

# REDOMATI

## Tvrtka Comex tehnologije uvoz zamjenjuje vlastitim uređajem

Nakon dvije godine razvoja redomat Comex tehnologija za nekoliko će mjeseci biti spreman za plasman na tržište. Cijena bi mu trebala biti 30-ak posto niža od uvoznih

piše JASMINA TRSTENJAK

jasmina.trstenjakr@liderpress.hr

**A**ko ledomat proizvodi led, onda redomat proizvodi red, kaže Orest Kulik, direktor zagrebačke tvrtke Comex tehnologije koja već godinu dana razvija Red-O-Mat, vlastiti sustav upravljanja redovima čekanja. Inače uvoznik redomata koji se mogu naći u bankama, kod javnih bilježnika, liječnika, u laboratorijima, trgovačkim centrima, pa čak i kod ponuđača brze hrane, Comex tehnologije okrenule su novu stranicu i uskoro počinju proizvoditi prvi domaći proizvod te vrste. Kruna 20-godišnjeg iskustva bavljenja problematikom redova čekanja, kaže direktor Orest Kulik, vlastiti je proizvod koji integrira sva potrebna svojstva jednog redomata bez obzira na to je li riječ o bankovnoj aplikaciji ili liječničkoj ordinaciji.

**Na tržište za nekoliko mjeseci** Početkom 2008. Comex je počeo razvijati i proizvoditi jednostavnije redomate Comet SC i Comet MC.

- Ti redomati rade na principu uzimanja ili izdavanja prethodno tiskanih brojeva ili rednih listića i zbog toga su ograničeni u primjeni na samo jedan odnosno dva reda čekanja - objašnjava Kulik i dodaje da su detaljnom analizom uočili koja obilježja takvih jednostavnih redomata trebaju zadržati kao konkurentnu prednost, a koja dodatno omogućiti. U tom je trenutku sazrela odluka o pokretanju razvoja vlastitog sustava upravljanja Red-O-Mata koji će omogućavati realizaciju svih projekata koji se nisu mogli ostvariti s pomoću programa Comet i koji su zbog nabavne cijene bili preskupi da bi se mogli rješavati s pomoću nekog od uvoznih rješenja. Priča tu nije bila gotova jer su tijekom razvoja Red-O-Mata, koji je krenuo početkom 2009., u Comexu nadograđivali inicijalno rješenje.

- Dosegnuli smo razinu primjenjivosti u svim, pa

Orest Kulik, direktor Comex tehnologija, kaže da njihov redomat integrira sva potrebna obilježja tog uređaja bez obzira na to je li riječ o bankovnoj aplikaciji ili liječničkoj ordinaciji



i najsloženijim, situacijama koje sustav upravljanje redovima čekanja treba riješiti - govori direktor o razvoju u koji je uloženo oko 200 tisuća kuna.

Budući da su počeli u nezgodnom gospodarskom trenutku, pažljivo su pratili recesiju, promatrali kako se približava i napokon nas zapljuskuje. Kulik kaže da su bili svjesni da će se s recesijom dogoditi zastoje u plasmanu redomata na inozemno tržište, pa tako i na domaće, ali upravo su u tome vidjeli priliku za oslobađanje i preusmjerenje potencijala u razvoj i proizvodnju vlastitoga proizvodnog programa, odnosno u vlastitu budućnost.

**Svim silama u izvoz** Trenutačno im je prioritet realizirati sve planirane aktivnosti vezane uz lansiranje uređaja. Uzimajući u obzir da Red-O-Mat treba prezentirati u katalogu i na internetskim stranicama, direktor smatra da bi uređaj za nekoliko mjeseci mogao biti spreman za tržište, a u slučaju konkretnog aranžmana moći će ga is-

poručiti i instalirati koji mjesec prije. Vezano uz cijenu Red-O-Mata, Kulik je siguran da će biti barem 30 posto niža od uvoznog redomata, koji stoji od 20 do 50 tisuća kuna.

- Kad je riječ o redomatu, cijena je bez obzira na proizvođača uvijek stvar konkretnog slučaja. Dijelovi od kojih se sastoji razlikuju se od instalacije do instalacije prema vrstama, obilježjima i količini - objašnjava direktor.

- Pokrenemo li makar simboličan plasman u ovako ekonomski nepovoljnom vremenu koje je pred nama, svim ćemo se snagama okrenuti izvozu. Uskoro se planiramo širiti na područje Jugoiistočne Europe - kaže Kulik, koji smatra da će Red-O-Mat s vremenom postati dominantan u prihodima tvrtke.

Najvažnije je, smatra direktor, što će se tvrtka uz pomoć Red-O-Mata osloboditi diktata stranih proizvođača koji su joj u plasmanu svoje robe naplaćivali svaku sitnicu ne dopuštajući joj da ih sustigne, a kamoli nadmaši. ■