

Ugotoviti moramo, katere so naše prave potrebe

»Pri 17 letih sem šel od doma in sem se moral preživljati z zares mizernimi dohodki. Že v tistem obdobju sem veliko razmišljal o tem, kaj se dogaja s svetom, ali nas stvari, ki jih kupujemo, resnično osrečujejo ali so le plod nekih umetnih želja, ki so nam jih vsilili mediji in podjetja,« začel pogovor Aleš Babič, ustanovitelj in direktor podjetja Ekosen.

Kaj vas je spodbudilo k pisanju knjige o varčevanju?

Prebral sem zelo veliko knjig, ki so mi dale misliti. Zbiral sem informacije in se poglobljal v finance in potrošniški svet. Pri nakupih sem opazoval svoje občutke in opazil, da dobri občutki po nakupu hitro zbledijo. Opazil sem, da je to lažen kratkotrajni občutek navidezne sreče. Že pri svojih 24 letih je bila knjiga že skoraj končana. Ampak nisem imel dovolj samozavesti, da bi jo izdal. Nastali sta v bistvu dve knjigi. Druga knjiga je bila prav tako takrat že skoraj končana, ampak še do danes ni izšla. Ženi je ta druga knjiga bolj všeč, saj je v njej več psihologije. Da bi bralec razumel, kaj hočem povedati, bi moral prebrati obe knjigi. Ker če prebere samo prvo, ima lahko napačno predstavo o varčevanju, saj veliko ljudi varčuje na napačen način in takšni so po navadi vedno brez denarja. Denar moramo preusmerjati v storitve in produkte, ki nam bodo v daljšem obdobju prinašali več energije in navsezadnje tudi denarja za bolj umirjeno življenje.

V kar nekaj vaših člankov smo zasledili, da se bo večini ljudi zniževal standard. Ali bi lahko našim bralcem to razložili na preprost način?

Zaradi pospešenega tiskanja denarja in zaradi vedno manjših zalog nafte se naš življenjski standard iz leta v leto slabša. Plače se realno znižujejo tako, da smo prisiljeni najeti posojila, da lahko ohranjamo ta primanjkljaj. Težava pa bo seveda nastala pri vračanju teh kreditov. Zato je vedno več izvršb na nepremičnine in premičnine.

V letu 2012 je bila porast cen (realna inflacija) med 10 in 12 odstotkov. Čeprav nas politika zavaja s statistično inflacijo, ki se giblje med 2 in 3 odstotki. Če pogledamo daljše obdobje, je bila realna inflacija okoli 9-odstotna. Če je bila vaša mesečna plača pred 15 leti npr. 500 evrov, bi morala sedaj biti 1821 evrov na mesec, da bi imeli enako kupno moč kot pred 15 leti.

Pred 15 leti smo za liter kurilnega olja odšteli 500 tolarjev, konec letošnjega maja pa 1,033 evra, kar je enako 247 tolarjev; to pomeni približno 13-odstotno letno rast. In ker je vse, tudi hrana,



Aleš Babič

povezano s ceno nafte, so se tudi drugi stroški povišali za najmanj devet odstotkov na leto. In če se nafta danes podraži, bomo to čutili šele čez dve leti.

Da so lahko podjetja preživela, so morala zaradi razvrednotenja denarja povišati ceno svojih produktov ali storitev ali pa zmanjšati kakovost. Hrana se je v preteklosti manj dražila v primerjavi z naftnimi derivati, ampak se je zato morala poslabšati njena kakovost, in to predvsem zaradi pospešenega tiskanja denarja.

V prihodnosti se pričakujejo še večje podražitve. Glavni vzrok za podražitve niso suša in težave na Bližnjem vzhodu. To so seveda zavajanja medijev, ki so v posredni lasti svetovnih bank. V monetarnem sistemu ni rešitve za izboljšanje standarda večine prebivalcev. Treba bo narediti popolnoma nov sistem, ki bo temeljil na osebni odgovornosti. Prihodnje leto lahko pričakujemo večje podražitve kot v letu 2012, predvidevam, da med 11 in 13 odstotkov. Glavni vzrok za podražitve je pospešeno tiskanje novega denarja svetovnih bank, ki pa seveda nima nobenega kritja. Vpliv na cene imajo tudi vedno višje cene energentov. Produkti, ki se bodo v omejenih količinah bolj dražili kot drugi produkti. Zato lahko pričakujemo, da se bo cena nafte in plina hitreje višala kot npr. cena elektrike, ki jo lahko pridobivamo iz različnih virov. Nekateri viri pa so seveda v neomejenih količinah.



Kako lahko ob morebitnih dodatnih podražitvah zmanjšamo stroške ali jih vsaj ohranimo na enaki ravni?

Če ne želimo pasti v še večje finančne težave, bomo morali ugotoviti, katere so naše prave potrebe in želje, ne pa umetne, ki so nam jih vsilili mediji. Kupovati le stvari, ki jih potrebujemo, in se zavedati, da je manj več. Narediti pregled vseh stvari, ki jih kupujemo, in črtati tiste, ki nam na daljše obdobje ne prinašajo sreče. Če imate kaj denarja v banki, ga raje dvignite in kupite stvari, ki vam bodo še dodatno znižale stroške, kot so izolacija, zamenjava starega sistema ogrevanja z novim, varčnejšim ... Te stvari nam bodo prinašale kar nekajkrat več denarja, kot ga dobimo od bančnih obresti. Povezati se z lokalnimi ekološkimi kmetovalci in s skupnimi nakupovanji doseči boljše cene za višjo kakovost. Medsebojna izmenjava. Vi prijatelju npr. popravite računalnik, on pa vam da v zameno svežo zelenjavo in sadje s svojega vrta. Kljub finančnim težavam okoli 20



odstotkov hrane vržemo v smeti. Pojemo preveč. Znamenje sitosti pomeni, da smo že prekoračili vsebnost hrane v naše telo. V zahodnem svetu pojemo za približno 30 odstotkov več hrane, kot je telo v resnici potrebuje. Raje uživajmo visokokakovostno ekološko hrano in tako bo že manjša količina hrane dovolj. Večina želj po hrani (umetno ustvarjena lakota) izvira iz oglasov. Kupujmo raje rabljeno kakovostno kot novo nekakovostno. To velja predvsem pri avtomobilih. Tako bomo veliko prispevali k naravi, saj se veliko energije porabi pri izdelavi stvari.

Ustanovili ste podjetje EKOSEN, ki se ukvarja z IR-ogrevanjem. Zakaj ste se odločili za prodajo teh izdelkov? V Sloveniji je namreč to dokaj nova stvar.

Najprej sem sam preizkusil ta sistem ogrevanja in me je popolnoma navdušil. Tako sem želel, da ima te izdelke skoraj vsa Slovenija, saj bi s pomočjo IR-panelov povprečni družini prihranili približno 900 evrov na leto. Hkrati bi uporabljali bolj prijetno in zdravju prijazno toploto. Poslanstvo podjetja je znižati ljudem nepotrebne stroške in jim ponuditi izdelke, katerih investicija se povrne v manj kot petih letih. Zato smo želeli ponuditi le izdelke, ki so varčni, ki imajo čim daljšo življenjsko dobo in imajo pozitiven vpliv na zdravje in okolje. Vsa ta merila so izpolnili IR-paneli in termoenergetsko varčna barva. To sta izdelka, o katerih se bo v bližnji prihodnosti še veliko govorilo. Moja knjiga in še druge, ki jih bom izdal, pa bodo ljudem pomagale z idejami in nasveti.

Kaj vas je pri tem načinu ogrevanja najbolj prepričalo in zakaj ga priporočate?

Najbolj me je prepričala prijetna toplota, ki zelo dobro vpliva na moje počutje. Glavni razlog pa je bil na začetku seveda prihranek. Ko sem začel

ogrevati z IR-paneli, je bilo prvo leto prihrankov v primerjavi s kurilnim oljem med 45 in 50 odstotkov. Ker pa se je olje kar precej podražilo v primerjavi z elektriko, imam zdaj prihranke med 60 in 65 odstotkov. Trdno sem prepričan, da bo ta razlika še večja, saj se elektrika dokazano na daljše obdobje veliko počasneje draži. Pred 15 leti je bila cena elektrike približno 0,08 centa, danes je 0,13 centa. Cena kurilnega olja je bila takrat 0,21 centa, zdaj pa znaša več kot evro. Torej se je elektrika podražila za približno 60 odstotkov, kurilno olje pa za približno 400 odstotkov.

IR-paneli so lahko odlična kombinacija s kaminom na drva. V glavni sezoni, ko je prihranek z IR-paneli za nekaj odstotkov manjši, lahko zakurimo kamin in to lahko privede še do večjih prihrankov. Če pa imate slabo izolacijo, stene prebarvajo z novo tehnologijo energetske varčne barve. Energetsko varčna barva vsebuje votle keramične kroglice, ki jih s prostim očesom ne zaznamo. Stena je na otip toplejša, tako stene ne srkajo vaše toplote. Lahko vam je toplo že pri nižji temperaturi, tako lahko pridemo do še večjih prihrankov, in to z nižjo investicijo.

Poleg tega je ogrevanje z IR-paneli veliko prijaznejše do narave. IR-paneli so zelo enostavni za vgradnjo, ni kompleksnih stvari in tako je veliko manj vzdrževanja ter je veliko daljša življenjska doba. Za hišo v velikosti približno 140 kvadratnih metrov potrebujemo od 10 do 12 panelov, kar pomeni skupno težo približno 40 kg. Za druge centralne sisteme ogrevanja presega teža 1000 kilogramov, kar pomeni, da se pri izdelavi in recikliranju IR-panelov porabi veliko manj energije.

Je bil ta novi način ogrevanja po vaših izkušnjah v Sloveniji dobro sprejet in kakšne pomisleke imajo pri tem ljudje?

Med uporabniki je bil seveda dobro sprejet, saj večino strank pridobimo iz priporočil zadovoljnih uporabnikov. S kar nekaj našimi strankami tudi sodelujemo, saj so same prepričane o tem izdelku in ga z veseljem priporočajo naprej. Ker smo tako prepričani o našem izdelku, smo dali garancijo na porabo. Naša stranka lahko v primeru, da je poraba za 20 odstotkov večja od energetskega izračuna objekta, ki smo ga stranki podali ob prodaji, panele v 12 do 24 mesecih vrne. V prvih 12 mesecih pa lahko IR-panele le preizkuša. Pomisleke imajo seveda tisti, ki nimajo lastnih izkušenj z IR-ogrevanjem. Predvsem jim ni jasno, zakaj je tako nizka poraba, saj premalo poznajo to tehnologijo. Zato se veliko ukvarjamo z izobraževanjem in ozaveščanjem potrošnikov. Ker je zadeva v Sloveniji še dokaj nova, nas razni ljubijo želijo omejiti. Bolj ko nas želijo omejiti, močnejša je naša ekipa. Prišel bo čas, ko bot tudi IR-ogrevanje nekaj vsakdanjega.

Kako jim odgovarjate na te pomisleke?

Da smo bili včasih tudi prepričani, da je Zemlja ravna. Včasih so tudi ogrevanje na plin in toplotno črpalko zavračali, zdaj pa je to že stalnica. Svet gre naprej. Prihajajo nove tehnologije, ki bodo seveda zamenjale stare. IR-paneli so eden izmed izvrstnih izdelkov, katerih trend v povprečju raste približno 56-odstotno na leto.

Kako izbrati primerno število in način montaže IR-panelov?

V štirih letih smo opremili že več kot 500 objektov. V tem času smo se zelo veliko naučili in to znanje prenesli na naše svetovalce, ki so postali strokovnjaki za IR-ogrevanje. Ker smo v stalnem stiku s strankami, smo dobili z njihovo pomočjo veliko izkušenj. Za zahvalo bomo verjetno že letos organizirali piknik za naše stranke. Vabljeni bodo tudi morebitne stranke, ki pa lahko neposredno vprašajo uporabnike o njihovih izkušnjah. Naši svetovalci brezplačno naredijo energetske izračun in temeljito razložijo sistem. Panel prinesejo tudi na dom in tako lahko neposredno občutite to toploto. Seveda pa priporočamo stropno montažo. Res je, da je za naše monterje nekoliko zahtevnejša, vendar želimo, da ima stranka čim večji prihranek. V določenih primerih pa je panele bolje namestiti na steno.

Kakšne načrte imate v prihodnje?

Predvsem želim, da bo podjetje Ekosen največji ponudnik IR-ogrevanja. Širimo se na tuje trge prek franšiz, saj imamo narejen zelo dober in učinkovit poslovni model. Čez mesec dni bomo odprli prvo podružnico na Hrvaškem. Z našimi izdelki želimo priti v veliko domov, saj bomo na tak način veliko družinam znižali stroške, ter prek knjig in predavanj poskusili vplivati na to, da bodo potrošniki postali bolj modri. (mf)