



Povzetek projekta Po kreativni poti do znanja 2017 – 2020, 3. odpiranje, za namen objave in predstavitve na spletni strani sklada

1. Polni naslov projekta: **Uporaba plazma tehnologije v panogi lesarstva: razvoj novega poslovnega modela (Akronim: PlazmaLes)**

- **V katero področje na prvi klasifikacijski ravni KLASIUS-P-16 se uvršča projekt glede na vsebinsko zasnovo (neustrezno področje izbrišite):**

04 - Poslovne in upravne vede, pravo

2. V sodelovanju z:

Prijavitelj: Univerza v Ljubljani; Nosilka projekta: Ekonomska fakulteta (v sodelovanju z Biotehniško fakulteto); Partner: Rogač Plus d.o.o.

3. Besedilo:

- **Opreделите problem, ki se je razreševal tekom izvajanja projekta**

Plazemsko tehnologijo v Sloveniji v predelovalni industriji podjetja uporabljajo že več desetletij. Vendar pa so to tehnologijo v panogi lesarstva v praksi pričeli spoznavati šele pred kratkim. Nov pristop k obdelavi lesa je učinkovitejši pri uporabi virov ter okoljsko primernejši od klasičnih postopkov obdelave površin lesa. Da bi partnersko podjetje lažje razširilo svojo dejavnost v lesno-predelovalni sektor, se je izkazalo za potrebno, da svoj poslovni model preoblikuje na način, ki bo zadovoljeval zahteve novih potencialnih odjemalcev tudi na tem področju.

Ključni cilj projekta je bil razvoj novega poslovnega modela podjetja, ki bi se v Sloveniji ukvarjalo s komercializacijo invencij s področja plazemske tehnologije, s pristopom poslovnega modeliranja. Le-ta obsega pet faz: priprava in organizacija; razumevanje; razvoj; implementacija; in upravljanje. Pristop temelji na identifikaciji devetih gradnikov, ki preko identifikacije ključnih problemov na strani povpraševanja in možnih rešitev ob upoštevanju stroškov proizvodnje, ustreznih distribucijskih kanalov in cenovne politike predlaga najboljši poslovni model.

- **Opišite potek reševanja problema oz. kratek povzetek projekta**

Projekt PlazmaLes je potekal tako, da so študentje z Ekonomske in z Biotehniške fakultete Univerze v Ljubljani spoznali delovanje plazemske tehnologije ter se naučili / nadgradili svoje znanje o izdelavi poslovnih modelov za podjetja. Aktivnosti so potekale preko rednih sestankov, predavanj mentorjev in drugih na Biotehniški in Ekonomski fakulteti, z obiskom v partnerskem podjetju Rogač plus, z intervjuji v izbranih lesarskih podjetjih, z analizo intervjujev in nato z oblikovanjem dveh poslovnih modelov partnerskega podjetja za uvajanje plazme v sektor lesarstva. S pridobljenim znanjem in izvedbo poglobljenih intervjujev v izbranih podjetjih s področij lesno-predelovalne dejavnosti in proizvodnje lesnih premazov in lepil, so študenti razvili oz. prilagodili poslovni model partnerskega podjetja v dva nova poslovna modela. Namen je lažja komercializacija plazemske tehnologije v slovenski lesni industriji. Prvi poslovni model je bil zasnovan za inovativna podjetja v lesarskem sektorju, ki kažejo veliko zanimanje za plazemsko tehnologijo, drugi pa za proizvajalce premazov in lepil, ki bi bili sodelovali pri testiranju teh sredstev za vpeljavo v lesni sektor in bi za to tudi potrebovali plazemsko tehnologijo.

- Navedite in opišite rezultate projekta ter njihov doprinos k družbeni koristnosti

Z analizo trenutnega poslovnega modela partnerskega podjetja so študenti ugotovili, da je model uspešen za sodelovanje s podjetji z že uveljavljeno plazemsko tehnologijo, da pa bi bilo ključne aktivnosti potrebno prilagoditi podjetjem iz lesarskega sektorja. Z intervjuji v izbranih podjetjih je bilo ugotovljeno, da bi v lesni industriji proizvodne težave lahko odpravili ali omilili s plazemsko tehnologijo na naslednjih področjih: lepljenje, premazovanje ter zaobljanje mikrovlaken v proizvodnji smuči. Ob upoštevanju navedenega sta bila pripravljena dva poslovna modela, eno za podjetja z zanimanjem za plazemsko tehnologijo in so potencialni kupci ter za proizvajalce premazov, ki bi pri testiranju potrebovali plazemsko tehnologijo. Spremembe v primerjavi z dosedanjim poslovnim modelom partnerskega podjetja so: vključitev dobaviteljev lesarskih podjetij in Univerz v Ljubljani in Mariboru, začetnega sodelovanja pri iskanju uporabnosti plazemske tehnologije, raziskav, ter tesnega sodelovanja pri testiranju in analizi rezultatov. Prav tako pa je potrebno tudi učinkovito servisiranje in obiskovanje sejmov ter oblikovanje ciljnih spletnih strani.

Rezultati projekta pomenijo osnovo za možnost vpeljave in komercializacije inovativnih rešitev – obdelave materialov s plazmo - v eno od tradicionalnih panog slovenskega gospodarstva, lesarstvo. Če bi partnerskemu podjetju na osnovi dveh novih poslovnih modelov uspelo pridobiti nove stranke, bi to pomenilo plasma njihovih produktov za obdelavo s plazmo, oz. vpeljavo nove, inovativne tehnologije v lesarsko panogo. Tako bi vpeljali okolju prijaznejše ("zelene") izdelke in izboljšali konkurenčnost ne le tistih podjetij, ki delujejo v panogi lesarstva, temveč preko prerazdelitvenih učinkov tudi ostalih slovenskih proizvodnih podjetij. Inovativni koncepti poslovnega modela bodo na voljo drugim podjetjem in preneseni na druge segmente, kar bo na splošno izboljšalo inovacijski potencial slovenskega gospodarstva.

4. Priloge:

- Slikovno gradivo:



