

ANDRAŽ RUMPRET, DIREKTOR PODJETJA ISKRA PIO

Janez Tušek

Spoštovani gospod Andraž Rumpret, direktor podjetja Iskra PIO, d. o. o., Šentjernej, prosim vas, da za bralce revije VENTIL odgovorite na nekaj vprašanj, da bolje spoznamo vaše podjetje, njegovo dejavnost, poslanstvo in pomen v slovenskem in globalnem prostoru.



Andraž Rumpret, direktor Iskra PIO

Ventil: Prosim, gospod direktor, da na kratko predstavite vaše podjetje, njegovo zgodovino, dejavnost, število zaposlenih, vaše trge, kupce in podobno.

Andraž Rumpret: Iskra PIO d. o. o. je gospodarska družba z domačim kapitalom, ki ima sedež in proizvodne prostore v Šentjerneju na Dolenjskem. Naši osnovni dejavnosti sta projektiranje in izdelava opreme za čisto in čistilno tehnologijo. Dodatno se ukvarjamo z validiranjem opreme in čistih prostorov in tako naš program dopolnjujemo z vrednotenjem in ugotavljanjem ustreznosti lastne in konkurenčne opreme. Poglavitni naročniki naših proizvodov so farmacevtska in biotehnoška podjetja, medicinske ustanove, lekarne ter raziskovalni inštituti doma in v tujini. Z intenzivnim zaposlovanjem visoko strokovnega tehničnega kadra se vsako leto povečujeta obseg proizvodnje in naša razvojna moč, prav tako napredujeta tudi kakovost in zahtevnost naših izdelkov. Tujemu trgu namenjamo 70 % proizvodnje. Dejavnost smo pričeli izvajati leta 1991 s takrat 18 zaposlenimi. Danes je v podjetju zaposlenih več kot 160 sodelavcev, od tega več kot 50 razvojnih inženirjev. Projektiramo opremo, razvijamo strojni in elektronski del proizvodnje, konstruiramo stroje

in naprave in jih tudi tehnološko obdelamo. Zaradi posebnosti narave dela se v podjetju ukvarjamo tudi s ciljno usmerjenimi razvojnimi projekti, pri tem pa sodelujemo s konzorcijskimi partnerji. Tu nastopamo v vlogi partnerja in tudi v vlogi vodilnega partnerja projekta. Podjetje Iskra PIO se uspešno razvija in postaja priznan razvojni dobavitelj najzahtevnejših rešitev z visoko vrednostjo na globalnem trgu farmacevtske in biotehnoške industrije.

Ventil: Dejavnost vašega podjetja bi lahko uvrstili na področje mehatronike. Izraz mehatronika se je pojavil pred dobrima dvema desetletjema. Prosim vas, pojasnite, kaj vi razumete s tem izrazom.



Dvojni dvizni sistem za mletje in sejanje praškastih surovin



Izolator za sintezo visoko aktivnih učinkovin

Andraž Rumpret: Pred dvema desetletjema, ko se je izraz mehatronika začel uporabljati, smo imeli v mislih predvsem združevanje mehanskih in elektronskih sestavin v enotne sisteme. Cilj je bil ustvariti inženirsko prakso, ki bi povezala tradicionalni tehnološki disciplini, kot sta strojništvo in elektrotehnika, v razvoj celovitih in inteligentnih sistemov. V našem današnjem kontekstu podjetja Iskra PIO, kjer se osredotočamo na opremo za čisto in čistilno tehnologijo, mehatroniko razumemo kot integracijo mehanskih komponent in elektronskih sistemov ob sočasni avtomatizaciji naših proizvodov v medsebojno povezane visokotehnološke rešitve. To pomeni, da naši izdelki vključujejo premišljeno združevanje fizičnih komponent, kot so stroji in naprave, z elektronskimi sistemi. Ti sistemi omogočajo avtomatizacijo, nadzor in pogosto tudi povezljivost s sodobnim informacijskim zaledjem. Mehatronika v našem poslovnem kontekstu torej ni le tehnološki trend, temveč ključen pristop k razvoju in oblikovanju inovativnih rešitev za naše naročnike v farmacevtski in biotehnološki industriji.

Ventil: Živimo v turbulentnih časih, v času visoke inflacije, delno tudi gospodarske krize in delno že recesije (to velja za nekatere najbolj razvite države). Kako vaše podjetje preživlja ta čas in kaj svetujete, kako naj podjetniki delujejo v takšnih časih?

Andraž Rumpret: V današnjem gospodarskem okolju in času je ključnega pomena naš aktiven in ustrezen odziv na spremenljive razmere. Naša močna utež je znanje, ki ga razvijamo in prelivamo v produkte z visoko dodano vrednostjo, po katerih je na trgu povpraševanje. To je izhodišče. Temu pa dodajamo prilagodljivost in tudi fleksibilnost v okviru našega strateškega fokusa. Portfelj izdelkov in storitev razpršimo in s tem zmanjšujemo tveganja. Investiramo v raziskave, razvoj in inovacije. Izvajamo vsebine, ki smo jih opredelili v Digitalni strategiji podjetja. Skrbimo za razvoj zaposlenih in za razvoj medgeneracijskega sodelovanja. Aktivno sodelujemo s partnerji in se vključujemo v različne ekosisteme za dostop do novih poslovnih priložnosti in tudi na ta način zmanjšujemo tveganja. Z zaposlenimi imamo lep odnos.

Ventil: Vse razvite države v svetu, Evropska skupnost in tudi Slovenija namenjajo kar nekaj denarja za raziskave in razvoj oziroma za sofinanciranje raziskovalnih projektov. Ali se vaše podjetje prijavlja na javne razpise za raziskovalne projekte, kako je na tem področju uspešno in kaj vi menite o takšnem načinu sofinanciranja raziskovalno-razvojnega dela?

Andraž Rumpret: Javni razpisi za razvojno-raziskovalne projekte predstavljajo pomemben mehanizem spodbujanja inovacij in razvoja. V našem



Linija za pakiranje tablet s PIO-PINCH zveznim dozirnim sistemom



Navidezna resničnost v izolatorski tehniki

strateškem interesu je, da krepimo raziskovalno in razvojno dejavnost podjetja, vendar se pri tem zanašamo v veliki meri na lastne vire in partnerske konzorcije, manj pa na javne razpise. Te razumemo kot usmerjevalce in spodbujevalce, ki lahko do neke mere povečajo intenzivnost razvojnih aktivnosti podjetja, če smo seveda tudi s svojim siceršnjim vsakodnevnim delom jasno razvojno usmerjeni. Mi ne razvijamo vsebin zaradi javnih razpisov, pač pa nam javni razpisi občasno pri tem pomagajo. Bolj kot v tovrstno obliko vzpostavljanja razvojnih projektov verjamemo predvsem v stalni razvoj lastnih znanj in kompetenc, v razvojno inženirsko moč ter v partnersko in konzorcijsko sodelovanje z najboljšimi.

Ventil: V Sloveniji je poznano, da je sodelovanje med univerzitetno sfero in industrijo zelo skromno. Kakšno je vaše sodelovanje z univerzitetnimi in drugimi raziskovalnimi institucijami v naši državi in/ali mogoče tudi s tujimi?

Andraž Rumpret: Sodelovanje industrije z raziskovalnimi ustanovami mora temeljiti na vzajemnem spoštovanju, preglednosti, ciljno usmerjenih raziskovalnih projektih ter vzpostavljanju dolgoročnih partnerstev. Slovensko poslovno okolje na tem področju prežema slabše razvita pretekla praksa, zato je potrebno graditi obetajoča prihodnja partnerstva med obema sektorjema. Mi to počnemo že desetletja in postopno pri tem napredujemo. Najbolje se spoznavamo in utrjujemo pri izvedbi konkretnih tržnih projektov, ki prinašajo učinke. Nekaj primerov: na področju obravnave izzivov genske terapije imamo dobre rezultate in pozitivne izkušnje sodelovanja v razvojnih projektih in konzorcijih z Onkološkim inštitutom, Fakulteto za elektrotehniko v Ljubljani ter podjetjema Jafra in Cobik. Z Inštitutom Jožef Stefan sodelujemo na skupnem projektu Pametni digestorij. Mobilne čiste prostore SmartCON razvijamo skupaj z Medicinsko fakulteto. Na področjih varjenja, mehanike in fluidne tehnike sodelujemo s Fakulteto za strojništvo v Ljubljani. Skupaj z Znanstvenim in tehnološkim središčem Rudolfovo

iz Novega mesta razvijamo navidezno resničnost v procesih farmacevtske in biofarmaceutvske industrije na področju razvoja in uporabe izolatorske tehnike, sodelujemo tudi s Fakulteto za kemijo in kemijsko tehnologijo Univerze v Ljubljani ter s Fakulteto za industrijski inženiring v Novem mestu. Skupaj s farmacevtsko družbo Novartis v Španiji delamo na razvojnem in procesnem področju sterilnega razpolnjevanja aktivnih učinkovin. Možnosti za sodelovanje je torej dovolj. Navedeni primeri potrjujejo, da je sodelovanje med obema svetovoma mogoče, hkrati pa je lahko to sodelovanje tudi učinkovito in koristno.

Ventil: V razvitem svetu so znani primeri, da uspešna podjetja del raziskav oziroma razvoja za svoje podjetje prenesejo na univerzo, kamor podjetje za določen čas vključi enega ali celo več svojih raziskovalcev, ki skupaj z raziskovalci z univerze ali fakultete raziskujejo probleme za podjetje. Ali bi po vašem mnenju takšna oblika sodelovanja pri nas lahko zaživel?

Andraž Rumpret: Takšna poslovna praksa lahko prinaša povsem konkretne prednosti za gospodarstvo in raziskovalne institucije ter univerze, hkrati pa je to v Sloveniji še globoko neizkoriščena priložnost. Pristop, predvsem s ciljem vzpostavitve univerzitetnega prostora, ki razvija in podaja za industrijo uporabna znanja, pa je lahko tudi nekoliko drugačen. V evropski poslovni praksi namreč poznamo uspešne primere iz različnih industrijskih okolij (npr. avtomobilske in farmacevtske industrije), kjer med odgovornimi za strateško in operativno vodenje posameznih procesov v proizvodnem podjetju najdemo tudi habilitirane visokošolske učitelje, ki so hkrati tudi nosilci posameznih študijskih predmetov in vsebin na fakulteti. To sta primer zelo učinkovitega povezovanja med univerzo in gospodarsko družbo in primer neposredne izmenjave najsodobnejših aktualnih znanj, ki jih danes potrebuje gospodarstvo. Izmenjava znanj in dobre prakse mora potekati v obeh smereh.

Ventil: Koliko inženirjev s tehničnega področja je zaposlenih v vašem podjetju in koliko ste jih zaposlili v zadnjem letu. Kakšen profil inženirja potrebujete, kakšnega si želite in kakšnega dobite na trgu?

Andraž Rumpret: Zaposluje visok delež izobraženih razvojnih in tehničnih strokovnjakov. Razvojno-raziskovalna skupina Iskra PIO šteje več kot 50 inženirjev. V zadnjem triletnem obdobju beležimo 30-odstotno rast števila zaposlenih. Predvsem z vključevanjem v visokotehnološke in razvojne projekte se skupaj usmerjamo v njihovo osebnostno in strokovno rast. Naš cilj je upoštevanje potreb podjetja in tudi zaposlenih. Vzpodbujamo medgeneracijsko sodelovanje med zaposlenimi, ki vključuje mentorstvo in obratno mentorstvo. Tudi starejši se namreč učimo od mladih. Študente strojništva, ele-



Sistem za manipulacijo s praškastimi surovinami

ktrotehnike in mehatronike želimo že v zgodnji fazi njihove študijske poti vključevati v delovne procese podjetja in jih nato tudi zaposliti. Pričakujemo, da bo visokošolski prostor svoje programe in učne načrte veliko bolj usmerjal k potrebam gospodarstva in jih posodabljal. Podpiramo konkurenčnost tudi na področju izvajanja visokošolskega izobraževanja. Na nacionalnem nivoju pričakujemo, da bomo izobraževali in se usmerjali predvsem v vsebine, ki so del prihodnosti in strateških ciljev Slovenije.

Ventil: Samo slovenski trg je za vsako uspešno podjetje premajhen. To še posebno velja za podjetja, ki proizvajajo tehnične proizvode. Kje so vaši trgi in kupci? Kako osvajate trge v tujini?

Andraž Rumpret: Svetovni trg na področju čiste in čistilne tehnologije raste. Zavedanje o pomenu celovite zaščite oseb, opreme in procesov pred posledicami delovanja aktivnih učinkovin in mikrobiološke kontaminacije se povečuje. Z uveljavljeno blagovno znamko PIO® in prisotnostjo podjetja v več kot 30 državah sveta dosegamo status prednostnega dobavitelja. Naši kupci na globalnem trgu so tudi podjetja NOVARTIS, KRKA, Bosch HUTTLIN, SANDOZ, Hemofarm, Hemomont, Pliva (Teva), Belupo, MERCK, SARTORIUS, ROVI in Lonza. Veseli nas, da že pridobljeni novi posli pomembno povečujejo obseg prodaje v prihodnjih letih. Pogosto nas kupci, verjetno tudi na osnovi našega preteklega dela in referenc, poiščejo sami.

Ventil: V današnjem času brez inovacij, patentov in izboljšav dolgoročno ne more praktično preživeti nobeno podjetje, ki izdeluje za trg končne uporabne izdelke. Kako vi vodite to področje, kako motivirate

zaposlene in koliko inovacij se v vašem podjetju porodi v enem letu?

Andraž Rumpret: Inovacije in inovativno delovanje so sestavni del naše poslovne in razvojne strategije. Razvoj visokotehnoloških izdelkov zahteva vključevanje inovativnih pristopov in pobud v vse poslovne procese podjetja in v delo vseh zaposlenih. Smo učeče se podjetje, inovativnost pa je del naše organizacijske kulture. V zadnjih letih je podjetje redni prejemnik nacionalnih zlatih in srebrnih priznanj Gospodarske zbornice Slovenije za inovacije. Letos smo skupaj z Znanstvenim in tehnološkim središčem Rudolfovo iz Novega mesta prejeli srebrno nacionalno priznanje za inovacijo na področju uporabe navidezne resničnosti v procesih farmacevtske in biofarmacevtske industrije. Prepričani smo, da lahko inovativnost procesov in izdelkov podjetja ob sočasni uporabi načel digitalizacije poslovanja pozitivno vpliva na prihodnje prodajne in finančne rezultate. Tako želimo ustvarjati razmere za kakovosten razvoj podjetja in celostno izboljševanje njegovih rezultatov.

Ventil: Danes je poznano, da se mladi težko odločajo za poklice na tehničnem področju. Kaj bi vi svetovali mladim, kako naj izberejo poklic in kaj je tisto »lepo« v tehniki, da bi mlade prepričali za tehnične poklice?

Andraž Rumpret: Mladi naj pri izbiri svojega poklica najprej poslušajo svoje srce. Odkrivajo naj stvari, ki jih navdušujejo. Vsi skupaj potrebujemo navdušenje in veselje. Tehnične vsebine, kot so strojništvo, elektrotehnika in informatika, bodo imele ključno vlogo pri oblikovanju prihodnosti, novih poklicev in novih rešitev.

Ventil: Vsi, ki delamo na tehničnem področju in smo izpostavljeni tržnim zakonitostim, čutimo, da v Sloveniji niti politično niti družbeno okolje ni naklonjeno podjetništvu. To še posebno velja za področje klasičnega strojništva. Kaj se po vašem mnenju da narediti na tem področju, da bi bili uspešni podjetniki vsaj toliko spoštovani kot uspešni športniki ali uspešni kulturniki?

Andraž Rumpret: Slovenija že danes v resnici ne živi od zadetih košev in skokov pod njimi, pač pa od ustvarjalnosti, pameti, delavnosti in inovativnosti vseh, ki ustvarjamo nove vsebine in dodano vrednost. Kot država potrebujemo strateški fokus, kot državljani in podjetniki pa veselje in pogum, potem pa bomo vse postavili na svoje mesto.

V imenu uredništva Ventil hvala za vaše odgovore in veliko uspehov tudi v prihodnje.

Prof. dr. Janez Tušek
Uredništvo revije Ventil
UL, Fakulteta za strojništvo