

Kupcev jim ni treba veliko prepričevati

Podjetje za energetske storitve Solvera Lynx se je po zadnji menjavi lastnika stabiliziralo in pridobilo prvi večji posel v tujini. Prav internacionalizacija poslovanja je tudi razlog, da so se včlanili v GZS. O tem in kako bodo v prihodnje zniževali stroške za energijo, smo se pogovarjali z izvršnim direktorjem Arnejem Mislejem.

Stane Petavs

Izkazalo se je, da strojevodje pod enakimi pogoji porabijo zelo različno količino energije, zato se zdaj usposablajo za varčnejšo vožnjo.

Na katere dosežke vašega podjetja ste najbolj ponosni?

Dosežek je, da je ta ekipa ostala skupaj, v zadnjem obdobju pa, da smo dobili prvi večji posel energetskega managementa v tujini, in sicer v Avstriji. To je krona naših večletnih prizadevanj. Podjetje je bilo ustanovljeno leta 2002, vendar je šlo skozi turbulentne čase, menjali so se lastniki, šele v zadnjih mesecih so se razmere stabilizirale. Dejavnost podjetja energetskega managementa je bila sicer vse skozi ista, ni pa bilo enotne strategije in vizije, v katero smer peljati razvoj podjetja.

Katere so bile vaše največje napake in kaj bi danes naredili drugače?

Ildeja posla je bila že v začetku dobra, če ne bi bilo vseh teh lastniških sprememb, drugih napak ni bilo. Usmeritev v vse, kar je povezano z obvladovanjem energije, je izjemno dobra, samo razvoj zamuja, predvsem vstop na tuje trge. Tako kot ima Microsoft že vse skozi Windows, ima naše podjetje informacijski sistem GemaLogic, iz katerega izhajajo vse programske rešitve, od energetskega upravljanja procesov v industriji (Talum, SIJ) do varčevanja z energijo v stanovanjskih stavbah. Ena od zanimivejših stvari, ki smo jo razvili, je sistem za porabo energije vlakov. Izkazalo se je, da strojevodje pod enakimi pogoji (dolžina vlaka, trasa, lokomotiva ...) porabijo zelo različno količino energije, zato se zdaj usposablajo za varčnejšo vožnjo. Že omenjeni posel v Avstriji je energetskega managementa v osmih velikih bolnišnicah.

Kako se prilagajate tako različnim strankam?

To ni problem, ker imamo skupno programersko ekipo, ekipo za elektroniko, ki razvija tipala za beleženje porabe energije, in močno ekipo inženirjev, managerjev, ki se spozna na porabo energije za različne namene.



Arne Mislej, izvršni direktor Solvere Lynx

Foto: Katja Kodba, mediaspecc.net

Kaj je v vašem poslu najtežje?

Najtežje je priti do kadrov, predvsem programerjev. Povpraševanje po njih je zelo veliko; ne zavedamo se, kako močna je Slovenija na tem področju, od podjetij Outfit7, Zemante, do novih manjših tehnoloških podjetij. Ta problem rešujemo z nenehnim iskanjem kadrov in vzagajanjem lastnega kadra, ki se začne v študentskih letih.

Kateri posli so najbolj donosni, od katerih si največ obetate v prihodnje?

Najbolj sladek posel je razvoj programskih rešitev za naročnike in njihova implementacija, pri katerih tudi ni posebnih stroškov z nabavo opreme. Poiskala so nas namreč tuja podjetja, katerim na naši platformi razvijamo programsko opremo. Ker je na splošno težko vzpostaviti takšno programersko ekipo, lahko pri teh storitvah postavimo zelo dobro ceno.

Naredili smo virtualno elektrarno za zagotavljanje tercialne rezerve električne energije.