

Lomilci



Dlančnik za pametni hotel

Podjetje Visionect za trženje svoje inovacije potrebuje 1,5 milijona evrov

Marjana Virant
marjana.virant@finance.si

Mlado visokotehnoško podjetje Visionect je imelo leta 2008 dobrih 43 tisoč evrov čistega prihodka od prodaje. Lani so prihodek potrojili. »To je rezultat naših stranskih dejavnosti, prodaje glavnega izdelka – interaktivnega dlančnika, nismo niti še začeli,« pravi direktor Visionecta Matej Zalar.

S podjetništvom se bodo začeli resno ukvarjati šele, ko bodo svojo zamisel udeležili. Če bodo dobili ustrezen kapital, se bo po Zalarjevem zagotovu to zgodilo v šestih mesecih.

Podjetje Visionect, nekdanji finalist tekmovanja Financ Najpodjetniška ideja, se je prvo med slovenskimi podjetji uvrstilo med 13 finalistov prestižnega tekmovanja Mobile Premier Awards na sejmu mobilnih tehnologij v Barceloni. Predstavilo se je s svojo inovacijo, interaktivnim dlančnikom, ki je namenjen poslovnim okoljem. Izdelali so prvih 20 prototipnih sistemov tega izdelka, ki ga bo mogoče, ko bo končan razvoj, uporabljati v različnih poslovnih okoljih – v hotelih, restavracijah in knjižnicah. Pri tem ciljajo predvsem na tujino.

Konservativen trg v Sloveniji

»Za nove tehnologije je Slo-

F NASVET

Kriza je in ni priložnost

- ▶ Treba je verjeti v svojo zamisel in se ji povsem posvetiti.
- ▶ Treba se je osredotočiti na projekt, ki je glavna dejavnost podjetja. Žal pa to zaradi zagotavljanja sredstev ni vedno mogoče.
- ▶ Udeležiti se je treba čim več dogodkov, ker je tam mogoče skleniti znanstva s pravimi ljudmi.
- ▶ Poiskati je treba tekmovanja, prek katerih se lahko uveljaviš v tujini, kar zagotavlja večjo kredibilnost pri vlagateljih.
- ▶ V tehnološkem razvoju kriza ni priložnost. Če si imel prej idejo, ki si ji zvest in ni nastala kot odgovor na krizo, lahko nastane težava. Če vidiš krizo kot priložnost in začneš razvijati rešitev na podlagi težav, ki so bile ustvarjene s krizo, je to vsekakor priložnost.

»Na tekmovanju Mobile Premiere Award v Barceloni smo navezali stike z največjimi svetovnimi skladi tveganega kapitala, ki so pokazali veliko zanimanja za naš projekt,« pravi direktor Visionecta Matej Zalar.

venija precej konservativen trg. Šele ko se dobra praksa uveljavi v tujini, se zanimanje zanjo pojavi tudi pri nas. Pri nas bi težko našli pilotni trg ali naložbe v projekte, s katerimi bi preizkusili nov sistem,« ugo-

taavlja Zalar, ki je po izobrazbi diplomirani ekonomist.

»Na tekmovanju Mobile Premiere Award smo navezali stike z največjimi svetovnimi skladi tveganega kapitala, ki so pokazali veliko zanimanja

za naš projekt, zdaj pa nadaljujemo pogovore z njimi. Kar zadeva konkurenco, smo prvi, ki smo izdelali sistem dlančnikov za poslovna okolja. Tega se doslej ni lotil še nihče, saj vsi izdelujejo naprave za

končne uporabnike,« dodaja sogovornik.

Dvesto tisoč evrov za začetno naložbo

V projekt interaktivnega dlančnika so vložili 200 tisoč

evrov, za preživetje podjetja pa so prodajali svoj know-how tudi drugim družbam. Dobili so tudi nekaj nepovratnih sredstev prek državnih razpisov in razvili še nekaj drugih lastnih izdelkov, kot so senzorji za avtomobilsko industrijo in ugotavljanje uporabe gradbene mehanizacije.

V Visionectu je zaposlenih pet zagnanih inovatorjev, ki so bili sprva IT-svetovalci za arhitekturne biroje, predvsem tiste, ki so se osredotočali na inženiring hotelov. »Delali smo pameten hotel. Po zamisli vlagatelja naj bi bilo v njem vse avtomatizirano, brez zaposlenih. V času razvoja koncepta smo ugotovili, da bo težava, kako bo gost v tem primeru komuniciral z okoljem, in tako prišli na idejo o interaktivnih dlančnikih,« pot k uspehu opisuje Zalar.

Projekt interaktivnega dlančnika je v sklepnih razvojnih fazah. Ko bodo začeli trženje izdelka, bo potrebno še 1,5 milijona evrov. Pričakujejo, da se bo naložba povrnila v treh letih. Če se bodo skladi tveganega kapitala dogovorili za večjo naložbo, bodo del podjetja morali preseliti v ZDA ali London. Zdaj imajo poslovne prostore po subvencionirani ceni na voljo v ljubljanskem univerzitetnem inkubatorju, vendar že iščejo nove, ki jih bodo financirali z razvojem stranskih dejavnosti. ●



Urban Steblij