

Bilten IPMMP podjetništvo

# Razvijamo potenciale

za podjetnost in ustvarjalnost  
s 25-letnimi izkušnjami

Naslovna tema

Izgradnja  
podjetniške  
družbe

DOGAJALO  
SE JE...

STRAN 26

25 let  
poučevanja

in raziskovanja podjetništva na EPF UM

# VSEBINA

BILTEN  
IPMMP



14

## Stopiti iz cone udobja...

Intervju z mlado raziskovalko in doktorsko študentko podjetništva Ivono Huđek, mag.

Kdaj in kako ste postali mlada raziskovalka na Ekonomsko-poslovni fakulteti v Mariboru?

22

## Z majhnimi koraki do zmagoslavja

Vse preveč je posameznikov, ki se jim ob misli na lasten vstop v svet podjetništva v glavo prikradejo pomisleki, povezani s številnimi izzivi in tveganji, ki jih odvrtaajo od podjetniškega angažiranja...

06

## Naslovna tema

25 let poučevanja in raziskovanja podjetništva na EPF UM  
Izgradnja podjetniške družbe

10

## Katedra za podjetništvo in ekonomiko poslovanja

Študijski programi Podjetništvo -  
Razvijamo potenciale za podjetnost in ustvarjalnost  
Za doseganje ciljev je potrebna vztrajnost (intervju)  
Stopiti iz cone udobja in se naučiti nekaj novega (intervju)

16

## Inštitut za podjetništvo in management malih podjetij

Sožitje raziskovalnega in pedagoškega dela  
Znanost in inovativnost nam koristita vse življenje (intervju)

22

## Podjetniški ekosistem

Z majhnimi koraki do zmagoslavja na vrhu podjetniške gore  
Maribor se utrjuje kot vozlišče regionalnega in globalnega start-up ekosistema

26

## Dogajalo se je...

Podjetniški roadshow »Podjetni imajo prednost«  
Bonton za podjetnike  
Gostujoča predavanja strokovnjakov iz prakse  
Spoznavni večer študentov Podjetništva  
Strokovna ekskurzija v Pomurje

34

## Strokovni prispevki

Socialno podjetništvo je (tudi) za mlade  
Youtube podjetniki  
Slovenska invazija na Florido

44

## Smerni projekti Podjetništvo

Praksa v družinskem podjetju Terinda, d.o.o.  
Praksa je bila proces učenja  
Sodelovanje v projektu ŠIPK

46

## Študijska izmenjava

Absolventsko leto s prakso v tujini  
Erasmusova izmenjava v Split

48

## Dosežki naših diplomantov

Serijski podjetnik Aleš Leskošek  
Intuitivna pisateljica Maja Monrue

08

## Izgradnja podjetniške družbe

Ob 25. obletnici izobraževanja in raziskovanja podjetništva na Univerzi v Mariboru je izšla monografija z naslovom Building an Entrepreneurial Society: 25 Years of Entrepreneurship at FEB UM. Monografija predstavlja zahvalo in poklon pobudniku in ustanovitelju prve študijske usmeritve ...

Bilten IPMMP podjetništvo  
Razvijamo potenciale za podjetnost in ustvarjalnost s  
25-letnimi izkušnjami

Izdajatelj  
Katedra za podjetništvo in ekonomiko poslovanja  
Ekonomsko-poslovna fakulteta  
Univerza v Mariboru  
Razlagova 14  
2000 Maribor

Glavna in odgovorna urednica  
doc. dr. Katja Crnogaj  
E-mail: katja.crnogaj@um.si

Člani Katedre  
izr. prof. dr. Karin Širec, prof. dr. Miroslav Rebernik,  
prof. dr. Zdenka Ženko,  
izr. prof. dr. Barbara Bradač Hojnik, doc. dr. Katja  
Crnogaj, mag. Matej Rus, Blaž Frešer, mag., Ivona  
Huđek, mag.

Lektor  
Grega Rihtar

Oblika in prelom  
Silvo Plešnik

Fotografije  
Inštitut za podjetništvo in management malih  
podjetij, EPF UM, avtorji, Tovarna podjetjov, Večer,  
Splet

Tisk  
Fotokopirnica Dulcis

Naklada  
500 izvodov

ISSN 1581-7733



# Uvodnik

## Nagovor urednice biltena



**Doc. dr. Katja Crnogaj**  
glavna in odgovorna urednica,  
predstojnica usmeritve Podjetništvo UN

Spomladi smo na Katedri za podjetništvo in ekonomiko poslovanja še posebej ustvarjalni in produktivni. Toplejši dnevi sicer hitro vzbudijo skomine po poletju in tudi mi ob počasnem, a vztrajnem iztekanju študijskega leta zaključujemo nekatere večje projekte. Hkrati pa smo z mislimi že pri številnih novih načrtih in vsebinah, ki jih zahteva hitro spreminjajoče se poslovno okolje, in jih pripravljamo za novo študijsko leto. Pa vendar se je vsake toliko vredno obrniti nazaj in pogledati, kaj smo naredili do sedaj, kaj smo se ob tem naučili, vse to z namenom, da bi bili v prihodnosti lahko še boljši.

V študijskem letu 2018/2019 na Katedri beležimo že 25. obletnico poučevanja in raziskovanja podjetništva na EPF in prav je, da ta jubilej obeležimo tudi z izdajo biltena o študijskih usmeritvah Podjetništvo. Pripravili smo ga skupaj s sodelavci Katedre, našimi nekdanjimi diplomanti in študenti. Vsebine smo strnili v več vsebinskih sklopov. V prvem, osrednje mesto namenjamo 25. obletnici, kjer predstojnica Katedre za podjetništvo in ekonomiko poslovanja, prof. dr. Karin Širec, predstavi nekaj ključnih mejnikov poučevanja in raziskovanja podjetništva na EPF. V sklopu jubileja smo izdali tudi monografijo z naslovom Building an Entrepreneurial Society: 25 Years of Entrepreneurship at FEB UM, ki predstavlja zahvalo in poklon pobudniku in ustanovitelju prve študijske usmeritve na Univerzi v Mariboru – namenjene podjetniškemu izobraževanju – prof. dr. Miroslavu Reberniku. Iz omenjene monografije povzemamo nekaj zanimivosti, med katerimi boste lahko izvedeli, kako se je vse skupaj

*“Na Katedri se zavedamo pomena nenehnega posodabljanja in prilagajanja vsebin podjetniškega izobraževanja.”*

sploh začelo in pripeljalo do tega, na kar smo danes upravičeno ponosni.

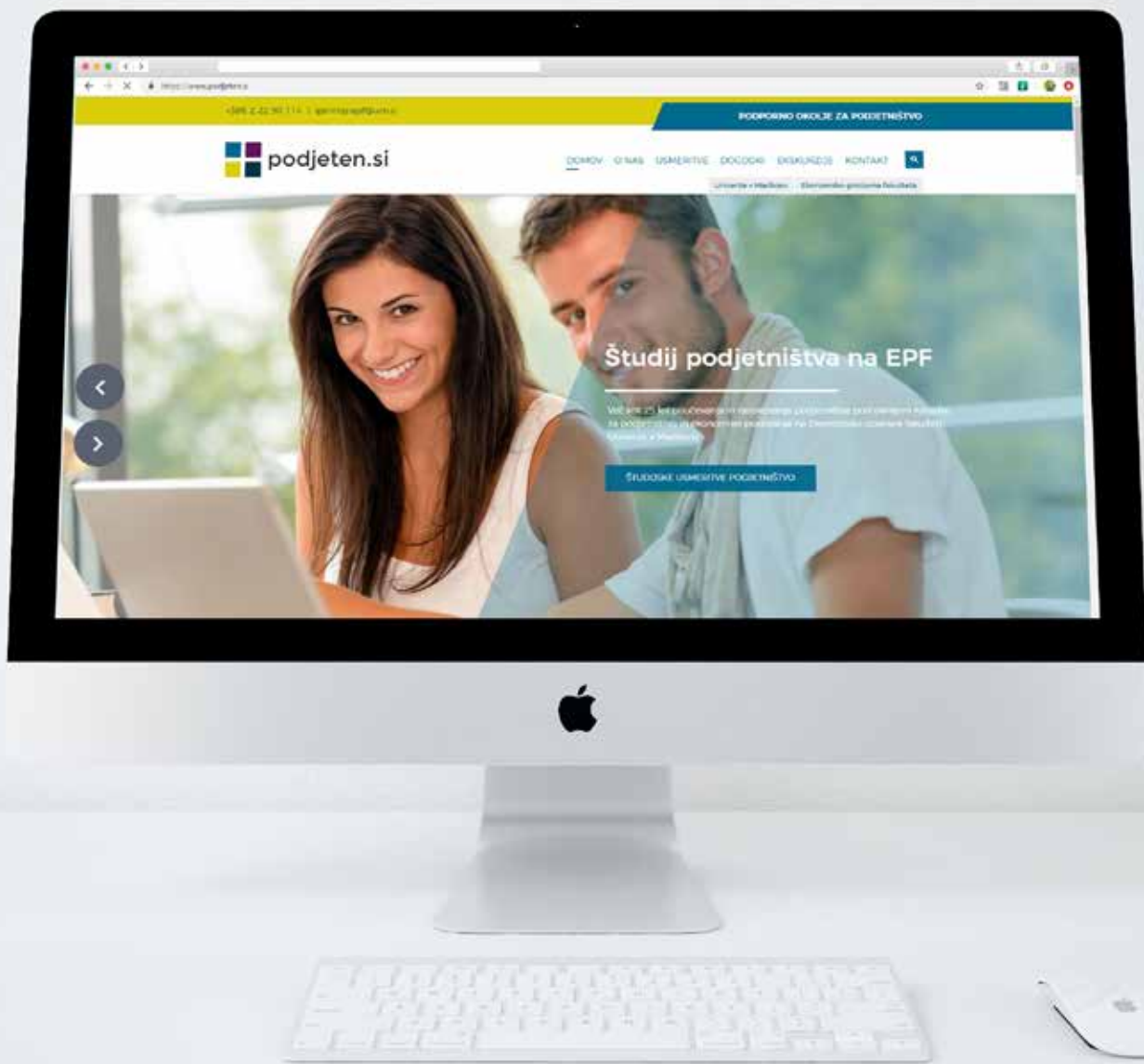
Ob pomenu podjetniškega izobraževanja se na Katedri vsa ta leta zavedamo, kako pomembno je nenehno posodabljanje in prilagajanje vsebin podjetniškega izobraževanja na vseh štirih programih, ki jih podrobneje predstavljamo v sklopu namenjenem podjetniškemu izobraževanju. Študij podjetništva smo na vseh stopnjah študija na EPF zasnovali tako, da mlade izobražujemo za širok nabor kariernih možnosti, s pridobljenimi znanji pa lahko diplomanti gradijo svojo kariero na obsežnem področju podjetništva, kar pričajo številni in raznoliki dosežki naših študentov in diplomantov. Da bi vam kar čim bolj približali sliko o dinamiki na podjetništvu, so študentje pripravili rubriko neformalnih intervjujev z novima sodelavcema Katedre, Blažem in Ivono, mladima raziskovalcema in doktorskima študentoma podjetništva, ki sta z nami delila nekaj svojih misli in občutkov.

V sklopu, namenjenem predstavitvi znanstvenoraziskovalnega dela, prof. dr. Miroslav Rebernik, predstojnik Inštituta za podjetništvo in management malih podjetij, predstavi pomen in sožitje raziskovalnega dela s pedagoškim, članica Katedre za podjetništvo in ekonomiko poslovanja, prof. dr. Zdenka Ženko, pa skozi intervju deli z nami nekaj svojih izkušenj in nalog, ki jih pridobiva in opravlja kot prodekanica za raziskovalno dejavnost na EPF.

V četrtem sklopu predstavljamo sodelovanje s podpornim okoljem za podjetništvo, kjer je za študente, diplomante in zaposlene na Univerzi v Mariboru daleč najpomembnejša Tovarna podjetij, podjetniški inkubator UM, ki je vsa leta obstoja tesno povezan z Ekonomsko-poslovno fakulteto, ekipo in študenti na usmeritvah Podjetništvo.

Peti sklop je poln utrinkov iz dogajanja na usmeritvah Podjetništvo v tekočem študijskem letu. Vključili smo tudi nekaj strokovnih prispevkov, ki so jih pripravili naši sodelavci, predvsem pa študenti ter diplomanti podjetništva. Verjamem, da jih boste z zanimanjem prebrali. Pri tem se dotaknemo tudi smernega projekta na Podjetništvu kot tudi študijske izmenjave ter sklop zaključimo z dvema zgodbama naših nekdanjih študentov – danes uspešnih podjetnikov, ki že vrsto let zelo podjetno ustvarjata na sicer povsem različnih področjih. S tem smo želeli predstaviti tudi mnenja tistih, ki so del študijske poti z nami že prehodili, in vem, da boste ob njihovih dosežkih in spominih na študentske dni uživali in dobili potrditev, da je študij podjetništva (lahko) tudi za vas prava izbira.

Prijetno branje vam želim, ob tem pa tudi čim bolj ambiciozne in prebojne cilje, veliko uspeha pri študiju ter na vaši karierni poti. Naj bo ta polna inovativnih izzivov in podjetniške miselnosti!



[www.podjeten.si](http://www.podjeten.si)



## Building an Entrepreneurial Society

25 Years of Entrepreneurship at EPF UM


Edited by Karin Širec



## Building an Entrepreneurial Society

25 Years of Entrepreneurship at EPF UM

Edited by Karin Širec

  
*Prof. dr. Karin Širec, predstojnica Katedre za podjetništvo in ekonomiko poslovanja*

# 25 LET PODJETNIŠTVA na EPF UM

V študijskem letu 2017/2018 smo sodelavci Katedre za podjetništvo in ekonomiko poslovanja ter člani Inštituta za podjetništvo in management malih podjetij na Ekonomsko-poslovni fakulteti Univerze v Mariboru (EPF UM) obeležili že 25 let poučevanja in raziskovanja podjetništva. Četrto stoletje je zagotovo obdobje, ko se je vredno zazreti v preteklost in strniti spomine ob dosežkih in mejnikih, ki so ga zaznamovali.

# 1.065 diplomantov

## v 25-ih letih zaključilo študij Podjetništva na EPF

**Nastanek prvega študijskega programa Podjetništvo na EPF UM sega v leto 1992, ko je njen idejni vodja in dolgoletni predstojnik Katedre in Inštituta, prof. dr. Miroslav Rebernik, v okviru programa Tempus zasnoval študijski program Management malih podjetij (MMP).**

Program je temeljil na izkušnjah švedskega izobraževalnega modela, zasnovanega na razumevanju, da uspešnost sodobnih razvitih držav temelji na uspešnosti številnih malih in srednje velikih podjetij ter da je treba izobraževanje prilagoditi tovrstnim spremembam in trendom. Danes na EPF izobražujemo za podjetništvo na štirih ravneh. Izvajamo visokošolsko (VS) in univerzitetno (UN) študijsko umeritev Podjetništvo, magistrsko študijsko usmeritev Podjetništvo in inoviranje (MAG) ter doktorski študij podjetništva, ki študentom omogoča študijsko sodelovanje na eni izmed univerz v sklopu ICES (International Center of Entrepreneurship Studies). V študijskem letu 2018/2019 na dodiplomskih in podiplomskih usmeritvah Podjetništvo študira 134 študentov. V petindvajsetih letih je na dodiplomskih in podiplomskih programih Podjetništva študij zaključilo 1.065 diplomantov.

Člani Katedre smo na področju podjetništva s svojim pedagoškim, strokovnim in še zlasti znanstvenoraziskovalnim opusom dodobra zaznamovali tako slovenski kakor tudi širši mednarodni prostor. Združujemo profesorje in raziskovalce z raznolikim znanjem in bogatimi izkušnjami na različnih področjih ekonomske in poslovne stvarnosti. V letih razvoja podjetniškega izobraževanja na EPF smo ob nenehnem izpopolnjevanju pedagoškega procesa in stalnim bogatenjem vsebin predmetov ob uvajanju novih in sodobnih metod poučevanja vlagali tudi v vrhunske raziskovalne kompetence. Že skoraj dve desetletji redno spremljamo podjetništvo v Sloveniji in svetu v okviru dveh longitudinalnih projektov – Slovenski podjetniški observatorij in Globalni podjetniški monitor. Angažirali smo se pri nastanku prvega univerzitetnega inkubatorja v Sloveniji – Tovarne podjetij, ki skrbi za implementacijo podjetniških idej v praksi. Zavedamo

se, da mora podjetništvu naklonjeno poslovno okolje zagotoviti kritično maso podjetniških talentov, odličnih podpornih storitev ter dostop do znanja, tehnologije in kapitala. V ta mozaik želimo prispevati zlasti z odkrivanjem in soustvarjanjem ustvarjalnih, inovativnih mladih posameznikov, ki na svoji karierni poti iščejo izzive in drugačnost. Zavedamo se, da poslovno izobraževanje ne more biti učinkovito, če študenti nimajo stika s poslovno prakso. Zato v pedagoškem procesu sodelujejo številni vrhunski podjetniki, inovatorji ter direktorji uspešnih domačih in mednarodnih podjetij, ki študentom na praktičnih primerih svojih izkušenj podajajo dragoceno aplikativno znanje. Vse študente naših usmeritev pa že med študijem spodbujamo tudi k praktičnemu udejstvovanju v podjetjih.

Ekipo Katedre in Inštituta smo v zadnjih letih pomladili kar z dvema mladima raziskovalcema, ki si bosta skupaj z nami tudi v prihodnje prizadevala uresničevati ambiciozno zastavljene načrte pri soustvarjanju in razvijanju slovenske podjetniške družbe. Vabljeni, da se nam pridružite!



Prof. dr. Karin Širec, predstojnica Katedre za podjetništvo in ekonomiko poslovanja

*“Zavedamo se, da poslovno izobraževanje ne more biti učinkovito, če študenti nimajo stika s poslovno prakso.”*

# IZGRADNJA PODJETNIŠKE družbe

prof. dr. Karin Širec in doc. dr. Katja Crnogaj

Ob 25. obletnici izobraževanja in raziskovanja podjetništva na Univerzi v Mariboru je izšla monografija z naslovom *Building an Entrepreneurial Society: 25 Years of Entrepreneurship at FEB UM*. Monografija predstavlja zahvalo in poklon pobudniku in ustanovitelju prve študijske usmeritve na Univerzi v Mariboru – namenjene podjetniškemu izobraževanju – prof. dr. Miroslavu Reberniku. Nabor je osnovan na način, da je prav on soavtor vsakega izmed zbranih znanstvenih prispevkov, ki so nastali v sodelovanju s posameznimi člani Katedre. Iz omenjene monografije povzemamo nekaj zanimivosti.

## Začetki

Prof. dr. Rebernik je nekoč dejal, da se je, kot vsak dober podjetniški projekt, tudi podjetništvo na Ekonomsko-poslovni fakulteti (EPF) leta 1992 začelo z dobro idejo. Želel je namreč razrešiti problem večanja vrzeli med potrebami po poslovnih znanjih, prilagojenih posebnostim manjših podjetij in takrat prevladujočim načinom poslovnega izobraževanja, usmerjenega prvenstveno na usposabljanje za zaposlovanje v velikih poslovnih sistemih. Management malih podjetij (MMP), kot se je izvirno imenovala prva podjetniška usmeritev na EPF je nastala s pomočjo programa Tempus, na temelju švedskega izobraževalnega modela. V projektu so sodelovali University College of Borås (Švedska), School of Economics and Commercial Law – Univerza v Goeteborgu (Švedska), De Vlerick School of Management – Univerza v Gentu (Belgija) ter Faculty of Economics and Banking – Univerza v Udinah (Italija), ter seveda Ekonomsko-poslovna fakulteta Univerze v Mariboru. S predano ekipo profesorjev s štirih fakultet iz Maribora, Kranja in Ljubljane ter s kolegi iz tujine je nastal prodoren študijski program. V prvo generacijo se je vpisalo 13 študentov.

Po izteku projekta in evropskega financiranja se je v skladu z Zakonom o visokem šolstvu (1993) leta 1996 ob akreditiranju univerzitetnega študijskega programa Ekonomija in visokošolskega strokovnega študija Poslovna ekonomija, kot naslednica programa Management malih podjetij,

na obeh ravneh izoblikovala študijska smer Podjetništvo. V študijskem letu 2006/2007 je sledila Bolonjska reforma, ki je prinesla korenite vsebinske spremembe. Usmeritev Podjetništvo se je ohranila na obeh dodiplomskih programih, univerzitetnem študijskem programu Ekonomske in poslovne vede ter na visokošolskem strokovnem študijskem programu Poslovna ekonomija. Na magistrskem študijskem programu Ekonomske in poslovne vede, pa se je preimenovala v usmeritev Podjetništvo in inoviranje.

## Podjetniški študijski programi na EPF

V študijskem letu 2018/2019 na dodiplomskih in podiplomskih usmeritvah Podjetništvo študira 134 študentov. V petindvajsetih letih je na dodiplomskih in podiplomskih programih Podjetništva študij zaključilo 1.065 diplomantov. V tem času izobraževanja za podjetništvo se lahko pohvalimo z bogato pedagoško produktivnostjo članov naše Katedre. Skupaj je bilo napisanih kar 51 učbenikov in drugega učnega gradiva, hkrati pa smo člani Katedre izvedli tudi 23 predavanj na tujih univerzah. V vseh teh letih smo bili mentorji 421 diplomantom na dodiplomski in podiplomski ravni (od tega 17 doktorjem znanosti) ter somentorji 50 diplomantom.



Prva generacija študentov MMP na strokovni ekskurziji po Evropi, 1995



25 let

Predstavitve monografije  
v Univerzitetni knjižnici  
Maribor ob 25. obletnici  
podjetništva na EPF, UM,  
2018

## Diplomanti podjetništva od 1. 1. 1993 do 30. 5. 2019

Visokošolski strokovni program 96' »Poslovna Ekonomija« – Podjetništvo	133
Univerzitetni študijski program 96' "Ekonomija" - Podjetništvo in MMP	478
Magistrski študijski program – Inovacijski management	42
Bolonjski visokošolski strokovni program »Poslovna ekonomija« – Podjetništvo	222
Bolonjski univerzitetni študijski program »Ekonomске in poslovne vede« – Podjetništvo	133
Bolonjski magistrski študijski program »Ekonomске in poslovne vede« – Podjetništvo in inoviranje	57

Naša vizija prihodnosti je jasno začrtana: privabiti želimo ambiciozne, ustvarjalne in podjetne posameznike, ki si želijo drugačnosti in inovativnosti. Zavedamo se, da poslovno izobraževanje ne more biti učinkovito, če študenti nimajo stika s poslovno prakso. Zato v pedagoškem procesu sodelujejo tudi številni vrhunski podjetniki,

inovatorji ter direktorji uspešnih domačih in mednarodnih podjetij, ki študentom predstavijo svoje metode dela, primere dobre prakse in izkušnje.

## Soustvarjanje podjetniškega ekosistema

Po vzoru številnih tujih, zlasti ameriških poslovnih praks podpornih storitev za podjetništvo, sta prof. dr. Miroslav Rebernik in mag. Matej Rus že leta 2001 ustanovila Tovarno podjetmov – univerzitetni podjetniški inkubator Univerze v Mariboru. Poteza se je izkazala za odlično, saj je od leta 2001 do danes ekipa Tovarne podjetmov podprla več kot 100 start-up podjetij in pregnetla več kot 500 podjetniških idej.

### POMEMBNA DEJSTVA

Let  
delovanja

25

Diplomantov  
VS

354

Diplomantov  
UN & MAC

709

Strokovnih  
ekskurzij

37

# RAZVITJE POTENCIALOV

## JAMMO CIALE

za podjetnost  
in ustvarjalnost

### Visokošolska strokovna študijska usmeritev – Podjetništvo

Na visokošolski usmeritvi Podjetništvo izobražujemo mlade za širok nabor kariernih možnosti, s pridobljenimi znanji pa boste lahko gradili svojo kariero na obsežnem področju podjetništva. Študij podjetništva pritegne zlasti tiste, ki si želijo različnosti, zanimive kombinacije teorije in prakse ter navezovanja poslovnih stikov že med študijem. Študentje se namreč že med študijem seznanijo s številnimi praktičnimi napotki za ustanovitev in razvoj podjetja ter spoznajo podjetnike oziroma inovatorje ter njihove rezultate dela. Vse praktične izkušnje pridobljene med študijem jim v kombinaciji s strokovnimi predavanji in literaturo omogočajo dobro osnovo za nadaljnji razvoj kariere na samostojni podjetniški poti oziroma na delovnem mestu, ki zahteva inovativnega, podjetnega in ustvarjalnega posameznika.

Dodatno angažirane študente podpiramo pri njihovih podjetniških aktivnostih in jim omogočamo udeleževanje na podjetniških tekmovanjih in prireditvah (npr. ImagineCup, POPRI, Start-up vikendi ipd.). Spodbujamo timsko sodelovanje mladih s ciljem oblikovanja podjetniških ekip z obetavnimi idejami, ki so v nadaljevanju vključene v okviru Tovarne podjetmov, univerzitetnega podjetniškega inkubatorja. V okviru predmetov ponujamo študentom dodatna znanja domačih in tujih strokovnjakov iz prakse.

### Univerzitetna študijska usmeritev – Podjetništvo

Mala in srednje velika podjetja, ki jih je 99,8 odstotka v strukturi vseh podjetij v Sloveniji, potrebujejo posameznike, ki poznajo različna področja poslovanja podjetja. Ta znanja pridobite na univerzitetni študijski usmeritvi Podjetništvo, kjer poskrbimo za povezovanje teorije in prakse, nudimo najrazličnejše aktivnosti za študente ter tesno sodelovanje s podjetniškim ekosistemom.



**VS**  
Podjetništvo

*Predstojnik: mag. Matej RUS,*  
*višji predavatelj*

Kabinet: K-105  
Tel: ++386 (02) 22 90 258  
e-mail: matej.rus@um.si



**UN**  
Podjetništvo

*Predstojnica: dr. Katja CRNOGAJ,*  
*docentka*

Kabinet: K-III  
Tel: ++386 (02) 22 90 263  
e-mail: katja.crnogaj@um.si



**MAG**  
Podjetništvo  
in inoviranje

*Predstojnica: dr. Barbara BRADAC*  
*HOJNIK, izredna profesorica*

Kabinet: K-107  
Tel: ++386 (02) 22 90 256  
e-mail: barbara.bradac@um.si



**DR**  
Podjetništvo

*Kontakt: dr. Karin ŠIREC,*  
*izredna profesorica*

Kabinet: K-220 IE/II  
Tel: ++386 (02) 22 90 114  
e-mail: karin.sirec@um.si

Študij je zasnovan tako, da mlade izobražujemo za širok nabor kariernih možnosti, s pridobljenimi znanji pa lahko diplomanti gradijo svojo kariero na obsežnem področju podjetništva: tako pri vodenju malih in srednje velikih podjetij, pri uresničevanju podjetnih načrtov kot zaposleni v večjih podjetjih, pri uresničevanju in razvoju podpornega okolja za podjetništvo v nacionalnih, regionalnih ali občinskih organizacijah, pri delu v finančnih institucijah, povezanih s storitvami za mala in srednje velika podjetja, pri ustanavljanju lastnih ali prevzemanju utečenih in družinskih podjetij.

Univerzitetna usmeritev Podjetništvo tako ni namenjena le študentom, ki imajo vizijo ustanoviti lastno podjetje, temveč tudi tistim, ki se nameravajo zaposliti v organizacijah vseh vrst ter zlasti tistim, ki si želijo različnosti, zanimivih kombinacij teorije in prakse ter navezovanja poslovnih stikov že med študijem.

## Magistrska študijska usmeritev – Podjetništvo in inoviranje

Z magistrsko študijsko usmeritvijo Podjetništvo in inoviranje se je EPF UM postavila ob bok številnim tujim fakultetam, kjer poteka podiplomski študij s prav tako oziroma podobno vsebino. Z mednarodno naravnostjo (glede vsebin, gostujočih predavateljev, možnostjo semestrskega študija na tuji univerzi) pa je postala EPF UM eden izmed ponudnikov tega znanja ne le doma, pač pa tudi v tujini. To je povsem naravna pot, kajti EPF je bila v slovenskem univerzitetnem prostoru med pionirji podjetniškega izobraževanja, med prvimi pa je dala potreben poudarek tudi inoviranju.

Usmeritev uvaja napredne metode dela, izbrano svetovno in domačo literaturo ter se z načinom dela približuje stvarnim situacijam v praksi. Zaradi dolgoletnih izkušenj poučevanja podjetništva smo pridobili znanja, izkušnje in povezave po vsem svetu. Ta nam omogočajo, da študentje pridobijo najnovejša tako teoretična kot povsem aplikativna znanja, ki temeljijo na uporabi sodobnih metod in pristopov.

O dobrih rezultatih študijskega programa priča tudi razpon zaposljivosti naših diplomantov tako v slovenskem kot mednarodnem poslovnem okolju. Številni prevzemajo vodenje družinskih podjetij, zasedajo vodilna mesta v slovenskih MSP-jih in tudi večjih gospodarskih sistemih. Nekateri pa najdejo zaposlitev tudi v subjektih podpornega okolja in drugih organizacijah.

## Doktorski študij podjetništva

Temeljni cilj doktorskega študija podjetništva na EPF je usposobiti študente za samostojno raziskovanje podjetništva, tako da jim podamo ključne teoretične zasnove področja in osrednje metodološke pristope k raziskovanju podjetniških fenomenov. Cilj je tudi, da razvijejo sposobnost kritičnega dojemanja podjetniške stvarnosti in družbene odgovornosti ter razumejo inovativno reševanje problemov kot vsakodnevno prakso. Doktorski študijski program podjetništva na EPF je naravnani izrazito raziskovalno. Študenti pridobijo poglobljeno znanje in razumevanje podjetništva na nacionalni in globalni ravni, od njih pa zahteva individualno raziskovalno delo in rezultate, ki so izpostavljeni kritični presoji profesorjev, študentov in strokovne javnosti. Študenti pridobijo naj sodobnejša ekonomska znanja in ustrezne metodologije, ki jim omogočajo odkrivanje lastnih izvirnih, raziskovalnih potencialov.

Zaradi močnih svetovnih raziskovalnih in strokovnih mrež, v katere so vključeni predavatelji na podjetniški smeri oziroma Inštitut za podjetništvo in management malih podjetij, študentje dobijo možnosti vključevanja in neposredne uporabe podatkovnih baz za njihovo raziskovanje. Direktno se lahko vključijo tudi v doktorski program ICES, ki se izvaja v partnerskem sodelovanju univerz iz petih držav – Osijek (Hrvaška), Celovec (Avstrija), Durham (Velika Britanija), Turku (Finska) in Maribor (Slovenija).

# ZA DOSEGANJE CILJEV

je potrebna vztrajnost

## Intervju

z mladim raziskovalcem, doktorskim študentom in asistentom na smeri Podjetništvo Blažem Frešerjem, mag.

### Zakaj ste se odločili za študij na Ekonomsko-poslovni fakulteti v Mariboru?

Glede na to, da sem obiskoval Srednjo poklicno ekonomsko šolo v Slovenski Bistrici, je bila odločitev, da nadaljujem študij v tej smeri, pričakovana. Na srednji šoli sem pridobil veliko teoretičnega znanja s področja ekonomije, računovodstva in poslovnih ved. Predmeti povezani z omenjenimi področji so me že v času srednje šole pritegnili bolj kot drugi »neekonomski« predmeti. Prav tako me nikoli niso zanimale tehnične fakultete, tako da sem tudi s tem zožil sam izbor. Z vpisom na Ekonomsko-poslovno fakulteto sem tako sledil svojemu zanimanju, velik delež pri izbiri Ekonomsko-poslovne fakultete v primerjavi z drugimi ekonomskimi fakultetami pa pripisujem predvsem bližini domačemu kraju. Na dodiplomski in magistrski študij sem se vpisal na smer računovodstvo, revizija in davščine. Za omenjeno

smer sem se odločil, ker me je le-ta zanimala, prav tako pa je na odločitev morda vplivalo zavedanje, da je imel tudi moj dedek, ki ga žal nisem imel priložnost spoznati, svoj računovodski servis. Doktorski študij opravljam na smeri Podjetništvo, kjer sem tudi mladi raziskovalec. Izpostaviti moram, da sem zelo vesel priložnosti, ki mi je bila ponujena, in sem jo z veseljem izkoristil. Prav tako menim, da je zame koristno, da je doktorski študij vezan na podjetniško tematiko, saj menim, da so »multidisciplinarna« znanja iz različnih smeri zelo pomembna.

### Vam poleg vseh obveznosti ostane še kaj prostega časa in kako ga izkoristite?

Delo, ki ga opravljam, morda zahteva določeno stopnjo organiziranosti, kljub temu pa ostane še kar nekaj prostega časa. Menim, da je prosti čas ob delu zelo pomemben in ga je treba preživeti kar se da

rakovostno, saj bodo s tem, zaradi večje motiviranosti in manj stresa, tudi rezultati dela v službi boljši. V preteklosti sem se veliko ukvarjal s kolesarstvom. Tako sem se s kolesom podal tudi po poteh Tour de France, kar je bila ena izmed najlepših dogodivščin, ki je nikoli ne bom pozabil. V zadnjem obdobju sem s kolesarjenjem prenehal, zato mi ostane nekoliko več časa za druge aktivnosti, ki jih rad počnem. Med njimi so pohodništvo, smučanje, po službi pa se rad odpravim tudi v fitness. Vsekakor pa namenim svoj prosti čas tudi druženju s prijatelji in družino.

## Kdo je vaš največji vzornik?

Težko je izbrati samo enega vzornika, vendar če izberem s športnega vidika, je to Primož Roglič, ki ga poznamo predvsem kot verjetno najuspešnejšega slovenskega kolesarja. Kdor nekoliko bolj pozna njegovo pot, ve, da je bil, preden je začel s kolesarjenjem, tudi uspešen smučarski skakalec. Čeprav ne gre za vzornika iz akademskega ali gospodarskega okolja, menim, da je njegovo zgodbo mogoče implicirati tudi na ta področja. Primož je namreč pokazal, da je mogoče s trdim delom in vztrajnostjo doseči vidne dosežke na različnih področjih (v njegovem primeru v dveh dokaj nasprotujočih si športih). Rečem lahko, da je podobno tudi s samim študijem ali zaposlitvijo – če želiš uspeti, moraš tudi pri študiju/zaposlitvi, tako kot to velja za kolesarstvo, vložiti veliko dela in truda, kar pa se na koncu poplača z izpolnitvijo zastavljenih ciljev.

## Kako je videti vaš delovnik, odkar ste mladi raziskovalec na fakulteti?

Delovnik je razgiban, kar mi zelo ustreza. Zavedati se je treba, da delo mladega raziskovalca ne poteka od ure do ure, temveč omogoča razmeroma samostojno upravljanje časa. Kot mladi raziskovalec sem prvi dve leti namenil predvsem sprotnemu opravljanju obveznosti in raziskovanju za potrebe doktorskega študija – tako je treba oblikovati temo doktorske raziskave in v (so)avtorstvu že pripraviti čim več prispevkov. Po prvem letu sem se lahko habilitiral tudi v naziv asistenta za predmetno področje Podjetništvo, habilitacijo pa sem razširil še v naziv asistenta za Kvantitativne metode v poslovnih vedah. Tako lahko v določenem obsegu (2 uri na teden) izvajam tudi pedagoški proces – vaje. Moram reči, da v pedagoškem delu zelo uživam, saj mi ob raziskovanju in pisanju doktorata, ravno pedagoško delo predstavlja tako rekoč obliko sprostivne.

## Zakaj ste se namesto podjetniške poti raje odločili za akademsko?

Kot rečeno, je imel moj dedek svoj računovodski servis. Skozi študij sem tudi sam nekoliko razmišljal v tej smeri, vendar so se pozneje moje ambicije in cilji spremenili. Trenutno se veliko bolj vidim v akademskem okolju – delo na fakulteti je zelo raznoliko, prav tako pa omogoča tudi strokovno in osebno rast. Če me bo nadaljevanje poklicne poti zaneslo v gospodarsko sfero, pa moram reči, da se veliko bolj vidim v večjem podjetju, kot pa v ustanovitvi lastnega podjetja ali zaposlitvi v manjšem podjetju. Manjša podjetja so namreč več ali manj v

družinski lasti, možnosti za napredovanje v njih pa so zato sorazmerno manjše.

## Katere so vaše neuresničene želje?

Težko bi se opredelil glede neuresničenih želja. Seveda imam, tako kot vsi drugi tudi sam želje na osebem in poklicnem področju – nekatere izmed njih so se že uresničile, nekatere se še bodo, nekatere pa se morda ne bodo nikoli. Na to se ne oziram preveč, saj poskušam maksimalno izkoristiti to, kar imam, in ne tisto, česar nimam. Želja, za katero je v zadnjih letnih nekoliko zmanjkalo časa, je na primer povezana s potovanji – tako si v prihodnosti želim obiska Maldivov in drugih tropskih krajev.

## Kaj bi svetovali bodočim diplomantom?

Študentom in bodočim diplomantom bi svetoval predvsem to, da izkoristite čim več ponujenih možnosti za delo preko študentskega servisa, saj lahko tako pridobite pomembne izkušnje. Če ob študiju ne delate, posvetite več časa študijskim obveznostim in pridobljenim ocenam – sam sem še vedno prepričan, da so tudi ocene pri zaposlitvenih razgovorih lahko pomembno merilo, ki nakazuje na sposobnost učenja in na pripravljenost za trdo delo. Seveda, pa poleg vseh študijskih obveznosti vseeno ne smete pozabiti na družabno življenje, ki v študentskih letih vsekakor ne sme izostati.

*“Menim, da je prosti čas ob delu zelo pomemben.”*

Kaja Vaš in Katja Emeršič,  
študentki Podjetništva, 3. letnik UN



Blaž Frešer, mag., asistent in mladi raziskovalec

# STOPITI IZ ZONE UDOBJA

## Intervju

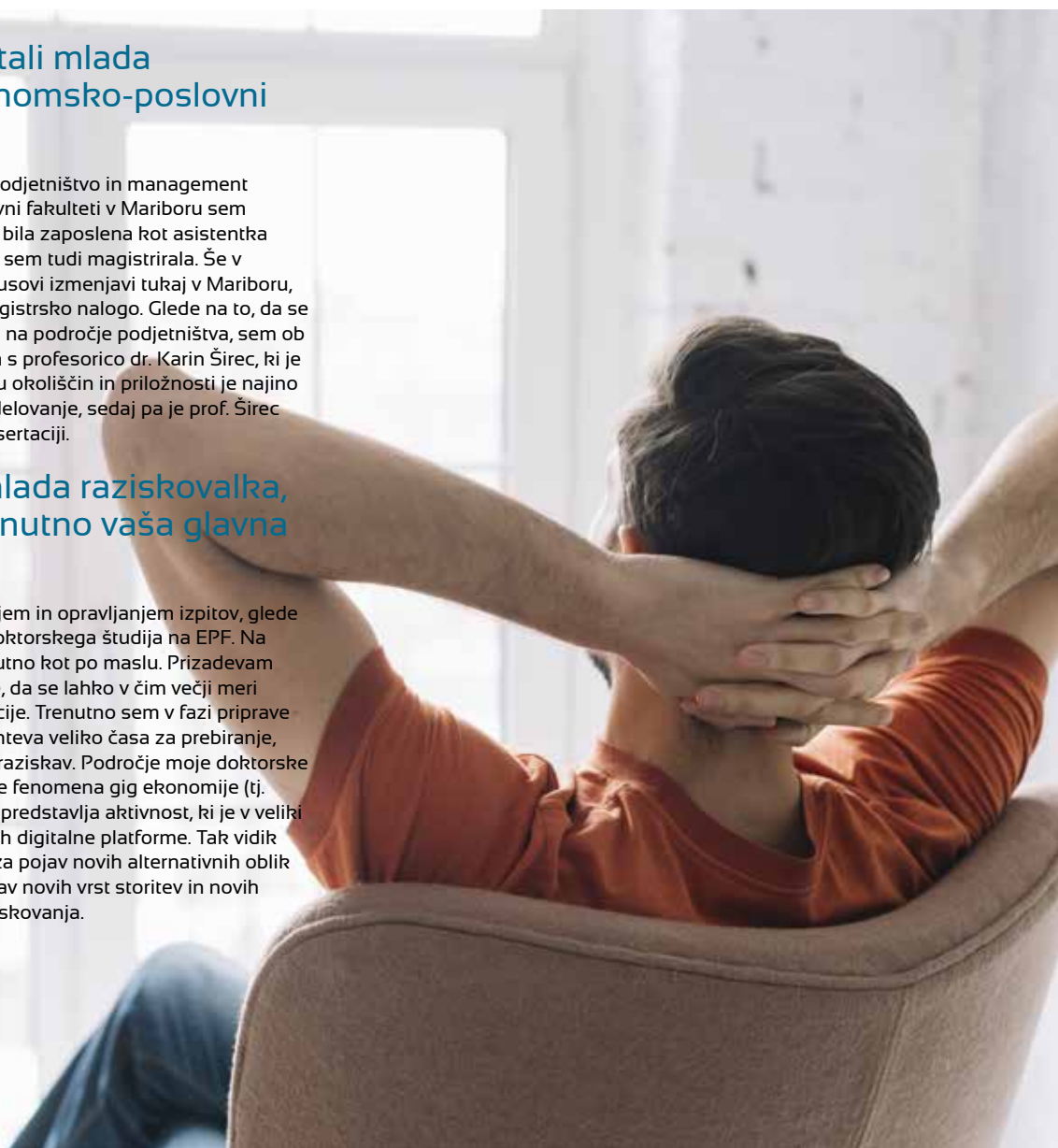
z mlado raziskovalko in doktorsko študentko podjetništva Ivono Huđek, mag.

### Kdaj in kako ste postali mlada raziskovalka na Ekonomsko-poslovni fakulteti v Mariboru?

Mlada raziskovalka na Inštitutu za podjetništvo in management malih podjetij na Ekonomsko-poslovni fakulteti v Mariboru sem postala oktobra 2018. Pred tem sem bila zaposlena kot asistentka na Ekonomski fakulteti na Reki, kjer sem tudi magistrirala. Še v študentskih letih sem bila na Erasmusovi izmenjavi tukaj v Mariboru, kjer sem ob koncu študija pisala magistrsko nalogo. Glede na to, da se je tema magistrske naloge nanašala na področje podjetništva, sem ob tem uspešno in korektno sodelovala s profesorico dr. Karin Širec, ki je bila tudi moja somentorica. Po spletu okoliščin in priložnosti je najino sodelovanje preraslo v poslovno sodelovanje, sedaj pa je prof. Širec tudi moja mentorica pri doktorski disertaciji.

### Glede na to, da ste mlada raziskovalka, me zanima, kaj je trenutno vaša glavna zadolžitev?

Trenutno sem zelo zasedena z učenjem in opravljanjem izpitov, glede na to, da sem vpisana v prvi letnik doktorskega študija na EPF. Na srečo mi gre opravljanje izpitov trenutno kot po maslu. Prizadevam si namreč, da čim prej opravim izpite, da se lahko v čim večji meri posvetim pisanju doktorske dispozicije. Trenutno sem v fazi priprave osnutka doktorske disertacije, ki zahteva veliko časa za prebiranje, zbiranje in proučevanje predhodnih raziskav. Področje moje doktorske disertacije se nanaša na proučevanje fenomena gig ekonomije (tj. ekonomija na poziv), kar podjetniku predstavlja aktivnost, ki je v veliki meri digitalizirana v različnih formatih digitalne platforme. Tak vidik digitalizacije predstavlja predpogoj za pojav novih alternativnih oblik podjetništva, hkrati pa omogoča pojav novih vrst storitev in novih poklicev, kar je predmet mojega raziskovanja.



## Kako to, da ste se odločili ravno za Maribor?

Prihajam s severa Hrvaške, kjer se veliko ljudi odloči za študij ali redno delo v Mariboru. Osebno poznam veliko ljudi iz Hrvaške, ki so študirali, študirajo ali delajo v Mariboru, med drugim tudi moji najbližji. Tako se na ta račun doma velikokrat pošalimo, da pravzaprav nadaljujem družinsko tradicijo. O življenju v Mariboru sem vedno slišala samo pozitivne stvari. Poleg tega sem se za Erasmusovo izmenjavo v Mariboru odločila zato, ker nisem hotela zamuditi te priložnosti. Želela sem spoznati novo okolje, živeti v novi sredini, ob tem pa ne oditi predaleč stran od Hrvaške, saj kot sem že povedala, sem takrat zaključevala študij in sem želela hkrati tudi pravočasno in uspešno zaključiti ter zagovarjati magistrsko nalogo. Iz tega razloga se mi je izmenjava na EPF v Mariboru zdela najboljša možna izbira za uresničitev zastavljenih načrtov. Glede na moje dosedanje izkušnje, se je Maribor izkazal kot zelo prijetno mesto za življenje. Ni premajhno, pa tudi ne preveliko mesto. Res je, da me včasih prime domotožje, saj velikokrat pogrešam reško morje in mestni vrvež, ampak menim, da bodo domotožje sčasoma nadomestili sprehodi po mariborskem Pohorju in bivanje v prekrasni naravi tukaj v Sloveniji.



Ivona Huđek, mag., mlada raziskovalka in doktorska študentka podjetništva

## Kako bi opisali ljudi in način življenja v Sloveniji v primerjavi s Hrvaško?

Menim, da sem tukaj še prekratek čas, da bi lahko sodila ali dobila realno sliko o razlikah med ljudmi in načinom življenja v Sloveniji in na Hrvaškem. Za zdaj še nisem opazila večjih razlik, ampak moram reči, da ob vseh formalnostih, ki sem jih morala urediti ob prihodu v Maribor, kot so prijava na delovno mesto, vpis na doktorat in druge formalnosti vezane na službo ter menjavo prebivališča, nisem naletela na nobeno neprijetnost – ravno nasprotno. Ljudje, s katerimi sem se srečevala v tem procesu, so bili zelo ustrezljivi, vljudni in izredno spoštljivi. V večini primerov so bili zelo prilagodljivi in celo oni govorili z mano v hrvaščini. Prav tako sem zelo hvaležna, da je takšna sredina tudi v službi, kjer je okolje hkrati tudi visoko motivirajoče.

## Ali ste mnenja, da je Slovenija bolj podjetniško naravnana v primerjavi s Hrvaško?

Menim, da ja, ampak ne izrazito. Čeprav na Hrvaškem večina ljudi meni, da imajo podjetniške sposobnosti ter država v zadnjih treh letih beleži rast podjetniške aktivnosti, menim, da je še vedno prisotna težava, ki omejuje podjetniške podvige, in sicer so to slabša kakovost nacionalnih pogojev. Za razliko od Hrvaške ima Slovenija boljše pogoje (večjo podporo vladnih politik, boljše vladne programe za podjetništvo, večje financiranje podjetništva, višja stopnja izobrazbe v državi, več transferja za raziskovanje in razvoj, manj birokracije in tako naprej), kar vsekakor vodi k boljšemu podjetniškemu ekosistemu za lažjo ustanovitev podjetja.

## Ali se vam zdi, da je ženskam v poslovnem svetu težje kot moškim?

Moje mnenje je, da je ženskam v poslovnem svetu težje zaradi ustaljenih stereotipov iz preteklosti ali določenih kulturnih norm, po katerih so, za razliko od moških, ženske šibkejši in nežnejši spol ter pogosto nezaposlene osebe, ki so zadolžene za gospodinjstva opravila. Prav tako menim, da imajo zaradi tega ženske večji strah pred neuspehom ter redkeje od moških menijo, da imajo znanje in veščine, potrebne za upravljanje podjetja, kar lahko negativno vpliva na realizacijo njihovih poslovnih ciljev. Čeprav smo v zadnjem času priča različnim iniciativam za podporo podjetnicam, strategijam in programom razvoja ženskega podjetništva s ciljem krepitve enakopravnosti med spoloma.

Verjamem, da to doprinaša k oblikovanju pozitivne sredine, v kateri bodo podjetnice lahko realizirale svoje ideje in cilje, brez preprek in predsodkov.

## Glede na to, da ste priseljeni, me zanima, ali to za vas predstavlja oviro ali nove izzive?

Vsekakor nove izzive. Ko sem se odločila, da se preselim v Maribor, sem se zavedala, da začetek ne bo lahek. Kot se reče: vsak začetek je težak! Po drugi strani pa sem vseeno imela dober občutek in pozitiven odnos do vsega tega in me je ta sprememba veselila, zato so se tudi stvari lažje odvijale. Čeprav je bilo za urediti veliko formalnosti, me to ni pretirano oviralo. Na vse skupaj sem gledala kot na nov korak v svojem življenju in kot na priložnost stopiti iz cone udobja, kjer se lahko veliko novega naučim od drugih, pa tudi o sebi. Opravljam delo, ki me veseli, spoznala sem nove, čudovite ljudi, ob tem pa se še učim novega jezika. Nisem šla predaleč, pa vendar dovolj daleč, da obogatim svoje znanje, da rastem na profesionalni in osebni ravni, da sem bolj odprta za nove izzive in polna razumevanja do ljudi in situacij, s katerimi se bomo srečali na moji poti.

## Kakšni so vaši cilji in pričakovanja v prihodnosti?

V tem trenutku je moj cilj pisanje in ob izteku študija zaključitev doktorata ter uspešno opravljanje drugih aktivnosti, ki jih to prinaša s seboj, kot je pisanje člankov in sodelovanje na konferencah. Trenutno se počutim lepo tu, kjer sem. Posebnih dolgoročnih ciljev nimam. Po mojem mnenju, samo da je zdravje in volja za delo in napredek, drugo pa se bo že nekako zložilo po naših željah.

Nika Čeko,  
študentka Podjetništva, 3. letnik UN

# SOŽITJE RAZISKOVALNEGA in pedagoškega dela

Prof. dr. Miroslav Rebernik, vodja Inštituta za podjetništvo in management malih podjetij

**Jedro dobrega izobraževanja je v posredovanju sodobnega, na znanstvenoraziskovalni način pridobljenega znanja. Torej takšnega, ki je koristno za neposredno prakso, v kateri bodo delovali študenti podjetništva, ne glede na to, kje se bodo zaposlovali – v obstoječih gospodarskih družbah in različnih organizacijah ali pa bodo svoje pridobljeno znanje in izkušnje uporabljali v svojem podjetju.**

Sodelavci, ki se na Univerzi v Mariboru ukvarjamo z raziskovanjem, poučevanjem in svetovanjem na področju podjetništva, smo delovno povezani v okviru Inštituta za podjetništvo in management malih podjetij (IPMMP) na EPF. Naša vizija je, da študentom, podjetnikom, organizacijam vseh vrst, javnosti ter snovalcem ekonomske politike posredujemo najsodobnejša znanja s področja podjetništva in inoviranja, da bi s tem prispevali k ustvarjanju podjetne, humane in na znanju temelječe družbe. Izjemno hitre spremembe, ki se na poslovni ravni izkazujejo v konceptu industrije 4.0, na družbeni ravni pa v konceptu družbe 5.0, zahtevajo primeren raziskovalni odziv, da bi lahko te najnovejše koncepte tudi prenesli v pedagoški proces. Odličnost pedagoškega procesa je do določene mere zato povezana tudi z odličnostjo v raziskovalnem delu.

Raziskovalna odličnost se najbolje pokaže skozi objavljena dela in njihovo kakovost. V petindvajsetih letih našega ukvarjanja s podjetništvom je naša podjetniška raziskovalna skupina ustvarila okrog 3.500 bibliografskih del. Še zlasti intenzivno smo se s podjetniškim raziskovanjem začeli ukvarjati po letu 1998, ko smo se vključili v evropsko mrežo inštitutov European Network for Social and Economic Research (ENSR). Istega leta smo po zgledu vplivne Observatory of European SMEs začeli pripravljati in izdajati redne letne raziskave o stanju podjetništva v Sloveniji primerjalno z Evropo, rezultate pa objavljamo v znanstveni monografiji knjižne zbirke Slovenski podjetniški observatorij (SPO). V njem vsako leto predstavimo pregled

stanja slovenske podjetniške demografije ter s podrobnejšimi raziskavami obdelamo posamezne aktualne teme s področja podjetništva. Teme zadnjih let so bile značilnosti start-up ekosistema, krožno gospodarstvo, družbena odgovornost, prenos poslovanja, sedaj pripravljamo temo o drugi priložnosti za podjetnike, ki jim sprva ni uspelo. Naše rezultate koristijo strokovnjaki, ki oblikujejo podjetniške in razvojne ukrepe, v veliki meri pa tudi študenti v svojih diplomskih in magistrskih delih.

Na inštitutu smo še posebej ponosni na sodelovanje v največji svetovni raziskavi s področja podjetništva Global Entrepreneurship Monitor (GEM), v katero smo se vključili leta 2001 in v njej zastopamo Slovenijo. GEM je konzorcij nacionalnih timov, ki so povezani v krovno organizacijo Global Entrepreneurship Research Association (GERA), v okviru katere se izvaja projekt



*“Raziskovalna odličnost se najbolje kaže skozi objavljena dela in njihovo kakovost.”*



GEM. Gre za dolgoročni raziskovalni program, ki sta ga leta 1997 začela London Business School in Babson College (Boston, ZDA). Od začetnih desetih držav leta 1999 je raziskovalni konzorcij narasel že na več kot 100 sodelujočih držav in predstavlja edinstveni svetovni projekt brez primere v podjetniškem raziskovanju. V slovenskem raziskovalnem timu smo prof. dr. Miroslav Rebernik (vodja), prof. dr. Polona Tominc, prof. dr. Karin Širec, prof. dr. Barbara Bradač Hojnik, doc. dr. Katja Crnogaj in mag. Matej Rus, dolga leta pa je bila z nami tudi pokojna doc. dr. Ksenja Pušnik. Na domači strani konzorcija GEM ([www.gemconsortium.org](http://www.gemconsortium.org)) in na slovenski spletni strani (<http://ipmmp.um.si/globalni-podjetniski-monitor/>) je na voljo množica informacij – od nacionalnih raziskav do podatkovnih baz in pregleda vse bogatejše zbirke znanstvenih člankov, ki nastajajo z uporabo podatkov, pridobljenih v raziskavah GEM.

Spodbujeni z dolgoletnimi izkušnjami s SPO in GEM smo leta 2015 začeli nov projekt, in sicer Podonavski podjetniški observatorij. Osredotočen je na proučevanje podjetništva v Podonavski regiji, ki ji je EU namenila posebno pozornost in tudi sprejela posebno strategijo EU za Podonavje. Njen glavni cilj je povezati države Podonavja, varovati okolje v regiji, ustvariti blaginjo in okrepiti Podonavje z vzpostavljanjem in sodelovanjem različnih institucij. Poznavanje značilnosti podjetništva v podonavski regiji je zato še posebej pomembno in veseli nas, da lahko tudi naš inštitut prispeva svoj del k temu.

Inštitut za podjetništvo in management malih podjetij je tudi nosilec enega izmed dveh prestižnih raziskovalnih programov, ki tečejo na fakulteti. Imenuje se Podjetništvo za inovativno družbo. Poteka že od leta 1999, vanj pa je vključenih več kot 20 raziskovalcev, tako z našega kot tudi z drugih inštitutov s fakultete. Financira ga Javna agencija za raziskovalno dejavnost Republike Slovenije, njegovi izsledki pa so objavljeni v številnih znanstvenih in strokovnih člankih.

Ob navedenih projektih, programu in raziskavah, ki tečejo na inštitutu, smo v preteklih letih sodelovali še tudi v številnih drugih, bodisi preko ENSR mreže inštitutov, v okviru Evropske komisije, OECD, mreže za žensko podjetništvo DIANA itd. Rezultati teh projektov so običajno našli svoje mesto tudi v predavanjih, saj mora univerzitetno izobraževanje študente usposobiti za samostojno ustvarjalno razmišljanje, hrano temu razmišljanju pa dajejo ravno nova spoznanja pridobljena z raziskovanjem, ki je vpeto v sodobne svetovne tokove.



## Neizkoriščen podjetniški potencial: GEM Slovenija 2018

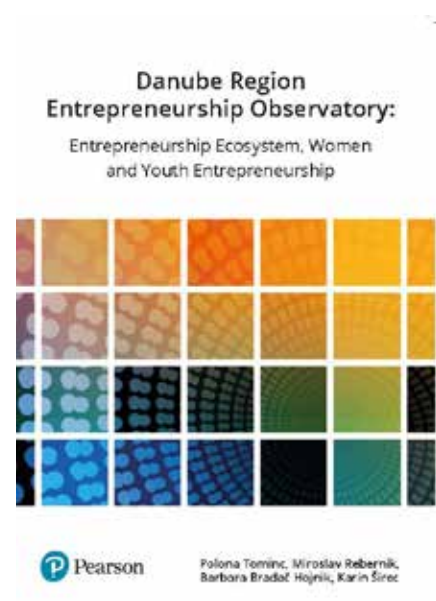
Leta 2018 je največja svetovna raziskava podjetništva Globalni podjetniški monitor - GEM zaključila svoj 20. cikel. GEM je bil zasnovan zato, da bi (1) meril razlike v odnosu do podjetništva, aktivnosti in v aspiracijah posameznikov v čim večjem številu držav, (2) odkrival dejavnike, ki spodbujajo ali ovirajo podjetniško aktivnost, še zlasti v odnosu do družbenih vrednot, osebnih značilnosti in podjetniškega ekosistema, (3) zagotavljal platformo za ocenjevanje vpliva podjetniške aktivnosti na ekonomsko rast v določenem gospodarstvu ter (4) odkrival potrebne politične ukrepe za krepitev podjetništva. S pomočjo te raziskave bolje razumemo odnos družbe do podjetništva ter individualne značilnosti posameznika, kot so dojemanje lastnih sposobnosti za podjetniško delovanje, sposobnost zaznavanja priložnosti, podjetniške namere in strah pred neuspehom. Ker GEM spremlja podjetniško aktivnost v celotnem življenjskem ciklu (nastajajoča, nova in ustaljena podjetja, prenehanje poslovanja), po tipih aktivnosti (visoka rast, inovativnost, internacionalizacija) in po sektorjih aktivnosti (zgodnja podjetniška aktivnost, podjetniška aktivnost zaposlenih), dobimo precej bogatejšo sliko o dogajanjih, kot če bi izhajali zgolj iz podatkov, ki nam jih ponujajo običajne statistične baze podatkov

## Slovenska podjetniška demografija in prenos podjetij: Slovenski podjetniški observatorij 2018

Marca 2019 je izšla znanstvena monografija Slovenska podjetniška demografija in prenos podjetij, ki so jo pripravile soavtorice prof. dr. Dijana Močnik, prof. dr. Mojca Duh in doc. dr. Katja Crnogaj. V monografiji je narejena analiza vseh gospodarskih družb in samostojnih podjetnikov v Sloveniji za leto 2017 ter primerjava ključnih podatkov za leto 2016 oziroma 2015 med Slovenijo in EU-28 oziroma posameznimi članicami v nefinančnem sektorju gospodarstva. V drugem delu monografije je proučevan prenos podjetij. Anketiran je bil izbrani vzorec strokovnjakov, ki na nacionalni ali regionalni ravni predstavljajo pomembne akterje v podpornem okolju za prenose MSP. Izvedena pa je bila tudi raziskava o prenosih podjetij med ustanovitelji/lastniki MSP v Sloveniji, da bi ugotovili, kako podjetniki načrtujejo izvedbo prenosa podjetja in kakšna je potreba po podpori v tem procesu.

## Podonavski podjetniški observatorij 2019

V knjižni zbirki Slovenski podjetniški observatorij je marca 2019 izšla znanstvena monografija z naslovom Danube Region Entrepreneurship Observatory: Entrepreneurship Ecosystem, Women and Youth Entrepreneurship. V njej avtorji, prof. dr. Polona Tominc, prof. dr. Miroslav Rebernik, prof. dr. Barbara Bradač Hojnik in prof. dr. Karin Širec, proučujejo značilnosti podjetniške aktivnosti Podonavske regije. Gre za drugo publikacijo v zbirki, ki proučuje Podonavsko regijo, izdana z namenom okrepiti spoznanja o tem, kaj vpliva na podjetnike ter njihove podjeme ter spoznanja o tem, kaj vpliva na razlike med državami Podonavske regije glede podjetništva. Avtorji želijo z izsledki raziskave prispevati k učinkovitim izboljšavam podjetniškega ekosistema na eni strani, na drugi strani pa k spoznanjem o izbranih tipih podjetništva. Ta druga izdana publikacija je tako ciljno usmerjena na tri področja: podjetniški ekosistem, žensko podjetništvo in podjetništvo med mladimi.





[www.ipmmp.um.si](http://www.ipmmp.um.si)

# ZNANJE IN INOVATIVNOST NAM KORISTITA VSE ŽIVLJENJE



Pogovarjali smo se s profesorico dr. Zdenko Ženko, ki je leta 2017 postala prodekanica za raziskovalno dejavnost.

Na Ekonomsko-poslovni fakulteti je zaposlena kot redna profesorica za področje Upravljanje In strateški management na Katedri za podjetništvo in ekonomiko poslovanja. Bil je prijeten pogovor, v katerem smo izvedeli marsikaj zanimivega.



*Prof. dr. Zdenka Ženko,  
prodekanica za raziskovalno dejavnost in članica  
Katedre za podjetništvo in ekonomiko poslovanja*



## Kako ste postali prodekanica za raziskovalno dejavnost?

28. marca 2017 je rektor Univerze v Mariboru izdal odločbo, da sem izvoljena v najvišji naziv v času zaposlitve, to je redna profesorica za Upravljanje in strateški management. S tem je en del mojega kariernega razvoja na EPF dosegel svoj vrhunec. Jeseni me je dekanica povabila, da se pridružim vodstvu EPF. Potrebovala sem dalj časa za premislek, vendar je prevladalo njeno zaupanje v moje delo in moje izkušnje iz vodenja, preden sem se v letu 2000 zaposlila na EPF. Moje prejšnje delo v podjetjih in inštitutu mi je bilo v zadovoljstvo in se še pogosto rada spomnim na ta okolja. Tudi moj doktorat je s področja managementa. Tudi moje novo področje izvolitve – strateški management, zahteva, da prispevam tudi k vodenju EPF. Tako je rektor UM 3. oktobra 2017 izdal sklep, da me imenuje za prodekanico. Pred mano sta bila prodekana za raziskovanje prof. dr. Damijan Mumel in prof. dr. Alenka Kavkler. Na začetku sta mi zelo pomagala pri prevzemu nalog, saj sta bila oba zelo dobra prodekana. Obema se iskreno zahvaljujem.

## Kako se počutite v tej vlogi? Se je kaj spremenilo?

Vloga prodekanice je sodelovati pri uresničevanju ciljev iz Programa dela EPF iz maja 2017, ki ga je pripravila dekanica prof. dr. Lidija Hauptman in iz Strategije razvoja UM 2013–2020. Prodekani smo zadolženi za različna področja dela EPF. V tem času sem se veliko naučila. Prevzela sem večjo obveznost, kot sem pričakovala in število ur dela je zelo veliko. Še vedno me motijo zelo kratki roki in delo čez vikende. Spremenilo se je moje razumevanje vloge vodstva EPF. Vesela sem sodelovanja med člani vodstva in tega, da se lahko zanesem na delo strokovnih sodelavk in sodelavcev. Delo mi je nov izziv in mi da polet. Še vedno pa me najbolj veseli pedagoško delo.

*“Delo prodekanice mi je nov izziv in mi da polet. Še vedno pa me najbolj veseli pedagoško delo.”*

## Kako bi svoje delo predstavili vsem, ki ga (še) ne poznamo?

Naloge prodekanice za raziskovalno dejavnost EPF vključujejo sodelovanje z vodstvom, strokovnimi službami na EPF in na UM ter sodelavci na EPF. Vodim Komisijo za znanstvenoraziskovalne zadeve na EPF in sem članica KZRZ in Komisije za podiplomski študij na UM. Seje so mesečno. Sem tudi Vodja doktorskega študija na EPF. V zadnjih dveh letih se bistveno spreminja zaradi novega Pravilnika o doktorskem študiju na UM. Redno se udeležujem sej kolegija dekanice, sej senata EPF, predstojnikov kateder in vodim seje predstojnikov inštitutov. Srečujem se tudi z našimi doktorskimi študenti.

## Kako gledate na fakulteto s tega položaja?

Kot prodekanica zdaj opazujem fakulteto kot organizacijo s številnimi nalogami. Prevečkrat je vpeta v zakone, pravilnike, navodila ..., ki jih je težko razumeti.

## Katere naloge ste si zastavili ob nastopu nove funkcije?

Želela sem vključiti upoštevanje več vidikov. Izboljšati sodelovanje med zaposlenimi in dati priložnost mladim. Uvajati spremembe počasi, premišljeno. Poenostaviti postopke z inoviranjem. Upoštevati etičnost. Vedno premisliti, kaj je dobro za posameznika in za EPF. Preprosto uresničevati to, kar sem v managementu spoznala in pri inoviranju predavam.

## Katere so obštudijske/dodatne dejavnosti in projekti, v katerih sodelujete?

Sodelujem pri raziskovalnih nalogah Mladi za napredek Maribora. Vključena sem v projekt UM INOVUP za izboljšanje visokega šolstva. Vodim del mednarodnega raziskovalnega projekta Smallwood – Raba drobnega lesa z inovativnim pridobivanjem za večfunkcionalne gozdove in razvoj trajnostne bio-ekonomije.

## Imate tri otroke in pestro kariero. Kako usklajujete delo in zasebno življenje?

Na moje otroke sem zelo ponosna. In na nečakinji in nečaka z družinami. Ob spremljanju njihovega razvoja in izzivov lažje razumem naše študente. Širša družina in prijatelji imajo v mojem življenju zelo pomembno vlogo. Prosti čas se trudim preživeti z njimi.

## Ste na položaju prodekanice pridobili kakšno novo izkušnjo, se vam je zgodilo kaj zanimivega, kar bi želeli deliti z nami?

Decembra 2018 sem predavala na Dalian Minzu University na Kitajskem. Profesorji in študenti so me izjemno tople sprejeli. Na predavanjih so pokazali zanimanje in mi postavljali iskrena vprašanja. Radi se smejiijo in študijsko delo vzamejo zelo resno.

## Imate kakšen koristen nasvet ali misel za mlade študente? Morda celo svoj moto, po katerem se sami ravnate?

Študij je čas intenzivnega osebnostnega razvoja. Bolonjski sistem vam nudi številne možnosti, tudi mednarodne izmenjave. Izkoristite čim več in se dobro pripravite na vašo življenjsko pot. Znanje in inovativnost nam koristita vse življenje. Morda je moj moto: bodi dobra učiteljica. Uči z zgledom.

Zahvaljujem se profesorici dr. Zdenki Ženko za iskrene in zanimive odgovore.

Lina Colja,  
študentka Podjetništva, 2. letnik UN



# Z MAJHNIMI KORAKI DO ZMAGOSLAVJA

na vrhu podjetniške gore

**Vse preveč je posameznikov, ki se jim ob misli na lasten vstop v svet podjetništva v glavo prikradejo pomisleki, povezani s številnimi izzivi in tveganji, ki jih odvrčajo od podjetniškega angažiranja. Ljudje velikokrat vidijo le cilj na vrhu gore, pri čemer si ne znajo predstavljati, kako goro premagati v enem samem koraku. Zato se jim zdi vstopna točka odločno previsoka in poskus vse preveč tvegan. Vendar je to daleč od realnosti.**

Vsako popotovanje se začne z majhnimi koraki. Vse skupaj se praviloma začne s tem, da se ekipa dejansko le poigrava z idejo vstopa v podjetništvo, zbira informacije iz različnih virov, se povezuje s somišljeniki, ob kakšni pijači v lokalu preleva svojo idejo in jo morda celo skicira na servieto.

Šele nato se vse skupaj zares začne, z obiski raznih podjetniških dogodkov, ki te navdihnejo za učenje novih stvari ter povezovanje z izkušenimi podjetniki. Po navadi to popotovanje ni takšno, kot smo si ga na začetku zastavili, temveč te prisili, da vodiš svojo ekipo skozi različne pasti in skušaš izkoristiti dane priložnosti, ko se pojavijo.

Če pogledate objave v glavnih medijih, boste brez težav našli veliko člankov in zgodb o največjih svetovnih podjetnikih ter njihovih podjetjih. Le redko pa podjetniki v teh zgodbah razkrivajo, kaj vse se jim je dogajalo na tej poti, ki so jo morali prehoditi, da so danes tukaj, kjer so. Če si predstavljamo uspeh kot vrh mogočne gore, lahko rečemo, da mediji prikazujejo le obrise te gore, ne pa tudi zemljevidov ali smerokazov, kako priti na vrh. Zato največkrat širša javnost vidi podjetnike kot velike pustolovce, ki v življenju ne morejo brez velikega tveganja, da bi dosegali zmage.

Resnica je v bistvu popolnoma nasprotna. Podjetniki niso nič bolj podvrženi tveganju kot preostala populacija. Še več, podjetniki delajo na tem, da zmanjšajo tveganje na minimum in si s tem povečajo možnosti za uspeh. Tveganje zmanjšajo tako, da velike korake razdelijo na več manjših in si tako olajšajo pot proti vrhu. Zaradi majhnih korakov so potencialni padci kot tudi seveda napredki manjši, so pa zanesljiva pot do uspeha, pri čemer je vsak potencialni padec hkrati tudi vir učenja. Na ta način si podjetniki utirajo zanesljivo in ne pretirano tvegano pot do končnega cilja.


Na poti mladih podjetnikov proti vrhu je vedno dobrodošla vsakršna kakovostna pomoč. Tovrstne kakovostne oblike pomoči zagotavljajo različne podpirne institucije, med katerimi je za študente, alumnije in zaposlene na Univerzi v Mariboru daleč najpomembnejša Tovarna

podjemov, podjetniški inkubator Univerze v Mariboru, ki je tudi tesno povezan z Ekonomsko-poslovno fakulteto ter ekipo usmeritve Podjetništvo.

Program podpore Tovarne podjemov lahko zadosti vsem potrebam potencialnih podjetnikov. Podjetništvo ne samo promovira, temveč študentom in raziskovalcem pomaga začeti s svojo podjetniško potjo. Prav tako pa ponuja številne priložnosti za neformalna druženja, na katerih uspešni podjetniki delijo svoje zgodbe, ki se jih študentje usmeritve Podjetništva tudi redno udeležujejo. Študentje se s tem neposredno seznanijo s podjetniško prakso in izkušnjami in zgodbami podjetnikov, prav tako pa se jim aktivnosti upoštevajo v okviru študija. Več informacij o programu podpore Tovarne podjemov je na voljo na [www.startupmaribor.si](http://www.startupmaribor.si), kjer se prav tako lahko prijavite na e-mail seznam, da boste o vsem pravočasno obveščeni.



**mag. Matej Rus,**  
direktor Tovarne podjemov, višješolski  
predavatelj na EPF



**“Širša javnost vidi podjetnike kot velike pustolovce, ki v življenju ne morejo brez velikega tveganja.”**

# MARIBOR SE UTRJUJE KOT VOZLIŠČE REGIONALNEGA IN GLOBALNEGA EKOSISTEMA

*mag. Matej Rus,*  
*direktor Tovarne podjetnov,*  
*višješolski predavatelj na EPF*

Konferenca PODIM se je z leti uveljavila kot najvplivnejši start-up & tehnološki dogodek v regijah Alpe-Adria in Zahodnega Balkana. PODIM se je uveljavil tudi kot idealno mesto za učenje od najboljših in izmenjavo izkušenj, kar mu priznavajo zadovoljni udeleženci in tudi mednarodni partnerji. Tako je letos PODIM postal ponosni partner globalne mreže Start-up Sesame, elitnega kluba tehnoloških dogodkov. Prav tako pa je vodilna evropska publikacija na področju start-upov EU-Startups umestila konferenco med top 30 tehnoloških in start-up dogodkov!

## Uspešna podjetja sodelujejo s start-upi

Organizatorji, ekipa Tovarne podjetmov s platformo Start:up Slovenija, in soorganizatorja Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo ter Slovenski podjetniški sklad, smo po skrbni selekciji več kot 700 prijavljenih start-up in scale-up podjetij izbrali 150 najobetavnejših, ki so prejela vabilo za sodelovanje na PODIM. Izbrana podjetja prihajajo iz 33 držav, njihova stopnja zrelosti pa pozitivno odstopa od preteklih let, saj jih kar polovica med njimi že uspešno trži delujoče produkte in so doslej pridobili že za 45 milijonov evrov investicij. Poslovno srečanje z njimi predstavlja odlično priložnost za slovenska in regijska uveljavljena podjetja, da prav v Mariboru najdejo svojega vitkega in agilnega poslovnega partnerja, ki bo v njihovo poslovanje vnesel sveže poglede na posel, kar lahko predstavlja možnost za njihovo digitalno transformacijo.

Kot razkriva raziskava Startupbootcampa, uglednega nizozemskega pospeševalnika, lahko uspešna sodelovanja med start-upi in uveljavljenimi podjetji sprostijo izjemne obojestranske koristi. Aleš Pustovrh, partner v Fil Rouge Capital, pa poudarja, da so uveljavljena podjetja na start-upe že začela gledati kot na eno od možnosti za svojo digitalno transformacijo in se začela resno zanimati zanje.

Uveljavljena podjetja si lahko od sodelovanja s start-upi in scale-upi obetajo izboljšanje osnovnega posla z zmanjševanjem stroškov, povečevanjem dodane vrednosti, krepitvijo tržnega deleža s trženjem izboljšanih obstoječih in novih produktov, izkoriščanje novih tehnologij, izboljšanje obstoječih poslovnih modelov ter dvig podjetniške kulture, ki je že vgrajena v start-upovski DNA.

Zavedajoč se velikega potenciala sodelovanja korporacij in start-upov, ki pomaga korporacijam ostati konkurenčne, start-upom pa pomaga rasti in se razvijati, v ekipi konference PODIM vzpostavljamo pogoje za krepitev tovrstnih sodelovanj. Pri tem sodelujejo z najboljšimi partnerji s področja inoviranja, med drugim z dunajskim WhatAVenture, ki svetuje podjetjem, kot so DHL, AI, Kapsch, Deutsche Post, Salzburg AG, Wien Energie, ÖAMTC, ÖBB, Österreichische Lotterien ...

## Postaviti mesto drugega reda na regionalni zemljevid

Lokacija PODIM-a v deprivilegiranem Mariboru krepi vlogo mesta v rangu mest drugega reda in v regiji deluje kot katalizator za sodelovanje med start-up ekosistemi Slovenije, Avstrije, Italije in širše regije držav Srednje in Vzhodne Evrope ter Zahodnega Balkana.

Start-up skupnost v Mariboru postaja vse bolj živahna, kar še dodatno potrjujejo dobro obiskana redna srečanja ustanoviteljev start-upov in scale-upov, ki so tako rekoč čez noč poživila podjetniško dogajanje v mestu.

Eden izmed odličnih primerov krepitve start-up ekosistema v Mariboru je tudi uspešno partnerstvo med start-upom Movable in Zavarovalnico Sava, kot uveljavljenim podjetjem. To partnerstvo izvira prav iz dogodka Start:up Maribor Insurtech in njihov prvi skupni produkt, pred dnevi predstavljeno Vigo zavarovanje proti kraji motociklov, je bilo kot primer dobre prakse predstavljeno prav na letošnjem PODIM-u. Podobno velja za vzpostavljeno sodelovanje med start-upom EqualEyes in Novo KBM na področju digitalizacije poslovanja banke.

PODIM krepi uveljavljene partnerske mreže, ki temeljijo na zaupanju in dobrem ugledu na osnovi več desetletne tradicije. Tudi zato so se nam v Mariboru pridružili predstavniki evropskih start-up mrež Srednje in Vzhodne Evrope ter Zahodnega Balkana, dogodek pa kot partnerja letos podpirata tudi Evropska investicijska banka z Evropskim investicijskim skladom in Evropska komisija.

PODIM poskrbi tudi, da se širi glas start-upov in da odločevalci sprejmejo odločitve za izboljšave. Akcijski načrt Slovenija, dežela start-upov, katerega proces sprejetja se je s predajo izhodišč in predlogov start-up skupnosti predstavnikom Vlade Republike Slovenije začel prav na PODIM-u, potrjuje našo predanost preoblikovanju tradicionalnega gospodarstva v bolj agilen in inovativen ekosistem.



*“PODIM  
org team”*

PODIM 2019

# PODJETNIŠKI ROADSHOW

## januar 2019

Januarja 2019 je na EPF potekal dogodek Podjetniški roadshow »Podjetni imajo prednost«.

Predstavitvi Tovarne podjetmov je sledil pogovor z osrednjim gostom dogodka – Urošem Orešičem, ki je leta 2015 ustanovil start-up U-centrix, ki v sodelovanju z velikimi podjetji razvija digitalne produkte. S svojo ekipo uspešno sodeluje že z več slovenskimi podjetji, med drugim z Zavarovalnico Sava, Energetiko Maribor in Turistično agencijo

Palma. S svojo podjetnostjo je navdušil tudi Kolektor, kjer trenutno deluje kot vodja digitalnega razvoja.

Pogovor, ki ga je vodil Aleš Zorc, podjetniški svetovalec na Tovarni podjetmov, je omogočil vpogled v vsakdan podjetnika, prav tako pa smo lahko spoznali številne prelomnice, ki so zaznamovale Urošev podjetniški razvoj.



*Mag. Matej Rus, direktor  
Tovarne podjetmov,  
podjetniškega inkubatorja UM*



*študentje v predavalnici  
PA*



*Aleš Zorc,  
podjetniški svetovalec v Tovarni  
podjetmov*



*Aleš Zorc, podjetniški svetova-  
lec v Tovarni podjetmov in Uroš  
Orešič, U-centrix*



mag. Tadej Krošlin (Platform, Inc.), Aleš Zorc (Tovarna podjetjem) in Uroš Požgan (Kokica)

## junij 2019

Za vse, ki jih zanimajo priložnosti v svetu podjetništva se je 4. junija 2019 na EPF odvil že četrti Podjetniški Roadshow Maribor, ki sta ga organizirali Tovarna podjetjem in Katedra za podjetništvo in ekonomiko poslovanja na EPF.

Naše majhno mesto je zagotovo okolje, ki je zelo naklonjeno podjetništvu. K temu pomembno prispevata tudi Ekonomsko-poslovna fakulteta v Mariboru in podjetniški inkubator Univerze v Mariboru – Tovarna podjetjem. Oba spodbujata inovativne posameznike k razvoju in realizaciji poslovnih idej, povezovanju z drugimi podjetniškimi entuziasti in podjetji ter pomagata start-upom pri reševanju raznolikih izzivov na svoji podjetniški poti.

Začetna navdušenost in zagon podjetnika sta na začetku zelo pomembna, dolgoročno pa vsekakor ne zadostna elementa za uspeh v poslu. Povezovanje, pridobivanje novih znanj, nenehno učenje iz lastnih napak in napak drugih ter udeležba na različnih dogodkih so elementi, ki pomembno vplivajo na rast podjetja. Podjetništva se začneš zares učiti šele, ko stopiš na njegovo pot. Še bolje pa se je učiti iz zgodb drugih uspešnih podjetnikov. Zato, da bi študentom,

potencialnim podjetnikom olajšali prve in nadaljnje korake v podjetništvu, smo povabili dva podjetnika, ki sta podala veliko uporabnih lekcij, ki so zaznamovale njun podjetniški razvoj.

Pot vsakega serijskega podjetnika se začne s prvo podjetniško idejo. Serijski podjetnik mag. Tadej Krošlin in Uroš Požgan iz podjetja Kokica sta med drugim predstavila, kako med kopico idej v njunih glavah izbereta tiste, ki jih je vredno realizirati. Pogovor je vodil Aleš Zorc, podjetniški svetovalec na Tovarni podjetjem.

*“Podjetništvo ni mala malica in ni se ga mogoče naučiti le iz knjig...”*



# BONTON

## za podjetnike



Cornelia Štefanec,  
študentka Podjetništva, 3. letnik UN

*“Kultura vedenja,  
poslovni bonton, se  
znamo obnašati?  
Poslovna odličnost.”*

Marca 2019 smo se študentje iz smeri Podjetništva in tudi drugih smeri udeležili zanimivega predavanja gospe Bojane Košnik Čuk, strokovnjakinje za bonton.

Predavateljica je v uvodnem delu povedala nekaj besed o svoji karierni poti. Čeprav je po izobrazbi univerzitetna diplomirana geografnja in profesorica zgodovine, jo je pot zelo hitro zanesla v protokolarne smeri, pozneje še v podjetniške. Izkušnje, ki jih je pridobila v letih, ko je vodila protokol na različnih ministrstvih in vladnih uradih, prenaša na lastno podjetje. Trenutno je direktorica in lastnica podjetja Bonton, d. o. o., ki s svojimi predavanji o kulturi vedenja, bontona, poslovnega in diplomatskega protokola, izobražuje mnoge na predavanjih in delavnicah.



*Bojana Košnik Čuk,*  
strokovnjakinja za poslovni bonton

Velikokrat se študentje najdemo v dilemi, kako se vesti ob vsakodnevnih dogodkih. Eden izmed takšnih je zamujanje v predavalnico, ki se zgodi iz upravičenih, včasih pa tudi iz neupravičenih razlogov. Prav s tem se je začelo humorno obarvano predavanje. Kadar bomo še kdaj v dilemi, kakšen naj bo prihod v predavalnico, na poslovni sestanek ali na delovno mesto v primeru zamude, se bomo po znanje vračali prav k osnovam poslovnega bontona. Kot je povedala predavateljica, moramo v prostor priti čim bolj neopazno, nemoteče, brez glasnega pozdravljanja in tudi brez trkanja, vzpostavimo le kratak očesni stik s predavateljem.

Prvemu pravilu poslovnega bontona je sledilo nekaj nasvetov, ki so ključni v formuli za uspeh obvladovanja bontona. Vsakodnevna dejanja v poslovnem svetu, kot so rokovanje, odločanje, prednostna pravila, pozdravljanje, predstavljanje, uporaba imen in nazivov, vikanje ali tikanje, izmenjava vizitk, komuniciranje s sodelavci, nadrejenimi, strankami in poslovnimi partnerji, zahtevajo določeno mero poznavanja poslovnega bontona. Prav tako tudi poslovna govorica telesa in neverbalna komunikacija pomembno vplivata na sogovornike in slušatelje. Manjkali pa niso niti podrobni nasveti, kako se znajti v situaciji, ko se moramo odločiti, ali bi sogovornika vikali ali tikali, kdaj lahko ponudimo, da nas lahko tika in tudi kaj storiti, če se znajdemo v nerodnem položaju, kadar nam nekdo, ki je višje po hierarhični lestvici prehitro ponudi, naj ga tikamo.

Poseben poudarek je bil namenjen tudi primerom iz prakse, predavanje pa je bilo popestrjeno tudi z igranjem vlog med predavateljico in študenti, kjer je predavateljica povedala ključna pravila, kako se vesti v danih situacijah.

Bonton velja za brezčasno temo, kjer so edina stalnica spremembe. S številnimi uporabnimi nasveti je predavateljica ga. Bojana Košnik Čuk pritegnila pozornost slušateljev v predavalnici. Predavateljica je za študente pripravila tudi gradivo o sodobnem bontonu in opozorila na

dejstvo, da se kultura vedenja in poslovni bonton že globalizirata, ne glede na medkulturne razlike.

Po številnih pridobljenih znanjih in nasvetih pridobljenih na predavanju bom zaključila z dejstvom in pregovorom, da so znanja osvojena tedaj, ko prerastejo v dejanja.

*“Bonton velja za brezčasno temo, kjer so edina stalnica spremembe.”*

# GOSTUJOČA PREDAVANJA STROKOVNJAKOV IZ PRAKSE

Kriptovalute in tehnologija veriženja blokov: prednosti, slabosti, priložnosti in nevarnosti

Yaya J. Fanusie, hi je direktor analiz v Center on Sanctions and Illicit Finance (CSIF), The Foundation for Defense of Democracies, je v svojem predavanju v okviru podjetniških predmetov govoril o novih priložnostih, ki jih ponujajo kriptovalute, pa tudi o finančnih nezakonitostih in tveganjih, ki jih prinašajo omenjene tehnologije. Predstavil je tudi izkušnje na primeru razvoja veriženja podatkovnih blokov v okviru univerzitetnega študija.



Yaya J. Fanusie, direktor analiz v Center on Sanctions and Illicit Finance (CSIF) in prof. dr. Miroslav Rebernik



Mag. Tadej Krošlin, svetovalec za razvoj poslovanja in inovacije

## Izračun ekonomike investicije kot podlaga za odločitev za zagon projekta in pridobivanja investitorjev

Mag. Tadej Krošlin, je na Ekonomsko-poslovni fakulteti za študente 1. letnikov pri predmetu Ekonomika podjetja (VS program) izvedel zanimivo predavanje na temo ekonomike investicij. Na predavanju je predstavil svoje večletne izkušnje s pripravo in vrednotenjem investicijskih projektov, ki jih je pridobil tako med delom za večje podjetje (Gorenje Surovina, d. o. o.) kot tudi na samostojni podjetniški poti.

# Vloga poslovnih klubov pri vstopu na tuji trg

Matej Hojnik, mag., je v okviru predmeta Mednarodno podjetništvo in za druge zainteresirane predaval o vlogi poslovnih klubov pri vstopu na tuji trg. Predavatelj, ki je predsednik poslovnega kluba Triglav-Rusy in ima večletne izkušnje z vodenjem omenjenega kluba in internacionalizacijo podjetij, je predstavil vlogo in pomen poslovnih klubov pri mednarodnem poslovanju podjetij ter podal primer poslovnega kluba Triglav-Rusy, ki deluje na trgu Poljske. Pojasnil je tudi značilnosti poljskega trga ter izpostavil njegovo privlačnost za slovenska podjetja.



Matej Hojnik, mag., predsednik poslovnega kluba Triglav-Rusy



Dejan Kelemina, mag.,  
Panvita MIR, d. d.

# Izgrajevanje in ohranjanje konkurenčnih prednosti s projekti interne inovativnosti

Dejan Kelemina, mag., je v okviru podjetniških predmetov izvedel gostujoče predavanje na temo izgrajevanja in ohranjanja konkurenčnih prednosti s projekti interne inovativnosti. V predavanju je na zanimiv način povzel svoje večletne izkušnje, ki jih je pridobil z delom v družbi Panvita MIR, d. d.

# SPOZNAVNI VEČER

## študentov podjetništva



Decembra 2018 smo se pred božično-novoletnimi prazniki družili na spoznavnem večeru študentov na usmeritvah Podjetništvo VS in UN ter Podjetništvo in inoviranje MAG. Prišli smo vsi, ki smo si želeli skupnega druženja, zabave in hkrati rekreacije. Športno družabni dogodek je potekal v Planetu TUŠ Maribor, kjer je po tekmovalnih igrah bowlinga sledilo skupno druženje. Tako kot na vseh podjetniških dogodkih je bilo tudi tokrat aktivno-zabavno-luštno.



# STROKOVNA EKSKURZIJA V POMURJE

Študentje pri predmetih Obvladovanje rasti podjetja, Upravljalna ekonomika, Korporacijsko podjetništvo ter študentje na usmeritvi Podjetništvo in študentje usmeritve Podjetništvo in inoviranje smo se v četrtek, 8. novembra 2018, odpravili na strokovno ekskurzijo v spremstvu doc. dr. Katje Crnogaj, prof. dr. Karin Širec, prof. dr. Barbare Bradač Hojnik in prof. dr. Miroslava Rebernika.

Pot smo začeli ob 8.00 z zborom na železniški postaji, od koder smo se odpravili proti podjetju Paradajz, d. o. o. Podjetje Paradajz, d. o. o., se nahaja v Renkovcih, kjer v 90.000 m<sup>2</sup> velikih rastlinjakih pridelujejo najbolj znan paradižnik v Sloveniji: Lušt. V podjetju nas je sprejela prijazna gospa, ki nas je popeljala na voden ogled po rastlinjaku. Predstavila nam je celoten proces pridelave paradižnika, od semena pa vse do okusnega sadeža. Povedala nam je tudi, kakšne pogoje morajo zagotavljati paradižnikom za čim boljšo rast (zalivanje, obrezovanje, ogrevanje/ohlajanje, obiranje). Po končani predstavitvi smo imeli tudi možnost degustacije različnih vrst paradižnikov.

Pot nas je dalje vodila do podjetja Kodila, d. o. o. Kodila je družinsko podjetje, ki je trenutno v lastni Helene in Janka Kodile. Urvarjajo se s proizvodnjo delikates in se prav tako kot druga podjetja nahajajo v Pomurju. Sprehodili smo se skozi podjetje, kjer smo si lahko ogledali sušenje šunk pod slamnato streho. Nato pa so nas popeljali skozi zorilnico, ki je narejena iz gline, tam pa sušijo šunke s plesnijo. Po končanem ogledu smo imeli tudi degustacijo oziroma malico, kjer smo se prav vsi razveselili njihovih okusnih suhomesnatih izdelkov, paštet in ocvirkov.

Nazadnje pa nas je pot vodila proti Gornji Radgoni, kjer smo si ogledali Dom penine. Prvi zapisi o pridelavi peničih vin (današnja Zlata radgonska penina) v Gornji Radgoni so bili objavljeni že v Bleiweisovih novicah leta 1853. V Domu penine smo si tako ogledali več kot 200 let stare kleti Pod skalo, Pod rimskim rolesom in Pod slapom. Predstavili so nam, kako poteka pridelava peničih vin in kako dolgotrajen postopek je pravzaprav to. Pokušina njihove najbolj znane Zlate radgonske penine je odlično zaključila celotno ekskurzijo in s pozitivnimi vtisi in veseli novega znanja smo se odpravili nazaj proti Mariboru.

Na ekskurziji smo lahko ugotovili, da čeprav se pomurska regija glede razalnikov ekonomičnosti pogosto uvršča pod povprečje, pa je prav v tej regiji ogromno pomembnih, uspešnih in v Sloveniji bolj znanih podjetij, ki skrbijo za razvoj regije.



**Eva Gerold,**  
študentka Podjetništva, 3. letnik VS



Paradajz, d. o. o.



Pomurski  
tehnološki park



Dom penine,  
Gornja Radgona

# SOCIALNO PODJETNIŠTVO JE (TUDI) ZA MLADE

Socialno podjetništvo je tisto, ki skuša prispevati k izboljšanju kakovosti življenja v družbi. Tudi za socialna podjetja velja osnovna zahteva delovanja vsakega podjetja, torej, da poslujejo ekonomsko uspešno in vzdržno. Čeprav ne ustvarjajo dobička kot takega, pa vsak presežek pri poslovnem rezultatu uporabijo za doseganje socialnih ciljev.

# Socialni podjetniki v svetu so predvsem mladi

## V Sloveniji jasna zakonodaja in spodbude za socialna podjetja

Pri implementaciji koncepta socialnega podjetništva posamezne države uporabljajo različne pristope, od zakonodaje do podpornih ukrepov. V Sloveniji je socialno podjetništvo jasno opredeljeno v Zakonu o socialnem podjetništvu. Vendar ima le pribl. 260 podjetij status socialnega podjetja, zato predstavljajo le 0,2 odstotka populacije, kar je zanemarljiv delež. Najbrž gre to pripisati zakonodajnemu okviru, ki je jasno opredelil določila za pridobitev in ohranitev statusa socialnega podjetja. Sicer pa je v Sloveniji podjetij in drugih organizacij, ki delujejo s socialnimi cilji in motivi, veliko več. Vendar jih statistika ne spremlja kot takih, ker nimajo pridobljenega statusa socialnega podjetja.

## Socialni podjetniki v svetu so predvsem mladi

Socialno podjetništvo, ki ga raziskava Globalni podjetniški monitor (GEM) opredeljuje širše kot slovenska zakonodaja, za Slovenijo ugotavlja, da je v zgodnje podjetniško aktivnost s socialnim namenom vključenih 1,7 odstotka posameznikov, in da zaostajamo za vsemi sosednjimi državami.

Zanimiva je ugotovitev GEM, da je v povprečju v svetu med socialnimi podjetniki 55 odstotkov moških in 45 odstotkov žensk, razlika med spoloma pa je manjša kot pri celotni podjetniški aktivnosti. Med mladimi v starostni skupini od 18 do 34 let je več socialnih podjetnikov

ponuja predvsem karierni center UM.

- Sodelovanje z ekosistemom, kjer se vključujemo tako v sooblikovanje politike kot sodelovanje s podpornim okoljem za podjetja.

Sicer pa je Univerza v Mariboru v letu 2012 podpisala pismo o nameri o medsebojnem sodelovanju med centrom Yunus– Grameen Bank Bhaban, Univerzo v Mariboru in Slovenskim forumom socialnega podjetništva. Ta dogovor je še vedno aktualen, vendar je v prvi fazi osnovna naloga Univerze, da oblikuje trajnosten koncept in realen projekt uvajanja socialnega podjetništva. Ustanovitev takšnega Yunusovega centra za socialno podjetništvo na Univerzi v Mariboru pa zahteva uskladitev organizacijskih, vsebinskih in finančnih vidikov tako s Statutom UM kot z drugimi vidiki delovanja univerze.

Med regijami Slovenije je socialno podjetništvo najbolj prisotno prav v Podravju. Za tiste mlade, ki želijo postati aktivni na področju socialnega podjetništva v Mariboru, je ustrezen ustvarjalno-podjetniški coworking prostor in skupnostni razvojni center Tkalka, ki nudi prostor vedno večji množici ustvarjalnih ljudi, še posebej iniciativam s področja socialne ekonomije in lokalnega razvoja.

Izr. prof. dr. Barbara Bradač Hojnik,  
članica vladne projektne skupine izobraževalnih  
institucij na področju socialne ekonomije

*“Le okrog 260 podjetij v Sloveniji ima status socialnega podjetja.”*

kot tistih, ki so usmerjeni v dobiček. To so pomembni podatki za spodbujanje socialnega podjetništva tako v Sloveniji kot tudi na Univerzi v Mariboru (UM). Predvsem, če vemo, da so prav mladi tisti, ki se lotevajo socialnega podjetništva. Torej so ciljna skupina, ki je prisotna na univerzi. Prav zato je treba pri spodbujanju socialnega podjetništva na univerzi združiti obstoječe resurse, da bomo opolnomočili študente za vključevanje v ta tip podjetništva.

## Tudi Univerza v Mariboru spodbuja socialno podjetništvo

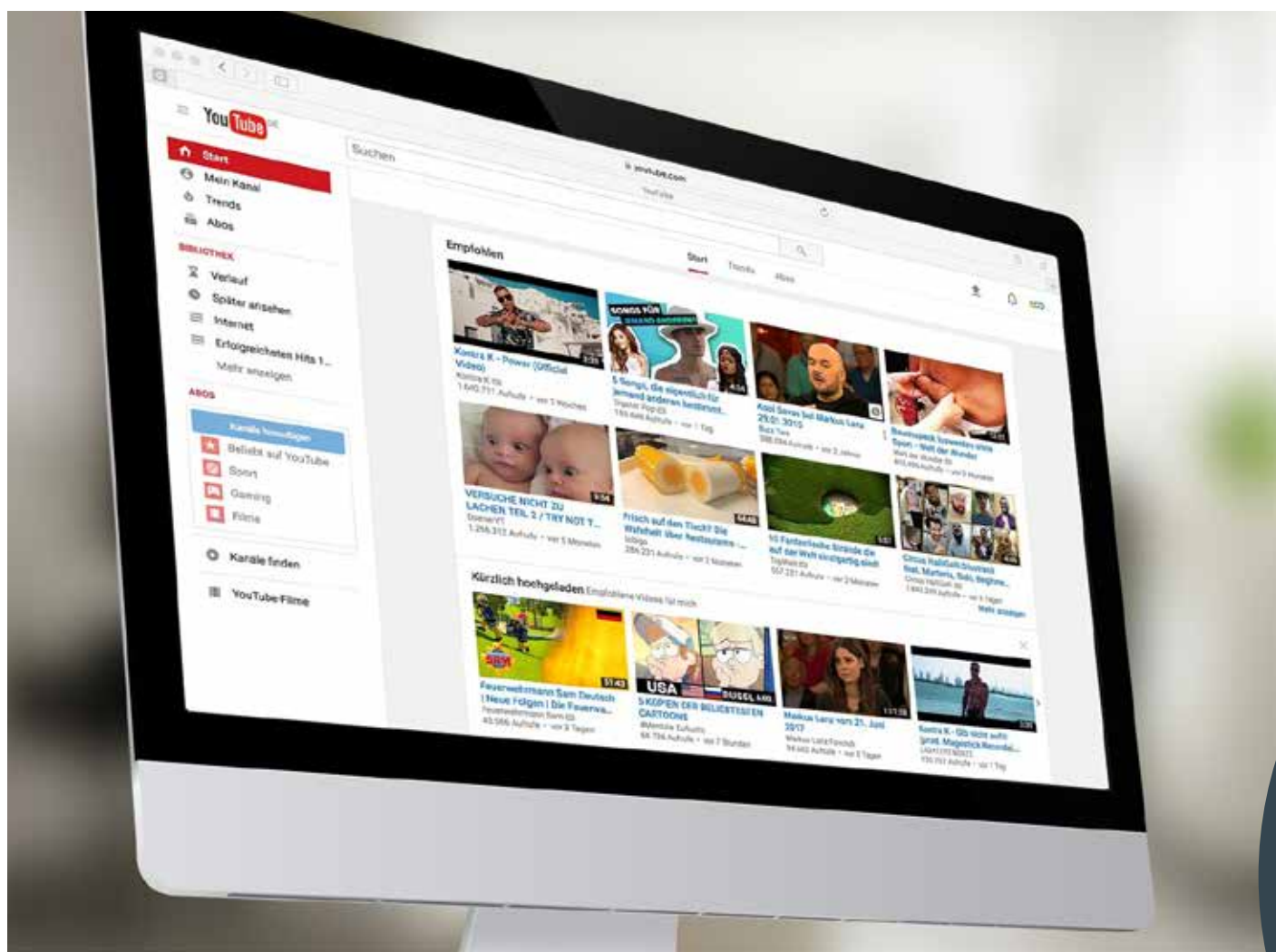
Na Univerzi v Mariboru že vrsto let potekajo različne aktivnosti na področju socialnega podjetništva, in sicer na več področjih:

- Pedagoško področje, kjer ponujamo vsebine s področja socialnega podjetništva pri predmetih.
- Raziskovalno področje, kjer sodelujemo pri mednarodnih projektih s tega področja.
- Dodatna usposabljanja s področja socialnega podjetništva, ki jih



# YOUTUBE PODJETNIKI

Razmah digitalne tehnologije in interneta sta botrovala nastanku spletnih družbenih omrežij. V svetovnem merilu je glede na priljubljenost in po številu uporabnikov YouTube v samem vrhu spletnih družbenih omrežij za deljenje video vsebin. Dostopnost, preprostost ter raznolikost uporabe YouTube omogoča ustvarjalcem, podjetjem in organizacijam različne načine udejstvovanja oziroma trženja vsebin, izdelkov in storitev.



Danes je internet sestavni del našega vsakdanjega življenja. Še posebej mlajše generacije si ne morejo predstavljati življenja brez interneta, njihovi predstavniki pa so tako rekoč vedno povezani. Ta trend so opazila tudi podjetja in ga izkoristila kot poslovno priložnost. Z uporabo interneta so pridobila veliko novih načinov, strategij in prostora za promocijo svojih izdelkov in storitev.

YouTube je učinkovito marketinško orodje za komuniciranje podjetij, organizacij in posameznikov s svojimi potencialnimi strankami. Youtuberji svoje posnetke objavljajo v svojem kanalu in s tem pridobivajo ogleda ter zveste sledilce oz. naročnike. Na ta način si s časom večajo svojo bazo naročnikov, hkrati pa z njimi gradijo tudi odnos, ki temelji na zaupanju in zvestobi. To je privedlo do pojava t. i. YouTube vplivnežev (influencer), ki imajo dovolj veliko bazo sledilcev in s tem vpliv na povpraševanje po izdelku ali storitvi, prikazani v samem videoposnetku.

Tudi slovenska YouTube scena sledi trendom in razvoju. Opazimo lahko, da slovenski uporabniki niso le pasivni odjemalci vsebin, temveč aktivni ustvarjalci, tako v slovenskem kot v angleškem jeziku.

V nadaljevanju objavljamo nekaj izvlečkov iz intervjuja z uspešno slovensko YouTuberko **Urško Vrbnjak**, ki je hkrati tudi diplomantka usmeritve Podjetništvo.

## Kdaj ste se začeli ukvarjati z YouTubom in kaj vas je k temu spodbudilo?

Pravijo, da če opravljaš delo, ki te veseli, ne boš delal niti enega dneva v življenju. Skozi šolanje so me usmerjali, da se odločim, v kateri smeri bi se rada izpopolnila in si pozneje poiskala službo. Vse dokler se nisem odločila za smer študija Podjetništvo, kjer pa so nas profesorji izzivali z mislijo, kaj pa, če si sami ustvarimo službo? Že nekaj časa sem rada pisala, fotografirala ali snemala razne videe in prav tako moj fant Žiga, to je bil najin skupni hobi. Nekega dne sva se preprosto odločila, da postaviva spletno stran, Youtube kanal, in začneva ustvarjati. In iz čisto navadnega hobija je nastal blog, potencialni posel.



YouTuberja Žiga Hacin in Urška Vrbnjak

Od takrat je za nama že nekaj sodelovanj s podjetji in kar nekaj novih poznanstev, ki verjamem, da nama pa kdaj pridejo še kako prav. Ali je trenutno situacija tako rožnata, da živiva samo od tega? Ne še. Se pa trudiva in delava na tem, da pa bo nekega dne morda tako. Ne nazadnje, kaj pa lahko izgubiva?

## Kako ste dobili idejo za svoj kanal?

V bistvu se ni zgodilo nič posebnega. Ličenje in make up me že od nekdaj navdušujeta, kar je vodilo do tega, da sem si vsakič, ko sem se ličila, predstavljala, kako bi lahko pri tem pomagala tudi drugim.

## Koliko časa dnevno vložite v ustvarjanje novega videoposnetka?

Povprečno štiri ure. To velja za dan, ko snemava, vendar pa se to od dneva do dneva razlikuje.

## Kateri so po vašem mnenju najpomembnejši dejavniki, ki vplivajo na uspeh kanala/ videoposnetka?

Videoposnetek mora biti predvsem dobro posnet in pri tem je zelo pomembna montaža. Odstraniti je treba veliko mašil, ki

## Kako to, da ste se v svojih videoposnetkih odločili za slovenski jezik in ne angleški?

Najprej sva o tem razmišljala in sva bila v velikih dvomih, ker v Sloveniji Youtube ne doseže toliko ljudi, kar pomeni, da ne moreš kar tako uspeti. Polovica ljudi, starejših od 50 let, niti nimajo oz. ne uporabljajo Youtubea. Če bi uporabljala angleški jezik, vse skupaj ne bi bilo sproščeno in spontano. Včasih na primer kamero uporabiva med vožnjo v avtomobilu in se pogovarjava o najrazličnejših smešnih in zanimivih stvareh. Nikoli ne veva točno, kaj se bo iz situacije razvilo. Nikoli nimava pripravljenih scenarijev in podobnih stvari. Nekam se odpeljeva in nikoli ne veva, kje bova pristala. In uporaba vse stvari, ki jih vmes počneva. Ničesar ne izreževa, prav zato je vse skupaj še zabavneje. In nič ni vnaprej dogovorjeno. Dejstvo je tudi to, da se drug z drugim ne bi nikoli pogovarjala v angleščini.

*"In iz čisto navadnega hobija je nastal blog, potencialni posel."*

jih uporabljamo v komunikaciji, saj želiva, da vse skupaj zveni kar se da tekoče. Zelo pomembna je svetloba, ki mora biti ustrezna. Paziti je treba na to, da se vse dobro sliši in je slika visokokakovostna. Vsebina je ključnega pomena, kajti posnetek je lahko še tako dober, a ga nihče ne bo gledal, če ni zanimive vsebine. Kar pa se tiče kanala, pa so pomembne naslednje stvari: izvirnost, doslednost, urejenost in aktivnost kanala, predvsem pa dobra in zanimiva vsebina. Bolje je narediti en dober video na teden kot pa dva slaba.

## Kako razvita se vam zdi kultura YouTube v Sloveniji?

Vedno bolj. Včasih je bilo zelo čudno, če si bil vloger, danes pa imamo že vsi Instagram in Youtube profile. Včasih res ni bilo toliko tega. Tudi podjetja se vedno bolj odločajo za sodelovanje, kar tudi krepi to kulturo.

## Zakaj po vašem mnenju ni več uspešnih slovenskih youtuberjev oz. zakaj obstoječi YouTube ustvarjalci niso bolj uspešni?

*“Osebnost ne bi sodelovala s podjetjem, od katerega ne bi želela kupiti izdelka.”*

Velik razlog je zagotovo jezik, kajti v Sloveniji nimamo na voljo neomejenega števila ljudi, ki to sploh lahko spremljajo. V Sloveniji na primer ne moremo govoriti o 10 milijonih, ker nas niti ni toliko. Težko verjetno pa je tudi, da bo nekdo iz Amerike kupal od kakšnega lokalnega proizvajalca, če ga ne bo razumel oz. v tem ne bo videl priložnosti. Povsem nekaj drugega pa se lahko zgodi v primeru podjetij, ki sodelujejo z vlogerji in v tem vidijo priložnosti. Ampak tudi podjetja so glede tega še toga, saj se večkrat zgodi, da se napačno razumemo. V Sloveniji pač še ni okolja za to, vendar se razvijamo.

## Na kakšne načine se da na YouTube zaslužiti?

Od ogledov v Sloveniji zelo malo. Ne nazadnje je pomembno tudi to, da imaš toliko, da si lahko privoščiš nekaj malega, vsaj žepnino. Nekaj se da. Bolje pa se da zaslužiti, če ti podjetje sponzorira objavo. Če na primer naredimo reklamo za neki izdelek, recimo podjetja Huawei. Pri tem gre lahko samo za to, da omenimo telefon v svojem videu. Ciril Komotar na primer v vsakem svojem videu uporablja telefon Huawei in ga za to tudi dobro plačajo. Ni nujno, da izdelke vedno le hvalimo, ampak da jih realno predstavimo, kot so. Naročniki bolj verjamejo vlogerjem kot pa plačani reklami na televiziji. Da se torej zaslužiti na več načinov: s sponzorsko vsebino, z naročniki in partnerskim marketingom.

## Ali ste svoj kanal že na začetku jemali kot poslovno priložnost in predvideli njegovo uspešnost oz. ali ste YouTube sprva jemali bolj kot hobi?

Najprej je bilo mišljeno kot hobi, ampak vseeno v nekem upanju, da se bo nekega dne iz tega razvilo kaj več. Na začetku, ko sva se v to spustila, sva pozitivno razmišljala in imela pozitiven pristop. Brez tega bi sama sebe že na začetku obsodila na propad. Treba je imeti jasne in realne cilje. Midva si zastaviva cilje glede števila naročnikov v določenem letu in potem si prizadevava, da rasteva. Glede na zastavljene cilje in realizacijo potem veva, ali morava delati manj ali več. Pomembno je predvsem to, da delaš nekaj, kar ti ne predstavlja muke.

## Se spominjate ključnega trenutka oz. odločitve, ki je odločilno vplival/a na uspeh vašega kanala?

Ja. Ko so mi prvič ponudili sodelovanje. Sodelovanje sicer ni bilo plačano, vendar pa je bilo za naju in najin začetek zelo pomembno. To je bilo nekje tri mesece po zagonu kanala. Takrat sva sodelovala z nekom s področja kozmetike in naravne prehrane in mislim, da s področja prehranskih dopolnil. Ponudili so mi, da bi mi v test poslali stvari, jaz pa bi to delila z eno mojih sledilk. Takrat je šlo za izdelke in ne plačilo objave. Ampak zdelo se mi je dobro, ker je bil začetek. Ker nekomu tudi ne pošiljajo izdelkov kar tako, tako da sem bila na to zelo ponosna. To je bilo prvo sodelovanje, ki mi je bilo ponujeno. Nisem jih jaz iskala, temveč so oni poiskali mene.

## Na kaj je treba biti pozoren pri izbiri sponzorja oz. podjetja, s katerim sodelujete in zakaj?

Predvsem na to, da se z njimi ujamemo. Če smo na primer vegetarijanci, po vsej verjetnosti ne bomo sodelovali s podjetjem za predelavo mesa ipd. Čeprav bi nam plačali. Tisti, ki nam sledijo, bodo to zagotovo opazili. Osebnost ne bi sodelovala s podjetjem, od katerega ne bi želela kupiti izdelka. Ne morem govoriti o izdelkih, ki jih ne preizkusim ali jih ne želim. In ljudje začutijo, če nekaj ni v redu. In potem ti ne verjamejo, ne sledijo in končno si brez naročnikov. Kar je še zelo zanimivo, je to, da v največ primerih neplačniki najbolj izkoriščajo vlogerje. V tem smislu moramo biti zelo pazljivi. Ali pa recimo podjetja, ki si vzamejo ekskluzivno pravico, da če jih promoviramo, nam to preprečuje, da bi promovirali še kakšno drugo podjetje itd. Če se odločiš za Adidas, se ne moreš hkrati še za Nike.

## Zakaj se po vašem mnenju vedno več podjetij odloča za izbiro YT influencerjev?

Ker vedno več ljudi gleda Youtube. Zadnjič sem gledala raziskavo, da mlajše generacije ne gledajo več televizije, temveč Youtube. Youtube video tako postaja veliko boljše reklama kot tiste številne reklame med filmi. Youtube, računalnik in telefon so najbolj uporabljeni, ker Youtube lahko uporabljamo na več medijih. Uporabljamo ga lahko na telefonu, televiziji, če se povežemo, na računalniku in tablici. Vsepovsod, kjer imamo dostop do interneta, imamo tudi



*“Bodite to, kar ste! To sicer zveni klišejsko, vendar pa vedno znova deluje.”*



dostop do Youtube. Nekateri se odločajo za glasbo, drugi video itd. Danes gledamo jumbo plakate na telefonih (smeh) in ne ob cestah. Mlajše generacije ne uporabljajo več tradicionalnih medijev. Večina nas uporablja Instagram, Youtube, skoraj vsi imamo Facebook profile in je to to. Veličje več se tako dogaja na teh medijih. Poleg tega neke reklame ni treba plačevati redno, temveč komu plačamo enkrat in se nato odločimo za novo reklamo.

### Kaj bi svetovali bodočim slovenskim YouTube ustvarjalcem?

Bodite to, kar ste! To sicer zveni klišejsko, vendar pa vedno znova najbolje deluje. Če delamo kaj na silo, se pri tem ne zabavamo, nismo dosledni, vse se bo videlo in ljudje neradi gledamo takšne posnetke. Če smo to, kar smo, bo vsaj tistih 5 odstotkov mnenja, da so posnetki v redu. Posledica tega bo, da bomo radi delali in z veseljem ustvarjali vedno nove posnetke.



**Urban Štruc,**  
diplomant Podjetništva UN

# STROKOVNI PRISPEVKI



# SLOVENSKA INVAZIJA FLORIDO

## Kar 2000 slovenskih navijačev

se nas je odpravilo preko luže v 8323 km oddaljeni Miami na Floridi. Zagotovo je bil to zgodovinski dogodek, saj še nikoli doslej ni odšlo takšno število Slovencev na športno prireditev v ZDA. Nasproti sta si stala dva najbolj prepoznavna slovenska športnika. Na eni strani Goran Dragič in Miami Heat, na drugi pa Luka Dončić in Dallas Mavericks.

Slovenski spektakel v dvorani American Airlines si bodo zagotovo zapomnili slovenski navijači in tudi domačini, ki so bili navdušeni in začudeni nad evforijo, ki je na dan tekme zavzela cel Miami. Tudi trenerji obeh ekip so bili presenečeni nad glasnostjo in vztrajnostjo, ki smo jo pokazali v dvorani. Trener Miami Heata je dejal, da se je počutil, kot bi bil na tekmi v Ljubljani. Dončićev trener pa je vzpostavil direktno linijo med Ljubljano in Dallasom, saj meni, da tudi tam potrebujejo takšne navijače. Tekma je potekala fenomenalno, fanta sta blestela na parketu, plesalo in navijalo se je od začetka do konca, v dvorani se je slišala Golica, na koncu je zmagal Dragičev Miami in cena piva je bila 13 dolarjev.

## EVERGLADES NATIONAL PARK

Ker nismo vsak dan na Floridi, smo skušali čim bolj izkoristiti to priložnost in si ogledati čim več. Najprej je bil na vrsti Everglades National Park, kjer smo si ogledali ameriške aligatorje v njihovem naravnem okolju. Everglades je dom tudi drugim živalskim vrstam, kot so ptice, želve, kače in emuji. Prava filmska divjina. Vožnja po





Miami

tej največji subtropski divjini v Združenih državah je čudovita izkušnja, kar sem si najbolj zapomnila je to, da je dosti več aligatorjev samic kot samcev

## KEY WEST

Ker smo že v Evergladesu, pa so rekli, da ni več daleč do Key Westa. Da so štiri ure vožnje blizu, lahko rečejo samo Američani. Povem lahko, da sem bila navdušena nad tem mestecem, ki je najjužnejše mesto ZDA. Od Kube je oddaljeno samo 90 milj in če je lepo vreme, lahko celo vidiš Kubo. Precej me je presenetilo, koliko starejših ljudi uživa v tem mestu. Glavna ulica Duval je dolga 1,8 km in je polna trgovin, restavracij, turistov in kokošk, ki se prosto sprehajajo po mestu. Naleteli smo tudi na hišo Ernesta Hemingwaya, saj je nekaj časa živel in deloval prav tam.

## MIAMI

Miami Beach je vsekakor nekaj najlepšega, kar sem videla in doživela. Peščena neskončna plaža, veter, ocean, točno tako, kot smo ga gledali po televiziji. Rentamo

si bicikle in gas ob obali. Na eni strani mir, morje, pesek, palme, turnir v odbojki. Na drugi strani pa glasba, zabava, mladina, dogajanje na vsakem koraku. Precej so me navdušili tamkajšnji ljudje, saj so zelo odprti, vljudni, pripravljeni pomagati, nasmejani in polni življenja. Sicer me je presenetilo, da dosti ljudi govori »polomljeno« angleščino. Prej se boš dogovoril v španščini in končno sem spoznala, da so mi španske nadaljevanke prišle prav.

Miami je zelo čisto mesto, ceste so urejene, vendar kljub temu se z enega na drugi konec voziš vsaj uro in pol. Optimalna rešitev je najem avtomobila. Moraš pa biti kar izkušen voznik za njihove večpasovnice, zakomplicirane oznake in razdalje podane v miljah. Omeniti pa je treba, da so cene precej višje kot pri nas. Presenetilo me je, da je hitra hrana, npr. McDonalds zelo poceni oziroma enako kot pri nas. Če pa se odločiš za »normalno« kosilo, pa lahko računaš 30 dolarjev in več na osebo plus seveda še napitnina. V trgovinah moraš k ceni prišteti še davek, saj so večinoma napisane neto cene. Za lažjo primerjavo lahko še omenim, da ena

škafica cigaret stane med 8 in 9 dolarjev ter steklenica vode okoli 2,5 dolarja.

V Miamiu smo obiskali Silvestra, gospoda iz Slovenije, ki že dvajset let živi in dela v Miamiu. Gospod Silvester popravlja gumenjake in nam je iz prve roke povedal, kako poteka življenje tam. Delovni čas je pretežno od 8. do 17. ure, povprečna urna postavka je 12 do 15 dolarjev na uro. Za hiško, v kateri živi, plačuje 2000 dolarjev na mesec. Zdravstvo je zelo drago, v zdravstveno zavarovanje ni vključen, zobozdravnik znaša okoli 500 dolarjev na mesec. Potem se ne čudim, zakaj so restavracije s hitro in poceni hrano tako polne.

Skratka, hvala Dončiču in Dragiču, ker sta nam približala ta drugi svet obkraj oceana. Vsekakor si še želim obiskati Miami, čeprav je pot zelo naporna. Ko si 36 ur buden, ti niti Jack Daniels na letalu ne pomaga.

**Nika Čeko,**  
študentka Podjetništva, 3. letnik UN

*“Hvala Dončiču in Dragiču, ker sta nam približala ta drugi svet.”*



Dvorana American Airlines



Delavnica pri Silvu



Emu selfie



Najjužnejša točka ZDA

*“Na koncu je zmagal Dragičev Miami in cena piva je bila 13 dolarjev.”*

## Kennedy space center

Po štirih sončnih dneh smo dočakali tudi dež in slabo vreme smo izkoristili za obisk Kennedy Space Centra. Tudi če te vesolje in rakete ne veselijo, te po obisku centra zagotovo bodo! Ogromen kompleks Kennedy Centra smo raziskovali ure in ure, poslušali različne zgodbe, videli v živo Space Shuttle Atlantis, ki je bil na misiji 33-krat. Atlantis je zanimiv zato, ker je izstreljen kot raketa, lebdi kot vesoljsko plovilo in pristane kot padalo. Predstavili so nam tudi Mars Roverja, najnovejši prototip električnega vozila za bodoče astronave, ki bodo mogoče živeli in delovali na Marsu. Skratka, vredno ogleda.



# Praksa

## V DRUŽINSKEM PODJETJU TERINDA, D. O. O.

**Praktične izkušnje, ki jih pridobimo s prakso, nam vzpostavijo socialne in poslovne mreže, ki so najboljša popotnica za uspešno karierno pot.**

Po koncu izobraževanja na gimnazijskem programu sem se vpisala na Ekonomsko-poslovno fakulteto. Podjetništvo me je takoj pritegnilo. Zanimivi so mi izzivi, s katerimi se mora vsakodnevno spopadati podjetje, kako jih reševati ter seveda dober občutek, ko se zaveš, da si nekaj naredil dobro. Uspešen podjetnik vedno opreza za novimi priložnostmi in želi podjetje narediti še uspešnejše. Prav poseben čar pa je v tem, kako implementirati poslovne priložnosti in iz njih narediti uspešno zgodbo.

Prakso sem opravljala v družinskem podjetju Terinda, d. o. o. Podjetje se ukvarja z razvojem lastne športne blagovne znamke TERINDA, pod katero prodaja pripomočke za vadbo, športne rekvizite in pripomočke, kineziološke trakove, steznike, opornice ... Čeprav sem v delovanje podjetja vpeta že od samega začetka, se vsak dan naučim nekaj novega. Zanimivo je videti, kako se vse, kar se naučiš v študentskih klopih, povezuje z dejanskim delovanjem podjetja.

## SODELOVANJE V PROJEKTU ŠIPK

Letos sem se 1. marca 2019 vključila v štirimesečni projekt ŠIPK pod naslovom Kreativni coaching in svetovanje za mlajše iskalce zaposlitve v podravski regiji. Projekt poteka v sklopu javnega razpisa Študentski inovativni projekti za družbeno korist 2016–2020. Moja mentorica v projektu je doc. dr. Romana Korez Vide.

V podravski regiji je brezposelnost mladih višja od slovenskega povprečja. Namen projekta je zato razviti module kreativnega coachinga in svetovanja, temelječe na pristopu NLP (nevrolingvističnega programiranja), metodi Solution focused (fokus na rešitvah) in drugih kreativnih metodah, zasnovanih po konceptu kombiniranega učenja. Moduli bodo razreševali problem pomanjkanja tovrstnih izobraževanj/svetovanj za ciljne mlajše (19–29 let) iskalce zaposlitve v podravski regiji.

Delo v projektu je zelo zanimivo in razgibano, saj je tema aktualna, interdisciplinarno ekipo pa sestavljamo študentke z različnih področij (psihologija, ekonomsko-poslovne vede, sociologija in pedagogika ter pedagoška zgodovina ter informatika in tehnologije komuniciranja). Sodelujemo z društvom Portret, ki je društvo za razvoj kreativnosti in potencialov, in njegovo predsednico Tino Rataj.



**Zala Cartl,**  
študentka Podjetništva, 3. letnik UN

Ko opravljaš prakso v družinskem podjetju, se od tebe vedno pričakuje maksimum, ki si ga sposoben. Sam se pri delu tudi bolj potrujiš, saj se zavešaš, da je od tega odvisna tudi tvoja prihodnost. Pogosto se obravnava družinske člane bolj kritično kot zaposlene, kar predstavlja še dodatno spodbudo za bolj kakovostno opravljeno delo. Prednosti dela v družinskem podjetju so, da si vedno obdan z družino, če imaš morebiti kako vprašanje, so ti vsi pripravljeni pomagati in tudi urnik je precej bolj prilagodljiv.

Če bi za prakso izbrala drugo podjetje, bi si lahko morebiti pridobila več izkušenj oz. vpogled, kako delujejo še druga podjetja. To znanje bi lahko prenesla na družinsko podjetje, vendar sem se zaradi obsega dela odločila, da prakso opravim doma. Po svojih spoznanjih prakso v podjetju zelo priporočam, saj je to na neki način tudi pot do zaposlitve. Če se na praksi dobro izkažemo, imamo veliko možnost, da nas v podjetju tudi zaposlijo. Najpomembnejše pa so seveda izkušnje, ki nas delajo bogatejše in nam širijo obzorje.



**Lina Colja,**  
študentka Podjetništva, 2. letnik UN

# PRAKSA

## JE BILA

# PROCES UČENJA

Mentorska praksa je bila zame prva izkušnja dela v podjetju, kakor tudi prvi vpogled v delovanje podjetij in poslovanja. Opravljal sem jo v podjetju SILKEM, d. o. o., ki je podjetje z več kot dvajsetletno zgodovino, razvojem in proizvodnjo specializiranih materialov, ter močno internacionalizirano podjetje, ki je prisotno na več kot 40 trgih in z izvozom večine proizvodnje. Značilnosti podjetja so pomembne, saj so močno vplivale na pridobljena znanja.

V procesu prakse sem pridobil številna nova znanja, veščine in izkušnje. Govorim o praktičnih in ne akademskih znanjih, ki se jih bom še dotaknil, pri čemer bi ta razdelil na specifična, ki so vezana na opravljanje aktivnosti, specifičnih za podjetje in niso toliko prenosljiva, ter splošnejša znanja, ki so na primer vezana na oblikovanje pogodb, ponudb, standarde poslovanja in poročanja, s katerimi se vsaj s praktičnega vidika v času študija ne srečaš in so uporabna tudi pri delu v drugih podjetjih. Nadalje imamo veščine, ki jih jemljem kot nadgradnjo znanj v smislu sposobnosti izvajanja aktivnosti in so bile pridobljene s ponavljajočim delom v podjetju. Kot zadnje so tu izkušnje, ki jih je na eni strani težko ubesediti, saj se posredno izražajo skozi znanja, veščine, spoznanja, poglede in odgovorjena vprašanja. Njihova prisotnost pa je izredno pomemben dejavnik pri nadaljnjem delu, kar se tudi potrjuje z njihovo iskanostjo.

Praksa mi je hkrati omogočila nove poglede, spoznanja in odprla ter odgovorila na številna vprašanja, s katerimi se do tedaj nisem srečal. Prvi tak vidik je vpogled v tako imenovani »black box«, torej proces pretvorbe vhodnih enot v izhodne. Podjetje sestavlja veliko število, če se tako izrazimo, »gibljivih elementov«, kot so na primer zaposleni, strategija podjetja, načrtovanje, asortima izdelkov, funkcije podjetja, proces prodaje od prejema naročila in obravnave v komerciali, kot tudi procesov za enako naročilo v drugih funkcijah podjetja, same proizvodnje izdelka, dobave in aktivnosti po dobavi ter številne druge elemente. Elementi poslovanja so z namenom predstavljeni neurejeno, nedosledno in natančno, saj želim izpostaviti, da sem spoznal, da je poslovanje na ravni podjetja kompleksen in kompliciran proces, sestavljen in številnih elementov, kratkih in dolgih procesov, enostavnih in težkih aktivnosti, ki so med seboj močno povezani. Hkrati menim, da bi bilo tak sistem praktično nemogoče natančno orisati in opisati, kar zaradi specifik in razlik med sistemi otežuje oziroma preprečuje globljo obravnavo teh v času študija.

V povezavi s prejšnjimi ugotovitvami o podjetju kot sistemu akademsko znanje oziroma teorija ta sistem poenostavi in posploši, kar da obravnavani teoriji določeno mero abstraktnosti. Praksa tako predstavlja okvir, v katerem je mogoče elemente, ki so v predavalnici predstavljeni ločeno, organizirati v jasno sliko. Velik del teh znanj tudi ni



Aljaž Skaza,

študent usmeritve Podjetništvo in inoviranje ter usmeritve Ekonomija, 2. letnik MAG

uporabljenih pri operativni izvedbi poslovanja, vendar so kot zakonitosti prisotna in vplivna. Akademsko znanje je pomembno, saj opozarja in uči o temeljnih dejavnikih, ki se skrivajo v ozadju poslovanja, zaradi česar jih je treba za uspešno poslovanje poznati, razumeti in upoštevati. Praksa mi je v moji izkušnji odprla nove poglede na delovanje podjetja kot sistema, znanje in njegovo uporabo, kot tudi proces študija, zato sem hvaležen, da sem jo imel možnost opravljati.



# ABSOLVENTSKO LETO S PRAKSO V TUJINI

Po semestru, ki sem ga preživel na ISEG – Lisbon School of Economics & Management, se mi je zdelo pametno, da svoje absolventske leto izkoristim s prakso v tujini. Ker sem želel izboljšati svojo polomljeno nemščino, sem vedel, da bom prakso iskal zgolj v Avstriji in Nemčiji. Po naključju sem srečal znanca, ki me je med drugim navdušil nad študijem podjetništva v mojih dijaških letih. Predlagal mi je, da prakso poiščem v evropski Silicijevi dolini – v Berlinu.

Po opravljenih izpitih sem sklenil, da je čas za nov izziv. Na portalu [berlinstartupjobs.com](http://berlinstartupjobs.com) sem našel veliko zanimivih start-upov oziroma štartnikov – kot temu pravimo po slovensko. Moja praksa v Berlinu se je začela dobrih 14 dni po prvi poslani prošnji. Odzivnost, ki sem jo doživel, je bila neverjetna. Odgovorilo mi je 5/6 podjetij, razgovori so potekali virtualno v istem tednu. Izbral sem podjetje, ki mi je ponujalo največji izziv – pridružiti se start-upu na samem začetku. Priznam, da se mi je ideja o praksi v podjetju brez ekipe, kaj šele produkta, najprej zdela neumna ideja. Sploh če pomislim, da razvijamo nov produkt v turizmu, ki je že skoraj prenasičen z »rešitvami«. Prepričal me je LinkedIn profil ustanovitelja, s katerim sem opravljal intervju. Le-ta je namreč že ustanovil podjetje, katerega produkt premore več 100 milijonov prenosov na pametnih telefonih.

Berlin je vse prej kot tipično nemško mesto, številni mu pravijo socialni eksperiment. Neverjetna strpnost in dober življenjski standard sta razloga, da mesto privlači mlade kreativne ljudi iz celotnega sveta. Mesto je tako internacionalno, da redko slišim nemški jezik. Povpraševanje vsekakor presega ponudbo sob in stanovanj. Sam sem potreboval šest tednov, preden sem našel svoje. Potrdim lahko tudi, da Berlin ni zastoj prestolnica tehnoglasbe.

Povprečna starost v podjetju je pod 30 let. Pisana internacionalna ekipa je visoko motivirana in neformalna. Prostovoljno delamo dodatne ure, tudi čez vikende. Kot v večini start-upov tukaj, delo poteka zgolj v angleščini. Pri zaposlovanju novih članov imamo najpomembnejšo vlogo sodelavci. Trudimo se, da razmerje med moškimi in ženskami v podjetju ostaja 50/50. Nisem si predstavljal, da bom lahko kot pripravnik opravljal razgovore in presojal o primernosti kandidatov. V procesu iskanja ujemanja produkta in trga je delo razburljivo, zabavno in polno negotovosti. Čeprav se je pozicija, na katero sem se najprej prijavil, imenovala Content & Community Intern, sem po nekaj tednih v podjetju delal čisto nekaj drugega. Za začetek smo opravljali intervjuje s predstavniki različnih ciljnih skupin, kjer smo validirali probleme, ki jih je vredno rešiti. Trenutno vodim testiranja rešitev v tedenskih ciklih z uporabo raznih kvalitativnih metod raziskovanja. Cilj je najti vzorce v vedenju zgodnjih uporabnikov, ki jih uporabimo pri razvoju produkta. Sodelujem tudi pri ustvarjanju prototipov, pri čemer imam možnost periodičnega preizkušanja lastnih idej.

V nekaj iteracijah nam je uspelo, da so uporabniki pripravljeni plačati tudi za testni produkt. Trenutno se pripravljamo na prvo serijo financiranja. Verjamem, da bo pot do uspeha naporna in dolga, a sem vesel edinstvene izkušnje.



*Rok Behin,  
absolvent Podjetništva, 3. letnik UN*

# ERASMUS IZMENJAVA V SPLIT



*Ekipa v Splitu*

Kot študentka takrat še na dodiplomskem študiju sem se borila s študentskim delom, tekla z enega konca Maribora na drugega in zvečer pisala diplomo, ki bi že morala biti končana. Skratka, ja, mudilo se je.

Bilo je v času poletnih mesecev, ko so vsi odhajali na morje ali prihajali z njega; spočiti, sveži in polni energije. Razmišljala sem, kako bi bilo lepo, če bi sama imela en »doooooolg« dopust. In tako sem prišla do zaključka, da napišem diplomo, se vpišem na magisterij in se prijavim na Erasmus+. Ni bilo prvič, da sem se odločila za izmenjavo, tokrat sem se odpravila v Split. Mesto, ki ima vse: morje, naravni park, hribe in poletje, ki traja in traja. V Splitu sem ostala oba semestra.

Ko greš na izmenjavo, te navdaja adrenalin. V pozitivnem smislu. Veš, da bo drugače kot doma. Zanima te, kako bo na fakulteti, kakšni bodo izpiti, sošolci. Čaka te drugo okolje, kultura, mentaliteta. Spoznaš toliko različnih ljudi iz različnih držav, spoznaš, da ni pomembno, kje si; ampak, s kom si. Vse to ti daje razlog, da ne izpustiš nobenega predavanja ali delavnice, saj si del skupine, ki je po eni strani zelo raznolika, vendar pa enotna.

Na koncu se naučiš sprejemati ljudi takšne, kot so. Naučiš se sodelovati v teamu, poslušati druga mnenja, hljub temu da jih večkrat ne razumeš. Naučiš se komunicirati na več različnih načinov. Vse te na videz majhne stvari so tiste, zaradi katerih bolje razumeš, kaj pomeni biti podjeten.

Podjetništvo ni samo ustanavljanje novih podjetij, planiranje, iskanje poslovnih modelov, pivotiranje in podobno. Podjetništvo je nekaj, kar nosiš v duši in krepiš z izkušnjami doma in v tujini.



*Valentina Marinič,  
študentka usmeritve Podjetništvo in  
inoviranje, 2. letnik MAG*



# SERIJSKI PODJETNIK ALEŠ LESKOŠEK

Pogovarjali smo se z Alešem Leskoškom, diplomantom usmeritve Podjetništvo UN, ki pridobljeno znanje uspešno uporablja v praksi, saj je ustanovil že več uspešnih podjetij. Spregovoril je o svojih spominih na študijske dni in na kratko opisal svojo karierno pot.

**Pozdravljen, Aleš. Letos bo minilo deset let od tvoje diplome na smeri Podjetništvo na Ekonomsko-poslovni fakulteti v Mariboru. S čim se ukvarjaš danes?**

Pozdravljeni. Uf ... je že deset let? Danes sem kot lastnik ali solastnik udeležen v treh podjetjih. Dve od teh se ukvarjata z gostinstvom, eno pa s trgovino. V vseh teh podjetjih opravljam funkcijo direktorja, kar pomeni, da hkrati vodim praktično tri podjetja, kar mi vzame kar precej časa.

**Kdaj si se odločil, da postaneš podjetnik?**

Da bom podjetnik, sem se odločil že v osnovni šoli. Morda je čisto banalen primer, ampak, ko so moji sošolci igrali računalniške igre v stilu športnih simulacij ali prvoosebni »RPG« iger, sem jaz igral samo dve igri, in to sta bili Championship manager, kjer je bilo treba upravljati nogometni klub, ter Transport tycoon, kjer je bilo treba upravljati logistično podjetje. Skratka, ekonomija me je že od nekdaj zanimala, ležala mi je tudi matematika. Spomnim se, kako staršem ni bilo všeč, ko sem se po osnovni šoli želel vpisati na ekonomsko gimnazijo, kljub temu da bi zaradi svojega učnega uspeha lahko izbral katerokoli gimnazijo. Da sem se odločil za Prvo gimnazijo, kar mi danes ni niti malo žal, me je prepričala učiteljica ga. Bratina, žena prof. Bratine (o. p.: profesorja na Ekonomsko-poslovni fakulteti), ki me je v osnovni šoli učila slovenščino.

## Po srednji šoli si nato začel študirati na Ekonomsko-poslovni fakulteti. Kakšni so tvoji spomini na začetek študija?

Ob koncu srednje šole sem se začel ukvarjati z DJ-stvom. Vrtel sem v večini mariborskih klubov, rezidentstvo imel v takratnem klubu Real na Ptuj, pa v Trustu v Mariboru. Bil sem tudi eden izmed uradnih DJ-jev turistične agencije Collegium, za katero sem glasbo vrtel na Hrvaškem, Slovaškem, pa na absolventskih izletih v Grčiji. Zanimivo je tudi, da je bil moj pravi absolventski izlet, ki sem se ga udeležil kot turist, v bistvu moj 8. absolventski izlet (smeh). Vse to dogajanje okoli vrtenja glasbe je na začetku vzelo moj fokus na študij, zato sem se po dveh opravljenih izpiti odločil za pavziranje in študij nadaljeval po dveletnem premoru. Odgovora, ali je to bila pravilna odločitev ali ne, še danes nimam. Po eni strani sem v tem času pridobil ogromno izkušenj in poznanstev, ki mi še danes pridejo prav, po drugi strani pa imam občutek, da bi z nekaj več samodiscipline lahko ob vsem delu tudi študiral.

## Kaj je bil razlog, da si se nato odločil za nadaljevanje študija?

Predvsem moje ambicije. Vedel sem, da kot DJ nisem tako dober, da bi si od tega lahko ustvaril nekaj več. Prav tako, razen redkih izjem, to ni posel, s katerim se lahko ukvarjaš do pokoja. Obudile so se mi stare želje po podjetništvu. Zato sem se odločil za nadaljevanje študija, naredil vse preostale izpite prvega letnika in se nato vpisal na smer Podjetništvo. Kaj drugega pravzaprav sploh ni prišlo v poštev. Nadaljevanje študija je sovpadalo tudi z odprtjem prvega podjetja.

*“Da bom podjetnik, sem se odločil že v osnovni šoli.”*

## Lahko poveš kaj več o tem prvem podjetju? S čim ste se ukvarjali?

Podjetje sva odprla s prijateljem in se ukvarjala z uvozom raznih stvari s Kitajskega. Bolj, kot neko resno podjetje, nama je služilo kot baza za učenje. Jaz sem skozi študij podjetništva vlekel vzporednice in skušal teorijo kar direktno prenašati v prakso. Med bolj uspešnimi posli je bil recimo uvoz žetonov za poker. V tistem času je postalo zelo popularno igranje pokra. In s prijateljem sva začela uvažati žetone za poker, ki sva jih prodajala preko spleta in v nekaterih manjših trgovinah. Prav tako sva začela uvažati LED-sijalke, ki so se takrat pojavile na trgu. Prvi testni semafor z LED-sijalkami v Mariboru je bil najin. Pri železniški postaji se na prehodu za pešce še vedno »sprehaja« naš zeleni možicelj. To je bil prvi semafor v Mariboru, ki je imel odštevalnik časa do zelene luči.

## Videti je, da imaš neko žilico po odkrivanju novih priložnosti.

Marsikdo me vpraša, od kod ti vse te ideje. Težko rečem. Mislim, da je to prirojeno. Jaz hodim po svetu in vidim priložnosti. Ampak niso nujno tudi dober posel, saj je treba najti tudi poslovni model, da zadeva »pije vodo«.

## Nato si zašel v gostinstvo ...

Tako je. Septembra 2009 sem diplomiral in nekoga dne opazil zaprt lokal, ki je bil na atraktivni lokaciji. Sam takrat nisem imel ne znanja in izkušenj, ne finančnih sredstev za odprtje nočnega kluba. Zato sem pristopil do Nebojše Vukotiča, mojega nekdanjega šefa v klubu Trust, danes pa poslovnega partnerja in tesnega prijatelja, ter mu predstavil idejo o klubu Fuego. Po začetnem oklevanju sva se odločila, da se projekta lotiva. K sodelovanju sva povabila še tretjega solastnika, ki je bil izkušen barman in tako smo skupaj naredili latino klub Fuego, ki uspešno obratuje še danes.

## Tu pa se je tvoje podjetniško udejstvovanje šele začelo.

Leta 2013 smo odprli Balkan klub Podroom, ki tudi danes še vedno uspešno obratuje. Tukaj sem sicer svoj delež leta 2015 prodal in še istega leta preoblikoval svoje že obstoječe podjetje Maribar, d. o. o., in se začel ukvarjati s trgovino. Uvažamo prehranske izdelke iz tujih držav, kot so ZDA, Tajska, Danska, Avstrija itd. Naše izdelke najdemo na policah večine trgovskih verig v Sloveniji, prav tako pa zalagamo restavracije in gostilne. Leta 2018 sem nato odprl pub in restavracijo Meating na Mlinski ulici 2 v Mariboru. To je moj zadnji projekt, v katerega sedaj vlagam največ energije.

## Kakšno je tvoje mnenje glede študija na smeri Podjetništvo. Ti je na tvoji poslovni poti prišlo prav?

Zagotovo. Tisti, ki pravi, da se na študiju ni naučil ničesar uporabnega, enostavno nima prav. Vsaka panoga, pa naj gre za gostinstvo, trgovino, proizvodnjo ali storitve, imajo svoje specifikke. Le-teh se moraš naučiti sam ali pa imaš, podobno, kot sem imel jaz, srečo, da nekdo to znanje prenese na tebe. Vsem panogam pa je osnova enaka in to osnovo ti da študij Podjetništva. Knjiga Ekonomika podjetja je biblija za vsakega podjetnika. Prav tako dan danes, ko se nas večina podjetnikov srečuje s pomanjkanjem kadrov, pride več kot prav znanje iz managementa človeških virov. Jaz mislim, da do tega, da številni govorijo, da se na študiju niso naučili ničesar, pride, ker se ljudje po večini o teh temah pogovarjamo z ljudmi, ki prihajajo iz iste panoge. Poskušajte avtomatiko razložiti graf ponudba/povpraševanje. Ne bo razumel. Enako jaz ne razumem delovanja sklopke. Večino znanja slej kot prej srečaš in uporabiš tudi v praksi. Še vedno pa čakam, kdaj mi bodo prav prišli integrali (smeh).

## Za konec me še zanima, kakšni so tvoji načrti za prihodnost. Imaš pripravljen že kakšen nov projekt?

Vedno imam kak projekt v rokavu, ampak za zdaj bo to dovolj. Kvečjemu bom iz kakšnega izmed obstoječih projektov izstopil in več časa posvetil družini. Žena Sara, prav tako nekdanja študentka Podjetništva, s katero sva se spoznala na spoznavnem večeru smeri Podjetništvo, mi je na dosedanji poti vedno stala ob strani in me podpirala. Pred kratkim sva se razveselila tudi hčerke Brine in sedaj je to najin glavni projekt.

Z Alešem se je pogovarjala dr. Katja Crnogaj,  
predstojnica usmeritve Podjetništvo UN



# INTUITIVNA PISATELJICA

## MAJA MONRUE

Sem Maja Monrue, intuitivna pisateljica in, no ja, kako naj rečem, če imam vendar težave s priznavanjem resničnih poslanstev sama sebi, ... no, okej, bom rekla, čeprav tega še nisem povsem ozavestila ..., sem tudi coach za iskanje sreče tam, kjer je po navadi ne iščemo. V sebi.

Ljudem pomagam, da začnejo brskati vase in da naposled najdejo tisti kanček navdiha, ki ga potrebujejo, da začnejo živeti sebe. Poleg tega sem še vodja organizacije Modri Zajec, ki skrbi za slovenske vsebine in dogodke z dodano vrednostjo za Slovence na Dunaju, soustanoviteljica prvega dvojezičnega vrtca na Dunaju ter ustanoviteljica blagovne znamke F.A.Y.N. (Freedom is Awakening Yourself Now). Toda najbolj izmed vsega sem pisateljica, takšna prava, ki ponoči ustvarja, zjutraj pa težko vstane in se le s težavo pripravi do dela pred deseto uro. To je pot, ki sem jo izbrala nedolgo nazaj, in je presneto težka. Od mene zahteva zaupanje v neoprijemljivo, vsakodnevno lastno iniciativno za napredek ter zmožnost skoraj že neuresničljivih premikov znotraj same sebe. Ne glede na to, kako spominja na pot umetnika, je vendarle tudi podjetniška.

Da bom pristala na tej poti, po kateri hodim sedaj, mi v času študijskih dni še ni bilo jasno. Vedela pa sem, da sem izbrala smer Podjetništvo zato, ker je bilo zame delati po svoje zmeraj edina možnost. In to je bil edini študij, ki je nekako študente pri tem celo spodbujal. Zato sem ga imela rada. Ure predavanj, še posebej pri profesorjih s Katedre za podjetništvo, so bile navdihujoče in vedno so ti puščale nekakšen občutek, da si na pravem mestu ob pravem času. In da te nekje v prihodnosti čaka veličasten trenutek samouresničenja. O čem takšnem ni poročal nihče izmed mojih študijskih kolegov z drugih programov Univerze v Mariboru.

Nikoli ne bom pozabila druge predstavitve projektne naloge pri predmetu Marketing v prvem letniku. Bila sem v ekipi s samimi fanti, kar je nekako tudi pomenilo, da sem jaz bila tista, ki je projekt vodila in razdelila naloge. Fantje so mi bili za to hvaležni in pravi užitek jih je bilo opazovati, kako so s predanostjo in veseljem opravili svoj del, potem pa smo šli na pivo – kot ekipa. Prva predstavitev je bila daleč najboljša med vsemi v razredu, kar je mojo ekipo še dodatno navdihnilo k izjemnemu trudu ... no, mene pa nekoliko porinilo čez rob perfekcionizma. Tudi jaz, kot vodja, sem želela vse skupaj zastaviti tako, da bi preseglo "prejšnjič". In tako sem se prvič soočila s posledicami pehanja za najboljšim. Nekje med predstavitvijo so se mi začele zapletati besede in nato je meglena postala tudi slika ... Pogledala sem enega izmed fantov iz ekipe na moji levi in z njegovega izraza na obrazu razbrala, da moram izgledati zelo ne-okej. Ujel me je, še preden sem se zgrudila v nezavesti. Ko sem spet prišla k sebi, na klopi v predverju prenovljenega EPF-a, so "moji" fantje tekali okoli mene in me spraševali, kaj vendar potrebujem, da mi bo boljše. Čokolado iz avtomata in kozarec vode ... in desetko, če je možno,

*"Dunaj je bil zame umik od suhoparne stvarnosti, istočasno pa tudi pot nazaj k sebi in svojim resničnim željam."*

vseeno. Moja karierna pot se je začela že pred študijem podjetništva. Kmalu po maturi sem namreč začutila izjemno željo, da si za to, da bom potem lepo v miru študirala, najprej ustvarim finančno varnost, in

sicer tako, da odprem prvo zajtrkovalnico v Mariboru. In sem jo, skupaj s takratnim možem, ki je bil prav tako mlad kot jaz, in kuhar z izjemnim talentom. Bila sem prepričana, da mi bo uspelo, saj je Maribor vendar nujno potreboval možnost (zdravega) zajtrkovanja pred službo ... Vsaj tako sem bila prepričana jaz. In s tem suverenim prepričanjem sem skočila v prepad brez padala. Mariborski trg me je na zelo surov način naučil, da se je pred skokom v globino dobro o nekaterih stvareh prej pozanimati. Po tem padcu sem še nekaj časa ležala na tleh, polomljena in ranjena, a tudi razmišljujoča. Zakaj neki mi ni uspelo? Zakaj?! Počasi, zelo počasi sem dojela, da je pred mano še vse življenje in da se resnično ne splača (ob)ležati na teh trdih tleh. Že naslednje leto sem sedela v študijskih in knjižničnih klopeh ter resnično, z vsem srcem študirala podjetništvo. Nekje vmes me je pot zanesla na Dunaj, kjer sem še danes. Dunaj je bil zame umik od suhoparne stvarnosti, istočasno pa tudi pot nazaj k sebi in svojim resničnim željam. Ko sem se končno pogovorila sama s seboj, sem takoj vedela, kaj moram narediti. Napisala sem svojo prvo knjigo, ki sem jo posvetila moškimi, da bi lažje razumeli sodobne ženske (tudi mene med drugimi). To je bil trenutek, ko sem si na glas priznala, da sem pisateljica. Torej ne lastnica nekega super inovativnega podjetja, pač pa pisateljica. Ampak istočasno tudi podjetnica. Moja knjiga je bila moj produkt. Povsem inovativen in z veliko dodano vrednostjo v primerjavi s konkurenco. To je bila moja druga priložnost. Preden bi spet skočila brez padala, sem se tokrat dobro pripravila ... in uspela. No okej, nisem še čisto in povsem uspela v smislu uspeha, kot ga določajo družbene norme (beri zaslužila svojega prvega milijona). Toda uspela sem v Sloveniji, povsem sama, tako rekoč iz dneвне sobe, prodati več kot 700 izvodov knjige z 260 stranmi za moške. To je vendar uspeh! In prepričana sem, da mi brez dobrega podjetniškega predznanja ter preteklih izkušenj takšen naskok ne bi uspel. Sedaj imam temelj, na katerem lahko postavim palačo. Verjamem vase in verjamem v to, da če delaš to, kar te resnično veseli, lahko uspeš na vse možne načine. Da o tem, kako pomembni so pri tem skoki brez padala, ne izgubljam besed. Ugotavljam, da je garanje, o katerem govorijo uspešni ljudje, v bistvu povezano s procesi, ki se nahajajo v človeku in ne zunaj njega. To pa je seveda perspektiva, na katero se naša družba še le navaja.

*"Izbrala sem smer Podjetništvo, ker je bilo zame delati po svoje zmeraj edina možnost. In to je bil edini študij, ki je študente pri tem celo spodbujal."*

Maja Monrue,  
diplomantka Podjetništva VS

# Bilten IPMMP podjetništvo

**Katedra za podjetništvo in ekonomiko poslovanja**

Ekonomsko-poslovna fakulteta

Univerza v Mariboru

Razlagova 14, 2000 Maribor

25 let  
**poučevanja**

in raziskovanja podjetništva na EPF UM