



»Vlagaletje morate prepričati, da za vašo tehnologijo obstoji trg,« pravi Jean-Pierre Nozieres iz družbe eVaderis.



»Na portalu za internacionalizacijo MSP v okviru programa COSME bodo objavljene povezave na posredniške dogodke ter seje zunaj EU,« pravi Silvi Serreqi iz agencije EASME.

Vroči inovacijski recepti ta hip

O financiranju, internacionalizaciji MSP, sodelovanju z univerzo in sredstvih EU.

S.K. Foto: Tadej Kreft

Vlagaletja prepriča trg, tehnologija in -kemija

Raziskovalci, ki ustanovijo zagonsko podjetje, stavijo predvsem na tehnologijo in raziskovalno znanje, za pridobitev sredstev pa morajo dokazati, da za njihovo inovacijo obstoji trg in imajo dobro ekipo.

V okviru Mednarodne konference o prenosu tehnologij, ki je v okviru Dneva inovativnosti 2016 konec septembra potekala na Brdu pri Kranju, je Jean-Pierre Nozieres iz družbe eVaderis predaval o financiranju v zgodnjih fazah nastajanja zagonskih podjetij. Z njim smo se pogovarjali o tem, kako pridobivati vlagatelje.

Kako uspeti z zagonskim podjetjem?

Najbolj pogosta napaka je verjeti, da sta tehnologija in raziskovalno znanje vsa, kar potrebujemo. Sta temelji, vendar potrebujemo več. Raziskovalci morajo bodisi sodelovati s poslovnimi ali pa dobro razumeti trg in imeti povezave z njim. Morajo poznati kupce, konkurente in partnerje. Poslovna vizija mora nadgraditi raziskovalno. Tega sem se na lastni koži naučil kot tehnološki strokovnjak, vendar brez poslovne vizije, pri čemer sem s sodelavci naredil veliko nepotrebnih napak.

Kako pomembni so pri tem tehnološki patentni?

So in niso. Če iščete denar, gotovo. Vlagatelj namreč želi, da z njimi znižati tveganje, saj so vsotna ovira za tekmece ter, če projekt propade, patent lahko prodajo in se delno plačajo. Za samo poslovanje zagonskega podjetja pa so lahko pomembni ali pa tudi ne. Pri tehnoloških podjetjih ali pri tistih, ki prodajajo strojno opremo, imajo veliko vrednost, saj se bodo velika podjetja, ki bodo z njimi želela sodelovati, o patentih dogovarjala ali kupila licence.

Kako prepričati vlagatelje, da vam dajo denar?

Prepričati jih morate, da za vašo tehnologijo obstoji trg. Pokazati jim morate, da za vašo zamisljivo stoji dobra ekipa, ki pokriva vsa področja poslovanja. Pomemben je tudi vtis, ki ga napravite na vlagatelje, kemija, ki se ustvari med vami. Morate jih osebno spoznati in ustvariti z njimi stik. Morda boste pravega vlagatelja srečali šele po številnih stikih z različnimi ljudmi, ki vas bodo postopoma napotili na njega. Obstojijo tudi svetovalci, ki vam pomagajo odpirati vrata. Pomembno vlogo pri tem imajo lahko tudi različni inkubatorji.

Do raziskovalca prek meja Slovenije

Podjetja, ki bodo pridobila projekte, bodo lahko izbrala raziskovalce, ki jih bodo za leto dni zaposlila v svojem podjetju, njihove plače pa bodo pokrite prek programa Innovation Associate.

Silvi Serreqi iz evropske agencije EASME, ki pomaga malim in srednjim podjetjem (MSP) k dvigu konkurenčnosti ter siriri poslovanja, veliko ve o možnostih, ki jih slovenskim podjetjem in raziskovalcem ponuja projekt (portal) za internacionalizacijo poslovanja MSP. Ta deluje v okviru programa COSME in programa Obzorje 2020 (Horizon 2020 - H2020).

Kaj lahko slovenska podjetja od omenjenih programov pridobijo in kako pridejo do njihovih sredstev?

Projekt za internacionalizacijo MSP v okviru programa COSME pomaga malim in srednjim podjetjem, da vstopijo na mednarodni trg zunaj EU, program H2020 pa pri razvoju inovacij.

Pri COSME naj slovenska podjetja sodelujejo pri vseh povabilih in natečajih. Na portalu za internacionalizacijo MSP bodo objavljene povezave na posredniške dogodke ter seje zunaj EU, kjer bi slovenska podjetja lahko bila prisotna in sklepala sporazume ali partnerstva.

Projekt Innovation Associate v okviru programa H2020 pa deluje kot most med raziskovalci ter malimi in srednjimi podjetji. Edino merilo je, da morajo biti podjetja in raziskovalci iz različnih držav. Ta projekt se je junija zaključil. Ker pa gre za pilotni projekt in je bil uspešen, ga bomo predvidoma ponovili prihodnje leto. Slovenski podjetniki bodo v njem lahko sodelovali.

Kako se lahko raziskovalci vključijo v ta projekt?

Obstoji podatkovna baza v okviru projekta Innovation Associate, kamor lahko raziskovalci pošljejo svoje življenjepis. Podjetja, ki bodo pridobila projekte, bodo imela dostop do te podatkovne baze in bodo lahko izbrala raziskovalce, ki jih bodo lahko za leto dni zaposlila v svojem podjetju, njihove plače pa bodo pokrite prek programa.

32 Tiskano na papirju Sora Matt 1.1., 80g papirnice GORIČANE.

glas gospodarstva, november 2016

Inovacije



»Pri sodelovanju med raziskovalci in podjetji imajo pisane za prenos tehnologij vloge prevajalca,« pravi Tony Raven z Univerze v Cambridgeu.



»Podjetja naj se izogibajo projektov, ki bi jih izvajala le zaradi pridobivanja evropskih sredstev in ne izhajajo iz njihovih dejanskih poslov,« pravi Henric Rhedin s poslovno-ekonomsko-pravne šole Univerze v Göteborgu.

Na Cambridgeu čakajo, da podjetja pridejo sama

Tony Raven z Univerze v Cambridgeu: »Izkušnje Cambridgea, Stanforda ali Silicijske doline lahko vzamete kot spodbudo za učinkovit lastni sistem, ne morete pa jih kopirati.«

Tony Raven, direktor družbe Cambridge Enterprise Limited, na Univerzi v Cambridgeu skrbi za pospeševanje sodelovanja med univerzo in gospodarstvom. Z njim smo se pogovarjali o tem, kako bi njihove izkušnje lahko prenesli v slovensko okolje.

Kaj bi svetovali slovenskim podjetjem - kako naj spodbudijo sodelovanje z ustanovami znanja?

Smo na različnih točkah iste poti in soočeni z različnimi izzivi. V preteklosti dobre povezave med univerzo in gospodarstvom niso imele večje veljave, v gospodarstvih, ki temeljijo na znanju, pa sta znanost in znanje najboljša ekonomska vira.

Kako je mogoče omenjeno sodelovanje izboljševati?

Ljudje z obeh strani se morajo med seboj pogovarjati. Začeti morajo z manjšimi projekti, se med seboj spoznavati in sodelovanje počasi nadgrajevati.

Na Cambridge Enterprise Limited počakate, da pridejo podjetja k vam. Zakaj?

Potrebno po sodelovanju morajo začutiti sama, potem bodo tudi vztrajala, če bodo razmere zahtevne. Zapolnil sem si trditve, da so uspešna lahko le tista rastoča podjetja, ki so preživela lastne krize. Za to potrebujejo sodelavce, ki se bodo borili tudi v težkih casih.

Katero so ključne ovire pri vzpostavljanju tega sodelovanja in kasneje v času njegovega trajanja?

Ključna težava je, da udeleženi govorijo različne jezike, med njimi obstaja prepad. Pri tem je pomembna vloga pisam za prenos tehnologije, ki deluje kot prevajalec. Ko se začnejo pogovarjati, raziskovalci sprevidijo, kako zanimivi so izzivi v industriji, pri sodelovanju pa izvedo veliko stvari, ki jih lahko uporabijo pri raziskavah.

Trditve, da naj nihče ne kopira modela sodelovanja z gospodarstvom, ki ste ga razvili na Univerzi Cambridge. Kako naj Slovenija najde lastno pot?

Recepta ni. Družbeni, pravni, upravni ter finančni okviri so namreč različni. V najbolje poznate razmere v naši državi, izkušnje Cambridgea, Stanforda ali Silicijske doline lahko vzamete kot spodbudo za vzpostavitev učinkovitega lastnega sistema, ne morete pa jih kopirati. Vsak sistem temelji na lastnih unikatnih gradnikih, ki jih je treba sestaviti o učinkovito celoto.

Ključno: s čim boste premagali tekmece

Pri inovacijski odličnosti gre za način, kako prepričati vlagatelje, da podprejo tvoj projekt kot potencialno inovacijo, ki bo prispevala k razvoju Evrope.

Henric Rhedin s poslovno-ekonomsko-pravne šole Univerze v Göteborgu o možnostih za pridobivanje sredstev za raziskave in inovacije v okviru programa Obzorje 2020. Z njim smo se pogovarjali o dejavnostih, ki so ključni za pridobitev razvojno-inovativnih sredstev iz evropskih skladov.

Kakšne so možnosti za financiranje sodelovanja med akademsko sfero in gospodarstvom na evropski ravni?

Možnosti je zelo veliko. Sedmi okvirni program se zaključuje, za manjša, ciljno usmerjena podjetja, je zanimiv tudi program Obzorje 2020. V zadnjih okvirnih programih celotna sredstva, ki so bila na voljo za mala in srednja podjetja, niso bila razdeljena. Možnosti za financiranje je veliko, treba pa je pridobiti znanje, kako vstopiti na trg in biti uspešen na njem.

Katera vprašanja si morajo podjetja zastaviti, ko pristopajo k pridobivanju sredstev iz evropskih skladov?

Najprej se morajo vprašati, ali naj k temu sploh pristopijo ali bi morda lahko projekt financirala z lastnimi sredstvi. Izogibajo naj se projektov, ki bi jih izvajala le zaradi pridobivanja evropskih sredstev in ne izhajajo iz njihovih dejanskih poslov.

Kako naj podjetja izrabijo inovacijsko odličnost pri gradnji konkurenčnih prednosti?

Kot ocenjevalec projektov velikokrat vidim slabo pripravljene projekte, iz katerih ni razvidno, kako se bodo poslovne zamisli udejanjile na trgu. V projektu je treba izpostaviti, kaj je v inovaciji takega, zaradi česar bo podjetje prehitelo potencialne tekmece, predstaviti trdne argumente.

V čem je bistvo inovacijske odličnosti? Gre za sistem?

Ne nujno, gre bolj za odnos, kaj želi doseči. Spomnim se projekta, ko so raziskovalci močno poudarjali tehnologijo in raziskovalno odličnost in ju tudi odlično predstavili, ker jim je to bilo blizu. Niso pa predstavili, kako bodo z njima uspešni na trgu.

Pri inovacijski odličnosti gre za način, kako prepričati vlagatelje, da podprejo tvoj projekt kot potencialno inovacijo, ki bo prispevala k razvoju Evrope. Znanstvena odličnost je povezana z inovacijsko odličnostjo, ni pa zadostna – pri predstavitvi moraš razložiti njuno povezavo. Tudi pri pridobljenih patentih je treba razložiti, kako bo mogoče z njihovo pomočjo prodati na trg. ■