www.finance.si
FINANCE, torek, 9. marca 2010, št. 46

www.finance.si
FINANCE, torek, 9. marca 2010, št. 46

TISKANJE | Prej odpove tiskalnik, kot zmanjka črnila

Sistem za cenejše barvno tiskanje neomejenih količin

Petra Šubic
petra.subic@finance.si

Z naprednimi sistemi tiskanja ljubljanski Optiprint rešuje vprašanje dragega barvnega tiskanja. Razvili so inovacijo, ki izenači ceno barvnega in črno-belega izpisa, s tem pa krepko poceni stroške tiskanja.

▸ Najem naše rešitve za barvno tiskanje se podjetju splača, če na mesec natisne vsaj tri tisoč črno-belih ali 500 barvnih strani, pravi **Blaž Zupan**, direktor Optiprinta. Ustanovil ga je skupaj s profesorjem z ekonomske fakultete Alešem Vahčičem in absolventom trženja **Lanom Hvastijo** (levo).

Aleš Beno

Spoznanje, da je strošek tiskanja, sploh barvnega, za marsikatero podjetje veliko breme, je Aleša Vahčiča, profesorja podjetništva na ekonomski fakulteti v Ljubljani, spodbudilo k iskanju rešitve. Ugotovil je, da podjetja varčujejo z barvnim tiskanjem, ker je dražje od črno-belega. Spoznal je dve posebnosti trga tiskalnikov – dumpinške cene tiskalnikov in miniaturne kartuše s črnilom, ki jih prodajajo po 15 evrov in več, čeprav so dejanski stroški približno evro.

Le za brizgalne tiskalnike

Začel je razvijati posebno tehnologijo, s katero bi ob enaki kakovosti izpisa zagotovili cenejši tisk. Po letu in pol dela je našel rešitev – zalogovnik za črnilo z inovativno tehnologijo, ki ga povežejo z enim od štirih tipov brizgalnega (inkjet) tiskalnika HP. Tako tiskalnikom povečajo zmogljivost brez zamenjave kartuš na več kot 30 tisoč barvnih izpisov, kar v praksi pomeni, da je ponavadi treba prej zamenjati tiskalnik kot kartuše, pravi Blaž Zupan, ki je Vahčiču pomagal pri razvoju tehnologije in poslovnega modela.

Svojo inovacijo ohranjajo nabavno ceno črnila za črno-belo in barvno tiskanje, ki je nekaj deset evrov za liter. Za primerjavo: liter črnega črnila v prodaji na drobno stane tisoč evrov. Barvno tiskanje je brez Optiprintove inovacije veliko dražje, ker je poleg črnega črnila treba kupiti še modro, rdeče in rumeno, razlaga Zupan, sicer Vahčičev asistent na fakulteti.

Skupaj z absolventom trženja Lanom Hvastijo sta Vahčič in Zupan lanskega julija ustanovila podjetje Optiprint. Vanj so skupaj vložili 10 tisoč evrov, dodatnih 20 tisoč pa so si sposodili za zagon poslovanja.

Poleg tehnologije za optimizacijo brizgalnih tiskalnikov je njihova novost v evropskem merilu tudi poslovni model. Gre za poslovni najem barvnih tiskalnikov in večfunkcijskih naprav, ki za fiksno mesečno ceno omogočajo neomejeno količino barvnih izpisov, pogodbo pa s podjetji sklenemo brez časovne vezave, pojasnjuje Zupan. Za mesečni najem tiskalnikov z Optiprintovim sistemom optimizacije tiska podjetja plačajo od 50 do 90 evrov, odvisno od modela tiskalnika, cena pa vključuje tudi servis, svetovanje in potrošni material. Najem naše rešitve se podjetju splača, če na mesec natisne vsaj tri tisoč črno-belih in 500 barvnih strani, trdi Zupan.

H kupcem šteje vse, ki veliko tiskajo – arhitekte, oblikovalce, trženjske agencije, računovodstva, grafične studie ... Od novembra, ko so začeli testno tržiti svojo storitev, so pridobili 30 strank v Ljubljani in okolici, med njimi recimo tudi KD Group, M hotel, Pristop in Ljubljanski univerzitetni inkubator.

Morda že letos na Primorsko

»Če bomo sklenili posel v Kopru, od koder imamo povpraševanje za okoli 20 tiskalnikov z našim sistemom, bomo še letos na Primorskem odprli svoj servisni center, v nasprotnem primeru se bomo tja in na Štajersko širili čez dve do tri leta,« pravi Zupan. Širitev v tujino s franšizo načrtujejo čez tri do pet let. Za ta korak bodo svojo inovacijo patentno zaščitili doma in na evropskem trgu, kar želijo izpeljati tudi s sredstvi Slovenskega podjetniškega sklada in s pomočjo Ljubljanskega univerzitetnega inkubatorja, katerega člani so do lanskega oktobra. Za vstop na tuje trge bi potrebovali 50 tisoč evrov za odprtje servisno-prodajnega centra. »Zdaj nam tudi profesorjevo ime ne pomaga, da bi nas banke obravnavale kot manj tvegano podjetje, ko se pogovarjamo o posojilu, v ponujeno visoko obrestno mero pa ne moremo privoliti,« pravi Zupan.

Nekaj pogovorov o vstopu na makedonski trg so že imeli, a že doma komaj uspejo odgovarjati na povpraševanje po tiskalnikih. Po Zupanovih besedah rastejo na robu časovnih in finančnih zmogljivosti, na mesec pa prek priporočil strank pridobijo pet novih. Letos pričakujejo 40 tisoč evrov prihodkov, prihodnje leto 120 tisoč. V petih letih pa 400 tisoč evrov. Letos bodo po Zupanovih besedah razvijali sistem za optimizacijo tiskanja še za druge modele risalnikov in novo generacijo tiskalnikov HP, ki šele prihaja na trg. ●

ŠTEVILKE

40
▸ **tisoč evrov** prihodkov letos načrtujejo v Optiprintu, prihodnje leto pa 120 tisoč.

50-90
▸ **evrov** stane mesečni najem brizgalnega tiskalnika HP z možnostjo neomejenega barvnega tiskanja.

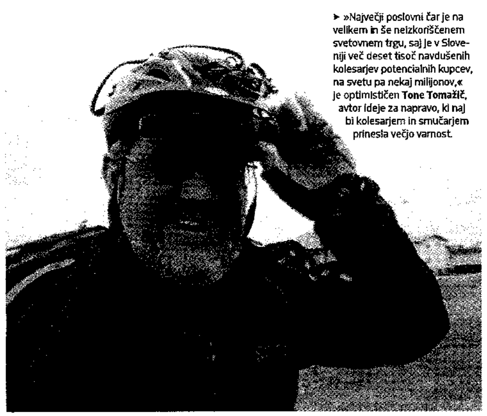
NAJPODJETNIŠKA IDEJA 2009/10

»Vzvratno ogledalo« za kolesarje in smučarje

VARNOST | Nastaja naprava, ki bo kolesarje in smučarje opozarjala, da se jim nekdo bliža

Petra Šubic
petra.subic@finance.si

Poleg pregleda nad dogajanjem za hrbtom bodo kolesarji in smučarji z napravo alert X (opozorilo), ki bo na čeladi ali očalih, lahko celo fotografirali. Avtor Anton Tomažič računa na kupce z vsega sveta.



▸ »Največji poslovni čar je na velikem in še neizkoriščenem svetovnem trgu, saj je v Sloveniji več deset tisoč navdušenih kolesarjev potencialnih kupcev, na svetu pa nekaj milijonov,« je optimističen **Tone Tomažič**, avtor ideje za napravo, ki naj bi kolesarjem in smučarjem prinesla večjo varnost.

Krizno leto je Anton Tomažič, eden od lastnikov ljubljanskega podjetja s spletnimi portali za pravne in poslovne informacije IUS Software, izrabil za iskanje novega izdelka, ki bi lahko postal prodajna uspešnica. Idejo zanj je dobil pri kolesarjenju, kot sam pravi, po nevarni cesti med Ljubljano in Kočevjem. Ob šviganju kamionov in avtomobilov mimo njega je premišljeval, kako bi se na izrabljeni bankini lahko izognil globokim udrtinam, ne da bi preveč zapeljal na cesto. Če bi se toliko obrnil nazaj, da bi videl, ali se kdo bliža, bi lahko izgubil ravnotežje in se nevarno približal vozilom, pravi Tomažič. Zanašati se na sluh se mu ne zdi zanesljivo, saj ne pomaga, ko na kolesu poslušaš glasbo. Domislil se je učinkovitejše rešitve za varnejšo in udobnejšo vožnjo – inovativne naprave, ki kot vzvratno ogledalo v avtomobilu omogoči gledanje nazaj in samodejno opozarja na možno nevarnost, kot je bližajoče se vozilo.

Evropski patent

Ko je ugotovil, da takega izdelka še ni, je idejo nadgradil z dosežki sodobne tehnologije, izum pa zaščitil z evropskim patentom. Doslej so izdelali funkcionalni model, ki je že delujoči izdelek brez končnega dizajna in zato še ni prototip.

Razvijajo dve različici naprave alert X – namestiti jo bo mogoče na varnostno čelado ali na okvir očal. Vsebovala bo miniaturno kamero, ki bo povezana z majhnim zaslonom, na katerem bo lahko uporabnik opazoval dogajanje za hrbtom kot na videoposnetku, ne da bi to motilo njegov pogled naprej, razlaga Tomažič. Vgradili bodo procesor, ki bo sproti obdeloval videosignal tako, da bo prepoznal vsak bližajoči se objekt, ga na videu označil z rumenim okvirčkom in prižgal rdečo utripajočo lučko kot opozorilo na možno nevarnost. Vgradili bodo tudi predvajalnik mp3. Kdor bo na kolesu poslušal glasbo, bo zaslišal zvočno opozorilo, ko se bo bližal avtomobil. Opozorilni signal bo brezžično zaznala tudi lučka na zadnjem kolesu, ki bo začela utripati in tako na kolesarja opozarjati druge udeležence v prometu.

Napravo je mogoče nadgraditi še z dodatnimi funkcijami, kot je sledenje GPS, fotografiranje in snemanje videoposnetka. Ta bi bil v primeru nesreče nekakšna črna skrinjica, saj bi naprava shranila nekajminutni posnetek dogajanja za hrbtom kolesarja. Ta naprava je po Tomažičevih besedah primerna tudi za smučarje.

Brez konkurence

Največji poslovni čar vidi v velikem in še neizkoriščenem svetovnem trgu. V Sloveniji je več deset tisoč navdušenih kolesarjev, potencialnih kupcev, na svetu pa jih je nekaj milijonov. »S sodobnimi trženjskimi spletnimi orodji, kot so spletne prodajalne, socialna omrežja, virusno in videotrženje, lahko iz Slovenije obvladamo vsaj nekaj odstotkov tega potenciala in obogatimo, potem pa se povežemo s kom v tujini,« pravi Tomažič.

Če bi napravo izdelovali v velikih serijah, bi bili proizvodni stroški pod 50 evri za kos, ki bi ga končnim porabnikom prodajali za okoli 200 evrov, ocenjuje Tomažič. »Če bi bili prvi na trgu, bi lahko za navdušence imeli nekoliko višjo ceno osnovnega modela, pozneje pa bi jo znižali, višjo ceno pa bi imel model z dodanimi funkcijami, kot so sledenje GPS, fotografiranje in snemanje videoposnetka,« pravi Tomažič.

Ocenjuje, da za nadaljnji razvoj, izdelavo prototipa in začetek proizvodnje, ki bi lahko bila jeseni, potrebuje okoli 280 tisoč evrov. Denar so mu obljubili sorodniki, prijatelji in znanci iz poslovnega sveta, predvsem iz Združenja krščanskih poslovnežev Slovenije. Pri tem projektu, s katerim je Tomažič že imel slabih 10 tisoč evrov stroškov, bodo sodelovali kot »mini poslovni angeli«. Postali bodo solastniki podjetja Alert X, ki naj bi ga ustanovili še ta mesec. Tomažič dodaja, da se bodo vključili v enega od tehnoloških parkov ali podjetniških inkubatorjev. Dodatna sredstva bodo skušali dobiti na razpisih, recimo za raziskave in razvoj ter nove zaposlitve. Pripravljeni bomo tudi na pogajanja z večjimi potencialnimi partnerji in skladi tveganega kapitala. Anton Tomažič načrtuje, da bodo v prvem letu prodali 10 tisoč naprav, v drugem letu 20 tisoč, v tretjem 40 tisoč in v četrtem letu 80 tisoč. ●

ŠTEVILKE

200
▸ **evrov** bo predvidoma stala naprava alert X, s katero bodo lahko kolesarji in smučarji preverjali, ali se jim kdo približuje od zadaj.

10
▸ **tisoč kosov** alerta X naj bi po načrtih prodali v prvem letu, tri leta pozneje pa kar 80 tisoč.

290
▸ **tisoč evrov** naj bi stal razvoj naprave alert X od zamisli do začetka proizvodnje in prodaje.

NAJPODJETNIŠKA IDEJA 2009/10

Hibridne bančne obveznice so še vedno uspešnica

Tomaž Dvořak, Poteza
evronaevro@finance.si

Ker so v Grčiji sprejeli varčevalne ukrepe v javni upravi in ker so minuli teden uspešno prodali, tokrat 10-letno obveznico, so si trgi vidno oddahnili.

Grčija si še vedno lahko sposodi denar na komercialnem obvezniškem trgu, kar je izjemno pomembno, saj se med vlagatelje vrača zaupanje in trenutno ni videti, da bi morale to državo reševati preostale članice monetarne unije. Za pet milijard evrov veliko izdajo je Grčija dobila več kot 16 milijard evrov naročil, pri čemer je končni pribitek za tveganje znašal 325 osnovnih točk nad nemško državno obveznico.

Lahko bi rekli, da se zaupanje vsaj delno vrača, saj je še v začetku februarja kreditni pribitek na takrat izdano petletno obveznico znašal 381 osnovnih točk. Skupno se je letos Grčija na obvezniških trgih zadolžila že za nekaj več kot 15 milijard evrov, kljub temu pa bo potrebovala še dodatnih od štiri do pet milijard za refinanciranje obveznic, ki zapadejo aprila in maja, pri čemer proračunskega primanjkljaja niti ne omenjamo. V kratkem tako lahko pričakujemo še kar nekaj nove ponudbe grških državnih obveznic.

Podjetniške obveznice

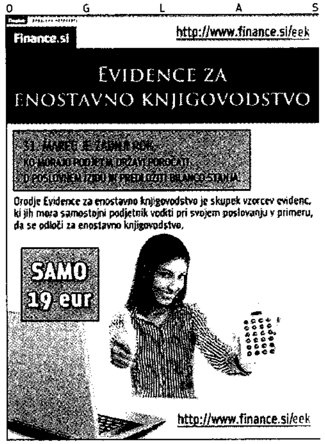
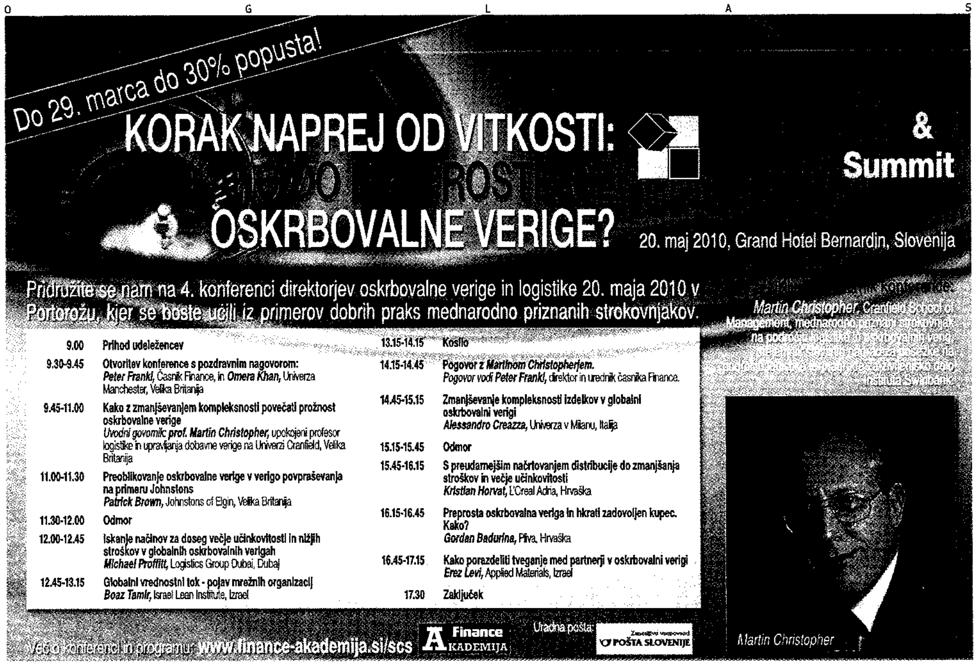
Na področju podjetniških obveznic smo minuli teden videli samo tri izdaje (SES, Wesfarmers in Rhoen-Klinikum), pa še te sodijo bolj v kategorijo nišnih izdaj, ki jih na trgu redkeje srečamo. Povpraševanje je bilo kljub temu izjemno in vse tri obveznice kotirajo višje kot v primarni izdaji. Na letni ravni je ponudba novih obveznic letos kar 75 odstotkov manjša kot v istem obdobju lani. Zato vlagatelji iščejo priložnosti med že izdanimi obveznicami na sekundarnem trgu, ki cvetijo ob trenutnih razmerah na trgih.

Uspešnica pomladi so še vedno hibridne bančne obveznice, ki so se jim kreditni pribitki od začetka leta zmanjšali za 15 odstotkov, sledijo jim ciklična industrijska podjetja (osem odstotkov), nekje v sredini najdemo avtomobiliste (štiri odstotke), najslabše pa so jo letos odnesli telekomi, ki se jim je zaradi slabih poslovnih rezultatov pribitki v povprečju zvišali za dva odstotka. Nekoliko mešan položaj, ki pa še vedno nakazuje na bikovski trend cen podjetniških obveznic, se bo po vsej verjetnosti nadaljeval tudi marca.

Obresti bodo še nizke

Evropska centralna banka (ECB) na svojem sestanku prejšnji teden ključne obrestne mere ni spremenila in jo je ohranila pri enem odstotku ter napovedala, da bo Eurosistem še naprej zagotavljal likvidnost bančnemu sektorju pod zelo ugodnimi pogoji. Iz te izjave lahko razberemo, da dvigov obrestnih mer ni pričakovati še lep čas, kar ustvarja zelo ugodne pogoje za podjetniške obveznice. Zavedati pa se moramo, da se bodo proti koncu leta dvignile splošne ravni obrestnih mer, kar je letos glavna nevarnost za podjetniške obveznice. Ker pa je ECB pri svoji izhodni strategiji precej previdna, se bomo na te razmere lahko pravočasno pripravili z nakupi obveznic s spremenljivo obrestno mero. ●

O G L A S



O G L A S