



Šef Dalekovoda: Luzerski je plakati i za sve optuživati Vladu



Izvor:

tportal.hr , Autor: Matej Grgić

Autor: L. Filipović

21.7.2015 9:58:21

21.7.2015 9:58:21

Potpisan ugovor u Norveškoj u vrijednosti od 60 milijuna eura! Osvajamo tržište Finske! Novi poslovi u Poljskoj i Kosovu! – neki su od novinskih naslova koji danas prate Dalekovod. Samo prije tri godine situacija je bila stubokom drugačija. Tvrtka je visjela nad ambisom stečaja da bi, pokazalo se na kraju, našla spas u predstečajnoj nagodbi. Predsjednik Uprave Paško Vela (60) reći će danas kako se čini da predstečaja nikad nije ni bilo. Danas se samo razmišlja o tome kako ugovoriti nove poslove, pronaći nove projekte i vratiti Dalekovod na poziciju koju je nekad imao, odnosno među svjetsku elitu u svojoj branši.

Vela je u predsjedničku fotelju sjeo prije godinu dana. Postavio ga je većinski vlasnik Dalekovoda tvrtka **Konsolidator** iza koje stoje **Vlado Čović** i njegova **Zagrebmontaža** te državno-privatni **FGS Nexus**.

Zasad se čini da je to pravi potez jer je Dalekovod u snažnoj ofenzivi na inozemnim tržištima. Ove godine potpisani su ugovori u **Norveškoj** ukupne vrijednosti 67 milijuna eura, u **Ukrajini** 10 milijuna eura, na **Kosovu** 8,5 milijuna eura, u **Poljska** četiri milijuna, a pred potpisivanjem je još jedan ugovor u **Ukrajini** vrijedan 43 milijuna eura i **Finskoj** 20 milijuna eura. Uz to je išlo i otvaranje novih radnih mjesta, oko **150** u dosadašnjih sedam mjeseci.



No Vela iza kojeg je duga menadžerska karijera – vodio je sisačku željezaru, čakovečki **Ferro-Preis**, bio je član uprave **AD Plastika** – s oprezom govori o svojim očekivanjima za ovu godinu jer su neka tržišta, poput Poljske i Njemačke, podbacila.

Jeste li zadovoljni rezultatima poslovanja u prvih šest mjeseci?

Oni su otprilike u skladu s očekivanjima što se tiče prihoda. Doprinos novih ugovora u financijskim izvještajima bit će vidljiviji krajem ove i početkom sljedeće godine. Takav je naš ciklus. Dogovori, pripreme, projektiranje, izvođenje poslova traje od nekih šest mjeseci dok su neki ugovori i na nekoliko godina. Imamo i određene zastoje u situiranju odnosno priznavanju računovodstvenih prihoda pa će veći dio biti realiziran u drugom polugodištu.

Vjetroelektrane još traže kupca

Već dulje vrijeme prodajete portfelj vjetroelektrana (op. a., Velika Popin i Bruška). Jeste li blizu realizacije tog posla?

U razgovorima smo s više potencijalnih ponuđača, ne mogu vam reći o kome je riječ. Očekujemo da ćemo to na kraju i realizirati, ali vjetroelektrane nećemo prodati za brokve. Kad je riječ o velikim iznosima, pregovori su uvijek teški. Ne žuri nam se. Riječ je o biznisu koji funkcionira normalno i pozitivno za nas.

O kakvim se zastojima konkretno radi? Gdje je problem?

Prvenstveno u Ukrajini gdje se zbog poznate situacije većina projekata pomakla od tri do šest mjeseci. Ondje trenutno radimo na tri projekta koja bi trebala biti završena krajem ove godine. Dobili smo još jedan tender od oko 43 milijuna eura i očekujem da ćemo uskoro potpisati i ugovor. Riječ je o izgradnji trafostanice visokog napona. Odavno već nismo radili tako veliki projekt u tom segmentu. Očekujem da ćemo tom referencom u narednih šest mjeseci u Ukrajini ugovoriti još nekoliko trafostanica. Poslovi su dalje od ratne zone, tako da sam optimističan oko realizacije tih poslova.

Norveška je vaše najbolje tržište. Očekujete li nove poslove i zbog čega ste toliko konkurentni na tom tržištu?

Nadam se da ćemo u Norveškoj u proljeće iduće godine participirati u projektima od pola milijarde eura i to na razini od 30 posto tog iznosa. Cjenovno smo im prihvatljiviji, radimo vrlo kvalitetno i iza nas je dosta odlično odrađenih projekata. Imamo jako dobre odnose s investitorima i s lokalnom zajednicom. Norvežanima smo najpoželjniji izvođač i žele nas iskoristiti do maksimuma naših kapaciteta. Ako želimo pratiti njihov ritam, morali bismo zapošljavati nove ljude i širiti se. Nikako to ne želimo propustiti, ali nećemo ni srljati da ne izgubimo kontrolu na našim procesima i ostalim projektima. Dok sam ja na čelu Dalekovoda, imat ćemo konzervativan pristup.

U lipnju ste s Norvežanima potpisali ugovor u vrijednosti od 60 milijuna eura. Na prvu bi se reklo da se radi o velikom poslu. Ali koliko na kraju Dalekovod od toga profitira odnosno kakve su



marže?

Zadovoljni smo maržama, ali nije da dobijete lutrijski broj. Toga više nema nigdje u svijetu. Na natječajima najniža cijena pobjeđuje uz uvjet da ste tehnički jaki i da imate kompetentne ljude.

Početak godine najavili ste snažan iskorak na nova tržišta, posebno u Poljskoj i Njemačkoj. Rekli ste da bi Poljska za Dalekovod mogla postati nova Norveška. Kakva je situacija na poljskom tržištu?

Nažalost u Poljskoj ne ide onako kako smo očekivali. Nisu nam prihvatljivi rizici koje Poljaci na svojim tenderima traže da na sebe preuzme investitor. Mi u naše ponude ugrađujemo određeno osiguranje koje bi pokrilo te nesigurnosti, ali to se dosad pokazalo nedovoljnim. Nećemo ići glavom kroza zid. Bolje biti siguran da ćemo profitirati nego da na kraju izgubimo. Ostajemo i dalje u Poljskoj, a sudjelovanjem na natječajima gdje nismo prošli ipak smo stekli određeno iskustvo.

Što je s njemačkim tržištem? U posljednjih nekoliko godina najavljuju se veliki poslovi.

Njemačka još nije krenula u velike projekte. Rade se manje stvari, popravci i revitalizacija dalekovoda i trafostanica, ali nema velikih tendera. Čeka se politička odluka. Šteta jer smo očekivali dosta od Njemačke. Kad se odluče, onda će to biti najveće gradilište za Dalekovod u Europi.

Kakva je situacija u Hrvatskoj? Ima li tu projekata za Dalekovod?

Kad je riječ o segmentu u energetici koji mi pokrivamo, ne očekujemo u Hrvatskoj narednih godina velike poslove. Ali u građevini ima nekoliko značajnih infrastrukturnih projekata u kojima želimo igrati značajnu ulogu. Najvažniji je izgradnja nove pruge Dugo selo – Križevci u vrijednosti od 1,2 milijarde kuna. Kao hrvatska kompanija jako smo zainteresirani za taj posao. Referenca na tom projektu bila bi nam odskočna daska na poslovima koje očekujemo dobiti u konzorciju s drugim tvrtkama u Saudijskoj Arabiji, Poljskoj, Bugarskoj, Ukrajini i drugim zemljama.

Dugovi nisu problem

Koliki su vam u poslovanju utezi stari dugovi?

Iza nas je predstečaj koji kao da se nikad nije ni desio. Istina je da su ostali značajni dugovi, ali nas oni previše ne koče. Već smo otplatili jedan dio. Ne vidim neki problem tu za Dalekovod. Imamo dovoljno keša i operativni keš je pozitiva te možemo bez problema servisirati dugove. Očekujete li pomoć države na tom tenderu? Općenito favoriziraju li hrvatske vlasti dovoljno domaće tvrtke na takvim natječajima?

Mislim da ne. Sve hrvatske firme trebale bi imati određeni benefit, prednost u odnosu na strance. Vidjeli ste što se desilo u građevinskom sektoru koji je mrtav. Ne samo što je malo poslova već su to sve pokupili stranci. Osim što su inozemne tvrtke financijski jače, imaju i bolju zaštitu svojih vlada. Domaće



kompanije bi trebale imati opipljivu prednost, barem od deset posto priznatih troškova kod svakog izlaska na tendere koji su od interesa za državu.

Statistika pokazuje kako nam raste izvoz i industrijska proizvodnja. Vlada se time vrlo često hvali. Osjećate li da se konačno pokrenuo gospodarski zamašnjak?

Kad su u pitanju narudžbe od našeg glavnog kupca HEP-a, mi to ne vidimo. Kad je riječ o građevinskim radovima, također to ne vidimo. Ipak osjeća se malo kvalitetnija atmosfera, dašak optimizma, ali ne u svim segmentima. Još je dosta rezignacije.

Radili ste u SAD-u deset godina. Kako gledate na trend odlaska mnogih građana na rad u inozemstvo? Dosta njih kaže da se više nikad neće vratiti.

Stvara se slika kako je vani svuda bolje nego kod nas. Ali nije! Radio sam u inozemstvu dugo i bolje je u Hrvatskoj. Ne bih se vratio da nije tako. Neka mladi odlaze van, neka to iskuse, ali uvjeren sam da će se mnogi vratiti. Istina je da su u inozemstvu veće plaće, ali su i veći troškovi. U Hrvatskoj ima mnogo dobrih tvrtaka i to treba reklamirati, a ne samo pisati o lošim stvarima. Hrvatskoj treba novi optimizam!

Od poslodavaca se često čuje kako je država glavni krivac za njihove probleme. Slažete li se s tim?

Istina je da na primjer jedna Njemačka ili Francuska ima bolje posložen sustav i zato je tvrtkama ondje lakše raditi. Naravno da je kod nas birokracija katastrofalna i da sve može biti bolje, ali ako samo plaćemo i za svoje pogreške optužujemo druge, onda je to luzerski stav. Imamo ono što imamo i u tim okolnostima se trudiš napraviti najbolje što možeš. Treba se orijentirati na inozemna tržišta. Hrvatska je premala ako želiš napraviti značajan biznis. Nisam da se za sve optužuje Vlada. Ako jedna tvrtka može odlično raditi, a druga u istoj branši loše, tada za to nije kriva država.