

JE PODJETNIŠTVO ZA MLADE SEKSI ALI NUJA?

V Sloveniji si želimo in moramo poskrbeti, da bo v podjetniškem svetu delovalo več samoiniciativnih in optimističnih mladih, ki bodo imeli sposobnost kritičnega pogleda na svoje delo, čut za odgovornost do poslovnih partnerjev in samega sebe ter vztrajnost, da realizirajo svojo poslovno idejo. **Anja Žagar**

Vsakdo, ki se odloči podati v podjetniški svet, mora imeti razvito sposobnost pozitivne miselne naravnosti ter nenehnega iskanja priložnosti za napredek in razvoj. Lahko bi rekli, da so nekateri ljudje rojeni podjetniki, vendar je tudi nemalo takšnih, ki so se za ta »poklic« izurili. Tako eni kot drugi pa se zelo dobro zavedajo, katere osebnostne lastnosti in sposobnosti mora imeti dober in uspešen podjetnik. **Mag. Blaž Zupan**, asistent na katedri za podjetništvo Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani ter lastnik in direktor podjetja Optiprint, pravi: »Ključne lastnosti podjetnika so vztrajnost, samozavest,

kritičnost do informacij, preudarnost, visoka sposobnost empatije, veselje do ustvarjanja novih rešitev in strast do vsebine dela, veselje do pridobivanja novega znanja in odprtost do mnenj drugih, kreativnost in visok moralni čut.«

Vse se je začelo s podjetništvom

Že v času poljedelske družbe so se ljudje učili prvih zakonitosti podjetništva. Obdelovali so polja in nasade ter sprva menjali in nato prodajali svoje pridelke. Na ta način so se učili in kalili v sposobnostih prodaje in pogajanja. Zaposlovanje, kot

»Bolj kot znanje iz šolskih klopi so mi pomagala poznanstva«

Miha Lavtar je svojo prvo spletno stran povsem za zabavo postavil že konec osnovne šole. Ko pa se je na njej zabeležilo kar precej obiska, se je pri mladem bodočem podjetniku počasi pojavila želja po kakšnem dodatnem zaslužku na ta račun. Ideja se je postopoma razvijala in med tem je izkušnje pridobival v podjetju, ki se je ukvarjalo s tovrstno storitvijo (izdelavo in optimizacijo spletnih strani).

»Takrat sem občutil močno željo, da bi na temu področju deloval samostojno in da bi določene stvari naredil povsem drugače.« Tako je leta 2009, pri 19 letih odprl svoje podjetje in začel precej bolj aktivno delati na razvoju svojih idej. Na podjetniški poti so mu bolj kot znanje iz šolskih klopi pri zagonu pomagala poznanstva in zveze, saj je bil že od mladih let precej dejaven in aktiven.

Miha v svojem podjetju stremi k sproščenemu delovnemu okolju, v katerem ne bi bilo nobenemu zaposlenemu težko presedeti 8 ali več ur. »Sem zraven spada dobra plača, sodobno delovno mesto in ekipa, ki se bo dobro razumela. S tem mislim, da je podjetje takoj korak pred konkurenco,« še dodaja Miha. V podjetništvu vzornika sicer nima, rad pa izpostavi ime Robert Herjavec, ki se je kot otrok z družino preselil v Kanado in postal milijonar. »Nastopa tudi v oddaji

Shark Tank in po tem, kar sem tam videl, je res podjetnik na mestu.«

Miha je nad podporo države pri spodbujanju razvoja podjetništva razočaran.

»Brez finančne podpore je zelo težko začeti svoj posel, še posebej zato, ker so takoj na začetku precej visoki prispevki in ostali stroški za obratovanje podjetja in tudi pozneje, kar zaslužiš, ti država takoj toliko več vzame in je zelo težko akumulirati dovolj denarja za širjenje in razvoj podjetja.« Mladi podjetnik tudi sam opaža plačilno nedisciplino in za konec svetuje: »Če nimaš denarja za plačevanje, ne kupuj! Sicer pa, kolikor se znajdeš in kolikor delaš, toliko imaš.«

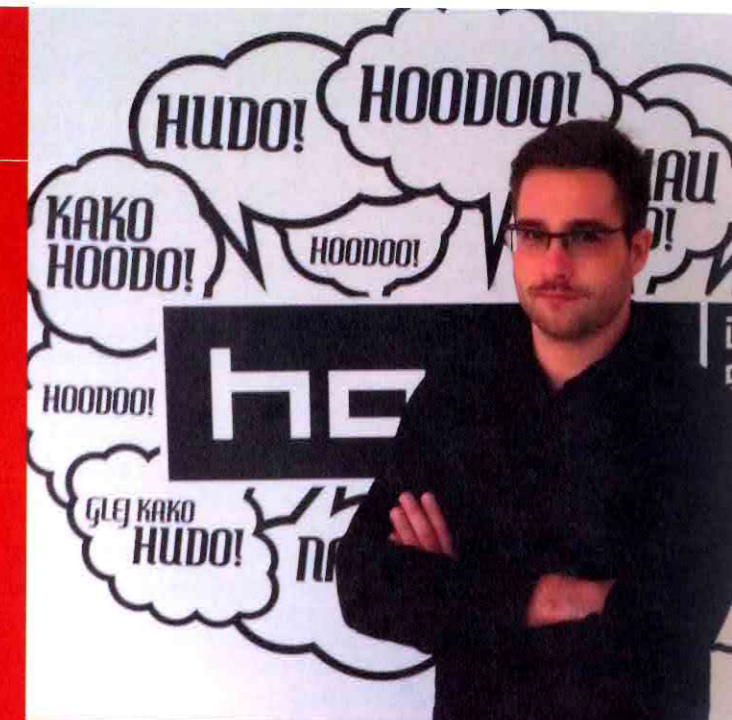


»Država ni sposobna slediti temu tempu«

Luka Pečavar zase pravi, da je imel že v času študija ogromno idej, ki jih je želel čim prej spraviti v življenje. In to je bil tudi povod, da se je za podjetniško pot odločil že kot bruc, povsem na začetku študija na ekonomski fakulteti. Poleg idej, pravi, da ga je v podjetništvo pognalo tudi dejstvo, da takrat za študente nižjih letnikov ni bilo perspektivne zaposlitve. Ob misli, da bo, če bo ustanovil svoje lastno podjetje, začel hitreje delati bolj zanimive stvari, se Luka spominja: »Če sem iskren, sem bil takrat malo naiven. Spoznal sem, da moraš kot podjetnik na začetku poleg tistih zanimivih del opravljati še precej tudi manj zabavnih. Ampak če se izrazim po športno 'To je del športa'.«

Na vprašanje, katera študijska znanja je do danes lahko v podjetništvu koristno uporabil in katerih znanj mu je primanjkovalo, odgovarja: »Vsa znanja pridejo prav, nekatera prej, druga pozneje.« Kljub vsemu pa so mu največ praktičnih znanj dali tisti predmeti na fakulteti, ki so tesno povezani s podjetništvom. Med njimi so osnove računovodstva, organizacija podjetja, pisanje poslovnega načrta z vsemi pripadajočimi analizami, osnove trženjskega načrtovanja in še kaj bi se našlo. »Težko pa bi rekel, katera znanja so mi primanjkovala, saj se lahko vse naučiš. Bolj bi rekel, da so mi primanjkovala izkušnje,« še dodaja in se zaveda, da se tega, žal, ne da naučiti, vendar jih lahko pridobi le skozi trdo in vztrajno delo na trgu.

Luku je všeč, da je čedalje večja medijska podpora mladim podjetnikom in vse več poročanja o slovenski sceni zagonskih podjetij. Verjame tudi, da je to eden od



dejavnikov, ki lahko izboljša podjetniško okolje v Sloveniji. Če ne drugega, vsaj spreminja nekoliko negativen prizvok, ki si ga je naziv podjetnik pridobil v času slovenske tranzicije. »Na splošno mi je všeč, da se klima obrača v prid podjetnikom in da se vedno več ljudi opogumlja in stopa na podjetniško pot. Po drugi strani pa mi je žal, da država ni sposobna slediti temu tempu in da ga celo zavira. Velika obremenitev podjetij s prispevki in davki prežene precej perspektivnih podjetij v tujino,« je sklepna misel mladega in perspektivnega podjetnika.

ga poznamo v današnjih časih, se je začelo šele v industrijski dobi. V tistem času je nalogo množičnega izobraževanja v roke prevzela država in tako ostaja še danes.

Ali morebiti vzrok, da med mladimi ni veliko podjetnikov, tiči v državnem šolskem sistemu? Zupan meni, da šolski sistem mlade usposobi za replikacijo preteklega znanja, kar pa v sodobnem, hitro spreminjajočem se svetu žal ni uporabna veščina. Vzgaja jih v uradnike, ukalupljene povprečnejše, ki nimajo možnosti izraziti svojih resničnih potencialov in zasledovati svojih strastnih interesov. Ker je izobraževalni sistem organiziran kot serijska manufaktura, je to seveda razumljivo. Videti je, da se šolski sistem, ki je bil zasnovan v času industrijske revolucije, do danes ni bistveno spremenil, čeprav se mladi v sodobnem času spopadajo s problemi, katerih rešitev že lep čas ne najdemo več v učbenikih, in s prihodnostjo, ki je ne zna napovedati še tako zapleten model. »Mlade je treba usposobiti za hitro in uspešno reagiranje na sodobne izzive, za hitro reševanje nestrukturiranih problemov, in trenutna gospodarska kriza je jasno pokazala, da šolski sistem očitno nima pravega odgovora,« še dodaja Zupan.

Direktor Zavoda mladi podjetnik **Borut Borštnik** je glede na izkušnje in opažanja pri sodelovanju z mladimi podjetniki mnenja, da je pripravljenost mladih na podjetniško pot na zelo nizkem nivoju. »V osnovni in srednji šoli koristnih podjetniških znanj ne pridobijo, tudi na ravni fakultet je teh znanj izredno malo, morda nekaj na ekonomskih smereh. Pred časom sem

govoril z mladim podjetnikom, ki se je zaposlil pri večjem slovenskem podjetju, ki je vodilno v prodaji. Rekel mi je, da se je že v prvem tednu dela pri njih naučil več kot v vseh treh letih študija in takih primerov je zelo veliko,« zaskrbljeno ugotavlja Borštnik. Se pa dogajajo počasne, vendarle pozitivne spremembe ali vsaj dopolnila k obstoječemu učnemu načrtu v šo-



Borut Borštnik: »Pred časom sem govoril z mladim podjetnikom, ki se je zaposlil. Rekel mi je, da se je že v prvem tednu dela naučil več kot v vseh treh letih študija.«