

Jani GOLTES

Jani Goltes je vodilni slovenski izdelovalec opreme za snežno deskanje in največji svetovni izdelovalec pripomočkov, ki so namenjeni za **pritrjevanje** vezi na desko. Njegovo podjetje **GOLTES** Snowboarding dosega največje uspehe na skandinavskem in japonskem trgu.



Jani Goltes: »Bil sem eden prvih obrtnikov v tedanji Jugoslaviji, ki je smel izvažati tujino.«

J a t i c z K o l a r

Deska: v žargonu dila; kos lesa ali konstrukcija iz lesa, jekla, umetnih gradiv, ..., narejena za gibanje po snegu, za uživanje v najbolj pršečem smislu.

Sanje o lebdenu: 1. ovsem zmeljski ra./log, da ustanoviš podjetje, »moga« gazelo, ki zrasto v dvoje lelih za potkrat

Podjetje **GOLTES** Snowboarding, d.o.o., Trbovlje: vodilni slovenski izdelovalec opreme za snežno deskanje. Je največji svetovni izdelovalec insertov, to so pripomočkov, ki se vgradijo v snežno desko in so namenjeni za pritrjevanje vezi na desko. Letno naredijo dvanajst milijonov kosov, s čimer dosežajo tidesetodstotni svetovni tržni delež. Po lastni oceni podjetja znaša njegov tržni delež v Sloveniji nekje med tridesetimi in pčdesetimi: odstot-

IZKAZNICA

101)HT|1 Uiltrssnouboar
diii; d.o.o.

KRAJ: I r b . u l n '

ZAPOSLENCI : ■!

PROMET : ?17 mio DEM v It-tu

TRGI : W odstotknv prometa uv
tvari / . izvozom

ADUT : Niapodročju insertov, to jo
delov, ki M? vgradijo v snežno
desko, ima ž»0 odstotni svetovni
tržni delež.

ki. (.1 podjetju. ki se deska po rudniških jaških, ki se spušta s šest tisoč metrov visokih Andov in katerega najmlajši varovanec ob vprašanju po starosti iztegne prstke ene roke, smo se pogovarjali z direktorjem, enaintridesetletnim diplomiranim inženir-jem strojništva, [anijem Goltesom.

Zeel sem si deskati »Zakaj? Radovodnost, dolgčas. opisujejo /uVtkv. -po dosotlotnc"." ak-tivnem snmčaniu semga imel čez gla-vo, zato som si želel (in se kmalu od-ločil) za nekaj drugega.« Ker je navdu-šen športnik, mu je snowboard kot šport že v začetku pomenil izziv. \aj-prej športni, naio izdelp\alni in napo-sled še poslovm. »Nikoli po tistem ni-sem več stopil na smuč-. Zeel sem si deskati po snegu, vendar tedaj pri nas ni bilo mogoče kupiti ne deske iie druge opreme. Ta želja meje vodila do tega, da nisem odnebal, dokler si deske nisem napravil sam. Ko sem jo izdelal, sem opazil, da se nimam s čim pripeti nanjo, zato sem si izdelal šo prcprosto, a učinkovite vezi. lo jo videl prijatelj in prav hitro sem nioral narediti vo/i tudi zanj, pa za nje^k>\o ga prijatelj : n lakii n.iproj," /ai^ne>i> jo zgodbo v> Li-pohu püdjctnik. ki ini.i največji tokmo-.alno t^kijio \ Slovi'niji. ki \odi podJL-tjo s skoraj milijonom nemških mark prihodka na zaposleni.-ga v pravkar preteklem letu 1993. »Nikakor mc ni vodila želja po zaslužku. Zadeva me je zanimala in pika

Ko jt' z.uVnjal, je priglasil popoldan sko obrt, s.ij jc tedaj pri svojem nekdanjfin štipcnditDrju opravljaj pripr.iv ništvi). Tam y.- žclcl s svojimi idojami promaknil! s'i_-t, se\oda na boljšc Koi j;a niso /nali uporabiti, mn |<." potoni.

Navdušuje prostifp

Snežne deske delimo danes v dve glavni skupini: alpine in freestyle. V prvo skupino spadajo deske, ki jih boste prepoznali po tem, da so ožje in trše in so namenjene za vožnjo po urejenih, steptanih površinah. V nasprotju s prvimi so deske iz skupine freestyle, kot pove že samo ime, namenjene popolnemu užitku na snegu. Uporabljamo jih za vožnjo, ali bolje povedano, lebdenje na celem snegu, najbolje na pršiču. Kakor so bile v začetku najbolj priljubljene deske za urejene površine, doživljajo danes deske freestyle pravi razcvet, kot bi vsi naenkrat odkrili čarobnost spokojnih zimskih strmin. Vsaka vrsta desk zahteva svoj tip vezi in drugačno obualo, torej gre za strogo namensko opremo.

ko je že njegov tretji projekt obležal predalu, prekipelo.

V fistem časii je sodeloval z ekipo EJGA iz Radovljice, vendar so se po nekaj mesedh sodelovanja razšli. Nato je Jani Goltes izdeloval vezi, deske za sncvboard pa je kupoval v avstrijskem Elanu ter prodajal komplete. Sčasoma so se dogovorili za sodelovanje. On je v Sloveniji prodajal njihove deske s svojimi vezmi, Elanovci pa so poleg svojih desk v Avstriji ponudili še njegove vezi.

»I tistem času obrtniki in podjetniki sami še nismo smeli izvažati. Na ta račun so z zaračunavanjem provizij prav lepo živela mnoga podjetja z zunanjetrgovinsko registracijo. Tisti dan, ko bi moral blago peljati do posrednika, sem pri zajtrku bral časopis in na prvi strani zagledal velik naslov NOVI CARINSKI ZAKON. Ne bodi len sem čez kakšen dan lepo odstranil sedežo iz mojega sedemnajst let starega fička, ga do vrha napolnil z vezmi in so odpeljal naravnost proti meji. Scveda cariniki niso inieli pojma, kako uresničevati novi zakon, vendar pa sem bil po šestih urah eden prvih obrtnikov v tedanji Jugoslaviji, ki je sam izvažal v tujino. Tiste vezi sem sam zasnoval, skonstruiral, iznašel tehnologijo in jih lastnoročno tudi vse izdelal. V kurilnici **nastajajoče** družinske hiše scm s

staro dodovo pilo in cenenim vrtnim strojem, to je bilo tedaj vse, kar sem iniel, izdelal 150 parov vezi za Elan. To je bil moj prvi izvoz,« pripoveduje Jani Goltes, ki danos prodaja od Kanade pa vse do Japonske.

Zelja po širitvi ga je pripeljala do tega, da so dobili v Elanu na voljo štiri kalupe in tako je nastala njihova prva garnitura desk. Narodli so minimalno količino, ki jo je bil Elan pripravljeri izdelati, nato pa so to zalogo prodajali cela tri leta.

Avstrijski Elan je izdeloval deske za več svetovno priznanih podjetij in Janiju je ponujal sicer poslovno zanimivo pogodbo za distribucijo izdelkov katerega od teh podjetij, vendar pa Jani Goltes te ponudbe ni sprejel, ker je hotel iiheti v svojem podjetju proizvodnjo. Tako je sodelovanje z Elanom počasi zamrlo, po naključju pa so prišli v stik s tistim avstrijskim podjetjem, ki je danes največji svetovni izdelovalec snežnih desk. <

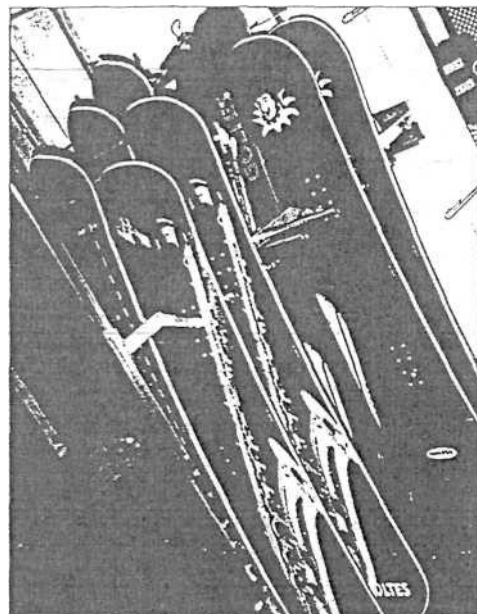
Vztrajal je pri lastni blagovni znamki.

Razvijal jo je sam, z »milijonom napak«, *ko* pravi, »s poskušanjem in učenjem J>a*teh napakah«.

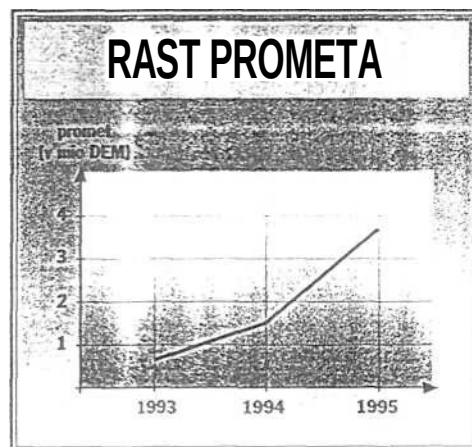
Podjetje GOLTES Snowboarding, d.0.0., Trbovlje, letos že drugič samostojno razstavlja na največji svetovni športni sejamski prireditvi, sejmu ISPO v Munchnu. Letošnja predstavitev jih bo stala toliko kot lep nov AUDI A6, vendar si od nje obetajo kar za nekajkrat toliko prometa ter nekaj dobička. Za primerjavo, zadnji ljubljanski sejem jih je veljal toliko kot bleščed BMW serije 3, vendar so na njem ustvarili komajda toliko prometa, da so pokrili večino stroškov.

Na tujih trgih se spopadajo z vso svetovno konkurenco, spadajo pa med srt-dnje velike izdelovalce opreme za snežno deskanje. Prodajajo na vse tri celine, kjer poznajo ta šport, trenutno pa dosegajo največje uspehe na skandinavskem (Jani Goltes ne more prehvaliti poslovne kulture »severnjakov«, s katerimi brezhibno in v obojestransko zadovoljstvo poslujejo na osnovi zaupanja) in jnponskcm trgu. Izvozijo 90 odstotkov proizvodnje, v letu 1995 pa se lahko pohvalijo z več kot 150-odstotno rastjo.

V podjetju je bil Jani najprej sam. Potem je zaposlil orodjarja, po zaključenem študiju se jima je pridružil tudi direktorjev brat, pred kratkim pa so zaposlili še tajnico. Delo je sezonsko, zato orodjar zunaj sezone pripravlja



Blagovno znamko Goltes poznajo navdušenci snežnega deshviija po vsem svetu. Podjetje proda 90 ndstotkov proizvodnje na tuje trge.



orodja in ostalo, v sezoni pa vodi izdelavo opreme. Ob sebi ima podjetje GOLTES Snowboarding verigo približnodvajstih kooperantov, od katerih jih nekaj dela samo zanjc.

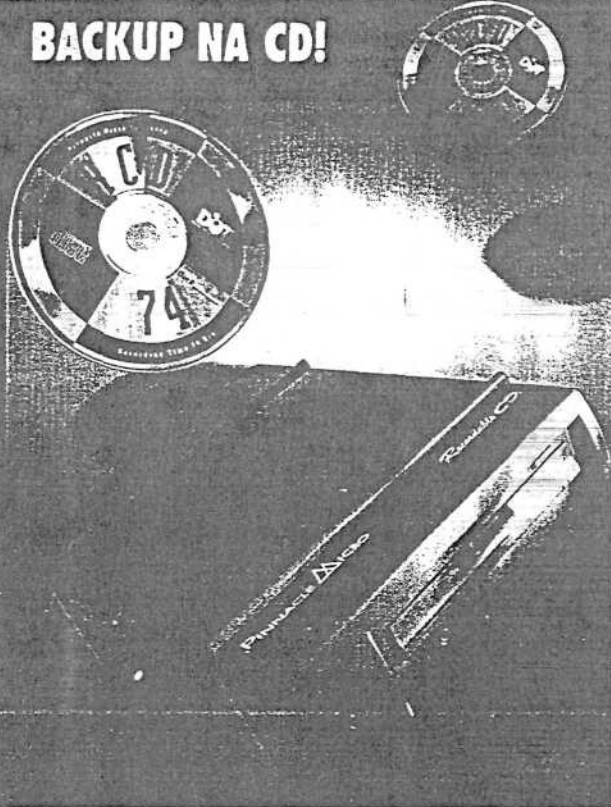
Pod svojo streho pokrivajo vsa področja poslovanja: raziskave in razvoj, konstruiranjc, tehnologijo, orodjarstvo, montii/.o, pakiranjc in odprcno ter seveda trženje svojih izdelkov in storitcv. [cisebej pomembna je, seveda poleg razvoja, montaža. »Tega nikoli ne dajom delati drugim,« pravi Jani Goltes, »montaža namreč vključuje nadzor kakovosti, saj posame/.ni elementti, ki so izdelani drugod, pogosto

Nadaljnijnjc na str. 52

PINNACLE MICRO

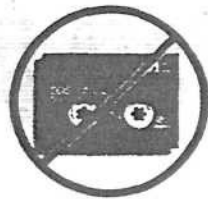
BACKUP NA CD!

Recordable CD™



Program Pinnacle Micro:

- TAHOE: prenosni MO trdi disk, 230MB, 3.5".
 - SIERRA: MO trdi disk, 1.3GB, 19ms, 5MB/s.
 - ORRAY: sistem 4 MO diskov, 5.2GB, 11MS, 10MB/s.
 - RCD 1000: zapisovalnik CD plošč z dvojno hitrostjo.
- MO - JUKEBOX SISTEMI:
- ALTA: 20GB
 - ASPEN: 40GB
 - ALPINE: 120GB
 - MAMMOTH: 185 GB



TRAK JE "OUT" CD JE "IN".

Trak je počasen. Sekvenčni dostop. Nezdružljivi formati. Nezanesljivost. Življenska doba podatkov je do pet let. Trak se obrablja. Uporaba: samo backup!

RCD je hiter. Direktni dostop. ISO CD ROM format. Zelo zanesljiv. Življenska doba podatkov je do 100 let. CD ROM se ne obrablja. Uporaba: backup, izdelava glasbenih CDjev, prezentacijskih programov, multi-hipermedijalnih knjig učbenikov, distribucija velikih količin podatkov in

programov...

APLIKON

d.o.o. aplikacije, konzultacije in zostoostva
Celovška 264. faksMel.: 1590-121. 1590-314

■ dan tečnji zasukajo navzgor in bi začel pritokali dobiček.

Previdnost je mati modrosti

Kot smo lahko spoznali iz navedenih primercov, sta dobiček ali izguba na terminkih borzah lahko zelo velika glede na vplačana sredstva - včasih tudi do 100 odstotkov v nekaj dneh. Borzni posredniki zato investitorjem svetujejo, naj na začetku kupijo malo pogodb, nato pa z morobitnim dobičkon dokupujejo nwc. Če se za to ne odločijo, jim dobiček izplačajo ob prodaji pogodb skupaj / vplačanim kritjenj, ali pa jim ga posredniška hiša izplačuje celo vsak dan sproti.

Pogosto se zastavlja vprašanje, ali se da špekulirati s cenami na drugih borzah, čemur pravimo mednarodna arbitraža. **Odgovor je jasen:** zelo težko. Vse resnejše posredniške hiše namreč nenehno spremljajo dogajanja na največjih terminkih borzah in v trenutku, ko bi opazile večjo razliko med cenami na naši in na drugih borzah, bi to razliko poskušale izkoristiti same. Torej bi pri nas pogodbe prodale in jih v tujini kupile po nižjih cenah ali obr-1>

Jani Goltes

šele v tej tazi pokažejo morebitne napake, tako blago pa je nedopustno spustiti v prodajo.«

Njegova vizija je ustvariti urejeno, vodilno podjetje v Sloveniji s priznano blagovno znamko ter sistematičnim nastopom na svetovnih trgih. ->Sem stoodstotni lastnik podjetja in pri tem bo za zdaj verjetno tudi ostalo. S podjetjem sem popolnoma poistoveten,« mi nide -mehom razloži podjetnik. Vsako leta so udokvi \saj enoga daljšega seminarja ah šolc, saj no želi tvo-gati napak zaradi neznanja.

Niso le izvajalci, temveč tudi deskarji

»Snežno deskanje ni zgolj moda, temveč zelo resna športna panoga, ki hitro izpodriva smuiranje,« jo lani Goltos malce u/aljono odgDvmil na provokacijo o minljivosti modnih muh. ?\oj o trdilov je podkropil s podatkom, da jc siKnvboard uvrščen mod olimpijske ▶

Primer za podjetnike

Terminski posli so še posebno zanimivi za podjetnike, katerih poslovni rezultati so zelo odvisni od tečajnih nihanj (uvozniki, izvozniki). Za primer, kako se tak podjetnik lahko za-varuje, vzemimo trgovca z avtomobili. Trгоvec kupi septembra avtomobilo po 30 tisoč mark za enega. Predvideva, da bo vse avtomobile prodal decembra po 34 tisoč mark (v tolarjih), če se tvoj do takrat ne bi spremenil. Pri vsakem

avtomobilu bi torej zaslužil 4 (isoč) mark. V primeru bistvene rasti tečaja bi decembra prodajal avtomobile le še po 30 tisoč mark in bi ostal brez dobička. Ker ne želi tvegati, knpi na terminski borzi pogodbe za nemško marko> ki zapadejo v plačilo 3. sredo v decembru. lako si za ta dan že vnaprej zaeotovi znan tečaj. Če bo nato ob zapadlosti pogodb dejanski tečaj višji od tistega, ki si ga je on zagotovil z nakupom pogodb, mu bo borza

izplačala razliko med obema tečajema in bo /. dobičkom pokrila razliko na trenutnem trgu. Če pa bo 3. sredo v decembru uradni tečaj nižji od vnaprej zagotovljenega, poteni jc ustvaril izgubo, ki pa jo bo pokrila na trenutnem trgu, saj bo pri vsakem avtomobilu ob enaki tolarški prodajni ceni zaradi nižjega tečaja zaslužil več mark. Poleg tega laliko trгоvec zaradi vnaprej znanega dobička kupcem ponudi ugodnejše nakupne pogoje (na primer nižje obresti, kot jih imajo konkurenti) in zato proda več avtomobilov ter ustvari večji skupni (!!!!končni!?) dobiček.

>njeno. Razlike v tečajih pa bi morale biti kar precej velike, saj nastanejo pri tovrstnih poslih določeni stroški (provizije), pa tudi kritje je na tujih borzah za naše investitorje večje kot pri nas.

Če torej razmišljate, da bi se podali v terminske posle, in niste doma na tem področju, se tega nikar ne lotite brez nasveta izkušenega posrednika. Pa tudi takrat bodite previdni in se

držite pravila, da v tak posel ni dobro vložiti več kot 5 odstotkov svojih prihrankov. Kaj lahko se namreč zgodi, da boste kljub pravilnemu predvidevanju ustvarili izgubo. Prav zaradi tovrstnih poslov je pred časom šla v stečaj banka Barings. Izkušeni finančni strokovnjak je sicer sicer pravilno napovedal gibanje tečajev, vendar so ti dolgo padali in je banki tik pred začet-

kom gibanja navzgor zmanjkalo denarja za kritje vsakodnevnih izgub, zato je morala pogodbe zapreti z veljanskim izeubom.

Primož Kaučič

Zji poiuoč pri pripravi članka se zakvaljnjeni vospodu Mnrlku Sfljovicu, borzncmu posredniku pri borzno posredniški hiSi Wilfnn iz Kranja.

discipline ter da v nasprotju z dosedajno prakso, ko je več kot devetdeset odstotkov deskarjev prišlo iz vrst smučarjev, vse več ljudi pričinja deskati, ne da bi prej sploh poskusili smučati.

Jani Goltes je snežnemu deskanju zapisan tudi zunaj lastnega podjetja. Kot predsednik sekcije za izobraževanje v Sncnboard zvezi Slovenije želi, kot sam pravi, »temu športu, od katerega živim, nekaj tudi vrniti«.

Ko ga je pred časom profesorica telovadbe iz Trbovelj povabila k sodelovanju v šoli v naravi, ni odlašal in že naslednji dan opremil pet- do desetletne nadobudneže z deskami in drugo opremo. Po prodhodni anketi se je deset od desetih vprašanih odločilo raje za deskanje kot pa za smučanje. »Naj-

»Želim dobiti vsaj polovico slovenskega trga, kerga ne nameravam prepustiti drugim.«

težje je bilo na koncu šole v naravi, ko so otroci spraševali, ali lahko sedaj opremo odnesejo domov,« pripoveduje Jani Goltes.

Podjetje ima na [ogli v sodelovanju s partnerji tudi svoj center za snowboard, tam deluje tudi njihova šola, kjer vas, po besedah direktorja, naučijo deskati v štirih urah, seveda pa lahko inštruktorja najamete za poljubno dolgo.

Če je bil pred dvema letoma tipični individualni kupec opreme Goltes snovboard navdušenec, star med trinajst in petindvajset leti, pa so danes razmere popolnoma drugačne. Deske kupujejo (uporabljajo) od petletnikov pa do preizkušenih abrahamovcev.

Direktor pravi, da ga svetovna konkurenca ne moti. Dosegli naj bi položaj vodilnega izdelovalca insertov na svetu, ker niso samo izvajalci naročila, temvoč tudi deskarji in izdelovalci opreme za snowboard. Fako pogosto naročniku, ko jim razlaga ideje, /e postrežejo s prototipno rešitvijo.

Če bi Janija Gollesa vprašali, zakaj ni uspešnejši, se ne bi izgovarjal n\ davke, državo, prodpisu, carinc, .. Razložil bi, da najlepše šele prihaja, tistim pa, ki govorijo, da se zunaj naših meja cedita med in nilcko, bi sam svoloval,

naj grede tja. Ko primerja svoje podjetje s konkurentom na »senčni strani Alp«, pravi, da so razmere na moč podobne, obrestna mera je primerljiva, če pa ne najde koopcrahta pri nas, se niu ponj ni težko odpraviti čez mejo.

»Glavna težava v mojem podjetju so trenutno kadri,« razlaga podjetnik in nadaljuje: »Mislim, da tega problema ne bi imel, če bi deloval v Ljubljani.« Potrebuje kakovostne delavce. hkrati pa se boji eksplozije rasti, kot jo je spremljal pri nekaterih tujih konkurentih, ki <o postali v enem letu desetkrat večji, naslednje leto pa so klavmo propadli.

V Sloveniji imamo že oseni demonstratorjev za sncnboard, približno potnajst učiteljev in okoli sto vaditeljev z mednarodno licenco, ki lahko učijo kjerkoli po svotu. Pravi snowboarderski pozdrav je »Velik' snega, pa hitro dilo!«. In če boste snežno deskanje dovolj vzljubili, utegnate tudi sami vzgojiti kakšno poskočno gazelo, saj jo rocept za uspeh v podjetništvu, kot g.i. poscbej 7.1 bralcc Podjetnika, ponujilani Goltos, "... da počnoš tisto, kai znaš in kar to vcseli. Samo tako lahko doszczč uspoh in pa /adovoljstvo.«