

Nove investicijske možnosti

Ingo Wolf, Alen Senekovič Osmij bo tudi v prihodnosti veljal za najvarnejšo plemenito kovino, ki je ni mogoče ponarediti

Na investicijski trg je kot zadnja izmed osmih plemenitih kovin vstopil osmij. Na svetu je dvajset Osmium inštitutov, vsako leto pa se vsakič v drugi državi sestanejo vsi direktorji in razpravljajo o aktualnih zadevah, pravi Ingo Wolf, direktor Osmium inštituta Nemčija. Letos se bodo oktobra sestali na Hrvaškem, dodaja Alen Senekovič, direktor Osmium inštituta Slovenija.

MARJANA KRISTAN FAZARINC

G. Senekovič, kako vas je zaneslo na pot prodaje osmija? In kaj vas je pri njem najbolj pritegnilo? Kot podjetnik sem si vedno znova postavljaj vprašanje, kam investirati prisluzeni denar, ter iskati varne in stabilne naložbe, pri čemer sem zelo veliko pomembnosti pripisoval investicijam v fizični obliki. Povsem po naključju sem nato v Avstriji srečal g. Wolfa, ki mi je predstavil investicijski osmij, njegove lastnosti in posebnosti, zaradi česar sem takoj vedel, da želim del svojega kapitala zaščititi v tej plemeniti kovini. V nadaljnjem pogovoru sva se tudi dogovorila za sodelovanje.

Pri osmiju so me navdušile lastnosti, ki sem jih iskal kot investitor. Zame je bilo zelo pomembno, da je to bila naložba v fizični obliki, da se ga ne da ponarediti in da je naložba ob prodaji oproščena plačila davka na kapitalni dobiček. Količina osmija je sicer zelo omejena, je pa po drugi strani osmij večan, saj je najbolj obstojen neradioaktivni element.

Kako razširjeni so inštituti za prodajo osmija po svetu? Ingo Wolf (I. W.): Po svetu je ustanovljenih dvajset Osmium inštitutov. Inštitut je kot organizacija ob prodaji osmija odgovorne še za več drugih dejavnosti. V pristojnosti vsakega inštituta je izdaja certifikatov o pristnosti osmija, šolanje osmijevih partnerjev, posredovanje informacij javnosti ter preverjanje znanstvenih raziskav na temo osmija.



Investitorji se najpogosteje odločajo za nakup osmijevih ploščic, saj imajo najvišjo likvidnost, pravi Ingo Wolf (na sliki levo), direktor Osmium inštituta Nemčija, in Alen Senekovič, direktor Osmium inštituta Slovenija. FOTO ARHIV INŠTITUTA

Pod vodstvom konzilija, ki deluje pod imenom Osmium-World-Council, se enkrat na leto in vsakič v drugi državi sestanejo vsi direktorji posameznih Osmium

Na investicijski trg je kot zadnja od osmih plemenitih kovin vstopil osmij.

inštitutov. Cilj teh srečanj je pregled nad najnovjšim razvojem trga ter kako vedno znova izboljšati storitve za stranke in partnerje.

Alen Senekovič (A. S.): Letošnji konzilij bo oktobra na Hrvaškem.

Kakšne so posebnosti osmija? In kakšna je, na primer, njegova primerjava z zlatom, ki ga vsi dobro poznamo?

A. S.: Tako osmij kot tudi zlato spada v skupino plemenitih kovin, kar pomeni, da je njuna količina omejena, saj ju ni mogoče umetno proizvesti. Ko govorimo o omejeni količini, se moramo zavedati, da bo tako osmija kot tudi zlata, enkrat zmanjkalo. V primerjavi z zlatom je osmija v zemeljski skorji kar 1500-krat manj, po drugi strani pa je kristalinski

osmij 25-krat dragocenejši kot zlato.

Osmij je z 22,61 grama na kubični centimeter najgostejši element, ki ga poznamo. Njegov status najgostejšega elementa na svetu je na vrhu seznama drugih izjemnih lastnosti osmija, med katerimi sta tudi najvišja odpornost proti obrabi med vsemi znanimi snovmi in zelo učinkovita zaščita pred gama sevanjem. Prav tako je osmij najdragocenejša plemenita kovina. Za osmij je prav tako značilen edinstven odboj, saj se še posebno čarobno zalesketa ob odboju sončne ali LED-svetlobe. Draguljarji in izdelovalci nakita so še posebno navdušeni

nad tako imenovano bleščečo odsevno svetlobo osmija, ki po sijaju prekosi celo diamant.

Kako bi osmij po prepoznavnosti lahko postavili ob bok drugim plemenitim kovinam?

I. W.: V primerjavi z drugimi plemenitim kovinami in njihovimi zlitinami je stopnja prepoznavnosti pri osmiju več tisočkrat višja in hkrati varnejša kot pri drugih plemenitim kovinah.

A. S.: Na primer, osmijeva kristalna struktura je kar 10.000-krat natančnejša kot naš prstni odtis.

I. W.: V sedanjih časih je še vedno zelo preprosto v zlato vstaviti

volframovo sredico ali razredčiti srebro s kadmijem, ne da bi to bilo mogoče ugotoviti pri prvem pregledu. Enako velja za laboratorijsko pridelane diamante, ki jih je mogoče le z zelo velikim naporom ločiti od naravnih diamantov, saj ti umetno pridelani diamanti po kakovosti celo prekašajo naravne diamante.

Osmija preprosto ni mogoče ponarediti, ne glede na to, koliko truda in sredstev se vloži

Vsak kos osmija je unikaten in ima dvostopenjski certifikat, sestavljen iz identifikacijskega in lastniškega dela.

v poskuse ponarejanja. Osmijevih kristalov, ki so skenirani do nanometra natančno, ni mogoče reproducirati in ustvariti identične vzorce. Poleg tega je vsak kos osmija dobavljen v zelo visoki čistini, ki dosegata standard 9N9. Skratka, možnost, da bi osmij lahko kdorkoli ponaredil, je nična. Niti iz proizvodnega vidika niti iz vidika osmijevih izjemnih lastnosti in značilnosti.

V kakšnih oblikah in za kakšno namembnost uporabe se osmij lahko kupi?

A. S.: Danes je v investicijske namene prodane kar 95 odstotkov osmija. Preostanek je namenjen za panogo izdelave nakita.

Investitorji se najpogosteje odločajo za nakup osmijevih ploščic, saj imajo te najvišjo likvidnost, vložek pa se začne od približno tisoč evrov dalje. Spet drugi se odločajo za nakup osmijevih diamantov, premera od tri do devet milimetrov. Cena teh se začne pri okoli 150 evrih in se ob investicijskih namenih najpogosteje uporabljajo za vdelavo v nakit. Večji vlagatelji pa se odločajo za nakup osmijevih diskov.

Kako kupec lahko preveri pristnost osmija in kje ga potem po potrebi lahko tudi prodaja?

A. S.: Prav vsak kos osmija je unikaten in ima dvostopenjski certifikat, ki je sestavljen iz identifikacijskega dela (OIC) in lastniškega dela (OCC). Le s tema podatkom je osmij nato tudi možno prodati. Prodaja lahko poteka prek Osmijevih inštitutov ali prek platforme za direktno prodajo osmija med fizičnimi osebam (tako imenovana tržnica osmija).

Identifikacijski del certifikata je ključen tako za kupce kot tudi prodajalce osmija, saj v vsakem trenutku lahko s skenom QR-kode preverijo dimenzije, težo in ceno posameznega kosa osmija. Prav tako pridobijo natančno visokoločljivostno fotografijo in globinski sken osmija. Enako lahko naredijo z aplikacijo »Osmium« za mobilne telefone z operacijskim sistemom Android in iOS.

Kakšne poti uporabljajo v tujini za večjo prepoznavnost osmija kot naložbene priložnosti?

I. W.: Osmijevi inštituti po vsem svetu skrbijo za objavo strokovne literature v večih jezikih, raziskujejo strokovno gradivo ter posredujejo preverjene in ažurne informacije širši javnosti. K večji prepoznavnosti osmija pripomorejo zelo natančne informacije o samem osmiju, njegovem nakupu in prodaji, preverjenih in razumljivih naložbenih strategijah ter skladiščenju in vrednosti osmija.

To so dosledne informacije, namenjene tako malim investitorjem, kot tudi večjim naložbenikom, družinskim podjetjem, upraviteljem premoženja ter državnim upravi (predvsem kot naložba v državnih rezervah), ki ne puščajo nerešenih vprašanj.

Osmij bo tudi v prihodnosti veljal za najvarnejšo plemenito kovino, ki je preprosto ni mogoče ponarediti. Hkrati je osmij najredkejša plemenita kovina, ki je v prednosti iz tehničnih razlogov za nadomestila edinstvene izdelke na trgu nakita, tudi diamantno preprogo (tako imenovani pave).

Digitalizacija ni projekt IT-oddelka, ampak vodstva

Podjetja Vprašati se je treba, kaj je namen njihove digitalne preobrazbe, ki je v bistvu modernizacija poslovnih procesov

Evropska unija je prizadevanja usmerila v vizijo digitalne preobrazbe Evrope do leta 2030, s katero se gradi varna in trajnostna digitalna infrastruktura, podjetjem pa omogoča boljši dostop do podatkov in uporabo rešitev, ki temeljijo na umetni inteligenci.

MARJANA KRISTAN FAZARINC

Hkrati bodo naložbe v programu ljudem zagotavljale znanje in spretnosti, ki jih potrebujejo za dejavno udeležbo na trgu dela. Pri digitalni preobrazbi je cilj, da bo do leta 2030 že 75 odstotkov podjetij v EU najemalo storitve računalništva v oblaku, uporabljalo tehnologije umetne inteligence in množične podatke. Več kot 90 odstotkov malih in srednje velikih podjetij pa naj bi doseglo vsaj osnovno stopnjo digitalne intenzivnosti.

Izzivi digitalne preobrazbe

Digitalizacija je eden izmed konkurenčnih izzivov tudi za Slovenijo, je bilo izpostavljeno tako ob lestvici svetovne konkurenčnosti IMD kot tudi v Ekonomskem pregledu OECD za Slovenijo 2022. Kaj so v Sloveniji pri podjetjih največji izzivi na področju digitalne preobrazbe, smo vprašali podjetje Sinecon, ki pomaga uporabnikom pri digitalizaciji in digitalni transfor-

maciji njihovega poslovanja s preverjenimi tehnološkimi rešitvami in partnerji. Ker so med podjetji velike razlike, od velikosti pa do faz življenjskega cikla podjetja, je za vsakega izziv nekaj drugega, pojasnjuje projektni vodja v Sineconu dr. Dejan Leskovšek. Direktor podjetja Jakob Kotnik pa dodaja, da vsaka sprememba še ni digitalna transformacija, zato pri nadgradnji ali vpeljavi novih poslovnih rešitev namesto o digitalni transformaciji včasih raje govorimo o modernizaciji rešitev, ki je zgolj eden od korakov tako imenovane digitalne transformacije.

Zakaj podjetja ne dosegajo dodane vrednosti

»Vsak pa si tudi po svoje razlaga, kaj digitalna preobrazba sploh je. V najnaprednejših podjetjih je to uvedba umetne inteligence, naprednega načrtovanja, industrije stvari in tako dalje. Delež teh podjetij je v Sloveniji žal še vedno v veliki manjšini, in to je eden od pomembnejših razlogov, zakaj naša podjetja ne dosegajo dodane vrednosti, kot je dosegajo v razvitejših državah,« poudarja Leskovšek. In dodaja, da se je treba vprašati, kaj je sploh namen digitalne preobrazbe nekega podjetja. V najširšem smislu bi moral biti namen povečanje produktivnosti podjetja oziroma zaposlenih. »Po eni strani to pomeni



Digitalna preobrazba je skupek prenove informacijskih rešitev, poslovnih procesov, marketinške in prodajne strategije ter upravljanja sprememb. FOTO SHUTTERSTOCK

povečevanje prihodkov, načelno s povečevanjem prodaje, po drugi strani pa nižanje stroškov.«

In ponazorilo, da če hočemo povečati prodajo, moramo biti kot podjetje prisotni povsod in od koderkoli (to najlažje zagotovimo z oblaknimi rešitvami), to pa pomeni na spletu, na družbenih omrežjih, prek mobilne aplikacije in ne

več samo v fizičnih trgovinah. Vendar, opozarja Leskovšek, tudi to ni več dovolj, saj želi imeti kupec čim boljše nakupno izkušnjo, to pa v celoti težko zagotovimo sami. V digitalno preobrazbo podjetja je zato treba vključiti celotno oskrbovalno verigo: dobavitelje, transportno in skladiščno logistiko, proizvajalce, distributerje, trgovine.

»Za ta korak pa je treba razumeti kupca, njegove navade in temu prilagoditi nakupno popotovanje s pomočjo ustrezne spletne strani oziroma trgovine, portala, mobilne aplikacije, klicnega centra, prodajne podpore, dostave kadarkoli, kamorkoli in podobno.«

Podoben je tudi na strani nižanja stroškov pri povezavah z do-

bavitelji, še pojasnjuje projektni vodja v Sineconu Dejan Leskovšek in dodaja, da je drug vidik znižanja stroškov namenjen interni učinkovitosti. Pri tem gre po eni strani za optimizacijo procesov in postopkov, avtomatiziranje tistega, kar se da in jemlje zaposlenim največ časa, po drugi strani pa tudi za organizacijske spremembe, upravljanje sprememb, izobraževanje in povečanje kompetenc zaposlenih, lahko tudi za spremembe v sistemu nagrajevanja.

Digitalizacija je modernizacija poslovnih procesov

Rezultat bo po besedah sogovornika opazen le, če ima vodstvo na voljo ustrezna analitska orodja, ki pa brez pravega tolmačenja podatkov ne obrodijo pravih odločitev. »Ključni izziv iz prakse – digitalna preobrazba je temeljni strateški projekt vodstva, ki pa ga vse preprosto še vedno razume kot IT-projekt, za katerega bodo poskrbeli informatiki, morda za vodstvo še kakšnega predstavnika vodstva za nadzorni svet projekta, ki se sestane vsakič nekaj mesece. Vodstvo tega projekta ne more delegirati nekemu drugemu, ker to ni IT-projekt, ampak poslovna transformacija. Samo C-raven vodi lahko odloča, kako se bo spremenilo vaše poslovanje,« opozarja Leskovšek.

Digitalna preobrazba je skupek prenove informacijskih rešitev, poslovnih procesov, marketinške in prodajne strategije ter upravljanja sprememb, kar pomeni tudi upravljanja ljudi, ter včasih tudi poslovnih modelov.

Glavne težave so, kot še pojasnjuje projektni vodja v Sineconu Dejan Leskovšek, nejasni cilji poslovne in digitalne strategije, premajhna vključenost poslovnega vodstva, prenizek proračun projekta, razpoložljivost (inter-nih) virov, njihove pomanjkljive kompetence in odgovornosti za sprejemanje operativnih odločitev ter premajhna komunikacija med vodstvom in projektnim timom na eni strani in (bodočimi) uporabniki. Ne nazadnje pa je težava tudi ohranjanje starih praks in navad, ki naj bi jih preslikali novi sistemi, nepriljubljenost prilagajati procese rešitvam in najboljšim praksam, tam, kjer je to smiselno, še pravi sogovornik.

Direktor podjetja Jakob Kotnik pa dodaja, da iz prakse ugotavlja, da podjetja zelo pogosto nimajo dovolj znanja niti zavedanja o tem, kako lahko digitalizacija in tehnologija pripomoreta k boljše-mu poslovanju podjetij in nasploh ohranjanja njihove konkurenčnosti na trgu. Kaj šele, da bi vedela, katere rešitve so za izvajanje njihove strategije ključne.

DELOVE PODJETNIŠKE ZVEZDE 2022

TEHNOLOŠKA PODJETJA KOT SPODBUJEVALCI SPREMENB V GOSPODARSTVU

10. NOVEMBER 2022 KONGRESNI CENTER BRDO, KRANJ

AKTUALNI PRISPEVKI: DELO.SI/DPC-PODJETNISKE-ZVEZDE

GENERALNI POKROVITELJI

VELIKI POKROVITELJI

VELIKA PARTNERJA

POKROVITELJI

PARTNERJI

STROKOVNI PARTNER

PARTNER DELOVEGA POSLOVNEGA CENTRA

triglav

DELOV POSLOVNI CENTER DELO medijiska hiša

