

»Nikakor ne samo v lastni glavi, povezovanje z drugimi je odlična poteza,« na vprašanje iz naslova odgovarja svetovalec Mitja Vavpotič iz Xlaba. Idejo povejte vsem. Hitreje, ko vam jo kdo sesuje, bolje jo boste dodelali do naslednjic.

Najpogosteje podjetniki ne iščejo ideje, kajti večina dobrih idej se še vedno rodi iz bolečine, torej nastane produkt, ki kupcu lajša ali celo odpravi neko bolečino (pri delu, poslu). Večina teh produktov se uvršča v že videno, nekaj malega v izboljšave izdelkov ali storitev, resnično malo pa je povsem novih stvari.

Večina podjetnikov hoče tretjo kategorijo (world domination), ne naredijo pa domače naloge in se težko premaknejo, še posebej od prve do druge kategorije. Večina idej v Sloveniji se podjetnikom »zgodijo«, potem pa s samozanimanjem idejo peljejo naprej. Nekaj jih uspe, večina ne, pravi Vavpotič.

#### Izolirani

Po njegovem mnenju je glavna težava izolacija: po eni strani smo izolirano samozadostni, saj ne gremo v svet, da bi videli, kako res deluje, da uspeti ni lahko, da je 95 odstotkov idej že uresničenih in so tudi na trgu. Po drugi strani - in to je predvsem težava na IT-področju - se nam zdi, da marsikatera ideja ni dovolj dobra, da bi se jo splačalo razviti do proizvoda - kar spet ni res, ker je trg zunaj Slovenije velik in marsikdo bi plačal za odpravo te »bolečine«.

#### Začetniki

Po besedah Boruta Potočnika, direktorja podjetja BPMC in predsednika Združenja za management consulting oziroma Zbornice poslovno storitvenih dejavnosti pri GZS, moramo ločiti med podjetniki začetniki in tistimi, ki se z neko dejavnostjo že ukvarjajo. Začetniki (start-upi) najpogosteje najdejo idejo v svoji neposredni bližini, ukvarjajo se z mislijo o tistem, kar sami najbolj pogrešajo v svojem okolju.

»Ko se pogovarjam z njimi, zvečine tudi povedo, kako so razmišljali. Čeprav je ideja že malo bolj razvita, se navadno rodi iz neke osebne potrebe. Pri drugih, ki se že ukvarjajo

z neko dejavnostjo, je pravzaprav podobno, le da ideja ni več povsem osebna, temveč izvira iz pomanjkljivosti v neposrednem okolju podjetnikove dejavnosti. Precej manj pa je idej, ki nastanejo kot plod usmerjenega intenzivnega razmišljanja o potrebah drugih ljudi.«

#### Sebičnost in izkupiček

Čeprav je zadnjih manj, so navadno uspešnejše, saj izhajajo iz potreb drugih, ne samo lastnih. Poleg tega imajo še eno prednost: avtorji pogosto niso posamezniki, ampak skupine, ki razmišljajo bolj za šalo ali pa zelo resno. Prednost skupine je v takojšnjem preverjanju ideje in manj sebičnem pogledu na podjetniški izkupiček.

#### Netehnološke inovacije

Zdaj je veliko idej povezanih z informacijsko in komunikacijsko tehnologijo (IKT). To je tudi logično, saj se še vedno zelo hitro razvija in se pomanjkljivosti tako na osebni kakor tudi na ravni okolice nekega podjetja ponujajo kar same. Čiste IKT-ideje so bile morda bolj značilne za začetek informacijske dobe, zdaj postajajo vse zanimivejše ideje, ki povezujejo materialni in informacijski svet.

Nikakor ne smemo pozabiti idej iz materialnega sveta, v katerih Slovenci sploh nismo tako slabi, in tako imenovanih netehnoloških inovacij, ki niso predmet informatike ali materiala, temveč vseh drugih področij. Te so čedalje pomembnejše, saj stopamo v poinovativno obdobje, meni Potočnik. Inovacije same postajajo tako samoumevne, kot je pred leti denimo postajala kakovost. Uveljavljajo se prilagodljivi poslovni modeli in prav ti so zdaj eden glavnih virov novih idej, saj zagotavljajo konkurenčno prednost. »Po poslovnih modelih imamo zdaj v svetovalem in mentorskem delu največ povpraševanja. Pri idejah so na žalost še vedno v ospredju

tiste s področja IT - pri nas je beseda start-up povezana samo s temi, namesto z vsemi: pogrešam medicino, biologijo ...« pravi Vavpotič. Kar zadeva razmerje med internimi (vpodjetjih) in eksternimi, pa pogreša več kreativnosti pri internih: »Zdi se, da premalo gledamo, kaj delajo druge industrije, in si nekako ne upamo prevzeti njihovega znanja. Pri eksternih, ko nastane novo podjetje, je tega več.«

#### Prodaja 40 let starega izdelka

V osnovi podjetniki jemljejo ideje iz svojega okolja. In tu je največja težava Slovenije, saj smo ostali v nižje in srednje tehnološko razvitem okolju, je prepričan Matjaž Krč iz svetovalne družbe Ideus. »Svojim slušateljem dam seznam spletnih strani, ki naj jih spremljajo, da dobijo vsaj občutek, kaj se dogaja v sodobnem svetu. Ideje, s katerimi se seznanjam zdaj, sodijo večinoma v skupino 'naredil bi nov stol'. Kdo ga bo prodal? Če je izdelek noro inovativen, se prodaja skoraj sam, če pa je kopija 40 let starega izdelka ... Moj nasvet je: ljudje naj gredo delat v zahodne države za vsaj tri mesece in začnejo spremljati portale, kot so Wired, Mashed, Fastco ...«

#### Čeri idej

Zgolj ideja še ne pomeni veliko. Idej je veliko, povsem druga zgodba je, kako jih uresničiti in prodati izdelek. »Sama ideja res še ne pomeni veliko, res pa je tudi, da je na prvem mestu, saj se z njo začne vsako razmišljanje,« se strinja Borut Potočnik. Od ideje do podjetniškega cilja je treba prehoditi pot določene dolžine in širine. Dolžina poti so ideja, prototip, prvi prodani izdelki, na katerih se učimo, in produkt, ki smo ga sposobni zagotavljati trgu v takšni količini in kakovosti, da je ekonomsko upravičeno. Malo težja naloga je širina te poti. Tu večina dobrih idej tudi obteči. Podjetniki se namreč premalo zavedajo, da je uspeh odvisen od treh dejavnikov, med katerimi je ideja le eden. Preostala dva sta trženje (prodaja) in gospodarno ravnanje z denarjem. Uspeh podjetja je vselej tolikšen, kolikor to dovoljuje najšibkejši člen, je prepričan Potočnik.

**1.** Najprej je treba dobro opredeliti težavo oziroma ugotoviti, katero bolečino odpraviti.

**2.** Treba je ugotoviti, kako se težava trenutno rešuje.

**3.** Razmisliti je treba, kako bi bila težava idealno rešena, ter spraševati kupce - ti imajo najboljše zamisli, pa še radi pomagajo.

**4.** Težavo je treba razčleniti in nato poskušati rešiti posamezne dele, pri tem pa je najpomembnejše, da to ne delamo sami, temveč povežemo znanje iz drugih industrij. Šele tu koristi branje spletnih strani in idej drugih.

#### F INFORMACIJE

### Kje so ideje objavljene

► Na spletu je vrsta portalov, kjer lahko tudi prebrali ideje tako dobre, da bi jih kdo (so)financiral (v primeru, pravi Aleš Lisac iz družbe Lisac & Lisac, ki deluje po svetu. Zanimivih spletnih strani je nešteto - med njimi www.springwise.com. Vsaj malo pomaga tudi kot je Shark Tank. Vsi potencialni izumitelji lahko vidijo, kako približno na ideje gledajo investitorji. ► Mitja Vavpotič priporoča: www.rajeshsetty.com, www.inc.com, www.creatingminds.org. ► Na spletu je tudi vse več realnih in virtualnih idej, se ukvarjajo z mreženjem na področju uresničitve uspeh vse bolj odvisen od hitre in pravilne in podpornega okolja kot pa zgolj od volje in samozanimanja, dodaja Borut Potočnik.



# KAKO POISKATI PODJETNIŠKO IDEJO

**1.** Najprej je treba dobro opredeliti težavo oziroma ugotoviti, katero bolečino odpraviti.

## Pot do ideje

Do ideje je treba najprej priti; če samo bereš in jo čakáš v kotu, se bo le redko nalokrat kaj zgodilo. Inovativnost je sicer možna po postopku, ta pa se nauči.

**2.** Treba je ugotoviti, kako se težava trenutno rešuje.

**3.** Razmisliti je treba, kako bi bila težava idealno rešena, ter spraševati kupce – ti imajo najboljše zamisli, pa še radi pomagajo.

**4.** Težavo je treba razčleniti in nato poskušati rešiti posamezne dele, pri tem pa je najpomembnejše, da to ne delamo sami, temveč povežemo znanje iz drugih industrij. Šele tu koristi branje spletnih strani in idej drugih.

**5.** Sledi preizkušanje ideje. Če nisem našel ideje, da mi ne prinese dobička, ideje ne pove. Vrednost ji da šele človek svoj trud, da bo iz nje nastal izdelek.

**6.** Idejo je treba prodati, da bo zanimiva. Podjetje, še boljše pa je, ki jo prodaja.

**7.** Izumitelj je pogosto že utrujen, takoj unovčiti, ne pa čakati. Dobrih idej gre v pozabo, ko vrednostjo ideje, češ to je to, na tečaj.

**8.** Ideja je kot odvisna je od določanj agencije. Mnenje in morebitnih prihodnosti.

## F INFORMACIJE

### Kje so ideje objavljene

► Na spletu je vrsta portalov, kjer lahko tudi preizkusimo, ali so ideje tako dobre, da bi jih kdo (so)financiral ([www.indiegogo.com](http://www.indiegogo.com)), pravi Aleš Lisac iz družbe Lisac & Lisac, ki rad išče ideje po svetu. Zanimivih spletnih strani je nešteto – sam rad spremlja [www.springwise.com](http://www.springwise.com). Vsaj malo pomaga tudi ogled oddaj, kot je Shark Tank. Vsi potencialni izumitelji lahko v teh oddajah vidijo, kako približno na ideje gledajo investitorji.

► Mitja Vavpotič priporoča: [www.rajeshsetty.com](http://www.rajeshsetty.com), [www.wired.com](http://www.wired.com), [www.inc.com](http://www.inc.com), [www.creatingminds.org](http://www.creatingminds.org).

► Na spletu je tudi vse več realnih in virtualnih organizacij, ki vse ukvarjajo z mreženjem na področju uresničevanja idej, saj je uspeh vse bolj odvisen od hitre in pravilne izbire partnerjev in podpornega okolja kot pa zgolj od volje in sposobnosti posameznika, doda Borut Potočnik.

# Na še

F Stane Petavš  
[stane.petavs@...](mailto:stane.petavs@...)

Na ministrstvu za delo, družino in socialne zadeve zbirajo ideje za sanacijo letos navedenih obliko kot

Enakostne subvencije vanje podjetje ranje novi oziroma u zaposlitve »Vsekakor vseh programov je podje možnosti (dodatna samozapo



**5.** Sledi preizkušanje ideje. Te nikakor ne smemo skrivati. »Sam še nisem našel ideje, da na spletu ne bi bilo podobne. Ideja sama ne prinese dobička, ideja je vredna kosila, na katerem ti jo kdo pove. Vrednost ji da šele človek, ki verjame vanjo in je pripravljen vložiti svoj trud, da bo iz nje nastal izdelek,« pravi Mitja Vavpotič.

**6.** Idejo je treba prodati, še prej pa ugotoviti, kako jo sploh zapakirati, da bo zanimiva. Podjetnik naj poišče pomoč ali strica, ki vodi podjetje, še bolje pa svetovalca. Pomembno je, da se ne skriva.

**7.** Izumitelj je pogosto že utrujen, ko dodela idejo, zato jo želi takoj unovčiti, ne pa čakati na prodajo izdelka na trgu. Veliko dobrih idej gre v pozabo, ker izumitelj pretirava z domnevno vrednostjo ideje, češ to je to, na tem bom jezdil vse življenje.

**8.** Ideja je kot kuhanje: enkrat bo kosilo dobro, drugič zanič. Nikoli ne veš, kaj bo odvisna je od številnih dejavnikov, čas je najbolj neusmiljen. Izumitelj ne ve ničesar o določanju njene cene, ki je umetnost sama po sebi. Pri tem pomagajo strokovne agencije. Mnenje industrijskih izvedencev je mogoče dobiti tudi zastoj ali pa za del morebitnih prihodnjih dobičkov.

## Na subvencije še lahko računate

**F** Stane Petavs

[stane.petavs@finance.si](mailto:stane.petavs@finance.si)

**Na ministrstvu za delo, družino in socialne zadeve zagotavljajo, da se bo program subvencij za samozaposlitev letos nadaljeval v taki obliki kot lani.**

Enak ostaja tudi namen subvencije – torej pospeševanje podjetništva in odpiranje novih delovnih mest oziroma ustvarjanje novih zaposlitvenih možnosti. »Vsekakor pa v okviru novih programov za spodbujanje podjetništva obstajajo možnosti za nadgradnjo (dodatna usposabljanja za samozaposlitev) in za vse-

binske izboljšave trenutnih razmer na trgu dela.«

**Veliko jih ohrani samozaposlitev**

Številni začnejo svojo podjetniško pot s subvencijo za samozaposlitev Zavoda RS za zaposlovanje. Eni postanejo podjetniki po sili razmer, drugi pa subvencijo izkoristijo, saj je dobrodošla pomoč. Na zavodu ocenjujejo, da več kot 60 odstotkov prejemnikov ohrani samozaposlitev vsaj tri leta, več kot polovica pa vsaj štiri leta. Z daljšanjem obdobja od ustanovitve podjetja upada število ohranjenih samozaposlitev, veča pa se število novih zaposlitev v ohranjenih podjetjih.

**Največ trgovcev**

Med dejavnostmi, za katere so se prejemniki najpogosteje odločili med letoma 2008 in 2011, so:

- ▶ posredništvo in trgovina na debelo (razen z motornimi vozili),
- ▶ trgovina na drobno (razen z motornimi vozili),
- ▶ upravljanje podjetij, podjetniško in poslovno svetovanje,
- ▶ specializirana gradbena dela,
- ▶ strežba jedi in pijač,
- ▶ izobraževanje,
- ▶ oblikovanje, aranžerstvo, dekoraterstvo, prevajanje in tolmačenje, fotografiranje, pranje in kemično čiščenje, frizerstvo in nega telesa. ●