



Inovativnost

Ključni sta vizija in zaupanje

Predstavniki slovenskih inovativnih podjetij o tem, kako pristopajo k inoviranju in kam gredo.

Barbara Perko

Sodelujoči na okrogli mizi so izpostavili pomen zaposlenih za podjetja. Tovarne so po mnenju Tomaža Šukljeta že danes pametne prav zaradi svojih zaposlenih.

Gospodarska zbornica Slovenije je ob začetku predsedovanja Slovenije Svetu Evropske unije organizirala mednarodno konferenco, posvečeno inovacijam in inovacijskemu ekosistemu Evropske unije in Slovenije, z naslovom »Panevropski inovacijski ekosistem. Kje smo in kam gremo?«.

Trdo delo, inovativnost in proaktivnost

V okviru dogodka se je odvila okrogla miza, na kateri so sodelovali predstavniki slovenskih inovativnih podjetij. Razprava je tekla o tem, kje so, kam gredo in kako inovirajo. Svoje izkušnje so predstavili Saša Rihtaršič (Danfoss), Matjaž Čemažar (Domel), Matej Štefančič (Efos) in Tomaž Šuklje (QLECTOR).

Kot najpomembnejše za rast in razvoj je Matjaž Čemažar izpostavil trdo delo, inovativnost, proaktivnost, znanje ter usmerjenost v oblikovanje novih rešitev ter storitev za kupce. Izjemno so pomembne jasno zapisane vrednote podjetja. Vanje je treba investirati, je poudaril. »V težkih časih, kot je obdobje koronavirusa, se te vrednote pokažejo. Ne morete jih meriti. Gre za dolg proces, za maraton,« je dejal.

Treba je biti pravočasen

Saša Rihtaršič je izpostavila pomen agilnosti. Najpomembnejši dejavniki uspeha so megatrendi (zmanjšanje CO₂ izpustov, urbanizacija, digitalizacija),

visoka uporabniška vrednost, ter zaposleni in kultura. Dobre izkušnje imajo pri sodelovanju s startupi. Sodelujejo s takimi, ki jim nudijo znanje, ki ga sami nimajo v taki meri, v določene startupe pa tudi investirajo. Pomembno je, da imata obe strani vizijo, da je sodelovanje uspešno.

Obenem je poudarila, kako pomembno je opolnomočiti ljudi, da sami sprejemajo odločitve in prevzamejo odgovornost. Ker prihajamo iz kulture, kjer še vedno velja, da je slabo narediti napako, je treba delati tudi na tem, da se zavemo, da so napake v določenem delu razvoja dobrodošle.

Treba je tudi tvegati

Inovativna rešitev Trapview podjetja Efosa za digitalno spremljanje škodljivcev je po besedah Mateja Štefančiča uspela tudi zaradi pridobitve domačih in evropskih sredstev. Dovolilo jim je narediti »velike stvari in hkrati ostati neodvisen«. Del sprejemanja odločitev je tudi odločitev o tem, ali želiš biti edini lastnik podjetja ali želiš poskrbeti, da bo podjetje raslo. Za rast in razvoj so namreč pomembna tudi sredstva.

Štefančič je izpostavil, da je treba tvegati, saj s tem, ko »igraš varno«, ne moreš zmagati. »Če začneš razmišljati tako, izgubljaš denar,« je dejal. Ko skuša pridobiti vlagatelje, jim moraš pokazati, kakšne bodo koristi in kako bodo s projektom zaslužili. Na koncu pa se je treba zavedati, da največjo vrednost dajejo ljudje.

»Najlažji del je tehnični del. Izziv je, ko moraš najti stranko in od nje dobiti odziv,« se je strinjal Matjaž Čemažar, ki ocenjuje, da pri nas okolje še vedno ni dovolj naklonjeno startupom in spin-offom.

Ponujanje rešitve krepi konkurenčni položaj

O velikem pomenu sodelovanja startupov z velikimi korporacijami je spregovoril tudi Tomaž Šuklje in to predstavil na primeru povezave QLECTOR s Kolektorjem. Včasih je treba dele podjetja izločiti iz osnovnega podjetja, da poskusijo idejo razviti izven korporacije. »Pomembno je, da imajo idejo, ki jo je mogoče prodati,« je dejal. Sogovorniki so se strinjali, da so koristi sodelovanja med velikimi podjetji in startupi za obe vpleteni strani, ključno pa je zaupanje. gg



Foto: Kralbart