



Strategija. Efektyvumas. Vertė

LIETUVIO IŠRADIMAI BŪSTO SAUGUMUI: NUO IDĖJOS IKI ŽMONĖMS REIKALINGŲ SPRENDIMŲ

*Interviu su išradėju, verslininku,
UAB “Wallux Godram Group” direktoriumi
Ramūnu Stankevičiumi*

Justas Gavėnas, CMC

Išsilavinimas:

- Vilniaus 9 - oji vidurinė (dabar Vilniaus Šv. Kristoforo gimnazija) mokykla (1989)

Kvalifikacija:

- Technikas braižytojas
- Policininkas

Profesinė karjera:

- UAB "Wallux Godram Group" direktorius (nuo 2012)
- UAB "Wallux pastatų sprendimai" direktorius (2008 - 2009)
- UAB "Wallux" plėtros vadovas (2007 - 2008)
- UAB "Nayada Baltic" direktorius (2006 - 2007)
- UAB "Technorooft" direktorius (2005 - 2006)
- UAB "Destata profil" pardavimų direktorius (2005)
- UAB "MBR parduotuvių ir restoranų įranga" eksporto direktorius (2004)
- UAB "Mineraliniai vandenys" svarbių klientų vadybininkas (2002 - 2003)
- UAB "Trojina" svarbių klientų vadybininkas (2002)
- UAB "Stogų pasaulis" direktorius (1999 - 2002)
- UAB "Rannila Steel Vilnius" pardavimų vadovas (1995 - 1998)

Pasiekimai:

- 2010 m. išradimas "Lango ir durų skląstis"
- 2011 m. išradimas "Elektromechaninė spyna"
- 2012 m. išradimas "Sienų bei pertvarų transformavimo ir perstūmimo metodas"

**Ramūnas Stankevičius**

Justas Gavėnas, EKT:

“Jūsų biografija atrodo labai įdomi. Išsilavinimo skiltis tuščia, o profesinė karjera begalinė. Kaip tai paaiškinti?”

Ramūnas Stankevičius: *“Aš nei magistro ir net bakalauro diplomo neturiu. Esu savamokslis dizaineris, ir tuo didžiuojuosi. 1989 metais baigiau 9 - ają vidurinę (dabar Šv. Kristoforo gimnazija) mokyklą. Įstojau į VISI (dabar VGTU) tėvo inžinieriaus pageidavimu, nepatiko medžiagų atsparumas, išėjau. Stojau į VU Teisės fakultetą, pritrūko 1 balo, perkėlė į Policijos akademiją. Ten baigiau 1 kursą, ir išėjau dirbti į nuovadą. Tuo mano oficialūs mokslai ir baigėsi, tačiau nenumaldomai traukė prie dizaino. Keičiau darbus kaip kojines. Ir nors vėliau daugiausiai dirbau vadovu komercijoje, paraleliai mokiausi savarankiškai dizaino, maketavau leidinius, projektavau parodų stendus, pakuotes, kai papildavo užsakymai, dažniausiai net ne už pinigus, o iš idėjos, kol galų gale priėjau prie pramoninio dizaino sąvokos. Kadangi klientų užgaidos užkniso juodai, ėmiau kurti daiktus sau, tokius, kokius matau pats, ir kaip nusprendžiu pats. Gyvenimas parodė, kad nesuklydau”.*

“Aš nei magistro ir net bakalauro diplomo neturiu. Esu savamokslis dizaineris, ir tuo didžiuojuosi” (R. Stankevičius)

Justas Gavėnas, EKT:

“Prisipažinsiu, kad skirtingai nei kitų pašnekovų, Jūsų produkcija man gerai pažįstama, kadangi langų apsaugą “Defas” pats naudoju jau keleri metai. Kaip gimė idėja kurti šį produktą?”

Ramūnas Stankevičius: *“Idėja sukurti langus saugantį nuo įsilaužimo sklęstį atėjo organiškai, iš savo skaudžios patirties. Kadangi pats per 10 metų buvau apvogtas net 6 kartus, ir vis per nesaugius plastikinius langus pirmame aukšte, vieną dieną nusprendžiau suprojektuoti lango arba durų varčią sutvirtinantį įrenginį. Turiu braižytojo techniko kvalifikaciją bei domiuosi pramoniniu dizainu, be to esu nemažai dirbęs metalo apdirbimo pramonėje, todėl su projektavimu problemų neiškilo – man patikęs gaminys “gimė” pakeitus 3 ar 4 modelius <...>”.*

“Išbandžiau paprastai – sumontavau skląščius ant savo lango kampų iš vidaus ir visaip bandžiau išlaužti iš lauko. Nepavyko. Tada ir nusprendžiau jais prekiauti” (R. Stankevičius)

Ramūnas Stankevičius: "*<...> Plieninio originalios konstrukcijos skląščio dalis pagamino viena Lietuvos metalo apdirbimo įmonė, o surinkau pats. Išbandžiau paprastai – sumontavau skląščius ant savo lango kampų iš vidaus ir visaip bandžiau išlaužti iš lauko. Nepavyko. Tada ir nusprendžiau jais prekiauti. Reikėjo sugalvoti prekinį vardą. Taip "Defas, lango saugas" ir gimė".*

Justas Gavėnas, EKT:

“Kaip atsirado pats pavadinimas “Defas”. Ką jis reiškia?”

Ramūnas Stankevičius: *“Langu skląščio pavadinimas “Defas” kilo nuo angliško žodžio “Defense” (liet. gynyba), o apibūdinimas “lango saugas” buvo sugalvotas specialiai, kad skląstis išsiskirtų specifiniu terminu. Tai padeda didinti prekės žinomumą. Užsienyje savo skląščius pristatau tuo pačiu vardu “Defas”, tik su jį apibūdinančių žodžių junginiu vietine kalba”.*

R. Stankevičius: Idėjas aš skirstyčiau į nepaprastas ir paprastas. Iš nepaprastų gimsta pasauliniai įvykiai, kad ir ratas, elektra arba internetas, o iš paprastų – elektros virduliai, spynos, barzdaskutės, kramtoma guma ir visi kiti žmonėms reikalingi dalykai”

Justas Gavėnas, EKT:

"Ar tai tikrai unikali idėja? Ar nėra kitų efektyvių priemonių apsaugoti nuo įsibrovimo? Negi niekam iki šiol analogiškos langų apsaugos nepavyko sukurti ir realizuoti? Daug kartų esame girdėję, kad Lietuva išradimų skaičiumi gerokai atsilieka nuo išsivysčiusių Europos Sąjungos valstybių? Kuo ypatinga situacija, kad išradimas gimė būtent Lietuvoje ir būtent Jums?"

Ramūnas Stankevičius: *"Idėja unikalia tapo tada, kai savo sukurtus skląščius pradėjau siūlyti Lietuvos gyventojams. Pirmieji klientai buvo nukentėjusieji nuo vagysčių iš būsto per plastikinius langus. Iš karto pamačiau, kad niekas šiems žmonėms, praradusiems saugumo jausmą, nesuteikia tokio tipo paslaugos, kaip langų ir balkono durų sutvirtinimas. Kitaip sakant, atradau verslo nišą. Ir tik po to, montuojant "Defus", išryškėjo jų privalumai prieš analogiškus vakarietiškus: originali konstrukcija leido tvirtinti juos bet kurioje lango dalyje, o dėl dvigubų užsklandų mano skląščiai yra gerokai tvirtesni, nei analogai.*

Europoje spynų gamintojai siūlo nemažą papildomos langų apsaugos priemonių kiekį, tačiau Lietuvos spynų pardavėjai tokių prekių neimportuoja, ir jas galima rasti nebent pas langų gamintojus. Šie, savo ruožtu, suinteresuoti parduoti tik langus konkurencinga kaina, todėl montuoja juose paprasčiausius apkaustus, neatsparius išlaužimui, ir nesidomi savo klientais, kai jie nukenčia nuo vagišių.

Situacija Lietuvoje unikali tuo, kad mūsų Statybos normos neįpareigoja nei namų projektuotojų nei statytojų pasirūpinti pirmų aukštų langų ir balkono durų saugumu iš anksto. Dažniausiai žmonės net nesuvokia, kad PVC langų net neįgudęs vagis su primityviu įrankiu gali be triukšmo atidaryti iš lauko per 4 - 6 sekundes, ir išnešti turto vidutiniškai už 5.000 Lt kelių minučių bėgyje. Tokiais atvejais nepadedą net įrengta signalizacija.

Panaši situacija yra daugelyje Centrinės ir Rytų Europos šalių, kadangi vienodos konstrukcijos PVC langai yra naudojami tiek Vokietijoje, tiek Lietuvoje. Todėl "Defus" jau parduodu į Rusiją, Ukrainą, Lenkiją, Latviją ir Švediją".

Justas Gavėnas, EKT:
“Didžiąją dalį sklųsčių parduodate Lietuvoje?”

Ramūnas Stankevičius: “Lietuvoje parduodu 70 % “Defų”, iš kurių pusę realizuoju pats, o likusią dalį nuperka 6 - 7 mane atstovaujantčios įmonės, 20 % internetu nuperka privatūs klientai iš kitų šalių ir dar 10 % atstovaujantčios įmonės Rusijoje, Latvijoje, Švedijoje ir Lenkijoje.

Per dvejus metus parduota ir sumontuota 10.000 “Defų”, apsaugota 2.500 langų arba 666 būstai. Iš jų nei vieno lango dar neišlaužė ir neapvogė, nors bandymų būta. Vienas sklųstis atlaiko 2.000 kg spaudimą, todėl fizinėmis pastangomis išlaužti yra praktiškai neįmanoma. Aišku, kad būtų pilnas efektas, reikia įtvirtinti visus 4 lango kampus, kad varčia tvirtai “sėdėtų” staktoje”.

“Per dvejus metus parduota ir sumontuota 10.000 “Defų”, apsaugota 2.500 langų arba 666 būstai. Iš jų nei vieno lango dar neišlaužė ir neapvogė, nors bandymų būta. Vienas sklųstis atlaiko 2.000 kg spaudimą, todėl fizinėmis pastangomis išlaužti yra praktiškai neįmanoma”
(R. Stankevičius)

Justas Gavėnas, EKT:
“Visgi, koks tikslas saugotis, jei nuo potencialios žalos visuomet galima apsitrausti?”

Ramūnas Stankevičius: “Klientams aš sakau, kad parduodu jiems ne tik langų sklųstį, bet ir saugumo jausmą. Būtent šio jausmo praradimas po vagystės iš būsto ir priverčia žmones susirūpinti savo namų apsauga, nors iki tol jie gyveno visiškai negalvodami apie pasekmes. Draudimas, kaip turto apsaugos forma, yra ekonomiškai geriausias sprendimas, tačiau jis neatstato prarasto saugumo jausmo, taip pat neatperka prarastų šeimos relikvijų: močiutės dovanoto sidabro, brangių prisiminimais daiktų, informacijos iš pavogtų kompiuterių laikmenų.

“Defų” aš apibūdinu kaip būtiną papildomą langų apsaugos priemonę, kuri yra ideali kartu su signalizacija, apsaugos tarnyba ir turto draudimu”.

Justas Gavėnas, EKT:

“Šiandien, t. y. 2012 m. balandžio 25 d., Valstybinis patentų biuras išdavė Jums dokumentą, kuriuo patvirtinama, kad Jūsų išradimas įrašytas į Lietuvos Respublikos patentų registrą. Kokios pirmosios mintys buvo Jūsų galvoje, kai tai sužinojote?”

Ramūnas Stankevičius: *“Gavęs patento dokumentus, suvokiau, kad tai ne tik mano gaminio apsauga, bet ir realus pasiekimas gyvenime, savotiškas statuso patvirtinimas. Juk ne tiek daug žmonių Lietuvoje gali girtis, esantys išradėjais. Pirmas jausmas buvo pasididžiavimas savimi. Taip pat, tai labai geras stimulas siekti daugiau”.*

“Gavęs patento dokumentus, suvokiau, kad tai ne tik mano gaminio apsauga, bet ir realus pasiekimas gyvenime, savotiškas statuso patvirtinimas. Juk ne tiek daug žmonių Lietuvoje gali girtis, esantys išradėjais” (R. Stankevičius)

Justas Gavėnas, EKT: *“Kaip kilo mintis patentuoti savo išradimą ir kiek pastangų tai kainavo?”*

Ramūnas Stankevičius: *“Patento gavimo procesas yra ganėtinai ilgas. Net 18 mėnesių tenka laukti nuo paraiškos padavimo Patentų biurui iki jo paskelbimo. “Defui” patentuoti dokumentus pateikiau 2010 birželio mėn., o patentą gavau tik 2012 m. balandį. Keletą dienų studijavęs patento aprašymo metodiką, viską aprašiau pats, nesinaudodamas patentinio patikėtinio paslaugomis, todėl buvau pagirtas Patentų biure. Taigi, kol laukiau pirmo patento, naudodamasis paraiškos prioriteto teise, sėkmingai pardavinėjau “Defus”, o per tą laiką spėjau padaryti dar 3 išradimus ir pateikti juos patentavimui”.*

“<...> kol laukiau pirmo patento, naudodamasis paraiškos prioriteto teise, sėkmingai pardavinėjau "Defus", o per tą laiką spėjau padaryti dar 3 išradimus ir pateikti juos patentavimui” (R. Stankevičius)

Justas Gavėnas, EKT:

“Nuo patentų biuro įkūrimo iki 2011 metų gruodžio 31 d. nacionaliniu keliu išduota 2.320 patentų, iš jų 2011 gruodžio 31d. galiojo 477. 2012 metais per keturis mėnesius išduoti 24 patentai. Kokiai kategorijai priklauso Jūsiškis ir kokia jo galiojimo geografija?”

Ramūnas Stankevičius: *“Mano pirmas išradimas priklauso mechanikos sričiai, konkrečiai - langų ir durų spynoms. Studijuodamas Lietuvos patentų archyvą, supratau, kad šioje srityje Lietuvoje praktiškai nieko nekuriama, todėl atradau daug laisvos erdvės kūrybiniam darbui ir, aišku, patentavimui. Pirmasis mano išradimas "Defas, lango saugas" užpatentuotas tik Lietuvoje, tačiau jau pateikiau paraišką patentuoti 9 NVS valstybėse, o sekantiems išradimams sieksiu ir Europos patentų”.*

APIE LANGŲ SKLAŠČIUS “DEFAS”

- “Defas, lango saugas” - PVC langų apsaugos nuo išlaužimo priemonė, priklausanti sukurtai ir užpatentuotai, naujai, originaliai patalpų apsaugos priemonių linijai
- Šiai serijai taip pat priklausys radiobangomis valdomos elektromechaninės spynos "JEMA" ir "JEMA-2" bei automatinio visų namo ar buto langų blokavimo sistema "Tune". Daugiau informacijos: <http://www.languapsauga.lt>

Justas Gavėnas, EKT:

"Kokios, Jūsų nuomone, atsiveria papildomos galimybės Jūsų verslui, patentavus langų apsaugos gaminį? Net iš pažiūros nedidelio ir nesudėtingo langų apsaugo mechanizmo gamyba yra imli laikui, technologijoms ir medžiagoms. Kaip Jūs organizuojate gamybą?"

Ramūnas Stankevičius: *"Pats efektingiausias būdas sukurti maksimalią pridėtinę vertę – atrasti unikalų gaminį ar paslaugą. Visi tai žino. Tačiau unikalius dalykus būtinai reikia patentuoti. Patentas, kad ir Lietuvos, suteikia man galimybę eilę metų naudotis savo kūrybos vaisiais, nebijant tiesioginės konkurencijos man svarbioje rinkoje.*

"Defus" aš gaminu remdamasis Dao Toyotos principais, tik tiek, kiek reikia šiuo momentu. Todėl, kad būtų greitai atliekami užsakymai, pasirinkau metalo apdirbimo įmonę Lietuvoje. Siekdamas surinkimo kokybės, užsakau pagaminti tik atskiras dalis, o patį "Defo" surinkimą vykdome savo patalpose Vilniuje, naudodami tam tikrą slaptą detalių sujungimo būdą. Beje, šis skląstis jau patyrė ir tikrų išbandymų "kovos lauke". Esu užfiksavęs keletą atvejų, kai vagys bandė laužtis pas gyventojus per langus, ant kurių buvo sumontuoti "Defai". Visi bandymai patyrė fiasko".

Patentas, kad ir Lietuvos, suteikia man galimybę eilę metų naudotis savo kūrybos vaisiais, nebijant tiesioginės konkurencijos man svarbioje rinkoje"
(R. Stankevičius)

Justas Gavėnas, EKT:

"Ar surinkimas ir skląsčių gamyba visuomet buvo sklandi ir be broko? Viskas skamba tarsi pasaka..."

Ramūnas Stankevičius: *"Kartą gamintojas neišsriegė "Defų" plokštelėse sriegių, ir nebaigtas mums atsiuntė į Vilnių. Aš nuvežiau išsriegti pas pažįstamus meistrelius. Atvykęs atsiimti, aptikau dėdę riebaluotomis rankomis prie staklių, sriegiantį plokšteles. Paklaustas, kodėl viskas taip purvina, jis pasakė, kad naudoja seną metodą, kad sriegtuvas geriau slystų – tepa jį lašiniais. Bėda tik, kad susimaišę su drožlėmis, lašiniai viską supurvino. Teko man plokšteles plauti indaplovėje. Paviršius nusiplovė, tačiau sriegis viduje liko riebaluotas <...>".*

Ramūnas Stankevičius: “<...> Kadangi surenkant atskiras “Defų” dalis, aš varžtus įklijuoju sriegyje specialiais klijuais, net nepastebėjau, kad lašiniai neleido jiems sustingti - kai kurie klientai, tarp kurių ir tu (šypsosi), gavo sklėsčius su paslėptu defektu. Po to įvykio padariau išvadas, ir atidžiai seku kokybę”.

“Aš esu įsitikinęs, kad kartu su policininkais pas apvogtus žmones turėtų važinėti ir psichologas. Savotišku psichologu tapau ir aš. Tenka ne tik pritaistyti sklėsčius, bet ir perskaityti trumpą paskaitą apie tai, kas padeda atgauti saugumą” (R. Stankevičius)

Justas Gavėnas, EKT:
“Neklystančių nėra. Deja, yra nepripažįstančių savo kaltės. Jūsų atvejis kitoks. Teigiamas. Su kokiomis žmonių reakcijomis susiduriate, montuodamas “Defus”?”

Ramūnas Stankevičius: “Didžioji dalis mano klientų – žmonės, kurių būstą ką tik apvogė. Nors ir apima gailėtis, tačiau labai įdomu stebėti žmonių reakciją po vagystės iš būsto, ir koks yra svarbus mūsų gyvenime saugumo jausmas. Jį praradęs, žmogus nebegali nei dirbti, nei ramiai miegoti. Ypač tai liečia moteris. Buvo atvejis, kada po vagystės, žmona kategoriškai atsisakė toliau gyventi tame bute, ir teko ji parduoti. Tokiais momentais žmonės apima įvairiausios kraštutinės emocijos, nuo įniršio iki panikos. Todėl į visus įvykius atvykstantys policijos operatyviniai darbuotojai yra priversti tapti ir guodėjais. Aš esu įsitikinęs, kad kartu su policininkais pas apvogtus žmones turėtų važinėti ir psichologas. Savotišku psichologu tapau ir aš. Tenka ne tik pritaistyti sklėsčius, bet ir perskaityti trumpą paskaitą apie tai, kas padeda atgauti saugumą. Ne veltui “Defai” yra tvirtinami ant lango rėmo išoriškai. Akis greitai pripranta prie vaizdo, tačiau pasąmonėje žmogus visada jaučia, kad “Defai” saugo jį ir jo būstą”.

“Dvejus metus asmeniškai platindamas langų skląščius iš klientų sužinojau labai daug informacijos apie tai, ko iš tikrųjų jie tiksi iš saugumo priemonių. Ir vėl savaime, organiškai, atsirado idėjos kitiems gaminiams. 2 metus "siurbiau" techninę informaciją iš interneto. Taip gimė dar keletas labai naudingų įrenginių namų saugumui” (R. Stankevičius)

Justas Gavėnas, EKT:

“Grijškime prie Jūsų išradimų... Kaip Jums kyla tokios iš pažiūros paprastos idėjos ir kokie tie kiti patentų laukiantys išradimai?”

Ramūnas Stankevičius: *“Dvejus metus asmeniškai platindamas langų skląščius iš klientų sužinojau labai daug informacijos apie tai, ko iš tikrųjų jie tiksi iš saugumo priemonių. Ir vėl savaime, organiškai, atsirado idėjos kitiems gaminiams. 2 metus "siurbiau" techninę informaciją iš interneto. Taip gimė dar keletas labai naudingų įrenginių namų saugumui. Vienas iš sprendimų – elektromechaninė radio bangomis valdoma spyna "Jema", pasirodys jau neužilgo. Tai bus spyna, pritaikoma visoms lauko durims, be rakto, todėl vagys negalės jos aptikti, valdoma nuotoliniu pulteliu arba telefonu, iš anksto praneš apie bandymus įsilaužti ir bus labai gera alternatyva šarvuotoms durims. Kitas produktas – automatinė langų uždarymo sistema "Tune", bus kaip papildas "Defui", įgalinanti valdyti savo namų langus nuotoliniu būdu, kad ir telefono pagalba. Nuosekliai eidamas nuo mechanikos prie elektromechanikos ir elektronikos, ketinu sukurti dar daugiau gaminių, skirtų namų saugumui, kurie atitiktų "protingų namų įrangos" sampratą, ir teiktų žmonėms realią naudą”.*

“Nuosekliai eidamas nuo mechanikos prie elektromechanikos ir elektronikos, ketinu sukurti dar daugiau gaminių, skirtų namų saugumui, kurie atitiktų "protingų namų įrangos" sampratą, ir teiktų žmonėms realią naudą” (R. Stankevičius)

“Jei išradimas yra praktiškas, ir ištis vertas tarptautinės rinkos, rasti finansavimą gamybos organizavimui yra gana paprasta” (R. Stankevičius)

Justas Gavėnas, EKT:

“Daugelis verslininkų skundžiasi, kad dažniausia problema idėjos realizavimui yra finansavimo šaltinių trūkumas. Su kokiais pagrindiniais iššūkiais Jūs susidūrėte, kurdami produktą?”

Ramūnas Stankevičius: *“Gauti patentą, veikiančį Lietuvoje, fiziniam asmeniui kainuoja 440 Lt. Taigi, tai nėra brangu, ir, turint gerą idėją, galima sukurti gana sėkmingą vietinį versliuką. Kas kita – Europos patentas. Jo pagalba galima apsaugoti savo išradimą net 160 - yje valstybių, tačiau toks kainuoja apie 45.000 Eur 8 - iems metams. Tačiau ir čia aš nematau didelių kliūčių, kadangi užtenka paduoti paraišką, kuri kainuoja 1.500 Eur, ir jau yra įgyjamas išradimo prioritetas prieš galimus konkurentus. Jei išradimas yra praktiškas, ir ištis vertas tarptautinės rinkos, rasti finansavimą gamybos organizavimui yra gana paprasta. Taigi, didžiausia problema laikau net ne idėjos atradimą, bet tos idėjos techninį įgyvendinimą. Pavyzdžiui, antram savo išradimui – elektromechaninei radio bangomis valdomai spynai - brėžinius parengiau per mėnesį, o komponentus rinkau 2 metus, kadangi Lietuvoje praktiškai nieko iš dalių neįmanoma gauti. Teko dalis siųsti iš visų pasaulio kampų. Iš kitos pusės, tai ir užtikrina gaminio unikalumą. Jei pabandytų kas nors mano spyną nukopijuoti Lietuvoje, tektų vargti, kaip ir man. Tačiau Kinijoje tai būtų vienas juokas”.*

“<...> didžiausia problema laikau net ne idėjos atradimą, bet tos idėjos techninį įgyvendinimą. Pavyzdžiui, antram savo išradimui – elektromechaninei radio bangomis valdomai spynai - brėžinius parengiau per mėnesį, o komponentus rinkau 2 metus, kadangi Lietuvoje praktiškai nieko iš dalių neįmanoma gauti” (R. Stankevičius)

APIE UAB "WALLUX GODRAM GROUP"

- "Wallux", kaip prekinis ženklas, gyvuoja nuo 2006 metų. Per tą laiką savininkų atstovaujama įmonė sugebėjo bankrutuoti 2 kartus
- 2012 m. balandžio mėn. užregistruota nauja įmonė UAB "Wallux Godram Group"
- Pavadinime atsirado dar vienas vardas "Godram". Jis toliau atstovaus apsaugos priemonių liniją, pradedant "Defu"
- Yra užregistruotas interneto vardas www.godram.com, kuriamas tinklapis, ir su sekančio produkto - elektromechaninės spynos - pasirodymu, ruošiamasi pradėti tarptautinę prekybą
- Savo ruožtu "Wallux" ir toliau atstovaus inžinerinių gaminių liniją interjero / eksterjero srityje, tiesiog bus pakeistas asortimentas į visiškai originalų, atsisakant šabloninės gamybos
- Šiuo metu patentuojamos unikalios, pasaulyje neegzistuojančios akustinių slankiųjų pertvarų, kurioms nereikia bėgių, sistemos. Siekiama tarptautinio patento, kurio dėka bus vystomas pasaulinis kompanijos žinomumas
- Dabartiniu metu UAB "Wallux Godram Group" 65 kv. m. ceche dirba 3 darbuotojai

Justas Gavėnas, EKT:

“Daugelis pasaulio valstybių susiduria su idėjų badmečiu. Kas, Jūsų nuomone, yra tikroji problema: idėjų trūkumas ar jų įgyvendinimo nepakankamumas?”

Ramūnas Stankevičius: *“Turbūt didžiausias deficitas pasaulyje yra tik "Idea fix". Idėjas aš skirstyčiau į nepaprastas ir paprastas. Iš nepaprastų gimsta pasauliniai įvykiai, kad ir ratas, elektra arba internetas, o iš paprastų – elektros virdukliai, spynos, barzdaskutės, kramtoma guma ir visi kiti žmonėms reikalingi dalykai.*

Retas suvokia, kad egzistuoja labai didelės ir labai mažos kompanijos, kurias galima būtų pavadinti idėjų fabrikais – ten jos sklendo debesimis. Tai – kuriančios bendrovės, kurios visada ir yra savo sričių lyderės. Pavyzdžiui, Bosch kompanija vienam naujam savo gaminiui panaudoja vidutiniškai 5 išradimus ir 20 patentų.

“Idėjas aš skirstyčiau į nepaprastas ir paprastas. Iš nepaprastų gimsta pasauliniai įvykiai, kad ir ratas, elektra arba internetas, o iš paprastų – elektros virdukliai, spynos, barzdaskutės, kramtoma guma ir visi kiti žmonėms reikalingi dalykai” (R. Stankevičius)

Tikiu, kad paprastų ir nepaprastų idėjų yra ir Lietuvoje. Trūksta kūrybingumo. Kūrėjus pas mus dažnai painioja su menininkais. Tačiau kūrėjais dažniausiai būna inžinieriai. Jaunuoliai nori tapti advokatais, buhalteriais, gydytojais. Nieko blogo nesakau apie šios profesijos atstovus, tačiau būtent inžinieriai uždirba jiems pinigų. Griuvus sovietinei santvarkai, Lietuvoje buvo išardyti ištisi fabrikai. O juk ten dirbo projektuotojų ir inžinierių komandos, kurios ir kūrė daiktus. Liko tik farmacijos pramonės ir lazerinės technikos sritys, kur generuojama daugiausia intelektualinių produktų.

Todėl manau, kad Lietuvai labai reikia tokių kuriančių entuziastų, kaip aš. To savo šaliai ir linkiu”.

Justas Gavėnas, EKT: *“Gal planuojate savo patentus parduoti kokiam nors gamintojui, kuris galėtų užsiimti serijine gamyba ir pardavinėti, o Jums, sakykime, “byrėtu” tik pajamos nuo pardavimų?..”*

Ramūnas Stankevičius: *“Viskas pasaulyje gali būti parduodama ir perkama, tačiau daiktų kūrimas ir jų naudojimas asmeniniame versle yra optimaliausias variantas, itin taupantis lėšas. Be to, tai ir teisingiausias būdas, norint sukurti išskirtinę kompaniją, ko aš ir siekiu. Manau, kad pasirinkus prekyvimo išradimais kelią, nukentėtų pačių išradimų kokybė, ir būtų iššvaistyta kūrybinė energija, taigi, apie asmeninę inovatyvią įmonę galima būtų pamiršti. Tapčiau paprastu projektuotoju”.*

“Manau, kad pasirinkus prekyvimo išradimais kelią, nukentėtų pačių išradimų kokybė, ir būtų iššvaistyta kūrybinė energija, taigi, apie asmeninę inovatyvią įmonę galima būtų pamiršti. Tapčiau paprastu projektuotoju”
(R. Stankevičius)

Justas Gavėnas, EKT: *“O oriai išgyventi iš veiklos, susijusios tik su “Defais” įmanoma? Ar pajamos kompensuoja išlaidas, kokie esminiai veiksniai suveikė?”*

Ramūnas Stankevičius: *“Iki šiol esu įkūręs ne vieną verslą, tačiau visada kartosiu, kad tik išradęs “Defą” pirmą kartą viską atlikau teisingai, nes pradėjau ne nuo išlaidų, o nuo pajamų. Pirmą mėnesį, pradėjęs prekiauti langų skąščiais, kompensavau visas išlaidas pirmai partijai pagaminti, ir uždirdau sau neblogą atlyginimą. 2 metus neturėjau nei biuro, nei gamybinių patalpų. “Defus” surinkdavau namuose, o supakuodavo mano vaikai. Apimtys augo ne taip greitai, kaip norėjosi, bet dėl to per daug nesikrimtau, nes puikiai žinau, kad jas galima išauginti, plečiant asortimentą. Todėl iki šiol ir dar ilgai apie 50% viso darbo laiko skirsiu naujų gaminių kūrimui”.*

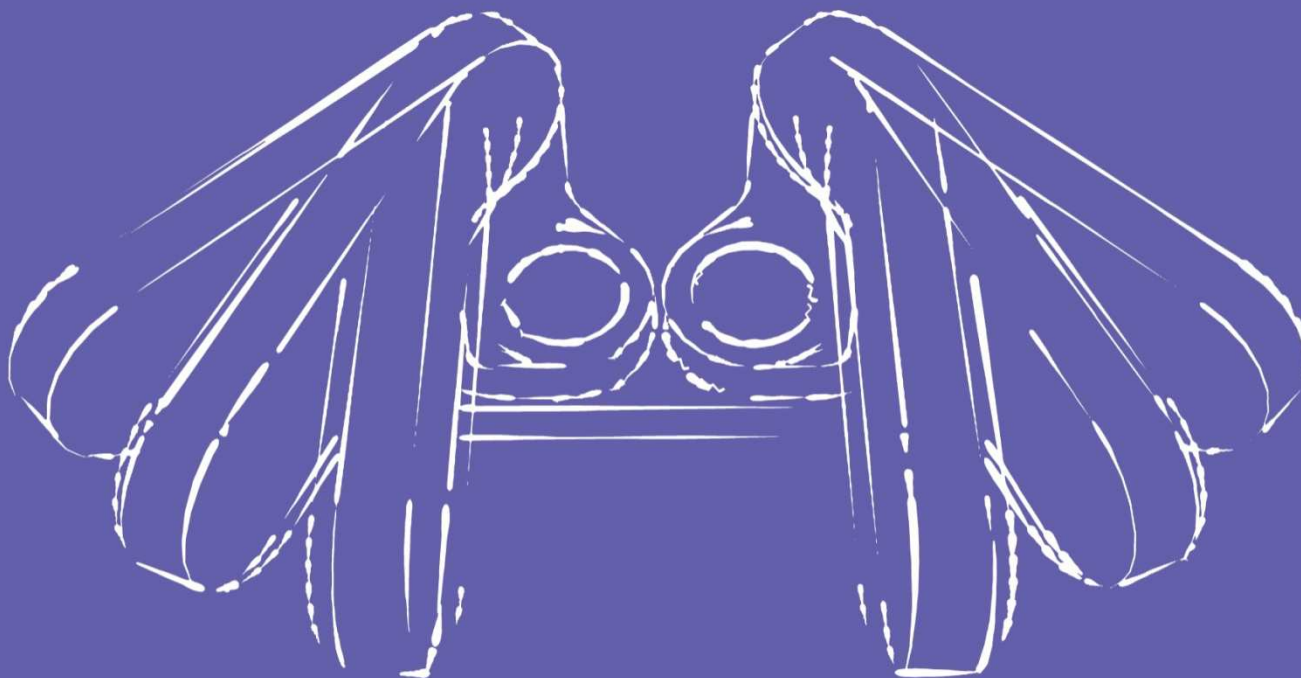
Justas Gavėnas, EKT: *“Kaip pavyko prisikasti iki klientų be didelės reklamos? Juk ne taip lengva rasti pirkėjus, kuriuos ką tik apvogė?..”*

Ramūnas Stankevičius: *“Sukūręs “Defą” norėjau kuo greičiau jį pardavinėti. Turiu nemažai patirties tiek marketinge, tiek ir prekyboje. Buvo paprasta suprasti, kas yra tikrasis sklėsčių pirkėjas. Tai – nukentėjusieji nuo vagysčių. Pirmiausiai apvažiavau policijos komisariatų Vilniuje. Policininkai neuždavė nei vieno klausimo, tik pasakė “geras sprendimas”. Iš karto po to prasidėjo skambučiai ir užsakymai, kadangi atvykę į vagystės vietą, policininkai papasakodavo žmonėms apie mane. Toliau siekiau pranešti tikslinei grupei apie savo pasiūlymą. Išbandžiau šiek tiek “tradicinių” savireklamos būdų: dalinau skrajutes, pirkau straipsnius laikraščiuose, tačiau didžiausias efektas buvo iš reklamos internete. Prabėgo keleri metai, ir dabar žmonės iš lūpų į lūpas perduoda informaciją vienas kitam”.*

“Policininkai neuždavė nei vieno klausimo, tik pasakė “geras sprendimas”. Iš karto po to prasidėjo skambučiai ir užsakymai, kadangi atvykę į vagystės vietą, policininkai papasakodavo žmonėms apie mane” (R. Stankevičius)

Justas Gavėnas, EKT: *“Esu matęs tik vieną Jūsų reklamą... Atsitiktinai socialiniame tinkle “Facebook”. Kaip kilo idėja ir kas sukūrė pieštą “Defas – angelas” reklamą?”*

Ramūnas Stankevičius: *“Kadangi esu dizaineris, taupydamas lėšas, viską šiam gaminiui kūriau pats. O angelo sargo pavidalą “Defas” viename reklamos įvaizdyje gavo tada, kai kažkuris klientas, po to kai sumontavau jam sklėsčius, netikėtai pabučiavo man ranką. Tada supratau, kad suteikdamas žmonėms saugumo jausmą, mainais gaunu teigiamas emocijas”.*



Tave saugo angelas sargas. O kas saugo tavo langus?

APIE LANGŲ SKLAŠČIUS "DEFAS"

- "Defas, lango saugas" - PVC langų apsaugos nuo išlaužimo priemonė, priklausanti sukurtai ir užpatentuotai, naujai, originaliai patalpų apsaugos priemonių linijai
- Šiai serijai taip pat priklausys radiobangomis valdomos elektromechaninės spynos "JEMA" ir "JEMA-2" bei automatinio visų namo ar buto langų blokavimo sistema "Tune". Daugiau informacijos: <http://www.languapsauga.lt>



Strategija. Efektyvumas. Vertė

UAB "Ekonominės konsultacijos ir tyrimai"

J. Jasinskio g. 16, Vilnius, LT - 01112

Tel.: (+370 5) 25 26 225

Faks.: (+370 5) 25 26 226

El. paštas: ekt@ekt.lt

www.ekt.lt