

Bili smo pri inovatorju Darku Bergincu

MED TRIDESETERICO NAJBOLJŠIH

Za letošnji izbor najboljših slovenskih inovacij so podjetniki in gospodarske organizacije prijavile kar 177 inovacij. Strokovna komisija je imela kar težko delo, da je med njimi izbrala trideset najboljših in pet najbolj inovativnih podjetij, ki so se potem predstavila na tretjem slovenskem »Forumu inovacij«. Med trideseterico najboljših inovacij (v veliki večini rezultat razvojnih in finančnih kapacitet večjih podjetij in institutov) sta se znašli tudi inovaciji dveh malih samostojnih podjetnikov. Prvo, »Komplet Purinor«, so razvili v podjetju Darka Berginca »Rinor«. Druga, »Biofresh blazinica«, prihaja iz Kamnika, iz obratovalnice Vjeme Turšiča »Tsunami«. Obiskali smo oba inovatorja, tokrat predstavljamo Darka Berginca in njegovo podjetje Rinor.

Darko Berginc (v podjetju je zaposlen tudi sin Marko) nam je uvodoma povedal, da se tako rekoč vso kariero ukvarja s



Darko Berginc: »Ko smo nekod potrebovali večjo količino doz purpena, sem začel razmišljati, kako bi lahko z drugačnim sistemom praznjenja doze prihranili pri materialu in energiji.«

predelavo plastike in orodjarstvom. Že v TIK Kobarij, kjer je bil sprva zaposlen, je skrbel za prvi stroj za brizganje plastike, ki ga je podjetje kupilo.

Leta 1989 je odprl obrt, ker si je preprosto zaželel samostojnega podjetništva. Začel je seveda na klasičen način, v domači garaži na Trnovem ob Soči. Iz garaže se je delavnica razširila še v spodnje prostore hiše. Je pa tudi tukaj kmalu začelo primanjkovati prostora, tako za surovine kot za opremo, stroje, ki jih je Berginc z leti posodabljal in dokupoval nove, denimo za izdelavo orodij za brizganje plastike. Po Bergincovih besedah je pri predelavi plastike pomembno, da zna podjetnik sam narediti orodje. Zaradi pomanjkanja prostora se je Rinor preselil v sedanje prostore na Poljubini pri Tolminu. Sela tu je Berginc lahko zaposlil sedanje delav-

ce, na domači lokaciji pa je delal sam, saj sta bila sinova še na fakultetah. Sin Marko se je zaposlil v domačem podjetju lani, Boštjan, ki je doktoriral letos, pa je zaposlen v Metaliflexu. V prostem času pa seveda tudi pomaga.

Ker smo podvomili, ali se splošno izdelovati orodja samo za svoje potrebe, je Darko Berginc odvrnil, da zdaj izdelajo kakšno orodje tudi za koga drugega, vendar pa je njihova vizija, da bi orodja izdelovali samo za lastne potrebe. Cilj je izdelati dobro orodje za znanega naročnika plastičnih izdelkov in potem zanj te izdelke še izdelovati. Naročati orodje drugje je vprašljivo, ker ni rečeno, da ga lahko dobiš dovolj hitro, povrh pa tudi precej stale.

Kdo se ukvarja v firmi z izdelavo orodij, vi?

Darko Berginc: »Zaposlena imamo dva orodjarja, sodelujem tudi sam, nekatere manjše stvari nam naredijo partnerji. Ko pa je treba izdelati novo orodje, seveda s sinom Boštjanom vkup in narediva osnutek. Preveriva, kako bi stvar delovala in jo potem damo v izdelavo našim fantom. Zamisel je torej naša in izdelava orodja tudi.«

Kdaj ste pa pogruntali izdelek, ki vam je prinesel uvrstitev med najboljše slovenske inovatorje? Kako ste prišli do tega sistema regulacije?

Darko Berginc: »V delavnici smo morali nekaj zafesnit s purpenom in za to smo potrebovali večje število doz. Takrat sem uvidel, da je dokaj nerodno rokovati z njimi na težje dostopnih mestih in tudi, da nekaj purpena ostaja v dozah. Pa smo začeli tuhtati, kako bi rešili obe težavi, rokovanje z dozo in ostajanje snovi v njej, ko plina, ki potiska purpen iz doze, zmanjka.

Ker je treba dozo s purpenom vedno obrniti na glavo, da deluje, je težko pritiskati na ventil povsem v osi posode in zato speno vedno uhaja tudi plin. Poleg tega je težko s pritiskanjem na ventil zagotoviti enakomerno in pravilno doziranje iztekanje purpena, pa še držati jo je treba z obema rokoma.

Idejo, ki nam je prišla na pamet, drugače zasnovan sistem regulacije, smo kmalu preizkusili v praksi. Prototip se je obnesel, potem pa smo ga še izboljšali in zdaj imamo model, ki gre lahko v redno proizvodnjo.«

V čem je prednost vašega sistema regulacije v primerjavi z obstoječim, kakršen je v uporabi na dozah purpena zdaj?

Marko Berginc: »V tem, da je njegova konstrukcija takšna, da curek purpena določite vnaprej, s sukanjem regulatorja, tako, kot bi odpirali vodovodni ventil in ne s pritiskanjem na ventil. Ker ni več treba s prstom pritiskati na ventil, je njegova os vedno pod pravilnim kotom, in plin ne uhaja hkrati s peno, pa tudi količina purpena lahko zelo natančno določite - ne

uhaja ga preveč ali premalo. Z našim Purinor kompletom za rokovanje z dozo nista potrebni obe roki.



Marko Berginc: »Država ima preveč tog sistem podpiranja inovatorjev, podporo rizičnega kapitala je pa treba sprejeti z vso previdnostjo.«

Poleg tega smo razvili še univerzalni adapter, s pomočjo katerega lahko uporabljate isti ventil za delo s cevko ali pa pištolo. Zdjaj morate imeti za brizganje purpena s cevko en ventil, za delo s pištolo pa drugega. Naš komplet omogoča uporabo z enim samim ventilom.«

Presenetljivo je, da sta med trideseterico prikazanih inovacij in med tako uglednimi firmami, kot so Iskra, Mobitel, pa Jožef Stefan in drugimi, znašli inovaciji dveh malih samostojnih podjetnikov...

Darko Berginc: »No, meni tudi ni čisto jasno, kako smo se znašli v tako imenitni družbi. Seveda mi je to v veliko zadovoljstvo, saj je dokaz, da lahko uspeš tudi z malo denarja, če imaš pravo idejo.«

Marko Berginc: »Mislim, da je komisija prepričalo to, da naš izdelek tako posredno kot neposredno zmanjšuje obremenjevanje okolja. Purinor komplet omogoča boljše izkoristek vsebine purpena doze, z njegovo uporabo je ekološkega onesnaževanja manj (porabiš manj purpena, ki seveda ni ekološki izdelek); za izdelavo kompleta se bo porabilo manj materiala in energije. Prav tako bo moč prihraniti tudi pri njegovem transportu, saj zahteva bistveno manj prostora kot zdajšnji pokrovi. Če pomislite, da se samo v Evropi letno izdela okoli 140 milijonov doz purpena...«

Vi seveda ne bi zmogli pokriti niti dela povpraševanja, če bi vaš Purinor komplet prepričal izdelovalce doz purpena.

Darko Berginc: »Naš namen je, da bi tudi sami pokrivali del povpraševanja po našem kompletu. In res je, da v tem trenutku večjega povpraševanja še ne bi

zmogli, saj sedaj vse sile in resurse namenjamo za mednarodno intelektualno zaščito našega izdelka, ter vlagamo v njegov nadaljnji razvoj in izboljšave, da bo pred serijsko proizvodnjo optimalen. Bi pa lahko v našem podjetju potrebam trga ustregli že v pričetku naslednjega leta.«

Omenili ste, da se za vaš izdelek že zanimajo v tujini. In ni nevarnosti, da bi ga kdo ukradel, še preden boste pridobili patent?

Darko Berginc: »V stih smo s številnimi proizvajalci. Seveda smo izdelek ustrezno zaščitili, tako da ga nam nihče ne more ukrasti, še preden bomo pridobili evropsko patentno zaščito in patente v posameznih državah.

Skladno z našo poslovno filozofijo, ki zagovarja reinvestiranje v lokalno okolje (zaposlovanje lokalnih kadrov, pokroviteljstva...), pa bi bili zelo veseli, če bi se

uspeli dogovoriti tudi s TKK, tovarno kreme in kemičnih izdelkov iz Srpenice, ki izdeluje purpen in je tudi pokazala veliko zanimanje za našo inovacijo. Veseli bi bili, če bi Purinor komplet uporabljalo tudi slovensko podjetje - TKK daje kruh precejšnjemu številu ljudi iz našega področja in z našim kompletom bi se njena konkurenčnost povečala. Nadaljnji razvoj enega redkih večjih industrijskih podjetij v tem delu Slovenije pa po našem mnenju presega zgolj interese samega podjetja, temveč bi moralo biti v interesu celotnega Posočja - vsi pač ne moremo žveti samo od čudovite narave in turizma.«

V Sloveniji se veliko govori o podpori države razvoju in inovacijam. Kako vidite to podporo v praksi, iz podjetniške perspektive?

Marko Berginc: »S tveganim kapitalom, ki je v tujini velik podpornik realizacije no-

vih idej, smo imeli samo bežne stike, smo pa do njega precej zadržani. Kolikor vem, hočejo takšni investitorji takojšen in velik profit. Zato je njihovo »pomoč« treba sprejeti z vso previdnostjo.

Kar se pa tiče državne spodbude inovativni dejavnosti, lahko mirno zaplešete, da so predpisi, ki jo regulirajo, povsem neživljenjski. Razpisi prihajajo nerodno, nihče ne ve, kdaj bodo objavljeni, kolikšne vsote bodo na razpolago, za kaj bodo namenjene... Na njih se je moč prijaviti samo, če še nisi v izvedbi investicije. Na primer, če vzamemo kredit za nove stroje, preden zaprosimo za takšno razvojno pomoč, le-te ne moremo več dobiti. Razpisi ne omogočajo, da bi podjetnik denimo najel bančno posojilo, ker se mu mudi z investicijo, in za državno pomoč zaprosil (in jo tudi dobil) kasneje, ko bi bil razpis objavljen.«

Boris Rugelj

10. državno tekmovanje slikopleskarjev v jeseniški splošni bolnišnici HUMANITARNI PLES ČOPIČEV

Jesenjska splošna bolnišnica so v petek, 28. novembra, preplavile bele »uni-forme«. Vendar ni šlo za shod ali posvet zdravnikov, pač pa za tekmovalno in humanitarno akcijo slovenskih slikopleskarjev, v kateri so preplekali pritične prostore in del četrtega nadstropja glavnega posloja jeseniške splošne bolnišnice. Vsaka od tekmovalnih ekip, ki so se borile za naslov državnega prvaka, je morala obnoviti vrata ter stene ene bolnišnične sobe. Še kakšnih 50 prostovoljcev (med njimi so bili tudi učenci poklicnih šol) pa so se v humanitarni akciji lotilo slikopleskarske obnove dela bolnišnice.

Letos je takšna akcija potekala že deseto leto zapored in doslej so slovenski slikopleskarji delno obnovili splošne bolni-

podjetniška zbornica Ptuj in Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije, sta se že odločili, skupaj s podporniki akcije (proizvajalci barv in opreme), da bosta takšne akcije organizirali tudi v prihodnje.

Kakor je priprava tekmovalne in humanitarne akcije po tolikih izkušnjah za organizatorje morda že rutinska naloga, je bila priprava prostorov za obnovitvena dela za osebe bolnišnice Jesenice drugačne vrste zaloga. Morali so namreč preseliti 60 bolnikov, kar v bolnišnici, ki je glede prostora na bolnika najmanjša v Sloveniji, ni majhni kašelj. Je pa bilo vodstvo bolnišnice pobude slovenskih slikopleskarjev veselo, saj denarja za obnovo vedno primanjkuje, so je pa bili njeni prostori kar potrebni. Prvi del bolnišnice na Jesenicah je bil



V tekmovalnem delu akcije je sodelovalo petnajst dvočlanskih ekip

šnice na Ptuj, v Trbovljah, Slovenj Gradcu, Celju, Murski Soboti in Izoli; poleg njih pa še Pediatrsko kliniko v Ljubljani, mariborsko porodnišnico ter vrtec na Ptuj. Organizatorici, Območna obrtno-

namreč zgrajen že leta 1939, že dolgo pa ni bil deložen ustreznih vzdrževalnih del. Kakšen milijon evrov za vzdrževalna dela v vsej bolnišnici na Jesenicah bi prišel ravno prav...

Slovenski in tudi tuji proizvajalci barv in slikopleskarskega pribora so vseskozi z zadovoljstvom sodelovali pri akciji. Nekateri jo redno podpirajo že od samega začetka, kot denimo tovarna barv JUB, ki je doslej v takšne akcije vložila okoli 100.000 evrov v materialu, pa Belinka Belles, Žma, Helios ter še druga podjetja, ki so tudi vseskozi podporniki tekmovalnih slikopleskarjev in hkratne humanitarne akcije. Letos je drugič sodelovalo avstrijsko podjetje Rigips prek svoje izpostave v bolnišnici. Ko smo se z njimi pogovarjali o prihodnosti takšne akcije, so v en glas zatrli, da se zavzemajo za njeno nadaljevanje in da jo bodo podpirali tudi v prihodnje.

V tekmovalnem delu akcije je sodelovalo petnajst dvočlanskih ekip. Vsaka je obnovila oplesek vrat in sten ene sobe. Dve štirinčlanske ocenjevalni komisiji pa sta preverjali kakovost zaščite prostora in opreme, ki je v njem ostala, priprave vrat in sten za barvanje, način in kakovost nanašanja barve ter nazadnje tudi čiščenja prostora po opravljenem delu. Da se med najboljši ne lahko prebiti, dokazuje razvstitev. Lanska prva in druga ekipa sta samo zamenjali mesti. Tako sta letos zmagala Borut Ajster in Lea Gostimirovič iz Ljubljane, druga pa sta bila lanska zmagovalca Samo Grabašnik in Gregor Škerbič iz Maribora. Na tretjem mestu sta jim »dihala za ovrtniki« Matej Pirč in Emir Bečirvič iz Moravč. Lep prehodni pokal in vsota 500 evrov sta bila nagrada za zmagovalca, drugouvrščena sta dobila 300 evrov denarne nagrade, tretja pa 200 evrov. Te nagrade je prispeval glavni sponzor JUB, preostali sponzorji pa slikopleskarsko opremo, ki so jo udeleženci lahko odnesli s seboj. Pa omenimo še vrednost celotne akcije: ocenjena je bila, v materialu in delu, na okoli 35.000 evrov.

Boris Rugelj