

## Mal starosť o mamu. Tak pre ňu vyvinul jedinečný systém

**Peter Dostál, generálny riaditeľ slovenskej spoločnosti Aliter Technologies, mal na rozvíjanie striebornej ekonomiky osobné dôvody.**



Chcel pre svoju osamelo žijúcu matku zabezpečiť maximálny komfort a bezpečie v domácom prostredí. Preto jeho firma vyvinula systém na monitorovanie seniorov MONSE. Dokáže bdiť nad osamelo žijúcimi ľuďmi v domácom prostredí bez toho, aby zasahoval do ich súkromia. TREND sa s Petrom Dostálom porozprával o tom, ako sa podniká v striebornej ekonomike.

**Ako funguje MONSE?**  
V prípade odchýlok v správaní monitorovaného seniora dokáže

upovedomiť príbuzných. Súčasťou systému sú okrem bezdrôtových pohybových senzorov bezdrôtové SOS tlačidlá, prípadne GPS tracker na zistenie polohy seniora, ktorý mu dáva tiež možnosť vyslať SOS signál. Príbuzní osamelo žijúceho seniora dostanú notifikáciu formou SMS alebo e-mailu o tom, že senior je v noci veľmi aktívny alebo, naopak, ráno nevstal z postele, prípadne je už dve hodiny v kúpeľni. Rovnako môže dostať alarm v prípade, ak sa v noci otvoria dvere alebo sa v stanovený čas nevrátil z prechádzky. Používatelia systému si všetky parametre môžu nastaviť samostatne.

**Prečo ste sa rozhodli vyvíjať produkt pre seniorov?**

Vychádzali sme z mojej osobnej potreby. Mám mamu, ktorá oslávila 70 rokov a žije sama v byte. Mám dvoch súrodencov, ale všetci sme ekonomicky aktívni. Napriek tomu, že sa snažíme s mamou tráviť čo najviac času, stane sa, že niektoré dni si nenájdeme dost času na osobnú návštevu a mama nie vždy odpovie na telefonické hovory. Máme o ňu starosť.

**Aká je konkurencia v tomto sektore?**

Do vývoja MONSE sme sa pustili, až keď sa mi nepodarilo takýto systém zakúpiť v maloobchodnej sieti. Podľa našich informácií takýto systém so všetkou nami ponúkanou funkcionalitou, bleskovou bezdrôtovou inštaláciou a nezasahovaním do života seniora konkurencia neponúka.

**Vidíte v segmente striebornej ekonomiky rastový potenciál?**

Myslíme si, že systém má veľký potenciál doma aj za hranicami. Počet seniorov v spoločnosti rastie. Mnohí z nich žijú sami v byte alebo dome a napriek tomu, že sa zatiaľ dokážu o seba postarať, ich schopnosti sa môžu postupne zhoršovať alebo sa môžu dostať do situácie, keď budú potrebovať pomoc.

**Aký vývoj na trhu očakávate do budúcnosti?**

Predpokladáme veľa nových výrobkov, technológií, riešení a služieb. Zatiaľ sme sa nerozhodli, či popri systéme MONSE budeme ponúkať aj iné produkty alebo služby špecificky určené pre striebornú ekonomiku, ale určite plánujeme systém ďalej rozvíjať.

že podmienky sa výhľadovo zmenia, aby to bolo skutočne atraktívne podnikanie z pohľadu súkromných spoločností.“

Dodáva, že oligarchovia majú voľné peniaze a je pre nich efektívne založiť fungujúce zariadenie aj v zatiaľ legislatívne nevýhodnom prostredí. „Len čo sa legislatíva začne uvoľňovať, tak to začne zarábať. Oni nerozmýšľajú v horizonte troch-piatich či desiatich rokov. Pokojne môžu robiť plány na dvadsať rokov. A o dvadsať rokov to bude biznis aj na Slovensku, pretože nebude inej cesty.“

Pri celkovom pohľade však vyskakuje ešte jeden paradox. Štát poskytuje príspevok aj

súkromným školám a škôlkam zaradeným v oficiálnej sieti a pritom im nezakazuje tvorbu zisku. Aj súkromné zdravotné poisťovne, ktoré majú príjmy výlučne z verejných zdrojov, môžu dosahovať určitý zisk. „Neverejné zariadenie sociálnych služieb má len jednu tretinu príjmov z verejných zdrojov, a predsa nemá povolený žiadny zisk. Druhá vec je, že nám dnes ani žiaden nevychádza, ale my ho nemáme umožnený ani teoreticky,“ argumentuje A. Ghannamová.

Ministerstvo práce neuviedlo, či sa chystá legislatívna zmena. Aj za súčasných podmienok sú však „strieborné služby“ pre mnohých zaujímavou príležitosťou. © TREND

, ktorá tak splatí úver na budovu a tá zostane v jej rukách. Ďalšou nákladovkou sú platy vedúcich zamestnancov a služby súvisiace s prevádzkou. Nezisková organizácia si ešte môže zriadiť rezervu, do ktorého si odloží plusový prebytok z podnikania a môže z neho robiť kapitál na výdavky a investície.

rtujete...

me dnes v situácii, že nemáme peniaze a odvody, nie aby sme pomýšľali iba na zisk,“ reaguje pre TREND šéfkou spoločnosti Aliter Technologies Ghannamová, ktorá zároveň prevádzkuje zariadenie pre seniorov Náruč. Podrobne hovorí, že len zriadenie nového lôžka pre seniora stojí až 45-tisíc eur. Takéto sú aj následné náklady na prevádzku tejto služby, kde hlavnú zložku tvorí mzda opatrovateliek. Situáciu zhoršuje aj minuloročné zvýšenie príplatkov za prácu v noci, cez víkendy a sviatky, ako aj znižovanie minimálnej mzdy. Akútny nedostatok financií poskytovateľov sociálnych služieb konštatuje aj správa NKÚ a poukazuje na to, že niektoré byrokratické absurdnosti. Ak by sa z kontrolovaných verejných poskytovateľov mal splniť ministerskú vyhlášku o mzdovej výmere na klienta, musel by znížiť mzdu opatrovateľa takmer o polovicu, čím by jeho príjem klesol o 273-tisíc eur ročne. Zatiaľ čo v Bratislavská župa stanovila priemerné náklady na výdavky vo svojich verejných zariadeniach za minulý rok zhruba na 1 160 eur mesačne na klienta a zhruba rovnakú sumu na opatrovateľa v Trnavskom samosprávnom kraji. To je podľa výskumu, ktorý vstupuje do vzorca výpočtu príspevkov župy neverejným poskytovateľom. Tí namietajú, že táto suma môže byť odhadovaná približne o 20 percent, pretože sa do nej nezapočítavajú nevyhnutné náklady, bežná údržba, náklady na administráciu, právnikov a podobne.

„absolútne vylučujem,“ reaguje trnavský opatrovateľ J. Viskupič. Argumentuje, že ich služby sú transparentné a vychádzajú z reálnych nákladov. Zároveň nevidí dôvod, aby župa mala neverejným prevádzkovateľom poskytovať ziskové údržbu ich majetku, keďže súkromných rukách. „Práve preto má možnosť pýtať od klienta väčšie doplatky, a aj deje. Mňa samého by zaujímalo, aký je priemerný príjem z druhej zmluvy s klientmi uzatvárajú. Taký údaj nemáme,“ hovorí J. Viskupič.

ktivne vyhlídky

aje, že mnoho neverejných prevádzkovateľov pôsobí v tejto sfére z čisto osobných dôvodov a presvedčenia. Čo však môže byť dôvodom súkromných firiem, ktoré fungujú na základe trhovej bázy? Podľa A. Ghannamovej sú dôvody do budúcnosti: „Predpokladám,