

# INTERVJU EMIL MARINŠEK (MAREMICO)

## Z modernim življenjskim slogom si uničujemo zdravje

**Emil Marinšek je podjetnik, ki ga je vodna postelja že pred desetletji tako navdušila, da je zamenjal kariero in se posvetil zdravemu spancu.**

Danes vas ljudje poznajo po podjetjih in blagovnih znamkah, povezanih s spanjem. Toda kariero ste pravzaprav začeli v svetu IT. Kaj je botrovalo tako velikemu zasuku?

V panogi IT mi ni bilo všeč dejstvo, da jo v celoti obvladujejo korporacije. Karkoli v IT-ju počneš, vsaj v Sloveniji, si vedno pod taktirko neke korporacije, ki poskuša usmerjati tvoje delovanje, pa naj bo to proizvajalec strojne ali programske opreme. Večina podjetij je tako pod taktirko Američanov, ki jih zanima samo dobiček, oni ti diktirajo tempo. Sam sem iskal zgodbo, kjer lahko tudi sam ustvarjaš in razvijaš lastne produkte in si neodvisen od drugih, vsaj do neke mere. Če ob tem najdeš tržno nišo, pa si lahko povsem neodvisen od konkurence. V IT-ju tega ni.

**Kdaj ste sprejeli odločitev, da se boste ukvarjali s spanjem?**

Ko sem še deloval na področju IT, sem bil pogosto v Las Vegasu, na sejmu Comdex. Tam sem leta 1993 opazil vodne postelje, ki so mi bile takoj všeč. Kot podjetnik seveda nisem razmišljal le o tem, da bi jo kupil le zase, temveč se ukvarjal z idejo, da bi jih kupil malo več in prodal prijateljem po nabavni ceni. To sem tudi storil. Ko smo te postelje uporabljali dlje časa, smo ugotovili, da je z njo nezadovoljen le eden izmed 12 ljudi, zato sem sklepal, da se iz tega da narediti posel. Posebej zato, ker na trgu ni bilo veliko ponudnikov vodnih postelj.

**Se znanje in veščine, ki ste jih pridobili v svetu IT, prepletajo tudi v novem poslu?**

V resnici so podjetniške veščine zelo enake, vedno imaš neke dobavitelje in zaposlene. Na drugi strani imaš kupce in, če si pošten do vseh, je popolnoma vseeno, ali si v IT-ju ali v kakšnem drugem poslu. Osnovno poslovanje in osnovni odnosi med ljudmi so enaki. V končni fazi je posel neko razmerje med ljudmi, v katerem je vpleten denar.

**Kjerkoli v medijih se pojavi ime Marinšek je to v zvezi s promocijo zdravega spanja. Ste velik zagovornik zdravega spanca. Je mar spanje umetnost?**

V bistvu je spanje neka veščina, s katero bi se v resnici morali vsi ukvarjati več, kot dejansko se. Ob izumu žarnice je začel človek načrtno zanemarjati spanje. Smo edino živo bitje na svetu, ki samo sebi načrtno krade spanje. Vsa druga živa bitja spijo toliko, kolikor jim je narava predvidela. Ljudje smo edini, ki si odžiramo spanje na račun nekih aktivnosti, ki nam veliko pomenijo, npr. gledanje televizije.

**Ampak to vendarle počne večji del sveta?**

Že mogoče, a s tem škodimo sami sebi. Spanje je osnova zdravja. Ljudje se premalo zavedamo, da si z modernim življenjskim slogom uničujemo zdravje. Vzeti si moramo čas za spanje in zdravje.

**Druga slika, ki se o Marinšku pojavi v zvezi s spanjem, je ta, da to za vas ni samo način za pridobivanje denarja, ampak da ste se tega res lotili kot nekega življenjskega poslanstva. Celo znanost ste vpregli v ta segment. Drži?**

V poslu ugotoviš, da ti denar z leti vedno manj pomeni, nato pa poskušaš narediti tudi nekaj za dobro ljudi. Prodaja postelj mi je postregla z veliko pozitivnih odzivov strank, kar mi je dalo zagon za naprej. Rajši delaš, če veš, da delaš nekaj, s čimer ljudem narediš nekaj dobrega.

**Iščete nove razvojne priložnosti – kako se inovacije vpletajo v vaš posel?**

Danes smo praktično vsi prisiljeni v inoviranje. Če bi prodajali izdelek tako, kot smo ga prodajali pred 25 leti, ne bi bili več uspešni. Spremembe so edina stalnica in vsako leto moraš pokazati nekaj novega. Če ne greš naprej, začneš zaostajati in stagnirati.

**Mar poznate kakšen univerzalni recept, kako hitro in enostavno, po možnosti pa tudi poceni, poskrbeti za dober spanec?**

Seveda obstaja, ampak ljudem ne bo všeč. Ključno je, da moramo hoditi spati vsak dan ob istem času, ki je prilagojen posamezniku. Nekateri smo bolj nočne ptice, drugi hodimo spat bolj zgodaj, pomembno je le, da imamo neki ritem. Prva stvar bi bil urnik. Telo ne mara šokov. Nato pa je tu še količina spanja, ki ustreza odraslemu človeku, in to je 8 ur. To sta dva osnovna pogoja, v enačbo pa lahko dodate še olajševalne okoliščine, kot so popolna tema, tišina v spalnici itn.

**Vrsto priznanj in nagrad, podjetniških in inovacijskih ste že prejeli v svoji karieri. Kaj vam pomenijo?**

Nagrad imam in imamo res veliko, mislim, da jih je čez 30. Včasih me kdo v šali vpraša, ali se ukvarjamo z zbirateljstvom, saj nam zmanjkuje sten, kamor bi vse obesili. Nekatero nagrado pomenijo več kot druge, saj zanje vem, da so izjemne in redke – so neka potrditev, da delam prav, hkrati pa je to tudi neka odgovornost, do družbe, ker se pričakuje od tebe, da si vzgled.

**Kaj bi v poslu še radi dosegli?**

Zanimivo vprašanje. Pri vseh poslih stremim k rasti. Trenutno je moj najbolj pomemben cilj poiskati ravnovesje med količino dela, dobrimi plačami zaposlenim in zadovoljstvom lastnika. Kot podjetnik ne želim biti v stresu.

**Katere lekcije v svoji poslovni karieri ne boste nikoli pozabili in zakaj?**

Moja najbolj pomembna lekcija je povezana z blagovnimi znamkami. Ko sem uvažal računalnike, ki so bili določene blagovne znamke, sem jih oglaševal. V resnici sem oglaševal tujo blagovno znamko in sem se vprašal, zakaj bi jaz oglaševal tujo blagovno znamko, če lahko oglašujem svojo. To je bila pr(a)va lekcija.



<https://b365.si/intervju-emil-marinsek/>