

Inovacij dovolj, ko jih lahko tudi proda

Mladi inovatorji stavijo predvsem na aplikacije i



■ Za telovadbo prstov so v metliškem Statusu razvili podlogo za miško, ki je uporabno poslovno darilo in jo bodo tržili po spletu in s TV-prodajo v 17 državah, pravi Igor Mihelčič.

PETRA ŠUBIC, JERNEJ KOSEC
finance@finance.si

Še danes si lahko na 8. Slovenskem forumu inovacij v Ljubljani ogledate 46 najboljših inovacij od 127 prijavljenih.

Blaž Germšek prihaja iz vino-gradniške družine iz Ljutome-
ra. Razvil je pametne značke za kmetijstvo, ki merijo mikro-klimatske parametre, kot so relativna vlaga zraka, temperatura in osvetljenost. Podatke o meritvah shrani pametni mikročip, »preberete« pa jih lahko s pametnim telefonom. Pomagajo vam preprečiti boleznin in sušo, rast pa pospešiti z optimalno količino fitofarmaceutskih sredstev. Za hektar potrebujete tri pametne značke - vsaka stane od osem do deset evrov - in čitalnik, ki stane okoli 300 evrov. Za vstop na trg Blaž Germšek potrebuje od deset do 15 tisoč evrov.

Personalizirano trženje

Podjetje S & T Labs Innovation razkriva mobilno aplikacijo QuickA, s katero lahko podjetje v realnem času pridobiva povratne informacije od kupcev in jim pošlje personalizirano akcijsko ponudbo. »Podjetju omogoča pospeševanje prodaje generičnih izdelkov in tudi takih, kjer nakupni proces traja tudi pol leta, denimo pri televizorjih,« pravi Damjan Kosec, strokovni direktor S & T Labs Innovations. Dodaja, da gradijo mobilno omrežje za pametno nakupovanje in orodje za nov kreativni marketing. Tržili ga bodo trgovcem na drobno, gostincem in turističnim ponudnikom pa tudi prodajalcem drugih izdelkov in storitev. S štirimi partnerji bodo vstopili na domač trg, prodreti pa želijo tudi v 19 držav, kjer deluje matično podjetje S & T. Čez nekaj mesecev napovedujejo še



■ Z mobilno aplikacijo QuickA, ki jo želijo razširiti v 19 držav, lahko trgovci personalizirajo akcijsko ponudbo in pospešijo prodajo, pravi Damjan Kosec, strokovni direktor S & T Labs Innovations.

različico aplikacije za B2B-prodajo.

Telovadba za prste

V metliškem Statusu so razvili aktivno podlogo za miško Give hand a chance, s katero lahko razmigate prste. Tako krepite mišice in vezi ter lajšate sindrom karpalnega tunela. Po ceni 9,90 evra bo naprodaj od sredine decembra. Prodajali jo bodo v spletni trgovini, lastni trgovini na sedežu podjetja in v 200 prodajalnah po državi. Tudi v Merkurju, Mercatorju in Harveyju Normanu, pravi Igor Mihelčič. Primerna je tudi za poslovna darila. Širili jo bodo v 17 držav, tudi s TV-prodajo prek Studia Moderna.

Modularni zid

Podjetje Petrič iz Ajdovščine in vodilno oblikovalsko podjetje Gigodesign sta razvili modularni sistem gradnje zidov Wallrun. Dopušča

poljubno kombiniranje gabionov - žičnih košar, napolnjenih s kamenjem. Pripravljajo spletno aplikacijo, s katero bo lahko kupec po svoji zamisli načrtoval zid iz različnih modulov in vključil različne elemente, kot so korito, klop, miza, okno in element za žar, pravi Gregor Humar iz podjetja Petrič. Z njimi bi lahko ogradili individualne hiše, mestna središča, parke in druge javne površine ter objekte. Pripravljajo trženjski načrt, oblikujejo ceno in prodajno mrežo. Petrič prodaja največ odbojnih ograj in protihrupnih zaščit, izziv pa vidi v globalnih izdelkih. »Nimamo časa čakati na vzpon domačega gradbeništva,« dodaja Gregor Humar.

Krajša vzletna pot

Letalsko podjetje Alteng Aircraft predstavlja ekranoplan Surfair RF 100 za nadzor vodnih površin in meja. Potrebuje za tretjino krajšo