

# Mlad in podjetnik

■ Jernej Blovatin · Uros Kopravnik



**P**odjetniki lahko, tehnično gledano, postanemo v tako kratkem času, kot nam ga vzame sama registracija novega podjetja. S pomočjo točke e-VEM je lahko vse opravljeno v vsega nekaj minutah. Vendar je to le »češnja na torti«. Podjetniki postajamo že dolgo prej skozi pomemben proces, ki mu moramo nameniti precej časa in truda.

## Obogateti z marmelado

Mislite, da je mogoče obogateti z marmelado? Večina najstnikov bi se ob tej ideji krohotala, Fraser Doherty pa idejo jemlje zelo resno. Leta 2002 je takrat 14-letnik v domači kuhinji in s pomočjo babičinih receptov začel kuhati marmelado. Glas o dobri marmeladi se je širil in kmalu je domača kuhinja postala premajhna. Zato je za nekaj dni na mesec je začel najemati proizvodni obrat

z 200 zaposlenimi. Ključni dogodek se je zgodil leta 2007, ko je s svojo marmelado začel zalagati verigo trgovin Waitrose. Naslednje leto je prodal že za 1,2 milijona dolarjev marmelade. Mladi Fraser je v celoti lastnik podjetja SuperJam, katerega vrednost revija Forbes ocenjuje na približno 2 milijona ameriških dolarjev. Čeprav je po rodu Škot, nič kaj stereotipno ne ravna s svojim premoženjem, saj veliko vlaga tudi v dobrodelne projekte. Najbolj znane so njegove čajanke za osamljene ostarele ljudi in pobuda za izdelovanje prešitih odej za pomoči potrebne sirote.

Podobnih primerov je veliko, imajo pa kar precej skupnega. Najprej **idejo**. Ne moreš postati podjetnik (pa tudi nič drugega), če ne veš, kaj bi počel. Kot je zapisano na portalu za inovativne ([www.imamidejo.si](http://www.imamidejo.si)) je »ideja rezultat najvišje umske dejavnosti, ki nakazuje

## Ste za biznis?

Biti uspešen podjetnik so sanje mnogih, tudi mladih.

Kako ne, ko pa si večina predstavlja podjetnika v najnovejšem BMW-ju, z najsodobnejšim mobilnim telefonom v roki in v brezhibni poslovni obleki s kravato. Resnica je vse prej kot taka! Pred naštetim je treba veliko truda, idej in inovativnosti. Kaj truda, garanja in odrekovanja. Tudi takrat, ko vrstniki posedajo »ob kavicah in pijačkah«. Da ne govorimo o tem, da 90 % novoustanovljenih podjetij v prvih petih letih – propade. A če vemo in se zavedamo vsega naštetega, ima naša smer že svetlejšo prihodnost. Vas zanima še več?

*uresničitev ali izvedbo česa. Je zamisel. Ideja (še) ne rešuje problema niti ne pomeni, da je to pravi korak do rešitve določenega problema.»* Prav tako ideja sama ne zagotavlja poslovnega uspeha. Dejansko se le redke ideje uresničijo, še manj pa je tistih, ki zares prinesejo dobiček. Potrebno je preveriti in oceniti, ali je ideja zares dobra. V ta namen lahko izdelamo krajšo tržno raziskavo, dobro pa ja tudi pogledati in analizirati poslovno uspešnost obstoječih ponudnikov. V pomoč so nam lahko že prijatelji, ki jim zaupamo, pa tudi svetovalci in posebne tehnike generiranja idej, ki nam pomagajo izbrati najboljšo.

### Dober sem v tem, kar počnem ...

Morda se vam podjetništvo zdi zelo oddaljen pojem in menite, da je z njim potrebno povsem spremeniti način

Za mnenje in njegov pogled na mlade, ki se odločajo za podjetništvo, smo prosili mag. Janeza Damjana, podjetnika, predavatelja in raziskovalca.



### **Kako ste sami zapluli v podjetniške vode? Kakšni so bili vaši začetki?**

Malo pred tridesetim rojstnim dnevom sem se naveličal istih problemov v službi, dal odpoved in se prijavil kot obrtnik v Domžalah, ki so bile pred dvajsetimi leti podjetništvu najbolj naklonjeno okolje. Pol leta kasneje smo še s tremi prijatelji ustanovili Gral Marketing, d.o.o., in delali vse, kar danes delajo velike agencije. Začetki so bili super, imeli smo toliko energije, da nismo videli nobenih problemov.

### **Odnos mladih je do podjetništva precej negativen oz. mlačen. Kaj so razlogi za tako stanje oz. kdo so krivci?**

Po raziskavi o odnosu med slovenskimi srednješolci, ki jo je Znanstveno-raziskovalni inštitut Visoke šole za podjetništvo opravil v letih 2008 in 2009, si približno polovica maturantov želi postati podjetnik. Še posebej so podjetništvu naklonjeni fantje in dijaki, ki izhajajo iz družin oz. okolij s podjetniško izkušnjo. Rezultat ni slab, čeprav je od želje do resne podjetniške namere in predvsem do ustanovitve podjetja dolga pot z veliko ovirami.

### **Je danes med mladimi kljub vsemu več zanimanja za podjetništvo ali ne? Kako jih navdušiti za to pot?**

Ocenjujemo, da so mladi danes podjetništvu bolj naklonjeni, kot so mu bili nekoč, in da se trend izboljšuje. O podjetništvu se namreč v zadnjih letih precej več govori in piše, v glavnem v pozitivnem duhu. Na številnih šolah, predvsem ekonomske smeri, pa tudi na tehniških, imajo s podjetništvom povezane predmete, učna podjetja in druge spodbude za razvoj podjetniških sposobnosti.

### **Imajo mladi realno sliko o podjetništvu ali gre za idealizirane predstave?**

Mladi imajo v poprečju dokaj pozitiven odnos do podjetništva, čeprav ga pogosto povezujejo tudi z negativnimi pojavi pri lastninjenju in s korupcijo. Verjetno imajo o podjetništvu podobno idealizirano sliko kot o drugih stvarih. Številni dijaki se zavedajo, da je podjetništvo tudi stresno in povezano s tveganjem.

### **Kaj bi svetovali mladim, ki se odločajo za podjetništvo?**

Naj se preizkusijo. Gre za odlično izkušnjo, skozi katero se veliko naučite o sebi, o svojih resničnih sposobnostih in potencialih. Če že prvič uspete preživeti, je to odlično, sicer pa lahko poskusite znova. Sama želja seveda ni dovolj za uspeh, čeprav je ključna. Nujna so vsakovrstna znanja, predvsem pa vztrajnost in odločnost. Dober podjetnik se neprestano uči – ker pozna cilj, bo vedno našel tudi pot.

#### **Sončna pesem je brezplačna mladinska priloga Ognjišča**

odgovorni urednik: Miha Turk

pomočnik odgovornega urednika: Matej Erjavec

tehnični urednik: Benjamin Pezdir

uredniški odbor: Marjetka Pezdir Kofol, Jernej Hrovatin, Uroš Kopavnik, Maria Clara Simčič Erjavec, Nina Vovčko, Sandro Oblak, Martina Podgornik in Tina Čuk

internet: [www.soncnapesem.si](http://www.soncnapesem.si)

e-pošta: [urednistvo@soncnapesem.si](mailto:urednistvo@soncnapesem.si)



življenja. Pa ni tako. Prepričan sem, da je vsakdo od vas nadarjen in dober vsaj v eni stvari, s katero se ukvarja. Le pomislite na talente, s katerimi ste obdarjeni. Saj jih menda niste zakopali kot služabnik v sve-topisemski priliki? Potrebno jih je razvijati, uporabljati za dobro in pomagati sebi in bližnjim. V priliki je kot talent sicer mišljeno takratno denarno sredstvo, kar pa nas ne ovira, da ne bi začutili spodbude upravljanja s pravimi talenti, ki so nedvomno večje bogastvo od denarja na računu. Biti podjeten še zdaleč ne pomeni le kopičenje in obračanje denarja. Naša podjetnost se še veliko bolj kaže v tem, kakšen je recimo naš odnos do izobraževanja. Znanje, ki ga (upam) z veseljem pridobivamo, je lahko naš največji kapital in naša prednost, če smo le dovolj pogumni in iznajdljivi, da ga znamo pravilno uporabiti. Dobra poslovna ideja ne izhaja nujno s področja, ki nam je povsem nepoznano in bi zahtevalo velike finančne in druge vložke. Ideja, morda celo še boljša, lahko izhaja iz tega, kar že počnemo, kar nas veseli in v čemer smo dobri. Pa naj bo to naš hobi, delo prek študentskega servisa ali kaj drugega.

Katarina je v okviru študentskega dela začela s podnaslavljanjem južnoameriške nadaljevanke. Kmalu so sledili angleški in italijanski filmi. Ker jo je delo veselilo, je poleg podnapisov za televizijo, za katero je delala, začela prevajati tudi doma. Najprej za sorodnike in prijatelje, ki so jo priporočili naprej, v sedmih letih pa je prišla tako daleč, da ji je prevajanje postalo glavna dejavnost, s katero se preživlja. Registrirala je podjetje in sedaj razmišlja o zaposlitvi dodatne osebe, saj je povpraševanje veliko in sama ne zmore več vsega.

### Ustanovitev podjetja, elektronsko ali »na okencu«?

Možno je oboje. Že prejšnja vlada je poskrbela, da so se postopki ustanovitve podjetja kar najbolj poenostavili. Še nekaj let nazaj je bilo za registracijo statusa samostojnega podjetnika potrebno obiskati štiri različne urade, kar je človeku navadno vzelo ves dan. To je sedaj povsem drugače. Danes imamo za ustanovitev podjetja na voljo dva osnovna načina, klasičnega na enem okencu na točki VEM, ali elektronskega preko spleta na točki e-VEM. Več o tem na <http://evem.gov.si/evem/>.

### Jaz bi že, pa ...

Verjetno je ta vzdih poznan vsem. In obilica izgovorov, ki sledijo, prav tako. Dokler operiramo le z zamislimi, nam še gre, ko pa je potrebno narediti korak naprej, pa se kar nič ne premakne. Večina idej (morda tudi kakšna zares dobra) izgine v lenobi in neodločnosti. Še tako dobra zamisel ni vredna nič, če obleži z nami na kavču in ostane le v glavi. Zato le pogumno: ugasnimo televizijo, vstanimo s kavča, treba je **raziskati trg**, kar bo naš naslednji korak. To je obenem eden najpomembnejših delov poslovnega načrta, do katerega še pridemo. Trg je namreč tisti, ki določa naše poslovanje. Kaj, koliko in za koga proizvajati, na kakšen način tržiti proizvode ali storitve, koliko kapitala in delovne sile bomo potrebovali ... Na tej točki je potrebno preučiti tudi konkurenco. Ali bomo lahko boljši od nje, se pravi bolj kakovostni, ugodnejši ...? Če so naše prve ocene spodbudne, nas vodijo k nadaljnjemu poglobljenemu analiziranju trga. Pred nami je najpomembnejše dejanje pred registriranjem podjetja.

### Poslovni načrt, temelj vsega

Preden se posvetimo temu osnovnemu dokumentu, brez katerega ni uspešnega podjetja, velja opozoriti na nevarnost. Če v svojo idejo zares verjamemo ter smo jo preverili in nakazuje uspešnost, jo moramo čuvati, saj že ima neko vrednost. Uspešna ideja je zanimiva tudi ostalim podjetnikom, posebej konkurenci, zato je potrebna določena mera previdnosti. Ideje (njene bistva in njenih prednosti) ne razkrivajmo kar vsem, saj jo



utegne kdo izkoristiti sebi v prid. Če obstaja resna nevarnost, velja razmisliti tudi o pravni zaščiti oz. patentiranju. Več o tem dobite na [www.uil-sipo.si](http://www.uil-sipo.si).

Za poslovni načrt pogovorno velja, da ne more nastati čez noč. Tudi če ne trpiš ter se ne potiš zadosti ob njegovem snovanju, najverjetneje ni dovolj dober. Finančni načrt je za (bodočega) podjetnika temeljni dokument in ključno orodje na poti k uspešnosti. Potrebovali pa ga bomo tudi v primeru, da bomo hoteli zaprositi za morebitne subvencije ali sodelovati na natečajih in tekmovanjih, namenjenih spodbujanju in pomoči podjetništvu (npr. Tekmovanje za najboljše poslovni načrt, ki ga organizira Tehnološki park Ljubljana). Poslovni načrt je v bistvu zapis vseh zadev, pomembnih za naše poslovanje. Opredeľuje, kaj bomo delali oz. nudili, ali bomo zmogli sami ali bomo imeli zaposlene, kakšne stroške bomo imeli, kolikšno ceno moramo postaviti, da se nam bo delovanje izplačalo, kako bomo izdelke ali storitev oglaševali na trgu, kje in kakšne prostore bomo potrebovali, kako bomo vodili računovodstvo in še marsikaj. Več o vsem tem lahko najdemo v priročnikih, objavljenih na strani [www.podjetniski-portal.si](http://www.podjetniski-portal.si). Pri pisanju našega načrta pa si lahko pomagamo tudi z namenski računalniškimi programi (obstajajo brezplačni in plačljivi), v katere vpisujemo ključne podatke, ti pa jih sproti obdelujejo in nas vodijo skozi proces. Poleg omenjenih programov na strani [www.tovarnapodjemov.org](http://www.tovarnapodjemov.org) najdemo tudi obilo drugih napotkov in nasvetov. V pripravah na odprtje podjetja le izkoristite vsakršno pomoč, svetovanje, usposabljanje in izobraževanje, ki ga ponujajo številni zavodi. Človek namreč nikdar ni toliko poučen in seznanjen, da ne bi potreboval nikakršnega znanja več.

## Oh, ta (strašna) birokracija

Marsikatero začetno navdušenje vsaj uplahne, če ne že povsem ugasne, ko se je potrebno srečati in ugrizniti v to jabolko. Pa ni potrebno, da je tako kisló, kot se nam zdi na začetku. Bodimo podjetni, preden dejansko postanemo podjetniki. Že omenjeni zavodi in organizacije prirejajo številna izobraževanja, seminarje, delavnice

in okrogle mize, kjer od strokovnjakov in uspešnih podjetnikov, ki so to, kar čaka nas, že dali skozi in nam lahko posredujejo marsikatero uporabno informacijo ali nasvet, ki nam bo prišel prav. Nič naj vas ne bo strah povprašati na ustrezne inštitucije. Nenazadnje so tam zato, da nam pomagajo. Več znanja kot bomo imeli in bolj kot bomo seznanjeni s postopki, laže nam bo, imeli bomo manj skrbi in sivih las. Da bo vse skupaj čim bolj razumljivo, bomo postopek poenostavili in se osredotočili le na začetku najpomembnejše stvari. Kdor se bo na pot podjetništva konkretno podal, bo osvojeno znanje in vedenje ves čas nadgrajeval in širil. Večina mladih podjetnikov začne kot samostojni podjetnik (s. p.), kar je tudi najugodnejši in najlažji začetek. Od druge možnosti, družbe z omejeno odgovornostjo (d. o. o.), se razlikuje v naslednjih bistvenih značilnostih. Za registracijo statusa s. p. ne potrebujemo osnovnega kapitala (za registracijo statusa d. o. o. je določen osnovni kapital v višini 7500 €), s. p. odgovarja z vsem svojim premoženjem (d. o. o. le z vloženim kapitalom oz. kapitalom podjetja). Zasluzek s. p. je obenem tudi njegova plača, z njim prosto razpolaga, a ga ne more uveljavljati kot strošek, medtem ko je pri d. o. o. zasluzek last podjetja. Družbenik si plačo izplačuje (ta je tudi obdavčena) in jo lahko uveljavlja kot strošek podjetja. Bistvena razlika med obema je tudi stopnja obdavčenosti. Zelo poenostavljeno povedano je v začetku ugodnejši model s. p., pri uspešnem poslovanju in višjih zasluzkih pa postane ugodnejši d. o. o. Začetni s. p. se nam torej splača preoblikovati v d. o. o., ko dosežemo točko, na kateri je naš zasluzek kot s. p. bolj obdavčen, kot bi bil, če bi imeli d. o. o. V letošnjem letu se je spremenila stopnja obdavčenja zasluzka pravnih

## Subvencija za samozaposlitev?

Pri ustanovitvi podjetja se mladi podjetnik vsak mesec sreča s stroški, ki jim poenostavljeno rečemo »prispevki delodajalca«. Gre za prispevke, ki jih mora delodajalec oziroma samostojni podjetnik mesečno plačevati »državi« oziroma Zavodu za zdravstveno zavarovanje (ZZZS), zaradi katerih mu tečeta tako delovna kot pokojninska doba. Ravno zato, da bi bili mladi podjetniki na nek način razbremenjeni tega stroška, Zavod Republike Slovenije za zaposlovanje (ZRSZ) v okviru programov aktivne politike zaposlovanja (APZ) izvaja ukrep »Pomoč pri samozaposlitvi«. To pomeni, da Zavod kandidata, ki je prijavljen v evidenco brezposelnih oseb in ima podjetniško idejo, vključi v določene postopke. Gre za vključitev v krajšo delavnico, kjer se mlade podjetnike seznanijo z osnovami davčne zakonodaje, marketinga, značilnostmi trga dela in podobno. Letos so kot dodaten pogoj uvedli še strukturiran intervju, ki ga bosta ločeno opravila svetovalec za zaposlitev in zunanji svetovalec za podjetništvo. S tem kandidat pridobi pogoje za pridobitev subvencije za samozaposlitev, ki znaša 4500 €. To so nepovratna sredstva, ki so v osnovi namenjena kritju prispevkov podjetnika za samozaposlitev, po lastni presoji pa jih lahko podjetnik porabi tako, kot se mu zdi najbolj smotrno. Edini pogoj, ki ga mora novoustanovljeni podjetnik izpolnjevati, je, da je v svojem novoustanovljenem podjetju zaposlen vsaj dve leti. Več informacij dobite na [www.ess.gov.si](http://www.ess.gov.si).



oseb (d. o. o. je pravna, s. p. pa fizična oseba) na 20 %, kar pomeni, da se nam preoblikovanje podjetja izplača pri približno 14 500 € letnega dobička.

### Študent, pa že podjetnik

Zgoraj opisani poti je sledil tudi Robert. Do zaključka študija sociologije ga loči le še diploma, področje ki ga zelo veseli in zanima, pa je računalništvo. Svojo prvo spletno stran je postavil že v srednji šoli. Kasneje je poskrbel za spletno predstavitev rokometnega kluba, kjer je treniral, in ker se v manjšem kraju novice hitro širijo, ga je za izdelavo kataloga kmalu zaprosil lokalni mizar. Naročniki so bili z njegovim delom zadovoljni in vedno več ljudi se je obračalo nanj. Izdelal je promocijsko zbiranko in občinsko spletno stran. Na začetku je delo opravljal prek napotnic študentskega servisa, po tehtnem premisleku pa se je odločil, da se bo registriral kot s. p.

Robert nam je pojasnil, kaj se je pri njem z registracijo podjetja spremenilo. Ker ima še vedno status študenta, njegov status s. p. velja za dopolnilno dejavnost (glavna dejavnost je študij). Med ljudmi je to še vedno poznano pod izrazom »popoldanski s. p.«, kar pa ni pravilno, saj trenutni zakon tega ne opredeljuje več. Zaradi statusa študenta Robert ni bil upravičen do subvencije na Zavodu za zaposlovanje, ker pa mu je posel že kar dobro tekel, ga to ni prizadelo. Izgubil je štipendijo in

če bi bival v študentskem domu, bi mu tudi ta pravica prenehala. Starši ga ne morejo več uveljavljati kot vzdrževanega člana, študentski servis, na katerega je vpisan, pa mu še naprej dovoljuje delati preko napotnic. Tudi Roberta je udarila po žepu višina prispevkov za s. p., ki jim je to dopolnilna dejavnost, saj je februarja lani s prejšnjih 33,60 € mesečno poskočila na zdajšnjih 132,80 € mesečno. Prispevek za pokojninsko in invalidsko zavarovanje znaša 29,33 €, prispevek za zdravstveno zavarovanje, ki na začetku znaša 13,45 % minimalne plače (trenutno je ta 597,43 €), znaša 80,35 €. V prihodnosti se bodo prispevki izračunavali na podlagi odmerjenega dobička in od 23,12 do 23,89 € (odvisno od zavarovalnice) za dopolnilno zdravstveno zavarovanje, ki ga sicer študentom do 26. leta starosti ni potrebno plačevati). Zakonodajalec kar štirikratno zvišanje prispevkov opravičuje z načelom solidarnosti, kar pomeni, da osebe v obvezno zdravstveno zavarovanje prispevajo po svojih zmognostih in tako zavarovanje omogočajo tudi tistim, ki prihodkov nimajo.

Kljub temu, da mora sedaj plačevati več, Robert pravi, da ima to tudi pozitivne učinke, saj je manj tistih, ki status podjetnika zlorabljajo, kar pomeni, da ostaja več sredstev za tiste z resnimi podjetniškimi cilji. Po diplomirani namerava Robert nadgraditi svoj s. p. v »polnega« in bo to njegova primarna dejavnost. Prispevki bodo



Mlad človek, ki se odpravlja na pot podjetništva, velikokrat ne ve, na koga bi se najprej obrnil po nasvet ali potrebne informacije. V temi je omenjenih kar precej organizacij in zavodov, ki vam bodo rade priskočile na pomoč. Posebno mesto med njimi pa zasedajo univerzitetni inkubatorji. Na nekaj naših vprašanj je odgovorila dr. Lidija Hónzak, direktorica Ljubljanskega univerzitetnega inkubatorja.

### Kakšno je poslanstvo Ljubljanskega univerzitetnega inkubatorja? S čim se ukvarjate?

Na naših spletnih straneh smo zapisali, da smo »osebni trenerji« podjetništva. Mladim, ki imajo neko poslovno idejo, pomagamo, da izdelajo poslovni načrt, ustanovijo podjetje, potem pa pri nas v inkubatorju dobijo še lepo opremljeno pisarno po subvencioniranih pogojih.

### Kdo lahko pride v Univerzitetni inkubator in kaj najde pri vas? Komu je namenjen?

Naši člani lahko postanejo inovativna novoustanovljena podjetja, ki so bila na podlagi poslovnega načrta ocenjena kot tista, ki imajo visok tržni potencial. Inkubiranim podjetjem nudimo poslovno svetovanje in delavnice, predvsem pa je pomembno okolje, v katerega

takrat znašali vsaj 225 € mesečno, vendar pa mu bo takrat tekla tudi delovna doba, ki se mu sedaj še ne šteje.

## Črni madež na podjetništvu

Kakšna pa je vaša prva asociacija ob besedi podjetnik? Žal je pri večini ljudi zelo negativna. Podjetnik je v očeh množic bodisi sin bogatih staršev, ki mu sedaj ni potrebno delati, ali pa lopov, ki je do premoženja prišel na nedovoljen način in z izkoriščanjem drugih. Tretje možnosti skorajda ni. Zanimiva, a tudi zaskrbljujoča je ugotovitev Mateja Kurenta, ki že nekaj let študentom na Ekonomski fakulteti predava o virih financiranja. Ob tem jih vpraša tudi, koliko od njih si želi biti podjetnikov po zaključku študija. Kakšen je odziv? Le okrog 15 % študentov podjetništva (!) želi po diplomii ustanoviti podjetje, večina želi delati v »državni službi«. Za tako stanje seveda ni kriva le država, ki bi seveda morala bolj spodbujati in omogočati podjetništvo, tudi ne samo šolski sistem, ki bi gotovo moral biti bolj sodoben in povezan z gospodarstvom, in nenazadnje niso krivi samo mediji, ki o podjetništvu govorijo le ob izjemnem uspehu ali ob goljufijah. Krivi smo pravzaprav vsi. Mladi imamo premalo pozitivnih zgledov in spodbud (pa še o teh, ki so, se ne govori in ne najdejo prostora v medijih), da bi se podjetništva lotili. Za zdravo evropsko gospodarstvo so mala in

srednje velika podjetja bistvena. Predstavljajo kar 98 odstotkov vseh evropskih podjetij in prispevajo večino delovnih mest. Z gospodarstvom EU pa je neposredno povezano tudi stanje pri nas. Ne moremo pričakovati gospodarske blaginje, če se za to nič ne naredi. Korak v pravo smer je gotovo spodbujanje podjetništva. To nalogo pri nas izvršujejo številni zavodi in organizacije. Če te zanima podjetništvo in meniš, da bo tvoja ideja uspela, se le opogumi in se obrni na katero izmed njih.

Želimo ti uspešno pot. ■



vstopijo. Tu namreč srečajo sebi podobne mlade podjetnike, ki imajo vzpone in padce, ki delajo napake, ki so uspešni, ki delajo tudi v nedeljo zvečer, ki so vztrajni in optimistični ...

**Podjetništvo je ključna sestavina gospodarstva, pa kljub vsemu uživa precej nizek ugled v družbi. Zakaj? Kaj bi se moralo v Sloveniji spremeniti oz. kaj si želite, da bi se spremenilo, da bi se več mladih z večjim veseljem odločalo za kariero podjetnika?**

Mislim, da je takšna podoba podjetnika med mladimi že zdavnaj zbledela. Pridite enkrat na naš VIP-večer (Večeri za inovativne in podjetne) v Kiberpipi, kjer predstavljamo podjetnike, ki so uspeli: Škrabec, Jakopin, Akrapovič, Boscarol ... Videli boste, kakšno

pozitivno vzdušje je ustvarjeno. Včasih pride na VIP-večer tudi več kot 100 mladih ljudi.

**Večina kritik tistih, ki se trudijo spodbujati podjetništvo med mladimi, ponavadi leti na šolstvo in državo. Kako sami gledate na vlogo obeh v tem procesu? Na čigavi strani je odgovornost?**

Odgovornosti ne bi potiskala v naročje niti enemu niti drugemu. Tisti, ki hoče uspeti in realizirati svojo podjetniško idejo, bo to tudi naredil. »Startup-«, ki smo jih v treh letih sprejeli v inkubacijo (28 podjetij), sedaj zaposlujejo že skoraj 200 ljudi, pa je bila povprečna starost ustanoviteljev le 26 let. Tri podjetja so tudi uspela prepričati investitorje, da so v njihova podjetja vložili od nekaj sto tisoč do milijon evrov. To so bila podjetja Zemanta, OBS s projektom Mountvacations,

in Sosed – računalniški servis na domu.

**Koliko mladih se letno udeležuje programov Univerzitetnega inkubatorja? Vstopajo bodoči podjetniki v podjetniške vode dovolj pripravljeni?**

VIP-večere je lansko leto obiskalo okoli 400 mladih, udeležencev konference SKIP o semenskem kapitalu in podjetništvu je bilo 150, na delavnice za poslovni načrt smo sprejeli 33 idej, v inkubacijo pa smo sprejeli 11 inovativnih novonastalih podjetij.

**Seveda vsem želimo uspeha, toda kaj se zgodi, če naša poslovna strategija propade? Kako ravnati takrat in kakšno pomoč lahko takrat najde neuspešen podjetnik?**

Tudi to se zgodi. Pravi je tisti, ki poskusi znova.