




Nagrada
Gospodarske
zbornice Slovenije

Milan Kuster
generalni direktor i-Vent d.o.o.



Foto: arhiv i-Vent

Vse bolj številčna i-Ventova družina je tesno povezana s svojimi zunanji izvajalci.

Obrazložitev Komisije za Nagrade GZS za izjemne gospodarske in podjetniške dosežke:

Kariera **Milana Kusterja**, univerzitetnega diplomiranega inženirja gradbeništva, je bila zaznamovana z razvojem nepremičninskih projektov, v zadnjem poldrugem desetletju pa energetske učinkovite prežračevalne sisteme. Od leta 2010 namreč uspešno vodi podjetje i-Vent (prej Lunos), ki ga odlikujejo izjemni rezultati. Z visoko kakovostjo in inovativnostjo prežračevalnih sistemov ter z njimi povezanih storitev je podjetje od skromnih začetkov pripeljal do vodilnega ponudnika prežračevalnih sistemov na slovenskem trgu. Njegova zgodba o uspehu temelji na viziji in vrednotah uresničevanja trajnostne usmerjenosti, inovacij ter izjemnih poslovnih rezultatov, ki presegajo industrijske standarde.

Podjetje i-Vent je pod vodstvom Milana Kusterja postalo sinonim za inovacije in kakovost na področju prežračevanja. Po uspešno prežračenih več kot 50.000 objektih in razvoju lastnih produktov so leta 2023 postali samostojni in zdaj delujejo kot del skupine Volution Group, enega največjih svetovnih ponudnikov prežračevanja. Njihove inovativne slovenske rešitve zagotavljajo zdravo bivalno okolje po vsem svetu. Kuster je predan inovacijam in trajnostnemu razvoju in to usmerjenost nalezljivo prenaša na celotno ekipo. Rezultati se odražajo v

razvoju naprednih produktov, kot so rekuperatorska pametna prežračevalna enota HRV, filter proti cvetnemu prahu ter fasadni element Thermovent. Te energetske učinkovite in okolju prijazne rešitve izboljšujejo kakovost zraka v notranjih prostorih.

Njegova vizija vključuje gradnjo povezane in trajnostne skupnosti, kjer inovacije služijo izboljšanju kakovosti življenja.

Odlike vodenja Milana Kusterja se odražajo tudi v strateški usmerjenosti podjetja na mednarodne trge. Leta 2023 se je na prestižni lestvici časnika Financial Times uvrstilo med tisoč najhitreje rastočih podjetij v Evropski uniji.

Milan Kuster je s svojim vizionarskim vodenjem, inovativnim pristopom in predanostjo trajnostnemu razvoju odločilno prispeval k uspehu podjetja i-Vent.

Podatki o poslovanju za leto 2024

Skupni prihodki: 8.624.154 EUR

Dobiček pred obdavčitvijo: 1.950.381 EUR

Število zaposlenih: 21

Dodana vrednost na zaposlenega: 92.857 EUR

Človek, ki je prezračil Slovenijo

Goran Vojnović, foto: Barbara Reya

Osebna izkušnja postane poslovna priložnost

Pred približno petnajstimi leti se je moral Milan Kuster soočiti s trdovratnim in vsaj na videz nerešljivim problemom, s katerim se vsakodnevno sooča ogromno ljudi. V njegovem takratnem bivališču vlaga ni povzročala le plesni po stenah, marveč tudi težave z dihanjem pri njegovi hčerki, zato ni mogel le zamah-niti z roko, plačati predčasno beljenje stanovanja in se pretvarjati, da težav ni več. Problem je bilo treba rešiti in ko je nedolgo zatem med obiskom gradbenega sejma v Nemčiji odkril prezračevalni sistem Lunos, se je brez premisleka odločil, da ga preizkusi. Kmalu je bilo njegovih težav z vlago konec, istočasno pa se je začela Milanova zgodba s prezračevalnimi sistemi.

Skoraj istočasno je namreč Milanova poklicna pot po letih zmernega vzpenjanja zavila v slepo ulico. Kot član nadzornega odbora Slovenske odškodninske družbe se je znašel v središču medijsko odmevne afere s preprodajo zemljišč. In je uvidel, zakaj pravijo, da pamejnejši popušča. Spoznal je, da je prišel čas za umik, ali, bolje rečeno, odmik v lastno podjetje.

Pameten v svoji firmi

»Imel sem izobrazbo in izkušnje v podjetništvu. In ni mi šlo slabo v tako imenovanih normalnih službah, a moj nemir je bil vselej prisoten, tako da sem štrlel ven,« se Milan danes spominja tistih časov. »V bistvu sta samo dve možnosti. Lahko bi delal po nekem šimlu, vendar nisem tak tip, če pa delaš po svoje, kot sem rad delal jaz, si moteč. Nihče ne mara, če mu kdo poskuša s svojimi idejami zadeve postavljati na glavo. In logično ti slej ko prej rečejo, da če hočeš bit pameten, pojdi v svojo firmo in bodi pameten. Zato sem si v nekem trenutku rekel 'Zdaj ali nikoli!'. Pa da vidimo, ali bom kaj skupaj spravil ali pač ne.«



Nagrada
Gospodarske
zbornice Slovenije

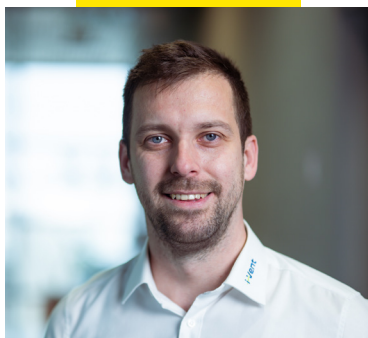


Foto: Tadej Krett

Roman Gjuras, sodelavec

Milan nam s svojim znanjem, izkušnjami ter vizijo daje neprecenljivo popotnico za našo poslovno in osebno rast. Kot vodja, mentor in motivator močno vpliva na naš pristop k delu. Hitro smo spoznali, da Milan ni le direktor, temveč človek z vizijo, ki živi za to, kar počne. Zanj posel nikoli ni bil le dobiček, temveč poslanstvo. Ponosen sem, da lahko sodelujem s tako izjemnim človekom, kot je Milan.

Danes, ko ve, kaj je spravil skupaj, se mu zdi, da je to storil deset let prepozno. A to je in ni nena-vadno. Milan je resda že kot otrok rad spremljal svojega očeta, ki je bil v tistih časih zelo sposoben in spoštovan direktor gradbenega podjetja, a njegova družina ni bila nikoli podjetniško usmerjena. Očetu gradbeniku in mami profesorici zgodovine se je zdelo pomembno predvsem to, da njun sin pridobi izobrazbo, konča fakulteto in gre po očetovih stopi-njah. A je res tudi to, da Milan starševskih nasvetov nikoli ni zares upošteval in je vedno hotel vse napraviti po svoje.

Poleg tega je bil že od nekdaj poln poslovnih idej. V času študija je tako s prijateljem v kleti družinske hiše začel izdelovati jadralske deske in več sta jih tudi uspešno prodala, pred diplomo pa se je skupaj s partnerjem lotil izgradnje teniškega parka. In to tako, da je izumil nenavadno domišljen sistem predplačil za igralne ure in s tem denarjem financiral izgradnjo. Še danes mu, prizna, ni čisto jasno, kako jima je uspelo brez resnega začetnega kapitala zgraditi šest teniških igrišč, dve igrišči za odbojko na pesku in športni park, ki je še vedno priljubljeno zbirališče rekreativnih športnikov.

Po koncu študija je Milan Kuster vedel le, da ne želi v normalno službo, kot so temu rekli njegovi starši. A ker je bila dejavnost športnega parka izrazito sezonska, se je bil prisiljen zaposliti na Srednji kmetijski šoli, kjer je poučeval matematiko in fiziko. Kar je bila zelo normalna služba.

Pozneje se je Milan zaposlil v NKBM, kjer se je nekaj časa ukvarjal z nepremičninskim poslovanjem, nato pa prevzel vodenje Hotela Slavija, ki je bil v lasti banke. A ko so hoteli v vodstvu banke hotel zapreti, da bi lahko v hotelski stavbi uredili pisarne, se je Milan odločil,

da pri tem ne bo sodeloval. Pot ga je vodila v gradbeništvo, v veliki SCT, a tudi ta sistem mu ni bil pisan na kožo, vendar priznava, da se je v podjetju, ki je takrat zaključevalo avtocestni križ, ogromno naučil.



»Celota je več kot vsota njenih delov.«

Aristotel

Najprej mi pride na misel analogija s človeškim telesom. Neizpodbitno je, da je človek več kot zgolj skupek svojih organov. Vsak organ ima svojo nalogo, odgovornost za določeno funkcijo. A če bi preprosto združili vse človeške organe, ne bi dobili človeka. Posamezni deli so zgolj mehanični, medtem ko celota vedno vsebuje presežek. Deli dobijo smisel šele skozi celoto, ki jo sestavljajo.

A za zagon lastnega podjetja se naposled ni odločil zaradi nabranih izkušenj in pridobljenih znanj, temveč predvsem zato, ker mu kaj drugega ni preostalo. In to je bila po svoje srečna okoliščina, je prepričan, saj se je zaščitna mreža raztrgala in je moral v svoje podjetje vložiti ne le vse svoje prihranke, temveč tudi srce in telo. Zavedal se je tudi, da uspeh ne bo prišel čez noč, a si je sprva obetal, da bo lahko vnovčil vsaj številna poznanstva iz sveta gradbeništva.

Tudi hiša mora dihati

Gradbinci so bili namreč naveličani težav z vlago in vse pogostejših pritožb stanovalcev zaradi plesni v novogradnjah, zato so bili pripravljene poslušati o možnih rešitvah. In Milan Kuster je razumljivo verjel, da mu bo prezračevalne sisteme uspelo vključiti v njihove prihodnje načrte in da bo v partnerstvu z največjimi gradbenimi podjetji hitro izoblikoval prodajo na veliko. A zgolj leto dni po tistem, ko je zagnal podjetje Lunos, se je gradbeništvo v Sloveniji spremenilo v pogorišče in del tega pogorišča so bili tudi Milanovi poslovni načrti.

»V roku enega leta so vsi veliki gradbinci, SCT, Primorje, Gradis, propadli,« se danes spominja Milan. »Gradbišča po Sloveniji so zamrla, ostali so skeleti stavb, ki bodo nedotaknjeni naslednjih pet let čakali nove čase.«

Logiko podjetja je bilo zato skoraj čez noč potrebno izumiti na novo. Milan Kuster prezračevalnih sistemov ni mogel prodajati gradbincem in projektantom, temveč le fizičnim osebam, ljudem, ki so imeli enake težave z vlago, kot jih je imel sam. A kako priti do teh ljudi? Kako jim pojasniti, da za njihove težave obstaja rešitev? In predvsem, kako ljudi, ki niso bili gradbeni inženirji, prepričati, da prezračevalni sistemi resnično delujejo?

»Danes so prezračevalni sistemi pri novogradnjah nujni, brez njih v Nemčiji že dolgo ne dobiš gradbenega dovoljenja,« razlaga Milan. »Tudi pri nas je že tako, saj je jasno, da je kroženje zraka nujno za naše zdravje. Ampak pred petnajstimi leti, ko smo začeli, nihče o tem ni vedel nič, jaz pa nisem imel denarja za oglaševanje.«

A včasih je dovolj, da veš, kaj si želiš. In da v to verjameš. Milan Kuster je imel leta 2010 le osebno izkušnjo, ki ga je prepričala o kakovosti izdelka, ki ga je prodajal, imel je nekaj malega začetnega kapitala in imel je zavedanje, da imajo številni Slovenke in Slovenci težavo, za katero prav on pozna rešitev.

»Začeli smo z oglaševanjem v brezplačnikih, z oglasi za majhne zneske, pa seveda z osebnimi kontakti. Znanje smo takrat dobesedno širili od ust do ust.«

In kmalu se je izkazalo, da so odkrili tržno nišo. Ravno v tistem času so namreč Milanovi kolegi začeli projektirati in graditi zrakotesne objekte. Pojavil

se je trend energetske učinkovitosti in varčevanja z energijo, naenkrat so vsi govorili le še o izolaciji, o troslojnih oknih in ekoloških fasadah. A ob vsem modrovanju o zeleni gradnji so pozabili, da mora hiša tako kot človek dihati. Zato so se hkrati s kakovostnejšo gradnjo in vodotesnimi okni v številnih novozgrajenih objektih pojavile težave z vlago. Pa tudi težave s kakovostjo zraka.

»V zaprti spalnici, v kateri spita dva človeka, je količina ogljikovega dioksida v odnosu kisika že po treh urah trikrat višja od priporočljive za zdravje ljudi,« pojasni Milan, ki je bil na začetku malodane »one-man-band«. Hodil je po terenu, svetoval, se dogovarjal za posle. Stvari so se resda razvijale v pravo smer, a zelo počasi. Milanu in njegovemu novemu podjetju je šlo sicer v prid, da je bilo veliko novogradenj tako imenovanih invalidnih objektov, ki so bili slabo prezračeni, a je po drugi strani trčil ob nenaklonjenost Slovencev do novih stvari. In ob nedotakljivost njihovih domovanj.

»Milan, pozabi,« je zato Milana prepričeval njegov profesor z gradbene fakultete. »Če misliš, da boš Slovincem vrtal luknje v njihove hiše, si na glavo padel!«

Če je hotel uspeti, je bilo zato potrebno spremeniti prevladujočo miselnost v družbi, zato je Milan večino prihodkov v prvih nekaj letih vlagal v oglaševanje, večino svoje energije pa v prepričevanje ljudi, tako laikov kot strokovnjakov, o smiselnosti uporabe prezračevalnih sistemov.

»Skoraj tretjino vseh prihodkov je šlo v marketing, kar je norost, vem,« priznava Milan, »a drugače ni šlo, saj ljudje sploh niso vedeli, kaj so prezračevalni sistemi, zato je bilo treba širiti znanje, širiti informacije. Deset let smo ljudem razlagali, da štiričlanska družina v stanovanju z dihanjem, kuhanjem in pranjem spusti v zrak petnajst litrov vode na dan, ki se nakopiči v prostoru. Če prostora ne prezračiš, pride do zasičenja in posledično tudi do različnih težav. Vlaga namreč ustvarja plesen in s tem nezdravo življenjsko okolje.«

Danes v Milanovem podjetju zaradi vgradnje prezračevalnih sistemov vsako leto zvrta petindvajset tisoč lukenj v slovenske hiše. Nekaj lukenj so zvrta tudi v hišo zgoraj omenjenega Milanovega profesorja z gradbene fakultete.

Naposled se namreč niso vdali le trmasti arhitekti in projektanti, marveč tudi podjetja, ki ljudem prodajajo montažne hiše. A šele takrat, ko so začele njihove stranke same od njih zahtevati hišo s prezračevalnim sistemom Lunos. Šele takrat, ko tradicionalno prezračevanje z odpiranjem oken za ljudi ni več prišlo v poštev, se je odnos do sodobnih prezračevalnih sistemov v slovenskem poslovnem okolju začel spreminjati.



Kaj je odločilno, da je celota več kot vsota njenih delov?

Odgovor je smisel. Naloga dobrega direktorja je skrb za smisel podjetja. Če to opravlja dobro, potem tudi vsako delovno mesto pridobi svoj smisel. Sodelavec, ki razume smisel, poslanstvo podjetja, ga udejanja pri svojem delu in aktivnostih. Le tako lahko podjetje kot celota preseže zgolj vsoto posameznih aktivnosti.

»Včasih so lahko v dokumentacijo za pridobitev gradbenega dovoljenja preprosto vpisali 'prezračevanje skozi okna', zdaj pa je tudi pri nas tako kot v Nemčiji nujno načrtovati prezračevanje,« zadovoljen pove Milan, ki je po več letih trdega dela iz »one-man-banda« ustvaril spoštovano hitro rastoče podjetje.

A nato je prišla pandemija in z njo grožnja, da se bo ta lepa podjetniška zgodba zaključila. A Milan Kuster je hitro začutil, da spremenjene razmere lahko izkoristi v svoj prid, saj Slovenci še nikoli niso toliko govorili o čistem zraku, o nujnosti prezračevanja in o aerosolih. Kuj železo, dokler je vroče, si je zato mislil Milan in v negotovih časih sprožil veliko oglaševalsko akcijo »Prezračimo Slovenijo«.

»V času pandemije ni bilo dovoljeno montirati znotraj stanovanj in hiš, a mi smo iznašli način, kako montirati prezračevalne sisteme z zunanje strani in se izognili prepovedim in kaznim,« gre Milanu danes kar malo na smeh. »Razposlali smo monterje po Sloveniji in dejansko je šel posel v nebo.«

S posluhom za težave strank do novih rešitev in trgov

Po koncu pandemije je prišel še spor z nemškim proizvajalcem in dozorela je odločitev, da se podajo na lastno pot, zaženejo proizvodnjo in začnejo razvijati lastne inovacije. Tako so nastali prezračevalni sistemi i-Vent in tudi istoimensko podjetje. Z znanjem in izkušnjami, ki so jih Milan Kuster in njegovi sodelavci nabrali v vseh teh letih, so ustvarili pametni prezračevalni sistem, ki je v več pogledih uspešna nadgradnja lunosa.

»Praviloma podjetja bodisi proizvajajo ali prodajajo, ali pa imajo vmes posrednike, mi pa delamo vse od začetka do konca. Pri nas smo vse obrnili na glavo, sistem proizvedemo in ga vgradimo, in ker že od nekdaj vemo, s kakšnimi problemi se srečujemo pri vgradnji, je vgradnja danes enkrat hitrejša in enkrat manj je gradbenih del. Ob stikih s strankami smo tudi začeli bolje razumevati njihove težave in želje, zaradi česar smo začeli razmišljati o alergikih in razvijati antialergijske filtre. Zato danes vgrajujemo naše sisteme tudi v bolnišnice, kjer je čist zrak še posebej pomemben.«

Izkušnje večletnega dela na terenu in stiki z zelo različnimi naročniki so jih tudi naučili, kako svoje izdelke prilagoditi potrebam zelo različnih prostorov, od kraških kleti in teniških dvoran pa vse do mrliških vežic. Informacije s terena so za Milana in njegove sodelavce nepogrešljive, in četudi v podjetju nimajo več zaposlenih

monterjev, imajo stalne zunanje sodelavce, s katerimi tesno sodelujejo.

Leta 2023 je podjetje i-Vent kupila skupina Volution, ki ima v lasti osemnajst podjetij, ki se ukvarjajo s prezračevanjem. Nov lastnik je podjetju i-Vent omogočil, da se bo v prihodnje še bolj posvetil razvoju in inovacijam, hkrati pa se jim odpirajo izjemne priložnosti za preboj na tuje trge. Za i-Vent se bo že v bližnji prihodnosti verjetno marsikaj spremenilo in njihov cilj, da bi postali razvojni generator v svoji stroki, se zdi še kako uresničljiv.

Vse bolj številčna družina ostaja povezana

A v duhu je i-Vent še vedno družinsko podjetje, v katerem ob Milanu Kustru pomembno vlogo igra njegova žena, sociologinja, ki pomaga predvsem pri kadriranju. »Na zaposlene, ki smo jih našli bodisi na fakulteti bodisi na razpisih, gledava z ženo kot na svoje otroke,« pove Milan, »a vsak od njih se je moral vklopiti v to našo skupino, tako energijsko kot po načinu dela in razmišljanja. In če danes pogledate skupno sliko zaposlenih, potem vidite, da so si fantje med seboj kar malo podobni.«

Skoraj očetovski odnos do zaposlenih se kaže tudi v Milanovi pripravljenosti, da z njimi deli dobiček podjetja.

»Najbolj ponosna sva bila z ženo takrat,« pripoveduje Milan, »ko naju je eden fantov, ki je k nam prišel naravnost s fakultete, po štirih letih dela v podjetju povabil na otvoritev hiše z bazenom, ki si jo je zgradil brez kredita, od zaslužka pri nas. Ljudje znajo ceniti priložnost, ki jim jo daš, in to se v našem podjetju vidi in čuti.«

Prav tako v i-Ventu vračajo v okolje, iz katerega so zrasi, veliko vlagajo v kulturo in šport, predvsem na domačem Štajerskem, kjer so podpore še posebej veseli. Milan je bil v mladosti odličen odbojkar, tudi član mladinske odbojarske reprezentance, in tudi zato danes mariborski odbojarski klub nosi ime njegovega podjetja.

»Mnogi so mi govorili, da se vlaganje v šport ne izplača, a brez naše podpore bi odbojarski klub propadel, tako pa petsto otrok v Mariboru trenira odbojko, aktivni so in se družijo, niso pred ekrani. Za nas je to seveda promocija, a je tudi veliko več kot to,« razlaga Milan, ki tu in tam še odigra partijo tenisa, a prizna, da so prezračevalni sistemi postali njegovo življenje.

i-Vent je njegova strast, njegovo delo in najljubši hobi. In vse kaže, da bo tako tudi ostalo. ■



Foto: Tadej Kret

Sebastijan Škorc, trener odbojarskega kluba i-Vent Maribor

Milan Kuster je v odbojarski klub i-Vent Maribor vstopil z enako filozofijo, kot jo uveljavlja v podjetju – postati najboljši. Njegovo podjetje je eno najuspešnejših v Sloveniji, s svojo podporo pa prispeva tudi k rasti kluba in njegovim športnim uspehom.