko bodo nizozemska podjetja to odkrila, bodo začela vse bolj prihajati sem, napoveduje van Duyn. ■