

Franc Lenhart naš človek v Teheranu

V Iranu posluje 178 domačih podjetij

[Dnevnikov objektiv](#) - sobota, 03.10.2009 Tekst: Kristina Božič

Franc Lenhart je pred petindvajsetimi leti odšel iz Maribora v Teheran, kjer je po poroki dobil ime Reza. V Iranu je postavil tovarno avtobusov slovenskega podjetja TAM. Odšel je za nekaj mesecev, ostal pa četrto stoletje. Ko je TAM propadel, je slovenskim podjetjem začel odpirati vrata do iranskih partnerjev, ustanovil svetovalno družbo in napisal vodnik za poslovanje z Iranci. Iz poslovanja z državo pod sankcijami je zgradil svojo poslovno dejavnost. Med kratkim postankom v Sloveniji smo ga vprašali, kako v zmedu okrog te države teče trgovina med Slovenijo in Iranom.



Ne bi vas radi spravljali v zadrego, ampak v četrtek ste prišli iz Irana, v petek greste spet tja. Mi imamo tu nemajhen problem. Vaši poslovni partnerji so nas novinarje izgnali iz svoje prelepe države in tujih novinarjev v Iranu danes ni. Kaj se je tam zgodilo po volitvah?

Vaše področje dela je popolnoma drugačno od mojega. Poslovneži smo v Iranu toplo sprejeti. Smo pod kontrolo, a ko ugotovijo, da nam gre le za poslovne interese, ni težav. V Iranu sem bil pred volitvami, po njih, med demonstracijami. Skupaj z Iranci sem doživljal te spremembe. Sedel sem na sestanku s precej vplivnimi ljudmi, ki so mi rekli:

"Počasi, Lenhart. To so čudoviti projekti, a počakaj, ker se bodo stvari spremenile."

"Kaj se bo spremenilo?"

"Predsednik se bo zamenjal."

"Ne bo držalo. Predsednik bo ostal." Napovedal sem točen odstotek zmage na volitvah: 62. Imel sem srečo. Gospoda je zanimalo, od kod mi ti podatki, pa sem mu rekel, da to vem, ker poznam Iran bolje kot on. Bil je precej vpliven možak. Mislil je, da sem pajac, ki govori v tri

dni, a se je zgodilo, kot sem napovedal. Prišel je spet k meni in rekel, da bo od zdaj naprej poslušal, kaj bom napovedal.

Tehnologija mobilov je pokazala svojo moč. Demonstracije so bile in bodo. Iranski narod je nezadovoljen. Vlada pravi, da jih sankcije niso prizadele, a to ni res. Inflacija je uradno 30-odstotna, v resnici še višja. Če sem včeraj kupil kruh in danes isti bankovec, mi prodajalec v trgovini reče: "Daj več, stane več."

"Od kod? Včeraj je bilo toliko."

"Včeraj je bilo toliko, danes je toliko. Ali pa ne vzemi kruha."

Celo veselja do barantanja ni več. Kaj se je spremenilo? Ljudje so iskreno verjeli, da bodo dobili novega predsednika. Pred volitvami so plesali po ulicah. Nekdo si je v avto posadil drevo kot simbol zelenega gibanja. A hkrati so drugi na avte lepili slike Ahmadinedžada. Ni enotnosti. Nekateri zares verjamejo, drugi morajo verjeti, ker so vezani na ta režim, tretji si želijo svobode. Petinšestdeset odstotkov je mladih med 20. in 35. letom. Homeinijeva generacija. Vidijo in vedo, kaj se dogaja v Evropi in drugod po svetu. Hočejo svobodo. Nič drugega. Iranci so zadovoljni z malim. A ni še pravi čas. Amerika še vedno stoji na ravni, ki je višje od ravni, kjer stoji Iran. Iran pa se ne bo nikoli pogovarjal z nekom, ki bi ga moral gledati navzgor. Počakali bodo, da bosta prišla na isto raven. Ko si bodo gledali iz oči v oči, se bodo pogovarjali. Za Ameriko je to važnejše kot za Iran. In takrat za Evropejce ne bo več prostora, da bi poslovno sodelovali z Iranom, razen za tiste, ki bodo dolgoročno vezani na iranski trg. V Iranu se je spremenilo to, da se ljudje ne bojijo več. Še danes hodijo na strehe in kričijo proti režimu. Izkoristijo vsako najmanjšo možnost, da demonstrirajo. Za režim te demonstracije niso nevarne, ker so neorganizirane. Hitro se jih da zadušiti. Iran potrebuje še nekaj časa, potem pa bomo morda lahko govorili o čem drugem.

Kaj vi delate v tej državi?

Slovenskim podjetjem in gospodarstvu nudim popolno asistenco na iranskem trgu. Podjetjem, ki so pripravljena iti z nami, najdemo primerne poslovne partnerje in jim nudimo vso podporo. Sem svetovalec v vavčerskem katalogu JAPTI-ja in sodelavec pri Izvoznem oknu, kjer na 140 straneh opisujem vse vidike poslovanja z iranskim trgom.

Država je pod eno serijo trgovinskih sankcij in se ji obeta nova. Ali svet sploh posluje z Iranom?

Seveda. Tudi tisti, ki se najbolj zgražajo in izvajajo največji pritisk, poslujejo z Iranom. Na prvih petih mestih so. Sankcije bi morale biti izziv za gospodarstvo, kot je slovensko, ki bi situacijo moralo izkoristiti. Ne govorim o vojaški industriji, ampak o normalnih poslovnih sodelovanjih s to 70-milijonsko državo. Potrebujejo čisto vse. Zagotavljam vam, da je Iran kljub sankcijam država, kjer je prostor za slehernega slovenskega podjetnika.

V čem je specifična? So potrebna kakšna posebna dovoljenja?

Najprej morate ugotoviti, ali so vaši izdelki tako ali drugače vezani na listo sankcij. Prodajali smo cevi za hidravliko pri avtobusih, ki so bile identične cevem pušk. Zato smo se morali posebej potruditi, da smo dobili vsa dovoljenja. A če je stvar čista in iranska stran potrdi, za kaj bo material uporabljen, potem ni težav.

Katera slovenska podjetja tradicionalno poslujejo z Iranom in imajo izkušnje?

Z Iranom posluje 178 podjetij. Nekatera so prisotna že več let, druga so prodala le nekaj pošiljk. Swaty in Komet poslujeta v Iranu že več kot dvajset let. Zdaj ko nastopata skupaj, presežeta tudi 4,6 milijona evrov, kar je bil lanski promet. Sledi jima Gorenje z dobrih 2 milijona evrov. Veliko je joint-venturjev.

Naštejte prvih pet podjetij.

Krka, Gorenje, Swaty, Komet, Iskra Avtoelektrika.

Pojdimo se gospodarsko antropologijo. Sem podjetje, ki hoče poslovati z Iranom, vseeno mi je, kdo je na oblasti. Želim, da me peljete tja. Ne znam jezika, sanja se mi ne, v kaj verjamejo, ne ločim Irancev od Arabcev in rad imam pivo. Kako me boste vpeljali v njihovo družbo kot poslovneža?

Vsak dan dobivam prošnje slovenskih podjetij, ki se zanimajo za možnost nastopanja na iranskem trgu. Evropa je prenasičena in Bližnji vzhod je prva destinacija, kamor se spleča prodreti, a mnogi se bojijo. Negativne informacije, neznanke, strah pred neuspehom. Ko se podjetje javi, nas najprej zanima, kaj bi radi ponudili iranskemu trgu. Po 25 letih znam zelo hitro ugotoviti, ali je izdelek primeren ali ne. Da se uspeti. Pomembno je, ali ste pripravljeni spremeniti svoja prepričanja o tem, kako se posluje. Vedno pripovedujem o dveh moških, ki gresta iz kazinoja, en popolnoma gol, drugi v spodnjicah, in reče zavidljivo prvi drugemu: "Pa kako si ti tako pameten? Kako veš, kdaj je treba nehati?"

Ko gremo v Iran, sta dve možnosti: ali bomo prišli nazaj goli ali v spodnjicah. Če bomo v spodnjicah, si lahko čestitamo. Iranski poslovni svet je narejen tako, da boš vedno nekaj izgubil, pustil tam. Pomembno je, da znamo pokazati, kaj imamo. Zato gremo tja skupaj. Podjetje mora nekaj investirati. Mi poiščemo prave partnerje za pogovor, uredimo vizum, pot, poskrbimo za prenočišče in sodelujemo na vseh sestankih. Smo kot angel varuh, ki skrbi, da podjetje pride nazaj vsaj v spodnjicah. O strokovnih vprašanjih se podjetje samo neposredno pogovarja z iranskimi partnerji. Ko se zaključimo s sestankom, ni odprtih vprašanj.

Ampak posluje se s čim? Menjujete nože za školjke ali govorimo o visoki tehnologiji? Na kateri ravni razvoja sploh je Iran?

Iran je precej visoko. Imajo denimo čudovit bančni software. Nazadnje smo šli k njim, da jim ponudimo mobilno bančništvo. Ga že imajo. Edina novost, ki smo jo lahko ponudili, je bilo plačevanje s telefona na telefon. Tudi v strojno opremo so v zadnjih dvajsetih letih ogromno investirali. Ko vstopimo v tovarne, včasih obnemimo. A tu je priložnost, kajti pogosto jim manjka tehnologija. Ker delajo po svoje, dobijo izdelek nižje kakovosti, kot jim omogoča strojna oprema. V Iranu se da tržiti znanje, visoko tehnologijo. Z Elektrokovino Maribor smo se dogovorili, da bomo v kratkem prenesli proizvodnjo prenapetostnih stikal, saj jih v Iranu nihče ne proizvaja, čeprav jih zelo potrebujejo. Našli smo pot do uspeha.

S kom se posluje? Sedeminšestdeset odstotkov podjetij nadzoruje država. Se s poslovanjem krepi iranski srednji, poslovni razred ali država?

Iran potrebuje veliko reči in s poslovanjem preprosto pridobi. Ampak srednjega sloja skoraj ni več. So bogati, ki so vse bogatejši, in revni, ki so vedno revnejši. Kdo največ pridobi?

Odvisno s kom posluješ. Če gre za privatno podjetje, je poslovanje bolj ali manj podobno poslovanju z evropskimi podjetji. Pri državnih podjetjih je potreben čisto poseben pristop. Vodijo jih uradniki ministrstva za industrijo prek industrijske razvojne in raziskovalne organizacije, ki je lastnica 170 največjih podjetij. To pomeni, da se danes ob treh z nekom pogovarjam po telefonu, ob petih pa ga zamenjajo in premestijo v drugo tovarno. Že petnajst let lovim človeka, ki je bil najprej v tovarni avtobusov, potem v tovarni čevljev, nato aluminija, zatem televizorjev. Zdaj dela v tovarni pesticidov in umetnih gnojil. Novi direktorji hočejo sklepati svoje posle. Ko posluješ z državnim podjetjem, je zato najbolje stopiti v joint-venture, ki te učvrsti, in menjave se te ne dotaknejo.

Omenjate Finsko, Avstrijo, Italijo, Anglijo, Francijo, ki poslujejo z Iranom. EU pa je do države zelo stroga. V čem je trik?

To je, kot če rečeš otroku, da ne sme kaditi, pa sam kadiš in veš, da bo tudi otrok, če se bo odločil, kadil. Francozi govorijo eno. A v Iranu vidiš na cestah vse modele peugeota. Prodajajo, poslujejo. Angleži prav tako. Mislite, da Amerika ne posluje z Iranom? Posluje. To vedo tako Iranci kot Američani. Prav tako Nemci. A vprašanje je tudi, kaj je pripravljeno narediti slovensko državno vodstvo. Nedavno sta bili na obisku francoska in italijanska delegacija, v Iranu so vsi zelo aktivni. Berlusconi je osebno nagovoril Irance, če imajo kakršnekoli težave, naj se zatečejo na italijansko veleposlaništvo po nasvete in pomoč. Naša država ni slovenskim gospodarstvenikom na iranskem trgu dala niti enega nasveta. Popolnoma smo prepuščeni samim sebi.