



Intervju

Erik Pertot Doma je iz Ricmanj, večino časa pa preživi po svetu. V različne kraje ga vodi delo v kanadsko-ameriškem podjetju SureWerx, pri katerem je prevzel vlogo podpredsednika in generalnega direktorja

»Pogosto se ljudje ne zavedamo, kakšen privilegij je živeti v Trstu«

Eva Skabar

DOLINA Za to, da se bo svetovni proizvajalec varovalne opreme SureWerx širil po Evropi, na Bližnji vzhod in v Afriko, bo poskrbel Erik Pertot. Tržaški Slovenec, ki je doma iz Ricmanj, je bil pred kratkim imenovan za podpredsednika in generalnega direktorja kanadsko-ameriškega podjetja, ki načrtuje razširitev in nove posle na omenjenih območjih. Pertot se je pridružil ameriškega podjetja po večletnih izkušnjah na vodilnih položajih, ki so ga tako kot njegova študijska leta pogosto vodili v tujino.

Pred prevzemom vodilne vloge v podjetju SureWerx je Erik Pertot opravljal vodilne funkcije v mednarodnem okolju na področju inženirstva, proizvodnje, trženja, prodaje in splošnega vodenja. Je strokovnjak na področju varovalne opreme. Izobraževal se je na Univerzi Staffordshire, kjer je pridobil naziv MBA iz poslovnega upravljanja, v Cambridgeu pa je opravil raziskovalni magistrski študij MPhil oblikovanja elektronike in mehanike za okolja z nevarnostjo eksplozije (ATEX). Pred tem je diplomiral iz elektronskega inženirstva na Univerzi v Trstu. Višjo šolo je končal na državnem izobraževalnem zavodu Jožef Stefan v Trstu.

Čeprav je doslej delal in študiral v šestih državah ter tudi v novi službi veliko časa preživlja po svetu, njegov dom ostaja Trst, kjer ima družino in oljčnik.

Kdaj ste prevzeli vodstveno vlogo v podjetju, ki zaseda vodilno mesto na svetovnem trgu?

Podjetju SureWerx sem se pridružil junija letos, vendar mi področje zaščitne opreme nikakor ni tuje. S to panogo in predvsem z razvojem, prodajo ter strateškim razvojem tovrstnih produktov se ukvarjam že skoraj petnajst let. Tudi v prejšnjih podjetjih, kjer sem bil zaposlen, sem deloval na zelo podobnih področjih in se ukvarjal z izdelki, ki so danes del mojega portfelja pri SureWerxu.

Kaj proizvajate v njem?

Ukvarjamo se s proizvodnjo in prodajo širokega portfelja zaščitne opreme in rešitev za varnost pri delu. Naš program sega od zaščitne obutve, čelad za varjenje, zaščite glave, obara in oči ter dihalnih mask



Erik Pertot Delal je in študiral v šestih državah, njegov dom pa ostaja Trst, kjer ima družino in oljčnik. OSEBNI ARHIV

do glušnikov, odsevnih in zaščitnih oblačil za delo z električnim oblikom in zaščitnih sistemov za delo na višini. Poleg osebne varovalne opreme ponujamo tudi različna orodja, opremo za delovna mesta ter rešitve za varnost na gradbiščih in v infrastrukturi.

Naše izdelke uporabljajo predvsem podjetja in delavci v gradbeništvu, industriji, energetiki, varjenju, logistiki, avtomobilski industriji ter drugih okoljih, kjer je varnost pri delu ključnega pomena. SureWerx poleg produktnega portfelja ponuja tudi tehnične storitve, kot so presoje osebne varovalne opreme, usposabljanja, inženirske storitve in razvoj prilagojenih rešitev.

Kje ste prisotni v Evropi? Ali proizvajate tudi v Italiji in sosednji Sloveniji?

V Evropi smo prisotni na vseh trgih, svoje pisarne in skladišča pa imamo na Portugalskem, v Italiji, Sloveniji, Angliji, na Nizozemskem in v Nemčiji.

Proizvodnja pa?

Proizvodnja je v Sloveniji, Italiji in na Portugalskem.

Podjetje boste širili proti vzhodu. Kako to poteka?

Podjetje moram v določenem časovnem okviru širiti po Evropi in sosednjih celinah. Ena od mojih ključnih nalog je tudi iskanje in prevzem podjetij zunaj Amerike, pri čem

mer sem se osredotočil predvsem na Evropo. Trenutno se že pogajamo o različnih možnostih.

Podjetje lahko raste na dva načina. Prvi je organska rast – povečanje prodaje, širitev prodajne ekipe in večja prisotnost na posameznih trgih, kar tudi aktivno počnemo. Drugi, bistveno hitrejši način, pa je rast s prevzemi. Če prevzamemo večja in manjša podjetja na strateških trgih ter na področjih, ki dopolnjujejo naš katalog, lahko v relativno kratkem času pridobimo nove izdelke, kupce, distribucijske kanale in lokalno prisotnost.

Prav s tem se trenutno ukvarjam tudi sam – iščem zanimiva podjetja, ocenjujem

njihove potenciale in z nekaterimi se že pogajamo o možnih prevzema.

Slovenija je med temi strateškimi državami?

Da, Slovenija je.

Kako to?

Slovenija je majhen trg, vendar je prav ta majhnost v nekaterih segmentih tudi njena prednost. Imamo precejšen bazen manjših, specializiranih podjetij, ki so se skozi leta prilagodila zelo specifičnim potrebam domačega trga in državnih sistemov. Njihova oprema se uporablja tako v vojski in policiji kot tudi na področju zaščite in reševanja, pri delu na višini ter v gozdarstvu. Gre za podjetja, ki pogosto niso velika po obsegu, so pa zelo kompetentna na svojem področju, imajo specifično znanje, reference in vzpostavljene poslovne povezave. Prav zato so lahko zanimiva tudi z vidika širše konsolidacije trga, saj so lahko s svojim znanjem in specializacijo pomembna dopolnitev večjemu mednarodnemu sistemu.

Kaj pa Italija?

V Italiji je trenutni položaj precej povezan s spremembami zakonodaje, ki so v zadnjih letih pomembno vplivale na trg zaščitne opreme. Spremembe predpisov in državne spodbude za gradbena dela so povečale potrebe po zaščiti delavcev, predvsem pri delu na strehah, nameščanju sončnih elektrarn in obnovi fasad.

Italija ima še vedno zelo močan položaj na področju zaščitne opreme, kar je povezano tudi z njeno dolgoletno tradicijo čevlarske industrije. Današnja specializacija pri zaščitnih čevljih je tako večinoma nadaljevanje te industrijske tradicije.

Na azijskih in oceanskih trgih še niste prisotni?

Na teh trgih že prodajamo, vendar tam še nimamo lastnih pisarn. Moja naloga bo pripraviti strategijo in načrt za razvoj podjetja v tem delu sveta, kjer sem živel, veliko službeno potoval ter pridobil bogate izkušnje in vzpostavil številne poslovne povezave na različnih trgih.

Zaradi svoje službe veliko potujete. Kam najpogosteje?

Potujem od dva do tri tedne na mesec, kam, pa je odvisno od tega, kje je potreba. Sam se odločim, kam bom šel na pot. Tudi v prejšnji službi je bilo podobno – potoval sem praktično povsod, od Avstralije do Amerike.

Svoj dom pa imate v Trstu. Vase delo poteka tudi na daljavo?

Da, ker delo zahteva veliko načrtovanja in pripravo strategij. Ta del lahko opravi tudi na daljavo. Stike s proizvodnjo, dobavo in strankami pa je najbolje imeti v živo, da se pogovorim na štiri oči vsaj nekajkrat na leto.

Ste tudi pred tem veliko potovali?

Živel, študiral in delal sem v šestih državah: v Združenih državah, Angliji, na Češkem, v Avstraliji, Sloveniji in Italiji. Službena potovanja pa so me v teh letih vodila tako rekoč po vsem svetu – od Av-

stralije do Amerike.

Kaj vas zdaj zadržuje v Trstu?

Da sem doma. Živel sem že v precej lepših in bolj eksotičnih krajih, vendar mi je danes najpomembnejše, da sem bližju družini – to je moja prioriteta. Poleg tega se mi zdi, da se ljudje v naših krajih pogosto niti ne zavedamo, kakšen privilegij imamo. Na eni strani morje, na drugi smučišča, vse naokrog pa narava in zelenje. V relativno majhnem prostoru lahko počneš ogromno različnih stvari, in to še vedno za precej dostopno ceno.

Vsepovsod, kjer sem živel ali delal, je bilo nekaj, kar me je navdušilo. Nekje je bila narava, druge priložnosti, spet nekje okolje ali način življenja. Toda redkokje najdeš takšno ravnovesje med vsemi temi



Slovenija je majhen trg, vendar je lahko prav ta majhnost njena prednost

stvarmi, kot ga imamo tukaj. In verjetno je prav to tisto, zaradi česar se vedno rad vračam domov.

Delovne priložnosti pa so večkrat drugje.

Tako je. Greš pač »s trebuhom za kruhom«. Pri takšnem načinu življenja seveda marsikaj žrtvuješ. Ko potuješ toliko kot jaz, delovnik ni več osemurni – včasih delaš praktično ves dan, tudi po 24 ur. Daleč si od doma in družine, kar ni vedno preprosto, vendar mislim, da se takšna izkušnja dolgo ročno zelo obrestuje.

Predvsem zaradi izkušenj. Vsako potovanje ti kaj da – spoznaš nov trg, ljudi, kulturo in drugačen način razmišljanja. Sčasoma začneš nekatere stvari razumeti hitreje in se tudi lažje znajdeš v velikih mednarodnih podjetjih. Navsezadnje pa je potovanje tudi način izobraževanja. Ko opazuješ svet in ga primerjaš z okoljem, iz katerega prihajaš, začneš bolje razumeti oboje. Kot bi lahko rekli: »Svet je najboljša šola, če si pripravljen opazovati.«

Vam tako življenje dovoljuje, da se tudi ukvarjate s svojimi oljčki?

V Trstu imam svoj oljčnik, za njegovo vzdrževanje pa potrebujem nekaj pomoči. Kljub temu se še vedno rad s prijatelji odpravim vanj, predvsem ko pride čas obiranja. To je nekakšna protiutež mojemu precej dinamičnemu načinu življenja.

Med epidemijo sem začel igrati tudi golf, ki mi danes zelo koristi predvsem na poslovnih potovanjih. Poleg tega, da je to šport, je tudi zelo dober način za druženje in vzpostavljanje poslovnih odnosov. Veliko lažje je človeka spoznati na igrišču kot pa v klasičnem poslovnem okolju.