

Kjer je volja, je tudi pot

Osnova je prava ideja, nepogrešljivi sestavini pa dober finančni načrt in znanje. Če dodamo še žličko poguma ter ščepec iznajdljivosti in sproščenosti, je naš podjetniški projekt nared za kuho! Preverite, kakšne recepte za uspešno poslovno pot so z nami delili perspektivni podjetniki.

Na letošnjem tekmovanju perspektivnih podjetij Start:up Slovenija je komisija najbolj prepričalo podjetje DiaGenomi, ki je slavilo tudi na tekmovanju za najboljši poslovni načrt 2011. Fokus podjetja je diagnostika na podlagi zapisa DNK.

O njihovih začetkih in razvoju storitev smo se pogovarjali s **Klemnom Španingerjem**, direktorjem podjetja DiaGenomi d.o.o.

Kako ste na trgu predstavili svojo storitev?

Naše storitve trgu še nismo neposredno predstavili, saj izhajamo iz predpostavke, da jo bomo množiči uporabnikov ponudili prek zdravnikov in kardiologov. Pomembno je namreč, da vsak posameznik, ki storitev naroči, ko-

municira neposredno s svojim zdravnikom oziroma kardiologom, s katerim se tudi pogovori o rezultatih izvida. Tak pristop izvajanja genetskih diagnostičnih testov ustreza tudi ameriškim in evropskim zahtevam.

Katero ciljno skupino nagoovarjate in kako?

V grobem bi lahko naše ciljne skupine razdelili na dva dela glede na storitve, ki jih ponujamo. Diagnostika kardiovaskularnih obolenj (test CardioRISQ) je namenjena širši množici ljudi, kjer se posamezniku odvzame vzorec sline, iz katere se izolira DNK ter določi nekatere

klinično relevantne mutacije. Hkrati posameznik izpolni podroben vprašalnik, ki zajema informacije o njegovem zdravstvenem stanju, prehrani, gibanju, družinskih obolenjih itd. Na podlagi vseh rezultatov izdamo dva izvida, enega za zdravnika, drugega pa za posameznika, kjer podamo napotke o spremembi življenjskega sloga.

Diagnostika raka dojke in kolona pa je namenjena tistim, ki se že spopadajo z boleznijo. Bolnikom se odvzame del tumorja in na podlagi njegove laboratorijske analize se zdravnik onkolog lažje odloči za najustreznejšo nadaljnjo terapijo.

“ Slovenija bi lahko sledila modelu tujih držav, kjer mlada, perspektivna podjetja v prvem letu ali dveh ne plačujejo davčnih dajatev. ”

Podjetje DiaGenomi na poti osebne genetske diagnostike.



Sobili vaši začetki finančno zahtevni?

Začetna faza večine podjetij, ki se ukvarjajo z diagnostiko, je finančno precej zahtevna zaradi nabave laboratorijske opreme, ki jo potrebujejo za izvajanje same dejavnosti. Tudi pri nas se je v začetku precejšen del financ vložil v to. Smo pa imeli srečo, da je projekt dobil finančno spodbudo, še preden se je podjetje uradno ustanovilo s strani naših dveh vlagateljev.

Kako (ne)prijazna je davčna zakonodaja za vaše podjetje?

Zaradi takojšne obdavčitve se veliko mladih, ki imajo podjetniške ideje, ne odloči za podjetništvo, saj je podjetje podvrženo plačevanju davkov. Tu bi lahko Slovenija sledila modelu tujih držav, kjer mlada start-up podjetja, ki so perspektivna, v prvem letu ali dveh ne plačujejo davčnih dajatev. Tako država spodbudi njihov razvoj, podjetja pa so se pripravljena odpovedati nekaterim drugim finančnim spodbudam.

Na kakšen način in kje iščete vlagatelje?

Glede na to, da smo vlagatelje dobili dejansko pred startom samega projekta, jih trenutno ne iščemo. Osredotočamo se na prodajo naših produktov in želimo s širitvijo ponudbe na tuja tržišča pridobiti dodatna finančna sredstva za razvoj novih. Trenutno smo v fazi iskanja partnerjev v Sloveniji in tujini.

Kje se vidite čez pet oz. deset let?

V prihodnjih letih bi se radi utrdili kot eden vodilnih ponudnikov tovrstnih storitev na svetu, poleg tega pa naši ponudbi dodali tudi dodatne storitve.