

Zbirka medijskih objav

INŽENIRSKA ZBORNICA SLOVENIJE,
za obdobje 25. 9. 2015

Število objav: 2

Tisk: 1

Spremljane teme:

Inženirska dejavnost, ...: 1

Črtomir Remec: 1

Inženirska zbornica ...: 1

Barbara Škraba Flis: 0

Zakon o ... gradnjami: 0

Zbor za oživitev ... ZORG: 1

Seznam objav v zbirki:

Novice	Naslov	Minister obljublja ureditev področja ponudnikov gradbenih storitev		
Zaporedna št. 1	Medij; Doseg	Dnevnik.si; 205.280		
	Rubrika, Datum	Slovenija; 24. 9. 2015		
Stran v zbirki: 5	Avtor	Unknown		
	Teme	Inženirska zbornica Slovenije , Črtomir Remec , Zbor za oživitev in razvoj slovenskega gradbeništva – ZORG		
Povzetek	...odstotkov BDP in je v osnovi vezana na domači trg. Prav zato so se slovenske strokovne, stanovske, panožne in izobraževalne organizacije združile v iniciativi Zbor za oživitev in razvoj slovenskega gradbeništva . Na fotografiji (z leve) : Blaž Miklavčič, predsednik upravnega odbora GH Holding, Igor Banič, predsednik uprave SGP Pomgrad, Mirko Požar, predsednik Zbornice...			

Tisk	Naslov	Slovenski inženir, ki služi z visoko modo		
Zaporedna št. 2	Medij; Doseg	Manager; 15.000	Stran: 17	Površina: 1.145 cm ²
	Rubrika, Datum	Ostalo; 25. 9. 2015		
Stran v zbirki: 8	Avtor	Blažej Kupec		
	Teme	Inženirska dejavnost, inženirji		
Povzetek	IZ DNA V VIŠAVE Sebastjan Trepča je pred šestimi leti odpotoval v London, kot pravi, brez velikih načrtov. Danes je soustanovitelj in prvi programer v podjetju, ki zaposluje več kot 100 ljudi, ima 25 milijonov strank in v katerega so investitorji - med njimi je tudi 13. najbogatejši Zemljan -			

izvajalci

Minister obljublja ureditev področja ponudnikov gradbenih storitev

24. september 2015 24. september 2015 8:00

Gradbena panoga (projektiranje in tehnično svetovanje, gradbeništvo in izvajalski inženiring ter proizvodnja gradbenih materialov in opreme) ima izjemen potencial za uspešen gospodarski in socialni razvoj države, v razvitih državah dosega od šest do osem odstotkov BDP in je v osnovi vezana na domači trg. Prav zato so se slovenske strokovne, stanovske, panožne in izobraževalne organizacije združile v iniciativi **Zbor za oživitve in razvoj slovenskega gradbeništva**.



Na fotografiji (z leve): Blaž Miklavčič, predsednik upravnega odbora GH Holding, Igor Banič, predsednik uprave SGP Pomgrad, Mirko Požar, predsednik Zbornice za gradbeništvo Slovenije, mag. Andreja Jernejčič, voditeljica okrogle mize in direktorica podjetja Lin&Nil, Zdravko Počivalšek, minister za gospodarski razvoj in tehnologijo, mag. **Črtomir Remec**, predsednik **Inženirske zbornice** Slovenije in Andrej Ržišnik, direktor podjetja Protim Ržišnik Perc. Foto: Saša Despot, Mediaspeed

Na nedavni okrogli mizi o tem, kakšne so formule vizije in uspeha v gradbeništvu, so bili v polni

dvorani na enem mestu zbrani vodstveni predstavniki vseh slovenskih gradbenih izvajalcev, inženirjev, projektantov in predstavnikov zbornic. Minister za gospodarski razvoj in tehnologijo **Zdravko Počivalšek** je uvodoma predstavil stališče vlade do gradbene panoge: »Za slovensko gradbeništvo bomo največ naredili, če se bomo lotili dveh ključnih projektov, to sta tretja razvojna os in drugi tir. S tem bomo tako ali drugače največ prispevali k temu, da bo panoga rasla.«

Na aktualno vprašanje, kaj vlada lahko naredi za slovensko gradbeništvo, pa je odgovoril: »Delamo na tem, da se pri zakonodajnih pogojih naredijo nekatere spremembe, s katerimi bi v Sloveniji ustvarili za tuje ponudnike enakovredne pogoje, kot jih imajo slovenski ponudniki v sosednjih državah. Potrebne so torej zakonske spremembe, pri čemer pa mi nimamo dovolj znanja in pričakujemo sodelovanje strokovnih organizacij, ki se z gradbeništvom ukvarjajo. Naša naloga je tudi, da se nova evropska finančna perspektiva čim prej začne uresničevati tudi v gradbeništvu.«

Odločujoča le najnižja cena

Predsednik Zbornice za gradbeništvo Slovenije **Mirko Požar** je poudaril, da je bilo že leta 2011 uradno stališče ministrstva za gospodarstvo, da je gradbeništvo predimenzionirano in da je čas, da se samo očisti. Zato ga je najbolj zanimalo, kakšno je stališče gospodarskega ministra danes: »V Sloveniji nimamo več investicijskih olajšav za zmanjševanje davčne osnove pri gradnji. Če bi te olajšave imeli, bi zasebni naročniki več investirali, podjetja več gradila in zato bi država pobrala več davkov. To je eden od naših predlogov. Poleg tega danes v gradbeništvu vsi delamo vse. Družbe z enim zaposlenim in nedavno ustanovljene družbe konkurirajo pri večmilijonskih projektih, ki jih v resnici ne morejo izvesti, nevedni in premalo skrbni investitorji pa kupujejo le po najnižji ceni. To bi država lahko uredila s segmentacijo.«

Predsednik uprave SGP Pomgrad **Igor Banič** se svojim podjetjem vedno bolj usmerja v tujino. Pravi, da za nastop na tujem trgu poleg strokovnosti in znanja podjetje potrebuje tudi dobro podporo domačih bank in dobro gospodarsko diplomacijo. Slovenija po njegovem mnenju slednjih nima, zato vlado poziva, da si pripravi strateški načrt, kaj delati na področju infrastrukture, in ga začne uresničevati. »Pogrešam konstruktiven dialog vseh deležnikov v panogi gradbeništva z vlado. Saj to panogo potrebujemo in tega se mora za vedati tudi država.«

Dumping, kanibalizem in posel

Sogovorniki so izpostavili tudi problematiko dumpinških cen. »Dumpinške cene so posledica kanibalizma, ta pa je posledica premalo posla. Vendar je vsaj ta kanibalizem nujno regulirati, da ne bo vsa gradbena panoga v Sloveniji propadla. Gradbeni trg lahko reguliramo z licencami. Izvajalec, inženiring, projektant ali kdorkoli drug mora glede na kapacitete, letni promet in reference, ki jih ima, vnaprej pridobiti predkvalifikacijsko pravico. To poznajo naše sosednje države in tega si želimo od naše države,« je povedal **Blaž Miklavčič**, predsednik upravnega

odbora GH holdinga, ki si je v tujini prav tako moralo pridobiti predkvalifikacijsko pravico.

Direktor podjetja Protim Ržišnik Perc **Andrej Ržišnik** je predstavil primer dobre prakse, saj so z domačim znanjem naredili nizkoenergetski objekt evropskega formata v celoti. »70 odstotkov naših naročnikov so tuja podjetja in mi delujemo drugače kot povprečna projektantska podjetja pri nas. Smo arhitekti in inženirji, ki znamo sodelovati. Vse pogosteje pa opažamo, da smo kot država do tujih investitorjev izredno neprijazni, saj imamo premalo poguma tako pri javnih naročnikih kot tudi pri upravnih birokratih,« je svoj pogled predstavil Andrej Ržišnik.

Izobraževanje je pogoj za uspeh

Na kakovostne storitve in zadovoljne stranke močno vpliva tudi kakovosten kader. Za ustavitev zmanjševanja vlaganj v raziskave in razvoj v gradbeništvu se zavzema predsednik **Inženirske zbornice** Slovenije mag. **Črtomir Remec**: »Izobraževanje je danes, ob vsem tehnološkem razvoju, ki ga poznamo, pogoj za uspeh. Kdor se ne izobražuje, ni več usposobljen za delo na trgu. Da bo zbornica lahko ukrepala, potrebuje pooblastilo za izvajanje strokovnega nadzora nad svojimi člani in tudi pooblastilo za odvzem pooblastila članom, ki se ne izobražujejo. Takim naj licenca propade, saj na ta način tudi vzpostavljamo red.«

Sodelujoči na okrogli mizi so se strinjali, da bi bilo treba trg bolj regulirati in upoštevati izkušnje, znanje, kader in kapital. Minister Zdravko Počivalšek je zato zagotovil, da bo ministrstvo uredilo področje ponudnikov gradbenih storitev na način, da morajo biti pri razpisih izpolnjeni določeni kriteriji, ki zagotavljajo uspešno izpeljan projekt. Prav tako je zagotovil ureditev razmer s tujimi ponudniki, in sicer bo vlada poskrbela za enakopravnost slovenskih gradbenih podjetij s tujimi, za kar do sedaj ni.

Povezana gradbena panoga

Zbor za oživitev in razvoj gradbeništvaja je povezal in poenotil celotno gradbeno panogo, ki je izdelala Program dela za **oživitev in razvoj slovenskega gradbeništvaja**. Združil je Zbornico gradbeništvaja in industrije gradbenega materiala GZS, Zbornico za gradbeništvo Slovenije, **Inženirsko zbornico** Slovenije, Obrtno-podjetniško zbornico Slovenije, Slovensko inženirsko zvezo, Zvezo društev gradbenih inženirjev in tehnikov Slovenije, Fakulteto za gradbeništvo in geodezijo Univerze v Ljubljani, Fakulteto za gradbeništvo, prometno **inženirstvo** in arhitekturo Univerze v Mariboru, Zavod za gradbeništvo Slovenije, Združenje za inženiring GZS, Združenje za svetovalni inženiring GZS, Slovensko združenje za trajnostno gradnjo in Fakulteto za arhitekturo Univerze v Ljubljani.

izvajalci gradbena dela zakonodaja tiskane izdaje



IZ DNA V VIŠAVE

Slovenski inženir, ki služi z visoko modo

Sebastjan Trepča je pred šestimi leti odpotoval v London, kot pravi, brez velikih načrtov. Danes je soustanovitelj in prvi programer v podjetju, ki zaposluje več kot 100 ljudi, ima 25 milijonov strank in v katerega so investitorji – med njimi je tudi 13. najbogatejši Zemljan – doslej vložili 54 milijonov evrov.

▮ Blažej Kupec

Lyst, ki ga je Sebastjan Trepča ustanovil leta 2010 skupaj z Britancem Chrisom Mortonom, je spletna tržnica visoke mode. Pravzaprav gre za platformo, podprto z zapletenimi algoritmi, na kateri gostuje več kot 12 tisoč različnih modnih znamk. Lyst rešuje eno izmed večjih težav spletnih nakupovalcev, ki iščejo natančno določen izdelek, in porabijo zelo veliko časa z brskanjem po številnih straneh, da ga najdejo.

Rešitev deluje tako, da uporabnik ob prijavi izbere modne znamke in modne blogarje, ki so mu všeč. Na podlagi podatkov o uporabnikovem okusu in njegovih preteklih nakupih, opravljenih na tej strani, Lystovi programski roboti za vsakega posameznika oblikujejo personaliziran nabor modnih izdelkov. »Število izdelkov, ki jih mora nakupovalec pregledati, preden najde tistega pravega, se z 200 zmanjša na pet ali deset,« trdi Morton, ki je direktor podjetja, medtem ko Trepča skrbi za tehnološki razvoj.

Služijo s provizijami in podatki

Poslovni model mladega podjetja temelji na dveh virih prihodkov. Prvi so provizije od prodaje in se gibljejo med sedmimi in 20 odstotki. Drugi je po pisanju Financial Timesa (sami o poslovanju ne govorijo) bolj donosen: gre za prodajo pomembnih informacij o nakupnih nava dah. »Trgovine in blagovne znamke lahko z našo pomočjo racionalizirajo nabavo, saj jim posreduje mo informacije o tem, kakšne barve in velikosti se najbolje prodajajo ali pa katere izdelke kupci največkrat vrnejo nazaj. Svetujemo jim tudi, v katerih urah se stranke odločajo za spletno nakupovanje in kako se lahko trgovine na to pripravijo. Običajno je na normalen delovni dan največ obiska okoli šeste ure popoldne,« je za Financial Times povedal Morton.



▮ Pridružil sem se dvema podjetjema, obe sta propadli, sam sem bankrotiral in se moral preseliti nazaj k staršem.

Na leto zrastejo za štirikrat

Lystova največja trga sta ameriški in evropski, širijo pa se tudi v Azijo. Financial Times je septembra lani poročal, da Lyst na letni ravni dosega 400 odstotno rast prihodkov od prodaje in da ima okoli dva miliona mesečnih uporabnikov v 180 državah. V zadnjem poslovnem letu (končalo se je aprila) so preseгли 150 milijonov dolarjev prodajnih prihodkov, kar je štirikrat več kot poslovno leto poprej, pa je poročal portal TechCrunch. Pri Lystu trdijo, da povprečen nakup na njihovi strani znaša okoli 400 dolarjev (353 evrov). Trepča nam na podrobnejša vprašanja o poslovanju in morebitni dobičkonosnosti ni želel odgovoriti.

Podjetje ima sedež v Londonu, pisarno v New Yorku, skupaj pa zaposluje več kot sto ljudi, tudi veliko Slovencev, saj je po besedah Trepče okoli deset odstotkov (pet) inženirjev v londonski pisarni njegovih sonarodnjakov. Deset jih zaposlujejo v Ljubljani, kjer delajo na področju integracije partnerjev.

Kaj dela Lyst drugače

Lyst sicer ni ne prva ne edina platforma za visoko modo, ki združuje ponudbo različnih trgovin in oblikovalcev. Še uspešnejši je vsaj po višini prejetih vložkov prav tako londonski Farfetch. Podjetje, ustanovljeno leta 2008, je skupaj prejelo 175 milijonov evrov (Lyst 54 milijonov), zadnjih 76 milijonov evrov letošnjega marca. Vlagatelji podjetje ocenjujejo že na milijardo dolarjev, s čimer je Farfetch pridobil vstopnico za tako imenovani klub samorogov.

Ima pa Lyst po mnenju Mortona tri konkurenčne prednosti. Prvič, večji bazen ponudnikov modnih kosov trenutno jih je na strani okoli 12 tisoč. Med njimi so tudi številni svetovni velikani Alexander McQueen, Burberry, Topshop, Valentino in drugi. Drugič, »naša osredotočenost na razvoj algoritmov, ki personalizirajo izkušnjo za kupce na naši strani«. In tretjič, uporabniki imajo pri nekaterih znamkah možnost, da kos kupijo neposredno na strani Lysta. To pomeni, da jih platforma ob nakupu ne preusmeri na izvorno trgovino. »Univerzalni spletni voziček poveča delež dejansko izvedenih nakupov za do petkrat,« trdi Morton. V ta namen je Lyst razvil tudi lasten plačilni sistem. Za dobavo morajo medtem še vedno poskrbeti trgovine, kar pomeni, da Lystu ni treba imeti lastnih skladišč.

Vzponi in padci

Trepča ima glavno vlogo pri razvoju algoritmov in analitičnih orodij. Pravi, da so ga računalniki zanižali že v osnovni šoli, s programiranjem pa se je resneje začel ukvarjati v srednji šoli. Pozneje je delal za spletne agencije, a pravi, da ga vse skupaj niti ni preveč veselilo. Leta 2005 se je tako pridružil start

■ Razvijal sem igre za družabna omrežja. Navadno smo jih prekpirali s Facebooka in jih prilagodili za MySpace. Nisem veliko pričakoval, potem pa sem dobil v prvem tednu pet tisoč uporabnikov, čez dva tedna pa 50 tisoč. Takrat sem prvič ugotovil, da se na internetu da zaslužiti.

upu, ki se je ukvarjal z razvojem spletnih e-poštnih odjemalcev. »Ustvarili smo nekaj podobnega, kot je Googlov Gmail, in to prodali študentski organizaciji ŠOU. Ni bilo tako zelo slabo,« pravi.

V naslednjih letih pa ni šlo vse po načrtih. »Pridružil sem se dvema podjetjema, obe sta propadli, sam sem bankrotiral in se moral preseliti nazaj k staršem,« razlaga. Novo priložnost je dobil pri ekipi programerjev mladega podjetja Noovo tega je soustanovil in vodil Andrej Nabergoj, ki danes živi in dela v Silicijevi dolini. »Delali smo raznovrstne zadeve, od družabnih omrežij do iskalnikov. Tudi tukaj se ni izšlo, zmanjkalo nam je denarja. Začel sem razmišljati o novih rešitvah.« In jo našel v takrat, bilo je leta 2008, vse bolj priljubljenih družabnih omrežjih. »Razvijal sem igre za družabna omrežja. Običajno smo jih prekpirali s Facebooka in jih prilagodili za MySpace. Nisem veliko pričakoval, potem pa sem dobili v prvem tednu pet tisoč uporabnikov, čez dva tedna pa 50 tisoč. Takrat sem prvič ugotovil, da se na internetu da zaslužiti,« razlaga sogovornik.

A razvijanje iger kmalu ni več bil dovolj velik izziv. Kot pravi, se je želel ukvarjati z nečim, »kar ustvarja dodano vrednost za ljudi«.

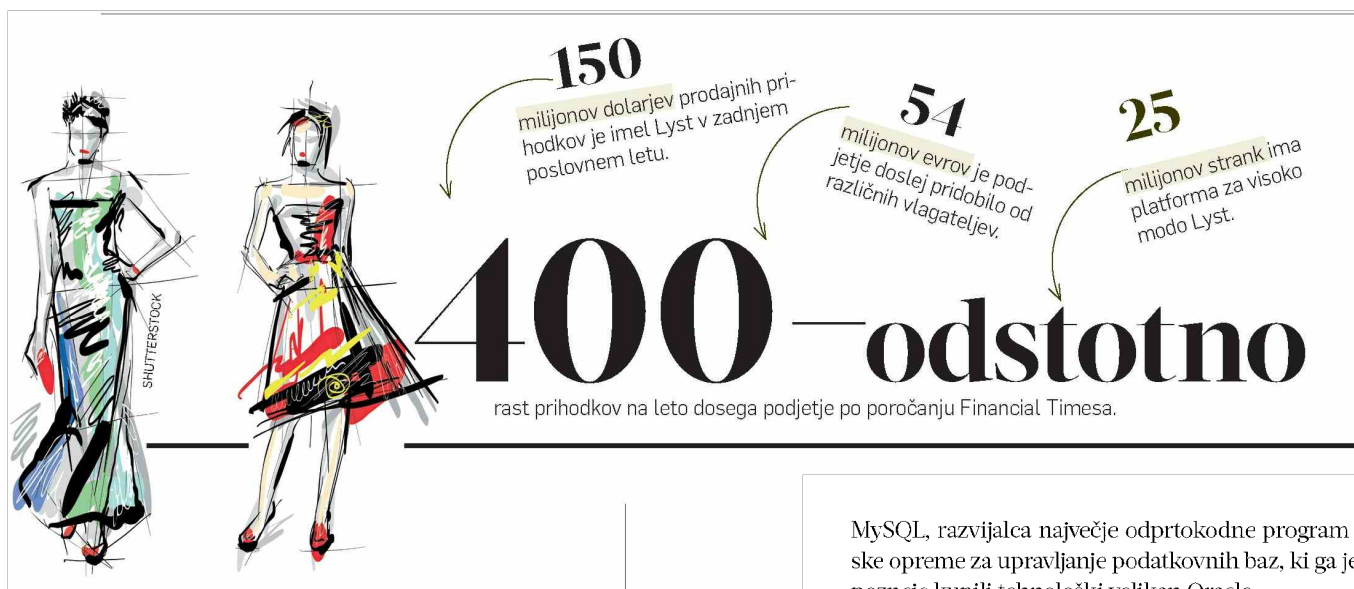
Novo življenje v Londonu

Ideje še ni imel, je pa upal, da jo bo našel v Londonu. Tja se je leta 2009 preselil skupaj z dekletom, ki je tam imelo študijske obveznosti. »Imel sem nekaj denarja, a nobenih konkretnih načrtov. Udeleževal sem se podjetniških dogodkov, kmalu začel delati kot pogodbenik za različna podjetja in obenem ustvarjal mrežo poznanstev.« Eden izmed ljudi, ki jih je Trepča spoznal, je bil Chris Morton, mladi londonski investitor. Morton je takrat podrobno spremljal revolucijo spletnih trgovin, priložnost za lasten posel pa je prepoznal v svetu mode. »Sam o modi nisem imel pojma. Sem pa pregledal industrijo in ugotovil, da so njihove spletne storitve tehnično na zelo nizki ravni. Vse je bilo zelo kaotično,« razlaga Trepča.

In sta začela. Najela sta dve mizi v enem izmed londonskih sodelavnih oziroma coworking prostora. »Chris je tipkal e-pošto, jaz pa razvijal kodo. Dva meseca sem delal po 18 ur na dan, podnevi kot pogodbenik za različna podjetja, ponoči za Lyst,« svoje prve podjetniške korake v tujini opisuje 33 letni Trepča.

Chris Morton, mladi londonski vlagatelj, je prepoznal priložnost v visoki modi, slovenski





Od družabnega omrežja do prodajalne

Prva ideja za Lyst je bila sicer bolj kot spletni tržnici blizu družabnemu omrežju, na katerem bi si uporabniki med seboj izmenjevali modne nasvete in priporočila. A sta ustanovitelja ugotovila, da takšen model ne deluje, saj »ni nujno, da bo nekdo nekaj kupil, pa čeprav mu to priporoča njegov prijatelj«. Trepča se je nato zakopal v podatke ter na podlagi tako imenovanega rudarjenja in strojnega učenja začel razvijati algoritme, ki bi nakupovalcem vnaprej predlagali personalizirane nakupne sezname. Kot nekakšen Twitter, ki uporabnike obvešča o zanimivih izdelkih. »Rešitev je zdaj imela več funkcij za nakup kot pa za všečkanje in deljenje. In to je naredilo pravi bum,« pojasnjuje Trepča.

Vlagatelji imajo radi Lyst

V osmih mescih sta z lastnim denarjem dokončala prototip in se nato odpravila na lov za vlagatelji. Trepča pravi, da je bilo zanimanja veliko, novembra 2010 sta tako dobila prvi semenski kapital v višini 950 tisoč funtov (1,3 milijona evrov). V start up sta vložila sklada tvegane kapitala Accel (ta je vložil tudi v Facebook in Spotify) in Ventrex. Vmes sta razvijala in dopolnjevala platformo, z denarjem pa zaposlila nekaj dodatnih ljudi in najela pisarno, »bolj podobno garaži«.

Podjetje je medtem raslo, se širilo in pridobivalo nove finančne injekcije. Poleti 2012 so Accel in še trije vlagatelji v Lyst vložili pet milijonov dolarjev (4,5 milijona evrov). »Tega leta smo v primerjavi z letom 2011 zrasli za desetkrat. Prodali smo do dva milijona kosov oblačil na mesec in začeli delati denar,« razlaga Trepča. Nova prelomnica je sledila lani s še eno, 14 milijonov dolarjev (12,5 milijona evrov) vredno naložbo šestih skladov in več poslovnih angelov. Vložek je kot vodilni vlagatelj vodil sklad Balderton Capital, ki je med drugim podprl

Najela sta dve mizi v enem izmed londonskih sodelavnih prostorov. »Chris je tipkal e pošto, jaz pa razvijal kodo. Dva meseca sem delal po 18 ur na dan. podnevi kot pogodbenik za različna podjetja, ponoči za Lyst,« začelke opisuje 33 letni Trepča.

MySQL, razvijalca največje odprtokodne programske opreme za upravljanje podatkovnih baz, ki ga je pozneje kupili tehnološki velikan Oracle.

Ko v tvoje podjetje vlaga 13. najbogatejši Zemljan

Da je trg spletnih trgovin za visoko modo še vedno zares vroč, pa dokazuje zadnja, aprilaska naložba v Lyst. Konzorcij vlagateljev je skupaj zbral 40 milijonov dolarjev (36 milijonov evrov). Del vložka je prek svojega investicijskega sklada prispeval tudi Bernard Arnault, z 38 milijardami dolarjev premoženja 13. najbogatejši Zemljan. Arnault je med drugim tudi lastnik znamk Moët Hennessy in Louis Vuitton. Lyst je denar namenil okrepitvi trženjskega in inženirskega oddelka.

Skupno je torej Lyst od vlagateljev do danes dobil 54 milijonov evrov, s tem pa je Trepča postal slovenski (so)ustanovitelj start upa, ki je prejel daleč največ denarja. Na lestvici mu sledi Layer, razvijalec komunikacijskih rešitev, ki je dobil 22 milijonov evrov v ZDA ga je skupaj z Američanom Ronom Pamerijem ustanovil Tomaž Štolfa. Kakšna je ocenjena vrednost Lysta, Morton in Trepča ne razkrivata. Prav tako ni znano, kolikšen delež ima v podjetju Trepča.

Ustanovitelji si morajo biti podobni, ampak ne preveč

Slovenski podjetnik se je tudi po nekaterih bridkih izkušnjah v start upih, bankrotu in selitvi nazaj k staršem vsakič znova pobral in zgradil milijonsko podjetje. Pravi, da je pri vsem tem najpomembnejša ekipa, še zlasti pa sodelovanje med ustanovitelji. »Ti morajo biti komplementarni, ampak ne preveč. Imeti morajo enake vrednote, podobne osebnosti, ampak čisto drugačne veščine. Vedno se je treba učiti in iskati pravo pot. Te pa ne najdeš, če trmasto slediš svojim načelom in prepričanjem, ampak tako, da ugotoviš, kaj dejansko deluje in kaj ne,« še pravi Trepča.

Objave so namenjene interni uporabi v skladu z odločbami ZASP in se brez soglasja imetnika pravice ne smejo prosb razmnoževati in distribuirati!