

DIGITAL JOURNAL

VOICI DANIEL BADRAN : PDG DE MINIMISE USA, DOUBLE SURVIVANT DU CANCER

PAR MARKOS PAPADATOS

Daniel Badran est le PDG de Minimise USA et a survécu deux fois au cancer. Il a discuté avec Markos Papadatos de Digital Journal au sujet de son entreprise et de sa santé.



Vous êtes un double survivant du cancer, luttant contre des cas consécutifs de cancer du larynx à un stade avancé, ayant perdu votre voix pendant trois ans après l'enlèvement de votre boîte vocale. Comment cela vous a-t-il amené à devenir un entrepreneur et un PDG encore plus fort dans le domaine de la technologie ?

Daniel Badran : Je pense que lorsque la vie vous met au pied du mur et que vous avez littéralement besoin d'un produit qui pourrait se vendre tout seul parce que vous ne pouvez pas parler, cela vous apprend beaucoup sur la façon d'éliminer les barrières et les obstacles. De plus, les défis inévitables auxquels tout PDG est confronté ne semblent pas si insurmontables.

Comment votre santé et votre lutte contre le cancer vous ont-elles influencé et/ou ont-elles contribué à alimenter votre passion pour l'éducation du secteur technologique en matière d'efficacité énergétique en tant que service (EEaaS) ? Et comment le programme Minimise USA entre-t-il en jeu ?

La qualité de l'air est très importante pour moi dans la façon dont je vis ma vie. Quand elle devient si personnelle, en ce sens que chaque décision que vous prenez chaque jour, vous en voyez les moindres détails.

La nuance.

EEaaS n'est pas une ESCO. Elle est fondamentalement différente. La nuance est tout. Lorsque j'ai l'occasion d'expliquer son fonctionnement à la bonne personne, les effets sont apparents et les ampoules se mettent à sauter au-dessus des têtes en pensant aux opportunités que cela représente.

Pouvez-vous expliquer l'importance de l'efficacité énergétique "zéro dollar" et son impact sur notre industrie technologique ? Vous avez expliqué précédemment comment vous pouvez simplement prendre n'importe quel client, examiner ses factures d'énergie pour, disons, les deux dernières années, obtenir vos mesures et fournir un retour d'information immédiat qui ne coûte pas cher. Expliquez.

Pour la technologie, cela va de l'intersection de la surveillance en temps réel à l'application à distance des données via l'IdO (IoT) , en passant par les commutateurs intelligents et au-delà pour permettre au modèle financier de fonctionner. Nous sommes nés des besoins actuels. L'innovation technologique de l'époque actuelle avec le mantra intemporel de... si vous donnez le premier, vous obtiendrez... crée la magie. Vous avez besoin des deux.

Votre entreprise a récemment reçu une facilité de 400 millions de dollars, dont Biz Journal a parlé. Parlez-nous de cela et comment vous comptez intégrer cela dans votre mission d'aider à faire de Tampa un centre de cybersécurité et de technologie?

Tampa est un partenaire très important pour nous. C'est notre base. Nos origines ont changé la donne dans les écoles publiques. Mais Tampa va bien au-delà des écoles. Il y a tant de possibilités de collaboration avec d'autres entreprises pour fournir des solutions dans le monde entier de la part des innovateurs de ce marché.

Voyez-vous votre technologie s'étendre de plus en plus à l'industrie de la musique, par exemple aux petites et grandes maisons de disques/distributeurs ? Voyez-vous un avenir où cela peut entrer en jeu?

C'est une question intéressante pour moi car j'ai été associé au monde de la musique au plus fort de la manie des boy bands. Tout le monde gaspille de l'énergie, et comme les marges sont minces dans le secteur de la musique, l'idée de trouver de nouvelles sources de revenus est quelque chose qui, je suppose, serait bien accueillie.

Quel est l'aspect le plus difficile de ce type de technologie et de service que vous proposez ?

Quel est le rôle de COVID-19 dans tout cela, si tant est qu'il y en ait un ?

Je pense que le plus difficile est que les gens se battent avec une offre trop belle pour être vraie. Mais s'ils prennent le temps de comprendre que tout cela fonctionne parce que la mesure du gaspillage d'énergie est si exacte qu'elle devient une monnaie bancable, alors les têtes commencent à hocher la tête. COVID-19 a montré au monde entier à quel point tout est fragile... s'il y a des opportunités à saisir, comme l'accord sur le plan de non-recours aux capitaux, il faut en profiter parce que les rouages du gouvernement tournent lentement là où l'entreprise privée peut permettre une énorme victoire.

Nous avons également ajouté les protocoles de réouverture de COVID 19 à la NCOPA, ce qui illustre l'époque et notre capacité à la modéliser en fonction de l'époque et des besoins de nos clients.

Vous avez récemment fait une entrée remarquée sur le marché de l'Arizona. Parlez-nous de ce projet et quel est le plus grand avantage de l'utilisation de ce type de technologie pour les gouvernements américains?

Notre entente avec l'Arizona est une opportunité solaire à l'échelle de l'État, nous avons été autorisés à travailler avec sept entreprises. Nous avons un partenaire étonnant que nous annoncerons dans un avenir proche et qui crée une équipe presque inarrêtable. Les gouvernements et les municipalités sont généralement les derniers à obtenir des solutions de pointe, mais nous réduisons avant de produire une approche de la gestion de l'énergie, les solutions solaires sont juste une partie de ce qu'ils obtiennent pour un coût absolument nul.

Pour en savoir plus : <http://www.digitaljournal.com/tech-and-science/technology/meet-daniel-badran-ceo-of-minimise-usa-two-time-cancer-survivor/article/585667-ixzz6mqJw9Por>