

Zakaj propadajo nova podjetja

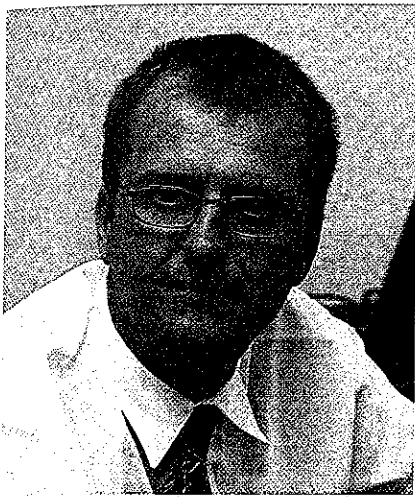
*Res je, davki so visoki
in država premalo
podpira mala podjetja.
Toda raziskave kažejo,
da nova podjetja
propadajo predvsem
zaradi pomanjkanja
podjetniškega znanja pri
podjetnikih.*

Primož Kaučič

V lanskem letu je bilo na novo ustanovljenih 19 tisoč gospodarskih družb in samostojnih podjetnikov. Če sklepamo iz preteklih izkušenj, bo prej kakor v petih letih na tak ali drugačen način zaprlo vrata več kot 6600 teh subjektov. Podatki iz obdobja od 2001 do 2006 namreč kažejo, da prvih pet let preživi samo 65 odstotkov podjetij oziroma samostojnih podjetnikov. Najmanj uspešna po tem kriteriju so podjetja in podjetniki na področjih gostinstva, trgovine in popravila motornih vozil.

Že v prvem letu pa ugasne približno 6 odstotkov podjetij in samostojnih podjetnikov. Ta podatek se dokaj dobro ujema tudi z dogajanjem v lanskem letu. Po podatkih bonitetne hiše Bisnode Slovenija je lani od 19 tisoč novo registriranih subjektov že ugasnilo 1439 subjektov, nadaljnjih 94 pa jih je v insolventnem postopku.

Številke o propadanju podjetij v prvih petih letih se sicer v različnih raziskavah močno razlikujejo. Nekatere namreč merijo zgolj to, ali neko podjetje po petih letih še posluje ali ne, druge na primer upoštevajo, da nekateri podjetniki podjetje prodajo ali zaprejo iz osebnih (npr. zdravstvenih) razlogov in



Dr. Jaka Vadnjak: »*Še vedno opažam, da se podjetništva lotevajo ljudje, ki so popolnoma brez podjetniških znanj. Pri tem imam v mislih tako brezposelne, kot tudi tiste, ki se lotevajo podjetništva zaradi prepoznane priložnosti.*«

jih torej ne štejejo za neuspešne. Tako boste kje slišali tudi podatek, da v prvih petih letih propade 90 odstotkov podjetij.

V podjetništvo brez potrebnega znanja

O razlogih za propadanje podjetij v prvih letih poslovanja so pred leti naredili raziskavo pri nekdanjem Združenju podjetnikov Slovenije. Takrat so ugotovili dve nasprotujoči si dejstvi. Na eni strani so podjetniki kot glavni razlog za zapiranje navajali neprimerno podporno okolje, v katero so šli tudi plačilno nedisciplino in neugodne posojilne pogoje. Avtorji raziskave pa so glavni razlog za zapiranje videli drugje: »Glavna ugotovitev je, da podjetniki ne čutijo potrebe po znanju iz poslovanja, kar jih na koncu tudi uniči,« je takrat za

Ne zanašajte se na državno pomoč

Ekonomistka **Tanja Cesar** je avgusta lani izgubila zaposlitev in pristala na Zavodu za zaposlovanje. Tri mesece ji je pripadalo nadomestilo za brezposelne, nato je izkoristila možnost samozaposlitve in novembra ustanovila podjetje. Danes pravi, da tega ne bi več storila.

»Zavod me je pred ustanovitvijo podjetja poslal na izobraževanje, ki niti ni bilo slabo. Niso pa povedali nekaterih dejstev: da bom morala plačevati prispevke od prvega dne dalje in da bom na denar zavoda čakala tri do šest mesecev. Ko bi morala dobiti subvencijo, mi je uslužbenka razložila, da je denarja za samozaposlitve zmanjkalo in mi pokazala 50 centimetrov visok kup vlog za subvencije,« pravi razočarana novopečena podjetnica.

Zanimive izkušnje ima tudi z novomeškim razvojnim centrom. »Odobrili so mi sredstva za podjetnike, skupno 30 tisoč evrov kredita s šestmesečnim odlogom. Z dokumentom sem šla na banko, kjer pa so me vprašali, kaj dokument sploh pomeni. Nato so mi rekli, da kredit lahko dobim, če priskrbim zavarovanje. Ker zavarovalnica, na katero sem se obrnila, zavarovanj za kredite ne daje več, so mi na banki rekli, da lahko zavarujem z nepremičnino, katere vrednost mora znašati 200 odstotkov vrednosti kredita,« pravi o izkušnjah vstopanja v svet podjetništva Tanja Cesar. Medtem ko je iskala finančne virov, so jo s pogodbenimi roki za pričetek poslovanja že pričeli priganjati na Zavodu za zaposlovanje, čeprav ji sami sredstev še niso nakazali.

»Skozi vse to ne bi več šla, ampak bi raje plačevala prispevke kot brezposelna oseba. Tudi drugim, ki jih poznam, se ne zdi smiselno vstopati v podjetništvo, saj so začetni stroški previsoki,« trdi Tanja Cesar.



Podjetnik povedal svetovalec Milorad Vidović, sicer tudi sam podjetnik.

Podjetniki so torej izrazito podcenjevali pomen podjetniških znanj, čeprav jih je takrat še več kot danes podjetja ustanovljalo iz nuje, ker so ostali brez zaposlitve. Gre za ljudi, ki verjetno nikdar niso imeli podjetniških ambicij, torej tudi ne potrebnega znanja, a so kot izhod v silo šli v podjetništvo.

Raziskava je tako pokazala, da so podjetniki začetniki pomanjkljivo vodili poslovne knjige, pri izdelavi izračunov so napačno ocenjevali stroške,

najeta posojila so uporabljali tudi za neposlovne namene, prav tako niso preverjali bonitet kupcev, terjatve so izterjevali nestrokovno. Podjetniki so stopali na trg nepoučeni in zaradi nestvarnih pričakovanj najemali previso-

Začetniki so na splošno prepričani, da je za uspešno poslovanje dovolj, če znajo opravljati (obrtniško) delo.

ka posojila, zaradi česar so na koncu podjetja zapirali.

Začetniki so na splošno prepričani, da je za uspešno poslovanje dovolj, če znajo opravljati (obrtniško) delo. To se kaže tudi v slabi pripravi na začetek podjetniške poti. Večina propadlih si je poslovni načrt okvirno izdelala v glavi, nihče od vprašanih pa ni izdelal celostnega poslovnega načrta, v katerem bi opisal natančno marketinško analizo, izračune, predpogodbe o dobavah in prodajah in predvidel črni scenarij za težave v poslovanju.

Zanimivo je, da začetniki v proizvodnih podjetjih niso posvečali pozornosti niti kakovosti izdelkov in storitev. Večina jih je začela delati z zastarelo opremo, zato so po kakovosti zaostajali

Razlogi za zapiranje podjetij

V članku govorimo o zapiranju podjetij v prvih letih po ustanovitvi, kako pa je z zapiranjem malih podjetij v celoti? Dr. **Miroslav Rebernik**, ki že leta vodi raziskavo Svetovni podjetniški monitor, navaja, da je lani opustilo svoje podjeme 17 tisoč podjetnikov. Polovica jih je kot razlog navedla težave s poslovanjem. Podrobneje pa so razlogi za zaprtje podjetja naslednji:

| | |
|---------------------------------------|--------|
| → finančni | 30,4 % |
| → osebni | 19,6 % |
| → dobili so drugo priložnost ali delo | 19,4 % |
| → podjetje ni bilo dobičkonosno | 12,5 % |
| → zaprtje so načrtovali | 8,6 % |

Umrljivost podjetij

V prvem letu

Lani je bilo ustanovljenih 19.090 gospodarskih družb in samostojnih podjetnikov. Od tega je danes zbrisanih (torej ne preživelih) 1439 subjektov. V insolventnem postopku je še 94 subjektov.

V drugem letu

Od 1. 1. 2008 do 31. 12. 08 je bilo ustanovljenih 18.803 gospodarskih družb in samostojnih podjetnikov. Od tega je danes zbrisanih 3354 subjektov. V insolventnem postopku je še 169 subjektov.

V petih letih

Od 1. 1. 2005 do 31. 12. 2009 je bilo ustanovljenih 78.276 gospodarskih družb in samostojnih podjetnikov. Od tega je danes zbrisanih 17.532 subjektov. V insolventnem postopku so še 703 subjekti.

Vir: bonitetna hiša Bisnode Slovenija



Aleš Zevnik: »Mehka podpora je morda še močnejša kot denarna. Za človeka narediš več, če mu daš znanje.«

za obstoječo konkurenco in so tekmovali zgolj z nižjimi cenami.

Kako pomagati začetnikom

Ker je raziskava stara le nekaj let, temeljne ugotovitve verjetno veljajo še danes. Država vsako leto nameni spodbujanju podjetništva in graditvi podpornega okolja na desetine milijonov evrov. Vprašanje je, ali bi z drugačnimi programi lahko zmanjšala umrljivost novoustanovljenih podjetij.

»Seveda bi država lahko naredila več, če se izrazim v zdravstvenem žargonu, s preventivo kot s kurativo,« trdi dr. **Jaka Vadnjak** z GEA Colledgea Visoke šole za podjetništvo. »Še vedno opažam, da se podjetništva lotevajo ljudje, ki so popolnoma brez podjetniških znanj. Pri tem imam v mislih tako brezposelne kot tudi tiste, ki se lotevajo podjetništva zaradi prepoznane priložnosti. Pred leti smo v Sloveniji že imeli nekaj dokaj dobrih mehanizmov za potencialne podjetnike, ki so se lahko udeležili subvencioniranega svetovanja in usposabljanja. Govorim o programu vavčer-

V podjetju Data so prav tako prepričani, da je mogoče z boljšim izobraževanjem podjetnikov začetnikov bistveno olajšati vstop novincev v svet podjetništva. To dokazujejo z lastnimi izkušnjami. Data ponuja svetovalne in računovodske storitve in nove stranke išče tudi tako, da ponuja celostne storitve za začetnike, od brezplačnih izobraževanj do same registracije podjetja in nato nadaljnjo podporo na podjetniški poti. Samo lani so pomagali ustanoviti 660 podjetij in 2603 samostojne podjetnike, se pravi skoraj petino vseh lani ustanovljenih gospodarskih subjektov pri nas. Njihova analiza iz obdobja od 2007 do 2009 je pokazala, da je v prvih dveh letih poslovanja propadlo 9 odstotkov »njihovih« strank. Pri tem je treba upoštevati, da so bile lani razmere za poslovanje začetnikov silno neugodne in bi bila številka v običajnem letu verjetno še nižja.

»Mehka podpora je morda še močnejša kot denarna. Za človeka narediš več, če mu daš znanje,« je prepričan **Aleš Zevnik** iz Date. Direktorica podjetja **Katja Zevnik** pa pravi, da je država

soje, in za že obstoječe podjetnike. Na posvetu o samozaposlitvi na primer ljudem pojasnijo, kaj bo ta odločitev zahtevala od njih in kdaj je bolje, da se zaposlijo kot samozaposlijo. Pozneje, po ustanovitvi podjetja, pa jih poučujejo o davkih, računovodstvu, zaposlovanju, novih predpisih in tako naprej. Letno organizirajo prek 100 posvetov, ki se jih je samo lani udeležilo 4000 udeležencev.

Aleš in Katja Zevnik trdita, da se da s pravim izobraževanjem zmanjšati število začetnikov, ki propadejo ali odnehajo. »Saj obstaja veliko izobraževanj, toda gre za akademsko izobraževanje, podjetniki pa rabijo prakso in konkre-



Katja Zevnik: »Slovenski podjetniki se premalo izobražujejo. Ko gredo v podjetništvo, želijo nadaljevati delo, ki so ga opravljali v prejšnji službi. V bistvu bi bili radi izvajalci in ne podjetniki.«

Že v prvem letu ugasne približno 6 odstotkov podjetij in samostojnih podjetnikov.

skega svetovanja in usposabljanja, ki se je v zadnjih letih skrčil na vsakoletno nekajmesečno izvajanje projekta, namesto da bi bila to stalna služba oziroma storitev, ki bi bila potencialnim podjetnikom na voljo ob vsakem času, ko bi jo potrebovali,« je o pomanjkljivi podpori novim podjetnikom kritičen dr. Vadnjak.

veliko naredila s projektom eVEM, s katerim je skrajšala postopke za registracijo podjetja, zmanjšala birokracijo in zagotovila hitrejšo storitve. »Problem pa je, da na teh točkah ni svetovalec, ki bi začetnikom dali osnovne informacije o predpisih.« V Dati so se zato odločili, da organizirajo brezplačne posvete za tiste, ki šele razmišljajo, da bi šli na

tne primere. Mi jih učimo, kako voditi podjetje v praksi,« pravi Katja. Možno bi sicer bilo, da so Datine statistike uspešnejše, ker se nanje obračajo podjetniško bolj podkovani ljudje. Vendar sogovornika to zanikata. Pravita, da je med strankami veliko brezposelnih, ki nimajo nikakršnega znanja, nekaterim je celo nerodno, ker ne poznajo niti osnovnih stvari. Mnogi bi raje šli v službo kot v podjetništvo.

Dati je uspeh pri zmanjšanju umrljivosti novoustanovljenih podjetij prinesel celo potegovanje za Evropsko nagrado za izboljšanje poslovnega okolja. Nagrado razpisuje Evropska komisija.

Znanje pomembnejše od denarja

Znana bonitetna hiša Dun and Bradstreet je ugotovila, da 90 odstotkov ameriških malih podjetij propade, ker podjetniku primanjkuje znanja in veščin. Hkrati pa je prek 90 odstotkov podjetij preživelo prvih pet let, če jim je pomagala državna institucija za razvoj podjetništva ali druga specializirana ustanova.

Podjetniki bi sicer najraje imeli finančno pomoč, toda še bolj pomembno je znanje. Katja Zevnik je prepričana, da je finančna pomoč podjetnikom dvorezen meč. »Če gre za finančno pomoč pri večjih naložbah, je dobrodošla, če gre samo za obratna sredstva, pa ob taki pomoči podjetniki zaspijo.« Po njenem mnenju bi bilo bolj smiselno, če bi država znova uvedla davčne olajšave za začetnike v prvih letih poslovanja. Za začetnike je to neka varovalka, za državo pa ni omembe vreden izpad davkov, saj začetniki ponavadi ne ustvarjajo dobička. Tudi pomoč Zavoda za zaposlovanje za samozaposlitev bi morala biti drugačna. »Nekateri tistih 4500 evrov pomoči zapravijo v nekaj mesecih in se potem znajdejo v težavah. Bolje bi bilo, če bi zavod denar vsak mesec namenil namensko, na primer za plačilo prispevkov za podjetnika,« pravi Katja.

Sicer pa meni, da bi država še največ naredila za podjetnike, če bi zagotovila ustrezno izobraževanje. »Slovenski podjetniki se premalo izobražujejo. Ko gredo v podjetništvo, želijo nadaljevati delo, ki so ga opravljali v prejšnji službi. V bistvu bi bili radi izvajalci in ne podjetniki. Če pa imaš podjetje, moraš delati drugače,« trdi Katja Zevnik. ■

Katerim podjetnikom pomagati in kako

Najbolj sposobni podjetniki bi svoja podjetja verjetno razvili tudi brez državne pomoči. Kljub temu je državna pomoč potrebna, le pravilno jo je treba usmeriti. Igor Kadunc



Igor Kadunc:

»Res učinkovita pomoč bi morala biti usmerjena v pomoč potencialnim izvoznim podjetjem.«

Sloveniji gre sorazmerno dobro. Ima v njej delujoče multinacionalke, ima vrsto srednjih podjetij, ki so uspešna pri prodaji delov (sklopov) multinacionalkam, vendar z dodanim razvojem, nadalje ima mini multinacionalke, ki so pomembni igralci na svetovnih trgih, vendar žal večinoma še vedno daleč od najboljših, in ima uspešne globalne »nišne« podjetnike. Vsi imajo pred seboj še možnost razvoja. Tako kot številna majhna podjetja, ki se lahko razvijejo s podjetniško izrabo tehnoloških in znanstvenih potencialov, ki jih v Sloveniji imamo.

Najuspešnejši podjetniki so ali bi uspeli tudi brez državne pomoči. Vendar si ne smemo delati utvar, da gre brez pomoči to dovolj hitro. Pomoč pri razvoju ideje ali podjetja je lahko še kako dobrodošla. Po polomu Concorda evropske letalske industrije praktično ni bilo več. Brez državne pomoči danes največjega letalskega podjetja na svetu, Airbusa, ne bi bilo. Imamo tudi domače izkušnje, da slovenske spodbudne podjetniške ideje iz zgodnjih devetdesetih let niso uspeli. Se še spomnite podjetja Lestro Ledinek ali pa ptujskega podjetja, ki je »podaljševalo« avtomobile? Je mogoče, da nista uspela, ker v tistih časih nista imela dovolj državne podpore? Morda, morda pa nista bila dovolj sposobna ali prodorna.

Kakorkoli, bistvo dobre pomoči je, da mora biti realna. Biti mora res v pomoč tistim, ki z njo lahko pridobijo. Tehničnim ljudem zagotovo prav pride pomoč pri oblikovanju osnov za odločanje o dodelitvi pomoči, o odobritvi kredita ali vstopu tveganega kapitala. Pogosto je to problem, kajti podjetniki se bojijo, da bi jim kdo ideje ukradel, ali pa že v naprej vedo, »da je potrebnega preveč papirja«. Zagotovo bi vsem podjetnikom še kako prav prišlo brezplačno izobraževanje o vodenju, kajti brez uspešnega vodenja ni uspešnih podjetij. In vedno pride prav pomoč pri dostopnosti do kreditov ali kapitala.

Toda ali naj država pomaga vsem in vsakomur? Res učinkovita pomoč bi morala biti usmerjena v pomoč potencialnim izvoznim podjetjem. Podjetjem, ki imajo ideje in cilje na evropskem, če ne na svetovnem trgu. Torej ne lokalnim podjetjem, ki so sicer pomembna, vendar ne ključna, ampak potencialnim nišnim svetovnim podjetjem. Le izvozna podjetja, delno tudi storitvena, zagotavljajo realen višek vrednosti za državo. In samo ta podjetja zagotavljajo, da v tujini ustvarjeni dobički bogatijo državo, kjer imajo podjetja sedež. Ob tem bi morala država oblikovati svet modrecev, ki bi identificiral potenciale, jih usmerjal in spodbujal za hitro rast ter vedno stal za podjetji. Zavedati bi se pa morali tudi tega, da bi jim morali vnaprej oprostiti, ker se bodo pri več kot polovici iniciativ »zmotili« – kajti to je podjetniška realnost.

Igor Kadunc se ukvarja s svetovanjem podjetnikom predvsem s področja financ in obvladovanja podjetij.