

Evropski programi - blažilniki napetosti med narodi

Če vam uspe prepoznati vrzel med Evropsko unijo in Združenimi državami Amerike, potem je to zelo dobra tematika za raziskovalni program Evropske unije. Bojan Cestnik, direktor podjetja Temida, na podlagi bogatih izkušenj v evropskih programih svetuje slovenskim podjetnikom. - *Nives Pahor* -

Doktor Bojan Cestnik je direktor in ustanovitelj visokotehnološkega podjetja Temida, ki že od leta 1999 uspešno sodeluje v evropskih okvirnih programih, kar namerava početi tudi v prihodnje. Mala podjetja, kot je Temida, so v evropskih programih zelo zaželena, saj si Evropska unija zelo prizadeva, da bi v raziskovalne projekte vključili čim več malih in srednjih podjetij.

Prednosti sodelovanja v evropskih programih

Bojan Cestnik nam je iz svojih osemletnih izkušenj razkril svoj pogled na sodelovanje v evropskih programih.

1. Nesodelovanje v evropskih programih je za podjetja zelo nevarno, saj lahko zaspijo na lastnem znanju. Kot podjetje namreč ima tehnologijo, s katero delaš, v evropskih programih pa takoj dobiš nove partnerje z novimi, drugačnimi znanji in poslovnimi prijemi, ki se jim moraš prilagajati. Hitro se lahko zgodi, da moraš kar čez noč obvladati novo tehnologijo, da se lahko vključiš v skupni razvojni tok partnerjev.

2. Pomembna prednost evropskih programov je tudi spoznavanje novih poslovnih kultur, ki se jim moramo prilagoditi. Če ne bi bilo evropskih programov, bi Slovenci največkrat delali s Slovenci, Španci s Španci in tako naprej, Evropska unija pa te prisili, da sodeluješ z mednarodnimi partnerji, saj je eden od kriterijev za uspeh projekta prav mednarodna razpršenost konzorcija. Na evropske programe lahko zato gledamo kot na neke vrste **spodbujevalce sodelovanja in blažilnike napetosti med narodi, državami, kulturami.**

3. So način iskanja poslovnih priložnosti. Vsi evropski programi temeljijo na zapolnjevanju vrzeli. Če vam na primer na nekem težavnem področju uspe prepoznati vrzel med Evropsko unijo in Združenimi državami Amerike, potem je to zelo dobra tematika za raziskovalni program Evropske unije.

Kako uspeti

4. V Evropi lahko uspeš le, če obvladaš pravila igre. Nič ni samoumevno, saj je ves čas treba slediti pravilom igre, ki se spreminjajo. V 6. okvirnem programu so se na primer zelo spremenili nadzorni mehanizmi, vsebina, tehnika poročanja, upravičeni stroški, obračunavanje režijskih stroškov in tako naprej.

5. Delati moraš zase, ne pa za evropski denar. Sodelovanje v programu zahteva veliko časa, zato se je priporočljivo potruditi s projektom, ki je del vašega specialističnega področja. Treba je tudi upoštevati, da programi Evropske unije sofinancirajo le določen odstotek sredstev, del sredstev pa morajo še vedno priskrbeti partnerji. Samo tekanje za evropskimi sredstvi ni ravno smiselno.

6. Obstajajo »pomočniki« za iskanje partnerjev. Za sodelovanje v zadnjem projektu je Temida pri iskanju partnerjev izkoristila vse tehnične možnosti, ki so danes na voljo na spletu. Prijavili so se v mrežo Ideal-ist (www.ideal-ist.net), prek katere se iščejo partnerji znotraj Evropske unije.

Ovire in pasti

7. Evropa se premalo usmerja v končne izdelke. Evropske pro-



Bojan Cestnik: »Dolgoročno je zame glavna pridobitev evropskih programov ta, da bomo v Evropi zvišali raven sodelovanja in strpnost med narodi.«

jekte večina ljudi še vedno zaznava kot razvojne spodbude, ne pa kot naložbo pri razvoju tržnega izdelka.

8. Pri malih podjetjih je malo možnosti, da bi uspela kot usklajevalci. Čeprav formalno ni ovir, da postaneš usklajevalec, sta v resnici za to potrebni velika finančna stabilnost in primerna velikost.

9. Kje so pasti? Treba je razmišljati, kako boste čim več finančno iztržili. Že takoj na začetku je dobro imeti jasno opredeljeno finančno shemo lastnega podjetja in konzorcija. Previdnost tu ni odveč. ■

Opomba: Obsežnejši članek si lahko preberete v letošnjem majskem Podjetniku.