

Kako izkoristiti slovenski inovacijsko-tehnološki potencial

primer Informacijske Tehnologije – IT

Darko Pretnar
- razvoj IT poslov -

Stanje IT tehnologije v Sloveniji - trg

- Slovenija letno v IT investira 450mio€,
- Ko odštejemo nujno opremo velikih (Cisco, IBM, MS, HP, Oracle), in osebne računalnike, printerje,... ostane 220mio€, ki jih lahko v celoti pokrijejo domača podjetja z opremo, SW in storitvami.
- Od tega javni sektor/država nabavi 60%.

Stanje IT tehnologije v Sloveniji - podjetja

- IT podjetja so usmerjena na notranji trg.
- Slovenska IT podjetja so praviloma manjša do srednja (od 10 do 100 zaposlenih s prihodki od 0,5mio do 10mio€).
- Izvrstno tehnološko znanje z lastnimi produkti/rešitvami.
- Podjetja niso povezana med seboj za doseganje kritične mase.
- Skupaj je na področju IT v Sloveniji 2.440 podjetij.
- Produkti/rešitve so specifične in lokalne.
- Skupni izvoz ICT podjetij okoli 150mio€.

Kako na tuje trge?

- Vhodna prepreka za vstop na novi trg je zelo visoka,
- Poznavanje tujih trgov,
- Kapital,
- Ustrezna kritična masa za vztrajnost in potrpežljivost,
- Lasten produkt/rešitev in/ali OEM,
- Lastne in/ali uveljavljene blagovne znamke,
- Celovita ponudba in rešitve na ključ,
- Reference za dokaz usposobljenosti (!)

Kako na tuje trge?

- Vhodna prepreka za vstop na novi trg je zelo visoka,
- Poznavanje tujih trgov,
- Kapital,
- Ustrezna kritična masa za vztrajnost in potrpežljivost,
- Lasten produkt/rešitev in/ali OEM,
- Lastne in/ali uveljavljene blagovne znamke,
- Celovita ponudba in rešitve na ključ,
- Reference za dokaz usposobljenosti (!)

**Povezave za skupni nastop - nove organizacijske oblike
“prodajno stičišče”**

Kaj morajo storiti zainteresirana podjetja - prodajno stičišče

- Jasno izraziti namero, predstaviti ponudbo,
- Definirati kompetence po segmentih,
- Analizirati ciljne trge po predlaganih tehnologijah/rešitvah in prilagoditi produkte/rešitve,
- Dogovoriti poslovni in tehnični odnos z ostalimi podjetji,
- Izkušene strokovnjake za definiranje celovite/skupne rešitve,
- Prodajno ekipo za podporo prodaje celovitih rešitev,
- Sposobnost financiranja skupnih akcij v tujini (2-3 leta).

Kaj morajo storiti zainteresirana podjetja - prodajno stičišče

- Jasno izraziti namero, predstaviti ponudbo,
- Definirati kompetence po segmentih,
- Analizirati ciljne trge po predlaganih tehnologijah/rešitvah in prilagoditi produkte/rešitve,
- Dogovoriti poslovni in tehnični odnos z ostalimi podjetji,
- Izkušene strokovnjake za definiranje celovite/skupne rešitve,
- Prodajno ekipo za podporo prodaje celovitih rešitev,
- Sposobnost financiranja skupnih akcij v tujini (2-3 leta).

Tak pristop zahteva nove organizacijske oblike, povezane s poslovnimi tveganji in financiranjem

Kaj dela država?

- Usmerjeno vzpodbuja razvoj tehnoloških centrov,
- Pripravlja javne razpise, za sodelovanje na skupnih projektih,
- Oblikuje sklade tveganega kapitala za vzpodbudo razvoja malih inovativnih podjetij,
- Sodeluje pri pripravi predstavitev slovenske tehnologije na izbranih trgih,

Kaj dela država?

- Usmerjeno vzpodbuja razvoj tehnoloških centrov,
- Pripravlja javne razpise, za sodelovanje na skupnih projektih,
- Oblikuje sklade tveganega kapitala za vzpodbudo razvoja malih inovativnih podjetij,
- Sodeluje pri pripravi predstavitev slovenske tehnologije na izbranih trgih,

Uradni državni mehanizmi torej večinoma obstajajo.
Zakaj potem ne deluje?

Kaj še lahko naredi država?

- Dogovoriti ključne tehnologije,
- Usmerjeno vzpodbuditi razvoj tehnoloških centrov, ki imajo nosilce z izvoznimi kompetencami,
- Pripraviti ustrezne javne razpise, kjer bodo deležniki sodelovali na pripravi skupne ponudbe za tuje trge,
- Oblikovati sklade tveganega kapitala za vzpodbudo razvoja malih inovativnih podjetij, ki bi se oblikovale okoli tehnoloških nosilcev in prodajnih stičišč.

Kaj še lahko naredi država?

- Dogovoriti ključne tehnologije,
- Usmerjeno vzpodbuditi razvoj tehnoloških centrov, ki imajo nosilce z izvoznimi kompetencami,
- Pripraviti ustrezne javne razpise, kjer bodo deležniki sodelovali na pripravi skupne ponudbe za tuje trge,
- Oblikovati sklade tveganega kapitala za vzpodbudo razvoja malih inovativnih podjetij, ki bi se oblikovale okoli tehnoloških nosilcev in prodajnih stičišč.

Ali je to dovolj ?

Potrebna je jasna tržna strategija na nivoju države in posameznih panog in sprememba korporativne kulture!

- Koliko nabavnih razpisov v javnem sektorju (60% od 220mio€ letno) je usmerjenih v spodbujanje skupne ponudbe, ki bo ustrezna tudi za tuje trge ? ([Reference za dokaz usposobljenosti](#))
- [Merilo za uspešnosti razpisanih razvojnih projektov je doseženi prodajni izplen](#) in ne formalna oblika ter dolžina zaključnega poročila...
- [Motivacija, želja in prepričanje v poslovno uspešnost \(=prodajni izplen\) tudi javnih uslužbencev](#) ????