

OSREDNJESLOVENSKA REGIJA

Povzetki intervjujev ter fokusne skupine s predstavniki podpornih institucij in visokotehnoloških podjetij v okviru aplikativnega projekta »Lokalna in regionalna razvojna jedra«

PI-1/OSR

Struktura/kultura in opis delovanja podjetja/institucije

Trenutno je vključenih 185 podjetij, od katerih jih po mnenju respondenta aktivno deluje približno 105. PI-1 je namenjena podjetjem, ki že imajo vzpostavljen okvir delovanja (poslovni načrt, finančno strategijo, itn.) in se v tem oziru dopolnjujejo s podpornimi institucijami kot je recimo inkubator, saj v primeru PI-1 ne gre za študente, ampak večinoma za že uveljavljene podjetnike.

Inovativno okolje

Predstavlja organizacijo in okolje za razvoj tehnološkega podjetništva. Motivira, vzpodbuja, preverja in pomaga pri realizaciji podjetniških pobud z visoko vsebnostjo znanja in višjim potencialom rasti.

Komunikacija z drugimi relevantnimi institucijami/akterji (prenos znanja)

Respondent omeni sodelovanje institucije pri vzpostavitvi univerzitetnega inkubatorja. PI-1 je bila predvidena kot ustanovna članica, vendar se je kasneje sodelovanje prekinilo. »Univerza nas je odrezala, saj niso želeli da bi nastopal kot investitor.« Po mnenju sogovornika sta sicer PI-2 in PI-1 v komplementarnem odnosu, saj prva zajema predvsem študente in novo-nastajajoča podjetja medtem ko se PI-1 navezuje predvsem na hitrejšo rast že obstoječih podjetij.

Respondent še doda, da v Sloveniji trenutno ni dobrega ravnovesja med instrumenti za spodbujanje rasti novo-nastajajočih podjetij na eni strani ter instrumenti za spodbujanje večje rasti že obstoječih podjetij na drugi strani. Organizacijske oblike podjetij danes so drugačne od organizacijskih oblik podjetij pred desetimi leti. Država (Slovenija) temu ne sledi.

Nadalje se izpostavlja (kulturni) problem nizkega zaupanja med poslovneži. Sogovornik pove, da med podjetji v PI-1 ni veliko sodelovanja ter skupnih projektov. *»Večinoma se med seboj niti ne poznajo. Razlog je v individualistični usmerjenosti (tradiciji) podjetništva, ki je deloma kulturno pogojena (vsak hoče vse narediti raje sam in zase; težko je deliti stvari oz. se dogovoriti za sodelovanje; prisotno je nezaupanje, itn.). Redno sodelovanje poteka z raziskovalnimi institucijami (Kemijski institut, IJS, itn.), vendar je to sodelovanje spet vezano na določene akterje (utečene odnose in povezave), ki si prisvajajo znanje in so redko pripravljene na odprto komunikacijo/izmenjavo (vsak hoče sam zaslužiti)«.* Sicer je sogovornik optimist in pričakuje, da se bodo stvari s prihodom mlajših generacij podjetnikov spremenile.

Lokalni in regionalni nivo

Respondent izpostavlja problem napačne strategije regionalnega pozicioniranja tehnoloških parkov. Izpostavi dejstvo, da *»vsaka lokalna regija v Sloveniji želi imeti svojo TP. Glede na majhno število prebivalcev po mnenju sogovornika to ni smotno«.* Kot primer navede Nizozemsko in Avstrijo *»TP v neki majhni regiji na Koroškem, je bil zasnovan kot visokotehnološko okolje, ki pa ni zaživel zaradi oddaljenosti od centra visoke tehnologije in znanja. Posledično je zdaj tam uspevajo panoge kot npr. mizarstvo, obrt,...«.*

Respondent je prepričan, da naj bi bil PI-1 prostorsko vezan na okolje, kjer so na razpolago znanje, tehnologija ter drugi *»urbani«* resursi. *»Lendava npr. v Sloveniji to ni – lahko pa tam nastane TP v povezavi s kmetijstvom«.* Prenos znanja v Sloveniji po mnenju sogovornika ni sistemsko podprt. *»Sistemsko ni podprt zato, ker ni pozitivna vrednota. Vsak se vpraša: Kaj bom imel jaz od tega?. In ker navadno nič ne dobi, raje nič ne da«.* V zvezi s politiko univerze uporabi it. izraz *ricadutta*, kar pomeni, da *»univerza hoče vse nazaj«.*

PI-2/OSR

Struktura/kultura in opis delovanja podjetja/institucije

Institucija je namenjena predvsem študentom (ne glede na študijsko smer), ki želijo postati podjetniki in svoje znanje uspešno prodati na trgu. Inkubator nudi okolje v katerem se (interdisciplinarno) združujejo znanja Univerze v Ljubljani, se ustvarja tehnološki napredek, prihaja do prenosa znanja in tehnologij v gospodarstvo in odpiranja novih delovnih mest. Trenutno pod okriljem inkubatorja deluje trinajst podjetij.

Podjetjem, ki postanejo članice institucije (večinoma na podlagi razpisa) se nudi podjetniško izobraževanje in osebno svetovanje (mentorstvo), opremljeni delovni prostori, podjetniško izobraževanje ter pomoč pri iskanju finančnih virov. Med pomembnejše (konkretne) dejavnosti v okviru inkubatorja sodi npr. pomoč pri pripravi poslovnega načrta, informiranje, posvetovanja, seminarji, oblikovanje delovnih skupin, izmenjava mnenj (sodelovanje med podjetji) na vsakodnevni bazi. V razgovoru je bilo izpostavljeno tudi projektno sodelovanje z univerzo Stanford in matičnimi (Univerza v Ljubljani) raziskovalnimi centri (katedrami, profesorji).

Inovativno okolje

Nudi okolje v katerem se (interdisciplinarno) združujejo znanja Univerze v Ljubljani, se ustvarja tehnološki napredek, prihaja do prenosa znanja in tehnologij v gospodarstvo in odpiranja novih delovnih mest.

Komunikacija z drugimi relevantnimi institucijami/akterji (prenos znanja)

V razgovoru je bilo izpostavljeno projektno sodelovanje z univerzo Stanford in matičnimi (Univerza v Ljubljani) raziskovalnimi centri (katedrami, profesorji). Inkubacijska doba mladega (novonastalega) podjetja je nekje leto, leto in pol. Po preteku tega časovnega obdobja, je podjetje pripravljeno na samostojno življenje. Uspešna podjetja se (največkrat) preselijo v tehnološki park, kjer nadaljujejo svoj razvoj. V času inkubacijske dobe so podjetja večkrat podvržena evalvaciji, kar prispeva k resnosti dela in večji motivaciji.

Lokalni in regionalni nivo

Namenjena je predvsem študentom (ne glede na študijsko smer), ki želijo postati podjetniki in svoje znanje uspešno prodati na trgu. Trenutno pod okriljem podporne institucije deluje trinajst podjetij. Podjetjem, ki postanejo članice PI-2 (večinoma na podlagi razpisa) se nudi podjetniško izobraževanje in osebno svetovanje (mentorstvo), opremljeni delovni prostori, podjetniško izobraževanje ter pomoč pri iskanju finančnih virov. Med pomembnejše (konkretne) dejavnosti v okviru PI-2 sodi npr. pomoč pri pripravi poslovnega načrta, informiranje, posvetovanja, seminarji, oblikovanje delovnih skupin, izmenjava mnenj (sodelovanje med podjetji) na vsakodnevni bazi. V času inkubacijske dobe so podjetja večkrat podvržena evalvaciji, kar prispeva k resnosti dela in večji motivaciji.

VTP-1/OSR

Struktura/kultura in opis delovanja podjetja/institucije

Podjetje izhaja iz ideje o računalniškem servisu na domu (storitev), razvija pa tudi napreden sistem za avtomatično in zgodnje odkrivanje napak v računalniških sistemih (tehnologija). V tem oziru gre za visokotehnološko podjetje, saj razvija novo tehnologijo, ki jo bo potem poskušalo lansirati na trg. Podjetje je nastalo pred dvema letoma na temelju neformalne komunikacije ter pobud med skupino prijateljev (študentov), ki jim je skupen podoben pogled na svet oz. odnos do stvari. Sogovornika na tem mestu posebej poudarjata pomen značajskih potez t.i. računalniških *geekov*¹, ki se odražajo v nenehnem iskanju boljših (naprednejših) rešitev obstoječih sistemov, elementov, idej in ki jim (neformalno) druženje, izmenjava mnenj ter informacij predstavlja bistven člen v verigi kreativnosti.

Inovativno okolje

Respondenta poudarjata pomen značajskih lastnosti kreativnih podjetnikov. Gre za tip ljudi, ki jim je lastna neka imanentna potreba po inovacijah, izboljšavah in ki jim primarni interes ni denar ali zaslužek, temveč nekaj narediti bolje oz. na drugačen način.

¹ Beseda (računalniški) geek se nanaša na osebo z ekscentrično predanostjo določenemu interesu

LUI jim v tem pogledu predstavlja inovativno okolje, kjer so v stiku s podobnimi podjetji in s katerimi tudi dnevno sodelujejo (skupni projekti, izmenjava informacij, izobraževanja, itn.). Vzdušje je *vibrant*, se stalno nekaj dogaja.

Respondenta pa sta obenem tudi precej kritična do prostorske in funkcionalne zasnove podporne institucije in menita, da je ta za potrebe podjetnikov kot predstavnikov nekakšne 'kreativnih subkulture' – zelo slabo projektirana. *»Gre za vrsto napak že v sami zasnovi...prostori so preveč ločeni med sabo, nekateri prostori so preveliki...vse je preveč razkošno...večina itak dela doma, na tleh, ponoči....smo se morali skoraj skregati, da so nam dovolili vstop v PI-2 tudi zvečer... hočejo nas ukalupit v njihove predstave o podjetništvu«.*

Komunikacijski procesi znotraj podjetja/institucije

V razgovoru s predstavniki inkubiranega podjetja so prišle do izraza tudi nekatere razlike v pogledih na podjetništvo med vodstvom PI-2 ter inkubiranimi podjetji. *»Direktor bi nam moral biti vzornik, role model...vendar ima vodstvo povsem drugačne predstave o podjetništvu...zelo radi opremljajo prostore s povsem nepotrebnimi in dragimi...poglej samo te omare...masivne...mi tega sploh ne rabimo...imamo recimo več tisoč evrov vredno in leto staro plazmo (TV), ki še ni bila prižgana...Tako prihaja do delitve na nas podjetja in na vodstvo. Mi menimo, da bi se inkubator lahko precej bolje tržil, da bi bil bolj profitabilen....lahko bi oddajali prostore za seminarje, vabili več tujih strokovnjakov«.* Sogovornika menita, da so predstave vodstva v tem pogledu elitistične in gojijo neko svojo podobo podjetništva. Predlagata (v soglasju z drugimi podjetji), da bi se PI-2 navzven bolj odprla.

Komunikacija z drugimi relevantnimi institucijami/akterji (prenos znanja)

Respondenta inkubiranega podjetja navajata premalo (formalne) komunikacije in sodelovanja z drugimi institucijami in profesorji. Vsake dva do tri mesece v PI-2 organizirajo delavnice s povabljenimi gosti (mentorji). Večinoma gre za ljudi, ki jih že poznamo oziroma so prijatelji in znanci vodilnih PI-2. *»Nas zanima nekaj povsem drugega...oni nam tega ne nudijo. Vodstvo nima znanja niti interesa za inkubirana*

podjetja. Edini stik, ki ga imam s profesorji je, če grem kot študent na govorilne ure in tam vprašam. Mi sami pridemo do profesorjev....tako smo spoznali tudi dva iz tujine, ki sta nam res veliko pomagala....za stike po mojem mnenju ni dovolj dobro poskrbljeno. Potem pa spet...eni profesorji ne bodo veliko povedali....recimo Kline nam je dosti pomagal...ampak tudi on ima neko mejo...ima tudi svojo agencijo...IJS informacije drži zase...sami tržijo svoje kapacitete...» Po mnenju sogovornikov, bi si inkubirana podjetja želela več stikov z drugimi inštitucijami in profesorji s pravih fakultet in ne recimo nekih Gea Colleague-ov. Navajata primer podjetja, ki je zaradi potrebe po laboratoriju in specifičnih surovinah (sredstvih) v svojo lastniško strukturo vključilo tudi profesorja iz raziskovalne inštitucije.

VTP-2/OSR

Struktura/kultura in opis delovanja podjetja/institucije

Dejavnost podjetja je povezana s projektom izdelave sončne elektrarne (realizirano leta 2001). V ta namen je prišlo do združitve interesentov pod skupno streho z namenom 1) razvijati trg – kar je nujno, da se neka tehnologija lahko uveljavi; in 2) zagotoviti spodbudo države – država mora poskrbeti, omogočiti, da podjetja od tega nekaj imajo. Na podlagi tega se je ustanovil grozd, v katerega so vključena razna podjetja, fakulteta, inštituti. Posledično je leta 2005 nastala (EU) platforma za Fotovoltaiko, kamor je podjetje tudi aktivno vključeno.

Podjetje (grozd) se trenutno ukvarja z aplikacijo sončnih modulov, vendar se osnovne elemente kupuje v tujini (predvsem Nemčiji). Lasten (vrhunski) razvoj tehnologije sončnih modulov bi bil za Slovenijo enkratna priložnost, kar pa zahteva več znanja (tega znanja trenutno v Sloveniji ni) in podporo države (ta večino denarja še vedno namenja starim energetske virom, TE, HE, nafta, plin, itn.).

Inovativno okolje

Respondent vidi sistemske ovire pri vzpostavljanju inovativnega okolja, npr. razvoj trga (nerazumevanje, negativizem s strani države in drugih relevantnih akterjev, ki najprej

pomisljijo, da nekdo hoče vse zase. Tu pa ne gre za to, da bi hoteli vse zase. Gre za vzpostavitev stimulativnih pogojev, od katerih bi kasneje lahko – posledično zaradi razvoja trga – vsi nekaj imeli (dohodek tudi v ekonomskem smislu). Država pa ne razmišlja dovolj dolgoročno. Gre za projekte, ki trajajo leto, dve pri čemer je naročnik neka državna agencija npr. TIA, kjer nimajo pojma o novi tehnologiji. Za začetek bi morale biti več naročnikov iz gospodarstva. Izvajanje nekakšnih pilotnih študij in kratkoročnih projektov ni relevantno za vzpostavitev trga, kamor bi lahko plasirali doma razvito tehnologijo in kamor bi se lahko pripenjala številna domača podjetja. Vendar mora to država stimulirati. Nova tehnologija je kot otrok, ki rabi začetno nego. Država – v dani družbeni situaciji – bi morala dajati tistemu, ki vzgaja otroka in omejevati tistega, ki troši in onesnažuje (trošarine, davki). Gospodarstveniki tega zaenkrat ne razumejo.

Komunikacija z drugimi relevantnimi institucijami/akterji (prenos znanja)

Podjetje veliko sodeluje z državo in je relativno uspešno tudi na trgu. Pomemben korak v tej smeri je bila vzpostavitev sistema zagotovljenih odkupnih cen za tehnologijo, ki temelji na trajnostnih energetskih virih. Preko državnih mehanizmov jim je uspelo zagotoviti razmere, v katerih se zdaj investitorjem v tovrstno tehnologijo investicija povrne (v 10-15 letih). Posledično je to privedlo do večjega zanimanja s strani podjetij. Sodelovanje poteka s Fakulteto za elektrotehniko, ne pa tudi z IJS. Sogovornik pravi, da je znanje preveč fragmentarno.

Lokalni in regionalni nivo

Respondentom niso bilo zastavljena vprašanja iz tega tematskega sklopa.

RI-1/OSR

Struktura/kultura in opis delovanja podjetja/institucije

Formalno deluje eno leto, od septembra 2008 zaposluje 4 ljudi (direktor, administracija, raziskovalci). Namen ustanovitve RI je komercializacija znanja, trženje proizvodov, skupni projekti s podjetji, primarno poslanstvo RI pa je razvoj inovativnih komercialnih projektov. Primer uspešno izvedenega projekta je sodelovanje med srednjim ter velikim podjetjem, kjer so uspešno izvedli racionalizacijo proizvodne linije.

Inovativno okolje

Nudnje okolja in pogojev za delovanje podjetja (to delajo inkubatorji in parki) ni v domeni RI. RI je projektno usmerjena.

Komunikacijski procesi znotraj podjetja/institucije

Respondentom niso bilo zastavljena vprašanja iz tega tematskega sklopa.

Komunikacija z drugimi relevantnimi institucijami/akterji (prenos znanja)

Respondent je poudaril predvsem pomen neformalnih stikov v komunikaciji z relevantnimi akterji (kolegiji gospodarstva, sestanki – redno in z vsemi zainteresiranimi udeleženci glede na skupni projekt. *»Mreženja brez koristi se ne gremo – to se naslavlja tudi na sodelovanje z nekaterimi »močnimi« profesorji, bodisi zaradi težavne komunikacije ali neuporabnosti...čista znanost, usmerjenost v objave, časovno potratno in neproduktivno«.*

Pomemben prispevek dejavnosti RI bo spletna aplikacija med univerzo ter gospodarstvom, ki bo zaživela v šestih mesecih. Formalnih (in neformalnih) stikov z univerzitetnim inkubatorjem nimajo. Respondent pojasni, da gre za razlike v pravno-formalnem statusu. *»inkubator dobiva denar od države in je bolj nekakšen servis za zaposlovanje mladih. RI je zasebni neprofitni zavod, ki deluje v javnem interesu. Nima z državo nič, razen če dobi koncesijo. Stiki z inkubatorjem (PI-2) ali tehnološkim parkom (PI-1) bi bili, če bi šli skupaj v projekt«.* Tesne stike z Univerzo potekajo predvsem preko Službe za zaščito intelektualne lastnine. Če se ustanovi podjetje, gre v inkubator ali tehnološki park. RI namreč lahko ustanovi tudi podjetje na podlagi projektov. Intelektualna lastnina, ki nastane v projektih, se varuje preko Univerze.

Komunikacija s potencialnimi sodelavci poteka na podlagi sprotnega dogovarjanja. V skladu s potrebami (glede na projekt) se oblikuje mreža odnosov in se določi kdo bo kom komuniciral (inštituti, podjetja, univerza, študenti/mentorji, finančna podpora, štipendije, projekti/EU projekti: npr. CERIM). Respondent osebno pozna dobre

raziskovalce, od katerih ve, kaj lahko pričakuje (odzivnost, rezultat, itn.). Izbira relevantne akterje, ljudi s kompetencami, predvsem po neformalni poti.

Prenos znanja poteka preko izvedenih projektov. V zadnjem času se, predvsem zaradi finančne krize v podjetjih, fokusirajo tudi na državna sredstva (koncesije, razpisi, TIA). EU projekt CERIM – projekt o prenosu znanja v srednji ter vzhodni Evropi. RI je vključena v projekt (kot partner).

TA/OSR

: Struktura/kultura in opis delovanja podjetja/institucije

V krajšem razgovoru² je bilo ugotovljeno, da je dejavnost tehnološke agencije v tem obdobju usmerjena predvsem na birokratske postopke povezane z izborom podjetij na razpisih za sredstva strukturnih skladov (EU). Sogovornik je povedal, da zaradi kadrovske podhranjenosti agencija trenutno ne izvaja nobenih raziskav ter analiz o vključenosti slovenskih podjetij v regionalna razvojna jedra. Zato TA kot inštitucija nima izdelanega uradnega kriterija o tem, katera podjetja so visokotehnološka podjetja. V praksi se na razpise TA prijavljajo večinoma povprečna ter nadpovprečna podjetja (gre za podjetja, ki se prebijejo na razpisih RIP ter SRRP)³, med katerimi so nekatera tudi visokotehnološka. Najboljša podjetja navadno ne potrebujejo državnih sredstev in »vse opravijo sami«.

Ugotovitve na podlagi fokusne skupine FS/OSR

Glede vprašanja ali je ustanovitev pokrajin/regij nujna z vidika doseganja razvojnih ciljev so respondenti izrazili naslednje:

- Slovenija nima tradicije oz. neke zgodovinske osnove za oblikovanje regij (kot je to recimo v tujini npr. Avstrija, Italija, Francija), tj. regije kot umetna tvorba
- Velikost: Slovenija je po velikosti primerljiva z nekaterimi večjimi regijami v

² Izvedli so krajši telefonski intervju, katerega namen je bilo ugotoviti ali na omenjeni agenciji razpolagajo s podatki o številu visokotehnoloških podjetij po slovenskih regijah.

³ Dokumentacija SRRP dostopna na spletni strani TIA:
http://www.tia.si/shared_files/Razpisi/2008/SRRP/JavnirazpisSRRP.pdf

- tujini (vprašanje razvojnih kapacitet, koncentracije znanja, prostor, infrastruktura)
- Večje število manjših občin se lahko ukvarja s specifičnimi problemi lokalnega prebivalstva (pozitivno)
 - Oblikovanje regij bi bilo smotno v navezavi na projekte, ki presegajo velikost občin oziroma na temeljih skupne infrastrukture (npr. energetika, plinovod)
 - Večje število majhnih občin tudi kot ovira širšim razvojnim projektom (pomanjkanje sodelovanja)
 - Uvedba regij lahko pomeni zgolj dodaten vmesen birokratski aparat, kar bi še upočasnilo razvoj
 - Merilo za oblikovanje regij naj bo koncentracija neke razvojne dejavnosti, tehnologije, industrije
 - Regije kot nekakšna pro-forma tvorba za zadovoljevanje zunanjih potreb EU, ki bi omogočale boljše črpanje sredstev
 - Mnenje pristojne institucije: pokrajine DA, ampak čim manj (regije naj bi pomagale rešiti problem povezovanja, obenem so nujne za komunikacijo z regijami drugih držav)
 - Preveliko število majhnih občin ni kos nalogam, ki presegajo nivo ene občine (infrastruktura, energetika, trajnostni razvoj, vodni viri). Državi pa se zdijo določene »partikularne« zadeve premalo pomembne. Tu bi lahko nastopile regije.
 - Regije nepotrebne, ker bi šlo za »iste ljudi in iste projekte« (zgolj dodaten organizacijski nivo).
 - Regije kot »izgovor« da bi imeli vsi vse (univerze, infrastrukturo...). Pomanjkanje jasne strategije glede na majhnost Slovenije.

Mnenja respondentov glede ustanovitve regij so ambivalentna, več je negativnih stališč. Povedano je bilo tudi, da vezava človeškega kapitala na dodatne politične strukture (regionalni nivo) v Sloveniji zaradi majhnih kapacitet ni smotrna in da bi človeški kapital morali sproščati na nivoju gospodarstva oz. podjetništva.

Glede ocene zmožnosti regije za inovativni preboj so respondenti povedali:

- Osrednjeslovenska regija v povprečju počrpa manj sredstev iz naslova krepitve

- regionalnih razvojnih potencialov (sedmo mesto v Sloveniji)
- Ne glede na veliko število študentov, raziskovalcev, inštitutov razvojni potencial ni primerljiv z drugim prestolnicami. Slabo izkoriščen razvojni potencial.
 - Odsotnost razvojnega fokusa v Sloveniji – trend (obstoječi načini financiranja, projekti) gre v smeri izenačevanja (zmanjševanja zaostanka) province s središčem.
 - Podporne inštitucije bi morale delovati po zakonitostih trga (se same preživljati kot podjetja – tudi država bi se morala začeti obnašati bolj tržno, kar pomeni bolj zavezujoč odnos do svojih investicij) ker se je v praksi izkazalo da so pretežno nefunkcionalne (v smislu koncentracije znanja, razvojnega preboja) in breme državnemu proračunu (neustrezen sistem financiranja). Po drugi strani imajo podporne institucije (inkubator, tehnološki park) pozitivno vlogo v podajanju/prenašanju podjetniške kulture in idejnih/organizacijskih spodbud mladim podjetnikom (izobraževalna funkcija za »real life«).

Po mnenju respondentov razvojni preboj v Osrednjeslovenski regiji, kljub relativno veliki koncentraciji izobraženega kadra ter infrastrukture, zaustavlja problem razdrobljenosti in nesodelovanja, tudi med fakultetami in gospodarstvom. V zvezi s tem se posredno omenja tudi trg delovne sile (gospodarstvo ne prepozna razvojnih potencialov fakultet – primeri uspešnih (vrhunskih) projektov, ki ko se zaključijo pustijo študente brez službe). Pereč problem (oviro za sodelovanje) predstavlja tudi neurejenost praks (NE pravno-formalno!!) na področju zaščite intelektualne lastnine (da bi se npr. univerzi vračal vložek – to je deloma vrednostni/kulturni problem »ne znamo oceniti vrednosti znanja«).