

Številka projekta / Projektnummer: SIAT364  
Naslov projekta / Projektitel: COMMON ACCESS 2

---

Dosežek / Leistung T1.2.5

### **Analiza razpoložljivih finančnih instrumentov**

---

Delovni sklop/  
Arbeitspaket: **T1 Vzpostavitev čezmejne kooperacijske mreže**

Aktivnost /Aktivität: **T1.2 Analiza stanja na trgu**

Avtor / Author: **Pomurski tehnološki park**

Sodelujoči partnerji /  
Mitwirkende Partner: -

Izdelano / Erstellt: **December, 2020**

Različica / Version: **1.0**

Jezik dokumenta /  
Dokumentensprache: **SI**

Diseminacijski nivo / Disseminierungsniveau		
<b>PU</b>	Public	x
<b>PP</b>	Restricted to other programme participants	
<b>RE</b>	Restricted to a group specified by the consortium	
<b>CO</b>	Confidential, only for members of the consortium	

# Vsebina

<b>1</b>	<b>Poslanstvo in metodologija</b> .....	<b>3</b>
	Projektna izhodišča .....	3
	Metodologija .....	3
<b>2</b>	<b>Podpora internacionalizaciji MSP</b> .....	<b>4</b>
	<b>2.1 Podporni instrumenti financiranja</b> .....	<b>4</b>
	Gospodarska zbornica Avstrije: Go International .....	4
	Javna agencija SPIRIT.....	5
	Slovenski podjetniški sklad .....	6
	SLOEXPORT – podatkovna baza slovenskih izvoznikov .....	6
	Mednarodna borza ponudb in povpraševanj.....	6
	<b>2.2 Regionalna gospodarska podpora</b> .....	<b>7</b>
	Avstrija .....	7
	Regionalni programi strukturnih skladov Evropske unije .....	7
	<b>2.3 Programi Interreg</b> .....	<b>8</b>
	Primeri podpornih projektov EU .....	8

# 1 Poslanstvo in metodologija

## Projektna izhodišča

Zaradi maloštevilnih virov in velikih tveganj, s katerimi se MSP srečujejo na tujih trgih, je internacionalizacija MSP bistveno drugačna kot pri velikih podjetjih. Skupni izziv projekta je vzpostavitev čezmejne mreže s ciljem podpiranja internacionalizacije MSP na trgu Poljske.

Splošni cilj projekta je povečati število internacionaliziranih MSP v obmejnem območju Slovenije-Poljska, ki temelji na deljenih pristojnostih in pametni specializaciji, kar bo omogočilo večje ustvarjanje vrednosti na obeh straneh meje.

Glavni rezultat projekta je razviti stabilno in trajnostno mrežo v okviru podpornega programa in to preizkusiti kot del podpore za MSP pri njihovi internacionalizaciji na ciljni trg. Osnovni koncept predvideva preverjanje izvozne zmogljivosti, oblikovanje poslovnih modelov, organizacijo B2B delavnic in delavnic na ciljnih trgih.

Inovativnost projekta se kaže v omrežnem modelu internacionalizacije. MSP dobijo dostop do mednarodnega trga s strukturiranimi odnosi med partnerji v mednarodnih mrežah. Pri oblikovanju trga lahko MSP gradijo na obstoječih povezavah in odnosih, ki podpirajo hitro in kakovostno pozicioniranje.

## Metodologija

### **Delovni sklop (DS) T1 / Vzpostavitev čezmejne kooperacijske mreže:**

Glavni cilj tega delovnega svežnja je vzpostaviti trajnostno platformo podpornih institucij in storitev, ki so na voljo MSP za potrebe internacionalizacije na trgu Poljske.

Glavni rezultat projekta je priprava skupne mreže, ki bo omogočila trajnost čezmejnih vozlišč. Zato so vse dejavnosti in storitve v tem delovnem sklopu povezane z nadaljnim delom v projektu.

**Podporne storitve v DS T1:** Svetovalne in podporne storitve pospešijo analizo in identifikacijo podpornih organizacij na čezmejnem območju in na ciljnih trgih. Na podlagi preizkušenih metodologij in izkušenj uspešnih primerov bo razvit modularni model, ki bo podpiral vstop na trg Poljske. To vključuje tudi pregled uporabnih institucij in organizacij ter razpoložljivih finančnih instrumentov za podporo internacionalizacije MSP.

## 2 Podpora internacionalizaciji MSP

Internationalizacija pomeni odpiranje novih trgov. To lahko vpliva tako na lastne izdelke in storitve, kot tudi na potrebno znanje in ustrezna sodelovanja pri trženju.

V ta namen se lahko ustanove in organizacije v lastni regiji in na nacionalni ravni uporabljajo kot podpora. Podobno lahko za vstop na trg uporabimo primerljive institucije in organizacije na ciljnih trgih.

Čim širše so zadevni sistemski partnerji integrirani v internacionalizacijo, bolj se ciljno usmerljive in ponovljive aplikacije lahko uporabijo za prepoznavanje trga, razvoj trga in razvoj trga.

Podobno se lahko finančna podpora uporabi za internacionalizacijo. To večinoma velja za subvencije (na primer filtriranje primernih stikov, študijska potovanja, udeležba na sejnih, pa tudi nadnacionalni projekti), pa tudi financiranje (na primer prevzemanje garancij, pomoč pri odgovornosti, izvozno zavarovanje). Pri tem projektu se zaradi izbranih ciljnih trgov upoštevajo samo subvencije.

Finančna sredstva segajo od določitve tržnega potenciala, preko začetnih srečanj s potencialnimi tržnimi partnerji, do skupnih projektov na in s ciljnim trgi.

Ker obdobje strukturnih skladov EU 2014–2020 napreduje v naslednje evropsko obdobje financiranja 2021–2027, je treba upoštevati tudi ustrezne trende, politike, strategije in s tem tudi nove možnosti financiranja. Tako je tekoči projekt SI-AT trajnostno vzdržen.

### 2.1 Podporni instrumenti financiranja

Za internacionalizacijo in tržni razvoj MSP (od strategije do operativnega izvajanja) se lahko uporabljajo različni instrumenti financiranja. Na splošno je pomembno razumeti, kako, za kakšen namen in s kom se lahko podrobno uporabijo subvencije.

Nekateri primeri uporabe so:

- Spoznavanje: prvi vstop na trg, študijska potovanja, udeležba na sejnih
- Razvoj trga: izgradnja mrež na ciljnih trgih
- Začetne izvedbene aktivnosti: Skupni projekti s ciljnim kupci na njihovem domačem trgu ali na trgu tretjih oseb

V nadaljevanju so navedene izbrane subvencije. Navedena so njihova področja uporabe, ki jih je mogoče uporabiti za internacionalizacijo ali razvoj trga MSP. Ciljna poraba subvencij zahteva tudi sistematičen razvoj in širitev mreže ustreznih institucij, ki se ukvarjajo z internacionalizacijo.

### Gospodarska zbornica Avstrije: Go International

Go-international, skupna akcija internacionalizacije Zveznega ministrstva za digitalizacijo in lokacijo podjetij (BMDW) in Avstrijske zvezne gospodarske zbornice (WKÖ). Program akcije je bil sestavljen v tesnem sodelovanju med specializiranimi oddelki in strokovnjaki Zveznega ministrstva in Zunanje trgovine Avstrija, ki je odgovorna za izvajanje ukrepov. Kot primer je treba omeniti naslednje:

- Neposredna podpora za MSP (preverjanje izvoza na različne načine)
  - ⇒ Razvoj prilagojene strateško-operativne podlage za izvoz
  - ⇒ Analiza tržnega potenciala ali z njim povezanih izzivov
  - ⇒ Strokovna podpora za razvoj izvoza
  - ⇒ Zagotavljanje "mentorja" (nadzornika projektov) s strani zunanjetrgovinskega centra na ciljnem trgu
  - ⇒ Spodbujanje pripravnosti in izmenjava / kvalifikacija zaposlenih v tujini
  - ⇒ Usposobljeni in kvalificirani zaposleni so nepogrešljiv pogoj za uspeh v mednarodnem poslovanju.
  - ⇒ Izobraževanje z izmenjavo zaposlenih v avstrijskih podjetjih in njihovih podružnicah v tujini / v mreži podjetij služi za krepitev in širitev tržnega položaja.
  - ⇒ Izobraževanje v avstrijskih podjetjih in njihovih podružnicah v tujini / v mreži podjetij z izmenjavo zaposlenih služi za krepitev in širitev tržnega položaja.
  - ⇒ Delo mednarodnih pripravnikov v Avstriji in avstrijskih pripravnikov v tujini prinaša dodatno medkulturno znanje, jezikovno znanje in dragocene stike
  - ⇒ Krepitev globalne konkurenčnosti podjetja z vlaganjem v kvalifikacije vaših zaposlenih v tujini.

<https://www.go-international.at/index.html>

## Javna agencija SPIRIT

SPIRIT Slovenija slovenskim podjetjem na različnih stopnjah mednarodnega poslovanja s številnimi storitvami zagotavlja boljše pogoje za nastop na mednarodnih trgih.

Obstoječim in potencialnim izvoznikom nudijo:

- informacije o poslovanju, gospodarstvu, izvoznih poslovnih priložnostih in perspektivnih panogah na 52 tujih trgih na osrednjem slovenskem portalu za slovenske izvoznike IzvoznoOkno,
- izvozno svetovanje,
- znanja in veščine za uspešno mednarodno poslovanje,
- možnosti predstavitve, poslovnih kontaktov in novih poslov na tujih trgih v okviru skupinskih predstavitev slovenskega gospodarstva na mednarodnih sejmih v tujini, b2b dogodkov, dnevov dobaviteljev in gospodarskih delegacij
- pomoč, prenos znanj in izkušenj podjetij na tujih trgih preko slovenskih poslovnih klubov v tujini,
- finančne spodbude za izvozne aktivnosti slovenskih podjetij,
- promocijo ponudbenih možnosti slovenskih podjetij preko spletnega portala SloveniaPartner in baze slovenskih izvoznikov SloExport.

Trenutni aktualni javni razpisi na področju internacionalizacije, ki jih izvaja Javna agencija SPIRIT:

- Javni razpis »Spodbujanje partnerstev za učinkovitejši nastop na tujih trgih 2020 - 2022« (Javna agencija | SPIRIT Slovenija (spiritslovenia.si))
- Javni razpis »Krepitev trženja blagovnih znamk na tujih trgih prek showroomov« (Javna agencija | SPIRIT Slovenija (spiritslovenia.si))
- Javni razpis za sofinanciranje individualnih nastopov podjetij na mednarodnih sejmih v tujini v letih 2019-2022 (Javna agencija | SPIRIT Slovenija (spiritslovenia.si))
- Javni razpis za vzpostavitev ali nadgradnjo elektronskega poslovanja v MSP v obdobju 2019-2022 »E-POSLOVANJE 2019-2022« (Javna agencija | SPIRIT Slovenija (spiritslovenia.si))

- Spodbujanje trajnostne poslovne strateške transformacije in razvoj novih poslovnih modelov v slovenskih podjetjih za lažje vključevanje v globalne verige vrednosti (Javna agencija | SPIRIT Slovenija (spiritslovenia.si))

## Slovenski podjetniški sklad

Slovenski podjetniški sklad (v nadaljevanju SPS) je specializirana finančna institucija, ki mikro, malim in srednje velikim podjetjem zagonskim ter hitro rastočim podjetjem nudi učinkovite finančne in vsebinske spodbude. S svojimi aktivnostmi zapolnjuje finančne vrzeli in skupaj s finančnimi partnerji, ne le izboljša dostop, temveč tudi pogoje, ki jih morajo izpolnjevati MSP-ji pri pridobivanju finančnih virov za razvoj in rast in prodor na vedno bolj zahtevna in specializirana tržišča. SPS zaradi uspešne multiplikacije javnih virov za finančno podporo MSP-jem preko uspešnega in nadzorovanega upravljanja z javnimi viri, privablja ostale bančne in privatne vire v finančne linije za MSP-je. Hkrati s finančnimi spodbudami pa SPS prav tako so-kreira slovenski start up ekosistem, je povezovalac različnih podjetniških mrež in svetovalnih institucij in s tem nadgrajuje finančno pomoč z vsebinsko pomočjo kot so različne strokovne storitve, informiranje, usposabljanja in mreženja za podjetja. S tem zastopa cilje Evropske komisije glede podpore podjetništva, rasti raziskav, razvoja in zaposlovanja.

Trenutni aktualni razpisi:

- P7-2 2020 – COVID MIKROKREDITI 2020, 2021 (Javni razpisi in pozivi - Slovenski podjetniški sklad (podjetniskisklad.si))
- SI-SK 2019 -Semenski kapital- So- investiranje z zasebnimi investitorji (Javni razpisi in pozivi - Slovenski podjetniški sklad (podjetniskisklad.si))
- Javni poziv za start up mentorja inovativnih start up podjetij (Javni razpisi in pozivi - Slovenski podjetniški sklad (podjetniskisklad.si))

## SLOEXPORT – podatkovna baza slovenskih izvoznikov

SloExport je projekt Gospodarske zbornice Slovenije in SPIRIT Slovenija, javne agencije Republike Slovenije za spodbujanje podjetništva, internacionalizacije, tujih investicij in tehnologije. Namenjen je promociji slovenskih podjetij in predstavitvi slovenskega poslovnega okolja tuji poslovni javnosti, predvsem podjetjem, ki jih zanima sodelovanje s slovenskim gospodarstvom.

Link: SLOEXPORT - podatkovna baza slovenskih izvoznikov

## Mednarodna borza ponudb in povpraševanj

Mednarodna borza ponudb in povpraševanja je virtualno poslovno stičišče za podjetja, kjer lahko najdejo poslovne priložnosti in nove poslovne stike med partnerji, ki iščejo sodelovanje, želijo prodati ali kupiti izdelke in storitve. Mednarodna BORZA je namenjena domačim in tujim podjetjem, ki iščejo poslovno sodelovanje. Čeprav v bazi oglašujejo tudi velika podjetja, je namenjena predvsem malim in srednje velikim podjetjem in podjetnikom, ki šele vstopajo na tuje trge oziroma iščejo sodelovanje s slovenskimi podjetji. V bazi je letno več 1000 aktualnih slovenskih in tujih poslovnih oglasov (ponudb in povpraševanj proizvodov, storitev, tehnologij, poslovnih prostorov,...).

Link: BORZA (borza.org)

## 2.2 Regionalna gospodarska podpora

### Avstrija

- Podpora internacionalizacije KWF
  - ⇒ Izboljšanje konkurenčnosti podjetja in regionalne konkurenčnosti
  - ⇒ Izboljšanje strateške in ciljno usmerjene usmerjenosti podjetij v mednarodnem okviru
  - ⇒ Izboljšanje prisotnosti na mednarodnem trgu in izgradnja trga
  - ⇒ Uvedba obstoječih ali novih izdelkov na za podjetje novem tujem trgu
  - ⇒ [https://kwf.at/wp-content/uploads/2017/05/KWF-Programm\\_Internationalisierung.pdf](https://kwf.at/wp-content/uploads/2017/05/KWF-Programm_Internationalisierung.pdf)
- Pomočnik pri internacionalizaciji KWF
  - ⇒ Finančna sredstva se zagotavljajo podjetjem, ki s pomočjo Pomočnika za internacionalizacijo svoje dejavnosti usmerijo v razvoj tujih trgov, ki rastejo.
  - ⇒ <https://kwf.at/wp-content/uploads/2018/09/KWF-Ausschreibung-Internationalisierungsassistent.pdf>
- SFG izvozne subvencije
  - ⇒ Tečaj Uspeh! podpira štajerska mala in srednja podjetja pri uvedbi "pametnih" procesov sprememb z višjo kvalifikacijo ter poudarkom na digitalizaciji in internacionalizaciji.
  - ⇒ <https://www.sfg.at/cms/3661/Exportfoerderungen/>

### Regionalni programi strukturnih skladov Evropske unije

Cilj tovrstnih projektov je spodbujanje razvoja predmetnih področij pametne specializacije. V skladu s tem je treba upoštevati ustrezne programe (RIS3) na domačem trgu in na ciljnih trgih. Načeloma je mogoče programe strukturnih skladov transnacionalno uporabiti do 5%. To je potrebno natančno razjasniti z ustreznimi regionalnimi in nacionalnimi agencijami za financiranje.

Tako se lahko MSP, grozdi, regionalne agencije neposredno vključijo v regionalne projekte na ciljnih trgih ali ciljne stranke v skupnih projektih.

Podoben pristop je mogoče uporabiti v okviru evropskih tehnoloških in inovacijskih projektov. Lahko se uporabijo naslednji programi:

- Horizon 2020: npr. prek "primerov dobre prakse" v projektu in / ali podpozivih <https://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/en>
- Eureka: npr. Mreža regionalnih / nacionalnih inovacijskih projektov <https://www.eurekanetwork.org/>
- IraSME (ERA-NET): npr. v regionalni mreži se posebne teme skupno spodbujajo. <https://www.ira-sme.net/>

V bistvu je treba opozoriti, da so zahteve glede kakovosti, kot tudi čas, ki ga zahtevajo ti evropski programi, zelo visoke. Hkrati pa so rezultati implementacije na ciljnih trgih ali s kupci in / ali s strankami odlični in predstavljajo referenčne rezultate, ki so idealni za nadaljnji razvoj in širitev trga.

## 2.3 Programi Interreg

Tako kot sedANJI projekt v programu Interreg Slovenija-Avstrija je mogoče uporabiti tudi primerljive programe Interreg. Strategija Interrega je usmerjena v pametno, trajnostno in vključujočo rast v Evropi.

V bistvu obstajata dve možnosti za strateško sodelovanje na ciljnih trgih. Prvič, 20-odstotna klavzula v programih lahko neposredno cilja na projektno partnerstvo na ciljnih trgih. Drugič, lahko se razvijejo projektni dvojčki, ki z rednimi izmenjavami spodbujajo razvoj trga ali internacionalizacijo MSP.

Za sedANJI projekt so primerni naslednji čezmejni in nadsionalni programi:

- INTER VENTURES Interreg Europe (<https://www.interregeurope.eu/interventures/>)
- SMARTY Interreg Europe (<https://www.interregeurope.eu/smarty/>)
- BRESE Interreg Europe (<https://www.interregeurope.eu/brese/>)

Prednostne naloge vsakega programa vključujejo med drugim:

- Raziskave, inovacije, konkurenčnost: npr. uporabne raziskave
- Trg dela, zaposlovanje in usposabljanje: npr. mobilnost, pomanjkanje usposobljenih delavcev
- Trajnostni razvoj: uporaba materialov in naravnih virov
- Funkcionalno sodelovanje: regionalno povezovanje in institucionalno sodelovanje

## Primeri podpornih projektov EU

V nadaljevanju so predstavljeni primeri čezmejnega in transnacionalnega sodelovanja za operativni in strateški pristop na trge EU. Iz teh uspešnih primerov je možno pridobiti že uveljavljene procese in strategije kako omogočiti MSP s čezmejnega območja SI-AT, da se uspešno internacionalizirajo na trg Poljske.



## **SMARTY - Interreg Europe (Slovenija – Poljska – Italija – Belgija – Velika Britanija – Španija)**

<https://www.interregeurope.eu/smarty/>

Podjetja po vsem svetu se digitalno preobražajo, saj jim je treba izboljšati poslovne procese in razviti nove zmogljivosti in poslovne modele. Prijave patentov za tehnologijo 4IR so v porastu, ambicije v industriji 4.0 so velike, proizvodne tehnologije dobro delujejo ter tudi poraba na internetu stvari na industrijskih trgih se zdi obetavna. Tako imenovana četrta industrijska revolucija seveda ni samo stvar tehnologije. Gre tudi za sodelovanje med evropskimi regijami. Toda medtem ko velika podjetja predvidevajo spremembe, ki izhajajo iz digitalne revolucije v procesu proizvodnje in ustvarjanja vrednosti, se MSP trudijo sprejeti revolucijo industrije 4.0. Sprejetje naprednih proizvodnih rešitev je še vedno izziv za MSP: le eno od petih proizvodnih podjetij je že uporabljalo napredne proizvodne rešitve.

Partnerji iz evropskih regij so se odločili združiti moči za izmenjavo izkušenj o tem, kako lahko politike, povezane s strukturnimi skladi, sprostijo ves potencial industrije 4.0, popolnoma prepričani, da bo uspeh digitalne preobrazbe močno odvisen od MSP, ki dejansko rabijo bolj praktično podporo.

Projekt SMARTY se je vzpostavil za vzpostavitev skupne osnove za učenje politik med svojimi člani za premagovanje razdrobljenosti rešitev 4.0 in njihovega omogočevalnega potenciala z reševanjem glavnih izzivov, ki ovirajo njihovo širjenje v ekosistem Evropske unije. Zato je ključnega pomena združiti in povezati najboljše zmogljivosti po vsej EU, da bi pospešili razvoj, nadgradnjo in trženje, pa tudi razširjanje rešitev Industrije 4.0 - ne glede na to, ali gre za nove tehnologije, izdelke, storitve, poslovne modele itd.

Strategija programa se močno osredotoča na rast, temelji na konkurenčnih prednostih Anglije in odpravlja ključna ozka grla v določenih sektorjih in geografskih območjih. Prizadevajo si za lokalno usmerjeno rast in razvoj. Viri bodo osredotočeni na temeljne cilje inovacij, konkurenčnosti MSP in nizkoogljičnega gospodarstva, hkrati pa bodo prepoznali potrebo po usmerjenih intervencijah, da bi odpravili strateško pomembne ovire za določena območja v Angliji.

Eden glavnih ciljev je povečati naložbe v raziskave in inovacije malih in srednje velikih podjetij v sektorjih in tehnologijah, opredeljenih s pametno specializacijo (S.O. 1.2). Iskala se bosta dva rezultata. Prva je povečati delež malih in srednjih podjetij, ki so inovativno aktivna. Drugi je povečanje števila podjetij, ki se aktivno ukvarjajo z inovacijami, da bi na trg prinesla nove izdelke ali nove procese.

## **Lean Landing - Interreg North Sea Region (Nemčija, Nizozemska, Danska, Švedska in Združeno kraljestvo)**

[https://ec.europa.eu/regional\\_policy/en/projects/Sweden/long-term-cooperation-between-small-businesses-in-the-north-sea-region](https://ec.europa.eu/regional_policy/en/projects/Sweden/long-term-cooperation-between-small-businesses-in-the-north-sea-region)

Lean Landing (»vitko pristajanje) za mikro MSP-je je ustanovil obsežno mrežo poslovnih inkubatorjev v šestih sodelujočih državah (Danska, Nemčija, Nizozemska, Švedska in Združeno kraljestvo), ki

sodelujejo pri razvoju koncepta in programa partnerstva. Koncept naj bi ponudili 250 mikro podjetjem, ki delujejo v inkubatorjih.

Poslovne izmenjave med inkubatorji bodo pripomogle k spodbujanju partnerstev med podjetji, pa tudi med podjetji ter institucijami za znanje in razvoj podjetij. Le malo malih regij Severnega morja se ukvarja z dejavnostmi čezmejnega sodelovanja, razen z izvozom, in dolgoročen uspeh pri izvozu je redek. Poleg tega se le malo majhnih podjetij, ki trenutno niso vključena v mednarodne dejavnosti, namerava vključiti v njih. Podpora mednarodnim partnerstvom med malimi podjetji je tako ključnega pomena za prihodnjo konkurenčnost regije. S tem namenom partnerji razvijajo mrežo poslovnih izmenjav in načrtov programa, skupaj z izvedbenim načrtom za vsako partnersko državo, ki temelji na metodi vitkega zagonskega poslovanja. Cilj te metode je skrajšati razvojne cikle izdelkov ter zmanjšati tržna tveganja in potrebo po velikih količinah začetnega financiranja.

Skupno ustvarjanje inovativnega koncepta s strani podjetniških inkubatorjev in subjektov za poslovni razvoj bi moralo sodelujočim podjetjem omogočiti, da oblikujejo pomembna partnerstva za izmenjavo znanja, da uspejo v svojih prizadevanjih za internacionalizacijo in dostopajo do novih trgov. Po drugi strani pa bodo podjetja v boljšem položaju za raziskovanje, razvoj in inovacije, ustvarjanje novih izdelkov in povečanju dobička.

Cilj projekta je pridobiti 160 mikro podjetij v partnerstva in nove trge s sodelovanjem, ki temelji na metodologiji vitkega zagona. Mreža, ki jo je ustvaril projekt, bi morala biti dolgoročno trajnostna, partnerji pa upajo, da bo do leta 2020 zajela 12 držav EU.

Drugi cilj je, da 60 podjetij in 8 raziskovalnih ustanov sodeluje v čezmejnih, nadnacionalnih ali medregionalnih raziskovalnih projektih. Prav tako partnerji upajo, da bodo do konca projekta 500 organizacij obvestili o novih poslovnih rešitvah s ciljem, da jih 180 sprejme take rešitve.

Rezultati bodo javno dostopni in razširjeni s prevajanjem v načrt in prek dogodka mreženja in izmenjave znanja za inkubatorje in oblikovalce politik iz celotne EU.

### **Odpiranje vrat za MSP-je v regiji Severnega morja na tujih trgih (Nemčija, Danska, Nizozemska, Norveška, Švedska, Združeno kraljevstvo)**

[https://ec.europa.eu/regional\\_policy/en/projects/United-Kingdom/opening-doors-for-north-sea-region-smes-in-foreign-markets](https://ec.europa.eu/regional_policy/en/projects/United-Kingdom/opening-doors-for-north-sea-region-smes-in-foreign-markets)

Projekt »Lean Landing« za mikro MSP-je, ki je bil zgrajen okrog mreže 19 podjetniških inkubatorjev in pospeševalnikov v šestih državah regije Severnega morja – na Danskem, v Nemčiji, na Nizozemskem, Norveškem, Švedskem in v Združenem kraljevstvu, je malim podjetjem pomagal hitro in učinkovito preiti na nove evropske trge. Koncept je vključeval organizacijo srečanj za MSP s potencialnimi kupci in partnerji iz različnih držav, da bi lahko hitro dobili povratne informacije o tem, ali bi lahko njihove izdelke ali storitve prodali v tujini. Sestanki so potekali v izbrani državi MSP in povrnili so jim 50% potnih stroškov.

Mikro MSP so se lahko brezplačno pridružila »Lean Landingu« in dobila dostop do njegovega pospeševalnega in inkubatorskega omrežja. To jim je omogočilo sistem podpore in vpogled v poslovni bonton in prakse na njihovih ciljnih lokacijah, kar jim je omogočilo, da zberejo prve vtise in navežejo stike. Vzpostavljena je bila platforma, ki vsebuje informacije o MSP-jih, ki se želijo uveljaviti v različnih državah, da bi pomagala povezati podjetja s skupnimi interesi.

Prosilci za družbo »Lean Landing« so se najprej udeležili presejalnega sestanka z lokalnim vodjem inkubatorja, da bi ocenili potencial njihovega podjetja. Nato so se sprejeti udeležili nadaljnjih

sestankov, da bi razpravljali o svojih potrebah in imeli možnost, da mrežo uporabijo za iskanje potencialnih strank ali partnerjev in stik z njimi. Sledili so osebni sestanki s strankami ali partnerji, delavnice o lokalni poslovni zakonodaji in kulturi, razvoj strategije internacionalizacije in, če je šlo vse v redu, sklenitev trgovinskih sporazumov.

Oblikovalci politik se vse bolj zavedajo pomena internationalizacije MSP za ustvarjanje delovnih mest v Evropi, vendar se je nekaj programov, ki so bili uvedeni v podporo temu procesu, izkazalo za neučinkovite, predvsem zaradi neuspešnega sodelovanja pravih organizacij.

Poleg tega programi te vrste običajno temeljijo na shematskem in linearnem pristopu: MSP-ji najprej analizirajo tržne razmere in nato oblikujejo vstopno strategijo, ki se nato izvaja postopoma. Vendar je podjetniški proces redko linearen. Namesto tega se številni uspešni lastniki malih podjetij zanašajo na strategije poskusov in napak.

Za reševanje teh izzivov je družba »Lean Landing« oblikovala program, ki je bil v več pogledih izviren: predstavljal je skupna evropska prizadevanja, ki so uporabila izkušnje inkubatorjev v več državah; temeljila je na trdnem poznavanju metod, ki bi najverjetneje imele za posledico podjetniški uspeh; ni bil osredotočen zgolj na izvoz, ampak na partnersko internacionalizacijo z izmenjavo znanja; in je bil namenjen zgodnji internacionalizaciji mikro in ne srednje velikih MSP.

V eni fazi je mrežo »Lean Landing« uporabljalo 273 podjetij, od katerih se jih je 146 udeležilo sestankov v tujini, več pa jih je našlo nove stranke ali partnerje.

### **10 evropskih regij se združuje, da mladim omogoči orodja za uspeh v poslovanju (Nemčija, Danska, Španija, Finska, Francija, Irska, Italija, Poljska, Romunija in Združeno kraljevstvo)**

[https://ec.europa.eu/regional\\_policy/en/projects/Poland/10-european-regions-team-up-to-give-young-people-the-tools-to-succeed-in-business](https://ec.europa.eu/regional_policy/en/projects/Poland/10-european-regions-team-up-to-give-young-people-the-tools-to-succeed-in-business)

Projekt spodbujanja inovativnega podjetniškega ekosistema v regijah za mlade podjetnike (IEER), ki vključuje deset evropskih regij, je mladim po Evropi pomagal spodbuditi podjetnost in jim omogočil pridobitev poslovnih veščin. Uvedel je regionalne ekosisteme za novoustanovljena podjetja, tako da lahko mladi Evropejci izkoristijo izboljšane poslovne storitve in podjetniško izobraževanje.

Po raziskovanju poslovnega okolja 10 regij je IEER izkoristil znanje regionalnih strokovnjakov za podporo izmenjavi izkušenj in dobrih praks med javnimi, zasebnimi in izobraževalnimi zainteresiranimi stranmi z medsebojnimi učnimi obiski, vodenimi delavnicami in delovnimi skupinami.

Nato je bilo pripravljenih deset akcijskih načrtov, ki bodo zagotovili učno platformo za podjetnike, agencije za razvoj podjetij, izobraževalne ustanove in javne uslužbenke. Načrti skupaj obsegajo 50 ukrepov, vključno s podjetniškim usposabljanjem, tečaji miselnosti v šolah in zagonsko pomočjo.

Z vedno več mladimi, ki se selijo v velika mesta, številne regije izgubljajo svoje najsvetlejše talente in zaradi pomanjkanja poslovne podporne infrastrukture izgubljajo naložbe. Posledično nizka stopnja ustvarjanja delovnih mest skrbijo predvsem mlade, ki so še posebej izpostavljeni tveganju brezposelnosti.

Hkrati je 40% mladih Evropejcev zainteresiranih za samozaposlitev. Da bi jim pomagali začeti samostojno pot in izboljšali njihovo zaposljivost, je IEER oblikoval ukrepe za izboljšanje pokritosti, celovitosti in kakovosti regionalnih podjetniških politik.

Učni proces projekta je zajemal organizacijo 107 dogodkov, na katerih so podjetniki in druge zainteresirane skupine lahko slišali svoj glas in razširili svoja omrežja po Evropi. Skupaj z akcijskimi načrti so dogodki pripravili 20 dobrih praks in priročnik za usmerjanje razvoja podjetniških ekosistemov.

Da bi ocenil prenosljivost modela in prinesel nove ideje, je IEER v svoje dejavnosti vključil nepartnerske regije, zlasti manj razvite. Vsaka sodelujoča regija je organizirala prireditve javnega obveščanja.

Kot del procesa so partnerji preučili, kako so evropski strukturni skladi razporejeni v 10 regij. Pridobljeno razumevanje jim je omogočilo, da predlagajo ukrepe za podporo podjetništvu. Ti so bili pozneje sproženi v okviru devetih operativnih programov strukturnih skladov, kar je sprožilo naložbe v višini 40 milijonov EUR - donos 1 500% od začetnega financiranja IEER iz EU.

Regionalne strategije, v katerih se uspešno uporablja znanje, pridobljeno iz IEER, vključujejo finski regionalni program Helsinki-Uusimaa, inovacijsko strategijo za Zahodno Pomeranijo na Poljskem in strateški načrt podjetništva za špansko Valencijo.

Aula Emprende, pilotna akcija IEER, ki jo je začela Valencia, je v podjetjih iz devetih držav izučila več kot 350 predavateljev z 31 evropskih univerz za podjetniške veščine. Predavatelji so spretnosti prenesli na 1.100 študentov za promocijo podjetniške kulture na univerzah.

Na ravni EU je IEER sodeloval z Evropsko komisijo in Odborom regij pri politikah, ki obravnavajo novoustanovljena podjetja, kot je pobuda za ustanavljanje in razširjanje podjetij. Prispeval je tudi k mnenju Odbora regij o prispevku regij in mest k političnemu okviru EU o MSP.

### **Iskanje »recepta« za uspešno podjetje na južnem Danskem (Danska)**

[https://ec.europa.eu/regional\\_policy/en/projects/Denmark/finding-the-recipe-for-a-successful-business-in-south-denmark](https://ec.europa.eu/regional_policy/en/projects/Denmark/finding-the-recipe-for-a-successful-business-in-south-denmark)

Projekt "Uspešne kulinarične izkušnje" se osredotoča na razvoj jasneje opredeljenih poslovnih strategij za MSP s hrano na jugu Danske, s čimer sodelujočim podjetjem pomaga premagati glavno oviro za njihovo rast in razvoj.

Projekt, ki ga financira EU, je namenjen izboljšanju štirih področij - izboljšanje kakovosti, internacionalizacija, trajnost in produktivnost. Na prvem področju je projekt preučil, kako lahko MSP-jem zagotovijo visoko kakovost sestavin in nastalih živilskih izdelkov. Internacionalizacijski vidik je spodbudil podjetja, da razmislijo o izvozu blaga v države po Evropi. Glavni trg za MSP-je je nemško mesto Hamburg, ki je blizu južni danski meji.

Projekt se osredotoča tudi na pomoč MSP-jem pri izboljšanju produktivnosti - iskanje pametnejših načinov za delovanje MSP-jev. MSP-jev so na primer pomagali, da so natančneje preučili učinkovitejše rešitve za svoja podjetja ali pametneje prodali svoje izdelke. To lahko uresničijo z uporabo lokalne hrane in pripovedovanjem zgodb. Lastnike restavracij so na primer spodbujali, naj potrošnikom zagotovijo več osnovnih informacij o svojem obroku, s čimer bodo njihove izkušnje bolj verodostojne in edinstvene. Z osredotočanjem na trajnost so MSP-je spodbujali, naj dajo večji poudarek ekološki hrani za spodbujanje ekološkega ravnovesja in bolj trajnostnega okolja.

Projekt je organiziral Center za poslovni razvoj na jugu Danske, neprofitno poslovno svetovanje. Organizacija je MSP-jem zagotavljala svetovalne storitve in ponuja subvencije za izvajanje njihovih strategij.

Center je razvil presejalni postopek za izbiro podjetij za projekt - nekatera so bila tudi vnaprej identificirana in so bila pozvana k prijavi. Od 160 obravnavanih podjetij je bilo za sodelovanje izbranih 70 podjetij. Projekt je v teku in trenutno sodeluje z 31 MSP-ji. Dolgoročno naj bi projekt skupaj 70 MSP-jem pomagal ustvariti 20 milijonov EUR prihodkov in ustvariti 99 delovnih mest. Projektne dejavnosti so vključevale delavnice, kjer so bili zbrani predstavniki sodelujočih MSP-jev. To je podjetjem omogočilo, da razpravljajo o skupnih izzivih, s katerimi so se soočali v svoji regiji.

Kljub različnim ozadjem in kulinaričnim posebnostim so podjetja lahko našla skupni jezik glede tem, kot so poslovne strukture supermarketov - v regiji sta dva glavna konkurenta. Podjetja so dobila svetovalce iz Centra za poslovni razvoj na jugu Danske in dodelila subvencije za njihove posebne poslovne načrte. Odvisno od velikosti MSP-jev in predlagane strategije so te subvencije pokrivalo od 15% do 50% stroškov.

Sredstva so bila uporabljena za plačilo svetovalcev, organizacijo delavnic in izobraževalnih vaj ter za identifikacijo MSP-jev med postopkom preverjanja. Projekt je južni Danski pomagal z zagotavljanjem višjih standardov hrane in boljših poslovnih strategij za MSP-je v regiji. Povečanje izvoza v druge države EU je še ena prednost. Projekt je prispeval tudi k temu, da je regija postala bolj privlačna za obisk turistov, saj je izboljšala raznolikost ponudbe kulinaričnih ponudb.

Projekt je tudi MSP-jem pomagal bolje razumeti pomen strategije pri poslovanju. Upamo, da bo uspeh sodelujočih MSP-jev navdihnil tudi druga podjetja, da se bodo lotila lastne strategije in spodbudila nadaljnjo rast v regiji. Čeprav je bilo v regiji že prej podobnih živilskih projektov, je ta projekt eden najbolj ambicioznih. V regiji ni skupne kuhinje - namesto tega obstaja več neodvisnih grozdov. Projektne dejavnosti so pomagale združiti te močne lokalne identitete in omogočile udeležencem, da se učijo drug od drugega.