

Dušan Rauter
direktor Bintegra, d.o.o.,
Maribor



Razvoj podjetja je v veliki meri odvisen od možnosti, ki jih ima posameznik za osebni razvoj

»Zaposleni so naš največji kapital ter bogastvo, iskreni odnosi, človeška toplina, razumevanje in solidarnost med njimi pa pogoj za napredek. Prišel sem tudi do spoznanja o izjemni pomembnosti usklajevanja poslovnega, osebnega in družinskega življenja,« poudarja Dušan Rauter. Za več strokovnjakov na področju informacijsko-komunikacijskih tehnologij (IKT) bi mlade že v vrtcu in osnovni šoli pritegnil z zanimivimi pristopi.

Izziv v vašem podjetju je reševanje zapletenih problemov s sodelovanjem strastnih in inovativnih ljudi. Kje dobite »ta prave« ljudi, sploh v panogi IT?

Pridobiti prave ljudi v naši panogi je bil vedno izziv, zadnja leta pa je to največji. Poznanstva iz pretekle kariere so mi nedvomno pomagala, da sem pridobil marsikaterega zaposlenega. V podjetju se zelo trudimo, da bi pridobili zanimive projekte, ki bi bili izziv za zaposlene. Sledimo novim tehnologijam, tudi v partnerstvu z uveljavljenimi svetovnimi dobavitelji IT platform, da imajo zaposleni možnost učenja in osebne rasti. Prišel sem tudi do spoznanja o izjemni pomembnosti usklajevanja poslovnega, osebnega in družinskega življenja. Le zaposleni, ki je zadovoljen s celotnim spektrom svojega življenja, je uspešen zaposleni, ki bo lahko veliko prispeval podjetju in ne bo pregorel. Tako imamo pri nas že zelo dolgo fleksibilni delovni čas in delo od doma na željo zaposlenega. Zaposlenim omogočamo, da v primeru osebnih razlogov, kot je skrb za bolnega doma, prilagodijo svoje delo in delovni čas dejanski družinski situaciji. Skrbimo tudi za to, da imajo zaposleni sodobna delovna sredstva, kot so najsodobnejši računalniki, ekrani in vsa pripadajoča oprema, pa tudi, da delamo v lepih in prijetnih delovnih prostorih.

Kako pristopate k zapletenim problemom? Kako ste razrešili do sedaj najtežji problem v svojem življenju?

Pri zapletenih problemih je moj cilj, da nikoli ne reagiram na »prvo žogo«, ampak si vzamem čas za razmislek. To je sicer težje, kadar so v igri čustva. Naučil sem se, da se »nobena juha ne poje tako vroča, kot se skuha«. Pri pomembnih izzivih z dolgoročnimi posledicami se držim načela, da si vzamem vsaj en dan za premislek. V tem času se tudi čustva ohladijo. Pomaga tudi daljši tek ali vzpon na Pohorje, ki leži v neposredni bližini mojega doma. Med fizično aktivnostjo, ko so možgani prekrvavljeni in se je tudi lažje osredotočiti, se mi je ponudila že marsikatera rešitev. Kot enega večjih poslovnih problemov morebiti izpostavim dogodek, ki se je zgodil pred leti. Gre za večje slovensko podjetje, s katerim sodelujemo, in smo ravno začeli nove skupne projekte. Skladno z načrti in skupnim dogovorom smo zaposlili nove strokovnjake, da bi bili kos obilici novih nalog. Potem pa je nekega lepega dne namesto pogodbe o sklenjenem poslu prišlo elektronsko sporočilo, da so se združili v grozd s podjetjem v Srbiji in naj nemudoma ustavimo vse tekoče projekte. Namesto predvidene ekspanzije rasti smo se soočili s popolnim mrkom poslovanja, ki je trajalo skoraj pol leta, in

nujno smo morali preusmeriti kompletne ekipe in pridobiti nove posle drugje. Ob tem so v grozdu težili še k zamenjavi slovenskih dobaviteljev s srbskimi. Slovenci smo nekako narod, ki ne ščitimo svojih dobaviteljev tako, kot to počno v nekaterih deželah, kjer delamo, na primer v Srbiji ali Avstriji. Zelo veliko energije sem takrat potrošil za lobiranje in razširjanje zavedanja, da smo zelo kakovostni dobavitelj. Na koncu mi je sicer uspelo, vendar so se kot stranski produkt napora pojavile težave z želodcem. Še danes pa s tem podjetjem na obojestransko zadovoljstvo veliko sodelujemo.

Zagovarjam uvedbo temeljnih vsebin računalništva in informatike v vse programe izobraževanja ter hkratno razvijanje zavedanja vzajemnega vpliva med tehnologijo in družbo.

Želite biti med tremi najbolj prepoznavnimi dobavitelji IT rešitev v Sloveniji. Kaj vas odlikuje, da boste svojo vizijo lahko udeležili? Kje pa še vidite pomanjkljivosti?

Smo nišni igralci na trgu IKT storitev in kot taki specializirani za dve glavni področji. Prvo je področje integracij poslovnih in tehničnih sistemov, drugo pa področje

kompleksnejših (enterprise) rešitev na ključ. Na področju integracij imamo verjetno najbolj izkušeno ekipo v Sloveniji. Naši inženirji se z integracijami sistemov velikih podjetij ukvarjajo že od leta 2006 in so peljali uspešne projekte za stranke, kot so v telekomunikacijah A1 Telekom Austria, T-Mobile, Vodafone Irska, A1 Slovenija, Telemach, Vipnet Hrvaška, Mtel Bolgarija in v energetiki pri nas Agencija za energijo ter ELES. 12 let sodelujemo z vodilnim proizvajalcem platforme za integracije sistemov TIBCO, zadnja tri leta tudi s podjetjem Red Hat. Za manjše projekte uspešno uporabljamo odprtokodne rešitve Apache projektov, s katerimi lahko hitro vzpostavimo arhitekturo storitev in mikrostoritev. Na področju aplikacij in rešitev na ključ smo izvedli že veliko uspešnih projektov: na A1 Slovenija so naše rešitve na primer nova A1 Nakupovalnica, spletni portal podjetja A1 in rešitev A1 Mobilni marketing, v podjetju Telemach smo implementirali B2B samooskrbni portal za poslovne stranke podjetja, v Telekomu Slovenija uporabljajo našo rešitev Bihub za upravljanje

in nadzor pisne komunikacije s strankami preko elektronske pošte in družbenih omrežij. V Agenciji za energijo smo implementirali portal podjetja, del intraneta, portal eMonitor in rešitev Remit, v kateri se morajo registrirati in poročati vsi udeleženci energetskega trga v Sloveniji. Na področju digitalne uporabniške izkušnje (DXP) smo edini v Sloveniji partnerji podjetja Liferay, ki razvija platformo za DXP, ki je že 12 let zapored med vodilnimi v Gartnerjevem kvadrantu teh platform. Za prepoznavnost pa seveda ni dovolj le to, da razvijaš kakovostne in uporabne rešitve in si poznan znotraj določenih krogov. Svoje uspehe moraš tudi znati predstaviti javnosti in podjetjem. Zato smo se lani z zunanjim strokovnjakom lotili prenove komunikacijske strategije in izvajamo aktivnosti, da bi povečali našo prepoznavnost v slovenskem okolju.

Pri zapletenih problemih je moj cilj, da nikoli ne reagiram na »prvo žogo«, ampak si vzamem čas za razmislek.



O rdeči niti »Moč smo ljudje«:

Brez sposobnih, izobraženih, inovativnih in samoiniciativnih zaposlenih ni uspešnega podjetja in za IT podjetje to velja še toliko bolj. Zaposleni so naš največji kapital, iskreni odnosi, človeška toplina, razumevanje in solidarnost med njimi pa pogoj za napredek. Kot direktor podjetja Bintegra sem le majhna kocka na vrhu piramide in predstavljam vse zaposlene, ki skupaj gradimo piramido, da bo trdna in bo lahko rasta skozi čas. Razvoj podjetja je v veliki meri odvisen od možnosti, ki jih ima posameznik za osebni razvoj.

Zaposlujete 15 ljudi. Je okolje v Sloveniji naklonjeno malim in srednjim podjetjem (MSP)?

Menim, da je okolje v Sloveniji dovolj naklonjeno MSP. Seveda bi bilo treba debirokratizirati in pospešiti upravne postopke, s katerimi se srečujejo podjetja, ampak to velja generalno za vsa podjetja ne glede na velikost. Obstaja pa težava, ki jo opažam in je povezana s subjektivnim razmišljanjem nekaterih odločevalcev v večjih slovenskih podjetjih. Včasih se zgotovi, da sodelujemo na razpisu, kjer smo najboljši, vendar nas še ne poznajo. Na koncu izpademo iz igre, saj nas dojemajo kot večje tveganje, če poslujejo z manjšim podjetjem. Na koncu izberejo večjega dobavitelja z več zaposlenimi, ki pa ima v resnici manj strokovnjakov s področja tehnologij in domen, ki so predmet razpisa. S tega vidika je bolje, če si večje podjetje in s tem vlivaš dodatno zaupanje.

Z vašimi produkti in storitvami želite prispevati k obvladovanju vplivov na okolje z uvajanjem sistemov ravnanja z okoljem ali upravljanja z energijo. Kako »zeleni« smo v Sloveniji po vaši oceni?

Ko potujem po Evropi in videno primerjam s stanjem v Sloveniji, ugotavljam, da se pri nas spremembe uvajajo zelo počasi in z veliko napora in nasprotovanja. Pri nas smo se veliko let prepirali, preden smo uspeli postaviti dve vetrni elektrarni,

pa čeprav jih je na poti od Maribora proti Dunaju ali pa po avtocesti proti Splitu na desetine. Sprašujem se, ali imajo v tujini bolj pametne ptice kot pri nas, ali je težava kje drugje ... Drug primer: sodelovali smo pri slovensko-japonskem projektu NEDO, kjer smo pilotsko uvajali procese in tehnologije, ki omogočajo dinamične tarife in aktiven odjem električne energije. Uporabnik je nagrajen, če ne uporablja električne energije takrat, ko je poraba velika, v času tako imenovanih konic – aparate vklopi šele takrat, ko je električne energije v sistemu dovolj. O tem je obveščen vnaprej. In čeprav je tehnološko vse to mogoče izvesti, se pojavlja vprašanje motivacije posameznika, sploh pri današnji strukturi cene porabljene energije. Če sestavljajo velik del cene fiksni stroški, kot je omrežnina in podobno, lahko tako pri določeni spremembi obnašanja prihraniš evro ali dva na mesec, seveda na račun določenega udobja. Ker pa se ljudje težje odločimo za spremembe, dokler tega finančno ne občutimo, večini to doslej ni predstavljalo dovolj velike motivacije. Morda se bo to z višjimi cenami spremenilo.

Kako dojemate boj proti podnebnim spremembam? Gre za realen boj, je to zgolj floskula?

Večina se nas zaveda, da bomo brez sprememb v našem delovanju srednjeročno uničili planet našim zanamcem. Pri uvažanju sprememb in ukrepov pa nas večina drži figo v žepu. Ukrepiti moramo hitro in sedaj, tudi na račun zmanjšanja nekaterih ugodnosti, ki jih danes uživamo in brez katerih naše življenje ne bo dosti slabše. Mislim, da bolj kot pametna mesta potrebujemo pametne ljudi.

Izzivov je ogromno, rešitev tudi, le pot do njih je včasih težavna. Mladi denimo danes veliko časa preživijo za napravami, po drugi strani vsi povprašujejo po »računalničarjih«. Kako mladino pravilno in primerno usmeriti v IT?

Mladim je treba skozi igro in inovativne pristope povedati, da gre za področje, na katerem se dogajajo zelo zanimive stvari. Pomembno je, da bi s tem pričeli že



zgodaj v osnovni šoli, v okviru obveznega in ne samo izbirnega predmeta računalništva. Verjetno je potrebno pri osnovnošolcih poiskati stvari, ki jih zanimajo, recimo virtualna realnost, robotika in podobno. Zagovarjam uvedbo temeljnih vsebin računalništva in informatike v vse programe izobraževanja ter hkratno razvijanje zavedanja vzajemnega vpliva med tehnologijo in družbo, za kar bi bilo

Zanimiva izkušnja iz poslovnega sveta:

Pri svojem delu sodelujem z veliko poslovnimi partnerji in pri prvih stikih marsikdo meni, da sem mlajši, kot sem v resnici (letos praznujem 53. rojstni dan). Ljudje pač izkušnje običajno povezujejo s starostjo in marsikdo se zaradi napačne ocene postavi v nekakšen »mentorski« odnos do mene. In kaj naredim? Omenim, da imam 28 let starega sina. Sledi malo tišine, hitrega preračunavanja, kako je to mogoče, in nato klasično vprašanje: »Ja, kdaj si pa že imel otroka?« Ko sogovorniku nevsiljivo povem, da sem starejši od njega, običajno pogovor teče naprej drugače.

treba prav tako zagotoviti stalno strokovno usposabljanje vzgojiteljev, učiteljev, ravnateljev. Imam dva sinova in hčerko. Medtem ko hčerke igrice niso nikoli pretirano pritegnile, bi jih oba sinova lahko po ure igrala, če bi jima bilo to dovoljeno. Žena me večkrat vpraša, kaj bi lahko sin koristnega počel na računalniku, tako da sva mu že pokazala programe, kjer lahko sam ustvarja, pa tudi svoj kratek animirani film je že naredil. Naš vodja razvoja ima recimo sina, ki ga že pri petih letih uči osnov programiranja in računalništva, ker ga to zanima.

Ko ljudje začutijo pomembnost svojega dela, so pripravljani vanj vložiti mnogo več.

Kakšen je vaš recept za pospeševanje inovativnosti?

Za ustvarjalnost in inovativnost velja, da ju v različnih okoljih spodbujajo različni dejavniki. Bom naštel le nekaj tistih, ki se mi zdijo najpomembnejši. Prvi je izziv. Ko ljudje začutijo pomembnost svojega dela, so pripravljani vanj vložiti mnogo več. Drugi je svoboda. Podjetja z veliko svobode dovoljujejo ljudem več stikov in izmenjave informacij, diskusijo

o problemih in rešitvah, na podlagi česar načrtujejo izboljšave in sprejemajo odločitve. Zelo pomembna je podpora managementa idejam. Občutek podpore za nove zamisli ustvarja naklonjeno okolje za preizkušanje novih idej. V podjetju, kjer prevladuje visoka raven zaupanja ter vladata odprta in neposredna komunikacija, so ljudje bolj samoiniciativni, odločni ter se ne bojijo kazni ali posmeha v primeru neuspeha. Pomembno je konstruktivno reševanje konfliktov, ki prinaša odprto izražanje idej in mnenj brez nepotrebnih trenj, cinizma in obrekovanj. In nena zadnje, ljudje potrebujemo čas za ideje. Potrebujemo dovolj časa za razmišljanje in razpravo, ki ustvarjajo priložnost za nenačrtovane predloge in spontane ideje.

Kot IT podjetje imate poslovne procese že nekaj časa popolnoma digitalizirane. Uporabljate orodja za avtomatizacijo, kjer je to primerno. Kako ocenjujete stopnjo digitaliziranosti v slovenskih podjetjih in družbi nasploh? Zakaj je to težava sploh pri MSP? Opažam različno stopnjo digitaliziranosti. Podjetja iz telekomunikacijskega sektorja in energetike, sploh tista v zasebni lasti, imajo zadeve precej dobro urejene. Razlika se opazi tudi pri starosti podjetij: ali gre za staro podjetje, ki je na trgu že dolgo in se je moralo posodobiti,

ali pa gre za mlajše podjetje, ki s sabo ni pripeljalo prtljage in je začelo na novo. Opažam pa tudi napačno razumevanje digitalne preobrazbe. Ne gre za digitalizacijo posameznih procesov oziroma pretvarjanje papirnih (analognih) dokumentov v digitalne informacije, ampak za spremembo v delovanju, organiziranosti, razmišljanju poslovnih procesih in poslovnih modelih. Digitalna preobrazba lahko prinese veliko dobrega, če je usmerjena k uporabniku.

V podjetju, kjer prevladuje visoka raven zaupanja ter vlada odprta in neposredna komunikacija, so ljudje bolj samoiniciativni, odločni ter se ne bojijo kazni ali posmeha v primeru neuspeha.

Za zdaj je vaša družba pretežno usmerjena na domači trg, kdaj bo čas dozorel za nastop v tujini?

Trenutno smo res usmerjeni pretežno na domači trg, na začetku poslovanja pa smo bili veliko bolj usmerjeni na tuje trge. Stranke, sploh v Avstriji, so želele, da inženirji vsakodnevno sedijo na delovnem mestu pri njih, kar ne gre, ko so inženirji že bolj izkušeni in imajo družine. Poleg tega so denimo na Dunaju češki in

Podatki za leto 2021

Skupni prihodki:

1.292.984 EUR

Dobiček pred obdavčitvijo:

46.305 EUR

Število zaposlenih: 14

Dodana vrednost na zaposlenega:

53.430 EUR

slovaški inženirji cenejši kot slovenski. V nekem trenutku sem se odločil, da se klasičnega najema delovne sile ne gremo več. Na dolgi rok tako ne gradiš pripadnosti podjetju in ekipam, izgubljaš dobre zaposlene, pa še IP pravice in produkti, ki jih je možno ponovno prodati, se ne akumulirajo v podjetju, ampak s končanim delom ostanejo nekemu drugemu. Poskusili smo tudi v Mehiki in po nekaj letih smo projekt ukinili, ker je bilo težko na daljavo uspešno voditi prodajo v okolju z zelo drugačnimi navadami in značilnostmi. Potem so prišla leta, ko smo imeli obilo dela s strankami v Sloveniji in smo malo zanemarili tujino. Letos pa bomo poskusili obuditi aktivnosti v Avstriji, vendar na nov način, tako da bomo ponujali usposobljene ekipe, ki lahko večino dela opravijo z razvojem na daljavo in ponujali bomo lastne produkte. Mislim, da je

Hobi

Mojo osebnost je v veliki meri izoblikoval tudi šport. Ukvarjanje z borilnimi veščinami v najstniških letih me je naučilo biti borec. 28 let sem se ukvarjal z alpinizmom, ki me je naučil reagiranja v težavnih in skrajnih situacijah. Večkrat sem bil na odpravah v Himalaji. Leta 2006 sva bila s prijateljem Damijanom Karničnikom kot prva Mariborčana na vrhu osemtisočaka, 8.211 m visokega Cho Oyu v Tibetu. Povzpel sem se tudi na vrh Aconcague v Argentini, najvišje gore vseh Amerik. Raziskovanje svojih meja in tudi sprostitvev od stresa zadnja leta iščem v ultra gorskih (trail) tekih po vsem svetu. Večkrat smo z družino združili naš dopust z mojim tekom na kakem zanimivem koncu sveta. Imam odraslega sina in dva otroke, ki sta še doma. Pri usklajevanju konjičkov, dela in družine mi je v veliko podporo žena Martina. Doma podpira vsaj tri od štirih stebrov hiše, kot radi rečemo.



sedaj s spremembami v poslovanju zaradi korone tudi v Avstriji dozorelo spoznanje, da se lahko razvoj rešitev uspešno opravlja na daljavo, kar mi počnemo brez težav že 15 let.

Opažam napačno razumevanje digitalne preobrazbe. Ne gre za digitalizacijo posameznih procesov, ampak za spremembo v delovanju, organiziranosti, razmišljanju poslovnih procesih in poslovnih modelih.

Kako gledate na tehnološke velikane, kot sta denimo Google in Amazon? Česa se lahko od njih učimo in na kaj bi veljalo biti pozoren?

Google in Amazon sta eni od najbolj prepoznavnih podjetij »disruptorjev« (motilcev), ki so vstopila na trg z novim poslovnim modelom in ga popolnoma spremenila. Gre za zelo agilna podjetja, ki so med prvimi reševala izzive, kot so povečana uporaba hibridnih aplikacij v oblaku, IT okolja v oblaku, potreba po razširitvi sistemov za nove storitve za partnerje in stranke ter povpraševanje po sodobnih aplikacijah. Zaradi tega je integracija podjetja še pomembnejša in zagotavljanje



storitev na hitrejši in neprekinjen način še bolj kritično. Če jih opazujem, verjamem, da je najboljši način za reševanje teh novih in hitro naraščajočih izzivov integracija različnih aplikacij in informacijskih sistemov z uporabo principov in strategije agilnega poslovanja, razvoja

in integracije. Sposobnost integracije aplikacij in podatkov je ključnega pomena za uresničitev različnih poslovnih ciljev in zagotavljanje konkurenčnih storitev. Nove in vse težje zahteve se postavljajo k starim pristopom, saj digitalne inovacije in motnje postajajo glavni normativ. ■

OBRAZLOŽITEV:

Dušan Rauter je soustanovitelj in direktor družbe od leta 2010. Vizija podjetja je in je vedno bila: zagotoviti podjetjem odlično programsko opremo kadar koli, kjer koli in v kateri koli napravi. Njihov izziv je reševati zapletene probleme s sodelovanjem strastnih in inovativnih ljudi.

Družba Bintegra nudi rešitve poslovne integracije – IT rešitve, ki pomagajo podjetjem povezati njihove poslovne procese (prodaja, skrb za stranke, zaračunavanje, aktiviranje produktov) in aplikacije (portali, sistemi za zaračunavanje, omrežne storitve itd.) z namenom povečanja učinkovitosti, IT fleksibilnosti in pospeševanja uvajanja novih izdelkov na trg. Družba je pretežno usmerjena na domači trg, kjer večino prihodkov ustvari s storitvami v telekomunikacijskem sektorju. Usmerjeni so v razvoj in inoviranje rešitev za svoje uporabnike, primarno z lastnimi razvojnimi sredstvi, saj v podjetju deluje raziskovalna skupina Bintegra s petimi raziskovalci. Cilj je postati eden izmed najbolj prepoznavnih dobaviteljev IT rešitev v Sloveniji na področju razvoja poslovnih integracij

sistemov in na področju digitalne preobrazbe z uporabo orodij DXP (Digital Experience Platforms).

Produkti in storitve pripomorejo k obvladovanju vplivov na okolje z uvajanjem sistemov ravnanja z okoljem ali upravljanja z energijo. Razvili so energetska platformo, ki omogoča sistematičen pristop k nenehnemu izboljševanju energetske učinkovitosti, zmanjševanju emisij ter zniževanju stroškov energije pri uporabnikih. Inovativni produkt Bihub omogoča podjetjem uvajanje učinkovite digitalne podpore za komunikacijo s svojimi strankami, kar jim prinaša rezultate, kot so zmanjšanje odzivnih časov in časov reševanja težav, skupno povečanje količine podpore za stranke, zmanjšanje skupnih stroškov podpore in povečanje zadovoljstva kupcev.

V podjetju prepoznavajo družbeno pomembne programe – zaposlovanje ranljivih skupin in korporativno prostovoljstvo. Velik poudarek je namenjen pomenu kakovosti življenja, ravnotežju med delom in prostim časom ter zagotavljanju delovnih razmer, kjer je mogoče to ravnotežje doseči.