

GLAS LJUDSTVA

Obiščete ptujsko tržnico vsaj enkrat v tednu?

Da

Ne

Glasujte in komentirajte na www.vecer.com/podravje

Odgovor na prejšnje vprašanje

So visoki zasluzki zdravnikov v ptujski bolnišnici preko s.p.-jev upravičeni?

78 %

Da

22 %

Ne

Število glasov: 99

VAŠE MNENJE

na www.vecer.com

Antonovanje na Kogu

Danes ob 16. uri se bodo na Kogu nadaljevale prireditve ob letošnjem Antonovanju na Kogu, ki jih pripravljata tamkajšnje kulturno društvo Antonovanje pod vodstvom **Slavice Munda**. V osnovni šoli bodo odprli razstavo risb in fotografij na temo Reja prašičev v Prlekiji in Medžimurju. V soboto ob 9. uri bo v dvorani tradicionalno Antonovo kegljanje, ob 14. uri v šolski telovadnici Antonov kviz in čurkarijada ali tekmovalje v pripravi kašnatih klobas (čurk) s pokušnjo. V soboto ob 18.30 bo tradicionalni Antonov koncert v cerkvi sv. Bolfenka, v nedeljo ob 9. uri se bodo zbrali starodobniki kluba Steyr, uro kasneje pa bo slovesna maša z blagoslovom. (dlz)

Forum Kako do denarja za razvoj?, ki je prepoznal inovativnost, povezovanje in odprtost, je diagnosticiral zdrava podjetja s Ptujškega

UROŠ GRAMC

Znanstvenoraziskovalno središče (ZRS) Bistra Ptuj je v Grand hotelu Primus sodelovanju z Manager klubom Ptuj in Tehnološkim centrom za električne stroje Maribor (TECES) pripravilo forum za naslovom Kako do denarja za razvoj? S tem nadaljuje serijo okroglih miz, slednja je potekala v okviru slovensko-hrvaškega projekta Sprint, na katerih želijo spodbuditi podjetja k inovativnosti, odprtosti in povezovanju, kar jim bo, kot se je izrazil predsednik manager kluba **Miran Senčar**, edino prineslo preživetje na trgu. Na prejšnji so govorili, kako preiti od ideje do konkurenčne prednosti, tokrat pa, kako do sredstev za razvoj, ki jim sploh omogoča konkurenčno prednost. Medtem ko je bila direktorica ZRS Bistra dr. **Aleksandra Pivec** z obiskom zadovoljna, ker so se odzvala podjetja, ki so jih tam pričakovali, in predstavila svoje delovanje v okviru tematike, je bil Senčar precej kritičen, saj naj bi se mnogi premalo zavedali pomena udeležbe. Pričakovana spoznanja dvehurnega srečanja je nazorno strnil predstavnik mladega ptujskega podjetja **I4 Gorazd Orešek**.

"Mislim, da bi podobnih soočenj moralo biti več. Želimo si večje prisotnosti gospodarstvenikov v izkušnjami, ki bi nam pomagali pri iskanju rešitev. Za nas mikropodjetja je ključnega pomena, da dobimo informacije, kako se povezovati in pridobivati sredstva. S tem prihranimo čas in denar, ki ga lahko nato usmerimo v razvoj. Svoja majhna ekipa tehnično dobro podkovanih ljudi, nagnjenih smo k učenju



Na forumu so govorili tudi o inovativnosti. (Uroš Gramc)

Še obstajajo zdrava podjetja

in lahko hitro pridemo do novih rešitev." V dobrih treh letih obstoja je I14 največ denarja za razvoj zagotovil s projektnim delom, pri čemer so si poiskali soinvestitorje iz lokalnega okolja. Na razpise se ne prijavljajo, ker za seboj potegnejo veliko birokracije, teh kadrov pa ne zaposlujejo. Delujejo na področju informacijske tehnologije, v drugem povezanim podjetju pa na alternativnih virih energije, razvoju produktov za ozaveščanje o uporabi električne energije in iskanju rešitev na podlagi patentov Nikole Tesle. "Ogromno jih je pozabljenih, ne vem, če je to zgolj slučajno. A brez njega ne bi bilo telefona, mikrovalovne pečice in mnogih drugih stvari. Za nas je zanimiva tuljava in že delamo prve prototipe. Prve delujoče produkte načrtujemo v dobrem letu dni."

Mag. **Nina Mazgan** iz Meta Group je predstavila delovanje tveganega sklada kapitala. Podjetje je vključenih v petnajst investicij v Italiji in je novo na slovenskem trgu. Povedala je, da kot sovlagatelj v povprečju vstopajo pri investicijah v višini 0,5 do 1,5 milijona evrov in da skrbno pretehtajo soudeležbo, nikoli pa se ne udeležujejo z večinskimi deležem, saj initiativo prepuščajo podjetnikom. "Za nas so ključnega pomena pri vrednotenju ideje kadri, ker večinoma sodelujemo pri mlajših podjetjih, je marsikaj drugega težko merljivo. Drugi pomembni dejavniki je tržišče, njegove potrebe, dimenzije in trendi, tretji pa poslovni model. Nismo sektorsko usmerjeni, ne nujno poznavalci tehnologij, zato so produkti oziroma storitve šele v spodnjem rangu ocenjevanja. Tovrstni skladi naj bi v prihodnje postali eden

pogostejših virov financiranja, a tudi pri njih sredstva niso zagotovljena, saj se, kot je dejala mag. Mazganova, ob sto poslovnih idejah odločijo za sodelovanje le v dveh od treh primerih.

Podjetja si denar za razvoj zagotavljajo na različne načine, največ s (tujimi) sovlagatelji, skladi, razpisni itn. **Aleksander Mlakar** (Savatech) je povedal, da zanj namenljajo od pet do deset odstotkov letnega prometa, kar naj bi bila običajna praksa tudi drugod. **Miran Senčar** (Tenzor), da po deset odstotkov dobička razdelijo med lastnike in zaposlene, ostalo za obratni kapital in razvoj. "To pomeni od osem do deset odstotkov letnega prometa, kar je relativno visok delež, absolutno pa še vedno malo. Pri nas je trg nestabilen, zato smo se odločili za tujino. Dobra stran krize je, da smo se spet začeli povezovati, v tujini še toliko bolj, ker so vloški veliki."

Kriza je bila eden od ključnih dejavnikov za organizacijsko preon-