

dr. Mark Pleško

Cosylab, d. d.

»Sem zelo racionalen človek, kar pa ni v nasprotju s strastnostjo. Moja strast je premagovanje izzivov in pri tem strastno uporabljam razum.«



Prejeli ste Nagrado GZS za izjemne gospodarske in podjetniške dosežke. Kaj vi osebno štejete za svoj največji poslovni uspeh iz kateregakoli obdobja v vaši karieri?

Težko rečem, če mislite na posamezen dogodek. Ali naj štejem tisto, kjer sem se moral najbolj potruditi, ali tisto, kjer sem imel največ sreče? Če pa mi dovolite, da gledam na uspeh skozi daljše obdobje, potem je gotovo največji uspeh samo podjetje Cosylab in fenomenalni sodelavci, ki so se zbrali v njem. V izjemno veselje in čast mi je, da delam z in za ljudi s takimi sposobnostmi in celovitimi osebnostmi.

Pred dobrimi šestnajstimi leti sem podjetje ustanovil z nekaj svojimi študenti. Sanjali smo, da nas bo nekoč več kot deset zaposlenih. Danes nas je skupaj s tujimi hčerinskimi podjetji, zunanji sodelavci in študenti že več kot 170. Povprečna rast podjetja skozi celotno obdobje je bila več kot 20 % na leto, vsako leto je bilo profitabilno.

Ste iz kakšnega poslovnega neuspeha, napake, spodrsjlaja potegnili koristen nauk, ki ga zdaj vedno upoštevate?

Kako že pravijo: »Izkušnje so tiste napake, ki si jih zapomnimo.« V poslu je pa sploh tako, da večino projektov propade, mogoče »rata« vsak tretji ali komaj vsak deseti. Tako, da sem imel dovolj prilik za učenje naukov (smeh). Zato jih je tudi preveč, da bi zdaj na hitro kakega posebej izpostavil. Bom spet splošen: največja napaka, ki sem jo dolgo časa ponavljal, je bila, da sem predpostavljal, da drugi ljudje razmišljajo enako ali vsaj podobno kot jaz. Ko sem enkrat razumel, da ima prav vsak človek svoj način razmišljanja, svoj sistem vrednot in da je velika večina ljudi v svoji duši poštenih, četudi dajo drugačen vtis, sem končno začel dobro voditi sodelavce in dobro prodajati strankam. Moral sem se prilagoditi vsakemu posebej in to delam še zdaj, tudi ko sem »veliki šef«, ki bi se lahko obnašal arogantno. A saj ni namen podjetništva napihovanje ega, temveč doseganje rezultatov s pomočjo drugih ljudi. Tem se pač moraš prilagoditi.

Vam je kateri od vaših sedanjih ali pa preteklih produktov še posebej pri srcu?

Produkte jemljem samo kot sredstvo za doseganje cilja. Ne vem, če je to dobro ali slabo, moralno ali nemoralno, ampak v sebi imam pač tak »napoleonski« duh, željo po ustvarjanju »imperijev«. No, jaz se zadovoljim že s tem, da premagujem izzive in naredim nekaj velikega, karkoli to že je. Zato so mi pri srcu rezultati, uspehi. Mogoče je to športni duh, mogoče podjetniška žilica, vsekakor se pa tako bolje sliši kot »napoleonstvo« (smeh).

V podjetju imate tudi funkcijo »Chief Party Officer (CPO)«; osebo, ki je odgovorna za dobro počutje, zabavo zaposlenih. Zakaj ste se odločili za uvedbo te funkcije in kakšni so učinki?

Upoštevati morate, da so zaposleni edino bogastvo, ki ga ima Cosylab. Če bi imeli stroje, bi imeli serviserje, ki bi namensko skrbeli za njih, tako pa namensko skrbimo za naše sodelavce. Naziv je nalašč provokativen, ni pa to edina zadeva, ki jo ta oseba dela, tako da to ni služba samo za »žuranje«. Ločiti moramo dobro počutje od razvajanja ali nedela. Naš moto je: »Misli drzno, delaj trdo, bodi skromen in uživaj življenje.« Šele vse skupaj v kombinaciji naredi pravega človeka in CPO je odgovoren, da ne pozabimo na zadnji aspekt tudi na delovnem mestu. Poleg tega dobro vemo, da zabave in druženje krepijo kulturo, pripadnost in sploh gradijo odnose na osnovi medsebojnega spoštovanja in zaupanja. To pa je okolje, v katerem bi radi delali, mar ne?

Začeli ste kot raziskovalec na Institutu Jožef Stefan, zdaj ste uspešen podjetnik. Je bil težak prehod iz raziskovalca v podjetnika?

Po eni strani manj, kot sem pričakoval. Izkazalo se je, da sem vedno bil po duši podjetnik, samo da se tega nisem zavedal, ker me zelo zanima znanost in sem najprej videl glavne izzive v razumevanju in

89 %
prihodkov
ustvarjenih na tujih
trgih.

22 %
povprečna letna rast
prihodkov v zadnjih
treh letih.



raziskovanju naravnih zakonov. Zelo mi je tudi pomagalo, da sem še kot raziskovalec naredil tečaj MBA na IEDC pri prof. Danici Purg. Za kar sem zelo hvaležen Institutu Jožef Stefan, da me je tja poslal.

Po drugi strani pa priznam, da se podjetništva niti ne bi lotil, če bi vnaprej vedel za vse težave in prepreke, ki so me čakale na poti. Ampak v stilu tiste šale »kaj pa otrok ve, kaj je sto ton«, sem pač premagal vsako prepreko posebej v upanju, da je to pa zdaj res zadnja. Ko gledam nazaj in sem že pozabil na vse trpljenje, bom seveda rekel, da bi še enkrat izbral prav isto kariero.

Ste fizik in podjetnik. Kaj pa ste si želeli postati kot otrok, kako ste nadaljevali stavek: »Ko bom velik, bom ...«?

Bilo je malo drugače: ko sem znal komaj dobro govoriti, sta se z menoj pošalili sestrični, ki sta kakih deset let starejši od mene. Naučili sta me, da na vprašanje »kaj si po poklicu«, odgovorim važič. To se mi je zdelo zelo dobro, saj niti nisem vedel, kaj pomeni biti važič. Ampak mogoče sta imeli celo prav in je to moj pravi poklic.

Kasneje sem hotel postati astronaut. Odraščal sem v času vesoljske tekme na luno in še zdaj sem ponosen, da sem v živo videl prenos pristanka človeka na luno. Od astronauta in raziskovanja vesolja sem potem prišel zelo kmalu do fizike, ki me je fascinirala

celo življenje in me še fascinira. Samo pomislite, kaj so si morale misliti generacije naših prednikov o luni, mi pa vemo, da je to »kos kamna«, ki z nepojmljivo hitrostjo kroži skozi praznino vesolja samo na »vrvici« gravitacijske sile. Da ne govorimo o globinah vesolja ali kvantnih delcih. In vse to mi ljudje razumemo in obvladamo.

Kdo je vaš vzornik?

Ni en sam. Ko človeka bolje spoznaš - tudi vzornika - vidiš, da je samo človek z vrtilinami in napakami. Zato različne vzornike spoštujem zaradi različnih lastnosti, npr. Steva Jobsa za vizionarstvo, Billa Gatesa za poslovno pronicljivost, Davida Packarda za vodenje ljudi, Gordona Moora za podpiranje svoje Alme Mater, če samo ostanem v moji IT sferi.

Edino junaki v romanih so idealna bitja. Ko sem bil mlad, sem prebiral Karla Maya. Moj vzornik je bil seveda Old Shatterhand, zdaj mi je pa najbližje čarovnik Gandalf, ker vodi s skromnostjo ter z lastnim zgledom in požrtvovalnostjo. Pa tudi kadar me prime sveta jeza, sem mu zelo podoben (smeh).

Kaj storite, ko se morate sprostiti? Kaj vas najbolj sprošča?

Čisto sprostiti se verjetno ne znam več, nazadnje je bilo to na služenju vojaškega roka. Sicer pa mi pomagajo vse te male in skromne zadeve, ki nič ne stanejo

Med
5
podjetji z
najvišjimi plačami v
dejavnosti.

Razvojna skupina
70
raziskovalcev
registrirana pri
ARRS.

Dodana vrednost na
zaposlenega znaša
145 tisoč €



in so neprecenljive; spokojni sončni zahod za od burje očiščenimi gorami, luna tik nad obzorjem, sprehod na sosednji hrib po pomladanskem Krasu, iskren pogovor z mojima otrokoma, zaljubljen trenutek z ženo (ja, še vedno), pomoč ostareli, a še vedno živahni materi, lenarjenje ob knjigi, sanjarjenje, poslušanje glasbe, ali pa enostavno brskanje po Wikipediji in podobnih zanimivih spletnih straneh.

Dajete v poslu prednost strasti ali razumu?

Vem, da je letošnja tema strast in da bi se spodobilo, da tako tudi odgovorim. Ampak žal moram biti pošten; sem izjemno racionalen človek že po naravi in še bolj po svoji izobrazbi in znanstveni karieri. Imam pa v sebi ravno to izjemno močno strast, da poslušam svoj razum in ne svoja čustva ali strahove. Kdor razume eleganco matematike in logike kot najvišjo umetnost, ta me bo verjetno razumel, drugim pa ne zamerim, če me ne. **gg**



Utemeljitev

Doktor Mark Pleško je soustanovitelj in pretežni lastnik tehnološkega podjetja Cosylab, d. d., ki je bil ustanovljen kot spin-off Instituta Jožef Stefan. Skupina Cosylab, ki ima svoja podjetja tako v Sloveniji kot v tujini, je na področju fizikalnih raziskav vodilni ponudnik strojnih in programskih rešitev za kontrolo jedrskih pospeševalnikov in fuzijskih reaktorjev. Na področju medicinskih raziskav nudi sisteme za izvajanje postopkov zdravljenja rakavih obolenj (protonska terapija), s postopki jedrske fuzije pa razvijajo nove generacije čiste energije.

Podjetje od ustanovitve posluje na svetovnem trgu, kjer dosega 89 odstotkov prihodkov s 26-odstotno povprečno rastjo v zadnjih treh letih. Izvozni trgi so razvite države – ZDA, Nemčija, Švedska, Avstrija, Italija, Francija, Švica, Kitajska, Poljska, Južna Koreja in Japonska. Na najpomembnejših trgih krepijo svojo prisotnost z ustanavljanjem lastnih podjetij. Njihovi kupci oziroma partnerji so pretežno raziskovalne institucije, s katerimi sodelujejo v skupnih projektih. Od šestih največjih svetovnih fizikalnih projektov sodeluje Cosylab kar v petih. Izjemno 23-odstotno rast dosega družba pri dodani vrednosti na zaposlenega, ki znaša 145 tisoč evrov in je trikrat višja od povprečne vrednosti v dejavnosti. Tudi dobičkonosnost kapitala je v zadnjih treh letih znašala 49 odstotkov, dosežena EBITDA marža v letu 2016 pa je bila s 54 odstotki še enkrat višja od konkurence.

Viziji družbe »biti tržni vodja v rastočih nišnih trgih« sledi dolgoročna strategija razvoja, inovacij, investicij in prodaje. Z registrirano razvojno skupino 70 raziskovalcev sodelujejo z domačimi in tujimi univerzami in raziskovalno sfero v več kot tridesetih

programih, projektih in razpisih, kjer imajo velikokrat vodilno vlogo. Kot soustanovitelji in člani so sodelovali in še sodelujejo v številnih inovativnih partnerstvih, kot npr.: ScienceTech, strateških razvojno-inovacijskih partnerstvih Pametna mesta in stavbe, Mobilnost, Medicina in zdravje, tehnoloških mrežah ICT in Tehnologija vodenja procesov, kompetenčnih centrih Sodobne tehnologije vodenja in Opcomm, RCSG SiEVA itd. Investirajo predvsem v razvojno opremo in v zaščito intelektualne lastnine. Visoka razvojna naravnost doprinaša k rasti zaposlovanja predvsem visoko izobraženega kadra, ki predstavlja kar 90 odstotkov od 105 zaposlenih v 2017. V kadrovske politiki uporabljajo najsodobnejše pristope razvoja organizacije in ljudi, za pridobivanje novih kadrov so ustanovili Akademijo, v okviru katere sodelujejo domači in tuji študentje v različnih projektih in praktičnem delu.

Globalno umeščenost in pomen podjetja potrjuje aktivna vloga dr. Marka Pleška v domačih in tujih inštitucijah, svetih, društvih in družbah kot tudi v odboru EU-Japan Business Round Table, skupine 49 predsednikov in direktorjev največjih in najvplivnejših podjetij iz EU in Japonske, ki dajejo priporočila EU komisiji in japonski vladi v gospodarskih zadevah.

SVEŽI PODATKI ZA 2017

(konsolidirani podatki skupine za obdobje april 2016 - marec 2017)

- Čisti prihodki: **16.682.932 €**
- Čisti dobiček: **5.211.508 €**
- Povprečno število zaposlenih: **112,99**
- Dodana vrednost/zaposlenega: **128.038,25 €**

90 %
zaposlenih z višjo in visoko izobrazbo.

2/3
zaposlenih v 2016 vključenih v vsaj eno obliko izobraževanja.

Podatki so zajeti iz obdobja 2014 do 2016.