

9 izkušenj pri sodelovanju V PROGRAMIH EU

Visokotehnološko podjetje Temida iz Ljubljane že od leta 1999 sodeluje v evropskih okvirnih programih. Direktor dr. Bojan Cestnik povzema svoje izkušnje. - *Nives Pahor* -

Dr. Bojan Cestnik, direktor in ustanovitelj podjetja Temida, je s svojim podjetjem našel svoj prostor na trgu in v evropskih programih, saj že deset let vidi svoje poslanstvo v povezovanju gospodarstva in znanosti. Podjetja, kot je Temida, so v EU-programih zelo zaželeni, saj si Evropska unija zelo prizadeva, da bi v raziskovalne projekte vključila čim več malih in srednjih podjetij. Daljši pogovor smo povzeli v devetih modrostih.

1. Ali lahko tvegamo, da ne bi sodelovali?

Nesodelovanje v evropskih projektih je lahko za podjetja nevarnost, da zaspi-

jo na lastnem znanju. Kot podjetje namreč obvladuješ neko tehnologijo, s katero delaš, in lahko se ti zazdi, da življenje teče nemoteno naprej. V EU-projektih pa takoj srečaš nov nabor partnerjev z novimi, drugimi znanji in poslovnimi prijemi, ki se jim moraš prilagajati, zato se res lahko zgodi, da moraš praktično čez noč usvojiti novo tehnologijo, prebrati veliko novih priročnikov, da se lahko vključiš v skupni razvojni tok partnerjev. Zakaj je to dobro? Na primer, računalništvo je ena najhitreje rastočih in spreminjajočih se panog, zato je težko slediti vsem trendom. Vključevanje v take projekte pa te na določen način sili k spremljanju trendov in novosti. Temu

se ne moreš izogniti, saj se moraš prilagoditi, če želiš sodelovati v projektih. Zagovarjam stališče, da pri teh projektih pravzaprav ne gre več za vprašanje, ali bi ali ne bi sodelovali, ampak predvsem, kako sodelovati.

2. Spoznanje o relativnosti lastne kulture

Pomembna prednost EU-projektov je tudi spoznavanje novih poslovnih kultur, ki se jim moramo prilagoditi. Če ne bi bilo EU-projektov, bi Slovenci v glavnem delali s Slovenci, Španci s Španci in tako naprej, Evropska unija pa te dobesedno prisili v delo z mednarodnimi partnerji, saj je eden od kriterijev za uspeh projekta prav mednarodna razpršenost konzorcija. Ko delaš z drugimi kulturami, dobiš nove poglede na svet, kar se vsaj pri meni zelo pozna v spremembi razmišljanja. Prej bi se na primer težko odločil za sodelovanje s partnerjem iz Turčije, danes pa se mi to ne zdi nič čudnega, saj sem prav prek programa MEDSI spoznal nekaj zelo podjetnih Turkov.

Na EU-projekte lahko zato gledamo kot na neke vrste spodbujevalce sodelovanja in blažilnike napetosti med narodi, državami, kulturami, kar je po mojem mnenju eden izmed največjih dosežkov okvirnega programa, tudi ko rezultat projekta ni izražen v obliki konkretnega izdelka za trg.

3. Je način iskanja poslovnih priložnosti

Vsi EU-programi temeljijo na zaposlovanju vrzeli. Če vam na primer na nekem problemskem področju uspe prepoznati vrzel med Evropsko unijo in ZDA, potem je to zelo dobra tematika za raziskovalni program Evropske unije. Podobno dobro je na primer tudi, če vam uspe prepoznati vrzel med eno državo in drugimi državami Evropske unije.



FotoSpring

Recept za uspeh, ki se uveljavlja v Evropski uniji in tudi drugod po svetu: na projektu združite ljudi različnih nacionalnosti, različnih mentalitet, različnih običajev.

4. V Evropi lahko uspeš le, če obvladaš pravila igre

Ves čas je treba slediti pravilom igre, ki se spreminjajo. Na primer, v 6. okvirnem programu so se zelo spremenili nadzorni mehanizmi, vsebina, tehnika

»Lobiranje je v Evropski uniji dejstvo, brez tega enostavno ne gre.«

poročanja, upravičeni stroški, obračunavanje režijskih stroškov in tako naprej.

Razen tega je treba razumeti, da ni nič samoumevno. Lobiranje je v Evropski uniji dejstvo, brez tega enostavno ne gre. Pogosto lahko že iz samega nabora partnerjev vsaj okvirno oceniš, ali bo projekt uspešen ali ne.

5. Delati moraš za sebe, ne zaradi tega, da boš dobil evropski denar

Sodelovanje v projektu zahteva veliko časa, zato se splača vložiti energijo v projekt, ki je del vašega specialističnega področja. Tu je treba tudi upoštevati, da okvirni programi Evropske unije so financirajo le 50 odstotkov sredstev za projekt, polovico sredstev morajo še vedno priskrbeti partnerji, zato je smiselno delati na projektu, ki je del razvojne usmeritve podjetja. Samo tekanje za EU-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 smo se v mrežo

Ideal-ist (www.ideal-ist.net), prek katere se iščejo partnerji znotraj Evropske unije. Tudi tu svetujem dobršno mero previdnosti, saj vsa povpraševanja in vse ponudbe niso dobre.

7. Evropa se premalo usmerja v končne izdelke

Težava je v zaznavanju ljudi. EU-projekte večina še vedno zaznava kot razvojne spodbude, ne pa kot možnost sonaložbe pri razvoju tržnega izdelka, v kar sem bil do nedavnega tudi sam prepričan.

8. V čem je razlika med statusom partnerja in koordinatorja?

Čeprav formalno ni ovir, da postaneš koordinator, sta v resnici za to potrebni velika finančna stabilnost in primerna velikost. Sodim, da je za mala podjetja malo možnosti, da bi uspeli kot koordinatorji.



Bojan Cestnik:

»Če pustim trenutni dobiček EU-projektov ob strani, je (dolgoročno gledano) zame glavna pridobitev ta, da bomo v Evropi zvišali raven sodelovanja in toleranco med narodi.«

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. Za 7. okvirni program (v finančnem pogledu) Evropska unija že razmišlja o spremembah glede malih in srednjih podjetij, saj naj bi bila financirana 75-odstotno, ne pa le 50-odstotno kot do zdaj. To bi bilo dobro uravnovešenje, saj velika podjetja že zdaj poberejo zelo veliko sredstev, veliko malih in srednjih podjetij pa ne zmore stroška, ki ga pričakujejo od njih, zato se jih tudi veliko odloči, da pri projektih ne sodelujejo. ■