



Leon Kralj je prepričan, da sta prednosti njegovega podjetja globalno razmišljanje in to, da imajo produkte za svetovni trg.

Stikalu so vgradili pamet

Tehnološko podjetje Točka preloma se bo zgodila, ko v domu ne bo več produkta, ki ne bi komuniciral

SOLKAN – Leon Kralj, direktor solkanskega podjetja Goap, je stikalu za luč – 136 let staremu izdelku – dodal novo vrednost in ustvaril prvo pametno stikalo, ki tudi svetli. Stikalo seveda ohranja osnovno funkcijo, če to uporabnik želi, lahko pa postane luč s 16 milijonov barvnih odtenov. Osnovno vodilo podjetja je, da so njihovi izdelki, ki jih vgrajujejo tudi v luksuzne potniške ladje, tako preprosti, da jih lahko vgradi vsak električar. Iz štirih ali petih milijonov evrov le zrasli na 25 milijonov evrov.

JANEZ TOMAŽIČ

Kaj počnete za potniške ladje? S tem poslom se ukvarjamo od leta 1996, najprej smo se z inženiriranjem. Projektirali in programirali smo krmilne naprave drugih proizvajalcev. V zadnjih letih, po letu 2010, smo inženiring ukinili in se lotili razvoja lastnih produktov. Dobavljamo termostate in elektronsko za potniške kabine. To je približno 2000 termostatov na ladjo za kabine, razvite prav za ta namen, ta produkt ni v široki potrošnji. Torej strojno in programsko opremo. Ladjedelnic Fincentri, največja za potniške ladje na svetu, vgrajuje naše izdelke.

Zakaj ste se iz inženiringa umaknili? Ekipe smo imeli po vsem svetu in težko je vzdrževati, demimo, deset ljudi v Singapuru, na Japonskem. Prav tako je težko takšne ekipe sestaviti. Nastali so problemi z neplačili, rast je omejena, zato smo iskali drugačne rešitve.

Kako pa ste se usmerili v pametne zgradbe, to je nekaj popolnoma drugega? Po letu 2000 smo isti posej kot na ladjah začeli opravljati v hotelih, nato smo leta 2006 začeli v večjem obsegu vzpostavljati tudi pametne hiše. Vile, petdeset, tudi

sto stanovanj. Leta 2008, ko je izbruhnila kriza, smo ugotovili, da potrebujemo nekaj novega, in sicer izdelke, ki bi ga lahko vgradili vsakdo, prodajal pa bi se na množičnem trgu. Dostopen bi bil vsakomur. V Evropi je 220 milijonov stanovanj. Po raziskavi trga smo ugotovili, da je to mogoče na standardnem brežičnem omrežju. Rešiti smo morali največji problem, ki zavira uveljavitev pametnih hiš: kdo bo lahko popravil, ko ne nehalo delovate? Kdo bo servisiral v nedeljo popoldne? To je ovira v glavah ljudi. Morali imeti odgovor na to vprašanje. Mi ga imamo.

In to je?

Standardno električno ožičenje ima vsaka hiša. Vsi to poznamo in obstaja že veliko let, torej električni ni ovira. Naša rešitev se namesti na žice, stikala, na katera mi zgolj dodamo elektrono. Ni razloga, da bi ljudje omahovali, ali bi to imeli. Če stikalo ne dela, je problem tak, kot je bil včeraj. Eno stikalo za eno luč. Ni električarja, ki ne bi znal montirati našega pametnega stikala. To je bila osnova, ko smo začeli razvijati novi izdelke.

Ste zelo fleksibilno podjetje. Po vsaki krizi ste spremenili poslovni model podjetja ... Globalno razmišljanje in to, da imamo svetovne produkte, prednosti našega podjetja. To je težko, obstaja lažja pot. Lahko bi delali pametne hiše z uvoženo opremo. Namesto 30 bi nas bilo pet in bi lepo živeli, z odlično dodano vrednostjo.

Kdaj se začne pametni izdelek, pametna hiša, pametno mesto? Da je to tudi v resnici, ne da se samo lepo sliši?

Izdelek pametna hiša nam prej pomeni oviro kot prednost. Ljudje pričakujejo desetkrat več kablov, ogromne električne omare in hkrati si postavljajo vprašanje, kdo bo to lahko vzdrževal. Vemo, da pametno hišo, narejeno z uporabo tako imenovane pametne instalacije, lahko vzdržuje samo tisto podjetje, ki je vse skupaj zgradilo, in s tem izgubimo 90 odstotkov trga. Mi montiramo na klasično instalacijo stikalo, ki mu vgradimo možnost komunikacije. Dober primer je pametna televizija. Mislim, da klasične televizije ni več mogoče kupiti, zato ljudje kupijo pametno televizijo – ta omogoča kup funkcij in povezljivost – in jo uporabljajo samo za gledanje TV-programov. To sporočilo želimo poslati na trg. Stranka kupi stikalo, ker ga potrebuje v vsakem primeru. Kdor koli ga želi nadgraditi, to lahko naredi zelo preprosto in luč upravlja s telefonom. Ljudje se ne bojijo kupiti pametne televizije, ker vedo, da lahko zgolj gledajo in TV upravljaajo z daljincem, tako kot včasih. Ne govorimo o pametnih instalacijah. Te so klasične in take tudi ostajajo, nadgradi se samo stikalo. Lahko kupiš eno stikalo, lahko pet. Ni nujno, da opremiš celotno hišo.

Kako se bo razvil trg pametnih rešitev? Ni investiram, ker verjamemo, da se bo zgodila točka preloma, ko

v domu ne bo več produkta, ki ne bi komuniciral. Stikalo, žarnica, televizija, vse več hladilnikov. Kdor bo hotel, bo to uporabljal, kdor ne, pač ne. Vse klime višjega cenovnega razreda imajo brežično povezavo, žaluzijam z motorji je mogoče dodati naš modul in jih upravlja s telefonom. Temu valju želimo slediti in hočemo biti pripravljeni, ko se bo to zgodilo.

V zadnjih letih, po letu 2010, smo inženiring ukinili in se lotili razvoja lastnih produktov. Dobavljamo termostate in elektrono za potniške kabine.

Pri razvoju ste na vrhuncu. Kako pa to prodajate? Slovenska podjetja imajo pri tem deficit ...

To je pa zelo težko. Imamo tri sodelavce za marketing, ena kolegica je trenutno odsotna. Sodelujemo z zunanjimi podjetji. Na Nizozemskem in v Nemčiji izvajamo digitalne kampanje. Pri prodaji imamo veliko pomanjkanje. Pomanjkanje nam kvalificiranega kadra, da bi razvijali trg. Rečejo nam, naj gremo v ZDA. Tam smo že, a letna prodaja pet tisoč produktov ne pomeni veliko. Iščeemo prodajne agente za različne trge, ampak to je za podjetje s 30 zaposlenimi težko. Poslovni rezultat trenutno ni naša prioriteta, vse vlagamo v razvoj. Marča letos bi morali pametno stikalo predstaviti na sejmu Light + Building v Nemčiji. Trideset kvadratnih metrov velik razstaveni prostor, 30.000 evrov investicije, pa je vse skupaj padlo v vodo zaradi koronavirusa. Oprema je v skladišču. Problem so potovanja, demonstracije so nujne.

Ste na obrobju Slovenije. Je to prednost ali slabost, če ste ob meji?

V Italiji smo dobili dve veliki stranki, sicer pa je naš najpomembnejši trg Nemčija. Imamo deset potencialnih prodajnih kanalov. Zanima nas segment B2C. Na spletni prodaji za fiksno cenou ponujamo vgradnjo po vsej Sloveniji, Nemčiji in na Nizozemskem. Delamo z distributerji elektromateriala, ki imajo svoje instalaterje. To je lepo in zelo dolgoročno. Na Nizozemskem imamo

več partnerjev, eden izmed njih je prodajalec elektrike. Prodaja naše pametne števec, ki so sekundarni merilci za energijo in se povezujejo v njihov sistem pametne hiše. Pogovarjamo se s telekomunikacijskim podjetjem v Avstriji. Dobro se razvija prodaja proizvajalcem senčil. Potem delamo z nemškimi proizvajalci alarmnih sistemov, ponudili bodo komodnost bivanja, integrirano v alarmni sistem.

All je tekma v tem, kdo bo upravljal pametni dom? Bo zmagal tisti, ki bo nadziral hišne centrale? Smo del svetovnega združenja s 700 podjetji, ki imajo 3000 kompatibilnih produktov in 45 hišnih central. Posel hišnih central s povežljivostjo v obliki bodo dolgoročno nabirali upravljali Google, Amazon, Bosch IOT, Samsung ... mi glede tega ne moremo storiti nič. Če stranka uporablja, na primer, centralno enoto za pametni dom, potem delamo z nemškimi proizvajalci Samsung, super, naš produkti so z njo kompatibilni.

Kako je vse to sinhronizirano s tehnologijo 5G?

Ta ne vpliva. Tehnologija 5G je tako kot optično vlakno, pride do hišne centrale. V naše produkte ne bo šla nikoli. Je prevelika poraba energije, preveč sevanja, druge frekvence, drugi standardi. Produkti pametne hiše (stikala, senzorji, vtičnice ...) komunicirajo znotraj hiše (stanovanja, hiše), 5G pa komunicira nazven, od enote (stanovanja, hiše) nazven.

Okrug Gorice je zanimiv tehnološki ekosistem: Goap, Instrumentation Technologies, Intralighting, programerska podjetja. Kako sodelujete?

Po potrebi. Srečamo se približno na dva meseca. Dolgoročno bomo mogoče sodelovali, saj nas družijo tehnologije, smo pa v različnih panogah. V to okolje želimo nekaj vrniti. Zadnji dve leti smo skupaj zbirali sredstva za materski dom, oddelek za invalidno mladihno Stara Gora. V interesu vseh nas je, da je čim več vpisov v tehnične oddelke Srednje slovskega centra Nova Gorica.

Kje so Kitajci? Vaše stikalo so nabirž že razstavili? Naše produkte iz leta 2015 so že kopirali, vključno z napakami in navodili za uporabo, to nas je najbolj zabavalo. [Smeh] Hiter razvoj je edina možnost zaščite.

Kje pa proizvajate? En del v Kranju, dva partnerja pa proizvajata za nas v Italiji.

EBRD nam za letos napoveduje 7,5-odstotni padec BDP

Napoved Za prihodnje leto nam napovedujejo 3,5-odstotno rast, marsikaj pa bo odvisno od razmer v naših partnericah

LJUBLJANA – Slovenski BDP naj bi se letos predvsem zaradi posledic epidemije in ukrepov za njeno omejevanje zmanjšal za 7,5 odstotka, prihodnje leto je pričakovana 3,5-odstotna gospodarska rasti, poudarjajo v Evropski banki za obnovo in razvoj (EBRD) v svoji najnovejši gospodarski napovedi.

MIHA JENKO

Od držav iz naše regije naj bi letos večji, 8,5-odstotni gospodarski upad doživela le Hrvaška. Napoved EBRD je sicer nekoliko nižja od Umarjeve jesenske napovedi, ki za letos predvideva znižanje BDP za 6,7 odstotka. EBRD ugotavlja, da se je slovenski izvoz blaga, ki navadno predstavlja 70 odstotkov BDP, v prvi polovici leta 2020 na medletni ravni znižal za 12 odstotkov. Zelo prizadet pa je tudi turizem, ki

7,5
odstotni upad BDP
za letos napoveduje EBRD

6,7
odstotni upad BDP
za letos napoveduje Umar

7
odstotni upad BDP za letos
nam napoveduje evropska komisija

predstavlja sedem odstotkov BDP. Prihodi tujih turistov so bili medletno nižji za 80 odstotkov. Vse to naj bi vodilo v 8,3-odstotni gospodarski padec v prvem polletju letos. Po drugi strani se zaradi vladnih ukrepov stopnja brezposelnosti od zdaj ni znatno povečala, zvišala se je s štirih na 4,7 odstotka, še ugotavljajo v EBRD, ki opozarja, da bo prihodnje okrevanje Slovenije kot majhne in odprte ekonomije zelo odvisno od gospodarskih razmer v trgovinskih partnericah, še posebno večjih državah evrskega območja. Skupaj z Münchenskim inštitutom za gospodarske raziskave Ifo je EBRD opravila tudi raziskavo o tem, kako je kriza zaradi koronavirusa vplivala na gospodarstva. Ugotovila je, da je v državah v razvoju v letošnjem prvem polletju vrata že zaprlo več podjetij, brez dela pa ostalo več ljudi kot po globalni finančni krizi v letih 2008 in

2009. Breme krize pri tem nesorazmerno pade na ramena tistih z nižjo izobrazbo in prihodom.

Umar za letos predvideva 6,7-odstotni upad BDP

Urad RS za makroekonomske analize in razvoj (Umar) za letos predvideva 6,7-odstotni upad BDP, kar je nekoliko manj, kot so napovedali v polletni napovedi. Takrat so napovedali 7,6-odstotni upad. Negotovost, povezana z epidemiološkimi razmerami, pa ostaja visoka. V prihodnjih dveh letih bo sledilo okrevanje, pri čemer bo gospodarska aktivnost predvidoma šele leta 2022 dosegla raven pred epidemijo, so zapisali v Umarju. A morebitno nenadzorovano širjenje novega koronavirusa in s tem možnost obsežnejše zaprtja določenih dejavnosti bi lahko spet močno okromlo poslovaje in storitvenih dejavnosti in industriji. »Če se to

zgodijo letos, bi se padec BDP lahko poglobil za še dve odstotni točki, stečajni in višja stopnja brezposelnosti pa bi vplivali tudi na počasnejše in dolgotrajnejše okrevanje v prihodnjih letih,« je na tveganje opozorila direktorica Umarja Maja



EBRD je objavila zadržano gospodarsko napoved.

Bednaš. Od junija so se napovedi za najpomembnejše trgovinske partnerice za letos nekoliko izboljšale, z okrevanjem aktivnosti in predvsem z dogovorom na ravni EU o finančnem paketu za okrevanje gospodarstva so se v obdobju od maja do julija precej izboljšali tudi kazalniki zaupanja, ugotavlja Umar. »To bo, kljub ponovnemu manjšemu upadu nekaterih kazalnikov v zadnjih tednih, vplivalo na nekoliko manjši letni upad BDP od predvidenega v polletni napovedi,« so zapisali v sporočilu za javnost. Globokemu upadu v drugem četrtletju bo tako po njihovi napovedi sledilo povečanje aktivnosti, ki pa bo ob prisotnosti novega koronavirusa in ohranjanju nekaterih omejitvenih ukrepov postopno in diferencirano po posameznih dejavnostih. »Negotovost, povezana z epidemiološkimi razmerami, ostaja velika,« so navedli, a hkrati dodali, da v primeru uspešne trajnejše omejitve širjenja virusa oziroma skorajšnje razpoložljivosti cepiva ali zdravlila za široko uporabo obstaja možnost hitrejšega okrevanja aktivnosti od predvidenega.

„Družbeno odgovoren delodajalec poskrbi za varno delovno okolje.“

Lidija Daničić,
asistentka ključnih kupcev,
Plastika Skaza, d.o.o.

Evklib Inštitut, Medvedova 28, 1000 Ljubljana.



Evklib



Zveza strobnih inštitutov Slovenije



Nobeno delo se ne naredi samo od sebe družbeno odgovorno.

Zato je pomembno, da tudi v zahtevnih časih ne pozabimo na družbeno odgovornost do zaposlenih.

Tudi vaše podjetje lahko prejme certifikat Družbeno odgovoren delodajalec. Za 100 prijaviteljev je letos pridobitev certifikata brezplačna.

Obiščite certifikatdod.si in se prijavite na razpis.



Certifikat
Družbeno
odgovoren
delodajalec