

OBALNO-KRAŠKA REGIJA

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

INT-1/OKR (Povzetek) VTP-1/OKR

O podjetju (nastanek, status, dejavnosti, vizija)

Podjetje je bilo ustanovljeno leta 2007. Korenine podjetja izvirajo iz društva, kjer se je njen ustanovitelj ukvarjal z trajnostnim razvojem podeželja, med drugim tudi z mehkim turizmom. Glavne dejavnosti podjetja so- dejavnost turističnih agencij oz. potovalnih agencij in razvoj destinacij ter svetovanje pri raznih projektih povezanih z razvojem turizma. V kratkem bo podjetje postalo d.o.o. s petimi člani-solastniki. Vizija podjetja je, da na začetku s svojimi storitvami »pokrijejo« področje Primorske s sosednjimi območji (Brkini, Kras), kasneje pa vso Slovenijo. Podjetju veliko pomenijo nepovratna sredstva- tako domača kot iz EU.

Vloga IUP (Inkubatorja):

Podjetje je bilo izbrano oz. je zasedlo 3. mesto na natečaju UIP. Sogovornik vlogo oz. pomoč inkubatorja ocenjuje, kot zelo pozitivno predvsem s »tehnične« in »logistične« (prostori, oprema, računovodstvo...). Zadovoljen je tudi s svetovanjem, nekoliko bolj je zadržan pri vlogi inkubatorja pri samem poslovanju podjetij. Meni, da je vloga inkubatorja zelo pomembna pri nastajanju novih podjetij.

Odnosi oz. stiki z drugimi akterji v regiji (Univerzo, občinami, podjetji, drugimi institucijami, civilno družbo...)

Podjetje ima največ stikov občinami, saj za njih opravljajo določene storitve oz. dejavnosti. Sodelujejo tudi z Univerzo (predvsem Fakulteto za humanistične študije Koper in ZRS Koper) katerim nudijo svoje storitve in se tudi skupaj prijavljajo na razne razpise. Sogovornik čuti določene »zadržke« s strani Univerze in upa, da bo v prihodnje to sodelovanje še močnejše. Računajo tudi na mladi in svež kader. Pri projektih

sodelujejo tudi z Regionalnim razvojnim centrom Koper. Podjetje ima stike tudi na »terenu« s lokalno skupnostjo (vaškimi odbori, društvi...). Z drugimi podjetji (agencijami) sodelujejo predvsem v smislu trženja oz. tako, da svoje storitve prodajajo njihovim gostom. Z nobenim podjetjem ne razvijajo skupnega produkta oz. storitve in tega v prihodnje tudi ne nameravajo. V podjetju nameravajo iskati tujega partnerja za pridobivanje gostov iz tujine.

Ocena razvojnih potencialov regije oz. Obale

Sogovornik meni, da so se v zadnjih letih (predvsem z ustanovitvijo Univerze in novih fakultet) razmere na Obali izboljšale. Vendar pa opozarja na prostorsko majhnost in predvsem »zaprt« krog ljudi v katerega je težko vstopiti- pravi: *»Več ali manj se eni in isti ljudje pojavljajo na visokih položajih in zato je ogrožen razvoj.«* Rešitev vidi v novih »obrazih« in akterjih (podjetjih), ki bi spodbudili razvoj z novimi oz. drugačnimi pristopi.

INT-2/OKR (Povzetek) PI-1/OKR

O organizaciji (nastanek, zaposleni):

Organizacija je nastala z združitvijo Euro-info centra in Inovacijsko-relejnega centra leta 2008. Organizacija je del ZRS-ja- center za sodelovanje z gospodarstvom. So člani EEN, ki ga je ustanovila Evropska komisija spodbujanje podjetništva in razvoja podjetij (predvsem majhnih in srednjih). Slovenski konzorcij ima šest partnerjev iz različnih regij. Organizacija s sedežem v Kopru pokriva območje Obalno-kraške regije (do Postojne). Zaposlenih je šest ljudi, ki prihajajo iz različnih strok, vendar to ne otežuje komunikacije oz. dela med njimi. V interdisciplinarnosti vidijo prednost za organizacijo. Vsak posameznik dela na določenem področju oz. nalogi in hkrati tudi med seboj sodelujejo in dopolnjujejo, tako da poteka tako timsko kot individualno delo. Organizacija je financirana s strani EU.

Dejavnosti:

Glavni namen organizacije je pomoč podjetjem pri iskanju tujih partnerjev, tehnologij in prijavah na projekte ter črpanje EU sredstev. Organizirajo tudi razna srečanja, izobraževanja in delavnice. Vse njihove dejavnosti oz. storitve so brezplačne. Sami sebe vidijo predvsem kot »pospeševalec« za rast oz. razvoj že strukturiranih in delujočih podjetij, ki iščejo in imajo interese za njihove storitve. Njihove storitve so v določeni meri namenjene tudi nevladnem sektorju (društva, zavodi) predvsem gre za pomoč pri prijavah na EU projekte in pridobivanju raznih informacij ter partnerjev.

Odnos/komunikacija z drugimi organizacijami/akterji v regiji

Največ komunicirajo s podjetji, vendar poudarjajo da je gospodarski krog dokaj »zaprt« in zaenkrat interes za sodelovanje in pomoč tudi še ni na dovolj visoki ravni. Izmed institucij je na prvem mestu Inkubator, s katerim tudi določene aktivnosti delajo skupaj. Stike imajo tudi z Univerzo, kot tudi z nevladnim sektorjem. Z predstavniki oblasti (občinami) stikov nimajo, saj ne vidijo potrebe. Veliko stikov imajo z organizacijami po Sloveniji in celotni EU (tistimi, ki so člani EEN).

Pogled na stanje v regiji

Razvojnih in visoko tehnoloških podjetij je po njihovo malo. Več bi moralo bilo tudi akademskih/izobraževalnih ustanov oz. organizacij s tehničnega področja, kar bi pospešilo razvoj podjetij in tehnologij. Kritični so tudi do sodelovanje med Univerzo in gospodarstvom. V primerjavi med Ljubljano in manjšimi kraji vidijo velike razlike-razvojne, možnost zaposlovanja ipd...Menijo, da zelo manjka tehnološki park, ki bi pospešil razvoj podjetništva in prenose znanja. Pozitiven odnos imajo do vloge Inkubatorja. Problem vidijo v tem, da podjetja nimajo podpore v t.i. »vmesni fazi« oz. ko pridejo ven iz inkubatorja. Saj je njihova organizacija namenjena predvsem podjetjem, ki že imajo »korenine« in si želijo rasti oz. tujih partnerjev.

INT-3/OKR (Povzetek) VTP-2/OKR

O podjetju (nastanek, status, dejavnosti, vizija)

Gre za mlado podjetje, ki je bilo ustanovljeno lani maja. Ustanovitelji so trije. Nobeden izmed njih ni slovenski državljan. Sogovornica je jeseni prišla poučevati na FHŠ Koper (Geografija). Tako je tudi izvedela za inkubator in se odločila, da tukaj ustanovijo podjetje. Glavna dejavnost podjetja je svetovanje s področja geomarketinga. Tovrstno svetovanje želijo približati srednjim in manjšim podjetjem, saj so se do sedaj za to odločala predvsem velika podjetja. Vsi prihajajo iz Italije in sogovornica je strokovnjak iz Geografskih informacijskih sistemov (GIS-a), drugi ustanovitelj je strokovnjak iz geomarketinga in tretji iz področja svetovanja, financ ipd...

Vloga inkubatorja

Jeseni 2008 se je sogovornica dogovorila z inkubatorjem, da bodo z njihovo pomočjo ustanovili podjetje. Po njenem mnenju je vloga inkubatorja zelo pozitivna- tako z tehničnega vidika (pisarna ipd...), kot tudi z svetovalnega, saj pravi da vedno dobi informacije in svetovanja, ki jih rabi.

Odnosi oz. stiki z drugimi akterji v regiji (Univerzo, občinami, podjetji, drugimi institucijami, civilno družbo...)

Podjetje ima stike oz. sodeluje z Univerzo v Vidmu, Trstu in Kopru. Vendar sogovornica meni, da Univerza v Kopru še ni dovolj odprta za sodelovanje in pretok, kar bi pospešilo razvoj inovativnega okolja. V prihodnje bodo računali tudi na diplomante in doktorante oz. bodo odprti do sodelovanja z njimi. Podjetje ima stike tudi z RRC-jem Koper, saj si želi sodelovanja z Gospodarsko zbornico. Sogovornica pravi da so odprti in pripravljeni na sodelovanje z vsemi, ki bi si tega želeli.

Ocena razvojnih potencialov regije oz. Obale

Sogovornica meni, da so potenciali Obale veliki in da se bo v prihodnjih letih tukaj razvilo inovativno okolje, ki naj bi bilo povezano tudi čezmejno (Trst). K temu bi po

njenem prispevalo tudi odprtje Gospodarskega središča ali tehnološkega parka, čeprav meni da to ni pogoj.

INT-4/OKR (Povzetek) PI-2/OKR

O instituciji (nastanek, status, dejavnosti, vizija)

Začetki PI segajo v leto 1993, ko je začel delovati Zavod za pospeševanje podjetništva in obrti. Sedanje ime dobi v letu 1998, leta 2001 pa status regionalne razvojne agencije. RRA je nastala na podlagi zakona o skladnem regionalnem razvoju po pooblastilu občine. Ustanovitelj RRA pa je Gospodarska zbornica.

Vloga RRA

Delo v instituciji poteka večinoma projektno v povezavi z Univerzitetnim inkubatorjem, podjetji, Univerzo ter občino. Ena od aktualnih pobud je ustanovitev tehnološkega parka. RRA deluje tudi čezmejno, npr. z vključevanjem v projekte INTER-REG. Poleg podjetništva, področja delovanja RRA zajemajo tudi regionalni razvoj, okoljske projekte in drugo. Konkretno delovanje npr. zajema prijavljanje projektov, pomoč drugim podjetjem pri prijavi na Evropske projekte, sodelovanje pri nastajanju novih podjetij (garancijska shema, kreditiranje malega gospodarstva), itn. Vpliv institucije na nastajanje novih podjetij je sicer opazen, vendar mora za tehnološki preboj stati zadaj tudi močno gospodarstvo, ki pa ga v regiji trenutno ni. V tem smislu je privilegirana predvsem Ljubljana (koncentracija gospodarstva).

Odnosi oz. stiki z drugimi akterji v regiji

Odnosi oz. stiki z drugimi akterji (univerzo, občinami, podjetji, itn.) so nujni, sodelovanje je projektno. Poleg sodelovanja z omenjenimi akterji, komunikacija poteka tudi z JAPTI, SVLR, Ministrstvom za gospodarstvo, itn. Velik pomen ima neformalna komunikacija. Na regionalnem nivoju sodelovanje poteka še z Gospodarsko zbornico, Obrtno zbornico, Zavodom za zaposlovanje, medtem ko je sodelovanje z Univerzo bolj občasno (projektno npr. z ZRS).

Ocena regijskih razvojnih potencialov

Respondent ocenjuje, da ima regija veliko naravnih prednosti (dostop do morja, luka, železnica, avtocesta), vendar pa je bilo narejenih preveč človeških napak (propad velikih podjetij). V regiji ni dovolj denarja za razvojni preboj. Možnost koncentracije kreativnih kadrov obstaja, vendar je centralno vlogo v tem pogledu prevzela Ljubljana. *»Na splošno kreativca privabiš z okoljem, da se dogaja veliko stvari ne samo stroga tehnologija ali umetnost, ampak da gre za cel sklop različnih dogajanj. Manjša mesta ne morejo nuditi vsega, kar pa lahko večja mesta in v našem primeru je to Ljubljana in zato se tam grupira vse. Možnosti imamo zakaj ne, saj pravim da smo edini z morjem in tudi boljšo klimo in to je naša prednost.«*

Potek črpanja Evropskih sredstev respondent ocenjuje kot dober glede na zmožnosti. *»Kar je v naših močeh naredimo in izkoristimo. Zatakne se na drugem nivoju, predvsem birokratskem ko ti pregledujejo vse zadeve ipd.«*

INT-5/OKR (Povzetek) VTP-3/OKR

V organizacijskem smislu in dejavnosti podjetje združuje interdisciplinarni tim kemikov, biologov, ekonomistov, strojnikov, raziskovalcev ter študentov. Poslovna ideja odpira nove možnosti na področju genskih analiz ter nutrigenomike, kar na svetovnem nivoju predstavlja perspektivno poslovno nišo in ustvarja visoko dodano vrednost. Podjetje deluje približno eno leto in je vključeno v UIP. Sedež podjetja je v Kopru (predvsem laboratorij), vendar čedalje več aktivnosti poteka v Ljubljani (zaradi bližine centrov, univerze, inštitutov, partnerjev... *»vse se praktično tukaj odvija«*). Podjetje ima tri tesne sodelavce (zaposleni), nekaj (pet) rednih zunanjih sodelavcev ter občasne stike s profesorji. Hierarhija odnosov v podjetju ne obstaja.

V sklopu, ki se navezuje na *inovativnost* respondent pove, da podjetje nima lastnega znanstvenega razvoja, ampak se ukvarja z meta-analizo vrhunskih znanstvenih dosežkov na področju nutrigenomike. *»Na srečo imamo sodelavca, ki to zelo dobro obvlada...«*. Iz

tega sledi, da ne potrebujejo veliko sodelovanja z akademskim okoljem in inštituti, niti povezovanja v smislu regionalnih razvojnih jeder. Bolj gre za povezovanje v smislu legitimacije njihovega dela (stik s profesorji podeljuje legitimiteto njihovem delu – »profesor posodi ime«). Vendarle v Kopru sodelujejo z ZRS-jem, ne toliko zaradi geografske bližine, predvsem zaradi vsebine. Trenutno se dogovarjajo za sodelovanje z laboratorijem v Trstu, glede samega razvoja znanja in razvoja produktov partnerjev ne potrebujejo (raziskujejo obstoječe raziskave). V svoje delovanje pa vključujejo veliko študentov, kar je relevantno tudi z vidika zaposlovanja po končanem izobraževanju in dotoku svežega znanja v podjetje. Vlogo UIP respondent ocenjuje predvsem pozitivno (dobro sodelovanje z direktorjem, zagotavljanje stikov, poslovni prostori,...), vprašanje pa je, kako bo odnos med UI ter podjetji urejal novi zakon, ki predvideva lastniške deleže UI v inkubiranih podjetjih. Oni tega ne želijo (podjetje je zaenkrat v 100% lasti ustanoviteljev). Komunikacija znotraj podjetja poteka redno, pogosto in predvsem po neformalni poti, zelo pogosto tudi preko elektronskih medijev (npr. skype). Komunikacija z relevantnimi akterji (*prenos znanja*) zaenkrat večinoma ne poteka dvosmerno, z izjemo dobrega sodelovanja z ZRS (laboratorij), čeprav v prihodnje načrtujejo več stikov. Podpisali so pogodbo o trženju njihovih izdelkov z beloruskim partnerjem, cilj je prodor na tuji trg. Formalnih stikov z drugimi podpornimi institucijami, univerzami ter agencijami nimajo. Z vidika regionalnega razvoja respondent pove, da je optimističen glede kvalitete znanja ter zanimanja mladih (in nekaterih profesorjev) za to področje in ne vidi nobenih ovir razen morda neurejene zakonodaje. Sicer pove, da država na tem področju ponuja veliko razpisov, kar ocenjuje kot zelo dobro. Kot možne ovire na razpisih omenja hudo konkurenco (enkrat so za las izgubili, kljub visokemu številu doseženih točk) ter visoke vrednosti projektov, ki niso pisani na kožo malim podjetjem (npr. znesek 600.000 evrov), oziroma je treba iti z nekom v partnerstvo (potencialni partner odstopil v zadnjem hipu). Lizbonske strategije ne pozna podrobno, pove le, da njihova dejavnost bazira na znanju. Z vidika koncentracije znanja, inovativnosti ter kreativnih kadrov okolje v katerem deluje podjetje, ocenjuje kot pozitivno. Izkušnje imajo tudi s črpanjem sredstev na razpisih agencij (posredno tudi EU), kjer so enkrat že pridobili sredstva (Podjetniški sklad; TIA ne).

Nameravajo se prijaviti na SRRP (inštitut za raziskovalne dejavnosti, ki nudi finančno podporo projektom).

INT-6/OKR (Povzetek) PI-3/OKR

Respondent je v intervjuju povedal, da bi moral Univerzitetni inkubator postati del regionalnega inovacijskega sistema kot ga definira OECD. Sicer inkubator podpira nove poslovne ideje ter modele do faze priprave podjetja za preživetje na trgu. Povezovanje poteka s številnimi podjetji ter Univerzo na Primorskem. Stike imajo tudi s predstavniki civilne družbe ter občinami (preko projektov). Trenutno je v inkubator vključenih dvanajst podjetij.

Zmožnosti regije za inovativni preboj respondent ocenjuje kot slabe, saj se panožno prevelik poudarek daje turizmu. Po mnenju respondenta bi morala biti paradna panoga v regiji *»... tehnološka zahtevna in z večjo dodano vrednostjo, ki bi lahko turizem in infrastrukturo financirala direktno ali posredno preko davkov. Premalo je razvojno usmerjenih podjetij.«*

Kot prednost, respondent navaja pozitiven odnos do podjetništva v regiji, kar izkazuje tudi visok (gledano relativno) delež podjetnikov na število prebivalcev. Kljub temu, pa je ovira še vedno v premajhni ambicioznosti vodilnih podjetnikov ter premajhnemu številu spin-off podjetij. Uresničevanje Lizbonske strategije po mnenju respondenta poteka povprečno. Respondent ocenjuje, da je v regiji možna koncentracija kreativnih kadrov in v ta namen razvijajo tudi visoko šolstvo. Črpanje sredstev iz Evropskih skladov ocenjuje kot slabo.

Ugotovitve na podlagi fokusne skupine FS/OKR

1. Odnos predstavnikov podjetij do vloge podpornih institucij

Vsi predstavniki inkubiranih podjetij, ki so oz. so bili hkrati tudi »pod okriljem« PI-2 imajo do njene vloge in pomena za razvoj podjetij pozitiven odnos. Predvsem z vidika svetovanja, posredovanja informacij in pa bolj »tehnične« plati oz. nudenja prostorov. Predstavnica enega od podjetij, ki je vključeno v PI-2 opiše: *»Ni bilo potrebno nič razmišljati, vse so oni pripravili, ko smo prišli. Mi smo samo dobili ključ in to je res zelo dobro nastavljeno. Tudi, če rabiš svetovanje vedno dobiš pomoč. Tako, da je to velika pomoč za podjetja.«*

Predstavnica podporne organizacije vidi manjko v podpornih institucijah na Obali. *» Je pa vmes verjetno ena luknja. Bodoči podjetnik, ki ima neko idejo gre na inkubator kjer ga »pošlihtajo« ter dobi v tistem letu in pol svetovanja, pomoč in druge ugodnosti. Problem je tukaj, ker ni tehnološkega parka in se moramo »štuliti« v Gorico. V tem umestnem obdobju, ko je podjetju najtežje jaz ne vidim, da bi podjetja dobila podporo s strani institucij.«*

Eden od vprašanih podjetnikov ima tudi podobno mnenje o vlogi PI-2 pri samem poslovanju podjetij oz. po tem, ko inkubirano podjetje »izplava« iz inkubatorja. Podal je tudi svoje stališče o vlogi države: *»Države tukaj ne morem kritizirati, saj ona financira to okolje (inkubator). Zelo mi je všeč, da se lahko na hitro in poceni ustanovi novo podjetje. Kar mi pa ni všeč pa so davki. Mlada podjetja že na začetku padejo v kategorijo »normalnih« podjetij in so tako obdavčena in tu je problem. Lahko postaneš nelikviden in zaradi visokih davkov tudi nekonkurenčen v tujini.«*

Eden od sogovornikov je tudi podal skrb glede novega zakona po katerem naj bi bili inkubatorji v določenem procentu solastniki podjetij, ki se ustanavljajo. Skupna ocena vseh je, da je vloga PI-2 zelo pomembna pri nastajanju novih podjetij in začetni fazi poslovanja.

2. Sodelovanje podpornih institucij in podjetij z Univerzo oz. raziskovalno sfero

Vsi trije predstavniki podjetij so povedali, da so v stikih oz. sodelujejo z Univerzo na Primorskem oz. njenimi članicami (FHŠ, ZRS...) v smislu skupnih prijav na razne

razpise, nudenja storitev, itn. Vendar je nekako prevladalo dejstvo, da sodelovanje oz. odprtost Univerze še ni na zadovoljivi ravni, kar bi tudi pospešilo razvoj inovativnega okolja. Povedali se tudi, da v svoje delovne procese že ali še bodo vključevali študente oz. diplomante ali doktorante.

Dva predstavnika podpornih institucij pa sta podala različni mnenji. Ena institucija je kot del oz. enota Univerze vpeta v to »okolje« in sodeluje z Univerzo oz. njenimi članicami. Medtem pa, ko je predstavnik druge podporne institucije povedal, da so stiki z Univerzo bolj občasni. Je pa obema skupno, da skupaj z Univerzo in drugimi podpornimi institucijami prijavljajo in delajo na projektih.

Predstavnik ene od podpornih institucij je mnenja: *»Če obstaja sinergija med podjetji in raziskovalnimi ustanovami potem to veliko pomeni. Vendar, če je npr. podjetje ICP, raziskovalna ustanova zraven pa družboslovna te sinergije nikoli ne bo oz. mogoče na neki zelo redki branži. V takih primerih potem ni nekega razvoja področja. Če pa je raziskovalna enota podobno usmerjena kot podjetja v bližini pa sigurno pride do sinergij in razvoja ter skupnega vlaganja. Na eni strani so bolj teoretična znanja na drugi bolj praktična in ko se to združi je lahko uspešno.«* Meni tudi, da je premalo »tehnično« usmerjenih raziskovalnih ustanov in da zato tudi primanjkuje takih podjetij. Njegova kolegica še dodaja: *»Po mojem je situacija nezadovoljiva. Same raziskovalne institucije so naravnane tako, da so glavni cilj raziskovalcev objave in zbiranje točk, prijavljanje CRP-ov in tukaj se konča. Sodelovanje z gospodarstvom precej šepa.«*

3. Komunikacijski tipi in delovni procesi znotraj institucije/podjetja

Pri vseh prevladuje neformalen tip komunikacije znotraj institucije/podjetja. Vsi tudi uporabljajo svetovni splet za komunikacijo- e-pošta, skype in druge oblike. Podjetnik je mnenja: *»Takšne skupnosti so sigurno pomembne, tudi za pridobivanje novih strank npr. tudi Facebook je tak primer. Jih bomo sigurno uporabljali tudi v prihodnje.«*

Predstavnik podporne institucije opiše eno oblik, ki jo uporabljajo za komunikacijo: *»V bistvu imamo eno orodje - Intranet, ki deluje kot nek forum in je razdeljen po tematikah*

oz. skupinah. Po teh skupinah imamo tudi sestanke. Jaz sem npr. član skupine ICP kjer spodbujamo podjetja in jim nudimo še dodatne storitve, da smo še bolj povezani. Če npr. neko podjetje razvija nek softwear takoj pokličem kolege iz tujine in rečem, da imam podjetje, ki to in to razvija in ali imajo kakšno podjetje, ki bi sodelovalo na tem področju. Tako ta komunikacija poteka hitreje. Delamo tudi skupne aktivnosti in tako funkcionirajo tudi druge skupine. »

Večina respondentov je, kot bolj formalne oblike komunikacije navedla tedenske, dvotedenske ali mesečne sestanke sodelavcev. Večina jih je odgovorila, da poteka druženje med zaposlenimi občasno tudi izven delovnega časa oz. institucije. Predstavnica podjetja o tem pove: *»Smo tudi prijatelji in kadar imamo čas se družimo. Tudi z kolegi iz drugih institucij se družimo. Mislim, da je to tudi boljše za kakovost dela.«*

Pri vseh je prisotno timsko oz. projektno delo. Najbolj prevladuje pri dveh podpornih institucijah. Medtem pa, ko sta dva predstavnika podjetij povedala, da gre pri njih za »mešan« način – oba tipa sta približno v enaki meri prisotna.

4. Vloga interdisciplinarnosti

Vsi korespondenti gledajo na interdisciplinarnost pozitivno. Pri večini zaposleni prihajajo iz različnih strok in tudi delajo na različnih področjih oz. različnimi partnerji/strankami zato je interdisciplinarnost nujna. Predstavnica podporne institucije to ponazori: *»Čisto konkretno midva z sodelavcem največ sodelujeva - on je iz tehnične stroke in jaz sem ekonomistka (marketing). Midva greva skupaj na podjetje in on bo bolje razumel in bo boljši sogovornik na tehničnem področju, medtem pa ko bom jaz razmišljala o drugih stvareh. Na primer kaj to pomeni strateško za podjetje, kako se to odraža na prodaji ali na marketinških dejavnostih...Tako, da to kombiniramo in vsak ima svoj doprinos, da damo podjetju boljšo in bolj izčrpno rešitev in drug vpogled, kot če bi bila oba iz iste stroke.«*

Tudi predstavnica podjetja je podobnega mnenja: *»Jaz sem geograf in geograf je že po definiciji interdisciplinaren. Mislim, da brez interdisciplinarnosti ne gre. Teorijo sem*

pridobila skozi študij potem pa sem na projektih v Trstu dobila tudi prakso. Zdaj s podjetjem pa še več, to mi je » bigger challenge«. Je oboje pomembno- z vidika podjetja pa je bolj pomembna praksa. Z vidika univerze pa obratno.«

5. Mnenja o stanju in razvojnih potencialih regije

Sogovorniki so mnenja, da obstajajo med Ljubljano in drugimi mesti-območji (pre)velike razlike z vidika koncentracije znanja, možnosti zaposlitve, razvojnih potencialov ipd in da je Ljubljana privilegirana. Za obalno območje menijo, da ima dobre potenciale (lega) za razvojni in inovativni preboj. Veliko se je spremenilo v zadnjih nekaj letih z ustanovitvijo Univerze in novih fakultet oz. študijskih smeri. Ena od glavnih prednosti Obale je njena lega-položaj in možnost povezovanja s sosednjimi regijami oz. mesti (Trst ipd...). Predstavnik ene od podpornih institucij je mnenja: *»Prednosti sigurno imamo saj smo edina regija, ki ima morje in bolj odprt dostop in to našo gospodarsko središče, ki bi nastalo v zaledju luke ima idealne pogoje- je železnica, avtocesta in luka. V Sloveniji ni takega kraja skupaj z Ljubljano. Možnosti so je pa res, da je bilo marsikaj zavoženega v zadnjih letih. Ključna podjetja Istrabenz , Luka Koper, Intereuropa, Banka Koper to so bili ključni nosilci in vidimo kaj se dogaja z njimi.«*

Vsi korespondenti so mnenja, da so možnosti za koncentracijo inovativnih kadrov, čeprav sta dva bolj skeptična in menita, da se bo to zgodilo predvsem, če bodo nastala nova podjetja oz. bo Obala z širšega smisla dovolj »privlačna« za take profile ljudi. Predstavnik podporne institucije pravi: *»Kreativni kadri se zbirajo tam kjer se nekaj dogaja in zato pravim, da je Ljubljana vse pobrala oz. prevzela to centralno vlogo saj se tam zmeraj nekaj dogaja. Na splošno kreativca privabiš z okoljem, da se dogaja veliko stvari ne samo stroga tehnologija ali umetnost, ampak da gre za cel sklop različnih dogajanj. Manjša mesta ne morejo nuditi vsega, kar pa lahko večja mesta in v našem primeru je to Ljubljana in zato se tam grupira vse. Možnosti imamo zakaj ne, saj pravim da smo edini z morjem in tudi boljšo klimo in to je naša prednost.«*

Eden od predstavnikov podjetij je opozoril: *»Hendikep Obala je majhna in da ima zaprt krog ljudi v katerega je težko vstopit. Več ali manj se eni in isti ljudje pojavljajo na*

visokih položajih in zato je ogrožen razvoj. Razen, če se iz ozadje ne pojavijo neki novi obrazi in inovativni igralci, ki spodbudili ta razvoj z novim pristopom in podjetji. Drugače sem glede tega, da bi velika podjetja bila kreator hitrejšega razvoja skeptičen. Ravno zaradi tega, ker ne postijo novim in »svežim« ljude zraven.«

6. Ocena črpanja sredstev EU

Vsi razen enega respondenta (ta je odgovoril, da bodo v prihodnje začeli z črpanjem sredstev) so odgovorili, da njihova organizacija črpa sredstva iz EU in jim nepovratna sredstva predstavljajo pomemben del prihodkov. Predstavnik ene od podpornih institucij je kritiziral birokratske postopke oz. počasnost slovenskih »birokratov«, ki zavlačujejo in otežujejo delo oz. samo delovanje organizacije (sami morajo zalagati denar, ker denarja ne dobijo pravočasno). Povedal je, da gre to v Italiji vse hitreje in bolj fleksibilno. Podobnega mnenja je tudi eden od predstavnikov podjetij, ki opozarja na preveč dolge postopke in se čudi, da za program INTERREG SLO-ITA za programsko obdobje 2007-2013 še niso bili objavljeni razpisi za srednje in majhne projekte. (op. Intervju je bil narejen v aprilu).

Predstavnik drugega podjetja, kot možne ovire na razpisih omenja hudo konkurenco ter visoke vrednosti projektov, ki niso pisani na kožo malim podjetjem (npr. znesek 600.000 evrov), oziroma je treba iti z nekom v partnerstvo.