



INTERVJU: Marjan Pipenbaher, univ. dipl. inž. gradb., direktor in solastnik podjetja Ponting ter predavatelj na Fakulteti za gradbeništvo Univerze v Mariboru

V tujini pri pridobivanju posla precej več štejejo reference in izkušnje kot cena

Slovenija se je znašla v globoki gospodarski krizi ter krizi poslovne etike in morale, ki sta odločilni za normalno delovanje nacionalnega gospodarstva. Podjetja v večinski državni lasti in z mešanim, javno-zasebnim lastništvom (na primer Vegrad), pa tudi s certifikati, »čudnimi« posojili državnih bank in »plačami vodilnih menedžerjev« odkupljena velika slovenska gradbena podjetja, pri katerih je bil prvotni motiv lastnjenje, so lahko delovala samo ob pridobivanju velikih državnih poslov. S pojavom krize in s tem hitro streznitvijo, da je dolgoročno in nenehno zadolževanje za državo nevzdržno, so se ustavile tudi velike državne naložbe, ki so pomenile konec za večja gradbena podjetja. O zamujenih priložnostih in možnostih smo se pogovarjali z Marjanom Pipenbaherjem, direktorjem in solastnikom podjetja Ponting ter predavateljem na Fakulteti za gradbeništvo Univerze v Mariboru.

■ **Kje vidite potencial za slovenske gradbince in projektante?**

Potencial vedno obstaja. Če že v temeljih ne bomo razmišljali optimistično, bomo s svojim mikrotrgom izgubljeno plavali na svetoven trgu. Pomembno je, da se v Sloveniji takoj sproži več manjših in srednjih gradbenih projektov. Za večje infrastrukturne projekte - hidroelektrarne, gradnja železniških prog, tretja razvojna os - pa so potrebni vsaj natečaji za projektiranje in pripravo izvedbene dokumentacije. Slovenska inženirinska in gradbena podjetja, razen Rika, Pomgrada in še katerega, tega več ne zmorejo. Podobno velja za projektantska podjetja. Za podjetja, ki še imajo ustrezne reference in strokovno znanje, je nujen odhod na tuje trge, kjer pa je mednarodna konkurenca, tako strokovno kot ekonomsko, zelo ostra.

■ **Kako se s krčem v gradbeništvu spopadate v Pontingu?**

Od ustanovitve podjetja smo vedno ogromno vlagali v razvoj, še zlasti v razvoj in izobraževanje mladih, sposobnih inženirjev, kar se nam zdaj obrestuje. Kot predavatelj na gradbeni fakulteti sem bil somentor ali mentor večini inženirjev, ki so v našem biroju danes že vo-

dilni projektanti. V Sloveniji smo podjetje z nedvomno največ referencami in izkušnjami s projektiranjem zahtevnih inženirskih objektov, torej velikih mostov, viaduktov, velikih industrijskih objektov in objektov z zahtevnim temeljenjem.

■ **Katere so vaše največje konkurenčne prednosti?**

Upam, da ne bo zvenelo neskrumno: strokovno smo na vrhunski ravni tudi v svetovnem merilu, smo primerljivi in se tudi bojujemo za posel s svetovno priznanimi projektantskimi in konzultantskimi podjetji, ki so po številu zaposlenih več kot desetkrat večja od nas.

■ **Veliko poslujete v tujini. Kako vam je uspel ta preboj?**

Vsak preboj na tuje trge je izredno težak in v začetku drag. Po izkušnjah je interna cena preboja na trg posamezne države od 100 tisoč do 200 tisoč evrov, kar vključuje visoke stroške potovanja, drugo poslovno kulturo, jezik, druge predpise in tehnične specifikacije ter s tem povezane prevode. Pomembno pa je, da že s prvim projektom dokažeš visoko strokovnost in predvsem profesionalnost. Za nadaljnje posle je namreč odločilno, da si pridobiš zaupanje tujih naročnikov. Vendar pa na tujem trgu vedno potrebuješ lokalnega partner-

ja, ki si seveda želi od nas čim prej pridobiti potreben know-how in naslednjič že samostojno nastopati na trgu. Zato ni težava zgolj preboj na tuji trg, na njem se je predvsem težko obdržati.

■ **Kako se pozna gospodarska kriza na tujih trgih? Je po gradbeništvu udarila tako močno kot v Sloveniji?**

Finančna kriza je globalna. Konkurenca na svetovnem trgu je velika, ceneso precej nižje kot pred letom 2008, ogromno podjetij in projektantov po svetu - v Evropi predvsem Španci, Portugalski in Italijani - je brez dela, kar nedvomno vpliva tudi na naše poslovanje. Delo je treba pridobiti v močni mednarodni konkurenci, to pa zahteva zares veliko napora in strokovnega dokazovanja.

■ **Skakšnimi projekti se torej dokazujete v tujini?**

Vsi projekti velikih mostov in viaduktov, ki jih vodim v Evropi in zunaj nje, so izredno zahtevni in imajo te skupne značilnosti: velike razpone - do 420 metrov, so na visoko aktivnih potresnih območjih, predvsem v Turčiji, Alžiriji in na Hrvaškem, in imajo izredno zahtevna temeljenja. Most Pelješac, ki bo dolg več kot 2.400 metrov, bo globoko temeljen na zabutih jeklenih pilotih premera dveh metrov, dolžine do 125 metrov.

V Izraelu sem vodil projektiranje treh velikih viaduktov, med drugim največjega in najvišjega železniškega viadukta dolžine tisoč metrov, z višino stebrov do 85 metrov in glavnimi razponi 125 metrov. Viadukt je približno enako velik kot viadukt Črni Kal, katerega projektant sem bil. V Turčiji sem izdelal idejni zasnovi in razpisna projekta ter bil konzultant za dva mostova s



»Postopek izvajanja javnih naročil je z razvojnega vidika podjetij porazen, saj je strokovnost postavljena v ozadje. Formalno imajo reference podjetja razmeroma majhen vpliv. Vedno je merilo najnižja cena.«

■ **Marjan Pipenbaher, direktor podjetja Ponting in predavatelj na mariborski gradbeni fakulteti**

poševnimi zategami in glavnimi razponi 380 in 400 metrov. Most Komurhan bo prečkal reko Evfrat, most Nissibi pa akumulacijsko jezero Ataturk. Oba sta zaradi izredno visoke potresne ogroženosti potresno izolirana. Vse specialne seizmične ekspertize in aeroelastične stabilnostne analize so bile izdelane v našem biroju. Prav tako smo pripravili vse potrebne podatke za preizkuse v vetrovniku. Enaka zgodba je tudi z 800 metrov dolgim železniškim viaduktom 6-70 v Izraelu, ki ga je bilo treba prav tako potresno izolirati. V Alžiriji

sem projektant prek 600 metrov dolgega cestnega viaduktaz višino stebrov do 73 metrov in globino temeljev - vodnjakov - do 28 metrov.

■ Kateri so trenutno najzahtevnejši projekti?

Vsekakor več kot dva tisoč metrov dolg most čez 800 metrov široko reko Amu Darja v Turkmenistanu, kjer se skupaj s hrvaškim podjetjem Viadukt Zagreb potegujemo za pridobitev posla, naš tekmeč pa je največji ukrajinski gradbeni koncern. Drug projekt je že omenjeni, več kot 2.400 metrov dolg most, ki bo povezoval celino s polotokom Pelješcem in je pomemben za ozemeljsko povezanost Republike Hrvaške. Oba mostova sta predvidena s poševnimi zategami in imata glavne razpone 420 oziroma 285 metrov. Oba sta tako konstrukcijsko kot oblikovno izredno zahtevna ter bosta sodila med največje in izvedbeno najzahtevnejše mostove na svetu.

Poudariti pa moram, da sodelujem z odličnim timom inženirjev, ki so izredno bistri ter znajo in predvsem želijo sodelovati pri zahtevnih projektih. Kajti razvoja in viharjenja možganov ni, če problem ne presega trenutnega znanja in izkušenj. Naši inženirji, pooblaščen projektanti, se tega zelo dobro zavedajo. Nenehno se je treba učiti.

■ Kakšno je gradbeno poslovno okolje v tujini v primerjavi s slovenskim? Bi lahko prišli do nekakšnega sklepa, rešitve za slovensko gradbeništvo?

Veste, gradbeništvo je v vseh državah svoja zgodba, saj je povezano z velikimi javnimi naročili. Od doslednosti upoštevavanja poslovnega in predvsem pravnega reda v posamezni državi je odvisen tudi položaj na tem področju. Naročniki so večinoma zelo dosledni in poslušajo pregledno. Glavna razlika je v tem, da pri pridobivanju posla precej več štejeje reference in izkušnje

kot cena. V Sloveniji pa je prav nasprotno. Postopek izvajanja javnih naročil je z razvojnega vidika podjetij porazen, saj je strokovnost postavljena v ozadje. Formalno imajo reference podjetja razmeroma majhen vpliv. Vedno je merilo najnižja cena.

■ Je slovensko gradbeništvo sploh še mogoče rešiti? Ali smo izgubili desetletje, morda celo več?

Izgubili smo ogromno, krivi pa so tako lastniki kakor tudi nedosledna državna politika na področju infrastrukture, ki je v volilnih letih vselej silila gradbena podjetja v nenormalno velike realizacije, saj so bila potrebna odpiranja novih avtocestnih odsekov, stadionov ... Nihče pa se ni spraševal, kako so ta podjetja dela izpeljala. Največkrat s pomočjo kakovostnih slovenskih podizvajalskih podjetij, ki pa po končanih delih velikokrat niso prejela plačila ali pa so bila poplačana samo delno. Vsa štiri nekdanja največja slovenska izvajalska gradbena podjetja so se začela vesti kot inženirinska podjetja, torej od državnega investitorja pridobiti posel, pobrati vsaj od 20 do 30 odstotkov in do konca stisniti podizvajalce.

■ V razvoj pa niso vlagala?

Namesto da bi se lastnina z »realnim« denarjem in čim več vlagala v tehnološki razvoj ter kljub takratni domači konjunkturi čim bolj poskušala prodreti na tuje trge, se to ni zgodilo. Ni bilo treba. Naslednji generaciji poslovno že zrelih menedžerjev, starih od 35 do 45 let, ki so imeli še velik poslovni in strokovni motiv, po mojem mnenju ni bilo omogočeno pomembneje vplivati na poslovno politiko teh podjetij.

■ Kako naprej?

Kot po požaru v gozdu. Potrpeljivo bomo morali počakati in nekako pomagati, da bodo zrasla poslovno zdrava, tehnološko konkurenčna slovenska gradbena podjetja srednje velikosti. Dve, največ tri,

z do 600 redno zaposlenih delavcev, kjer bo moralo biti vsaj sto visoko kvalificiranih projektnih vodij in inženirjev z znanjem vsaj dveh svetovnih jezikov. Pomemben je visoko usposobljen in izkušen inženirski kader. Tudi država bo morala poskrbeti za vzporedno odpiranje več manjših (do 10 milijonov evrov) in srednje velikih projektov (od 50 do 100 milijonov evrov), za katera bodo lahko konkurirala še slovenska gradbena podjetja. Ne smemo pozabiti na vprašanje referenc in bančnih garancij. Poleg propada velikih gradbenih podjetij, predvsem SCT in Primorja, so izgubljene in zastarane tudi reference, ki jih tuja gradbena podjetja skrbno negujejo. Kako lahko še pomaga država? S spremljanjem podjetij na tujih trgih z ustreznimi garancijami.

■ Tako kot svet postaja tudi gradbeništvo vse bolj globalno. Slovenska podjetja tu verjetno nimajo veliko možnosti?

Slovenska gradbena podjetja trenutno pri večjih projektih - od 200 do 500 milijonov evrov - niso sposobna niti na domačem trgu konkurirati tujim gradbenim podjetjem, kot so avstrijska Strabag in Porr, francoska Vinci in Buick, italijanski Astaldi, nemški Hochtief ... Torej bodo ob sprožitvi velikih državnih projektov lahko nastopala samo kot podizvajalci. Poglejte, kaj se že dogaja v Srbiji. Kitajska gradbena podjetja prevzemajo gradnjo mostov prek Donave, gradnjo avtocest in drugih velikih infrastrukturnih objektov. Pri tem nastopajo celostno: v njihovih ponudbah so zajeti projektiranje, gradnja in kreditiranje projektov z moratorijem - odlogom plačil do pet let. Pri velikih mednarodnih projektih jim lahko konkurirajo tako rekoč samo še močna in tehnološko visoko usposobljena japonska in korejska podjetja, ki zaposlujejo še cenejšo delovno silo iz Vietnama, Tajske in Malezije.

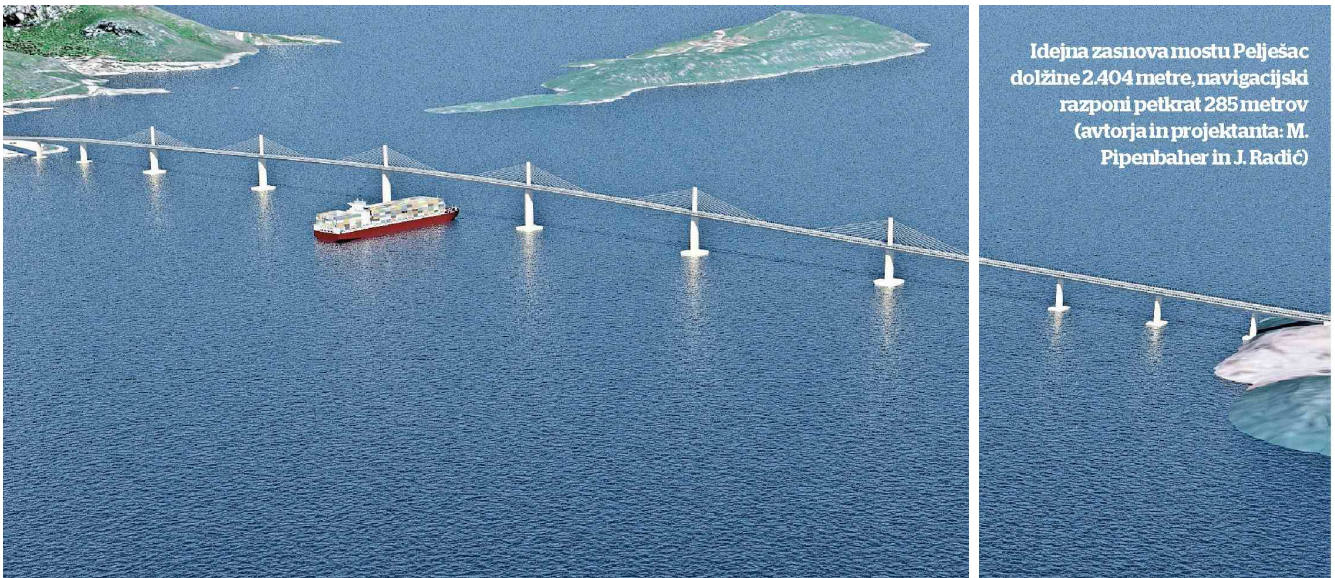
Page: 21

Reach: 57000

Country: SLOVENIA

Size: 964 cm2

3 / 3



Idejna zasnova mostu Pelješac
dolžine 2.404 metre, navigacijski
razponi petkrat 285 metrov
(avtorja in projektanta: M.
Pipenbaher in J. Radić)