

poslovni  slovenije

PODJETNIŠKI PRIROČNIK ZA MLADE:

POSTANI PODJETNIK!



poslovni  **angeli** slovenije

Klub Poslovni angeli Slovenije
Železna cesta 18
1000 Ljubljana

www.poslovniangeli.si

Tel: 01 30 70 933

Uredništvo: Gašper Pleško, Maja Galič

Slike: Bing Images
Oblikovanje in prelom: Grafex agencija | tiskarna

Tisk: Grafex agencija | tiskarna
Naklada: 75 izvodov

Klub Poslovni angeli Slovenije, 2010

poslovni **angeli** slovenije

Pozdravljeni, mladi bodoči podjetniki!

Ta priročnik, je namenjen vam, mladim, ki se spogledujete s podjetništvom.

V Klubu Poslovni angeli Slovenije verjamemo, da imate lastne poslovne ideje, in da ste polni zamisli, ki bi jih radi preverili v praksi, ter da ima marsikateri med vami skrito željo ustanoviti svoje podjetje ali zagnati projekt.

Želimo si, da bi bilo v Sloveniji čim več mladih podjetnikov, ki pridejo direktno iz študentskih vrst, in ki bi s svojo zagnanostjo in s svojimi lastnimi podjetji prispevali k rasti slovenskega gospodarstva.

Namen priročnika je informiranje vas mladih o podjetništvu in vam zagotoviti **ključne informacije za podajo na podjetniško pot**. Zato smo se glavne vsebine lotili kar po principu vprašanje-odgovor, s katerim boste najlažje prišli do rešitve vašega problema pri prvih korakih v samostojno podjetništvo.

Teme v pričujočem podjetniškem priročniku smo prispevali študentje, podjetniki in zaposleni v organizacijah, ki spodbujajo podjetništvo v vseh pogledih. K sodelovanju so z veseljem pristopili tudi Ljubljanski univerzitetni inkubator, Tehnološki park Ljubljana, Zavod Mladi podjetnik in podjetje VentureLab d.o.o., katerim se zahvaljujemo za posredovane izkušnje in nasvete. Prebrali boste lahko tudi zgodbi o uspehu dveh mladih podjetnikov, ki sta svoji podjetji ustanovila, ko sta bila še študenta. Zahvala gre tudi ŠOU v Ljubljani, ki je sofinancer našega projekta, katerega rezultat je ta priročnik.

Upamo, da bo priročnik med vami, mladimi podjetniki, dobro sprejet, in da se vam pri prebiranju utrne kakšna zanimiva podjetniška ideja!

Lep podjetniški pozdrav!

Klub Poslovni angeli Slovenije

Kako lahko mladi odprejo svoje podjetje?

Podjetništvo je v zadnjih letih čedalje bolj priljubljeno. Slaba zaposlitvena situacija na eni strani, ter čedalje bolj svobodno razmišljanje na drugi strani, mnoge posameznike opogumita, da naredijo velik korak ter se odločijo, da bodo odprli svoje podjetje. Na prvi pogled se sliši enostavno, vendar je res?

Ustanovitev podjetja je dandanes zelo enostavna. S.p. ali d.o.o. lahko odpremo prek spleta ali na VEM točki, sam postopek odprtja se lahko zaključi v enem dnevu in je v celoti brezplačen. To je le prvi formalni korak, ki seveda še ne pomeni, da bo podjetje dejansko zažive-lo. Zato bi v tem članku radi opozorili na nekaj drugih pomembnih zadev v povezavi z odprtjem podjetja.

Po nekaterih statistikah v prvih petih letih propade kar 80 % vseh ustanovljenih podjetij. Statistike pri mladih, ki nimajo izkušenj starejših ter so velikokrat zaletavi, niso nič boljše. Ta podatek nas opozori na to, da podjetništvo zagotovo ni za vsakogar. Oziroma bolje rečeno, 80 % tistih, ki jim podjetje propade, ni upoštevalo nekaj osnovnih pravil. Zato se pojavijo mnoge nepotrebne napake.

Izbira podjetniške ideje je prvi korak pred odprtjem podjetja. Do naše ideje ne smemo biti subjektivni. Potrebno je napraviti analizo trga, jo testirati ter o njej povprašati izkušene podjetnike ter s tem pridobiti dragocena mnenja. Veliko podjetnikov meni, da ima odlično idejo. Trg pa je dandanes neizprosen in se za veliko idej ne zmeni.

Druga velika napaka je slabo kadrovanje oziroma **izbira sodelavcev, družbenikov oziroma poslovnih partnerjev.** Ko izbiramo sodelavca v podjetju je potrebno vedeti, da ga izbiramo za več let, zato je ta izbira izredno pomembna. Prijatelji ter družinski člani so sicer lahko člani našega podjetja, vendar pa mora biti odnos do njih profesionalen. Njihova neresnost lahko podjetje hitro privede do težav. Izbirati moramo delavne osebe, ki imajo veliko samodiscipline, ki delujejo samostojno ter so kreativne.

Vsako podjetje mora imeti eno vodilno osebo. Če sta na primer v podjetju dva partnerja ter imata vsak po 50 % lastništva to lahko privede do neljube situacije v

primeru nestrinjanja. Ta lahko privede do blokade izbire pomembnih odločitev ter posledično do propada podjetja. Rešitev je tretji partner, ki ima le simboličen delež (toliko da lahko pretehta čez polovico). Vse odnose je potrebno obvezno definirati z ustreznimi pogodbami.

Velik problem malih podjetij je financiranje. Prej omenjeni odstotek dobro poznajo tudi potencialni investitorji v vašo idejo (banke, skladi, poslovni angeli...), tako da vam bodo zelo redko odobrili investicijo v start-up podjetje. Tudi če sredstva imate, je potrebno z njimi ravnati racionalno. Varčujte, kjer se le da, saj podjetju, ki je v fazi razvoja in katerega prodaja še ne teče, lahko hitro zmanjka denarja za dnevno poslovanje.

Pri poslovanju je izredno pomembno, da ne postanemo preveč odvisni od le nekaj velikih strank. Nič jih namreč ne obvezuje, da bodo z nami poslovali za vedno, tako da je svoje produkte vedno dobro razpršiti med čim več strank. To sicer prinese več dela ter posledično tudi več stroškov, vendar pa naše podjetje napravi bolj stabilno.

Veliko podjetnikov oziroma podjetij pokopljejo prenizke marže, torej razlika med produkcijsko in prodajno ceno izdelka ali storitve. Ta mora biti dovolj visoka, da bomo z njo lahko pokrivali vse administracijske stroške vodenja podjetja, imeli dovolj sredstev za oglaševanje produkta ter nadaljnjo rast podjetja. Del sredstev je potrebno rezervirati za primere, ko prodaja produkta ne bo potekala po planih, del pa za dobiček. Poskušajte vašim strankam dokazati, da je vaš produkt boljši od produkta konkurence, čeprav je morda dražji.

Naslednji dve pravili sta na nek način nasprotujoči. **Za uspešno izvajanje katerekoli naloge je potrebno biti prepričan, da je tisto, kar počnemo, dobro.**

Podjetnik mora biti na prvem mestu med tistimi, ki verjamejo v idejo ter njeno realizacijo.

Pomemben faktor tu je tudi osredotočenost. Če opravljamo več nalog hkrati se vsaki izmed njih ne posvečamo dovolj, kar je lahko pogubno za uspeh podjetja. Po drugi strani mora vsak podjetnik vedeti

kdaj je ideja propadla in kdaj naj se umakne iz podjetja. Mejo med tem, kdaj še vztrajati v podjetju ter upati na prodor na trg, in kdaj za ta preboj ni več možnosti, mora vsak podjetnik najti sam. Je pa to gotovo ena izmed težjih odločitev, saj se s tem, ko se umaknemo iz podjetja, na nek način odpovemo svojim sanjam.

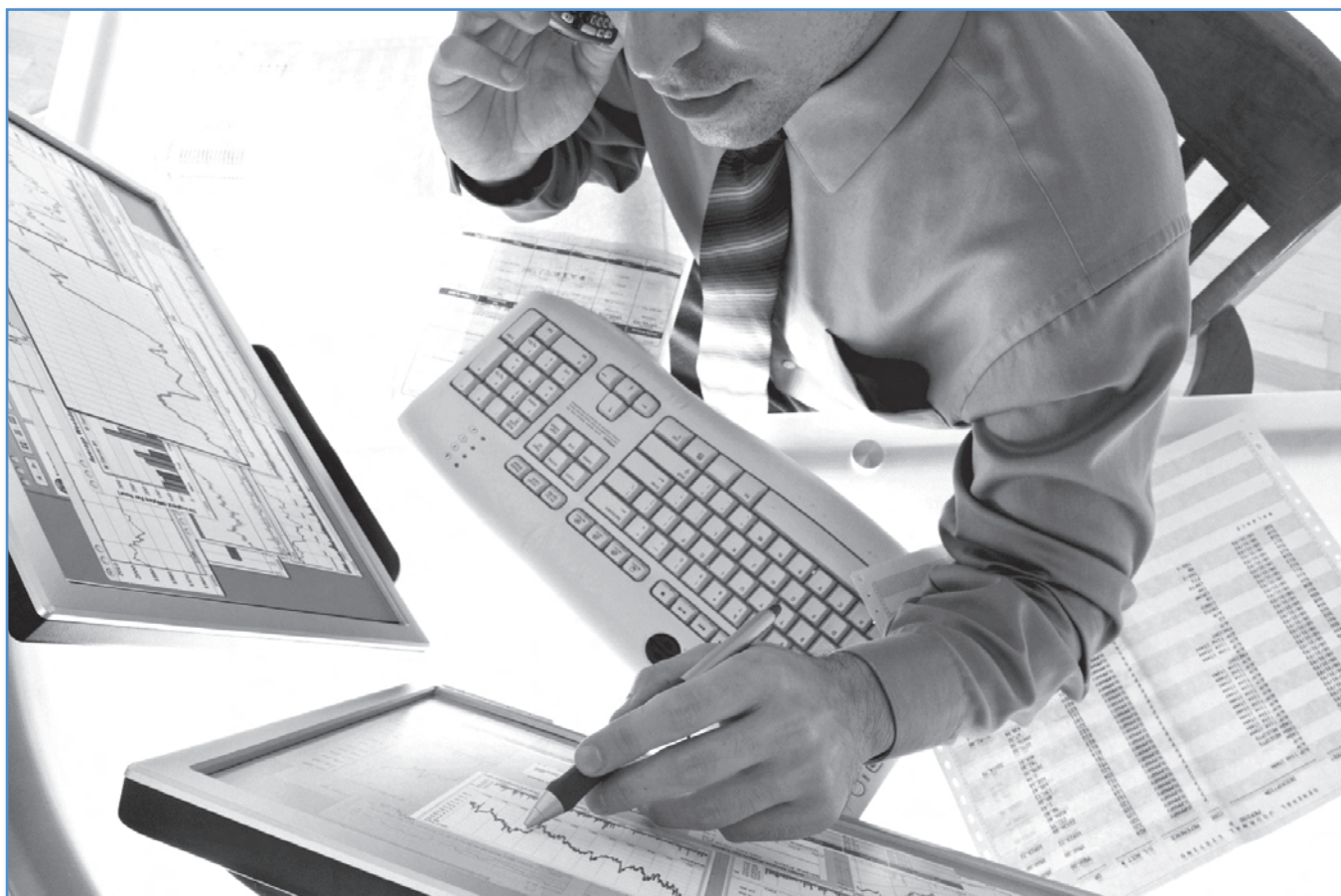
Članek smo začeli precej negativno. Namen tega ni mlade odvrniti od podjetništva, pač pa prispevati k čim večji oziroma čim boljši realizaciji podjetniške ideje. Zgornje odstavke jemljite kot nasvete kako lahko vašo poslovno idejo pretvorite v čim bolj uspešno podjetje.

Svetujemo vam, da se že v fazi snovanja ideje o njej čim več posvetujete s tistimi, ki vam lahko pomagajo pri njenem snovanju. Na voljo so podporne institucije, kot so podjetniški inkubatorji in tehnološki parki, ki vam lahko pomagajo rešiti marsikatero težavo na poti v podjetništvo.

Ena od organizacij, katerih poslanstvo je svetovanje podjetnikom, je tudi **Zavod Mladi podjetnik**, ki je ne-profitna organizacija, namenjena podpori podjetništva med mladimi ter med podjetniki v prvi fazi poslovanja podjetja. Delujemo prek portala **www.mladipodjetnik.si** in spremljajočega foruma, organiziramo pa tudi brezplačna podjetniška izobraževanja po vsej Sloveniji.

Naslednja faza, po tem ko imamo idejo, je priprava poslovnega načrta. Gre za zemljevid podjetja, v katerem boste vašo idejo nekoliko izpilili, postavili boste temelje delovanja vašega podjetja, podali boste tudi napoved prodaje ter finančni načrt. Gre za zelo pomemben dokument, ki podjetniku pomaga oceniti napredek oziroma uspešnost poslovanja našega podjetja, hkrati pa lahko vanj vnašamo vse spremembe v poslovnem modelu ter vseh ostalih procesih, ki so pomembni za poslovanje našega podjetja. Sledi obisk VEM točke ter končno odprtje podjetja, s čimer se trdo delo šele prične!

Avtor: Borut Borštnik, Zavod Mladi podjetnik



Kritična ocena poslovne zamisli

V akademskem okolju, ki je v glavnem usmerjen v bazične raziskave in temelji na teoretičnih pristopih, obstaja iniciativa tudi za mlade, ki svojo karierno pot vidijo bolj praktično...tukaj, zdaj in na svoj način.

Univerza v Ljubljani je po zgledu večjih evropskih in ameriških univerz in v skladu s Lizbonsko strategijo ustanovila univerzitetni inkubator, ki je namenjen predvsem spodbujanju podjetniškega duha med študenti univerze in nudenju pomoči tistim, ki imajo podjetniško zamisel. **Ljubljanski univerzitetni inkubator (LUI)** torej nudi pomoč in znanje pri uresničevanju tehnoloških in netehnoloških podjetniških projektov. To počne na zelo različne načine.

Prvi stik z inkubatorjem je, ko pošljete opis svoje poslovne ideje.

Dr. Lidija Honzak, direktorica Ljubljanskega univerzitetnega inkubatorja, ki idejam podaja strokovno mnenje, o oceni poslovne ideje pravi:

'Ideja je seveda pomembna, vendar mislim, da so najbolj pomembni ljudje. Trenutno imamo v LUI mlada podjetnika, ki je eno podjetje že ustanovil, ga uspešno prodal in sedaj komercializira povsem drugo idejo – in ko ga vidiš in poslušaj veš, da bo tudi tokrat uspešen. Na razgovor zato povabimo celoten tim, da vidimo, kako se ujemajo in kako razmišljajo. Zelo dobro je, če je tim že v začetku interdisciplinaren. Z inovativnimi idejami običajno 'startajo' tehniki in naravoslovci, ki pa imajo težave s trženjem. Šele nato sledi formalna evalvacija, kjer tričlanska komisija pregleda idejo iz komercialnega, strokovnega in tehničnega vidika in mladim podjetnikom tudi svetuje. Za sprejem v LUI sta najbolj pomembna inovativnost in potencial rasti.'

Med podjetji v Ljubljanskem univerzitetnem inkubatorju so 3 prejela investicijo, 40 pa je prejemnikov nagrad za inovativnost in perspektivnost. Podjetja tudi veliko zaposlujejo, do konca leta 2009 so ponudila kar 175 novih delovnih mest. Podjetja so zelo uspešna tudi pri prijavih na razpise za nepovratna sredstva, skupno so počrpala okoli 2 milijona sredstev.

Najbolj perspektivnim in inovativnim idejam inkubator ponudi **poslovne prostore po subvencionirani ceni**. V prostorih inkubatorja na **Vojkovi cesti 63 v Ljubljani** je 11 lično opremljenih pisarn, ki jih lahko najamete za obdobje od enega do dveh let.

Na univerzi je vse več podjetniških spodbud usmerjenih v raziskovalno sfero. Prenos znanja in tehnologije z univerze v gospodarstvo je ena glavnih strateških usmeritev Univerze v Ljubljani. Tem spodbudam sledi tudi Ljubljanski univerzitetni inkubator, ki z veseljem podpira komercializacijo raziskovalnih projektov. Najbolj vzorčen primer je **podjetje Envit d.o.o.**, licenčni spin-out Biotehnične fakultete UL, kateremu je LUI nudil strokovno pomoč vse od ideje do ustanovitve podjetja.

Podjetje Envit d.o.o. je sicer član Ljubljanskega univerzitetnega inkubatorja, vendar za svoje delovanje ne potrebuje poslovnega prostora, ampak dobro opremljen laboratorij. Tega najema pri matični fakulteti.

Za podjetje Envit d.o.o. je bil LUI prva organizacija, na katero so se obrnili, ko je padla dokončna odločitev o ustanovitvi podjetja. **Direktorica podjetja Envit d.o.o. Neža Finžgar** o pomoči, ki so jo prejeli od LUI, pravi:

'LUI je igral pomembno vlogo pri ustanovitvi in začetnemu razvoju podjetja. Poleg znanja, pridobljenega v okviru delavnic za pripravo poslovnega načrta, smo dobili nasvete in pomembne usmeritve, za katere bi sami potrebovali več časa. Zelo pomemben rezultat sodelovanja z LUI je bila v fazi ustanavljanja tudi potrditev, da je naša podjetniška ideja dobra. LUI nam je odprl pot do podjetij, ki delijo enako usodo kot mi, ter do potencialnih investitorjev, ki jih bomo potrebovali v prihodnosti.'

Podjetje Envit d.o.o., ki razvija tehnologijo za remediacijo tal težkih kovin, je postalo Slovenski Start:up leta 2010.

Ne glede na to ali ste fizično prisotni v LUI ali najemate druge oblike prostorov drugje, LUI občasno za vse člane organizira **brezplačne izobraževalne delavnice**. Večkrat letno povabimo strokovnjake

različnih področij, da našim članom v obliki delavnic pomagajo odgovoriti na vprašanja glede kadrovanja, dohodnine, računovodstva, vodenja projektov ipd. Vsakemu članu ob vstopu **dodelimo tudi mentorja in svetovalca**.

Ko podjetje doseže zrelejšo fazo, se lahko odloči za iskanje investorjev, ki bi vstopili v lastniško strukturo podjetja. LUI vam zato pomaga tudi pri **iskanju potencialnih investorjev**.

Nekaj članom je že uspelo prepričati poslovne angele, da so vložili v njihovo idejo. To je na primer doseglo živahno **podjetje Sosed d.o.o.**, ki ponuja računalniški servis na domu.

Nina Breznik, izvršna direktorica v podjetju Sosed: *'Za investicijo smo se odločili zato, ker smo si želeli sodelovanja z izkušenimi podjetniki, ki nam bodo pomagali podjetje zapeljati skozi vse faze razvoja. Poleg tega pa je pomemben tudi denar oz. investicija sama, saj podjetju omogoča, da poskusi različne modele ter najde najoptimalnejše rešitve za dolgoročni razvoj.'*

Kot pravi lomilci krize so v podjetju Sosed začeli osvajati tudi tuje trge. Pred kratkim so odprli prvi servis v Berlinu. Prihodnje leto pa želijo v Nemčiji začeti prodajo franšize.

V LUI pa ne pomagamo samo mladim start-up podjetjem, prizadevamo si tudi, da bi vse več mladih spoznalo podjetništvo kot dinamično in inovativno obliko kariernih možnosti. V ta namen organiziramo številne dogodke, v želji, da bi jim s svojimi vsebinami približali ta posebni življenjski slog.

Mesečno organiziramo **VIP večere** – večere za inovativne in podjetje, na katerih se predstavijo najuspešnejši slovenski podjetniki in menedžerji. Enkrat letno skupaj s Poslovnimi angeli Slovenije organiziramo **SKIP konferenco** – konferenco o semenskem kapitalu in podjetništvu, kjer dobite vse informacije o virih financiranja podjetja.

Za vse, ki se namenjate na podjetniško pot pa dvakrat letno organiziramo **brezplačne delavnice za izdelavo poslovnega načrta**. Informacije o točnih terminih dobite na **www.lui.si**.

Avtorica: Tina Čok, vodja Svetovalnega centra LUI

Trženjski del poslovnega načrta

Vsekakor je za nastop na tujem trgu potreben trženjski načrt. Običajno je to del poslovnega načrta. Zanj si je potrebno vzeti največ časa, ker je potrebno zbrati informacije. Če nimate nobenih podatkov o trgu, morate računati na kake 3 mesece dela, če želite narediti odličen trženjski del. Kar seveda želite, ker brez dobrega trženja tudi vsega ostalega ni. Ne gre toliko za to, da boste 3 mesece delali po 8 ur na dan 5 dni na teden, kot za zbiranje informacij iz spleta, časopisov, revij, pogovorov... In dovršen del tega časa bo šel tudi za to, da sprocesirate vse te nove informacije.

Raziskava trga

Če želite dobro raziskavo trga, morate iskati podatke vsaj za tri področja: Slovenijo, EU in cel svet za spodnje 4 razdelke.

Panoga in trendi. Poiščite podatke o velikosti celotne panoge, njene značilnosti in najpomembnejše trende oz. napovedi v bodoče: ali bo rasla ter kakšne novosti predvidevajo strokovnjaki.

Konkurenca. Dokler ne boste temeljito spoznali konkurence, bo težko narediti trženjski del, ki bo realen. Identificirati morate največje konkurente, najhitreje rastoče, cenovne vodje in tiste, ki so najbolj podobni vam. Podatke je včasih težko dobiti, a dobro je imeti njihove finančne izkaze, članke, predstavitve, poslovna poročila. Vse to vam bo dalo sliko o trgu.

Kupci. Prek konkurentov boste počasi začeli določati vašo ciljno skupino. V nadaljevanju je dobro narediti anketo med vašo predpostavljeno ciljno skupino, da ugotovite, če ste zadeli. Zanimajo vas demografske značilnosti, kako lahko komunicirate z njimi, koliko jih je, kje so ...

Dobavitelji. Že na začetku je dobro identificirati dobavitelje, ker lahko prek njih dobite veliko informacij o kupcih in trgu ter konkurentih. Vsekakor pa je dobro ugotoviti, kateri dobavitelji so dobri in zakaj, saj vam bo to olajšalo sklepanje pogodb za vaše podjetje.

Ko imate vsa ta področja pokrita, se šele lahko posvetite definiranju trženjskega spleta za vaše podjetje.

Trženjski splet

Izdelek ali storitev. Izdelek ali storitev ni nekaj tehničnega, je predvsem tržna kategorija. Ne pomaga vam najboljši izdelek, če ga ne morete prodati. Zato je izdelke in storitve v prototipni fazi vedno treba uskladiti s potrebami na trgu, da ne bo prišlo do polomov. V tem razdelku tako jasno opišete vaš trženjsko zasnovan izdelek.

Cena. Glede na rezultate raziskave boste vedeli, kakšen je razpon cen in glede na to boste lahko določili, kje želite biti: višji, srednji ali nižji razred. Priporočam višjega, če se le da. Seveda je treba svojo odločitev utemeljiti. Zraven je potrebno dodelati še verigo vrednosti (diskontov) za distributerje in prodajalce (če seveda imate tako prodajno verigo), pa tudi diskonte na splošno.

Prodajni kanali. Določiti morate vaše prodajne kanale. Ali bo to splet ali prodajalna ali veriga (distributer in prodajalci) - utemeljite svojo izbiro.

Promocija. Na koncu je potrebno narediti še promocijski načrt. Običajna napaka je, da podjetja poskušajo prikazati ta del kot % od prodaje. V prvem letu je dejansko treba definirati proračun in to je naložba, kot npr. v stroje. Na začetku potrebujete promocijo, saj vas ljudje ne poznajo, a znesek odstotka od zaslужka bo bolj pičel. Zato identificirajte najbolj optimalne kanale promocije: splet, televizijo, revije, časnike, zunanje oglaševanje in opredelite vrednost oglaševanja po mesecih za prvo leto in skupaj za vseh pet let. Prav tako pripravite osnovno idejo promocije.

Na podjetniško pot s Tehnološkim parkom Ljubljana

Tehnološki park Ljubljana je institucija, ki od leta 1996 z razvitimi mehanizmi:

- vzpodbuja nastajanje novih perspektivnih podjetij,
- vrednoti podjetniške pobude in motivira podjetniške ekipe,
- omogoča hitrejšo in nadzirano rast podjetij,
- nudi strokovne in profesionalne podporne podjetniške storitve.

Bodoči in že uveljavljeni podjetniki se lahko včlanijo v skupnost Tehnološkega parka Ljubljana in dostopajo do specializiranih storitev za razvoj, hitrejšo rast in internacionalizacijo podjetja.

Z vzpostavljenimi neformalnimi in formalnimi povezavami z raziskovalnim, podjetniškim in finančnim okoljem omogoča pobudam izmenjavo znanj, tehnologij in virov ter hitrejšo tržno uveljavitev.

Tehnološki park Ljubljana je do sedaj pomagal pri zagonu več kot desetim študentskim podjetjem.

Vključitev v skupnost Tehnološkega parka Ljubljana omogoča:

- preverbo poslovne ideje,
- takojšnji razvoj poslovne ideje,
- enostavnejši zagon podjetja, zaradi infrastrukturne, administrativne, finančne in tržne podpore,
- vključitev v napredne podjetniške storitve in programe,
- izmenjavo izkušenj z uveljavljenimi podjetji,
- povezavo z nacionalnimi in mednarodnimi poslovnimi možnostmi,
- vključitev v evropske projekte ter izrabo projektnih rezultatov za učinkovitejše poslovanje, itd.

Tehnološki park Ljubljana je razvil in izvaja naslednje programe:

- **AKADEMIJA POSLOVNE ODLIČNOSTI:** usposabljanje podjetnikov za pripravo poslovnega načrta in

učinkovito predstavitev poslovne ideje pred različnimi javnostmi.

- **POSLOVNO MENTORSTVO:** prilagojen program posameznemu podjetju s ciljem pospešiti udeležanje poslovnega načrta.
- **HITRI START:** uspešen zagon, pospešen razvoj in rast podjetja.
- **DOSTOP DO FINANC:** priprava podjetja za vlagatelje in pridobitev finančnih vložkov.
- **INTERNACIONALIZACIJA:** priprava podjetja za prodor na tuje trge.

Bodoči podjetniki in uveljavljeni podjetniki se lahko vključijo tudi v **evropski program za izmenjavo »mladih« podjetnikov - Erasmus for Young Entrepreneurs.** Tehnološki park Ljubljana, kot posredniška organizacija, omogoča slovenskim »mladim« podjetnikom, da se vključijo v program in izmenjajo podjetniške izkušnje in veščine za uspešnejše poslovanje in vzpostavitev novih poslovnih vezi.

Za izpopolnjevanje in pridobivanje podjetniških veščin Tehnološki park Ljubljana organizira tudi **brezplačne podjetniške delavnice** v okviru evropskega tedna podjetništva in tedna vseživljenjskega učenja (pomlad), tekmovanja za najboljši poslovni načrt (pomlad) ter dni podjetništva na Tehnološkem parku Ljubljana (jesen).

Podrobnosti o vključitvi v Tehnološki park Ljubljana, dejavnostih in programih dobite na tel. številki: 01 620 34 03, e-pošti: info@tp-lj.si oziroma na spletnem mestu **www.tp-lj.si**.

*Avtorica: Vera Nunič, svetovalka,
Tehnološki park Ljubljana*

Najpogostejša podjetniška vprašanja ob zagonu podjetja

Dragi bodoči podjetniki!

Na enem mestu smo za vas zbrali sklop vprašanj in odgovorov, ki zanimajo podjetnike pred in po registraciji podjetja.

Vprašanja izvirajo iz **prakse**, saj se z njimi srečuje vsak, ki razmišlja o odprtju svojega podjetja. Verjamemo, da vam bodo odgovori v veliko pomoč in vam želimo veliko poguma in srčne želje po uspehu!

PRED REGISTRACIJO PODJETJA:

1. Zakaj postati podjetnik?

Podjetnik lahko postane vsak, ki ima dobro poslovno idejo. Poleg ideje pa bo podjetnik moral imeti še dovolj odločnosti, da svojo idejo uresniči ter znanje, da bo lahko sprejemal pametne odločitve.

Podjetništvo zahteva celega človeka, to je **predanost in trdno voljo**. Vsak se mora iskreno vprašati, zakaj sploh želi postati podjetnik in kakšni so razlogi za to. Pozitivni razlogi so lahko: denar, neodvisnost, svoboda, strokovno znanje, mobilnost itd. Nekateri se za podjetništvo odločijo tudi, če ne morejo najti službe ali pa so nezadovoljni s trenutno zaposlitvijo, kar pa ni vedno pametna odločitev. Podjetništvo vam mora pomeniti več kot samo možno izbiro. Zlato pravilo podjetništva je, da morate **trdno verjeti vase in v svojo idejo**, ter se vsega lotevati stodstotno.

2. Kako vem ali je ideja dobra?

Vsaka podjetniška ideja še ne pomeni poslovnega uspeha. Vprašati se moramo ali je naša ideja v skladu s strategijo podjetja, ali obstajajo kupci za tak izdelek, ali lahko mi te izdelke izdelamo, ali obstajajo tveganja, ali imamo dovolj sposoben kader, ali imamo dovolj finančnih sredstev za zagon, ali bomo znali izdelek tržiti itd.

Dobro moramo premisliti o vseh teh dejavnikih, saj se le redke ideje in zamisli uresničijo, ko ugotovimo, da jim ne bomo kos ali pa bi nam prinesle le neznatne dobičke, ne glede na vloženi trud in čas.

3. Kje pridobimo informacije pred vstopom v podjetniške vode?

Če se s podjetništvom srečujete prvič, vam svetujemo, da si pomagata z **zakonodajo** (preberite Zakon o gospodarskih družbah in zakone, ki opredeljujejo vašo dejavnost), internetom (razni **podjetniški portali in forumi**), **točkami VEM** (npr. državni portal e-VEM), nasveti strokovnjakov in **strokovno literaturo o podjetništvu**. Predvsem pa uporabite **mreženje** in navežite kontakte z drugimi podjetniki, ki vam lahko svetujejo iz lastnih izkušenj.

4. Kako določim dejavnost svojega podjetja?

Ob odprtju podjetja morate registrirati vse tiste dejavnosti, s katerimi se boste v podjetju ukvarjali. Dejavnosti se registrirajo po 5-mestnih šifrah iz SKD (www.stat.si/klasje/).

Standardna klasifikacija dejavnosti (SKD) je obvezen nacionalni standard, ki se uporablja za določanje dejavnosti in za razvrščanje poslovnih subjektov in njihovih delov za potrebe uradnih in drugih administrativnih zbirk podatkov (registri, evidence, podatkovne baze ipd) ter za potrebe statistike in analitike v državi in na mednarodni ravni. Določene dejavnosti so **pogojene s posebnimi pogoji** (npr. bančne storitve, trgovina, gostinstvo, turistične agen-

cije, geodetska dejavnost itd.), določene pa so **proste oz. neregulirane** (npr. računovodske storitve, neformalno izobraževanje, poslovno svetovanje, prevajanje itd.).

5. Kako dobim subvencijo za samozaposlitev?

Program Zavoda RS za zaposlovanje omogoča brezposelnim osebam in osebam v postopku izgubljanja zaposlitve **pridobitev subvencije za samozaposlitev**, v višini 4.500€. Cilj je ohranitev neprekinjene samozaposlitve za obdobje najmanj enega leta.

Zavod RS za zaposlovanje izvaja v okviru aktivnosti spodbujanja podjetništva dve aktivnosti: pomoč pri samozaposlitvi in subvencija za samozaposlitev. Da lahko brezposelna oseba prejme sredstva subvencije za samozaposlitev, mora iti čez postopek vključitve ter zadostiti pogojem Zavoda. Natančni postopek si preberite na spletnih straneh Zavoda za zaposlovanje!

Za popoldanski s.p. subvencije ni mogoče pridobiti.

6. Kako lahko študent odpre s.p.?

Študent, ki želi obdržati status študenta, lahko odpre le popoldanski s.p. kot dopolnilno oz. popoldansko dejavnost. Da lahko študent kot podjetnik nastopi na trgu, se mora vpisati v register, pri čemer je postopek registracije brezplačen, potrebno pa je predložiti osebni dokument, davčno številko, potrdilo o statusu študenta in izpolnjene obrazce.

Postopek vpisa v Poslovni register Slovenije je sicer podoben kot pri navadnem s.p. Na trgu nastopi kot **enakovreden drugim podjetnikom**. Po vpisu v register se mora nato v osmih dneh vpisati še v davčni register, se prijaviti na Zavod za zdravstveno zavarovanje, identificirati za DDV (če meni, da bodo v enem letu njegovi prihodki presegli 25.000 evrov) in odpreti transakcijski račun.

Za razliko od študentov s statusom lahko pavzerji odprejo tako redni kot popoldanski s.p., vendar si morajo v tem primeru sami plačevati prispevke za socialno varnost - gre torej za prispevke kot za običajni s.p.

7. Ali sem lahko vzdrževan član, če sem študent in odprem popoldanski s.p.?

Če ste študent in ustanovite popoldanski s.p., vas starši ne bodo mogli več uveljavljati kot vzdrževanega družinskega člana. V primeru, da vas uveljavljajo, potem sami izgubite splošno davčno olajšavo.

Splošna olajšava iz 111. člena ZDoh-2 letno pripada vsakemu rezidentu, vendar pod pogojem, da drug rezident za njega ne uveljavlja posebne olajšave za vzdrževanega družinskega člana. Študentu rezidentu se za obdobje, ko ga drug rezident uveljavlja kot vzdrževanega družinskega člana, torej splošna olajšava ne prizna.

8. Katere pravice izgubi študent, ki ustanovi podjetje?

Študent, ki odpre študentski s.p. ohrani status študenta, saj ta preneha veljati le, če sklene delovno razmerje. Ker pa s.p. predstavlja obliko samozaposlitve, študent izgubi nekatere pravice, ki izhajajo iz statusa.

Kot študent podjetnik izgubite pravico do nastanitve v študentskem domu, bone za prehrano in morebitne državne štipendije, obdržite pa lahko prejetje kadrovske štipendije. Vaši starši ne bodo upravičeni do otroškega dodatka, poleg tega vas ne bodo mogli uveljavljati kot vzdrževanega družinskega člana pri dohodnini.

9. Kaj je Poslovni načrt?

Poslovni načrt je dokument, ki vsebuje celovito in podrobno obrazložitev poslovanja podjetja, investiranja v posel z oceno pričakovanih učinkov in variantnih rešitev za potencialne rizične situacije, ki jih prinaša prihodnost. Vsebuje jasno opredeljene cilje in strategije s katerimi namerava te cilje doseči. **Dobro pripravljen poslovni načrt zmanjšuje poslovna tveganja in povečuje izkoriščanje poslovnih priložnosti.**

Poslovni načrt mora vsebovati naslednja poglavja:

1. Povzetek poslovnega načrta
2. Predstavitev proizvoda oz. storitve, podjetja in panoge
3. Raziskavo trga in analizo trga
4. Ekonomika poslovanja podjetja
5. Načrt trženja oz. marketinški načrt
6. Načrti, oblikovanje in razvoj
7. Proizvodni in izdelavni načrt
8. Organizacija podjetja in lastništvo
9. Terminski načrt
10. Ocena tveganj in problemov
11. Finančni načrt

10. Kako napisati Poslovni načrt?

Za pisanje poslovnega načrta obstaja veliko priročnikov in učbenikov, ki so dostopni v knjižnicah.

Lahko pa si pomagata tudi s praktičnim **brezplačnim orodjem** Tovarne podjetij (www.tovarnapodjetij.org). To je program za pisanje poslovnega načrta, ki vam pomaga napisati celovit poslovni načrt z besedilom, tabelami za napovedi in finančnimi analizami ter z grafi in ilustracijam.

11. Ali lahko opravljam dejavnost v lastnem oz. najetem stanovanju?

Da. Če boste opravljali **tiho dejavnost** v lastnem ali najetem stanovanju, lahko podjetje registrirate na tem naslovu. Dovoljenja za opravljanje dejavnosti na domu s strani občine ne potrebujete, boste pa morali pridobiti **soglasje** morebitnih solastnikov oz. lastnika stanovanja in soglasje sosedov. Delo ne sme biti hrupno, prav tako visoka frekvenca vaših strank ne sme motiti sosedov.

12. Kako registriram podjetje?

Ko se odločimo, da se bomo podali v podjetništvo, se najprej odločimo za obliko podjetja. Najpogosteje se odločamo za samostojnega podjetnika ali za družbo z omejeno odgovornostjo. Registracija s.p. ali enostavnega d.o.o. (vplačilo celotnega kapitala v denarju) je brezplačna, saj stroške krije država.

Najbolje in najlažje za vas bo, če stopite do najbližje VEM točke ali pa podjetje odprete kar preko spleta (<http://evem.gov.si/evem/>).

13. Kakšne so bistvene razlike med s.p. in d.o.o.?

V tabeli vam predstavljamo bistvene razlike med s.p. in d.o.o.:

	D.O.O.	S.P.
Stroški pred ustanovitvijo	Enostavni postopek: brezplačno Zahtevni postopek: pri notarju po notarski tarifi	Ni stroškov (opravite brezplačno na točkah VEM)
Osnovni kapital	7.500 EUR (v denarju, sredstvih ali poljubno kombinirano)	Ni potreben
Vodenje poslovnih knjig	Obvezno je dvostavno knjigovodstvo	Več možnosti: - normirani odhodki (25 %) - enostavno knjigovodstvo - dvostavno knjigovodstvo
Osebna odgovornost	NE (odgovarjate le z vloženim kapitalom oz. kapitalom podjetja)	DA (odgovarjate z vsem svojim premoženjem)
Obdavčitev dobička	Davek od dohodkov pravnih oseb - v letu 2010 stopnja 20%	Podjetnik je fizična oseba, obdavčen je po dohodninski lestvici: 16 %, 27 % ali 41 %

14. Imam idejo, nimam pa dovolj kapitala?

Naložba tveganega kapitala je odlična priložnost za razvoj in hitro rast poslovnega modela. Poleg dobre ideje, je za uspešno pridobitev sredstev potrebno prepričati poslovnega angela. Poslovni angeli iščejo podjetja z visokim potencialom hitre rasti ter z ambicioznimi podjetniškimi timi. V podjetniku želijo predvsem videti nekoga, ki je sposoben peljati podjetje do ključnih ciljev. Več na www.poslovniangeli.si.

PO REGISTRACIJI:

15. Kakšna je razlika pri plačevanju prispevkov med navadnim, popoldanskim in študentskim s.p.?

Odgovornost samostojnega podjetnika je ista, če opravlja svojo dejavnost kot edino zaposlitev, ali kot popoldansko delo. Tudi v samem poslovanju ni nobenih razlik, saj navadni s.p. in popoldanski s.p. enakovredno nastopata na trgu. Edina razlika med tema dvema subjektoma je glede plačevanja prispevkov za zdravstveno ter pokojninsko in invalidsko zavarovanje, saj se ti popoldanskemu podjetniku plačujejo z drugega naslova (redno delovno razmerje s polnim delovnim časom, upokojenec), navadni s.p. pa si jih krije sam in sicer v višini od 280€ na mesec. Mora pa popoldanski s.p. vseeno vsak mesec plačevati pavšalne prispevke, ki se mu ne všttevajo v pokojninsko osnovo. To sta prispevek za pokojninsko in invalidsko zavarovanje, ki znaša 30,33€ na mesec in prispevek za zdravstveno zavarovanje, ki znaša 4,34€ na mesec.

Pogoj za odprtje študentskega s.p. je urejeno zdravstveno, pokojninsko in invalidsko zavarovanje, kar imajo študentje navadno urejeno preko staršev. Po tem se tudi popoldanska oblika razlikuje od redne oblike s.p., saj mora v slednji podjetnik zase plačevati vse omenjene prispevke za socialno varnost, pri študentih pa del prispevkov plačujejo njihovi starši.

Na področju zavarovanja študentskega s.p.-ja se je spremenilo kar nekaj stvari in mora študent plačevati naslednje pavšalne mesečne prispevke:

- S 14. 02. 2009 morajo študentje prispevek za zdravstveno zavarovanje plačevati v višini 13,45 % od osnove, ki je najmanj v višini minimalne plače, kar znese okoli 80€ na mesec
- 30,33€ prispevkov za pokojninsko in invalidsko zavarovanje
- Za polno zavarovanje je potrebno skleniti dopolnilno zdravstveno zavarovanje, ki je prostovoljno. Prispevki so pavšalni, kar pomeni, da takšen s.p. nima zavarovalne osnove, ki bi se mu vštevala v pokojninsko osnovo!

16. Kako bom kot podjetnik obdavčen?

Eden od dejavnikov odločitve, ali odpreti s.p. ali d.o.o., je višina dobička, ki ga načrtujete. Samostojni podjetnik nima plače, zato mu pripada dobiček, ki je obdavčen po **dohodninski lestvici** (16%, 27% in 41%).

D.o.o. plačuje **davek od dohodkov pravnih oseb**, po enotni davčni stopnji, ki znaša 20% za leto 2010 in nato še dodatnih 20%, ko si lastnik izplača dobiček v žep. Vsekakor je dobro, da preračunate koliko davka boste plačali, če ste s.p. in koliko če imate d.o.o., ter se na podlagi izračuna odločite kaj se vam bolj izplača.

17. Kako bom moral voditi poslovne knjige?

Družba z omejeno odgovornostjo mora knjige voditi po **sistemu dvostavnega knjigovodstva**.

Samostojni podjetnik pa se lahko odloča med:

- normirani dohodki (vodi evidenco izdanih računov in plača 25% davek)
- enostavno knjigovodstvo (vodi knjigo prihodkov in odhodkov ter blagajniški dnevnik)
- dvostavno knjigovodstvo (opravlja računovodski servis)

V podjetju VentureLab d.o.o. vam lahko brezplačno svetujemo katera oblika računovodstva bo prava za vaše podjetje in kako morate voditi svoje poslovne knjige (brezplačna tel. št. 080 50 67 ali info@venturelab.si).

18. Kako zaščitim svojo idejo?

Nevarno je razkriti neko idejo, če je nismo poprej ustrezno **pravno zaščitili**. Zaščitimo lahko:

- blagovno znamko;
- patent;
- model oz. vzorec;
- avtorsko pravico;
- poslovno skrivnost.

V nekem trenutku morate torej svojo **intelektualno lastnino** pravno zaščititi, sicer (je) pozneje ne boste mogli:

- varno razkriti;
- biti pravno priznani kot njen lastnik;
- imeti dobička od tržnega izkoriščanja;
- preprečiti drugim ali jih odvrniti od tega, da bi jo nepooblaščen uporabljali.

Obstaja več oblik zaščite, ki so znane kot **pravice intelektualne lastnine**. Običajno lahko neki izum med samim razvojem najlažje zaščitite s strateško kombinacijo pravic intelektualne lastnine. Več si pogledjte na spletni strani Urada za intelektualno lastnino (<http://www.uil-sipo.si/>).

19. Katere stroške lahko uveljavlja samostojni podjetnik posameznik?

Samostojni podjetnik posameznik lahko uveljavlja vse **stroške, ki so povezani z opravljanjem njegove dejavnosti** in so dokumentirani z verodostojnimi knjigovodskimi listinami. To so prejeti računi, ki so povezani z nabavljenim materialom, naročenimi storitvami (najemnine, telefon, računovodstvo, razno svetovanje, reklama ipd.), stroški službenih poti (dnevnic, kilometrina, nočitev ...), prispevki za obvezno socialno zavarovanje.

20. Od česa je odvisna višina mesečne akontacije dejavnosti oz. davka od dohodka pravnih oseb?

Višina mesečne akontacije dejavnosti (s.p.) oz. davka od dohodka pravnih oseb (d.o.o.) je odvisna od poslovnega izida (dobička) preteklega leta, ki ga delimo z 12. Nato se ob koncu tekočega leta naredi obračun poslovanja in akontacijo doplačamo ali dobimo vrnjeno preveč plačano akontacijo.

Obračun se naredi in odda do 31. 3. tekočega leta za preteklo leto. V roku 30 dni je potrebno premalo plačan davek plačati oz. v roku 30 dni Davčna uprava RS vrne med letom preveč plačano akontacijo.

21. Kje dobimo dodatni kapital za svoje podjetje?

Dodatni kapital lahko podjetje pridobi iz različnih virov. **Poleg lastnih, družinskih in virov prijateljev, ima podjetnik na voljo še dolžniške vire in pa vire lastniškega kapitala.** Med dolžniškimi viri so najpogostejše oblike financiranja podjetja **kredit, lizingi in druge oblike posojil.** Za dolžniške vire je značilno, da plačujemo določene obresti za izposojen denar in vračamo glavnico. Vendar pa je dolžniške vire relativno težko dobiti (oziroma skoraj nemogoče), če imamo novoustanovljeno podjetje. Poleg tega je skoraj vedno potrebno tudi garantirati s sredstvi podjetja ali z osebnimi sredstvi, lahko pa je zahtevan tudi porok. Inštitucije, ki ponujajo dolžniške vire financiranja, se torej dobro zavarujejo, da prejmejo posojeni denar nazaj skupaj z zelenimi obrestmi.

Na drugi strani pa poznamo **lastniške vire financiranja.** Ti viri financiranja zapolnjujejo vrzel, ki se pojavlja zaradi velikega tveganja. Bistvo lastniških virov financiranja je, da denarja ne vračamo z obrestmi, ampak na neki točki v okviru dokapitalizacije sprejmemo novega lastnika v podjetje, denar pa vrnemo z donosom, ko se ponovno zamenjajo lastniki. S tem, ko dobimo novega solastnika v podjetje, pa poleg denarja dobimo še druge dodane vrednosti, kot so znanje, izkušnje in socialna mreža. Tovrstno financiranje je primerno predvsem za hitro rastoča podjetja v zgodnjih fazah rasti. Najpogostejši obliki tovrstnega financiranja sta **poslovni angeli in skladi tvegane-ga kapitala.**

22. Ali lahko vodim poslovanje svojega podjetja s svojim osebnim računalnikom?

Da. Samostojni podjetnik lahko vodi knjigovodstvo in izdaja račune s svojega osebnega računalnika, ki ni last podjetja. V tem primeru računalnik ni osnovno sredstvo podjetja in podjetnik ne more uveljavljati stroškov, povezanih z njim. Je pa nujno, da ima na njem naloženo licenčno programsko opremo. Lahko se odločite tudi za OpenOffice, ki je brezplačen in ga prenesete s spleta.

Sicer pa računalnik, ki ga kupi samostojni podjetnik, za podjetje predstavlja strošek in znižuje davčno osnovo, zato je smiselno, da je računalnik v lasti podjetja.

23. Kaj je bilanca stanja?

Bilanca stanja izkazuje finančno stanje podjetja na določen dan v letu. Prikazuje sredstva (kar ima podjetje v lasti) in vire teh sredstev (s čim podjetje te vire financira oz. kar podjetje dolguje). Bilanca stanja ima dve strani, aktivo in pasivo, ki morata biti izravnani. Vsota vseh sredstev na aktivni (opredmetena osnovna sredstva, denar, terjatve, ...) mora biti enaka vsoti virov sredstev na pasivi, ki se deli na zunanje vire (npr. obveznosti do dobaviteljev) in na notranje obveznosti (obveznosti do lastnikov, lastniški kapital). Bilanca stanja se pripravi na koncu računovodskega obdobja, bodisi letnega ali četrletnega. Bilanco stanja najdemo v letnem poročilu podjetja.

24. Kaj je poslovni izid?

Poslovni izid je razlika med prihodki in odhodki, ki jih ima podjetje v določenem obračunskem obdobju. Podjetje lahko na koncu leta ugotovi pozitivni poslovni izid (dobiček) ali negativni poslovni izid (izguba).

Dobiček je razlika med vsemi prihodki in vsemi odhodki, ki se pojavijo v določenem obdobju. Seštevek vseh prihodkov (prihodki od poslovanja, prihodki od financiranja in izredni prihodki) imenujemo celotni prihodek. Vsi odhodki, ki jih je treba pokriti s celotnim prihodkom, so: odhodki od poslovanja, odhodki od financiranja in izredni odhodki.

Dobiček kot poslovni izid se razlikuje od obdavčljivega dobička, to je dobička kot osnova za obračun davkov. Iz dobička je treba najprej obračunati davke. Kar ostane, je čisti dobiček, ki se lahko razporedi na rezerve ali na deleže lastnikov.

25. Kako je z delovno dobo, če sem s.p.?

Delovna doba teče vsem, ki so zaposleni in jim podjetje plačuje socialne prispevke. Torej tudi podjetniku, ki si te prispevke plačuje sam. Evidenco o plačanih prispevkih vodita ZPIZ in DURS in sicer ZPIZ vodi evidenco o doseženi zavarovalni dobi, DURS pa evidenco o plačanih prispevkih. Za informacije, koliko prispevkov ste že plačali, se obrnite na navedena naslova, sicer je pa priporočljivo, da o tem tudi sami vodite evidenco.

Prispevki študentskega s.p. so pavšalni, kar pomeni, da takšen s.p. nima zavarovalne osnove, ki bi se mu vštevala v pokojninsko osnovo.

26. Se mi splača postati davčni zavezanec?

Če je podjetnik zavezanec za DDV, to v praksi pomeni, da je dolžan na ceno svojih izdelkov zaračunati DDV (8,5% ali 20%). Po preteku vsakega obračunskega obdobja mora podjetnik DDV poračunati in državi DDV doplačati ali pa od nje zahtevati vračilo preplačila. Ločimo obvezno in prostovoljno vključitev v sistem DDV. **Obvezna je vključitev**, ko znesek podjetnikovega prometa preseže 25.000€. Lahko pa se podjetnik odloči za **prostovoljni vstop** v DDV.

Na splošno velja, da če podjetje posluje v večini s fizičnimi osebami, je bolje, da ni vključeno v sistem DDV, saj davek podraži ceno njegovih izdelkov. Tipični samostojni podjetniki, ki imajo majhne stroške nabave in prodajajo večinoma fizičnim osebami, so frizerji, šivilje, mizarji in drugi obrtniki.

Podjetjem, ki večinoma poslujejo s pravnimi osebami oziroma zavezanci za DDV in imajo pri svojem delovanju veliko stroškov, pa se splača biti v sistemu DDV-ja, saj *input* za vstopni davek pogosto presega *output*. Tudi podjetja, s katerimi podjetnik posluje, bodo želela, da je podjetnik vključen v sistem DDV, saj bodo lahko plačani davek uveljavljala kot vstopni v svojih obračunih za DDV.

Svetujemo vam, da se pred prostovoljno vključitvijo v sistem DDV obvezno posvetujete z izkušenim računovodjo, ki vam bo svetoval ali se vam to sploh splača. **Brezplačni nasvet** lahko dobite na telefonski številki **080 50 67** pri podjetju VentureLab d.o.o. Vsako podjetje je namreč zgodba zase!

27. Katerim stroškom se podjetnik ne more izogniti?

Ustanovitev s.p. je brezplačna. Na začetku poslovanja imamo stroške opravljanja izpita iz varstva pri delu, stroške ocene tveganja in zdravniški pregled.

Nato se podjetnik srečuje z **mesečnimi stroški**: vodenje poslovnega računa na banki, računovodske storitve, prispevki za socialno varnost (odvisno od narave s.p.-ja).

Ob koncu leta mora podjetnik plačati: davek na dobiček in plačilo računovodstva za izdelavo letnega poročila in pravo bilanc. Samostojni podjetnik je obdavčen po dohodninski lestvici, kjer se dobiček šteje v dohodninsko osnovo.

28. Zakaj potrebujem spletno stran za moje podjetje?

Več razlogov govori v prid postavitvi spletne strani vašega podjetja:

- Spletna stran je najbolj **ugodna oblika oglaševanja** in predstavitve vašega podjetja. V kolikor se stranka zanima za vaše storitve, vas bo poiskala sama, z dobro in kvalitetno spletno stranjo pa boste naredili nanjo vtis enega izmed najboljših ponudnikov.
- Na spletni strani je vaše podjetje predstavljeno 24 ur na dan.
- Večina gospodinjstev in podjetij uporablja internet, in če svojega podjetja ne predstavljate s svojo internetno stranjo, za potencialne stranke ne obstajate.
- Spletna stran vam ponuja **poslovno priložnost**, saj vas tako lahko najdejo podjetja iz tujine, v kolikor imate tekst preveden v katerega od svetovnih jezikov.
- Z dobro spletno stranjo lahko konkurirate podjetjem, ki imajo svoje središče na najbolj pomembnih lokacijah.
- Spletna stran **omogoča povezovanje**, kontaktiranje in rezervacije.

*Avtorja: Maja Galič, VentureLab d.o.o.
in Gašper Pleško, Klub Poslovni angeli Slovenije*



Jure Zadavec: Izkušnje mladega podjetnika!

Svojo podjetniško pot sem z ustanovitvijo podjetja začel že v prvem letniku fakultete. Žal ali pa na srečo, projekt ni bil uspešen, sem se pa zelo veliko naučil. Med drugim tudi to, da se moraš nekemu projektu 100% posvetiti, saj sicer ne moreš pričakovati dobrih rezultatov.

Svojega dela v podjetju Genelitik sem se zato lotil z vso predanostjo. Na začetku smo imeli precejšnje težave s financiranjem, saj gre za visokotehnološko podjetje, ki zahteva visoke vložke in tudi sam razvojni cikel je zelo dolgotrajen.

Na srečo so se v tistem času (leto 2008) začele pojavljati mnoge spodbude za tovrstne projekte s strani države, ki so nam omogočile, da smo prvo storitev lansirali brez sredstev investitorjev. V tem času smo pridobili toliko izkušenj, da smo svojo drugo storitev lansirali v 3 mesecih po začetku prve. K temu nas je privedlo veliko zanimanje strank, ki pa je bilo v obsežni tržni raziskavi povsem neizraženo.

Iz tega smo se naučili, da se je bolje učiti kar na pogovorih s strankami, raznih odzivih na trgu in zato tudi naš poslovni model še vedno prilagajamo.

Mnogi se v svojih prvih korakih bojijo, da jim bo nekdo idejo ukradel.

Tudi mi smo se. Vendar resni ljudje nimajo časa za to, z drugimi pa se o tem nima smisla pogovarjati, saj ne dobiš pravega odziva, nasveta ali usmeritev.

Mi ugotavljamo, da je treba iskati mnenja, odzive strokovnjakov, podjetij v panogi, prvih strank in drugih, saj na ta način dobiš odzive, ki lahko koristijo za izboljšanje storitev. Seveda pa so tovrstni pogovori pomembni tudi za ugotovitev ali ima ideja smisel razvijati v pravo poslovno priložnost ali jo je bolje kar opustiti.

Predvsem pa je za podjetništvo potreben pogum in želja po ustvarjanju nečesa novega, neodvisnost in pa poštena nagrada za vložen trud – vse, kar si želi večina nadebudnih študentov.

Menim, da zato za preizkus v podjetništvu ni boljšega trenutka, kot med študijem. Srečno!

Avtor: Jure Zadavec, direktor podjetja Genelitik d.o.o.



Matej Zalar: Kako sem začel svojo podjetniško pot!

Svojo podjetniško pot sem začel leta 2007 kot študent, in sicer kot zunanji svetovalec na področju IT storitev pri največjem arhitekturnem biroju v Sloveniji. Takrat sva s kolegom, Luko Birso, ki je danes tudi partner v podjetju, delovala predvsem na področju hotelirstva. Kmalu smo se začeli igrati z idejo o interaktivnem dlančniku za hotelska okolja, ki bo gostu služil kot osebni pomočnik, saj smo videli veliko težavo in nato priložnost na področju učinkovite komunikacije med gostom in hotelskim okoljem.

Ideja se nama je zdela zelo zanimiva in k sodelovanju sva povabila še tretjega člana, Roka Zalarja, ki je imel izkušnje s področja elektronike in skupaj smo ustanovili podjetje Visionect.

Vzporedno z ustanavljanjem podjetja smo se že začeli vključevati v razna podporna okolja, kot so Tehnološki parki in podjetniški inkubatorji.

Kmalu smo ugotovili, da potrebujemo tudi finančna sredstva in začeli smo z razvojem elektronike in

programske opreme za naše partnerje («insurcing» razvoj). Hkrati smo se prijavi tudi na nekaj **državnih razpisov za nepovratna sredstva** in tako se je začel »klasični start-up bootstrapping« naše glavne ideje. Seveda smo kmalu ugotovili, da kot mlado podjetje težko pridobivamo zaupanje naših strank in z našimi dlančniki smo začeli kandidirati na raznih podjetniških tekmovanjih, tako v Sloveniji, kot tudi v tujini. Na takšen način smo zagotovili lastno prepoznavnost na trgu in z osvojenimi nagradami tudi potrebno kredibilnost v očeh potencialnih strank.

Danes se kot podjetniki še vedno srečujemo z različnimi problemi in izzivi, vendar pa izkušenj in pozitivnih občutkov ob dobro opravljenem delu, za katerega je podjetnik odgovoren sam, nikoli ne bi zamenjal s kakšnim drugim delom.

Avtor: Matej Zalar,
soustanovitelj in direktor podjetja Visionect d.o.o.



Pomoč podjetnikom in nove priložnosti

Kam se lahko študent-podjetnik obrne po pomoč?

Začetki v podjetništvu praviloma niso lahki. Da bi se ognili neljubim situacijam, lahko poiščete pomoč pri kateri od mnogih institucij, ki mladim podjetjem pomagajo s predavanji, financiranjem, mentorstvom in drugimi ugodnostmi.

Po pomoč se lahko med drugim obrnete na:

- **Inkubatorji in tehnološki parki (*subvencionirano inovativno okolje*):** Podjetnikom ponujajo spekter storitev od svetovanja in mentorstva do poslovnih prostorov do opreme. V Sloveniji obstajajo med drugim Mariborski, Ljubljanski, Primorski inkubatorji, Tehnološki park Ljubljana in več zasebnih inkubatorjev.
 - Tehnološki park Ljubljana (www.tp-lj.si)
 - Ljubljanski univerzitetni inkubator (www.lui.si);
- **Zavod mladi podjetnik:** Organizacija brezplačnih izobraževanj, pomoč preko podjetniškega foruma in objavljanje novic ter člankov za pomoč pri podjetništvu (www.mladipodjetnik.si);
- **Klub Poslovni angeli Slovenije:** Financiranje mladih podjetij in mentorstvo;
- **Slovenski podjetniški sklad:** Ugodno financiranje podjetij, razpisi (www.podjetniskisklad.si);
- **Podjetje Venturelab d.o.o.:** Brezplačni pregled poslovnega načrta, brezplačna analiza možnosti financiranja (kredit, nepovratna sredstva, tvegani kapital), brezplačna predavanja, baza znanja na strani www.venturelab.si, en mesec brezplačnega računovodstva;
- **JAPTI - Javna agencija Republike Slovenije za podjetništvo in tuje investicije:** agencija za izvajanje razvojne politike na področju razvoja podjetništva in konkurenčnosti v Sloveniji **Japtijevi spletni portali:** www.japti.si, www.podjetniski-portal.si (iskanje po različnih borzah ponudb in povpraševanja), www.imamidejo.si (iskanje partnerjev), www.izvoznookno.si (iskanje poslovnih priložnosti).

V Sloveniji delujejo še številne druge institucije, ki v okviru svojega delovanja nudijo razvojno naravnanim inovativnim podjetjem in njihovim projektom različne vrste pomoči. To so na primer:

- Tehnološka agencija (TIA),
- Obrtno-podjetniška zbornica (OZS),
- Gospodarska zbornica Slovenije (GZS),
- Skladi tveganega kapitala,
- Urad RS za intelektualno lastnino (UIL),
- Inštitut za razvoj družbene odgovornosti (IRDO),
- Raziskovalni center Ekonomske fakultete v Ljubljani (RCEF).

Priporočamo vam, da se naročite na brezplačne podjetniške e-novičke na vseh možnih podjetniških portalih. Tako boste izvedeli kdaj se odvijajo brezplačna podjetniška predavanja, ter dobili podjetniške nasvete in namige za prebiranje aktualnih člankov s podjetniškimi vsebinami.

Klub Poslovni angeli Slovenije

Klub Poslovni angeli Slovenije je **prvi formalni klub poslovnih angelov v Sloveniji**. Združuje le najboljše slovenske poslovneže, ki so pripravljeni investirati v ambiciozne podjetnike v začetnih fazah rasti podjetja. Poslovni angeli postanejo delni lastniki podjetja in podjetniku poleg kapitala ponudijo tudi svoje znanje, izkušnje in socialni kapital pri hitrejši in učinkovitejši rasti podjetja.

Poslovni angeli so uspešni poslovneži, ki so v preteklosti že zgradili eno ali več uspešnih podjetij. Kot omenjeno, jim finančno stanje omogoča, da **investirajo tudi v zelo tvegane naložbe**, kot so »**startup**« **podjetja**. So običajno prvi zunanji investitorji v podjetje, pred skladi tveganega kapitala ali drugimi viri financiranja. Pri sami investiciji v posamezno podjetje je pri poslovnih angelih vpletena tudi čustvena komponenta, saj **poslovni angeli želijo pomagati mladim podjetnikom** pri gradnji podjetja in obenem podoživljajo tudi svoje uspehe.

S pomočjo Kluba so poslovni angeli v preteklih letih izvedli 7 naložb in sicer v podjetja OBS d.o.o., Sivko - Cestnik d.o.o., Versor d.o.o., Britanska šola v Ljubljani d.o.o., Acies E d.o.o., Sosed d.o.o. in Ekstundo d.o.o. Pridružite se jim tudi vi!

V Klubu Poslovni angeli Slovenije podjetnikom svetujemo pri prvih korakih v podjetništvo, pri izdelavi poslovnega načrta ter pri povezovanju s poslovnimi angeli. Želimo si, da bi bilo v Sloveniji čim več mladih podjetnikov, ki pridejo direktno iz študentskih vrst, in ki bi s svojo zagnanostjo in s svojimi lastnimi podjetji prispevali k rasti slovenskega gospodarstva.

Če imate že razdelano svojo poslovno idejo, **nam pošljite svoj poslovni načrt v brezplačen pregled** (info@poslovniangeli.si) in podali vam bomo **strokovno mnenje**. Več informacij o nas si preberite na **www.poslovniangeli.si**.

Avtor: Blaž Kos, Vodja Kluba Poslovni angeli Slovenije



www.sou-lj.si



V LJUBLJANI

20
LET

družina šou



K 6/4



šou hostel.



Študentska založba



Ste podjetnik
in iščete kapital
za vaše podjetje?



Idejam dajemo
KRILA!

poslovni  **angeli** slovenije