

Ptuj • Kako do denarja za razvoj?

Brez novih idej in lastnih produktov bo težko preživeti

V hotelu Primus na Ptuju je 11. januarja potekal forum o tem, kako do denarja za razvoj v okviru projekta Sprint, katerega namen je spodbuditi inovativno aktivnost podjetij na čezmejnem območju med Slovenijo in Hrvaško. Organizirali so ga ZRS Bistra Ptuj, Manager klub Ptuj in Teces Maribor, ki predstavljajo podporno okolje podjetjem, še zlasti manjšim, ki jim ne manjka idej, primanjkuje pa jim vsega drugega, zato si želijo povezovanja z večjimi podjetji in podpornimi institucijami. Trenutno stanje je zelo zaskrbljujoče, prevladuje delovno intenzivno gospodarstvo, v podjetjih pa primanjkuje inovativnih in razvojnih usmeritev.

Podjetja se srečujejo s številnimi težavami in ena izmed teh je zagotovo težava pri financiranju razvoja. Skupna točka vsem uspešnih v razvoju usmerjenih podjetij je spoznanje, da je v razvoju kljub vsemu treba vlagati. K tokratnemu omizju, ki ga je povezovala dr. Aleksandra Pivec, direktorica ZRS Bistra Ptuj, so povabili zanimive goste, ki prinašajo znanje in izkušnje iz različnih segmentov: mag. Albert Korošec, vodja razvojnega centra iz Taluma, Gorazd Orešek, direktor in solastnik podjetja II4, d. o. o., Anton Kolarič, vodja službe za zagotavljanje kakovosti Ip Mycron, Aleksander Mlakar, Savatech, direktor programa GTI, Miran Senčar, direktor podjetja Tenzor, d. o. o., in predsednik Manager kluba Ptuj, mag. Nina Mazgan, Meta Group, d. o. o., predstavnica sklada tveganega kapitala, in dr. Lidija Tušek Korošec iz ZRS Bistra Ptuj. V zadnjem trenutku so sodelovanje odpovedali v Japnju, medtem ko v Slovenskem podjetniškem skladu na povabilo niti niso odgovorili.

Talum je s svojimi povezanimi družbami še vedno eden največjih poslovnih subjektov v Spodnjem Podravju. Kot veliko podjetje ima veliko izkušenj in razvojnih projektov. **Albert Korošec** je predstavil razvojne projekte, ki se jih lotevajo. Podjetje je v letu 2011 doživelo organizacijske spremembe in tako je danes konzorcijsko organizirano. Letošnje leto je namenjeno vsebinski prenovi. Med projekti, ki se jih lotevajo, je možična inventivna dejavnost, inovacijski sistem, ki bi lahko bil odprt tudi nazven, ne samo do lastnih delavcev. „Bistvene korake naprej lahko naredimo s sodelovanjem vseh zaposlenih, s pri-spevkom širše okolice. Smo družbeno odgovorno podjetje in pomemben element v tem prostoru. Prepričani smo, da noben nov program ne more biti konkurenčen, če ni voden z inovativnostjo, z nekim novim pristopom in načinom.“

Podjetje II4, d. o. o., se deklarira kot inovativno podjetje, učeče se podjetje, ki poskuša osvojiti čim več novih znanj, da lahko sploh konkurira na trgu, je povedal direktor in solastnik **Gorazd Orešek**. Pretrežno se ukvarjajo z razvojem in raziskavami. Ponižajo kompletne rešitve na področju informacijskih tehnologij, kot mikro podjetje pa se srečujejo z vrsto težav: težko se prijaviš na razpise, ena od težav je tudi pridobitev bančne garancije. Ko jim jo je pri enem razpisu uspelo pridobiti, pa je bil razpis razveljavljen. Velik problem pa predstavlja tudi nelojalna konkurenca s



Udeleženci foruma Kako do denarja za razvoj, ki je bil 11. januarja v hotelu Primus na Ptuju.

ponudbami pod ceno. Podjetje Ip Mycron je podjetje, ki je v več kot 99-odstotkih v tujem lastništvu. V zadnjem obdobju je storitvene ravnanje. Izvajajo določene storitve mehanske obdelave po dokumentaciji in naročilu partnerjev iz zahodne Evrope, je povedal **Anton Kolarič**. Gre za dejavnost, ki je temeljna osnova katerega lahko gradijo razvoj, ker jim zagotavlja tudi prihodke. V zadnjih letih so bolj kot v razvoj nekih novih stvari stremeli k temu, da uredijo določene tokove v podjetju, da bi se tisti, ki delajo v razvoju, lahko sedeli v celoti posvetili razvoju novih izdelkov. Projekti so pripravljani, dobrododša pa bodo vsa znanja in izkušnje glede financiranja razvoja.

Aleksander Mlakar je povedal, da je ptujski program GTI Savatech edini dislocirani program, ki je v okrog 80 oziroma 90 odstotkih orientiran v izvoz, v proizvodnjo in razvoj izdelkov za avtomobilsko industrijo. Stremijo k temu, da bi razvijali tudi izdelke z višjo dodano vrednostjo. V osnovi poskušajo denar za razvoj oziroma razvojne projekte pridobiti od svojih kupcev na osnovi partnerskega odnosa. Za ptujsko enoto je to prvi vir oziroma možnost nekega razvojnega napredka. Želijo pa si tudi razvijati izdelke za lastno blagovno znamko. Znotraj Savatecha vlada neke vrste tekmovalnost, saj podjetje tiste projekte, ki dobijo največjo podporo na osnovi točkovanja. Sredstva črpajo iz lastne rezervacije dobička.

Razvoj je treba pametno načrtovati

Miran Senčar iz Tenzorja, d. o. o., je kot predstavnik majhnega do srednje velikega podjetja povedal, da se podjetje ubada z zelo podobnimi problemi kot po vojni, saj je tudi danes izredno težko ustanočiti podjetje in ga začeti razvijati, ker ni denarja. Bna od možnosti je, da se nasloniš na dobavitelja. Če postaneš zastopnik nekega znane ga dobavitelja, je to možnost, da se začneš razvijati že takoj na začetku. Ko pa v podjetju nekaj denarja že ostaja, je vse odvisno od lastnikov, ki ga črpajo ali pa ga puščajo v podjetju in razvijajo razvoj. Razvoj je možno namenjati tudi s tveganim kapitalom, dolžniškim kapitalom, predvsem pa ga je treba načrtovati pametno.

Mag. Nina Mazgan je predstavljal delovanje tveganega kapitala. Meta Group, d. o. o., je mednarodno podjetje s sedežem v Italiji, že nekaj časa pa je prisotno tudi na slovenskem trgu. Podjetja, ki temeljijo na znanju in inovativnosti in so potencialno hitro rastoča, lahko podprejo v povprečju s pol do 1,5 milijona evrov. Gre za lastniško investiranje, saj sklad vsopi v podjetje za določen lastniški delež, čez nekaj časa pa izstopi. Izstopiti želi za višji delež, kot je vstopil, je povedala Mazganova. Od podjetja želijo videti predvsem potencial hitre rasti in globalno orientiranost, ker je Slovenija premajhen trg za velik

donos in takšen razvoj, kot ga investitor pričakuje. Želijo videti, da za neko podjetniško idejo stoji podjetniška ekipa, ki je dovolj motivirana, ambiciozna, in da je izkazana tržna potreba. Na poti razvoja lahko podjetjem na več načinov pomagajo tudi v ZRS Bistra, je povedala **dr. Lidija Tušek Korošec**. Ko se podjetja nanje obračajo, si želijo, da jim pomagajo predvsem pri pripravi razpisne dokumentacije za neke določene razpise.

Viri financiranja razvoja so različni ne glede na velikost podjetja, je bilo slišati od udeležencev tokratnega foruma pod naslovom Kako do denarja za razvoj. V Talumu so v preteklih letih razvoj v glavnem financirali iz lastnih sredstev in kreditov, v zadnjih treh letih pa so se intenzivneje lotili pridobivanja sredstev iz skladov. Pri tem dosega jo 45-odstotno uspešnost oziroma 5500 evrov po zaposlenem v treh letih. Marsikateri od teh programov je namenjen mehkim zadevam, organizacijskim in poslovnim modelom. Vedno bolj se opirajo na soinvestitorje, na sovlaganja, saj imajo marsikaj ponuditi, predvsem infrastrukturno in storitve. Gorazd Orešek je povedal, da so imeli srečo glede svojih raziskav patentov Nikole Tesle, katerega znanja so zakonitost še danes, saj so za rešitve, do katerih so se dokopali z lastnim kapitalom, naši soinvestitorja na Ptuju in tako bodo s projektom lahko nadaljevali ter že v letu in pol lahko ponudili produkte. Upajo pa tudi, da bodo

našli še kakšnega partnerja, ki jim bo vse skupaj pomagal spraviti tudi na trg. Tenzor v razvoj vlaga 80 odstotkov nerazporejenega dobička, 10 odstotkov si razdelijo lastniki, 10 odstotkov pa zaposleni. Usmerili so se na tuj trge, saj je slovensko podjetniško okolje zelo nestabilno. „Če hočeš na tuj trge, potrebuješ veliko denarja. V zadnjem času smo pričeli vse večjega povezovanja med podjetji in tudi mi bomo tako iskali partnerje. Pozitivna posledica krize je, da so se podjetja prisiljena povezovali, da združujejo znanja, ki se v posameznih podjetjih že nahajajo,“ je povedal Senčar iz podjetja Tenzor, ki se razvija v podjetje s tehnološkimi rešitvami, s katerimi pa želi producirati tudi na arabski trg, kjer je še denar.

Med drugim so na tokratnem forumu ugotovili, da je pomanjkanje inovativnih podjetij v tem okolju posledica pomanjkanja izobražene ga potenciala. Pomanjkljivost ptujskega območja je odsotnost univerze. Revivis se zdaleč ni to, kar bi to okolje potrebovalo. Slovenija je lani sprejela raziskovalno-inovacijsko strategijo, po kateri se bo večina raziskovalno-razvojnih projekt uni-verze sofinancirala za potrebe gospodarstva. Univerze bodo v bodoče vedno bolj prisiljene sodelovati z gospodarstvom. Upati pa je tudi, da bo Ptuj v prihodnje deležen večje pozornosti pri razvoju visokega šolstva. Človeški viri so ključni in hitro se vidi, ali tim funkcionira, ima vsa potrebna znanja, trg, poslovni model. Kriteriji vstopanja so zelo visoki, vstopamo pa v zgodnje faze razvoja, na začetku neke rasti in širitve na tuj trge. S tega vidika podjetjem tudi pomagamo pri razvoju, je povedala mag. Nina Mazgan iz Meta Group, d. o. o. V našem interesu je, da bo podjetje čim prej zraslo in bo čim bolj uspešno, da bomo vsi imeli nekaj od tega. Zato podjetjem pomagamo tudi kot mentorji, svetovalci. V povprečju vlagamo med pol in 1,5 milijona evrov. Skupni znesek je 10 milijonov evrov, ki jih bomo predvidoma investirali v deset podjetij.

Ko so udeleženci foruma Kako do denarja za razvoj predstavljali svoje razvojne programe, so se zavzeli tudi za razvoj sistema inovativnosti, ki bo odprt nazven, to pa bo zahtevalo tudi prevzgojo načina razmišljanja vseh, ki v poslovnih procesih sodelujejo. V tem trenutku Slovenija in ptujsko območje potrebujejo čim več ambicioznih in motiviranih ljudi, ki se bodo odločili za podjetništvo, za razvoj novih produktov, saj bo brez novih idej in lastnih produktov težko preživeti.

Dr. Aleksandra Pivec, direktorica ZRS Bistra Ptuj, je forum sklenila z besedami, da je v lokalnem okolju nekaj razvojno naravnanih podjetij, ki so odprta za nove ideje; za mlade podjetniške izzive, s katerimi bodo morebiti portkali na njihova vrata. Priložnosti za sodelovanje je v našem lokalnem okolju več kot dovolj, potrebno je biti le dovolj smel in pogumen. Takšnih omizij mora biti v bodoče še več, saj podjetniki potrebujejo informacije, znanje in izkušnje, ki jih prinašajo. Bistra si bo po najboljših močeh prizadevala sprosti oblikovati sistemске rešitve, ki so v njeni moči, in tako pomagati podjetjem pri njihovih razvojnih prizadevanjih.