

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

MAGISTRSKO DELO

**OBLIKE ZBIRANJA ZAGONSKEGA KAPITALA V MANJ
RAZVITIH POSLOVNIH OKOLJIH**

Ljubljana, junij 2024

PETRA POTOČAR

IZJAVA O AVTORSTVU

Podpisana Petra Potočar študentka Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, avtorica predloženega dela z naslovom Oblike zbiranja zagonskega kapitala v manj razvitih poslovnih okoljih, pripravljenega v sodelovanju s svetovalcem doc. dr. Alešom Pustovrhom

IZJAVLJAM

1. da sem predloženo delo pripravila samostojno;
2. da je tiskana oblika predloženega dela istovetna njegovi elektronski obliki;
3. da je besedilo predloženega dela jezikovno korektno in tehnično pripravljeno v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, kar pomeni, da sem poskrbela, da so dela in mnenja drugih avtorjev oziroma avtoric, ki jih uporabljam oziroma navajam v besedilu, citirana oziroma povzeta v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani;
4. da se zavedam, da je plagiatorstvo – predstavljanje tujih del (v pisni ali grafični obliki) kot mojih lastnih – kaznivo po Kazenskem zakoniku Republike Slovenije;
5. da se zavedam posledic, ki bi jih na osnovi predloženega dela dokazano plagiatorstvo lahko predstavljalo za moj status na Ekonomski fakulteti Univerze v Ljubljani v skladu z relevantnim pravilnikom;
6. da sem pridobila vsa potrebna dovoljenja za uporabo podatkov in avtorskih del v predloženem delu in jih v njem jasno označila;
7. da sem pri pripravi predloženega dela ravnala v skladu z etičnimi načeli in, kjer je to potrebno, za raziskavo pridobila soglasje etične komisije;
8. da soglašam, da se elektronska oblika predloženega dela uporabi za preverjanje podobnosti vsebine z drugimi deli s programsko opremo za preverjanje podobnosti vsebine, ki je povezana s študijskim informacijskim sistemom članice;
9. da na Univerzo v Ljubljani neodplačno, neizključno, prostorsko in časovno neomejeno prenašam pravico shranitve predloženega dela v elektronski obliki, pravico reproduciranja ter pravico dajanja predloženega dela na voljo javnosti na svetovnem spletu preko Repozitorija Univerze v Ljubljani;
10. da hkrati z objavo predloženega dela dovoljujem objavo svojih osebnih podatkov, ki so navedeni v njem in v tej izjavi.
11. da sem preverila verodostojnost informacij, ki izhajajo iz zapisov na podlagi uporabe orodij umetne inteligence.

V Ljubljani,

Podpis študentke:

KAZALO

1	UVOD	1
2	TEORETIČNI PREGLED IN DEFINIRANJE POMENA ZAGONSKEGA KAPITALA	5
2.1	Viri financiranja podjetja skozi njegove faze razvoje	5
2.2	Vpliv zagonskega kapitala na rast in razvoj podjetja	7
2.3	Zakaj je podjetništvo dobro za razvoj države?	8
2.4	Primeri uspešnih podjetij, ki so zbirala zagonski kapital	10
3	RAZLIČNE OBLIKE ZBIRANJA ZAGONSKEGA KAPITALA	11
3.1	Angelski investitorji	11
3.1.1	Prednosti in slabosti angelskega investiranja	12
3.1.2	Klub Poslovni angeli Slovenije	13
3.1.3	Angelske investicije v Sloveniji	15
3.2	Podjetniški pospeševalniki in inkubatorji	16
3.2.1	Prednosti in slabosti podjetniških pospeševalnikov in inkubatorjev	19
3.2.2	Podjetniški pospeševalniki v Sloveniji	19
3.3	Množično financiranje	21
3.3.1	Prednosti in slabosti množičnega financiranja	22
3.3.2	Platforma Kickstarter	24
3.4	Skladi tveganega kapitala	26
3.4.1	Prednosti in slabosti tveganega kapitala	27
3.4.2	Slovenski skladi tveganega kapitala	27
4	PREGLED TRENUTNEGA STANJA SLOVENSKEGA PODJETNIŠKEGA EKOSISTEMA	30
4.1	Primerjalna ocena uspešnosti slovenskega inovacijskega sistema	30
4.2	Analiza trenutne strukture podpornega okolja za zagonska podjetja, vključujoč javne podporne politike	33
4.3	Realizacija programov slovenske javne podporne politike iz preteklega obdobja	35
4.4	Pregled ukrepov za izboljšanje slovenskega podjetniškega ekosistema	36
4.5	Plani slovenskega zagonskega ekosistema v prihajajočem obdobju in njegov potencial	37

5	PRIMERJAVA USPEŠNOSTI SLOVENSKEGA ZAGONSKEGA EKOSISTEMA S SVETOM	38
6	RAZLIKE MED RAZVITIMI IN MANJ RAZVITIMI POGOJI ZA ZBIRANJE ZAGONSKEGA KAPITALA	44
6.1	Kako je videti razvito podporno okolje?	44
6.2	Primeri razvitega okolja za zbiranje zagonskega kapitala	45
6.2.1	Estonija.....	45
6.2.2	Hrvaška.....	46
6.2.3	Primerjava Slovenije z Estonijo in Hrvaško	47
6.3	Primerjava pospeševalnikov v razvitih in manj razvitih pogojih	48
6.4	Primerjava množičnega financiranja v razvitih in manj razvitih pogojih....	50
7	EMPIRIČNA RAZISKAVA	51
7.1	Namen, cilj in raziskovalna vprašanja	51
7.2	Metodologija raziskave	52
7.3	Rezultati raziskave	54
7.3.1	Pregled trenutnega slovenskega podjetniškega ekosistema	54
7.3.2	Spodbujanje podjetij z visokimi ambicijami	55
7.3.3	Spodbujanje podpornega okolja z omiljeno birokracijo in manjšimi davki..	56
7.3.4	Pomen izboljšanja migracijske politike.....	57
7.3.5	Vitka delniška družba.....	57
7.3.6	Spodbujanje investiranja v zagonska podjetja s pomočjo olajšav.....	58
7.3.7	Pozitivne lastnosti slovenskih pogojev za zagonska podjetja	60
7.4	Povzetek ugotovitev	60
7.5	Omejitve raziskave in priporočila za nadaljnje raziskave.....	61
8	SKLEP.....	62
	LITERATURA IN VIRI.....	65
	PRILOGE	74

KAZALO TABEL

Tabela 1: Pregled ključnih razlik med podjetniškimi pospeševalniki in inkubatorji	18
Tabela 2: Register družb tveganega kapitala v Sloveniji do leta 2018.....	28
Tabela 3: Prikaz vloženega kapitala v podjetja glede na sedež vlagateljev	43
Tabela 4: Prikaz podjetij in njihove prejete naložbe glede na pravni sedež podjetja	43
Tabela 5: Primerjava kazalnikov med Slovenijo, Hrvaško in Estonijo	47
Tabela 6: Seznam sogovornikov v intervjujih.....	54

KAZALO SLIK

Slika 1: Faze razvoja zagonskega podjetja in viri financiranja podjetja	7
Slika 2: Uspešnost inovacijskih sistemov članic EU	31
Slika 3: EIS inovacijski indeks Slovenije in druge države.....	32
Slika 4: Indikator konkurenčnosti kapitalskega trga v državah EU, ZK in ZDA.....	39
Slika 5: Razpoložljivost VC pred IPO v evropskih državah za leto 2022.....	40
Slika 6: Zbrani tvegani kapital na prebivalca v evrih po državah	41
Slika 7: Število zagonskih podjetij na milijon prebivalcev	42

KAZALO PRILOG

Priloga 1: Vprašanja za intervjuje	1
Priloga 2: Pogovor z intervjuvancem 1	2
Priloga 3: Pogovor z intervjuvancem 2	4
Priloga 4: Pogovor z intervjuvancem 3	6
Priloga 5: Pogovor z intervjuvancem 4	8
Priloga 6: Pogovor z intervjuvancem 5	10

SEZNAM KRATIC

angl. – angleško

AFME – (angl. Association for Financial Markets in Europe); Združenje za finančne trge v Evropi

ATVP – Agencija za trg vrednostnih papirjev

BDP – bruto domači proizvod

CGT – (angl. Capital Gains Tax); davčni kapitalski dobiček

CMDS – (angl. Capital Market Enhancement and Development in Slovenia); Projekt krepitve in razvoja slovenskega kapitalskega trga

CVCi – (angl. Croatia Venture Capital Initiative); Hrvaški program pobude tvegane kapitala

EBAN – (angl. European Business Angel Network); Evropsko združenje poslovnih angelov

EIF – Evropski investicijski sklad

EIS – (angl. European Innovation Scoreboard); Evropski sistem inovacijskih kazalnikov

EK – evropska komisija

ENIF – (angl. Enterprise Innovation Fund); Sklad za podjetniške inovacije

ESNA – (angl. Europe Startup Nations Alliance); Zveza zagonskih držav Evropske unije

ESOP – (angl. Employee Share Ownership Plan); načrt lastništva delnic zaposlenih

EU – Evropska unija

GEM – (angl. Global Entrepreneur Monitor); svetovni podjetniški monitor

GZS – Gospodarska zbornica Slovenije

IKT – Informacijsko-komunikacijska tehnologija

IPO – (angl. Initial public offering); prva javna ponudba delnic

KPI – (angl. Key Performance Indicators); kazalniki uspešnosti

MF – ministrstvo za finance

MSP – mala in srednje velika podjetja

MVP – (angl. minimum viable product); minimalno sprejemljiv produkt

SPS – Slovenski podjetniški sklad

USD – (angl. United States dollar); ameriški dolar

VC – (angl. Venture Capital); tvegani kapital

ZDA – Združene države Amerike

ZK – Združeno kraljestvo

1 UVOD

Mladi podjetniki se pogosto soočajo z izzivi omejenih virov prihodkov in visokih stroškov, ki lahko preprečijo uspešno lansiranje njihovega izdelka na trgu. Zaradi teh omejitev se večina mladih podjetij ne more zanašati samo na svoje interne vire financiranja, zato iščejo in potrebujejo dodatne zunanje vire financiranja, da bi lahko uresničili svoje poslovne cilje (Oliveira in drugi, 2024). Zaradi visoke stopnje tveganja in pomanjkanja zavarovanj je za zagonska podjetja pridobivanje dolgoročnih finančnih virov, kot so krediti, pogosto zelo težavno (Jaklič in Pustovrh, 2020). Zagonski kapital je denar, ki ga podjetje običajno prejme v zgodnji fazi razvoja (Kopp, 2021). Ta igra ključno vlogo pri financiranju začetnih stroškov, spodbujanju rasti in razvoju podjetja ter omogoča finančno stabilnost v ključnih fazah podjetniškega podviga (FasterCapital, 2024b). Finančni vir omogoča podjetju, da poveča prepoznavnost blagovne znamke, doseže ciljno občinstvo, pridobi nove stranke in poslovne priložnosti. Zagonski kapitalisti prinašajo tudi dodano vrednost v obliki dragocenih nasvetov in izkušenj (Bolko, 2018).

Ko podjetnik izčrpa lastne vire za ustanovitev in zagon podjetja ter vzpostavi prve stranke, je smiselno razmisliti o zunanjih virih financiranja (Hyun in Lee, 2022), med temi možnostmi so nepovratna sredstva ter dolžniški in lastniški viri financiranja (Flerin, 2009). Nepovratna sredstva predstavljajo finančna sredstva, ki jih podjetje prejme brez obveznosti vračila (Hyun in Lee, 2022). Ko podjetje pridobi dolžniški kapital pri banki, sklene upniško razmerje. Ta oblika financiranja zahteva redno in pravočasno odplačevanje dolga, da se izpolnijo obveznosti do kreditodajalcev (Jerebic, 2022). Pri dolžniškem financiranju si posojilodajalec izbori pravico do zavarovanja posojila, ali s sredstvi podjetja ali z osebnimi sredstvi podjetnika (Hyun in Lee, 2022). Viri lastniškega financiranja vključujejo lastna sredstva podjetnika in sredstva drugih sovlagateljev v obliki kapitalskih deležev ali delnic. Vložena sredstva dajejo vlagatelju kapitala pravico do lastništva podjetja. Pri tej vrsti financiranja podjetnik za pridobljena sredstva ne jamči s sredstvi podjetja, ampak je izplačilo investitorju odvisno od uspešnosti poslovanja podjetja (Flerin, 2009). V tem položaju investitorji postanejo solastniki podjetja, s tem pa si delijo tudi tveganje in koristi, povezane s poslovanjem (Jerebic, 2022).

Poleg tradicionalnih vlagateljev obstaja več alternativnih virov zagonskega kapitala. Nekateri od teh virov vključujejo množično financiranje, podjetniške pospeševalnike in inkubatorje, angelsko investiranje ter sklade tveganega kapitala (angl. Venture Capital, v nadaljevanju VC). Množično financiranje vključuje zbiranje majhnih zneskov denarja od velikega števila ljudi prek spletnih platform (Borštnik, 2017). Pospeševalniki in inkubatorji zagotavljajo financiranje, mentorstvo in vire zagonskim podjetjem v zameno za lastniški kapital (Cohen in Hochberg, 2014). Poslovni angeli svoj denar neposredno vlagajo v podjetja, zlasti tista v zgodnjih fazah razvoja. Njihova vlaganja niso omejena s posredniki (Flerin, 2009). Večina angelskih vlagateljev so premožni posamezniki, ki iščejo večji donos, kot ga ponujajo tradicionalne naložbene možnosti (Ganti, 2023). VC so finančne institucije,

ki vlagajo v zgodnje faze razvoja podjetij z visokim potencialom rasti (Piazza in drugi, 2023), običajno v zameno za lastniški delež (Nowshin, 2023). Njihov glavni cilj je zagotoviti financiranje, mentorstvo in strokovno znanje podjetjem v zameno za pričakovani donos na naložbo v prihodnosti (Fu in drugi 2024).

Hayes (2022) preučuje, kako ima spodbujanje podjetništva številne pozitivne vplive na gospodarstvo in družbo. Podjetništvo dviguje življenjski standard, saj z ustvarjanjem novih podjetij in delovnih mest prispeva k izboljšanju kakovosti življenja posameznikov in skupnosti, omogoča pa tudi poti za ustvarjanje bogastva (Nexford University, 2024). V številnih evropskih vozliščih, ki jih je analiziral Dealroom, so nova delovna mesta v zadnjih nekaj letih rasla za povprečno približno 10 % letno, kar je dvakrat do trikrat hitreje od rasti delovnih mest v širšem gospodarstvu (Atomico, 2022). Podjetniki igrajo tudi pomembno vlogo v skupnosti, saj vlagajo v skupnostne projekte, podpirajo dobrodelne organizacije in druge neprofitne organizacije ter se zavzemajo za družbeno odgovorne cilje (Hayes, 2022). Prav tako lahko pomagajo pri prenosu tehnologij iz akademskega okolja v industrijsko okolje, kar spodbuja rast novih znanj in sposobnosti v določeni industriji (Širec in drugi, 2022). Uspešni podjetniški ekosistemi temeljijo na sistematičnem dvigu ravni podjetniške aktivnosti, komercializaciji znanja in tehnologij, spodbujanju rasti podjetij na globalnih trgih, večji dostopnosti kapitala ter aktiviranju različnih deležnikov ekosistema. Za doseg tega je ključno usklajeno delovanje izobraževalnih institucij, vlad, investorjev, podjetnikov, akademskih in raziskovalnih ustanov ter drugih deležnikov (Rebernik in Jaklič, 2014). Podjetniški ekosistemi so ključni za spodbujanje inovacij in podjetniških priložnosti v družbi znanja (Pustovrh in drugi, 2020).

Moje magistrsko delo se natančno osredotoča na analizo izzivov, ki jih podjetja v manj razvitih poslovnih okoljih, predvsem v Sloveniji, doživljajo pri pridobivanju zagonskega kapitala. S poudarkom na identifikaciji specifičnih ovir, ki zavirajo razvoj podjetništva v slovenskem ekosistemu zagonskega kapitala, nameravam razumeti, zakaj je dostop do zagonskega kapitala omejen, ter razjasniti posledice, ki iz tega izhajajo za podjetniško okolje v Sloveniji. V ta namen bom podrobno preučila različne vire financiranja podjetij, vključno z različnimi oblikami VC, javnimi subvencijami, posojili ter alternativnimi oblikami financiranja, kot je množično financiranje. Poleg tega bom raziskala, kako vpliva zagonski kapital na rast in razvoj podjetij ter na gospodarski razvoj države kot celote. Moj cilj je identificirati ključne dejavnike, ki omejujejo dostop do kapitala za začetne podjetnike in analizirati, kako te omejitve vplivajo na razvoj in konkurenčnost slovenskega gospodarstva.

Zanimajo me tudi primeri uspešnih podjetij, ki so se uspešno financirala s pomočjo zagonskega kapitala, ter njihov vpliv na inovacije, zaposlovanje ter splošen gospodarski razvoj. Na podlagi teh primerov bom skušala izluščiti ključne dejavnike uspeha ter prenesti njihove nauke na širši slovenski kontekst. Vključila bom tudi širši družbeni kontekst, kot sta politika in regulativa, ter kako ti dejavniki vplivajo na dostopnost zagonskega kapitala za mlada podjetja v Sloveniji. Na podlagi teh analiz nameravam izdelati konkretne predloge za

izboljšanje podpornega okolja za podjetništvo v državi ter prispevati k ustvarjanju bolj spodbudnega in inovativnega podjetniškega ekosistema.

V Sloveniji, kot primeru manj razvitega okolja za zbiranje zagonskega kapitala, se ti izzivi še posebej izražajo zaradi več dejavnikov. Slovenija je zaradi svoje majhnosti v večini odvisna od prodornosti svojih podjetij na globalnem trgu. Lokalna podjetja se soočajo z močno konkurenco globalnih igralcev, kar pomeni, da morajo biti še posebej inovativna in prilagodljiva, da se lahko uveljavijo in rastejo. Vendar pa je na večjem trgu, kot je globalni trg, posamezniku lažje pridobiti potrebna sredstva za financiranje, saj je na voljo več investitorjev in virov VC (Mikić, 2014). Evropska komisija (v nadaljevanju EK) je v svojih priporočilih Svetu iz leta 2019 poudarila, da se slovenska podjetja še vedno preveč zanašajo na bančna posojila in denarni tok, medtem ko je dostop do lastniškega kapitala na zasebnih trgih omejen. Omejen in premalo razvit kapitalski trg ter neugodni okvirni pogoji, vključno z nizko stopnjo finančne pismenosti manjših podjetij, dodatno ovirajo pritok lastniškega kapitala v državo. To pa negativno vpliva na rast inovativnih podjetij ter na uveljavljena podjetja, ki bi lahko koristila alternativnim oblikam financiranja (Ministrstvo za finance, 2023).

Namen mojega magistrskega dela je raziskati, zakaj podjetja v manj razvitih pogojih težko pridobivajo zagonski kapital, s posebnim poudarkom na identifikaciji specifičnih izzivov, s katerimi se sooča slovenski ekosistem zagonskega kapitala. To pomeni, da se bom osredotočila na razumevanje, zakaj se te ovire pojavljajo in kakšen vpliv imajo na podjetniško okolje v Sloveniji. Namen je torej usmerjen v razumevanje problematike in izzivov, s katerimi se podjetja srečujejo pri pridobivanju kapitala. **Cilj** mojega magistrskega dela pa je raziskati pristope k pridobivanju zagonskega kapitala v Sloveniji ter preučiti, kako lahko izboljšanje podpornega okolja za podjetništvo vpliva na privabljanje investitorjev in spodbuja rast domačih podjetij. V tem kontekstu cilji naloge zajemajo analizo lokalnih razmer, identifikacijo ovir ter predlaganje politik in ukrepov za izboljšanje pogojev za pridobivanje zagonskega kapitala v Sloveniji. Cilji so torej bolj operativni, usmerjeni v raziskovalne metode in praktične izsledke. **Raziskovalna vprašanja**, na katera sem s pregledom strokovne literature in empiričnega procesa poskušala odgovoriti, so:

1. Kako se slovenska podjetja spopadajo z izzivi omejenega pridobivanja zagonskega kapitala in kakšne strategije uporabljajo za premagovanje teh ovir?
2. Kateri so konkretni birokratski izzivi, s katerimi se srečujejo slovenska zagonska podjetja pri pridobivanju zagonskega kapitala, ter kako ti izzivi vplivajo na njihovo uspešnost in rast?
3. Kakšen je vpliv davčnih politik in regulativ na zbiranje zagonskega kapitala v Sloveniji in kako bi bilo mogoče te politike prilagoditi ali izboljšati za spodbujanje podjetništva?
4. Kateri konkretni ukrepi bi lahko podprli izboljšanje podpornega okolja za pridobivanje zagonskega kapitala v Sloveniji, ob upoštevanju ugotovljenih specifičnih potreb in izzivov v slovenskem ekosistemu?

Raziskovalna vprašanja, postavljena v mojem magistrskem delu, so oblikovana z namenom, da raziskujejo različne vidike omejevanja dostopa slovenskih podjetij do zagonskega kapitala ter predlagajo možne rešitve za izboljšanje podjetniškega okolja v državi. Prvo vprašanje se osredotoča na konkretne ovire, s katerimi se podjetja soočajo pri pridobivanju zagonskega kapitala, in analizira strategije, ki jih uporabljajo za premagovanje teh ovir. Cilj je bolje razumeti, kako podjetja rešujejo finančne težave in se prilagajajo omejenim virom financiranja v slovenskem okolju. Drugo vprašanje preučuje birokratske izzive, s katerimi se srečujejo zagonska podjetja v Sloveniji pri pridobivanju zagonskega kapitala, ter kako ti izzivi vplivajo na uspešnost in rast podjetij. Osredotoča se na analizo vpliva birokracije na podjetniško okolje in identifikacijo ključnih točk, kjer je potrebno izboljšanje. Tretje vprašanje se posveča vplivu davčnih politik in regulativ na zbiranje zagonskega kapitala v Sloveniji ter išče možnosti za prilagoditve politik, ki bi spodbudile podjetništvo. Cilj je razumeti, kako trenutni davčni in regulativni okvir vpliva na odločitve investorjev in podjetij ter kako bi lahko politike prilagodili za spodbujanje večje vlagateljske aktivnosti. Četrto vprašanje se osredotoča na identifikacijo konkretnih ukrepov za izboljšanje podpornega okolja za pridobivanje zagonskega kapitala v Sloveniji. Namen je predlagati konkretne ukrepe, ki bi bili prilagojeni specifičnim potrebam in izzivom slovenskega ekosistema ter ki bi lahko prispevali k olajšanju dostopa do kapitala za podjetja v Sloveniji.

V magistrskem delu sem uporabila kvalitativno metodo raziskovanja za pridobitev poglobljenih vpogledov v specifične izzive pri pridobivanju zagonskega kapitala v manj razvitih okoljih. S pomočjo kvalitativne analize sem razumela različne vidike izzivov ter identificirala potencialne rešitve za spodbujanje podjetništva v slovenskem okolju. Uporabila sem polstrukturirane intervjuje, da bi pridobila raznolike perspektive deležnikov v procesu pridobivanja zagonskega kapitala. Intervjuji so omogočili prilagodljiv pristop in odprto izmenjavo mnenj, kar je bilo ključno za razumevanje specifičnih izkušenj ter oblikovanje ugotovitev. Za raziskavo sem izvedla pet polstrukturiranih intervjujev s ključnimi akterji slovenskega podjetniškega ekosistema. Po vsakem intervjuju sem natančno preučila posnete pogovore ter izluščila ključne informacije za nadaljnjo analizo in oblikovanje ugotovite.

V magistrskem delu sem najprej pregledala teoretične osnove financiranja zagonskih podjetij. V tem delu sem predstavila različne oblike zbiranja zagonskega kapitala, njihove prednosti in slabosti ter analizirala, kako te oblike delujejo v slovenskem ekosistemu. To mi je omogočilo boljše razumevanje, kako se slovenska podjetja soočajo z izzivi pri pridobivanju zagonskega kapitala in katere strategije uporabljajo za premagovanje teh ovir. Nato sem preučila trenutno stanje podjetniškega ekosistema v Sloveniji. Identificirala sem njegove prednosti, izzive in priložnosti ter izvedla primerjalno analizo z drugimi bolj razvitimi okolji. To mi je omogočilo boljše razumevanje, kako se slovenski pristopi in izzivi primerjajo z globalnimi trendi. Pregledala sem tudi uspešnost slovenskega inovacijskega sistema, analizirala podporno okolje za zagonska podjetja, preverila učinkovitost javnih podpornih politik ter ocenila potencial slovenskega zagonskega ekosistema v prihodnosti.

V nadaljevanju sem izvedla empirično raziskavo, ki je zajemala intervjuje s ključnimi deležniki v slovenskem ekosistemu podjetništva, analizo podatkov ter definiranje uspešnih in neuspešnih poslovnih modelov. S tem sem pridobila vpogled v realne izzive, s katerimi se podjetja srečujejo pri pridobivanju kapitala v Sloveniji. Na podlagi pridobljenih spoznanj sem oblikovala priporočila in ukrepe, ki bodo podprli izboljšanje pogojev za pridobivanje zagonskega kapitala v Sloveniji. Moj cilj je bil prispevati k razvoju bolj spodbudnega podjetniškega okolja, ki bo omogočilo lažji dostop do kapitala za domača podjetja ter spodbudilo inovacije in rast gospodarstva.

2 TEORETIČNI PREGLED IN DEFINIRANJE POMENA ZAGONSKEGA KAPITALA

Podjetja, ki si želijo hitre rasti, potrebujejo večje finančne vire, kot jim jih lahko zagotavljajo ustanovitelji, prijatelji in družina. Brez teh dodatnih finančnih virov bi bilo lansiranje izdelka oteženo ali celo nemogoče, zato podjetja iščejo alternative, ki so postale ključne za njihovo rast in uspeh (Oliveira in drugi, 2024). Za to lahko uporabijo nepovratna sredstva, dolžniške ali lastniške vire financiranja (Flerin, 2009). Nepovratna sredstva so na voljo prek razpisov na različnih ravneh in služijo spodbujanju podjetništva (Hyun in Lee, 2022). Ta sredstva lahko vključujejo finančne subvencije za inovativne projekte ali garancije za bančne kredite s subvencionirano obrestno mero, ki olajšajo dostop do finančnih virov. Ko podjetje pridobi dolžniški kapital, se vzpostavi upniško razmerje, kjer podjetnik prevzame odgovornost za odplačilo dolga skupaj z obrestmi (Jerebic, 2022). Ponudnik kapitala lahko zavaruje naložbo na različne načine, kot je vpisovanje hipotek na premoženje podjetja. Drugi viri dolžniškega kapitala vključujejo bančne kredite, leasing opreme in izposoje pri finančnih posrednikih. Viri lastniškega financiranja vključujejo lastna sredstva podjetnika ter sredstva drugih sovlagateljev v obliki kapitalskih deležev ali delnic (Flerin, 2009). Pri tej vrsti financiranja podjetnik ne jamči s sredstvi podjetja, ampak je izplačilo investitorju odvisno od uspešnosti poslovanja podjetja. Investitorji postanejo solastniki podjetja, s tem pa si delijo tveganje in koristi, povezane s poslovanjem (Jerebic, 2022).

2.1 Viri financiranja podjetja skozi njegove faze razvoje

V zgodnjih fazah razvoja, ko podjetje še razvija svoj izdelek in si prizadeva za vstop na trg, je VC ključen vir financiranja (Paschen, 2017). Vlagatelji VC, ki so običajno izkušeni in imajo dostop do dragocenih virov in strokovnega znanja, lahko podjetjem nudijo tudi dragocene nasvete in mentorstvo. Poleg tega imajo pogosto tudi razvejano mrežo stikov, ki lahko novoustanovljenim podjetjem pomagajo pri širitvi (FasterCapital, 2024a).

Semenska faza: Podjetja pred začetkom serijske proizvodnje ali distribucije. Pogosto je njihov glavni cilj zaključek pred-tržnih raziskav, pogosto tudi dokončanje tehnološkega razvoja, opredelitev izdelka, priprava prototipov, vključno s testiranjem na trgu. Investicije v tej fazi še niso namenjene začetku proizvodnje ali distribucije (Jaklič in Pustovrh, 2020).

Zagonska faza: Podjetja, ki so končala z razvojem tehnologije, izdelka ali storitve in potrebujejo investicijo za začetek proizvodnje ali distribucije ter za pokritje začetnih stroškov trženja. Podjetja so lahko v procesu ustanavljanja ali pa so bila ustanovljena pred kratkim. Običajno še nimajo prihodkov iz prodaje. Investicije v tej fazi so namenjene predvsem pokrivanju kapitalskih investicij ali financiranju začetnega obratnega kapitala (Jaklič in Pustovrh, 2020). Stopnja zagona je začetna faza, ko je podjetje prvič ustanovljeno in se osredotoča na razvoj svojega izdelka ali storitve. V tem obdobju je ključno zagotoviti začetno financiranje, ki bo pokrilo stroške, kot so raziskave in razvoj, plače zaposlenih ter najem pisarniških prostorov. Za zagonska podjetja je lahko ključno pridobivanje VC ali zasebnih investicij, ki omogočajo razvoj in testiranje njihovih idej. Semenska in zagonska faza sta opredeljeni skupaj kot zgodnja faza razvoja podjetja (FasterCapital, 2024a).

Zagonska podjetja, ki pridejo do te stopnje, so običajno ugotovila svoj izdelek, velikost trga in potrebujejo kapital za povečanje, izboljšanje distribucijskih sistemov ali vzpostavitev poslovnega modela, če ga še nimajo. Tipični evropski krogi serije A se gibljejo od 2 do 5 milijonov evrov. Uspešna podjetja na tej stopnji imajo običajno vzpostavljeno bazo uporabnikov in poslovni model, ki deluje. Serija B se v Evropi običajno začne pri 6 milijonih evrov in lahko znaša od 8 do 10 milijonov evrov (FasterCapital, 2024a).

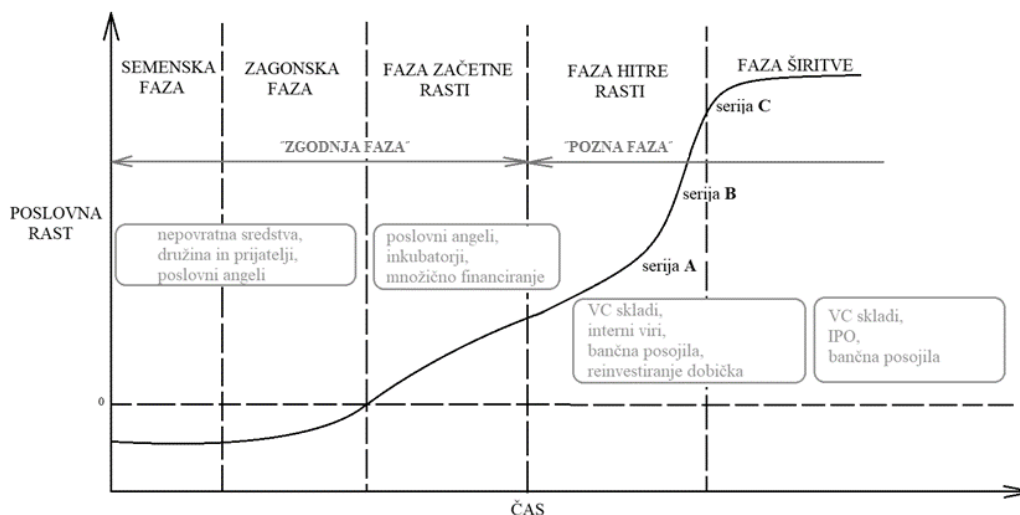
Faza začetne rasti: Podjetja, ki že poslujejo, vendar še niso dobičkonosna. Pogosto so že prejela začetno investicijo skladov VC in so zato primerna za investicijske serije C ali D (Jaklič in Pustovrh, 2020). Faza rasti nastopi, ko podjetje razvije dokazan izdelek ali storitev ter začne generirati prihodek. V tem obdobju podjetje potrebuje sredstva za povečanje obsega svojih dejavnosti in prodaje (Paschen, 2017). Financiranje rasti lahko vključuje različne vire, kot so posojila, investicije VC ali interni viri financiranja, kot je reinvestiranje dobička (FasterCapital, 2024a).

Faza hitre rasti: Podjetja s hitro (eksponentno) rastjo, ki se vključujejo v pomembne globalne verige vrednosti oziroma sodelujejo in hitro rastejo tudi po številu zaposlenih (Jaklič in Pustovrh, 2020). Ko podjetja dosežejo to stopnjo, so popolnoma zreli. Poslovni model deluje ne glede na to, ali je podjetje dobičkonosno ali ne, baza uporabnikov se širi in prevzemi so lahko v pretresu vodstvenih delavcev, ki vodijo ta podjetja. Krogi financiranja na teh stopnjah se običajno gibljejo od deset do sto milijonov. Jasna razlika med serijo C in drugimi krogi, poleg vloženega zneska, je, da so na tej točki podjetja zasebnega kapitala in investicijske banke po navadi glavni vlagatelji, pri čemer sodelujejo velika podjetja VC. Fazi začetne in hitre rasti sta opredeljeni skupaj kot pozna faza razvoja (FasterCapital, 2024a).

Faza širitve: Se začne, ko podjetje doseže točko trajnostne rasti in si prizadeva za širitev na nove trge ali regije (Paschen, 2017). V tem obdobju podjetje potrebuje finančna sredstva za odprtje novih pisarn, vzpostavitev distribucijskih kanalov ter zaposlitev dodatnega osebja. Financiranje širitve lahko vključuje tudi strategije, kot so franšizing, partnerstva ali prevzemi, poleg tradicionalnih virov financiranja (FasterCapital, 2024a).

Stopnja zorenja: Nastopi, ko podjetje doseže stabilnost in ne raste več tako hitro kot v prejšnjih fazah. Čeprav lahko podjetje v tej fazi še vedno potrebuje finančna sredstva za vzdrževanje in delovanje, bo njegov glavni vir financiranja verjetno dobiček. V tej fazi je pomembno, da podjetje upravlja svoje finančne vire učinkovito in preudarno, da ohranja svojo konkurenčnost in trajnost na trgu (FasterCapital, 2024a). Slika 1 prikazuje krivuljo poslovne rasti podjetja skozi različne faze razvoja skupaj z viri financiranja, ki so značilni za posamezne faze.

Slika 1: Faze razvoja zagonskega podjetja in viri financiranja podjetja



Vir: lastno delo na podlagi FasterCapital (2024a), Paschen (2017) in Jaklič in Pustovrh (2020).

2.2 Vpliv zagonskega kapitala na rast in razvoj podjetja

Zagonska podjetja se pogosto srečujejo z izzivom zagotavljanja zadostnih finančnih virov za svoj razvoj. Vsaka stopnja razvoja zagonskega podjetja prinaša specifične finančne izzive. V zgodnjih fazah je rast teh podjetij pogosto ovirana zaradi omejenih lastnih virov financiranja. Zaradi visoke stopnje tveganja in pomanjkanja zavarovanj je za zagonska podjetja pridobivanje dolgoročnih finančnih virov, kot so krediti, pogosto zelo težavno. Zato se v večini primerov zagonska podjetja zatekajo k pridobivanju kapitalskih investicij, kot so vložki VC (Jaklič in Pustovrh, 2020).

Zagonski kapital ima pomemben vpliv na rast in razvoj podjetja. Zagonski kapital je denar, ki ga podjetje prejme v zgodnji fazi razvoja. Ta finančna injekcija omogoča podjetju izvajanje glavnih dejavnosti in doseganje svojih ciljev (Kopp, 2021). Zagonski kapital je ključen za financiranje začetnih stroškov, kot so najem prostorov, nakup opreme ter zaposlovanje, brez česar podjetje težko vzpostavi svoj posel. Poleg začetnih stroškov je zagonski kapital ključen tudi za nadaljnjo rast in širitev podjetja. Omogoča financiranje novih pobud, kot sta nakup opreme ali širitev zmogljivosti, kar je nujno za sledenje

naraščajočemu povpraševanju. Za podjetnike je zagonski kapital ključen, še posebej v zgodnjih fazah, ko se še ne morejo sami zadolžiti (FasterCapital, 2024c).

Eden od pomembnih vplivov zagonskega kapitala je financiranje razvoja izdelka. Sredstva omogočajo podjetju, da izboljša inovacijo ter izdelavo prototipov, kar je odločilno za pridobivanje tržnega deleža in konkurenčnosti (Kopp, 2021). Zagonski kapital omogoča tudi investicije v raziskave, razvoj in pridobivanje intelektualne lastnine, kar lahko privede do razvoja visokokakovostnih izdelkov ali storitev. Poleg tega zagonski kapital pomaga pri širjenju poslovanja. Sredstva se lahko uporabijo za izvajanje tržnih strategij, razvoj prodajnih kanalov in širitev trženjskih aktivnosti (Maaschallenge, 2021).

Kapital je ključen za delovanje podjetij na več ravneh. Omogoča financiranje nakupa sredstev, operativnih dejavnosti, širitve podjetja, ustvarjanje delovnih mest ter obvladovanje tveganj. Skupno ima kapital, še posebej v obliki zagonskega kapitala, ključno vlogo pri financiranju začetnih stroškov, spodbujanju rasti in razvoju podjetja ter omogoča finančno stabilnost v ključnih fazah podjetniškega podviga (FasterCapital, 2024c). Finančni vir omogoča podjetju, da poveča prepoznavnost blagovne znamke, doseže ciljno občinstvo ter pridobi nove stranke in poslovne priložnosti. Zagonski kapitalisti prinašajo tudi dodano vrednost v obliki dragocenih nasvetov in izkušenj. S svojim strokovnim znanjem lahko pomagajo podjetju pri premagovanju izzivov in pripravi strategij za uspeh. Njihova mreža stikov in povezav lahko olajša dostop do ključnih virov, investorjev in poslovnih partnerjev. Poleg tega ima lahko zagonski kapital motivacijski učinek na podjetje. Z njim se povečajo ambicije in spodbudita hitrejša rast ter doseganje ciljev. Podjetniki imajo večjo finančno varnost in večjo zavezanost za doseg uspeha, kar lahko prispeva k večji predanosti in inovativnosti (Bolko, 2018).

2.3 Zakaj je podjetništvo dobro za razvoj države?

Podjetništvo, ki je proces ustvarjanja in vodenja novega poslovnega podviga z namenom ustvarjanja dobička, predstavlja ključni dejavnik pri spodbujanju gospodarske rasti in razvoja tako v razvitih kot tudi v razvijajočih se državah. Ta podjetniška dejavnost pomembno vpliva na družbo na več načinov (Nexford University, 2024). Podjetniki pogosto uvajajo nove tehnologije, razvijajo izdelke in odpirajo nove trge. Primeri radikalnih inovacij, kot so eBay, Google, Oracle, SAP, Microsoft, Apple in EasyJet, kažejo, kako podjetniki vodijo gospodarsko rast. Njihove inovacije pomembno prispevajo k napredku gospodarstva (Kritikos, 2024).

Podjetništvo dviguje življenjski standard. Z ustvarjanjem novih podjetij in delovnih mest prispeva k izboljšanju kakovosti življenja posameznikov in skupnosti, omogoča pa tudi poti za ustvarjanje bogastva (Nexford University, 2024). V zagonskih podjetjih rastejo delovna mesta 2- do 3-krat hitreje kot v povprečju gospodarstva. Čeprav se pogosto osredotočajo na razvoj najsodobnejših izdelkov ali tehnologij, lahko tako imenovana spinout in spinoff

podjetja pomembno prispevajo k ustvarjanju delovnih mest in povečanju konkurenčnosti gospodarstva (Širec in drugi, 2022).

Startup in scaleup podjetja slovenskih podjetnikov vse bolj uspešno pridobivajo investicije VC. V zadnjih letih smo priča zmanjševanju razkoraka med Evropo in Združenimi državami Amerike (v nadaljevanju ZDA) na področju ustanavljanja startup podjetij in naložb VC, kar krepi vlogo zagonskih podjetij pri ustvarjanju delovnih mest in dodane vrednosti. Evropska podjetja so v času priprave poročila Dealrooma in Sifteda ustvarjala 1 % vseh delovnih mest v Evropi. V ZDA, kjer so startup vozlišča in VC prisotni že bistveno dlje časa kot v Evropi, pa ocenjujejo, da zagonska podjetja, podprta z VC, ustvarjajo že 10 % vseh delovnih mest. Podatek je navdušujoč in kaže na skriti potencial za nova delovna mesta v Evropi in tudi Sloveniji (Atomico, 2022). Poleg tega podjetniki z ustanavljanjem novih podjetij krepimo konkurenco. To koristi potrošnikom, saj prinaša nižje cene in večjo izbiro izdelkov. Spremembe v razvrstitvi podjetij po številu zaposlenih pa odražajo premike na trgu in večjo dinamiko konkurence (Kritikos, 2024). Podjetniki so odgovorni tudi za optimalno uporabo virov. Z odkrivanjem novih poslovnih priložnosti in uvajanjem novih proizvodnih metod lahko ustvarijo učinkovitejše sisteme za izrabo virov, kar koristi tako njim kot tudi celotnemu gospodarstvu, saj vodi do zmanjšanja količine odpadkov in povečanja produktivnosti (Nexford University, 2024).

Podjetništvo zagotavlja tudi ekonomsko neodvisnost posameznikov, mest in držav. Ustvarjanje novih podjetij omogoča podjetnikom, da ustvarijo dohodek in prispevajo k splošni gospodarski blaginji svoje skupnosti. To je še posebej pomembno v državah v razvoju, kjer je gospodarska moč pogosto koncentrirana v rokah nekaj velikih korporacij. Podjetništvo lahko vodi do ustvarjanja novih trgov. Z uvajanjem novih izdelkov ali storitev lahko podjetniki ustvarijo povpraševanje tam, kjer ga prej ni bilo, kar lahko privede do razvoja povsem novih panog, ki dodatno prispevajo k splošnemu razvoju gospodarstva (Nexford University, 2024). Poleg tega prispevek podjetnikov k bruto nacionalnemu dohodku igra ključno vlogo pri rasti gospodarstva. Ko obstoječa podjetja dosežejo omejitve na svojih trgih, nove inovacije, izdelki ali tehnologije odpirajo povsem nove trge in ustvarjajo dodatno bogastvo za družbo. Posledično se povečuje tudi davčna osnova zaradi višjega števila zaposlenih in večjih zaslužkov, kar omogoča večja proračunska sredstva vlade za financiranje javnih projektov in infrastrukture (Hayes, 2022).

Poleg ekonomskih vidikov ima podjetništvo tudi pomembne družbene posledice. Podjetniki pogosto rušijo ustaljene tradicije z edinstvenimi inovacijami, ki lahko povsem preoblikujejo obstoječe metode in sisteme. S tem se spodbuja napredek in zmanjšuje odvisnost od zastarelih praks. S tem prispevajo k bolj uravnoteženemu in trajnostnemu razvoju družbe (Hayes, 2022). Inovativno podjetništvo je gonilna sila tržnih inovacij. Podjetniki so znani po svoji sposobnosti prepoznavanja vrzeli na trgu in iskanja rešitev za zapolnitev teh vrzeli. To ne koristi samo podjetnikom, temveč tudi celotnemu gospodarstvu, saj spodbuja konkurenco, kar vodi do znižanja cen in izboljšanja kakovosti (Nexford University, 2024).

Tehnološka podjetja preoblikujejo vsako industrijo. Ameriška tehnološka podjetja prispevajo polovico vseh domačih naložb v raziskave in razvoj. Medtem približno 70 % vseh strokovnjakov za umetno inteligenco dela samo za štiri ameriška podjetja: Alphabet, Meta, Microsoft in Amazon. Uspešna slovenska tehnološka podjetja, predvsem v Sloveniji delujoči samorogi, spodbujajo pospešeni razvoj in rast ekosistema, saj v svoje vrste privabljajo talente z vsega sveta, ustvarjajo kakovostna visoko plačana delovna mesta. Ponujajo običajno 20 % višje plače od povprečja v panogi. Prav tako generirajo 25-odstotni letni donos na kapital, kar jih dela privlačne za privabljanje dodatnega kapitala in spodbujanje nadaljnjih investicij v tehnološki ekosistem (Gillet, 2021).

2.4 Primeri uspešnih podjetij, ki so zbirala zagonski kapital

Navedena so znana uspešna tuja podjetja, ki so zbirala zagonski kapital in nato dosegla velik uspeh, med katerimi so naslednja (Mullins, 2013, Bolko, 2018 in Louise, 2022):

1. Airbnb je spletna platforma za rezervacijo namestitev, ki je postala eno največjih podjetij v panogi gostinstva. Začeli so leta 2008 in zbrali več kot 600.000 dolarjev zagonskega kapitala. Danes je Airbnb globalno priznana platforma, ki povezuje milijone gostiteljev in gostov po vsem svetu.
2. Uber je tehnološko podjetje, ki ponuja storitve prevoza potnikov. Uber je bil ustanovljen leta 2009 in je pridobil zagonski kapital v višini 200.000 dolarjev od petih vlagateljev, med katerimi so bili tudi znani poslovneži, kot sta Chris Sacca in Jason Calacanis. Ti vlagatelji so bili navdušeni nad idejo o aplikaciji, ki bi povezala voznike in potnike ter omogočila enostavno in hitro naročanje prevoza. S tem zagonskim kapitalom so ustanovitelji lahko razvili aplikacijo in jo začeli tržiti. Uber je kasneje pridobil še več vlagateljskega kapitala in postal eno najuspešnejših zagonskih podjetij v zgodovini. Uber je postal sinonim za storitev prevoza in je prisoten v več kot 600 mestih po vsem svetu.
3. SpaceX je leta 2002 ustanovil Elon Musk z namenom zmanjšanja stroškov vesoljskega prevoza, da bi omogočili kolonizacijo Marsa. Podjetje je pridobilo zagonski kapital od Muska in drugih vlagateljev, vključno z Googlom in Fidelityjem, ki sta leta 2015 vložila 1 milijardo dolarjev v zameno za 8,33 % deleža v podjetju. Podjetje je od takrat zbralo več kot 6 milijard dolarjev v kapitalskih vlaganjih, pri čemer se je vrednost podjetja povečala na 74 milijard dolarjev leta 2020. SpaceX je tudi prejel financiranje ameriškega ministrstva za obrambo za svoje rakete Falcon.

Tudi v Sloveniji imamo uspešna podjetja, ki so uspela zbrati zagonski kapital za svoj razvoj. Tu je nekaj primerov (Forštner, 2020):

1. Celtra je marketinško tehnološko podjetje, specializirano za izdelavo mobilnih oglasov. Ustanovljeno je bilo leta 2010 in je uspelo pridobiti več kot 15 milijonov dolarjev zagonskega kapitala od investorjev, kot so SoftBank Capital, Sequoia Capital in Unilever.

2. Outfit7 je razvijalec mobilnih aplikacij, znan po svojem najbolj znanem izdelku, govoreči mački Talking Tom. Podjetje je bilo ustanovljeno leta 2009 in je uspelo pridobiti več kot 20 milijonov dolarjev zagonskega kapitala od investorjev, kot so Sequoia Capital, Kleiner Perkins Caufield & Byers in IVP.
3. Bitstamp je ena najstarejših in najbolj znanih borz za kriptovalute. Ustanovljena je bila leta 2011 in je uspela pridobiti več kot 10 milijonov dolarjev zagonskega kapitala od investorjev, kot so Pantera Capital, Dawn Capital in Blockchain Capital.

Mednarodno prepoznavna podjetja, ki so postala uspešna in imajo velik vpliv na življenje ljudi po svetu, so mnogokrat začela svojo pot s pomočjo angelskih investorjev. Med temi ikoničnimi zgodbami uspeha se pojavljajo podjetja, kot sta spletna iskalnika Google in Yahoo, računalniški giganta Dell in Apple, priljubljena veriga kavarn Starbucks, spletna knjigarna Amazon, trgovina s kozmetiko The Body Shop ter številna druga. Angelski investitorji so bili ključni del teh uspešnih zgodb, saj so s svojim kapitalom, strokovnim znanjem in izkušnjami pomagali podjetnikom uresničiti njihove vizije ter pospešili rast in razvoj podjetij (Flerin, 2009).

3 RAZLIČNE OBLIKE ZBIRANJA ZAGONSKEGA KAPITALA

3.1 Angelski investitorji

Večina angelskih vlagateljev so premožni posamezniki, ki iščejo večji donos, kot ga ponujajo tradicionalne naložbene možnosti. Sledijo in vlagajo v zagonska podjetja s perspektivnimi idejami, pri čemer uporabljajo lastna sredstva za pomoč pri njihovem razvoju. Vendar pa so takšni podvigi po svoji naravi izjemno tvegani (Ganti, 2023). Poslovni angeli svoj denar neposredno vlagajo v podjetja, zlasti tista v zgodnjih fazah razvoja. Njihova vlaganja niso omejena s posredniki (Flerin, 2009). Poslovni angeli predstavljajo zasebne vlagatelje, ki so v času svoje poslovne kariere pridobili premoženje in strokovno znanje kot podjetniki z ustanovitvijo enega ali več podjetij. S svojim kapitalom so pripravljeni investirati v podjetja ter tako pomagati mladim podjetnikom, obenem pa ustvariti tudi dobiček zase (Jug, 2021).

Njegov glavni motiv za investiranje je doseči kapitalske dobičke in se umakniti iz podjetja po določenem časovnem obdobju. Obstajajo pa tudi drugi motivi, kot je zadovoljstvo s sodelovanjem pri ustvarjanju uspešnih podjetij in priložnost za pomoč tem podjetjem. Poslovni angeli se običajno nagibajo k investicijam v svoji bližini, da lahko podjetnikom nudijo večjo podporo in jih lažje obiskujejo (Flerin, 2009). Angelski vlagatelji praviloma ne zahtevajo vračila sredstev, če ideja ne uspe. Namesto tega jih pogosto zanima pridobitev lastniškega deleža v podjetju in sedež v upravnem odboru. Angelski vlagatelji se osredotočajo na nudenje pomoči zagonskim podjetjem pri prvih korakih, namesto da bi zahtevali donosnost posojila (Ganti, 2023).

Pomembno je tudi omeniti, da se poslovni angeli med seboj razlikujejo. Nekateri imajo izkušnje na področju tehnologije, drugi na področju prodaje itd., kar pomeni, da imajo različne interese in prednostna področja glede investiranja. Vendar imajo vsi poslovni angeli enako željo, in sicer visok potencialni donos investicije (Jug, 2021). Za razliko od podjetij VC, ki uporabljajo denar iz investicijskih skladov, angeli vlagajo svoj lastni denar. Ti vlagatelji so ključni za razvoj in rast podjetij v zgodnjih fazah, saj so lahko bolj potrpežljivi in pripravljeni vlagati manjše vsote denarja za daljše obdobje kot tipični vlagatelji VC. Kljub temu angelski vlagatelji pričakujejo donosen donos svojih naložb in običajno želijo videti načrt, kako bodo lahko realizirali svoj dobiček, pogosto s prodajo delnic podjetja ali s prevzemom (Ganti, 2023). Osební odnos med podjetnikom in investitorjem ima ključno vlogo pri financiranju podjetja. Pogajanja med njima omogočajo usklajevanje pričakovanj in zahtev, ki so podrobno opredeljene v investicijski pogodbi. Ta postaja bolj strukturirana in se približuje pogodbam, ki jih uporabljajo skladi VC. Ta zahtevni korak terja določitev vrednosti podjetja, deležev lastništva, zmanjšanje tveganja, razdelitev kontrole in skrb za likvidnost. Po podpisu investicijske pogodbe pa je ključnega pomena vključenost investitorja v podjetje, saj je uspeh odvisen od dejavne vloge investitorja (Flerin, 2009).

Zadnji korak v investicijskem procesu je izhod investitorja iz podjetja za realizacijo donosa. Izhod se izvede na več načinov, kot so prodaja lastniškega deleža, izhod na borzo, odkup deleža s strani podjetnika, prodaja deleža drugemu investitorju ali propad podjetja. Izbira izhoda je odvisna od dogovora med investitorjem in podjetnikom ter njunih ciljev. Celoten proces sklepanja pogodbe ter sodelovanja med poslovnim angelom in podjetnikom je ključnega pomena za uspešno financiranje in razvoj podjetja (Flerin, 2009). Pričakovana donosnost naložbe za poslovne angele se lahko razlikuje, vendar je pogosto okoli 30 %. To pričakovanje je povezano z izhodno strategijo vlagatelja, kjer prodajo svoj kapital v podjetju, da pokrijejo svojo začetno naložbo in dosežejo dobiček. Pomembno je opozoriti, da bodo vlagatelji VC imeli še višja pričakovanja glede donosnosti naložbe, saj ti vlagatelji običajno vlagajo bistveno večje zneske denarja in zato zahtevajo večji delež dobička (Ganti, 2023).

3.1.1 Prednosti in slabosti angelskega investiranja

Angelsko investiranje ima številne prednosti in slabosti. Prednosti angelskega investiranja vključujejo večjo dostopnost kapitala v zgodnjih fazah razvoja podjetja, ko je pridobivanje sredstev najtežje. Ena od glavnih prednosti je, da podjetju ni treba vrniti sredstev, saj angelski vlagatelji v zameno za denar pridobijo lastniške deleže v podjetju (Ganti, 2023). Poslovni angeli vlagajo manjše zneske kot skladi VC, kar pomaga zapolniti vrzel med ustanoviteljskimi in družinskimi investicijami ter investicijami skladov VC. Angelske investicije so usmerjene v semensko in zagonsko fazo podjetja, ki sta iz investicijskega vidika najbolj tvegani. Poleg tega poslovni angeli prinašajo raznolikost, saj nimajo omejitev glede panog, v katere vlagajo, kar povečuje možnosti financiranja v različnih industrijskih sektorjih. So prilagodljivi in ponujajo dolgoročneje vlaganje, hitrejša postopka pridobivanja investicij ter manj zahtevne donose (Flerin, 2009).

Poleg tega so angelski vlagatelji pogosto zelo motivirani, da pomagajo podjetjem pri doseganju uspeha, bodisi z mentorstvom bodisi z neposredno pomočjo pri upravljanju, saj imajo svoj denar na kocki (Ganti, 2023). Angelski investitorji ne prinašajo samo finančnih sredstev, ampak tudi svoje strokovno znanje, izkušnje, socialni kapital, svetovanje in motivacijo. Prav tako so angeli pripravljeni vložiti več časa in truda za podporo podjetnikom. Angelsko investiranje je lahko manj zahtevno glede pogodb, saj poslovni angeli pogosto temeljijo na zaupanju in preventivnem reševanju morebitnih konfliktov (Flerin, 2009).

Angelsko investiranje pa ima tudi svoje slabosti. Poslovni angeli ne nudijo dodatnih investicij v že investirana podjetja v primerjavi s skladi VC, kar lahko omeji dostop do nadaljnjega kapitala za podjetje. Poleg tega lahko sodelovanje angelov pri vodenju podjetja prinese konflikte, saj imajo lahko drugačno vizijo podjetja od podjetnikov (Flerin, 2009). Angelski vlagatelji običajno zahtevajo od 10 % do 50 % lastniškega deleža v podjetju v zameno za financiranje. To lahko pomeni izgubo nadzora nad podjetjem za njegove lastnike, še posebej, če angelski vlagatelji ugotovijo, da njihova prisotnost ovira uspeh podjetja (Ganti, 2023).

Mnogi angelski vlagatelji se zanimajo za nadzor nad razvojem produkta. Pogosto želijo pridobiti sedež v upravnem odboru ali enakovredno vlogo, kar lahko vodi do dodatnih izzivov pri upravljanju podjetja (Ganti, 2023). Angeli so lahko manj prepoznavni, saj večina njihovih investicij ostane anonimna, kar lahko vpliva na ugled podjetja pri iskanju financiranja in pridobivanju strank ter talentirane delovne sile. Poleg tega poslovni angeli pogosto ocenjujejo vrednost podjetja nizko, kar lahko zelo oteži pridobivanje VC v kasnejših fazah razvoja podjetja (Flerin, 2009).

3.1.2 Klub Poslovni angeli Slovenije

Poslovni angeli predstavljajo enega izmed ključnih virov financiranja za inovativne podjetnike. V Sloveniji izstopa Klub Poslovni angeli Slovenije kot pomemben akter v podjetniškem ekosistemu. Klub je specializiran za vzpostavljanje povezav med poslovnimi angeli in primernimi zagonskimi podjetji, s čimer omogoča učinkovito sodelovanje med investitorji in podjetniki. Njegova vloga kot posrednika je ključnega pomena pri usklajevanju interesov in pri povezovanju investitorjev z inovativnimi podjetji, ki potrebujejo finančno podporo in strokovno mentorstvo. S tem klub pomembno prispeva k razvoju inovativnega podjetniškega ekosistema v Sloveniji ter spodbuja rast mladih, perspektivnih podjetij (Kušar, 2019).

Vizija Kluba Poslovnih angelov Slovenije je omogočiti dostop angelskih investicij vsem podjetnikom z inovativnimi poslovnimi idejami. Njihova prizadevanja so usmerjena v stalno širjenje in nudenje pomoči pri nadaljnjih investicijah na mednarodnih trgih, s čimer si prizadevajo postaviti Slovenijo na zemljevid uspešnih lokacij za razvoj in vodenje uspešnih zagonskih podjetij (Poslovni angeli Slovenije, brez datuma). V zgodnjih fazah razvoja, ko so podjetja še v fazi idejne zasnove (angl. pre-seed), so poslovni angeli pripravljeni

zagotoviti začetno finančno podporo v višini približno 50.000 €. Ta sredstva so namenjena za ustanovitev in zagon poslovanja ter za prve korake pri razvoju produkta ali storitve. Ko podjetje doseže stopnjo, kjer je že prepoznano na trgu (angl. seed), se lahko višina investicije poveča. V tem primeru so poslovni angeli pripravljeni vložiti v območju med 100.000 in 150.000 €, kar omogoča podjetju nadaljnji razvoj, tržno testiranje in morebitno širitev. Podjetja v fazi hitre rasti in širjenja na tuje trge (angl. post-seed) imajo pogosto že dokazano tržno uspešnost in potencial za nadaljnjo širitev. V tej fazi so poslovni angeli pripravljeni zagotoviti finančno podporo v višini med 300.000 in 400.000 €, kar omogoča podjetju nadaljnjo rast, skaliranje poslovanja ter vstop na nove trge. V primeru sodelovanja s tujimi investitorji se lahko višina investicij še dodatno poveča, saj tuji investitorji pogosto razpolagajo z večjimi finančnimi sredstvi in so pripravljeni vlagati v projekte z globalnim potencialom. S tem se povečujejo možnosti za nadaljnjo rast in razvoj zagonskih podjetij ter za ustvarjanje trajne vrednosti za vse vpletene strani (Kušar, 2019).

Poslanstvo kluba je ustvarjanje uspešnih zgodb z dinamičnimi podjetniki in eksperti Startup Klinike skozi investicije, s čimer omogočajo njihovim podjetjem mednarodno rast. Dodatno stremijo k zagotovitvi naslednje investicije, če jo podjetje potrebuje (Poslovni angeli Slovenije, brez datuma). Glavni cilj klinike je zagotoviti potrebno strokovno znanje, mentorstvo in pomoč perspektivnim podjetjem, ki še niso pripravljena za vstop investicijskega kapitala, a potrebujejo ključno podporo pri razvoju svojih idej. Namen klinike je zagotoviti podjetjem strokovno usmeritev in praktično pomoč pri premagovanju izzivov, s katerimi se soočajo v zgodnjih fazah razvoja. To vključuje povezovanje s specialisti s področij financ, prava, tehnologije, procesov, IT ter predvsem prodaje in marketinga. Sodelovanje s strokovnjaki omogoča podjetjem dostop do ključnih informacij, veščin in strategij, ki so potrebne za uspešno navigacijo skozi zahtevne začetne korake v podjetniškem svetu (Kušar, 2019).

Investicijska politika kluba temelji na izključni podpori zagonskim podjetjem s potencialom za mednarodno rast, hitro-rastočo dispozicijo ter inovativnimi idejami. Ključnega pomena je tudi predana in kompetentna ekipa, ki je strastna in pripravljena na trdo delo za uresničitev njihove vizije. Klub išče ekipe, ki so pripravljene implementirati tisto, kar trg zahteva, prilagajati svoj poslovni model in spretno uporabiti nujne storitve zunanjih strokovnjakov (Poslovni angeli Slovenije, brez datuma). Poslovni angeli se pri odločanju, katera podjetja podpreti, pogosto osredotočajo na več dejavnikov, ki vplivajo na potencialno uspešnost inovacije. Njihova odločitev je lahko odvisna od različnih pristopov in strategij, ki se lahko razlikujejo glede na posameznega angela in njegove naložbene preference. Nekateri poslovni angeli se osredotočajo na podporo idejam v zgodnji fazi razvoja, ki šele iščejo potencialno tržno nišo in razvijajo minimalni izvedljiv izdelek (angl. minimum viable product) (Kušar, 2019).

Ti investitorji so pogosto pripravljeni prevzeti večje tveganje in vlagati v inovativne koncepte, ki imajo visok potencial za rast in uspeh v prihodnosti. Drugi poslovni angeli raje podpirajo že uveljavljene produkte ali storitve, ki so že dokazali svojo tržno privlačnost in

pridobili nekaj tržnega prometa. Ti investitorji si prizadevajo zmanjšati tveganje naložbe in se osredotočajo na podjetja, ki že imajo neko stopnjo tržne validacije in potrjenega poslovnega modela. Obstaja tudi skupina poslovnih angelov, ki cilja na podjetja s popolnoma razvitimi produkti in storitvami ter so usmerjeni v hitro rast in širjenje na nove trge (Kušar, 2019). Člani kluba temeljito preučijo potencial podjetij za vstop na trg, analizirajo dinamiko in odnose med člani, ocenijo produkte ali storitve, poslovne načrte ter strategijo za vstop na tržišče. Klub ne povezuje le domačih investorjev, ampak tudi investitorje iz drugih evropskih regij. To omogoča mednarodno sodelovanje in mreženje, ki je ključno za rast in razvoj zagonskih podjetij ter ustvarjanje priložnosti za slovenske investitorje (Jug, 2021).

Evropsko združenje poslovnih angelov (angl. European Business Angel Network, v nadaljevanju EBAN) je vodilna organizacija na evropski ravni, ki povezuje poslovne angele, investitorje in druge deležnike v podjetniškem ekosistemu. Njihov glavni cilj je spodbujanje in razvoj investiranja v zgodnje faze podjetij ter ustvarjanje ugodnega okolja za rast in inovacije v Evropi. Sodelovanje s to priznano evropsko organizacijo je ključen del strategije delovanja Kluba Poslovni angeli Slovenije. Omogoča jim dostop do najnovejših trendov, informacij in najboljših praks na področju investiranja, kar prispeva k dvigu kakovosti njihovih investicij in podpore zagonskim podjetjem v Sloveniji. Poleg tega EBAN omogoča tudi povezovanje s tujimi investitorji in partnerji, kar je ključno za projekte, ki zahtevajo večja finančna sredstva, kot so na voljo v domačem investitorskem okolju. Sodelovanje z EBAN-om odpira vrata mednarodnim investicijskim priložnostim in omogoča klubu Poslovni angeli Slovenije, da se poveže s širšim evropskim ekosistemom poslovnih angelov ter izkoristi sinergije in možnosti za rast in razvoj. To povezovanje krepi položaj slovenskega podjetniškega ekosistema v evropskem kontekstu ter prispeva k uveljavljanju slovenskih inovativnih projektov na mednarodnem trgu (Kušar, 2019).

3.1.3 Angelske investicije v Sloveniji

V Sloveniji je sicer manj poslovnih angelov v primerjavi z Baltikom, a so slovenski angeli pogosto močnejši v posameznih investicijah. Medtem ko je povprečni baltski angel pripravljen vložiti do 5000 € naenkrat, se slovenski angeli odločajo za večje vsote, povprečno do 100.000 € na vlagatelja. To pa pomeni, da so slovenski poslovni angeli bolj izpostavljeni tveganju, vendar so hkrati tudi ključni akterji v financiranju inovativnih zagonskih podjetij. Takšnim angelom se reče »super angeli«, saj imajo zmožnost bistveno vplivati na razvoj in uspeh podjetij, v katera vlagajo. Kljub temu ostaja razlika v številu angelov med Slovenijo in severnimi državami, kar se odraža tudi v kumulativi investicij. Na severu Evrope je namreč več poslovnih angelov, kar omogoča višjo kumulativo investiranja v zagonska podjetja, ki lahko doseže tudi do 50 milijonov evrov na leto. Nasprotno pa se v Sloveniji, kljub vplivu »super angelov«, letna kumulativa investicij giblje le v nekaj milijonih evrov (prirejeno iz intervjuja z intervjuvancem 2).

Na slovenskem trgu imamo podjetja, ki so svoj zagonski kapital uspešno zbrala s pomočjo angelskih investorjev. Te angelske investicije so igrale pomembno vlogo pri spodbujanju in rasti teh podjetij, kar je pripomoglo k njihovem uspehu. Branko Drobnak, ki je znan kot poslovni angel, je svoj kapital vložil v biotehnološko podjetje Acies Bio. Mirko Tuš, lastnik podjetja Engrotuš, d. d., ki je bil eden najbogatejših Slovencev po lestvici revije Manager, je leta 2008 vložil svoj kapital v podjetje G-1, d. o. o. Tretji primer angelske investicije v Sloveniji je podjetje Optilab, d. o. o., ki je spin-off Fakultete za računalništvo in informatiko (Flerin, 2009). Te odmevne angelske investicije v slovenska podjetja so primer, kako angelski investitorji prispevajo k razvoju in rasti inovativnih podjetij. S svojim kapitalom, strokovnim znanjem in izkušnjami pomagajo podjetjem preseči ovire, doseči njihov potencial in postati vodilni v svoji panogi. Te investicije ne samo finančno podpirajo podjetja, temveč jim tudi omogočajo dostop do dragocenih virov, mentorstva in poslovnih povezav, kar je ključno za njihovo nadaljnjo rast in uspeh na trgu (prirejeno iz intervjuja z intervjuvancem 2).

3.2 Podjetniški pospeševalniki in inkubatorji

V dinamičnem okolju podjetništva, zlasti v kontekstu tehnološko usmerjenih podjetij, igrajo podjetniški inkubatorji in podjetniški pospeševalniki ključno vlogo. Razumevanje širokega nabora storitev, ki jih te organizacije ponujajo, je ključno za učinkovito podporo podjetjem v njihovi rasti in razvoju (Leitão in drugi, 2022). Podjetniški ekosistemi so postali bistveni element sodobnega poslovnega sveta, saj omogočajo izmenjavo znanja, nudijo dostop do virov in omogočajo mreženje med različnimi deležniki. V tem kontekstu inkubatorji in pospeševalniki predstavljajo ključne akterje, ki pomagajo novim podjetjem pri premagovanju začetnih izzivov in spodbujajo njihov trajnostni razvoj (Hochberg, 2016).

Podjetniški inkubatorji so se začeli pojavljati v poznih petdesetih letih prejšnjega stoletja kot odgovor na potrebo po podpori novim podjetjem. Definicije inkubatorjev so se čez čas razlikovale, saj so se prilagajale spreminjajočim se potrebam podjetniške skupnosti. Temeljna vloga inkubatorjev je nudenje podpore novim podjetjem v začetnih fazah njihovega razvoja, ko so najbolj ranljiva in potrebujejo največ pomoči. Skozi te storitve inkubatorji podjetjem pomagajo pri razvoju njihovih poslovnih idej, izdelkov ali storitev, pri izgradnji tržnih strategij, pri pridobivanju potencialnih investorjev in pri premagovanju drugih izzivov, s katerimi se soočajo v zgodnjih fazah svoje poti (Ristevski, 2016).

Poleg zagotavljanja podpore posameznim podjetjem inkubatorji prispevajo tudi k razvoju podjetniškega ekosistema na lokalni, regionalni in celo nacionalni ravni (Hochberg, 2016). Z ustvarjanjem ugodnega okolja za nastanek in rast novih podjetij prispevajo k ustvarjanju delovnih mest, spodbujanju inovacij ter povečanju gospodarske aktivnosti. Inkubatorji pogosto sodelujejo tudi z različnimi deležniki v podjetniškem ekosistemu, vključno z univerzami, investitorji, lokalnimi oblastmi in industrijskimi partnerji, kar prispeva k širši mreži podpore in virov za podjetja v inkubaciji (Pustovrh, 2019). Vse to kaže, da so

podjetniški inkubatorji ključen gradnik podjetniškega ekosistema, ki omogoča rast in razvoj novih podjetij ter prispeva k trajnostnemu gospodarskemu razvoju (Leitão in drugi, 2022).

Startup pospeševalniki so relativno nov pojav v svetu podjetništva, a so že postali ključni gradnik podjetniškega ekosistema (Pustovrh, 2019). Njihova vloga je izjemno pomembna pri podpori zagonskim podjetjem z visokim potencialom za rast in inovacijo. Delujejo na podoben način kot inkubatorji, vendar imajo pogosto bolj osredotočen pristop k pospeševanju rasti in razvoja zagonskih podjetij (Pauwels in drugi, 2015). Ti pospeševalniki ne ponujajo le finančne podpore, ampak tudi aktivno svetovanje pri razvoju izdelkov, dostop do ključnih virov, kot so vlagatelji in poslovna omrežja, ter pomoč pri izgradnji tržnih strategij. Njihov cilj je pospešiti proces ustanavljanja in rasti podjetij ter povečati njihove možnosti za uspeh na trgu (Ristevski, 2016).

V poslovnih modelih inkubatorjev se je začel povečevati poudarek na podpornih storitvah. Danes je zagotavljanje pisarniških prostorov le ena od mnogih storitev. Inkubatorji zdaj ponujajo raznoliko paleto storitev, kot so prodaja, računovodstvo, pravno svetovanje, upravljanje s patenti, marketinške strategije in pogajanja (Hillemane in drugi, 2019). Izbira inkubiranih podjetij vpliva na vrsto ponujenih storitev, saj se inkubatorji prilagajajo potrebam svojih podjetij. Skrbno spremljajo uspešnost podjetij in nudijo povratne informacije, da jim pomagajo pri obvladovanju tveganj in preprečevanju napak. Ko se pojavijo težave, lahko inkubatorji zagotovijo dodatno podporo podjetjem po potrebi (Hausberg in Korreck, 2020).

Za učinkovito poslovno pomoč inkubatorji pogosto vzpostavljajo redne svetovalne interakcije, ki krepijo odnos med vodstvom inkubatorja in inkubiranimi podjetji (Trinh, 2019). Nekateri inkubatorji sledijo pristopu močne intervencije, kjer aktivno vodijo podjetja skozi proces inkubacije in lahko celo zagotovijo vodstvene ekipe. Nasprotno pa drugi inkubatorji izberejo bolj sproščen pristop, kjer podjetja vodijo predvsem sami, inkubator pa jim zagotavlja podporo le po potrebi (Hausberg in Korreck, 2020). Študije o uporabi virov inkubatorja kažejo, da podjetja v različnih fazah življenjskega cikla inkubatorja izkoriščajo njegove storitve na različne načine. Ko podjetja postanejo bolj samostojna, lahko inkubatorji pomagajo pri razvoju izhodnih strategij in njihovem prehodu iz inkubatorja (Hillemane in drugi, 2019).

Podjetniški pospeševalniki se osredotočajo na zagotavljanje sredstev in virov za nastajajoča podjetja. Ključnega pomena je, da ekipe, ki sodelujejo s pospeševalniki, sprejmejo odprto inovativno kulturo, ki spodbuja uspešnost (Leitão in drugi, 2022). Ti pospeševalniki zagotavljajo sistematično podporo podjetjem pri premagovanju ovir na poti do njihovega cilja. V procesu izbire zagonskih podjetij se pospeševalniki osredotočajo na tista z največjim potencialom za rast in uspeh (Pustovrh, 2019).

Poleg odpravljanja ovir, kot so pomanjkanje finančnih sredstev, strokovnega znanja, kadrov ali povezav, imajo pospeševalniki tudi pomembno motivacijsko vlogo. Zagonskim

podjetjem pogosto dvigujejo ambicije in jim predstavljajo možnost pospešene rasti kot konkurenčno prednost. Ta motivacija je ključna za podjetja v zgodnji fazi, ki se soočajo z mnogimi izzivi in negotovostmi (Pustovrh, 2019). Po navadi ponujajo začetno naložbo, običajno zamenjano za lastniški delež. Manj so usmerjeni v razvijanje samih podjetij, temveč bolj v finančno vlaganje, podobno kot poslovni angeli ali manjši posamezni vlagatelji (Pediček, 2023a). Eden izmed razlogov za to razliko je, da se pospeševalniki osredotočajo na zgodnjo fazo tehnoloških zagonskih podjetij, katerih stroški eksperimentiranja so v zadnjem desetletju znatno padli. Model pospeševalnika se ukvarja s podporo v omejenem časovnem obdobju, povprečno 3–6 mesecev (Pauwels in drugi, 2015). S svojimi programi in viri pospeševalniki omogočajo podjetjem, da hitreje rastejo, pridobijo finančna sredstva, razvijejo potrebne veščine in se povežejo z relevantnimi deležniki v industriji (Rebernik in drugi, 2020).

V tabeli 1 so predstavljene ključne razlike med podjetniškimi pospeševalniki in podjetniškimi inkubatorji glede na njihovo delovanje, poudarek, cilje, trajanje podpore, motivacijsko vlogo, vpliv na razvoj podjetja in druge pomembne vidike. Ta pregled omogoča boljše razumevanje razlik med konceptoma in izbiro ustrezne podpore za njihove specifične potrebe in cilje v podjetniškem svetu.

Tabela 1: Pregled ključnih razlik med podjetniškimi pospeševalniki in inkubatorji

Kategorija	Pospeševalniki	Inkubatorji
Kaj nudijo	Izobraževanje podjetnikov, mentorstvo, dostop do poslovnih virov, motiviranje	Nudi opredmetena sredstva in neopredmetena sredstva
Proces delovanja	Osredotočenost na razvoj izdelka in razvoje samega startupa	Prilagajanje storitev potrebam podjetij
Motivacijska vloga	Dvig ambicij in spodbujanje hitre rasti	Pomoč pri obvladovanju tveganj in preprečevanju napak
Lastniški delež	Običajno zamenjan za lastniški delež	Ne vpleteni v lastniški delež, pogosto brezplačno
Trajanje podpore	Omejeno obdobje, povprečno 3–6 mesecev	Nudi dolgoročno podporo in prilagodljivost
Vpliv na razvoj podjetja	Manj osredotočen na razvoj, več na finančno vlaganje	Podpora pri razvoju, usmerjena v različne faze življenjskega cikla
Cilj	Hitra rast, pridobivanje finančnih sredstev, razvoj veščin	Dolgoročna trajnost in prilagodljivost

Vir: lastno delo na podlagi Rebernik in drugi (2020), Pauwels in drugi (2015) in Pustovrh (2019).

3.2.1 Prednosti in slabosti podjetniških pospeševalnikov in inkubatorjev

Inkubatorji in pospeševalniki ponujajo široko paleto storitev in podpore, ki podjetjem omogočajo, da se osredotočijo na ključne dejavnosti in pospešijo svojo rast. Kljub številnim prednostim pa je pomembno prepoznati tudi izzive in omejitve, s katerimi se soočajo tako podjetja kot organizacije, ki nudijo podporo (Trinh, 2019). Prednost podjetniških pospeševalnikov in inkubatorjev je, da zagonska podjetja prejmejo začetno finančno podporo v obliki štipendije ali majhne začetne naložbe, kar jim omogoča, da začnejo svoje podvige z razmeroma nizkimi kapitalskimi zahtevami. Predstavitveni dnevi in predstavitveni dogodki omogočajo zagonskim podjetjem izpostavljenost potencialnim vlagateljem in interesnim stranem, kar povečuje njihovo prepoznavnost v podjetniškem ekosistemu (Cohen in drugi, 2019). Z združevanjem zagonskih podjetij z velikim potencialom na eni lokaciji pospeševalci znižajo stroške iskanja za vlagatelje, kar jim olajša prepoznavanje obetavnih naložbenih priložnosti. Inkubatorji in pospeševalniki ponujajo hitrejši in bolj osredotočen pristop k pospeševanju rasti in razvoja podjetij. S finančno podporo, izobraževalnimi programi ter dostopom do ključnih virov in investorjev pospešujejo proces ustanavljanja in rasti podjetij (Pustovrh, 2019).

Podjetniški pospeševalniki in inkubatorji so povezani tudi z nekaterimi slabostmi, kot so visoka konkurenca za vključitev v programe, deljenje nadzora in lastništva, visok pritisk na podjetnike ter možnost nezdržljivosti z okoljem. Pospeševalci običajno prevzamejo odstotek lastniškega kapitala v zameno za svoje storitve, kar lahko sčasoma privede do zmanjšanja lastništva ustanoviteljev zagonskih podjetij, zlasti če potrebujejo poznejše kroge financiranja (Trinh, 2019). Pospeševalniki morda ne bodo zagotovili znatne nadaljnje podpore ali sodelovali v naslednjih krogih financiranja, zaradi česar lahko zagonska podjetja ostanejo brez stalne pomoči, ko širijo svoja podjetja. Nekateri pospeševalniki ali inkubatorji so lahko osredotočeni na določeno industrijo, kar bi lahko omejilo priložnosti za zagonska podjetja, ki delujejo zunaj teh sektorjev (Hillemane in drugi, 2019). Vlagatelji v programe morda ne bodo videli takojšnjih donosov svoje naložbe, saj je tipičen čas za izstop zagonskih podjetij nekaj let. To dolgoročno obdobje morda ne ustreza pričakovanjem vseh vlagateljev. Takšna pomoč lahko privede do spremembe sestave financiranja VC v zgodnji fazi, kar bi lahko pomenilo prednost novoustanovljenim podjetjem programske opreme in IT pred drugimi industrijami. To bi lahko povzročilo izzive za zagonska podjetja v netehnoloških sektorjih. Uspeh zagonskih podjetij lahko postane tesno povezan z učinkovitostjo pospeševalnega programa, kar ustvarja odvisnost, ki je lahko tvegana, če program ne zagotovi pričakovanih rezultatov (Cohen in drugi, 2019).

3.2.2 Podjetniški pospeševalniki v Sloveniji

ABC Accelerator predstavlja sklad VC in pospeševalnik, ki se osredotoča na podporo zagonskih podjetij pri njihovi poslovni rasti in dvigu vrednosti. Njihov 3-mesečni program je zasnovan tako, da pomaga podjetjem pridobiti prihodke, pri čemer nudijo finančno

podporo v obliki konvertibilnega posojila v višini 25.000 €, z možnostjo dodatne investicije med 100.000 € in 250.000 €. Poleg finančne podpore ABC Accelerator ponuja tudi druge storitve, ki pomagajo podjetjem rasti in se razvijati (Startup Slovenia, brez datuma, a). Ponujajo kontinuirano mentorstvo in praktično pomoč, ki podjetjem pomaga premagovati izzive ter izkoriščati nove priložnosti za trajnostno rast in uspeh. ABC Accelerator omogoča tudi dostop do odločevalcev in vrhunskih skladov VC, kar pripomore k razširitvi poslovnih kontaktov in možnosti za financiranje (ABC Accelerator, brez datuma). Trenutno imajo v portfelju 45 aktivnih zagonskih podjetij, ki jih nameravajo še naprej podpirati na strateški ravni, obenem pa načrtujejo razširitev portfelja z novimi investicijami (Računalniške novice, 2023).

Podjetniški pospeševalnik Katapult, ki izhaja iz trboveljskega podjetja Dewsoft, je bil ustanovljen leta 2000. Katapult je namenjen mladim podjetjem in posameznikom, ki se ukvarjajo z razvojem fizičnih izdelkov. Njihova osnovna misija je omogočiti podjetnikom, da se osredotočijo na ključne vidike svojega posla, kot so razvoj izdelkov, prodaja in marketing, medtem ko Katapult prevzame administrativna bremena ter ponudi infrastrukturo in podporo pri testiranju in certificiranju izdelkov. Projekt Mesto Akrobatov, ki je skupna iniciativa Dewesofta in Katapulta, predstavlja edinstveno tehnološko središče, ki bo zagotovilo konkurenčnost za zagonska podjetja na področju strojne opreme v svetovnem merilu. Načrtujejo ustvarjanje številnih delovnih mest z visoko dodano vrednostjo v naslednjih desetih letih, kar kaže na njihovo zavezanost k spodbujanju podjetništva in gospodarske rasti v Sloveniji (Špende, 2023).

Start:up Geek House je prostor in programi, namenjeni mladim talentom, tehnološkim navdušencem ter zagonskim podjetjem, ki si prizadevajo za globalni podjetniški preboj. Novogoriški Start:up Geek House je četrti tovrstni prostor v Sloveniji, ki je bil vzpostavljen v partnerstvu s Start:up centri Tehnološkega parka Ljubljana, RC IKT iz Kranja in Tovarne podjetij, podjetniškega inkubatorja Univerze v Mariboru. Pomembnost mreže partnerjev, tehnološka podpora in sodelovanje z Microsoftom so ključni elementi uspeha. Program zagotavlja infrastrukturo za delo ter podporo pri razvoju podjetniških idej. Coworking prostori so na voljo na petih lokacijah po Sloveniji in vključujejo dostop do spleta, organizacijo dogodkov ter vzpostavitev mreže stikov za razvoj podjetja (Lokar, 2013).

Spodaj so naštet inkubatorji oziroma ekscleratorji, ki so po analizi Vestbee najboljši v Sloveniji. Poleg že zgoraj omenjenega ABC pospeševalnika so to še Reveris, Kovačnica – podjetniški inkubator Kranj, Startup šola Hekovnik, Inkubator Sežana, Ljubljanski univerzitetni inkubator in Inkubator SAŠA. Reveris je nišni pospeševalnik za zagonska podjetja iz programske, tehnološke in igralniške industrije. Njihov program je prilagojen potrebam vsakega zagonskega podjetja in temelji na »coachingu«, »brainstormingu« ter izvajanju odločitev, ki temeljijo na podatkih. Kovačnica je poznan kot eno najbolj podpornih okolij za potencialne podjetnike. Njihov program vključuje motivacijske dogodke, informiranje, tematske dogodke, mentorstvo in kratkoročno svetovanje strokovnjakov. Hekovnik Startup School poudarja odprtost uma in transparentnost deljenja znanja. Njihovi

programi se osredotočajo na prepoznavanje problemov, uporabo poslovnih orodij, odkrivanje potreb trga in razvoj produkta. Inkubator Sežana je najstarejši in največji podjetniški inkubator v Sloveniji. Ponuja široko podporo v različnih področjih ter se osredotoča na razvoj podjetja in evalvacijo projekta za izboljšanje možnosti za uspeh. Ljubljanski univerzitetni inkubator je namenjen podjetjem v zgodnji fazi razvoja. Njihov program je razdeljen na predinkubacijo (6 mesecev) in inkubacijo (do 3 let), ki vključujeta delavnice in mentorstvo. SAŠA inkubator združuje mlade podjetnike, »freelancerje«, zagonska podjetja in korporacije (Potepa, 2022).

3.3 Množično financiranje

Množično financiranje (angl. crowdfunding) je način zbiranja finančnih sredstev za projekt od širokega občinstva, namesto da bi se sredstva pridobila od ene same institucije ali posameznika. To pomeni, da lahko posamezniki prispevajo k financiranju projekta v majhnih zneskih in s tem prispevajo k skupnemu cilju financiranja projekta (Mikić, 2014). Množično financiranje se opira na koncepte mikrofinanciranja (Paschen, 2017) oziroma pridobivanja kapitala, z majhnimi vsotami od velikega števila posameznikov (Smith, 2023). Je inovativen način zbiranja kapitala, kjer podjetniki pozivajo ljudi iz širokega občinstva, znane kot množica, da prispevajo majhne zneske denarja za financiranje njihovega projekta (Mollick, 2014).

Paschen (2017) v svoji raziskavi ugotavlja, da dosežek 30 % cilja financiranja močno poveča možnosti za uspeh kampanje, zato je ključnega pomena hitro pridobivanje začetnega zagona, še posebej v prvih dneh po začetku. Vseeno pa je pomembno upoštevati, da niso vsi tipi množičnega financiranja primerni za vse faze razvoja podjetja (Paschen, 2017). To se dogaja prek virtualne platforme, kjer lahko podporniki prispevajo sredstva in postanejo del tega projekta. Tak pristop odpira vrata številnim ljudem, da sodelujejo pri uresničevanju idej in projektov, ki jih zanimajo, tudi če ne morejo prispevati velikih finančnih vsot (Mollick, 2014). Spletne platforme so učinkovit način za organizacijo podpore posameznikov za različne projekte, kot so dobrodelni, umetniški, glasbeni, tehnološki izdelki (Borštnik, 2017).

Medtem ko večja podjetja s stabilno uveljavljenostjo pogosto zlahka pridobijo sredstva vlagateljev ali se dodatno zadolžijo pri institucionalnih posojilodajalcih, manjša podjetja in začetniki pogosto naletijo na ovire pri pridobivanju potrebnega kapitala (Smith, 2023). Množično financiranje ima potencial, da spodbudi inovacije in omogoča, da se uresničijo nekateri projekti, ki morda ne bi bili mogoči s tradicionalnimi načini financiranja (Mollick, 2014). Zaradi pomanjkanja kreditne in poslovne zgodovine se ustanovitelji zagonskih podjetij spopadajo s težavami pri prepričevanju potencialnih vlagateljev o vrednosti njihovega projekta. Posledično imajo težave pri pridobivanju tradicionalnih oblik financiranja, kot so bančna posojila, tvegani kapital ali investicije angelov (Paschen, 2017).

Množično financiranje je alternativni model financiranja, ki se je pojavil kot dodatni vir podjetniškega financiranja, ki pomaga zapolniti vrzel med profesionalnimi ponudniki

kapitala in finančno podporo družine ter prijateljev. Razcvet množičnega financiranja v zadnjih letih je spodbudil podjetnike, da sprejmejo različne oblike in modele delovanja (Mollick, 2014). Ta pristop izkorišča razširjenost družbenih omrežij in specializiranih platform za množično financiranje, da združi vlagatelje in podjetnike, s čimer omogoča razširitev kroga investorjev onkraj tradicionalnih virov financiranja, kot so lastniki, sorodniki in tvegani vlagatelji (Smith, 2023). Množično financiranje predstavlja ključen vir podpore za številna zagonska podjetja, ki se srečujejo s kapitalskimi izzivi v začetnih fazah svojega razvoja. Cilji kampanj se razlikujejo, nekateri namreč zbirajo sredstva za enkratne projekte ali dogodke, medtem ko se drugi osredotočajo na pridobivanje finančnih sredstev za dolgoročne in kompleksne podvige, ki ustvarjalcem omogočajo pretvorbo ideje v uspešno podjetje (Paschen, 2017).

Z mnogimi platformami po vsem svetu in različnimi pristopi množično financiranje zagotovo postaja pomembna alternativa angelskemu in drugemu financiranju. Glede na to, da bodo ostale investicije, kot so borza, nepremične in druge naložbe, v prihodnje vedno bolj tvegane, nepredvidljive in kompleksne, bodo ljudje še z večjim veseljem vlagali v konkretne podjetniške projekte. Več kot bo nastalo uspešnih podjetij s tovrstnim financiranjem, več ljudi bodo te uspešne in donosne zgodbe navdušile za sodelovanje v tovrstnih investicijah (Boršnik, 2017). Množično financiranje se vidi kot dodaten vir financiranja poleg vlagateljev VC in organov, ki dodeljujejo nepovratna sredstva. Ta pristop naj bi razširil dostop do podjetniškega financiranja, spodbudil ustvarjanje delovnih mest ter pospešil gospodarsko rast (Tian in drugi, 2021).

V raziskavi Grižančič in Drnovšek (2022) so preučeni strateški elementi, ki so vplivali na odločitev ustanoviteljev zagonskih podjetij s pomočjo množičnega financiranja in ukrepov, sprejetih v uspešnih in neuspešnih kampanjah, ki naj bi pritegnili podpornike in posledično prispevali k učinkoviti kampanji. Rezultati so pokazali, da so ustanovitelji podjetij sprejeli štiri različne strateške elemente. To so privabljanje podpornikov na platformo, uporaba dobrih praks, omogočanje izkušenj s produktom in taktike pristopov.

Študija Tian in drugi (2021) je razkrila, da na uspeh množičnega financiranja vpliva več dejavnikov. To vključuje lastnosti dobaviteljev, kot so rasa, domača pristranskost, geografska oddaljenost in kulturne razlike, pa tudi struktura družbenega omrežja. Na primer, zmanjšanje dostopa do informacij o identiteti dobaviteljev lahko privede do povečanja zbiranja sredstev. Geografska razdalja je pozitivno povezana z uspešnostjo financiranja zaradi družbenih omrežij, medtem ko nacionalna kultura vpliva na razmerje med socialnim kapitalom in uspešnostjo množičnega financiranja.

3.3.1 Prednosti in slabosti množičnega financiranja

Množično financiranje prinaša številne prednosti tako iz finančnega kot tudi tržnega vidika. Finančno gledano je množično financiranje poceni ali celo zastonj način zbiranja kapitala, ki omogoča financiranje projekta brez posojil ali vlaganja velikih količin lastnega denarja

(Mikić, 2014). Poleg finančnih koristi množično financiranje zagonskim podjetjem prinaša tudi različne nefinančne prednosti, kot so preverjanje celotne poslovne ideje, izboljšanje izdelka ali storitve s povratnimi informacijami potencialnih strank, tržna validacija ter vzpostavitev zveste skupnosti angažiranih strank (Paschen, 2017). Prednosti množičnega financiranja vključujejo izjemno prednost v dostopu do širše in bolj raznolike skupine vlagateljev ali podpornikov, kar omogoča novoustanovljenim podjetjem in posameznikom pridobitev potrebnih finančnih sredstev (Smith, 2023). Občinstvo ima priložnost podpreti ideje in projekte, ki jih zanimajo, ter prispevati k njihovi uresničitvi z donacijami (Mikić, 2014).

Crowdfunding je tudi primerna izbira za projekte na trgih z veliko konkurenco in tveganjem, kjer lahko investitor zahteva, da podjetje zbere določeno število podpornikov ali znesek, preden sam investira. S tem se zmanjša tveganje za investitorja, podjetnik pa lahko opredeli nižji, bolj izvedljiv cilj na crowdfunding platformi (Borštnik, 2017). Mehanizem financiranja »vse ali nič« lahko spodbudi potencialne podpornike, da prispevajo k projektom, saj imajo več informacij o priljubljenosti projekta (Tian in drugi, 2021). Vložki ljudi se običajno ne vračajo z visokimi obrestnimi merami, kot je to značilno za bančne kredite, in lastništvo ostaja pri podjetnikih (Mikić, 2014).

Množično financiranje prav tako služi kot dobra odskočna deska za nadaljnje pridobivanje kapitala, na primer bančnih kreditov ali investicij (Mikić, 2014). Dodatni prednosti sta tudi možnost vzpostavljanja interakcije s potencialnimi strankami ter merjenje javnega mnenja o izdelku (Smith, 2023). V primeru neuspeha projekta na platformah za množično financiranje se ideja lahko prenove, izboljša in ponovno preizkusi (Mikić, 2014). Ta pristop omogoča tudi zgodnje zaznavanje morebitnih težav ali pomanjkljivosti izdelka pred njegovim uradnim lansiranjem na trg, kar lahko podjetjem prihrani čas in denar. Poleg tega množično financiranje služi tudi kot učinkovit marketinški kanal, saj spodbuja promocijo izdelka ter zagotavlja dostop do potencialnih kupcev in prodajnih poti (Paschen, 2017).

Iz tržnega vidika pa množično financiranje omogoča testiranje projekta in preverjanje zanimanja ljudi, kar zmanjšuje tveganje za neuspeh. Podjetniki pridobijo pomembne povratne informacije in predloge za izboljšave. Občinstvo oziroma podporniki projekta lahko promovirajo projekt in postanejo ambasadorji blagovne znamke, kar za podjetnike pomeni zastoj promocijo. Poleg tega se podporniki tesno povežejo s produktom, kar povečuje prepoznavnost izdelka že pred njegovim obstojem in omogoča vzpostavljanje kakovostnih socialnih stikov. Ustvarjalec ima tudi možnost obdržati proizvodnjo v lokalnem okolju, ne da bi bil odvisen od okolja donatorjev ter ima nadzor nad vsemi stroški, izdelavo, dostavo, kreativnostjo, trženjem in interakcijo s potrošniki (Mikić, 2014). Poleg tega rast priljubljenosti množičnega financiranja na osnovi lastniškega kapitala ponuja investorjem možnost pridobitve lastniškega deleža v podjetju, ne da bi pri tem prenesli nadzor na tvegane vlagatelje (Smith, 2023).

Pri raziskovanju množičnega financiranja bi pod slabosti lahko navedli možnost kopiranja idej, saj so projekti javno izpostavljeni. Poleg tega se s popularizacijo množičnega financiranja povečuje tudi konkurenca med projekti za pridobitev sredstev, kar lahko vodi v to, da nekateri projekti ostanejo neopaženi. Za uspeh množičnega financiranja je potrebno veliko truda in časa, da se pritegne pozornost vlagateljev, kar vključuje nenehno vlaganje v dobre odnose s potrošniki, trženje in poznavanje spletnega delovanja. Nosilci projektov nosijo odgovornost do skupnosti, ki jih podpira, kar jih lahko izpostavi kritikam. Pomembno je tudi, da je predstavitev ideje namenjena širšemu občinstvu, ne samo profesionalnim investitorjem. Obstaja tveganje, da projekt ne doseže svojega cilja ali ne izpolni pričakovanj, kar lahko povzroči razočaranje vlagateljev in negativno vpliva na ugled organizacije ali posameznika (Mikić, 2014).

Slabosti množičnega financiranja vključujejo potencialno škodo za ugled podjetja, ki izhaja iz izvajanja množičnega financiranja, ter pristojbine, povezane s platformami za množično financiranje. Poleg tega se v primeru, če ciljni znesek financiranja ni dosežen, sredstva vračajo vlagateljem, kar lahko prinese dodatne finančne izzive in lahko škodi ugledu novoustanovljenega podjetja (Smith, 2023). Asimetrija informacij o številnih projektih na platformah za množično financiranje otežuje podpornikom oceno verodostojnosti ali zanesljivosti projektov. Poleg tega večina platform uporablja zaporedni mehanizem financiranja, zaradi česar lahko poznejši podporniki kadar koli vidijo znesek, ki so ga prispevali drugi podporniki. To lahko vpliva na odločitev potencialnih podpornikov (Tian in drugi, 2021).

3.3.2 Platforma Kickstarter

Kickstarter je platforma, ki omogoča ustvarjalcem javno predstaviti svoje projekte ter pridobiti sredstva od podpornikov za njihovo izvedbo v zameno za obljubljen nagrade. Prav tako jim omogoča predstaviti svoje inovativne ideje širši javnosti in pridobiti finančno podporo za njihovo uresničitev (Gear, 2020). Na platformi lahko potrošniki podajo kritike in predloge za izboljšave, kar je koristen vir informacij za podjetnike. Sredstva, ki jih prispevajo potrošniki, pripomorejo k uresničevanju projektov. Kickstarter je največja platforma za množično financiranje, ki sprejema projekte z vseh področij (Mikić, 2014). Spletna platforma predstavlja privlačno možnost za talente in ideje, ki potrebujejo finančno podporo za uresničitev vizije. Od svoje ustanovitve leta 2009 je Kickstarter financiral več kot 180.000 projektov, kar ga uvršča med pomembne spletne platforme za ustvarjalne posameznike (Investopedia Team, 2023).

Kickstarter predstavlja odličen način za pridobivanje finančnih sredstev, še posebej za tiste, ki se prvič ukvarjajo s projektom. Omogoča pridobitev kapitala brez dolgoročnih poslovnih kreditov. S podporo projekta podporniki dejansko naročajo izdelek ali storitev vnaprej, s čimer pomagajo ustvarjalcem doseči ciljno vsoto sredstev (Mikić, 2014). Ustvarjalci lahko uporabijo različne medijske vsebine, kot so videoposnetki, slike in besedilo, da razložijo

podrobnosti svojega projekta, medtem ko podporniki izbirajo med različnimi možnostmi donacij (Gear, 2020).

Kampanja na Kickstarterju traja običajno 30 dni, vendar lahko tudi do 60 dni, pri čemer mora projekt doseči zastavljeni cilj financiranja, da bi bila kampanja uspešna. V primeru uspešne kampanje ustvarjalec prejme sredstva od podpornikov, s katerimi lahko dokonča projekt. V nasprotnem primeru, če kampanja ne doseže cilja, nobenemu donatorju ne bo zaračunano, vendar se projekt ne izvede. Po končanju uspešne kampanje je odgovornost ustvarjalca, da dokonča projekt z uporabo pridobljenih sredstev ter zagotovi, da podporniki prejmejo obljubljene nagrade. Ustvarjalec mora skrbno načrtovati proračun, da se izognemo finančnim težavam pri izpolnjevanju obljub (Gear, 2020). Platforma omogoča preizkus trga in ugotavljanje zanimanja za izdelek ali storitev, kar lahko pomaga pri odločanju o nadaljnjem razvoju. Prav tako omogoča pridobivanje povratnih informacij od potencialnih kupcev in podpornikov. Kickstarter ustvarja tudi nove skupnosti somišljenikov, saj se ljudje s podobnimi interesi povežejo med seboj. Platforma je odprta za različne vrste projektov, kar daje podjetnikom popolno svobodo pri izbiri in oblikovanju svojih projektnih idej (Mikić, 2014).

Od 6. oktobra 2020 je Kickstarter uradno dostopen tudi v Sloveniji, pri čemer so poleg Slovenije v svojo skupnost, ki je do zdaj obsegala 22 držav, dodali tudi Poljsko in Grčijo. S prihodom Kickstarterja v Slovenijo se ustvarjalci lahko neposredno prijavijo s svojimi projekti, kar prinaša ključno prednost in večjo prilagodljivost v procesu predstavitve in financiranja njihovih idej (Dnevnik, 2020). V Sloveniji je Kickstarter danes najpogostejše uporabljena platforma za zbiranje zagonskega kapitala s pomočjo množičnega financiranja, ki predstavlja inovativen način, kako ustanovitelji pridobivajo sredstva za svoje projekte (Štepec, 2020). Slovenske kampanje na Kickstarterju so pokazale izjemen uspeh, saj dosežejo 55-odstotno stopnjo uspešnosti, kar je precej več od globalnega povprečja vseh kampanj, ki znaša 37 %. Skupno so od leta 2011 na Kickstarterju predstavili 219 projektov, s katerimi so prepričali več kot 80.000 ljudi po vsem svetu, da jim pomagajo uresničiti vizije. Najpogostejše kategorije projektov, ki jih Slovenci lansirajo, so dizajn, tehnologija in igre (Sagaj, 2020).

Čeprav je Kickstarter priznan kot vodilna platforma za množično financiranje, obstajajo tudi druge možnosti, ki bi lahko bolj ustrezale posebnim potrebam posameznih projektov (Kearl, 2023). Priljubljeni spletni mesti za množično financiranje sta tudi Indiegogo in GoFundMe. GoFundMe, ustanovljena leta 2010, je največja platforma za množično financiranje, ki je doslej zbrala več kot 25 milijard dolarjev od več kot 200 milijonov donatorjev. Predvsem je namenjena posameznikom, ki se soočajo z zdravstvenimi stroški ali nepredvidenimi nujnimi položaji, kot so nesreče ali naravne katastrofe. Indiegogo, ki se je začel kot platforma za financiranje neodvisnih filmov, se je po letu 2008 razširil na različne kategorije projektov. Od Kickstarterja se razlikuje po svoji manj strogi naravi in možnosti izbire med fiksnim in prilagodljivim modelom financiranja. Indiegogo omogoča ustvarjalcem, da prejmejo sredstva v razmerju s ciljno vsoto ali počakajo, da dosežejo zastavljeni cilj (Smith, 2023).

3.4 Skladi tveganega kapitala

VC predstavlja obliko financiranja, kjer investitorji vlagajo denar v podjetje z visokim potencialom rasti (Piazza in drugi, 2023) v zameno za lastniški delež (Nowshin, 2023). VC je oblika zasebnega kapitala, ki ga vlagatelji zagotavljajo novoustanovljenim podjetjem in malim podjetjem, za katera se verjame, da imajo dolgoročno potencialno rast (Hayes, 2024). VC je široko priznana kot najbolj priljubljena oblika financiranja, predvsem zaradi značilno visokih zneskov, ki so na voljo, kar je še posebej pomembno za zagonska podjetja, ki si prizadevajo za hitro rast (Fu in drugi, 2024).

Podjetja VC delujejo kot omejena partnerstva, kjer partnerji vlagajo v sklad VC. Odbor običajno odloča o naložbah. S sredstvi, ki jih zberejo od različnih vlagateljev, financirajo obetavna podjetja v zameno za lastniški delež. VC običajno ne financira začetnih faz razvoja podjetja, temveč se osredotoča na podjetja, ki že ustvarjajo prihodke in iščejo financiranje za širitev. Poiščejo podjetja z močno vodstveno ekipo, velikim potencialnim trgom in edinstvenimi izdelki, kjer lahko vplivajo na usmeritev podjetja. Vendar so investicije VC tvegane zaradi neizprosnih stopenj neuspeha (Ganti, 2024). Poleg finančne injekcije pridobitev zaupanja vrednega investitorja VC pomeni tudi pomemben ugled za podjetja v zgodnji fazi, še posebej, ko se borijo za omejene vire kapitala (Nowshin, 2023). Investitorji prinašajo tudi dragoceno strokovno znanje, izkušnje ter poslovne stike, kar lahko bistveno prispeva k uspehu in rasti podjetja (Piazza in drugi, 2023).

VC običajno prihaja od premožnih vlagateljev, investicijskih bank in drugih finančnih institucij (Hayes, 2024). Podjetja VC nadzorujejo sklade zbranih sredstev, ki jih vlagajo posamezniki in institucije. Generalni partnerji odločajo o naložbah, medtem ko so ostali partnerji delni lastniki sklada. Vlagatelji zaslužijo s prenesenimi obrestmi in provizijami, pri čemer večina dobička pripade generalnim partnerjem (Ganti, 2024). VC je običajno dodeljen malim podjetjem z izjemnim potencialom rasti ali tistim, ki hitro rastejo in se zdijo pripravljena na nadaljnjo širitev. Financiranje je običajno v obliki zasebnega kapitala (angl. private equity) in je lahko tudi neka oblika strokovnega znanja, kot so tehnične ali vodstvene izkušnje (Hayes, 2024).

Pomembna razlika med posli VC in drugimi posli zasebnega kapitala pa je, da se VC osredotoča na podjetja v vzponu, ki prvič iščejo znatna sredstva, medtem ko zasebni kapital običajno financira večja, bolj uveljavljena podjetja, ki iščejo kapitalsko infuzijo ali priložnost za ustanovitelje podjetij, da prenesejo del svojih lastniških deležev. Potencial za nadpovprečne donose je pogosto tisto, kar kljub tveganju pritegne vlagatelje VC. Za nova podjetja ali podvige s krajšim časom poslovanja, ki je manj kot dve leti, postaja VC vedno bolj priljubljen in bistven vir za zbiranje denarja, zlasti če nimajo dostopa do kapitalskih trgov, bančnih posojil ali drugih dolžniških instrumentov (Hayes, 2024). Pri odločanju o naložbah VC morajo investitorji uravnotežiti tveganje in pričakovani donos. Različni dejavniki, kot so razvitost kapitalskega trga, likvidnost trga in makroekonomski pogoji, lahko vplivajo na to, kdaj in kam investirajo. V manj razvitih in neučinkovitih kapitalskih

trgih se investitorji pogosto odločajo za vlaganje v podjetja, ki so že prešla začetno fazo razvoja. To je zato, ker je večje tveganje povezano s trgi, kjer informacije niso tako dostopne ali zanesljive (Piazza in drugi, 2023).

3.4.1 Prednosti in slabosti tveganega kapitala

Zagonska podjetja pogosto potrebujejo znatna sredstva za hitro povečanje, ki jih lahko zagotovijo podjetja VC, in sicer v razponu od 100.000 do 25 milijonov ameriških dolarjev (angl. United States dollar, v nadaljevanju USD), za razliko od tradicionalnih posojil, ki ponujajo veliko manj (Jones in Recto, 2023). Ena od ključnih prednosti VC je, da ta omogoča novim podjetjem v zgodnji fazi, da zaženejo operacije in razvijajo izdelke brez potrebe po obstoječem denarnem toku. Namesto tega prejmejo kapital od vlagateljev, kar omogoča osredotočanje na inovacije in širjenje brez finančnih omejitev (Hayes, 2024). Prednost VC je tudi, da financiranje VC ne zahteva rednih mesečnih plačil, kot so posojila, kar sprosti obratni kapital za poslovanje. Za razliko od drugih možnosti financiranja pogodbe o VC običajno ne zahtevajo zastave osebnega premoženja. Podjetja VC prav tako podpirajo zbiranje prihodnjih krogov financiranja, predstavljanje zagonskih podjetij potencialnim vlagateljem in prispevanje dodatnega kapitala (Baldridge, 2023).

Ena od ključnih slabosti VC je, da soustanovitelji zmanjšajo svoj lastniški kapital z vsakim krogom financiranja (Jones in Recto, 2023), saj vlagatelji običajno zahtevajo velik delež lastniškega kapitala podjetja, kar lahko vodi v izgubo nadzora ustanoviteljev nad svojim podjetjem in odločitvami (Hayes, 2024). Pomanjkanje in težave pri pridobivanju sredstev so pogosti, saj je konkurenca za ta vir financiranja visoka, sprejemna stopnja pa nizka, kar omejuje njegovo razpoložljivost v primerjavi z drugimi viri, kot so inkubatorji ali angelski vlagatelji. Takšno financiranje je relativno drago, saj lastniški kapital prinese dolgoročne stroške, ki se realizirajo ob prodaji podjetja (Baldridge, 2023). Poleg tega zahteva tvegani kapital vzpostavitev upravnega odbora, kar zmanjšuje prožnost in nadzor ustanovitelja (Jones in Recto, 2023). Visoka pričakovanja za poslovno rast, ki jih imajo podjetja VC, prinašajo pritisk na ustanovitelje, da izpolnijo meritve uspešnosti in cilje vlagateljev, kar lahko poveča stres in tveganje. Slabo uspešni ustanovitelji tvegajo izgubo nadzora nad podjetjem, če ne izpolnijo pričakovanj vlagateljev (Ganti, 2024). Zagonska podjetja imajo pogosto omejen vpliv na pogoje pri iskanju VC, zato je ključnega pomena, da zgodaj v procesu najdejo podjetje, ki je usklajeno z njihovimi cilji (Jones in Recto, 2023).

3.4.2 Slovenski skladi tveganega kapitala

V tabeli 2 je prikazan izpis vseh družb VC, ki so evidentirane v registru Ministrstva za gospodarstvo. Ta seznam je bil nazadnje posodobljen dne 8. januarja 2018 in ponuja celovit vpogled v podjetja, ki delujejo v sektorju VC v Sloveniji. Družbe so razvrščene po vrstnem redu ustanovitve, kar omogoča jasn pregled njihovega kronološkega razvoja in prispeva k razumevanju njihovega položaja na trgu. Poleg osnovnih informacij, kot so ime podjetja in

datum ustanovitve, tabela vključuje tudi podatke o sedežu podjetja ter kontaktne informacije. Seznam je ključen vir za raziskovalce in vlagatelje, ki želijo pridobiti vpogled v dinamiko trga VC v Sloveniji ter identificirati ključne igralce in njihove strateške usmeritve.

Tabela 2: Register družb tveganega kapitala v Sloveniji do leta 2018

Družba tveganega kapitala	Naslov družbe tveganega kapitala	Firma in sedež družbe za upravljanje	Datum pridobitve statusa
Prvi sklad, družba tveganega kapitala, d. o. o.	Tehnološki park 21, Ljubljana	RSG Kapital, upravljanje tveganega kapitala, d. o. o., Tehnološki park 21, Ljubljana	11. 2. 2007
DTK Murka, družba tveganega kapitala, d. o. o.	Čopova ulica 38, Ljubljana	UD-upravljalna družba, d. o. o., Čopova ulica 38, Ljubljana	29. 3. 2010
META Ingenium, družba tveganega kapitala, d. o. o.	Tehnološki park 19, Ljubljana	Zernike Meta-Ventures S.p.a., Viale Tupini Umberto 116, Rim, Italija	29. 3. 2010
Vzpon, družba tveganega kapitala, d. o. o.	Teslova ulica 30, Ljubljana	Venire svetovanje, d. o. o., Teslova ulica 30, Ljubljana	12. 8. 2010
STH Ventures, družba tveganega kapitala, d. o. o.	Kavčičeva ulica 66, Ljubljana	STH Management, upravljanje naložb, d. d., Kavčičeva ulica 66, Ljubljana	12. 8. 2010
SDCF, družba tveganega kapitala, d. o. o.	Dolenjska cesta 242B, Ljubljana	GMT Inženiring, d. o. o., Dolenjska cesta 242B, 1000 Ljubljana	9. 9. 2010
SCS, družba tveganega kapitala, d. o. o.	Rečiška cesta 11, Bled	MPE, družba za svetovanje in storitve, d. o. o., Rečiška cesta 11, Bled	12. 10. 2010
Venturia idea, družba tveganega kapitala, d. o. o.	Prušnikova ulica 95, Ljubljana-Šentvid	Venturia, tehnološki park, d. o. o., Prušnikova ulica 95, Ljubljana-Šentvid	10. 2. 2011
Sklad Apollinaris, družba tveganega kapitala, d. o. o.	Studenška ulica 7, Maribor	Apollinaris, d. o. o., Studenška ulica 7m, Maribor	22. 4. 2015
ABC Funds, družba tveganega kapitala, d. o. o.	Savska cesta 3a, Ljubljana	ABC First Growth, upravljanje tveganega kapitala, d. o. o., Savska cesta 3a, 1000 Ljubljana	21. 4. 2016
Triglav Capital, družba tveganega kapitala, d. o. o.	Erjavčeva ulica 2, Nova Gorica	Private value Capital Management, finančno in poslovno sodelovanje, d. o. o., Erjavčeva ulica 2, 5000 Nova Gorica	31. 5. 2016

Vir: Ministrstvo za gospodarstvo (2018).

V nadaljevanju so opisani slovenski skladi VC, ki so se ustanovili po letu 2018 in prav tako predstavljajo pomemben del investicijskega ekosistema v Sloveniji. Ti skladi so ključni igralci pri podpori in financiranju inovativnih podjetij ter podjetij v različnih fazah razvoja. Njihova vloga je bistvena pri spodbujanju inovacij, ustvarjanju delovnih mest ter dvigovanju konkurenčnosti slovenskega gospodarstva. Skladi VC aktivno sledijo razvoju tehnoloških,

biotehnoških, zdravstvenih, inovativnih in ostalih visoko perspektivnih sektorjev, pri čemer so njihove naložbe ključnega pomena za trajnostno rast in razvoj podjetij v Sloveniji.

RSG Kapital, predhodnik South Central Ventures, je bil ustanovljen kot sklad VC, ki je primarno investiral v visokotehnoška podjetja z močno ekipo na območju Balkana. South Central Ventures preko sklada za podjetniške inovacije (Enterprise Innovation Fund – ENIF) razpolaga s 40 milijoni € za investicije v inovativna visokotehnoška zagonska podjetja v zgodnjih fazah razvoja in fazah rasti. Sklad ponuja investicije v višini do 3 milijonov evrov na podjetje. Za potrebe zagonskih podjetij imajo na voljo 1,5 milijona evrov, pri čemer je višina posamezne investicije omejena na do 100 tisoč evrov. Pisarne sklada so v Beogradu, Zagrebu in Skopju (Startup Slovenia, brez datuma, d).

V regiji se trenutno vzpostavlja deeptech sklad Vesna Venture Capital, namenjen spodbujanju razvoja znanstvenih in tehnoloških inovacij. Sklad bo razpolagal s 50 milijoni evrov, v katerega bodo vložili uspešni podjetniki in Evropski investicijski sklad, slednji je izrazil namero o vložku v višini 40 milijonov evrov. Sklad bo na voljo podjetjem v srednjeevropskem in vzhodnoevropskem prostoru, pri čemer naj bi 75 % kandidatov izviralo iz Slovenije in Hrvaške. Med cilji sklada je spodbujanje vsaj enega samoroga (Lačan in Tomažin, 2023).

Silicon Gardens Fund, ustanovljen leta 2019 (AJ PES, brez datuma), je zasebni sklad VC, ki je sestavljen iz mladih slovenskih in tujih podjetnikov. Ključna značilnost tega sklada je aktivno sodelovanje z zagonskimi podjetji v času investicije. Usmerjeni so na dodajanje vrednosti podjetjem z izkušnjami, svetovanjem in poslovnimi povezavami, še posebej v zgodnjih fazah razvoja. Sklad zagonskim podjetjem ponuja naložbe v območju med 20 tisoč in 40 tisoč evri v zameno za lastniški delež v višini od 5 do 15 %. Ta pristop omogoča podjetjem, da pridobijo finančna sredstva in hkrati izkoristijo dragocene izkušnje in mrežo povezav, ki jih ponuja Silicon Gardens Fund. Sklad je osredotočen na tehnološka zagonska podjetja v zgodnjih fazah razvoja in si prizadeva, da bi ta podjetja postala uspešna in konkurenčna na trgu. S svojim delovanjem prispeva k rasti in inovativnosti tehnološkega podjetništva v Sloveniji in širše (Startup Slovenia, brez datuma, b).

AlpVent je priznано investicijsko podjetje, ki se osredotoča na obetavna zagonska podjetja visokega potenciala. Sklad je razvil edinstven pristop k investiranju, ki omogoča podjetnikom dostop do investitorja, ki razume lokalno podjetniško okolje in tudi aktivno prispeva k razvoju podjetij. Sedeže ima v Švici, Avstriji in Sloveniji, kar jim omogoča tesno povezovanje s podjetniškimi ekosistemi in omrežji na teh ključnih trgih. AlpVent si poleg finančne rasti prizadeva, da bi podjetja v treh do petih letih po investiciji postala globalni voditelji na svojem področju. Po izvedeni investiciji postane AlpVent aktiven partner v podjetju, vendar ne prevzema vodstvenih položajev ali upravlja kadrov. Namesto tega delujejo v ozadju, kjer pomagajo pri strateški rasti podjetja. Njihova dodana vrednost se kaže v izboljšani izbiri zagonskih podjetij in podpori ključnih kazalnikov uspešnosti, kar se odraža tudi v finančnih rezultatih (AlpVent, brez datuma).

Podjetje daFUND je bilo ustanovljeno leta 2021 (AJPES, brez datuma). Njihova prednostna naloga je zagotavljanje konkretnih in uporabnih nasvetov, ki pomagajo podjetjem pri njihovi rasti in uspehu. Njihovo delovanje je osredotočeno na investiranje v podjetja v predsemenskih in semenskih fazah po vsej Evropi, pri čemer se posebej zanimajo za podjetja, ki se ukvarjajo s programsko opremo. Velikost njihovih začetnih naložb se giblje od nekaj deset tisoč evrov do 100 tisoč evrov, pri čemer so možni tudi dodatni vložki njihovih vlagateljev. Podjetje daFUND podpirajo poslovni angeli iz Slovenije in izkušeni podjetniki iz celega sveta, kar jim omogoča obsežno omrežje in dostop do najnovejših priložnosti na trgu (DaFUND, brez datuma).

Labena Ventures, ustanovljeno leta 2023, je globalni pospeševalnik zagonskih podjetij v področjih biotehnologije, zdravstvene tehnologije, farmacije, prehrane in okolja, z osredotočenostjo na srednjo in vzhodno Evropo. Ustanovljen je bil leta 2023 (AJPES, brez datuma). Njihova osnovna naloga je podpora inovativnim podjetjem pri njihovi poti do mednarodnega uspeha. Eden od ključnih programov Labena Ventures je usmerjen v prepoznavanje najperspektivnejših inovativnih zagonskih podjetij ter podjetij na področjih biotehnologije, farmacije in zdravstva, s čimer si prizadevajo podpreti podjetja, ki imajo potencial za globalni vpliv, in jim nuditi potrebno podporo pri njihovi mednarodni širitvi (Labena Ventures, brez datuma).

Suricate Ventures, ustanovljeno 2021 (AJPES, brez datuma), je specializiran za naložbe VC v zagonska podjetja. Ustanovitelji, imenovani »surikate«, so združili moči za ustanovitev sklada VC, specializiranega za pet različnih industrij: fintech & insuretech, metaverse, gaming, logistika in dobavne verige ter zdravstvo. Poleg kapitalskih vložkov podjetjem zagotavljajo tudi »pametni kapital« v obliki znanja, strokovne podpore ter povezav z drugimi uspešnimi podjetji in vlagatelji (Startup Slovenia, 2022).

RUJ Ventures, ustanovljeno leta 2023, se osredotoča na podporo in financiranje zgodnjih faz globoko tehnoloških rešitev za globalne probleme. Njihova dejavnost zajema več področij, kot so biotehnologija, medicina, tehnologija, ekologija, inženiring ter dobro počutje. Posebnost RUJ Ventures je v tem, da so zgodnji investitorji v ekipe z velikim potencialom, ki delajo na revolucionarnih tehnologijah, kot so umetna inteligenca, strojno učenje, blockchain, kvantno računalništvo in biotehnologija (RUJ Ventures, brez datuma).

4 PREGLED TRENUTNEGA STANJA SLOVENSKEGA PODJETNIŠKEGA EKOSISTEMA

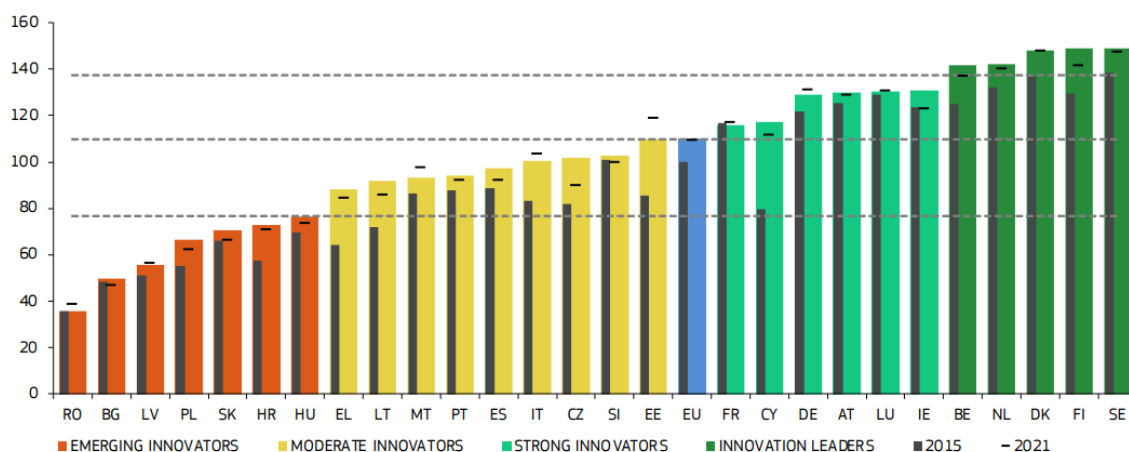
4.1 Primerjalna ocena uspešnosti slovenskega inovacijskega sistema

Evropski sistem inovacijskih kazalnikov (angl. European Innovation Scoreboard, v nadaljevanju EIS) je orodje, ki ga vsako leto uporablja EK za oceno inovacijske uspešnosti Evropske unije (v nadaljevanju EU). S tem sistemom se izvaja primerjalna analiza

raziskovalnih in inovacijskih dejavnosti držav članic EU in izbranih tretjih držav. Namen EIS je predstaviti relativne prednosti in slabosti nacionalnih sistemov, ki podpirajo raziskave, razvoj in inovacije, ter tako zagotoviti temelj za ocenjevanje učinkovitosti inovacijskih politik. Podatki, zbrani in predstavljeni v okviru EIS, nudijo dragocene informacije državam članicam, regijam in EU kot celoti. Te informacije omogočajo oceno področij, na katerih države delujejo dobro, ter identifikacijo tistih področij, kjer so potrebne politične reforme za boljše spodbujanje inovacij. S tem prispevajo k oblikovanju bolj učinkovitih in usmerjenih politik inovacij v EU (Jaklič in Pustovrh, 2020).

Slika 2 prikazuje inovacijske zmogljivosti različnih držav članic Evropske unije za leti 2015 in 2021. Države so razvrščene v štiri kategorije glede na njihovo inovacijsko zmogljivost: nastajajoči inovatorji (angl. Emerging Innovators), zmerni inovatorji (angl. Moderate Innovators), močni inovatorji (angl. Strong Innovators) in vodilni inovatorji (angl. Innovation Leaders).

Slika 2: Uspešnost inovacijskih sistemov članic EU



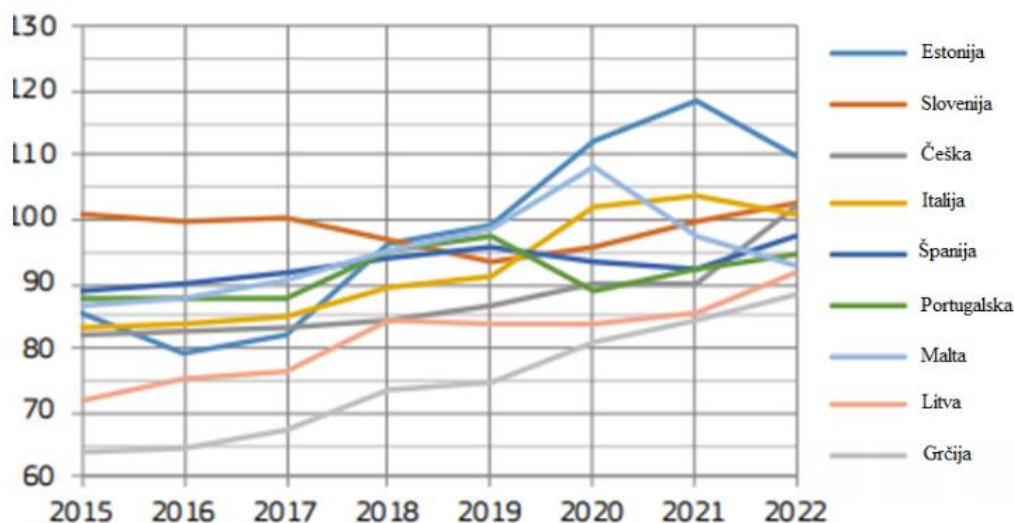
Vir: prirejeno po Hollanders in drugi (2022).

Glede na poročilo EIS in podatke o Sloveniji je ključno razumeti nekatere ključne točke v primerjavi z drugimi državami članicami EU. Slovenija je med letoma 2018 in 2019 doživela zmanjšanje inovacijske uspešnosti, kar je prispevalo k relativno nizkemu povečanju uspešnosti med leti 2015 in 2020 (Jaklič in Pustovrh, 2020). Nedavno izboljšanje uspešnosti v letih 2020–2022 nakazuje, da so bile morda uvedene nove politike ali pobude za spodbujanje inovacij. Vsi vodilni na področju inovacij so uspešni nad povprečjem EU (Hollanders in drugi, 2022).

Podatki na sliki 3 razkrivajo spremembe inovacijske učinkovitosti Slovenije v tem obdobju. Od leta 2011 do približno 2015 je Slovenija sledila povprečju EU v zvezi z inovacijsko učinkovitostjo, po letu 2015 pa se je začela inovacijska uspešnost Slovenije v primerjavi s povprečjem EU zmanjševati. Leta 2018 je bil opazen izrazit padec (Jaklič in Pustovrh, 2020).

Po letu 2019 se začne na grafu kazati dvig. Leta 2022 doseže indeks najvišjo točko, kar nakazuje pozitiven obrat ali izboljšanje inovacijske uspešnosti Slovenije. Indeks kaže, da je inovacijska uspešnost Slovenije v zadnjem obdobju malo višja kot v obdobju pred letom 2015 (Hollanders in drugi, 2022).

Slika 3: EIS inovacijski indeks Slovenije in druge države



Vir: prirejeno po Hollanders in drugi (2022).

EIS prikazuje pozitivne trende od leta 2021 pri povečanju števila inovatorjev v poslovnih procesih. To kaže na izboljšave v sodelovanju, inovacijah procesov in digitalni infrastrukturi. Ti trendi lahko koristijo malim in srednje velikim podjetjem (v nadaljevanju MSP) k povečanju učinkovitosti, spodbujanju inovacij in izboljšanju povezljivosti. Negativni trendi od leta 2021 so zmanjšanje števila podjetij, ki se ukvarjajo z izboljšavami na področju informacijsko-komunikacijske tehnologije (v nadaljevanju IKT). Za razvoj MSP v Sloveniji bo ključnega pomena odpravljanje pomanjkljivosti pri financiranju, povečanje naložb v inovacije ter spodbujanje podpornega okolja za razvoj talentov in internacionalizacijo. Če pogledamo odstotek novonastalih podjetij (10+ zaposlenih), ima Slovenija (0,5 %) najnižji odstotek v primerjavi s soslednjimi državami Hrvaško (2,5 %), Avstrijo (1,1 %) in Madžarsko (1,2 %) (Hollanders in drugi., 2022).

Kazalnik MSP z inoviranimi izdelki pove število MSP, ki so uvedla vsaj en inovativen izdelek. Ta izdelek je lahko izboljššan ali izboljšuje storitveno zmogljivost ali je prijaznejši do uporabnika. Slovenija z rezultatom 62,4 kaže spremembo uspešnosti MSP z inovacijami izdelkov v Sloveniji od leta 2015 do 2022 glede na izhodišče EU v letu 2015. Ocena 62,4 pomeni, da je v povprečju v Sloveniji v primerjavi z izhodiščem EU v letu 2015 prišlo do pozitivne spremembe oziroma izboljšanja. Hrvaška (94,7) ima najvišjo oceno med našimi soslednjimi državami (Hollanders in drugi, 2022).

Kazalnik MSP z inovacijami poslovnih procesov pove število MSP, ki so na trgu predstavila vsaj en nov inovativen proces, ki je nov v njihovem podjetju ali nov za celoten trg. Mnoga podjetja ne uvajajo inovacij z izboljšanjem novih izdelkov, temveč z izboljšanjem svojih poslovnih procesov. Ti procesi vključujejo procesne, marketinške in organizacijske inovacije. Slovenija z rezultatom 32,4 kaže spremembo uspešnosti malih in srednjih podjetij z inovacijami poslovnih procesov v Sloveniji od leta 2015 do 2022 glede na izhodišče EU v letu 2015. Rezultat 53,8 za EU predstavlja izhodiščno uspešnost v letu 2022 glede na EU v letu 2015 za MSP z inovacijami poslovnih procesov. Nižja ocena leta 2022 nakazuje, da je Slovenija v povprečju doživela manj pomembno pozitivno spremembo ali izboljšanje uspešnosti MSP z inovacijami poslovnih procesov v primerjavi z EU kot celoto. Hrvaška (79,9) ima višjo oceno od povprečja EU in Slovenije. Italija (125,9) ima najvišjo oceno med našimi sosednjimi državami, kar kaže na zelo dobro uspešnost ali pomembno pozitivno spremembo MSP z inovacijami poslovnih procesov (Hollanders in drugi, 2022).

4.2 Analiza trenutne strukture podpornega okolja za zagonska podjetja, vključujoč javne podporne politike

Glede na rezultate svetovne raziskave Globalnega podjetniškega monitorja (angl. Global Entrepreneurship Monitor, v nadaljevanju GEM) iz leta 2021 se podjetniško okolje v Sloveniji lahko opredeli kot zmerno razvito. V Sloveniji obstaja ustrezen podjetniški ekosistem, ki omogoča rast in razvoj podjetij. Prav tako so vladni programi za podjetništvo dobro ocenjeni, kar vključuje podporo poslovnih inkubatorjev in znanstvenih parkov. Finančna podpora za nova in rastoča podjetja je na voljo v obliki državnih subvencij in dolžniških virov financiranja. Vendar pa je ocena glede finančnih virov, pridobljenih s prvo izdajo delnic, in pridobivanja semenskega kapitala nižja (Rebernik in Širec, 2022).

Notranji trg je dinamičen, državni programi in infrastruktura so spodbudni, vendar je vladna regulativa pomanjkljiva, prav tako pa manjka podjetniško izobraževanje. Leta 2022 je vrednost slovenskega indeksa NECI, ki predstavlja oceno podjetniškega okolja, znašala 4,8, kar nas uvršča na sredino lestvice držav. S tem se Slovenija uvršča na raven povprečja Evrope in celotnega sveta. Gospodarstvo Slovenije se po pandemiji kaže kot stabilno. Podjetja so izboljšala digitalne zmogljivosti, zlasti s pomočjo državnih subvencij in vavčerjev. Potrebni so dodatni ukrepi za izboljšanje podjetniških pogojev, še posebej na področju davčne politike, finančne podpore in vključevanja podjetniških vsebin v izobraževanje (Širec in drugi, 2022).

V Sloveniji je državna pomoč za razvoj razdeljena med tri ministrstva. To so ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo, ki igra ključno vlogo preko Slovenskega podjetniškega sklada (v nadaljevanju SPS) in Javne agencije SPIRIT Slovenija, ministrstvo za finance ter ministrstvo za kulturo, ki pa sta odgovorna za podporo kulturnemu in kreativnemu sektorju preko Centra za kreativnost (Jaklič in Pustovrh, 2020).

Javna agencija SPIRIT Slovenija (v nadaljevanju SPIRIT) razvija in ponuja produkte za podporo potencialnim podjetnikom ter podjetjem v različnih fazah razvoja, vključno z zrejšimi podjetji. Nudi informiranje, izobraževanje, mentoriranje in svetovanje ter pomoč pri pridobivanju finančnih virov. Prednost SPIRIT je v povezovanju podpore podjetništvu s podporo internacionalizaciji in tuji investiciji ter izkušnjah pri razpisih za spodbujanje konkurenčnosti. Kljub temu se nekatere aktivnosti podvajajo z aktivnostmi SPS-a, kar lahko povzroča manjšo prepoznavnost v zagonskem ekosistemu. Učinki javne podpore niso jasno merjeni glede na število in kakovost novo nastalih podjetij (Jaklič in Pustovrh, 2020). Vlada Slovenije spodbuja nacionalne nagrade za zagonska podjetja ter podpira dogodke, kot je konferenca PODIM. Prav tako so naredili korake v smeri poenostavitve upravnih postopkov za tuje vlagatelje in podjetnike (StartupBlink, 2023).

Poleg podpore javnega sektorja imajo slovenska zagonska podjetja dostop do različnih oblik financiranja, vključno z državno podporo preko SPS in SID banke. Slednja spodbuja zasebno financiranje s podvojitvijo investicij v pet slovenskih podjetij letno. Mednarodne organizacije, kot je Evropski investicijski sklad, prav tako prispevajo k ekosistemu s svojimi investicijskimi skladi (StartupBlink, 2023). Glavna javna institucija v Sloveniji, ki podpira zagonska podjetja, je SPS. Njihove storitve in produkti pokrivajo vse faze življenja zagonskih podjetij, vendar so najbolj uspešni v zgodnjih, tveganih fazah, kjer javna intervencija nadomešča pomanjkanje zasebnih investitorjev. Kljub temu se SPS spopada z izzivi zaradi omejenosti javnih virov, zlasti v kasnejših fazah, ko potrebujejo zagonska podjetja več financiranja in strokovnega svetovanja. SPS sodeluje z iniciativo Start:up Slovenija in se prilagaja potrebam ekosistema, vendar se sooča z izzivi, kot sta nejasna vloga baze hitro rastočih podjetij in pomanjkanje podpore podjetništvu za horizontalne ukrepe, kot so davčne olajšave za investitorje v zagonska podjetja. Nekateri pretekli ukrepi, kot je podpora domačim kapitalskim investitorjem, so bili relativno neuspešni zaradi nerazdeljenih sredstev (Jaklič in Pustovrh, 2020).

Ministrstvo za finance (v nadaljevanju MF) ima pomemben vpliv na zagonski ekosistem, predvsem preko sodelovanja z mednarodnimi finančnimi institucijami in vplivom na regulatorno ter davčno okolje. Njihovo znanje bi lahko izkoristili za oblikovanje novih ukrepov, kot so »peskovniki«, ki omogočajo inovativne regulatorne rešitve. Primer takšnega »peskovnika« bi lahko bila Slovenija na področju blockchain tehnologij. Kljub temu MF ni podprl takšnih pristopov, čeprav so nekatere države EU to že storile. Center za kreativnost je platforma, ki spodbuja in podpira kulturni in kreativni sektor v Sloveniji ter spodbuja sodelovanje med različnimi sektorji. Projekt vključuje tudi javne subvencije za spodbujanje podjetništva v tem sektorju in sodelovanje z gospodarstvom, ki ga vodi ministrstvo za kulturo (Jaklič in Pustovrh, 2020).

Akcijski načrt Slovenija – dežela inovativnih zagonskih podjetij je rezultat dela delovne skupine, ki se ukvarja z izzivi, s katerimi se soočajo inovativna zagonska podjetja v Sloveniji. Predlagane rešitve so bile namenjene odpravljanju ključnih ovir, ki zavirajo razvoj podjetništva v državi. Eden od ključnih izzivov je omejitev za investitorje, ki morajo biti

fizično prisotni v Sloveniji pri ustanovitvi ali dokapitalizaciji podjetja. Rešitev, ki jo je predlagala skupina, je vključevala spremembo zakonodaje za omogočanje investiranja v več kot štiri podjetja letno. Poleg tega so se soočali z omejitvami pri dezinvestiranju in upravljanju skupščine, zlasti v primerih, ko zagonska podjetja še ne ustvarjajo dobička. Predlagana rešitev je vključevala preučitev možnosti spremembe zakonodaje, ki omogoča investitorjem večjo prožnost pri dezinvestiranju (Startup Slovenia, brez datuma, c).

Po ocenah StartupBlink bi Slovenija morala še naprej nuditi podjetnikom priložnost za eksperimentiranje, rast in razširjanje. Država ima številna inovacijska središča in programe, ki podpirajo zagonska podjetja v začetnih fazah razvoja. Startup Slovenia, odprta platforma slovenskega ekosistema, predstavlja opazno neodvisno pobudo za podporo inovativnemu podjetništvu. Na regionalni ravni se Slovenija sooča z izzivi pri ohranjanju statusa kot središče zagonskih podjetij, še posebej ob rasti ekosistemov v bolj naseljenih državah, kot sta Hrvaška in Srbija (StartupBlink, 2023).

Pri obravnavi slovenske razvojne politike je ključno opozoriti na pomanjkanje podpore hitro rastočim podjetjem. Politika države za spodbujanje rasti podjetij je ena najpomembnejših politik za spodbujanje konkurenčnosti. Hitra rast podjetij je prehodna faza, ki zahteva specifično znanje, mreženje in različne oblike financiranja. Vse več držav prepoznava potrebo po specifični politiki za podporo hitro rastočim podjetjem, ki običajno vključuje identifikacijo teh podjetij, mentorstvo, sodelovanje z izobraževalnimi institucijami in finančnimi institucijami ter spodbujanje internacionalizacije (Jaklič in Pustovrh, 2020).

4.3 Realizacija programov slovenske javne podporne politike iz preteklega obdobja

V preteklem petletnem obdobju je SPS uspešno izvajal raznolike programe, kot so P2, SK75 in SI-SK, ki so podpirali inovativna slovenska zagonska podjetja skozi različne faze razvoja. Program P2 je s spodbudo v višini 54.000 € usmerjal podjetja v zgodnjih fazah, podprl več kot 700 inovativnih zagonskih podjetij, katerih stopnja preživetja je okoli 75 %. Poleg tega so nekatera podjetja, kot so Acies Bio, Visionect, Moj mojster, Geneplanet, postala del uspešnega ekosistema. Nadaljnje spremembe v programu P2, ki vključujejo povečanje sredstev na 72.000 € na podjetje in zmanjšanje števila podprtih podjetij na 30 na leto, so že načrtovane. SK programi so prav tako prispevali k podpori in rasti podjetij, pri čemer je bilo skupno podprtih 108 podjetij s konvertibilnimi posojili in 23 naložbami v višini 7,055 milijona €, kar je spodbudilo pridobitev dodatnih 13,98 milijona € zasebnih vlagateljev (Lapanje, 2023).

Svet tehnologije doživlja neprestane spremembe, pri čemer inovativna zagonska podjetja igrajo ključno vlogo pri ustvarjanju novih idej in rešitev. V tem kontekstu se izpostavljajo vertikalni pospeševalniki, ki so ključni pri spodbujanju rasti zagonskih podjetij v različnih panogah. SPS posebno pozornost namenja razvoju vertikalnih pospeševalnikov, ki omogočajo podjetnikom rast, razvoj, povezovanje z uveljavljenimi podjetji ter specializirana

skupinska izobraževanja. V letu 2023 so bili v okviru Startup Plus programa izvedeni številni vertikalni pospeševalni programi, pokrivajoč področja, kot so zdravstvene tehnologije, strojna oprema in Web3. Ti programi so ključni za spodbujanje komercializacije inovativnih idej ter krepitev kompetenc v podjetjih, ki delujejo v kompleksnih poslovnih okoljih. Prav tako omogočajo sodelovanje s ključnimi podjetji iz panoge ter specializiranimi institucijami, izmenjavo znanja in izkušenj z drugimi podjetji ter reševanje specifičnih izzivov, s katerimi se soočajo. Prav tako dopolnjujejo finančne programe P2, SK75 in SI-SK, ki slovenskim zagonskim podjetjem zagotavljajo od 54.000 € do 600.000 € zagonskih sredstev (Pediček, 2023b).

S ciljem identificiranja ukrepov, ki bi lahko prispevali k razvoju trga kapitala v Sloveniji, je bil v letu 2021 zaključen projekt krepitev in razvoja kapitalskega trga v Sloveniji (Capital Market Enhancement and Development in Slovenia – CMDS), ki sta ga izvedli svetovalni družbi po imenu PricewaterhouseCoopers in BTA Consulting (v nadaljevanju PwC/BTA) v sodelovanju z EK in aktivno udeležbo Agencije za trg vrednostnih papirjev (ATVP) ter MF. Področje trga zasebnega kapitala ima po ocenah PwC/TBA velik potencial za rast, vendar je v Sloveniji trenutno premalo izkoriščen. Ta neizkoriščenost je delno posledica pomanjkanja podpore države, kar se kaže v nizkih vrednostih investicij na tem področju (Ministrstvo za finance, 2023).

4.4 Pregled ukrepov za izboljšanje slovenskega podjetniškega ekosistema

Razvoj podjetniškega okolja v Sloveniji zahteva večje naložbe v izobraževanje za podjetništvo, tako na osnovnošolski kot srednješolski ravni. Pomembno je spodbujanje inovativnosti, ustvarjalnosti ter razvoja podjetniških veščin med mladimi že v zgodnjih fazah izobraževanja. Prav tako je treba okrepiti dostop do finančnih virov za zagonska podjetja in mala podjetja, še posebej na področju semenskega kapitala in pridobivanja investorjev. Pomanjkanje davčnih olajšav za investitorje, težave zaradi davčnih blagajn in ovire pri nagrajevanju zaposlenih prek delniških opcij so dodatne ovire, ki jih je treba nasloviti. Skupina je predlagala uvedbo davčnih olajšav ali subvencij za spodbujanje zasebnega investiranja ter prilagoditev davčne obravnave opcij in prodaje lastniških deležev. Ovire v povezavi z obdavčenjem delnic tujega podjetja, zaposlovanjem tujih državljanov ter dolgotrajnimi in zapletenimi postopki odpuščanja zahtevajo prilagoditve postopkov in zakonodaje. Prav tako se identificira problematika zapletenega poslovanja z državnimi organi, kar zahteva nadgradnjo eVEM portala in vzpostavitev dvosmerne komunikacije z državo. Enaka formalna obravnava mikro in malih podjetij v carinskih postopkih, ovira za razvoj fintech podjetij ter zakonodajne omejitve za lastništvo fakultet nad podjetji so dodatne točke, ki zahtevajo pozornost. Prav tako se prepozna potreba po regulatorni ureditvi področja virtualnih valut (Startup Slovenia, brez datuma, c).

Uvedba jasnih pravil za poslovanje z državnimi organi bi podjetjem omogočila večjo varnost in stabilnost pri poslovanju, kar je ključnega pomena za dolgoročni uspeh podjetij. Enaka

obravnavajo mikro, malih in velikih podjetij v carinskih postopkih bi spodbudila konkurenčnost in olajšala izvozno usmerjeno poslovanje. Ključno je, da se predlagane rešitve izvajajo v praksi ter da se kontinuirano spremljajo in prilagajajo potrebam razvijajočega se podjetniškega ekosistema v Sloveniji. S tem bi se ustvarilo trajnostno okolje za rast zagonskih podjetij, ki bi pripomoglo k spodbujanju inovacij, ustvarjanju novih delovnih mest ter dvigu konkurenčnosti slovenskega gospodarstva (Startup Slovenia, brez datuma, c).

4.5 Plani slovenskega zagonskega ekosistema v prihajajočem obdobju in njegov potencial

Na slovenskem VC Forumu, decembra 2023, so predstavniki podjetniške skupnosti, predstavniki iniciative Start:up Slovenija, Tehnološkega Foruma, predstavniki poslovnih angelov in skladov VC skupaj s predstavniki države razpravljali o pomenu in podrobnostih rešitev posameznih mehanizmov. V ospredju debate se je največkrat pojavila potreba po uveljavitvi primerljive pravno-organizacijske oblike za zagonska podjetja, t. i. vitke delniške družbe, ustreznih rešitev za uveljavitev delniških opcij in mehanizem za privabljanje tujih talentov, ki bi lahko po hitrem postopku prejeli t. i. »startup vizo«. Glavna tema razprave je bila tudi pomembnost razvoja in podpore inovativnim podjetjem, kar se odraža tudi v razpisu P2 za zagonske spodbude. Razpis P2 predstavlja subvencijo, namenjeno sofinanciranju zagona inovativnih podjetij, razvoju minimalno sprejemljivega produkta (angl. minimum viable product – MVP) ter uvajanju inovativnih produktov na trg. Cilj finančne spodbude P2 je spodbuditi razvoj podprtih podjetij, uspešno prenesti razvojne ideje posameznikov in skupin v tržno uspešna podjetja ter vzpostaviti nova inovativna podjetja s potencialom rasti, s poudarkom na razvoju in komercializaciji proizvodov, procesov in storitev (StartupPlus, brez datuma).

Spodbude P2 so zasnovane za zagon tehnološko inovativnih podjetij s potencialom rasti, ki na začetku svoje poti razvijajo inovativne produkte, procese in storitve z visoko dodano vrednostjo. Poleg poudarka na ključnih značilnostih razpisa P2, kot so višina financiranja (do 54.000 € subvencije na podjetje), doba financiranja (izplačilo v treh tranšah v treh letih) ter osnovni in drugi pogoji, je pomembno poudariti, da razpis vključuje tudi predseleksijski postopek. Sodelovanje v predselekciji omogoča pridobitev dodatnih točk in osebno predstavitev poslovnih idej pred strokovno komisijo (StartupPlus, brez datuma). Državni sekretar za gospodarstvo, Matevž Frangež, je napovedal razcvet slovenskega podjetniškega sektorja do leta 2030, s ciljem doseči 100 tisoč evrov dodane vrednosti na zaposlenega. Načrtuje uvedbo zakona o udeležbi pri dobičku, davčno reformo za razbremenitev dela in sistem za privabljanje globalnih talentov. Strinja se tudi s predlogi za spremembo politike investiranja pokojninskih skladov, ki sledijo hrvaškemu modelu (Červek, 2023).

Poseben poudarek je na zagotavljanju podpore v ključnih fazah razvoja, kot so testiranje, izdelava prototipov in zagon množične proizvodnje. To je zlasti pomembno za panoge, kot

so hardware zagonska podjetja, kjer so začetni stroški visoki in odločitve v zgodnjih fazah ključne za uspeh. Skupaj s partnerji, kot so Katapult, DEWESoft in Zavod mladi podjetnik, SPS podpira vertikalni pospeševalni program HardwareSTART, ki se osredotoča na podporo slovenskim hardware podjetjem. Program je usmerjen v izboljšave prototipov, testiranje produktov ter zagon množične proizvodnje. Poleg tega prepoznava veliko priložnosti na področju tehnologije Web3 in podpira pospeševalni program Web3. Program omogoča podjetjem pridobivanje novih znanj s področja uporabe tehnologij Web3 in implementacijo le-teh v poslovne modele. Mentorstvo izkušenih strokovnjakov podpira podjetja pri uvedbi Web3 tehnologij (Pediček, 2023b). Ministrstvo za finance je izdalo »Strategijo razvoja trga kapitala v Sloveniji za obdobje 2023–2030«, ki predstavlja ključni okvir za razvoj kapitalskega trga v Sloveniji. V njej poudarjajo, da je v Sloveniji prevladujoč vir financiranja bančni sistem, ki uživa visoko stopnjo zaupanja prebivalstva in gospodarstva. Vendar pa je treba opozoriti, da se trg kapitala sooča s številnimi izzivi, ki omejujejo njegov razvoj. Med glavnimi težavami so majhnost trga, pomanjkanje likvidnosti, omejeno število trgovalnih instrumentov ter njegova splošna nerazvitost in neprepoznavnost. Slovenski trg kapitala ni privlačen za institucionalne investitorje, domača MSP pa ne prepoznajo njegovega potenciala za pridobivanje dodatnih finančnih virov. Prav tako je malim vlagateljem trg kapitala pogosto neznan in ga dojemajo kot preveč tvegan in zapleten (Ministrstvo za finance, 2023).

EK je v svojih priporočilih Svetu iz leta 2019 izpostavila, da se slovenska podjetja še vedno močno zanašajo na bančna posojila in denarni tok, medtem ko je dostop do lastniškega kapitala na zasebnih trgih omejen. Omejen in premalo razvit kapitalski trg, skupaj z neugodnimi okvirnimi pogoji, vključno z nizko stopnjo finančne pismenosti manjših podjetij, ovira pritok lastniškega kapitala v državo. Otežen dostop do lastniškega kapitala negativno vpliva na rast inovativnih podjetij ter na uveljavljena podjetja, ki bi lahko koristila alternativnim oblikam financiranja. Strategija razvoja trga kapitala v Sloveniji za obdobje 2023–2030 prav tako naslavlja izzive, ki so prispevali k nizki konkurenčnosti in nerazvitosti slovenskega kapitalskega trga. S prepoznavanjem in reševanjem teh izzivov namerava strategija spodbuditi rast in razvoj trga kapitala v Sloveniji (Ministrstvo za finance, 2023).

5 PRIMERJAVA USPEŠNOSTI SLOVENSKEGA ZAGONSKEGA EKOSISTEMA S SVETOM

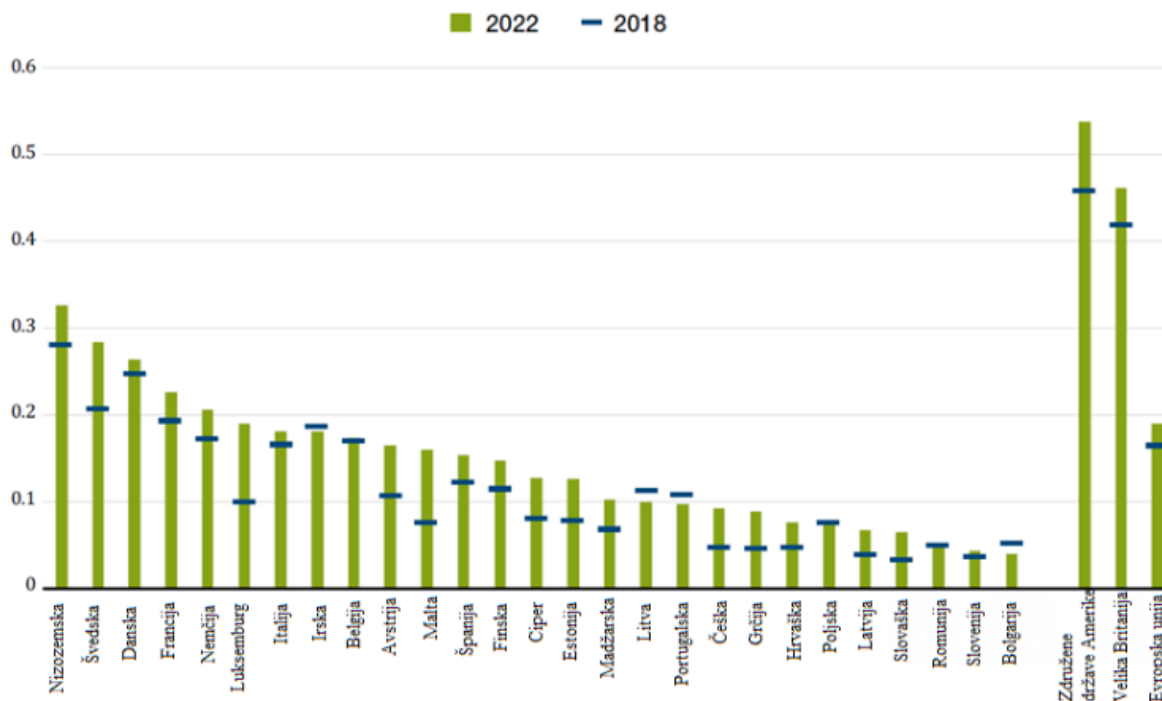
Analiza stanja slovenskega trga kapitala je predstavljena v poročilu evropskih trgov kapitala, ki ga je opravilo Združenje za finančne trge v Evropi (angl. Association for Financial Markets in Europe, v nadaljevanju AFME). Poročilo meri uspešnost trga kapitala na podlagi devetih ključnih kazalnikov, imenovanih ključni kazalniki uspešnosti (angl. Key Performance Indicators – KPI), in v letu 2022 uvršča Slovenijo na 27. mesto med članicami EU in Združenega kraljestva (v nadaljevanju ZK). Ta položaj predstavlja izboljšanje glede na pretekla leta, ko je bila Slovenija celo na zadnjem mestu. Ključni kazalniki uspešnosti vključujejo različne vidike trga kapitala, kot so likvidnost, število izdanih finančnih

instrumentov, transparentnost in privlačnost za investitorje. Podatek o uvrstitvi Slovenije na 27. mesto kaže na izrazito potrebo po izboljšanju konkurenčnosti in privlačnosti slovenskega trga kapitala v primerjavi z drugimi članicami Evropske unije in ZK (Ministrstvo za finance, 2023).

AFME tako opozarja na nujnost ukrepov za spodbujanje razvoja in rasti trga kapitala v Sloveniji. Uspešno izvajanje strategij, ki bodo povečale likvidnost, raznolikost finančnih instrumentov ter izboljšale regulativni okvir in transparentnost trga, je ključno za dvig položaja Slovenije na evropskem trgu kapitala. S tem se bodo ustvarile boljše možnosti financiranja za domača podjetja, spodbudil boj za inovacije ter ustvarjala nova delovna mesta in gospodarska rast (Ministrstvo za finance, 2023).

Slika 4 prikazuje indeks konkurenčnosti kapitalskega trga v državah EU, ZK in ZDA za obdobje let 2018 in 2022. Indeks je sestavljen iz več dejavnikov, ki vključujejo likvidnost trga, raznolikost finančnih instrumentov, preglednost in regulativni okvir ter privlačnost za investitorje. Iz grafa je razvidno, da so ZDA v obeh letih ohranile visoko konkurenčnost svojega kapitalskega trga, medtem ko so se države EU in ZK gibale na nižjih ravneh. Kot je razvidno iz grafa, je indikator konkurenčnosti kapitalskega trga za Slovenijo nižji od večine držav članic EU ter od povprečja EU in se od leta 2018 skoraj ni spremenil (Ministrstvo za finance, 2023).

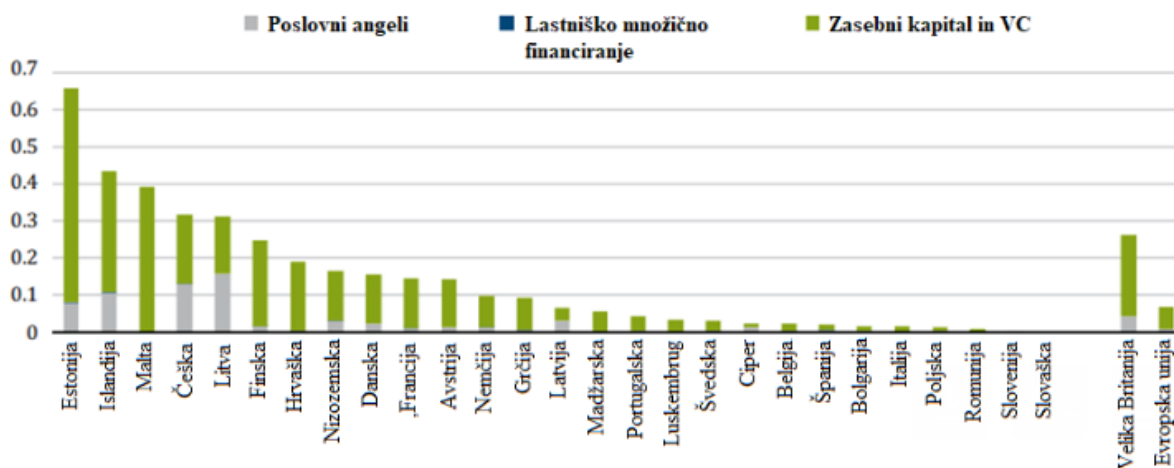
Slika 4: Indikator konkurenčnosti kapitalskega trga v državah EU, ZK in ZDA



Vir: prirejeno po AFME (2022).

Slika 5 prikazuje razlike v financiranju VC pred prvo javno ponudbo delnic (angl. Initial public offering, v nadaljevanju IPO) med različnimi jurisdikcijami, zlasti v EU. Poudarja, da imajo nekatere države, kot sta Estonija in Irska, visoko razpoložljivost VC, predvsem zaradi naložb zasebnega kapitala in poslovnih angelov. V manjših državah članicah so kazalniki financiranja pogosto nestanovitni, ker lahko že nekaj malih poslov VC pomembno vpliva na celotno financiranje v primerjavi z velikostjo gospodarstva. Med večjimi državami članicami, kot sta Italija in Španija, pa obstaja neizkoriščen potencial za povečanje prisotnosti VC. Poudarja tudi veliko razliko med EU in ZK v financiranju MSP iz virov VC, kjer ZK močno izstopa s 27 % financiranja iz teh virov, v primerjavi s povprečjem EU, ki znaša 6,8 %. Indeks VC pred IPO meri naložbe iz različnih virov kot odstotek VC in bančnih posojil. Glede na graf lahko sklepamo, da je Slovenija v primerjavi z drugimi državami v EU na tem področju v slabšem položaju, saj ni med vodilnimi državami z visoko razpoložljivostjo VC pred IPO. To pomanjkanje lahko kaže na izzive ali priložnosti, s katerimi se sooča Slovenija v privabljanju naložb iz VC, ki so ključne za rast in razvoj novih podjetij ter inovacij.

Slika 5: Razpoložljivost VC pred IPO v evropskih državah za leto 2022



Vir: prirejeno po AFME (2022).

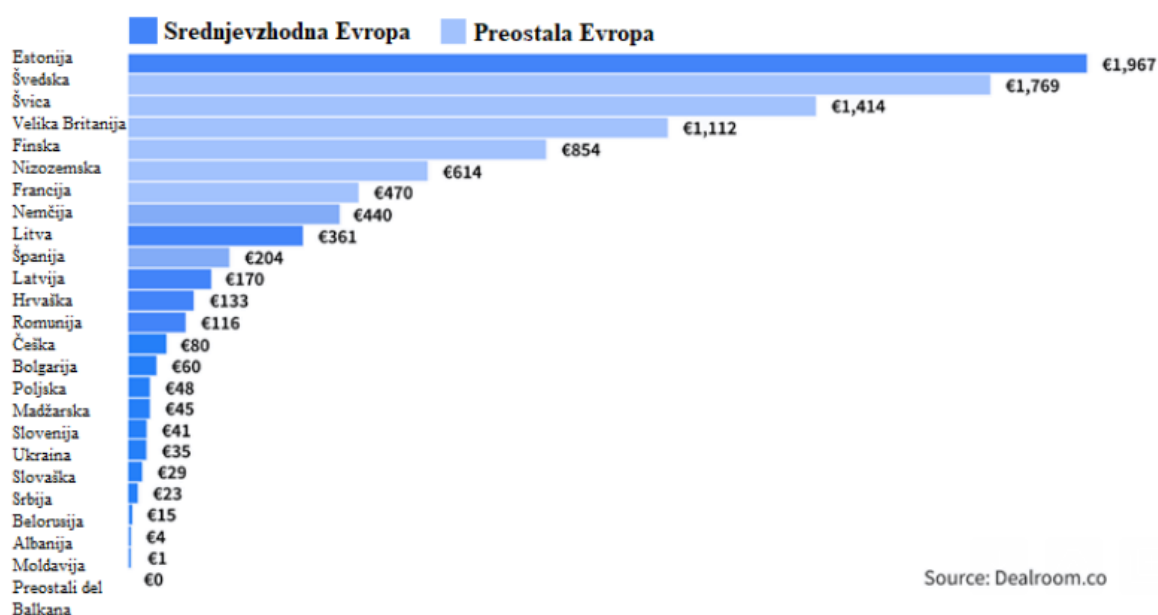
Analize portala StartupBlink so v letu 2023 45 evropskih držav postavile med 100 najboljših na svetu glede na njihov podjetniški ekosistem. StartupBlink platforma zagotavlja celovite vpogleds v globalne ekosisteme začetnih podjetij, saj uporabljajo večplasten pristop za oceno teh ekosistemov. Ocenjujejo količino in kakovost zagonskih podjetij, stopnjo inovacij, dostop do financiranja ter infrastrukturo s ciljem prikazati države, ki ustvarjajo ugodno okolje za uspeh začetnih podjetij. Najbolj opazno izstopa Islandija, ki je doživela izjemen napredek, saj se je povzpela za 9 mest od leta 2022 do 2023 in se uvršča na 32. mesto na svetu. Tudi Luksemburg in Liechtenstein sta med državami, ki doživljajo pospešen zagon. ZK in prestolnica London ostajata najmočnejša evropska predstavnika tako na državni kot

mestni ravni. Poleg tega so Švedska, Francija, Nemčija in Nizozemska tako kot prejšnje leto med regionalnimi top 5 na državni ravni (StartupBlink, 2023).

Slovenija je na 48. mestu v ocenah za leto 2023, kar kaže na rahel padec v primerjavi z letom 2022. Slovenija izstopa kot najbolj živahno gospodarstvo med nekdanjimi jugoslovanskimi državami in se ponaša s strateško lego, ki omogoča sodelovanje z vzhodom in zahodom ter sosednjimi državami, kot so Avstrija, Hrvaška, Madžarska in Italija. Njen podjetniški ekosistem je podprt s prizadevanji javnega sektorja za izboljšanje predpisov in ustvarjanje boljših pogojev za inovacije. Kljub temu pa država še ni v celoti izkoristila svojega potenciala kot majhna in agilna država, ki bi se lahko hitro inovirala, podobno kot Estonija in Singapur (StartupBlink, 2023).

Na sliki 6 vidimo, da Estonija vodi po zbranem VC na prebivalca, kjer po raziskavi Dealrooma šteje 1.967 € zbranega VC na prebivalca. Slovenija se tu sooča s svojimi specifičnimi izzivi in priložnostmi. V Sloveniji se torej odpira vprašanje odvisnosti od mednarodnega financiranja, ki vpliva na dinamiko zagonskega kapitala. Naša država beleži le 41 € zbranega VC na osebo, kar je najmanj v primerjavi z našimi sosednjimi državami. Madžarska s 45 € VC na prebivalca in Hrvaška s 133 € presegata Slovenijo tudi na tem področju (Gillet, 2021).

Slika 6: Zbrani tvegani kapital na prebivalca v evrih po državah



Vir: prirejeno po StartupBlink (2023).

Na sliki 7 vidimo število zagonskih podjetij, ustanovljenih do konca leta 2022, kjer Estonija prav tako vodi s 1.048 zagonskimi podjetji na milijon prebivalcev. V nasprotju s tem pa Slovenija kaže nekoliko drugačno sliko, saj je z le 238 zagonskimi podjetji na milijon prebivalcev pod evropskim povprečjem. Vprašanje, zakaj Slovenija zaostaja za Estonijo,

vabi k poglobljeni analizi in preučitvi dejavnikov, ki vplivajo na zbiranje zagonskega kapitala in razvoj zagonskih podjetij v manj razvitih okoljih. Razlike v digitalni infrastrukturi, podpornih programih za podjetnike, davčnih politikah in splošnem poslovnem okolju so lahko ključni dejavniki, ki oblikujejo drugačno sliko podjetništva v evropskem prostoru (Atomico, 2022).

Slika 7: Število zagonskih podjetij na milijon prebivalcev



Vir: prirejeno po StartupBlink (2023).

Analiza podatkov iz raziskave Silicon Gardens razkriva pomembne trende in statistike o financiranju tehnoloških podjetij v Sloveniji. V letu 2021 je bilo zbranih 1,25 milijarde evrov za 202 tehnološki podjetji, tako iz sredstev tujih VC kot tudi iz zasebnih virov, kar predstavlja impresiven porast v primerjavi s položajem pred petimi leti, saj gre za šestkratno povečanje kapitalskih vložkov. Poglobljena analiza kaže, da so podjetja v letih 2016 in 2017 prejela skupaj 200 milijonov evrov vlaganj iz skladov VC, tako domačih kot tujih. V letih 2021 in 2022 pa se je ta znesek zvišal na 1,2 milijarde evrov, kar dodatno potrjuje rast in dinamičnost tehnološkega sektorja v Sloveniji (State of Adria Tech, 2022).

Zanimiv podatek iz raziskave, ki jih prikazujeta tabeli 3, je porazdelitev kapitalskih vložkov glede na izvor. Kar 57 % celotnega zbranega kapitala prihaja iz ZDA, medtem ko 40 % izvira iz držav EU. Le 1 % kapitala prihaja iz Azije, medtem ko le 3 % izvira iz Slovenije. Ta

statistika izpostavlja relativno majhen delež domačega kapitala v primerjavi z mednarodnimi viri financiranja (State of Adria Tech, 2022).

Tabela 3: Prikaz vloženega kapitala v podjetja glede na sedež vlagateljev

Pravni sedež vlagateljev	Vrednost izvedenih naložb v %	Število podjetij, ki je prejelo naložbo, v %
Azija	1 %	1 %
Evropa	40 %	18 %
Slovenija	3 %	63 %
ZDA	57 %	19 %

Vir: State of Adria Tech (2022).

Tabela 4 prikazuje število podjetij, ki so prejela kapitalske vloške. 76 % teh podjetij ima sedež v Sloveniji, kar nakazuje na pomembno prisotnost domačih podjetij v tehnološkem sektorju. Ta razmerja pa se spreminjajo, saj so podjetja z registriranim sedežem v Sloveniji prejela le 14 % zbranega kapitala. To pomeni, da so podjetja, ki so registrirana zunaj Slovenije, prejela večji delež celotnega kapitala, čeprav so v manjšini po številu (State of Adria Tech, 2022).

Tabela 4: Prikaz podjetij in njihove prejete naložbe glede na pravni sedež podjetja

Pravni sedež tehnoloških podjetij	Število podjetij v %	Vrednost zbranih naložb v %
Azija	3,3 %	1 %
Evropa	10 %	49 %
ZDA	11 %	37 %
Slovenija	76 %	14 %

Vir: State of Adria Tech (2022).

Mesto London je že vrsto let vodilno pri financiranju evropskega VC in podjetništvu, pri čemer je celo Silicijski dolini ponudilo svoj denar. Podjetja VC so od leta 2011 v mestni zagonski ekosistem vložila več kot 26 milijard funtov, od visoko tveganih predsemenskih podjetij do bolj uveljavljenih podjetij. Tvegani kapitalisti so najpogostejši delniški vlagatelji v hitro rastoča podjetja, pred platformami za množično financiranje in angelskimi vlagatelji. VC so specializirani za nakupe delnic in povečevanje vrednosti zasebnih podjetij. Za razliko od drugih institucionalnih vlagateljev so bili številni vlagatelji VC tudi ustanovitelji lastnih zagonskih podjetij, zato lahko poleg financiranja rasti ponudijo tudi svoje strokovno znanje in dolgoročno podporo (Cheesman, 2024).

V zadnjih letih se je vloga podjetij z zasebnim in tveganim kapitalom kot vlagateljev v hitro rastoča podjetja povečala tako v ZK kot tudi v Sloveniji. Medtem ko je ZK kot večje gospodarstvo opazno s številnimi hitro rastočimi podjetji, ima London kot globalno finančno

središče ključno vlogo pri privabljanju obsežnejših finančnih sredstev za investicije. Delež lastniških poslov, ki jih podpirajo podjetja z zasebnim in tveganim kapitalom v Londonu, se je med leti 2011 in 2022 povečal s 27 % na 42 %, kar kaže na naraščajočo prisotnost teh vlagateljev (Cheesman, 2024).

Podatki tudi kažejo, da je bilo 619 skladov, ki so podprli 3.366 delniških naložb v tej regiji. To je omogočilo, da je 3.016 hitro rastočim podjetjem v Londonu zagotovljen kapital za njihovo nadaljnjo rast. V primerjavi s tem je Slovenija kot manjše gospodarstvo soočena z izzivi zaradi omejenega obsega kapitalskega trga. Kljub temu so tudi v Sloveniji prisotna hitro rastoča podjetja, vendar imajo pogosto težave pri dostopu do kapitala za rast. Prisotnost zasebnega in VC v Sloveniji ni tako izrazita kot v večjih gospodarstvih, vendar se trendi postopoma spreminjajo, saj se povečuje zavedanje o pomenu vlaganj v inovativna podjetja (Cheesman, 2024).

6 RAZLIKE MED RAZVITIMI IN MANJ RAZVITIMI POGOJI ZA ZBIRANJE ZAGONSKEGA KAPITALA

6.1 Kako je videti razvito podporno okolje?

Zveza zagonskih držav EU (angl. Europe Startup Nations Alliance – ESNA) je v letu 2021 izdala deklaracijo. Ta deklaracija izpostavlja 8 najboljših praks, ki so navedene spodaj, ki bi državam omogočile vzpostavljane podjetnikom prijaznega ekosistema (Jordao, 2022):

1. Hitro ustanavljanje zagonskih podjetij, nemoten vstop na trg: Omogočanje ustanovitve podjetja v enem dnevu, tako na spletu kot v fizični obliki, s plačilom do 100 €. Izjeme omogočajo ustanovitev v enem tednu ob ustrezni preveritvi. Informacije o administrativnih zahtevah in financiranju so dostopne na enem mestu na internetu.
2. Pritegnitev in zadržanje talentov: Odobritev vizumskih vlog v enem mesecu za ustanovitelje zagonskih podjetij iz držav tretjega sveta, spodbujanje vračanja talentov nazaj v EU.
3. Možnosti za delnice: Priznavanje in obdavčitev delnic ob prejemu gotovine, omogočanje izdajanja delnic z neodločujočimi pravicami.
4. Inovacije v regulativi: Določbe in politike, usmerjene izključno k zagonskim podjetjem, s poudarkom na načelu »Najprej razmišljaj v manjšem obsegu« za izogibanje administrativnim bremenom.
5. Inovativno javno naročanje: Ni pravnih ali administrativnih ovir, ki bi postavile zagonska podjetja v neugoden položaj v primerjavi z drugimi udeleženci. Javni kupci so uradno spodbujeni k nakupu inovacij od zagonskih podjetij. Vzpostavljene so takšne politike, ki zagotavljajo, da se tehnologija, razvita na univerzah in raziskovalnih inštitutih, lahko prenese brez ovir.
6. Dostop do financiranja: Neposreden dostop prek Evropske investicijske banke in promocijskih bank. Davčne olajšave za vlagatelje v zagonska podjetja.

7. Socialna vključenost in raznolikost: Spodbujanje raznolikosti v podjetniški skupnosti s podelitvijo nagrad, ciljne spodbude za zaposlovanje kadrov z različnih področij. Podpora ustanoviteljem iz manj privilegiranih okolij.
8. Digitalnost na prvem mestu: Vse vsakodnevne interakcije med zagonskimi podjetji in organi se izvajajo digitalno, kar vključuje ustanavljanje podjetij, oddajo davkov in sodelovanje v javnih naročilih.

Uvedba teh praks bi lahko močno okrepila tudi slovenski podjetniški ekosistem. To bi spodbudilo rast zagonskih podjetij, povečalo konkurenčnost in ustvarilo bolj podporno okolje za inovacije ter trajnostni razvoj podjetij v državi. Povečanje sodelovanja med tradicionalnimi industrijami in zagonskimi podjetji bi lahko prineslo sinergije ter omogočilo prenos znanja in izkušenj. Uvajanje davčnih olajšav in spodbud za vlagatelje VC bi lahko privabilo več naložb ter zagotovilo stabilnejše finančno okolje za zagonska podjetja. Poleg tega bi sodelovanje z izobraževalnimi institucijami poglobilo povezovanje med izobraževalnim sistemom in potrebami podjetniškega trga (Jordao, 2022).

6.2 Primeri razvitega okolja za zbiranje zagonskega kapitala

6.2.1 Estonija

Atomico (2022) v ospredje postavilo vlogo Estonije kot vodilne evropske države za tehnološka zagonska podjetja. Poročilo, objavljeno decembra 2022, je usklajeno s podatki iz estonske zbirke zagonskih podjetij, ki prikazuje porast števila novonastalih zagonskih podjetij. Poleg tega ima največje število »samorogovih« podjetij v regiji Srednje in Vzhodne Evrope, kar skupaj znaša 10, med katerimi so Skype, Wise in Bolt, kar prekaša številke drugih evropskih držav. Ta dosežek jo uvršča med vodilne v Evropi glede na število samorogov na prebivalca, pri čemer prekaša države, kot so Luksemburg, ZK in Nemčija.

Estonija ima uspešno zagonsko sceno, ki obsega več kot 1400 zagonskih podjetij, vključno z več kot 100 novo registriranimi podjetji v estonski bazi podatkov zagonskih podjetij v letu 2022 in v prvem četrtletju 2023. Ta dinamična rast je podprta s številnimi organizacijami, kot so tehnološki inkubatorji, pospeševalniki, skladi VC, javno financirane pobude in vladni organi, ki ne spodbujajo le podjetniškega duha med Estonci, temveč si tudi aktivno prizadevajo privabiti tuje ustanovitelje in vlagatelje. Zaradi majhne velikosti države je to omogočilo tesno povezano naravo njihovega omrežja. Vključeni oblikovalci politik, poenostavljeni birokratski postopki, ugodni davčni predpisi (tako za ustanovitelje kot vlagatelje) ter trdni institucionalni okviri, ki podpirajo raziskave in razvoj, dodatno prispevajo k ugodnemu poslovnemu okolju v državi (Groszkowska, 2024).

Pomembna dimenzija uspešnosti Estonije pa se kaže tudi v privabljanju naložb. Sifted poroča o odličnih rezultatih Estonije pri upravljanju naložb, in sicer s kar 3,6-odstotnim deležem naložb v bruto domačem proizvodu (v nadaljevanju BDP) leta 2022. To presega

kategorijo »nad 1 % BDP«, pri čemer je Hrvaška edina druga država v tej ligi (Gillet, 2021). Estonija s svojimi digitalnimi zmogljivostmi in podjetniško prijaznim okoljem predstavlja edinstveno silo v svetu tehnološkega podjetništva. Z 99 % državnih storitev, ki so dostopne na spletu, je pionirka na področju digitalnega upravljanja, kar podjetnikom omogoča podporo. Hkrati pa estonski davčni režim z 0-odstotnim davkom na dohodek od zadržanih in reinvestiranih dobičkov ter pregledno ureditvijo delniških opcij prispeva k njeni privlačnosti. Program Startup Visa, uveden leta 2017, predstavlja usmerjen pristop k privabljanju tujih talentov in spodbujanju raznolikosti v estonskem poslovnem ekosistemu. Z več kot štirikrat več zagonskimi podjetji na prebivalca od evropskega povprečja Estonija utrjuje svoj položaj kot prestolnica evropskega podjetništva (Invest Esotnia, 2022).

Zadnjih nekaj let je Estonija postala vodilni igralec v ekosistemih zagonskih podjetij v regiji Srednje in Vzhodne Evrope ter je prejela priznanje na različnih mednarodnih lestvicah. Po poročilu StartupBlink za leto 2023 je Estonija dosegla 14. mesto na svetu. Na podlagi tega uspeha jo je poročilo o globalnem podjetniškem ekosistemu za leto 2023 premaknilo za 28 mest naprej v primerjavi z letom 2022 in jo uvrstilo med deset najboljših ekosistemov na svetu. Ta napredek je bil dosežen z večanjem financiranja v zgodnjih fazah, pomembnimi izstopi v vrednosti več kot 46,2 milijona €. Poleg tega je bila Estonija priznana kot tretji najboljši vzpon na lestvici »močni začetniki« (angl. Strong Starters) zaradi njene zanesljive aktivnosti financiranja v zgodnjih fazah. Razvrstitev poudarja tudi impresivno rast Estonije, ki je dosegla 46-odstotno povečanje kapitala v zgodnjih fazah med letoma 2021 in 2022, ter izjemen skok za 439 % v številu krogov financiranja v zgodnjih fazah od leta 2018 do 2022 (Groszkowska, 2024).

6.2.2 Hrvaška

Po analizi StartupBlink je Hrvaška na 26. mestu na lestvici 45 evropskih držav, ki so postavljene med 100 najboljših na svetu glede na njihov podjetniški ekosistem, za leto 2023, kar kaže na njeno opazno prisotnost v globalnem podjetniškem ekosistemu. StartupBlink je zabeležil, da Zagreb postaja živahno središče začetnih podjetij, ki se razvija v regionalno središče. V mestu deluje močna podporna mreža s številnimi dogodki in konferencami začetnih podjetij, medtem ko članstvo v EU olajša širjenje na druge evropske trge. Hrvaška je v zadnjih letih pokazala veliko potenciala, tudi po tem, da ima dva samoroga, podjetje Infobip in Rimac. Hrvaška je prav tako postala ena izmed držav, ki ponuja vizum za digitalne nomade, da bi privabila tuje talente. Pozitivno razvojno usmeritev predstavlja tudi Strategija nacionalnega razvoja 2030, pri kateri je prva prioriteta prizadevanje za izboljšanje digitalne transformacije gospodarstva in družbe (StartupBlink, 2023).

Hrvaška se lahko pohvali z nekaterimi izjemnimi pospeševalniki in inkubatorji, kot so ZICER, Startup inkubator Rijeka, Bird inkubator, Poduzetnički inkubator BIOS in Science and Technology Park Step Ri. Infobip, uspešno hrvaško podjetje, aktivno razvija lokalni podjetniški ekosistem z Infobip Startup Tribe, ki je bil ustanovljen leta 2021. Ta globalni

podjetniški program išče in podpira inovativna podjetja s pomočjo orodij za rast, bonitetnih dovoljenj in podpornih mrež. Ekosistem na Reki se je v zadnjih 10 letih razširil, zahvaljujoč sodelovanju različnih deležnikov, razvojne agencije Porin in Startup inkubatorja Rijeka. To je razvidno tudi v globalni analizi StartupBlink v zadnjih treh letih, zaradi česar je Reka zdaj med TOP 500 mest v svetu. Z več podpornimi dogodki, konferencami in inkubatorji hrvaški podjetniški ekosistem kaže na potencial za nadaljnjo rast in razvoj (StartupBlink, 2023).

6.2.3 Primerjava Slovenije z Estonijo in Hrvaško

V tabeli 5 so podrobno predstavljeni vsi ključni kazalniki, ki sem jih že predhodno obravnavala v magistrskem delu. Namen te tabele je bil, da primerjalno prikažem Slovenijo, Hrvaško in Estonijo ter s tem natančno izpostavim področja, na katerih Slovenija odstopa od ostalih dveh držav. Kazalniki, ki sem jih izbrala, zajemajo različne vidike podjetniškega ekosistema in njegove uspešnosti, vključno s financiranjem VC pred IPO, količino VC sredstev na prebivalca, splošno razvitostjo ekosistema, zbranimi kapitalskimi sredstvi, številom sklenjenih poslov ter številom tako imenovanih samorogov. S primerjavo teh kazalnikov želim poudariti, kako se Slovenija v kontekstu podjetniškega ekosistema pozicionira v primerjavi s Hrvaško in Estonijo. Na ta način je mogoče jasneje videti, kje so največje razlike in kateri segmenti potrebujejo večjo pozornost ter izboljšave.

Tabela 5: Primerjava kazalnikov med Slovenijo, Hrvaško in Estonijo

Kazalniki	Slovenija	Hrvaška	Estonija
Financiranje VC pred IPO v indeksu	0,01	0,19	0,65
VC/prebivalca 2022	41 €	133 €	1967 €
Razvitost ekosistema 2023	48. mesto	44. mesto	14. mesto
Zbrani kapital v USD 2022	56.000	718.000	1,5M
Št. sklenjenih poslov v 2022	10	19	147
Št. samorogov	4	2	10

Vir: lastno delo na podlagi AFME (2022), StartupBlink (2023) in Hollanders in drugi (2022).

V nadaljevanju bom opisala vsak kazalnik, ki je predstavljen v tabeli, skupaj z rezultati. Ti kazalniki nam omogočajo vpogled v stopnjo financiranja s tveganim kapitalom, razvitost ekosistema in splošno inovacijsko dinamiko v Sloveniji, Hrvaški in Estoniji. Primerjava teh kazalnikov razkriva, kako dobro so te države pozicionirane glede na inovacijski in podjetniški potencial (AFME 2022, StartupBlink 2023 in Hollanders in drugi 2022):

1. Financiranje zagonskih podjetij z VC pred javno ponudbo delnic po AFME

Slovenija se uvršča na 26. mesto z indeksom 0,01, kar pomeni, da je zagonskim podjetjem na voljo 0,1 % zbranega kapitala. Indeks pred IPO meri razpoložljivost VC za podjetja pred njihovo javno ponudbo delnic. Hrvaška se uvršča na 7. mesto z indeksom 0,19. Estonija se

uvršča na 1. mesto z indeksom 0,65, kar kaže na visoko razpoložljivost VC pred IPO. To pomeni, da je zagonskim podjetjem na voljo 65 % zbranega kapitala.

2. Koliko VC na prebivalca v letu 2022

Slovenija ima 41 € VC na prebivalca in je tako po analizi Dealrooma na 18. mestu med državami v Evropi. Hrvaška ima 133 € VC na prebivalca, kar je višje v primerjavi s Slovenijo. Estonija ima 1.967 € VC na prebivalca, kar kaže na izjemno razvito podjetniško okolje. Prav tako jo ta rezultat postavi najvišje na lestvici tega kazalnika med vsemi evropskimi državami.

3. Razvitost zagonskega ekosistema v letu 2023 po analizi StartupBlink

StartupBlink Global Startup Ecosystem Index (GSEI) je sistem razvrščanja, ki ocenjuje uspešnost podjetniških ekosistemov po vsem svetu v 1000 mestih in 100 državah. Slovenija se uvršča na 48. mesto, kar kaže na izzive v konkurenčnosti in uspešnosti ekosistema za zagonska podjetja. Hrvaška se uvršča na 44. mesto, kar kaže na izzive, ki jih ima pri konkurenčnosti in uspešnosti ekosistema za zagonska podjetja. Estonija se uvršča na 14. mesto, kar kaže na visoko konkurenčnost in uspešnost ekosistema za zagonska podjetja.

4. Zbran kapital v USD za zagonska podjetja v letu 2022

Slovenija je zbrala za 56.000 USD VC v letu 2022, kar je relativno nizka vsota. Hrvaška je zbrala 718.000 USD VC, kar je višje v primerjavi s Slovenijo. Estonija je zbrala milijon in pol USD VC.

5. Število sklenjenih poslov leta 2022 v analizi StartupBlink

V letu 2022 je Slovenija sklenila le 10 poslov, kar kaže na izzive pri privabljanju investicij. Hrvaška je sklenila 19 poslov. Estonija je sklenila impresivnih 147 poslov, kar kaže na živahno podjetniško aktivnost.

6. Število samorogov

Slovenija ima 4 samoroge, vključno s podjetji Outfut7, Httpool, Sportradar in Outbrain. To so pomembna podjetja v slovenskem podjetniškem ekosistemu, ki so dosegla izjemno vrednost. Hrvaška ima 2 samoroga, in sicer podjetji Infobip in Rimac. Estonija ima 10 samorogov, vključno s podjetji Skype, Playtech.com, Wise, Bolt, Pipedrive, Zego, ID.me, Gelato.com, Veriff in Glia.

6.3 Primerjava pospeševalnikov v razvitih in manj razvitih pogojih

Podporno okolje igra ključno vlogo pri uspehu zagonskih podjetij, saj ustvarja optimalne pogoje za njihov razvoj in rast. Podporno okolje lahko zmanjša izzive z omogočanjem

dostopa do virov, ki so sicer težko dostopni (FasterCapital, 2024b). Primerjava med različnimi gospodarstvi pokaže, da so razlike v stopnji razvitosti njihovih podpornih ekosistemov. Nastajajoča gospodarstva se aktivno trudijo izboljšati svoje ekosisteme in zagotoviti boljše pogoje za razvoj zagonskih podjetij. Na drugi strani se zrela gospodarstva ne prestando prilagajajo in izboljšujejo svoje že uveljavljene podpirne strukture (Pustovrh in drugi, 2020). Pomanjkanje podpornega okolja pa lahko prinese številna tveganja za zagonska podjetja. Med največja tveganja spadajo težave pri pridobivanju in zadrževanju najboljših talentov, izguba priložnosti za financiranje ter omejena sposobnost rasti in širitve podjetja. To lahko na koncu privede do propada podjetja. Zato je ključnega pomena, da se za startupe ustvari učinkovita podpirna okolja (FasterCapital, 2024b).

V razvitih državah, kot je ZDA, so podjetniški pospeševalniki običajno del že močnih startup ekosistemov (Awonuga in drugi, 2024). V bolj razvitih gospodarstvih nudijo pospeševalniki obsežno finančno podporo za startupe, omogočajo mentorstvo izkušenih podjetnikov, zagotavljajo povezave z investitorji, ponujajo široko omrežje podjetij in partnerjev, ponujajo pomoč pri razvoju poslovnega načrta, finančno podporo v obliki nepovratnih sredstev ali nizkoobrestnih posojil (Pustovrh in drugi, 2020). Ti ekosistemi imajo dostop do obsežnih finančnih virov, strokovnjakov in infrastrukture ter so pogosto povezani z vlagateljskimi mrežami. Posledično imajo podjetniki v teh okoljih lažji dostop do kapitala, mentorstva in mreženja, kar lahko pospeši njihov razvoj in rast (Awonuga in drugi, 2024). Primeri takšnih pospeševalnikov so znani globalni igralci, kot so Y Combinator, Techstars in 500 Startups (Pustovrh in drugi, 2020). Inkubatorji ter pospeševalniki pogosto vzdržujejo tesne odnose z vlagatelji ter nudijo infrastrukturno podporo po znižani ceni, kar pripomore k boljšemu začetku poslovanja. Izkušeni podjetniki lahko delijo svoje znanje in izkušnje z zagonskimi podjetji, kar jim pomaga izogniti se pogostim napakam ter se bolje spopasti z izzivi. Poleg tega podpirno okolje omogoča povezovanje z drugimi podjetji, kar lahko vodi do pomembnih partnerstev ali pridobivanja strank (FasterCapital, 2024b).

V manj razvitih državah ali regijah pa so podjetniški pospeševalniki pogosto del prizadevanj za spodbujanje inovacij in gospodarske rasti. V teh okoljih se lahko soočajo z izzivi, kot so omejen dostop do kapitala, pomanjkanje strokovnjakov in infrastrukture ter manj razvite vlagateljske mreže. Posledično so lahko podjetniški pospeševalniki v teh regijah bolj osredotočeni na zagotavljanje osnovnih storitev, kot so mentorstvo, izobraževanje in dostop do financiranja. Poleg tega lahko podjetniški pospeševalniki v manj razvitih okoljih bolj poudarjajo socialno inovacijo ter trajnostni razvoj, saj so pogosto bolj vpeti v lokalne skupnosti in izzive, s katerimi se te skupnosti soočajo (Awonuga in drugi, 2024).

Raziskava Pustovrh (2019) primerja zagonske pospeševalnike v manj in bolj razvitih podjetniških okoljih. Ugotavlja, da pospeševalniki v manj razvitih okoljih aktivno razvijajo podjetniško okolje z integracijo in razvojem storitev, ki jih v bolj razvitih okoljih opravljajo druge institucije. Povezave med pospeševalniki, investitorji in zagonskimi projekti so glavne za spodbujanje podjetništva v manj razvitih okoljih. Gospodarska politika in podjetniška politika bi se morali osredotočiti na ustvarjanje pogojev za ambiciozno inovativno

podjetništvo in ne samo na podjetništvo iz nuje. Podpora serijskim podjetnikom, poslovnim angelom, skladom VC in pospeševalcem ima bistveno vlogo pri spodbujanju rasti in inovacij. Poslovni pospeševalniki delujejo kot povezovalci v podjetniških ekosistemih in omogočajo povezovanje ter aktivno učenje med akterji. Javna intervencija lahko prispeva k razvoju celotnega ekosistema, olajšuje rast novoustanovljenih podjetij in omogoča izkoriščanje virov v bolj razvitih ekosistemih. Pomembno je vzpostaviti povezave med akterji in institucijami ter zagotoviti potrebne vire. Politika se mora osredotočiti na podjetja z visokim potencialom rasti ter ustvariti okolje, ki spodbuja inovativno podjetništvo in omogoča sodelovanje z drugimi nosilci sprememb. V celoti raziskava poudarja potrebo po celovitih politikah, ki spodbujajo inovacije ter vzpostavljajo povezave med akterji in institucijami ter zagotavljajo potrebne vire.

6.4 Primerjava množičnega financiranja v razvitih in manj razvitih pogojih

V zadnjem desetletju je množično financiranje postalo uveljavljen vir financiranja za zagonska podjetja, vendar je njegova učinkovitost lahko odvisna od razvojnega okolja, v katerem deluje (Di Pietro in Buttice, 2020). Številne raziskave so se osredotočile na vpliv ureditve in značilnosti platform množičnega financiranja na njegov razvoj v različnih državah. Raziskava Rau (2019) poudarja vlogo državnih značilnosti, kot so kakovost predpisov, stanje finančnega razvoja in dostop do interneta, pri oblikovanju obsega množičnega financiranja.

Med formalnimi institucionalnimi značilnostmi, ki vplivajo na razvoj množičnega financiranja, je ključna regulativna kompleksnost. Raziskave kažejo, da bolj sproščeni upravni in regulativni postopki spodbujajo uporabo množičnega financiranja. Manj formalni postopki, povezani s selekcijo in skrbnim pregledom na platformah, spodbujajo zaupanje in empatijo, kar je ključnega pomena za uspeh množičnega financiranja. Nasprotno pa restriktivno regulativno okolje lahko odvrne tako podjetnike kot vlagatelje, kar otežuje zbiranje sredstev ali naložbe. Poleg tega je pomembna tudi podpora za vlagatelje. V državah, kjer so manjšinski delničarji dobro zaščiteni, je sprejetje modelov množičnega financiranja bolj verjetno. To kaže na pomembnost institucionalnih okvirov pri ustvarjanju zaupanja med udeleženci množičnega financiranja (Di Pietro in Buttice, 2020).

Poleg regulacije ima tudi razvoj finančnega trga pomemben vpliv na sprejetje množičnega financiranja. Države z razvitim finančnim trgom, ki ponujajo široko paleto možnosti monetizacije zasebnih naložb, običajno dosegajo večje sprejetje množičnega financiranja. Razvit finančni trg omogoča vlagateljem in podjetjem izboljšane možnosti izstopa, kar spodbuja naložbe v zasebna podjetja. Poleg institucionalnih dejavnikov je pomembno tudi razumevanje kulturnih razlik. Kulture izogibanja negotovosti in stopnje individualizma lahko vplivajo na sprejetje množičnega financiranja. Kolektivistične družbe lahko odvrčajo od vlaganj v množično financiranje zaradi pomanjkanja zaupanja in neformalnih odnosov, ki so ključni za uspeh te oblike financiranja (Rau, 2019). V luči teh ugotovitev je jasno, da

razvojno okolje igra ključno vlogo pri učinkovitosti množičnega financiranja za zagonska podjetja. Razvoj ustrezne regulative, podpora za vlagatelje in razvit finančni trg so ključni dejavniki, ki spodbujajo sprejetje množičnega financiranja. Razumevanje kulturnih in institucionalnih razlik med državami lahko prispeva k boljšemu izkoristku potenciala množičnega financiranja za podjetniški razvoj (Di Pietro in Buttice, 2020).

V Sloveniji je množično financiranje postalo priljubljena metoda zbiranja začetnih sredstev za zagonska podjetja. Kljub majhnosti države in nekaterim gospodarskim izzivom je Slovenija dosegla uspeh na področju množičnega financiranja. Številna slovenska zagonska podjetja so se odločila za ta način financiranja, kar kaže na potencial in sprejetost množičnega financiranja v slovenskem prostoru (Mikić, 2014). Primer uspešnega slovenskega projekta, financiranega preko množičnega financiranja, je Chipolo. Chipolo je podjetje, specializirano za izdelavo sledilnih naprav, ki je uspešno zbralo sredstva preko platforme množičnega financiranja Kickstarter. S pomočjo podpornikov iz celega sveta so uspešno razvili in tržili svoje izdelke (Dnevnik, 2013).

V primerjavi z nekaterimi tujimi državami ima Slovenija še vedno nekoliko manj razvito množično financiranje. Vendar se stanje postopoma izboljšuje in vedno več slovenskih podjetij in posameznikov se zaveda prednosti tega načina financiranja. V tujini so nekatere države, kot sta ZDA in ZK, bolj razvite na področju množičnega financiranja (Mikić, 2014). Primer uspešnega tujega projekta je Oculus VR. Podjetje je svojo prvo različico izdelka Oculus Rift financiralo preko platforme Kickstarter. Z zbiranjem sredstev od podpornikov so uspeli razviti in lansirati svoj izdelek ter kasneje dosegli velik uspeh, ko jih je odkupil Facebook (Hisory computer, 2023).

7 EMPIRIČNA RAZISKAVA

7.1 Namen, cilj in raziskovalna vprašanja

Namen mojega magistrskega dela je raziskati, zakaj podjetja v manj razvitih pogojih težko pridobivajo zagonski kapital, pri čemer je poseben poudarek na identifikaciji specifičnih izzivov, s katerimi se sooča slovenski ekosistem zagonskega kapitala. Z zbiranjem in analizo podatkov nameravam bolje razumeti dejanske ovire, s katerimi se podjetja soočajo pri financiranju svojih podvigov, ter poiskati potencialne rešitve in predloge, ki bi lahko izboljšali podjetniško klimo v Sloveniji.

Cilj moje raziskave je natančno ugotoviti in dokumentirati izzive, s katerimi se podjetja v manj razvitih pogojih soočajo pri pridobivanju zagonskega kapitala, z osredotočenostjo na slovenski kontekst. Z analizo teh izzivov želim pridobiti celovit vpogled v različne dejavnike, ki vplivajo na dostopnost financiranja podjetij v Sloveniji, ter prepoznati potencialne strategije in ukrepe za izboljšanje razmer. Moji cilji vključujejo razvoj

praktičnih smernic in priporočil, ki bi lahko prispevali k oblikovanju bolj podporno in spodbudno podjetniško usmerjene politike v državi.

Raziskovalna vprašanja, na katera sem s pregledom strokovne literature in empiričnega procesa poskušala odgovoriti, so:

1. Kako se slovenska podjetja spopadajo z izzivi omejenega pridobivanja zagonskega kapitala in kakšne strategije uporabljajo za premagovanje teh ovir?
2. Kateri so konkretni birokratski izzivi, s katerimi se srečujejo slovenska zagonska podjetja pri pridobivanju zagonskega kapitala, ter kako ti izzivi vplivajo na njihovo uspešnost in rast?
3. Kakšen je vpliv davčnih politik in regulativ na zbiranje zagonskega kapitala v Sloveniji in kako bi bilo mogoče te politike prilagoditi ali izboljšati za spodbujanje podjetništva?
4. Kateri konkretni ukrepi bi lahko podprli izboljšanje podpornega okolja za pridobivanje zagonskega kapitala v Sloveniji, ob upoštevanju ugotovljenih specifičnih potreb in izzivov v slovenskem ekosistemu?

7.2 Metodologija raziskave

V okviru metodologije raziskave je pomembno preučiti uporabljene pristope in tehnike, ki omogočajo celovito razumevanje obravnavane problematike. Izbor konkretnih metod je odvisen od specifičnih raziskovalnih ciljev in potreb raziskave. Vključene kvalitativne tehnike so namenjene predvsem interpretaciji pridobljenih podatkov in poskusom razumevanja pomena določenih pojavov v družbenem kontekstu, pri čemer je poudarek na razlagi vzrokov in procesov, ki vplivajo na obravnavane fenomene. Analiza podatkov, pridobljenih s kvalitativnimi metodami, se v večini primerov izvaja poglobljeno, čeprav se podatki lahko pridobijo tudi s kvantitativnimi tehnikami (Roblek, 2009).

V magistrskem delu sem se odločila uporabiti kvalitativno metodo raziskovanja, saj sem želela pridobiti poglobljene in kontekstualno bogate vpogled v specifične izzive, s katerimi se podjetja soočajo pri pridobivanju zagonskega kapitala v manj razvitih pogojih. Kvalitativna metodologija je omogočila raziskovanje socialnih procesov, razumevanje kompleksnih vzorcev in dinamik ter identifikacijo globljih vzrokov za težave, s katerimi se srečujejo podjetja v tem okolju. Uporaba kvalitativne metode je bila primerna, saj sem želela več kot le številke in kvantitativne podatke. S pomočjo kvalitativne analize sem lahko bolje razumela raznolike vidike izzivov v zvezi z zagonskim kapitalom ter pridobila vpogled v specifične kontekstualne dejavnike, ki vplivajo na težave pri financiranju podjetij. To mi je omogočilo tudi učinkovitejše identificiranje potencialnih rešitev in izboljšav za spodbujanje podjetništva v slovenskem okolju.

Polstrukturiran intervju je oblika kvalitativnega raziskovanja, ki se pogosto uporablja za poglobljene študije. Raziskovalci pogosto uporabljajo ta tip intervjuja kot osnovno metodo za pridobivanje vpogledov in razumevanje kompleksnih vidikov obravnavane problematike.

Glavna značilnost polstrukturiranega intervjuja je, da ima raziskovalec pripravljena osnovna vprašanja, ki pa so običajno bolj usmerjevalna kot natančna navodila, kar omogoča večjo fleksibilnost pri izvedbi intervjuja. Raziskovalec lahko prilagodi potek pogovora glede na interese in izkušnje intervjuvanca, kar omogoča bolj celovito razumevanje obravnavane tematike. Namenjen je pridobivanju in razumevanju pogledov intervjuvancev, s čimer raziskovalec pridobi dragocene podatke za svojo raziskavo. Namen raziskovalca je vodilo za izvedbo intervjuja, vendar je ključni cilj kvalitativnega raziskovanja pridobivanje in razumevanje perspektiv intervjuvancev (Banjac, 2020).

Pri raziskavi sem se odločila za uporabo polstrukturiranih intervjujev, saj sem želela pridobiti širše vpoglede in razumevanje perspektiv deležnikov, ki so neposredno vpleteni v proces pridobivanja zagonskega kapitala v manj razvitih pogojih. Polstrukturirani intervjuji so ponudili prilagodljiv pristop, ki mi je omogočil, da sem postavljala ključna vprašanja, hkrati pa sem lahko pustila odprto možnost za raziskovanje novih tem in idej, ki so se spontano pojavile med pogovorom. S tem pristopom sem lahko bolje razumela specifične izkušnje, mnenja in perspektive udeležencev glede izzivov in možnosti pri pridobivanju zagonskega kapitala v manj razvitih okoljih, kar je bilo ključno za celovito analizo in interpretacijo rezultatov. Poleg tega so polstrukturirani intervjuji omogočili tudi osebni in interaktiven pristop k raziskovanju, kar je spodbudilo odprto komunikacijo ter omogočilo udeležencem, da so se počutili udobno in so varno predstavili svoje izkušnje in stališča. Tako sem pridobila dragocene in poglobljene informacije, ki so mi pomagale pri oblikovanju relevantnih ugotovitev in zaključkov v magistrskem delu.

Za potrebe raziskave sem se odločila izvesti pet polstrukturiranih intervjujev s ključnimi akterji slovenskega podjetniškega ekosistema, ki so prepoznavni tudi v medijih. Izbrala sem osebe, ki imajo bogate izkušnje na področju pridobivanja zagonskega kapitala in se aktivno vključujejo v različne vidike podjetništva v Sloveniji. Postopek izvedbe intervjujev je vključeval vzpostavitev stika s petimi primernimi kandidati, ki sem jih nato povabila k sodelovanju preko spletne platforme Zoom. Ta pristop mi je omogočil, da sem intervjuje izvajala na daljavo, kar je bilo še posebej pomembno glede na različne lokacije in časovne razporeditve udeležencev.

Vsak intervju je bil strukturiran tako, da sem postavila osnovna vprašanja, povezana z njihovimi izkušnjami, izzivi in priložnostmi pri pridobivanju zagonskega kapitala v slovenskem okviru. Hkrati sem ustvarila prostor za odprto izmenjavo mnenj, stališč in idej, kar je omogočilo bolj poglobljeno razpravo o obravnavani tematiki. Po zaključku vsakega intervjuja sem natančno preučila posnete pogovore in izluščila ključne informacije ter izjave intervjuvancev. Te informacije so nato bile osnova za nadaljnjo analizo in oblikovanje ugotovitev, ki so pomembno prispevale k celostnemu razumevanju raziskovalnega problema in podprle zastavljene cilje magistrskega dela. Tabela 6 predstavlja pregled sogovornikov, ki so sodelovali v intervjujih, skupaj z organizacijami, katerim pripadajo, in njihovimi pozicijami znotraj teh organizacij.

Tabela 6: Seznam sogovornikov v intervjujih

Sogovornik	Organizacija	Pozicija
Intervjuvanec 1	South Central Ventures	Ustanovitelj
	RSG Kapital	Vodja
Intervjuvanec 2	Poslovni angeli Slovenije	Predsednik
	Vesna Venture Capital	Vlagateljica, članica investicijskega odbora
Intervjuvanec 3	Nlaw	Ustanovitelj
	Evropski Blockchain Forum	Član delovne skupine za politiko
Intervjuvanec 4	ABC Pospeševalnik	Direktor
	1337Worksn (švedski investicijski sklad)	Direktor
Intervjuvanec 5	Silicon Gardens	Vodja raziskave

Vir: lastno delo

7.3 Rezultati raziskave

7.3.1 Pregled trenutnega slovenskega podjetniškega ekosistema

Intervjuvanec 1: Podjetniški ekosistem je tesno povezan z okoljem, v katerem deluje, zlasti v primeru najbolj razvitih ekosistemov, kot so Silicijska dolina, London, Berlin, Pariz in Izrael. Skupno jim je, da privabljajo obsežno znanje, ideje ter strokovnjake na svoje območje. Na primer, London s svojim bogatim kapitalom in znanjem ponuja obilico finančne pomoči, kar privablja podjetnike. Finančna moč je ključna pri oblikovanju podpornega ekosistema. Razvoj podjetniškega ekosistema ima pomemben vpliv na regionalni razvoj in globalno konkurenčnost. Razviti ekosistemi, kot sta Silicijska dolina in London, postajajo magneti za talente in kapital, kar vodi v ustvarjanje visoko-specializiranih industrijskih klasterjev in tehnoloških središč. To prispeva k regionalnemu gospodarskemu razvoju in privabljanju tujih investicij, kar pa hkrati krepi tudi globalno konkurenčnost države.

Slovenija ima tudi potencial za ustvarjanje lastnega podjetniškega ekosistema, ki bi temeljil na bogati tehnološki dediščini, visoki stopnji izobraženosti prebivalstva ter ugodnem geografskem položaju v središču Evrope. Z ustvarjanjem spodbudnega okolja za inovacije, podjetništvo in tehnološki razvoj ter s privabljanjem tujih investicij lahko Slovenija postane pomembna igralka na globalnem podjetniškem trgu. Za to je ključno sodelovanje med javnim sektorjem, zasebnimi podjetji, univerzami ter drugimi deležniki v ekosistemu. Skupni napor za izboljšanje poslovnega okolja, zagotavljanje dostopa do financiranja in podpore za zagon podjetja ter spodbujanje kreativnosti in inovativnosti lahko ustvari plodno tla za razvoj podjetniškega ekosistema in posledično tudi za gospodarsko rast ter razvoj Slovenije v prihodnosti.

Intervjuvanec 2: V Sloveniji so v nasprotju z baltskimi državami investicije v zagonska podjetja manj priljubljene med prebivalstvom. Ta kulturna nagnjenost k investiranju v nepremičnine namesto v inovativne poslovne podvige odraža širšo družbeno paradigmo, kjer je lastništvo nepremičnin bolj cenjeno kot tvegane, a inovativne naložbe v podjetniški sektor. V nasprotju s Slovenijo na Baltiku in v nordijskih državah razumejo, da je razpršitev kapitala in investiranje v podjetja ključno za ustvarjanje novih delovnih mest ter dvig BDP.

Intervjuvanec 4: V slovenskem ekosistemu zagonskih podjetij se soočamo s pomanjkanjem raznovrstnih virov kapitala. Še posebej izrazito je pomanjkanje poslovnih angelov, ki so ključni akterji v zgodnjih fazah financiranja podjetij, ter VC, ki ga je na voljo manj kot v povprečju v Evropski uniji. Javni razpisi, ki jih ponuja SPS, delno nadomeščajo pomanjkanje tega kapitala, vendar je skupna količina sredstev, namenjenih zagonskim podjetjem, še vedno premajhna. Zaradi tega je intervencija države na tem področju nujna. Slovenski ekosistem sicer ni slabo razvit, vendar večina sredstev prihaja iz tujine, saj je domačih virov premalo, zlasti za podjetja, ki potrebujejo velike vsote kapitala za rast. Poleg tega je v Sloveniji omejena dostopnost kapitala za podjetja v fazi rasti, kar je ključnega pomena za nadaljnji razvoj in konkurenčnost gospodarstva. Profesionalno investiranje v zagonska podjetja se v Sloveniji šele razvija, kar nas ločuje od nekaterih drugih držav, kot sta Estonija in Hrvaška.

7.3.2 Spodbujanje podjetij z visokimi ambicijami

Intervjuvanec 1: Za ustvarjanje dinamičnega podjetniškega ekosistema je ključno spodbujati podjetja z visokimi ambicijami, ki si prizadevajo za inovacije, rast in širitev na globalni trg. Takšna podjetja predstavljajo gonilno silo gospodarskega razvoja, saj ustvarjajo nova delovna mesta, prispevajo k tehnološkemu napredku ter povečujejo konkurenčnost domačega gospodarstva. Z vzpostavitvijo trdnih povezav z globalnimi podjetniškimi tokovi ter ustvarjanjem spodbudnega okolja za razvoj in rast podjetij z visokimi ambicijami lahko Slovenija postane vodilna inovativna destinacija v regiji ter prispeva h gospodarskemu razvoju in blaginji državljanov. V Sloveniji je res veliko MSP, kar poudarja raznolikost podjetniškega sektorja. Vendar pa je pomembno opozoriti, da se večina teh podjetij osredotoča na preživetje in rast znotraj omejenega okvira, kot je družinsko podjetje z omejenim številom zaposlenih. Ta nagnjenost k ohranjanju obstoječega stanja pogosto zmanjšuje ambicije za inovacije, rast in razvoj, ki so ključni dejavniki za ustvarjanje dinamičnega podjetniškega ekosistema.

Intervjuvanec 2: V sodobnem podjetniškem okolju se soočamo s številnimi izzivi, ki vplivajo na uspešnost in trajnost zagonskih podjetij. Med temi izzivi sta izstopajoča pomanjkljiva poslovna pismenost in nezadostno razumevanje ključnih konceptov poslovnega upravljanja med novimi podjetniki. Mnogi ustanovitelji zagonskih podjetij, navdušeni nad idejo in inovacijami, včasih ne prepoznajo kompleksnosti poslovnih procesov, vodenja zaposlenih ter strategij trženja in prodaje. To lahko privede do neučinkovite porabe sredstev in

nepotrebnega tveganja, kar ovira potencialno rast in uspeh podjetja. Slovenija se prav tako sooča tudi s širšimi izzivi v podjetniškem ekosistemu, kot je pomanjkanje ambicioznosti in inovativnosti pri nekaterih podjetjih. Nekatera podjetja so premalo usmerjena v razvoj in ekspanzijo, raje se zadovoljijo s trenutnimi dosežki in ne izkazujejo dovolj strasti za rastjo. Potrebne so spremembe v podjetniški kulturi ter ustvarjanje ugodnih poslovnih pogojev. Tako bi lahko spodbudili večjo podjetniško aktivnost, povečali konkurenčnost gospodarstva ter privabili in zadržali talente in inovativna podjetja v Sloveniji.

7.3.3 Spodbujanje podpornega okolja z omiljeno birokracijo in manjšimi davki

Intervjuvanec 5: Eden glavnih razlogov, zakaj se slovenski podjetniki odločajo za registracijo podjetij v tujini, so visoki davki in pomanjkanje ugodnih olajšav. Lastniška struktura slovenskih podjetij je lahko kompleksna, še posebej v primeru zagonskih podjetij, kjer se lastništvo deli med ustanovitelji, poslovnimi angeli, skladi VC in zaposlenimi. Zapletena zakonodaja v Sloveniji lahko ovira investicije tujih vlagateljev, ki podjetjem ne zaupajo zaradi nepredvidljivih sprememb in pretirane birokracije. To vodi v prakso, ko morajo podjetja premakniti sedež, da bi pritegnila tuje investicije.

Intervjuvanec 4: Glede podpornega okolja je treba opozoriti, da je v Sloveniji na voljo obilica finančnih sredstev v zgodnjih fazah razvoja podjetja, vendar pa je na drugih področjih pomoči manj. Mlada podjetja se soočajo z birokracijo, ki zahteva omilitev. Poenostavitve in davčne razbremenitve bi bile potrebne, saj visoki davki na plače podjetja odvrčajo od formalne zaposlitve in spodbujajo ustanavljanje samostojnih podjetnikov (s. p.-jev).

Intervjuvanec 1: Investiranje v zagonska podjetja predstavlja visoko tveganje. Potencialni vlagatelji, ki razpolagajo s presežnimi sredstvi, pogosto nimajo časa ali znanja za poglobljeno razumevanje razvoja posameznega zagonskega podjetja. Posledično se raje odločijo za manj tvegane naložbe. Ta trend kaže, da investiranje v zagonska podjetja ni primarno namenjeno širši množici, temveč je bolj usmerjeno v nekdane ali trenutne podjetnike s presežnimi sredstvi, ki razumejo dinamiko razvoja podjetij. Vlagatelje je treba spodbuditi k investiranju v zagonska podjetja, na primer z uvedbo davčnih olajšav. Primeri spodbud iz tujine, kot je britanski program, ki omogoča zmanjšanje letne davčne osnove za vlaganje v zagonska podjetja, ponujajo idejo za podobne ukrepe tudi v Sloveniji. Poleg tega je treba obravnavati visoke davčne obveznosti, ki zadevajo kapitalski dobiček v Sloveniji, ki znašajo 27 %, medtem ko so na Hrvaškem le 10 %. Sprememba teh davčnih obremenitev bi lahko privabila več zasebnih investicij v zagonska podjetja.

Ključno je prepoznati, da je investiranje v zagonska podjetja izredno tvegano in pogosto ni primerno za širšo množico vlagateljev. Tisti, ki imajo presežna sredstva za investicije, pogosto nimajo potrebnega časa in znanja za podrobno analizo ter razvoj zagonskih podjetij. Zato mnogi raje ne vlagajo svojega denarja v tovrstne projekte. Poleg tega tudi skladi VC ne kažejo zanimanja za nepoučene investitorje, ki ne razumejo delovanja zagonskih podjetij, saj to predstavlja tveganje za njihove naložbe. Zakonodaja, kot je Zakon o družbah VC, ki

je bil v Sloveniji uveljavljen leta 2008, je pomagal spodbuditi zasebne investicije v zagonska podjetja, a so ga po letu 2012 ukinili. Obnova podobnih ukrepov bi lahko pripomogla k povečanju zasebnih investicij v zagonska podjetja, kar bi imelo pozitiven učinek na celoten ekosistem.

Intervjuvanec 4: Za spodbujanje investicij v zagonska podjetja so ključni nekdanji ali trenutni podjetniki z dostopnimi sredstvi, ki razumejo dinamiko razvoja zagonskih podjetij. Za te investitorje je ključno, da so njihove investicije ustrezno oblikovane in da imajo jasno pot do donosa. Primer dobre prakse iz Anglije kaže, kako lahko s pomočjo davčnih spodbud privabimo vlagatelje v zagonska podjetja, kar bi bila lahko uspešna strategija tudi v Sloveniji.

7.3.4 Pomen izboljšanja migracijske politike

Intervjuvanec 1: Poleg spodbujanja domačega podjetništva in inovacij je ključnega pomena tudi izboljšanje migracijske politike, zlasti glede zaposlovanja tujcev na slovenskih delovnih mestih. Migracijska politika igra pomembno vlogo pri ustvarjanju dinamičnega delovnega okolja ter omogoča priliv visoko kvalificirane delovne sile, ki lahko prispeva h gospodarski rasti in razvoju države. Za učinkovito izboljšanje migracijske politike je treba sprejeti številne ukrepe. Med njimi je poenostavitev postopkov za pridobitev delovnih dovoljenj za tuje delavce, zmanjšanje birokratskih ovir in časovnih zamud ter zagotovitev preglednih in jasnih pravil za zaposlovanje tujcev.

Vzporedno s tem je pomembno tudi zagotoviti učinkovit nadzor in regulacijo migracijskih tokov, da se preprečijo zlorabe sistema ter zaščitijo pravice tako domačih kot tujih delavcev. S tem se zagotovi poštena konkurenca na trgu dela in ohranja visoki standardi delovnih pogojev ter plač. Z izboljšanjem migracijske politike in spodbujanjem zaposlovanja tujcev na slovenskih delovnih mestih lahko Slovenija pridobi dostop do talentiranih strokovnjakov in inovativnih idej ter poveča svojo konkurenčnost na mednarodnem trgu. To lahko prispeva k dinamičnosti in raznolikosti delovne sile ter spodbudi gospodarsko rast ter razvoj države v globalnem kontekstu.

7.3.5 Vitka delniška družba

Intervjuvanec 2: Pomembni dejavnik, ki omejuje investicijsko aktivnost v Sloveniji, je pravna in organizacijska zapletenost, ki otežuje postopek investiranja. Slovenska družba z omejeno odgovornostjo (v nadaljevanju d. o. o.), modelirana po nemškem pravu, investitorjem ne nudi privlačnega okolja za investiranje. Zaradi tega se vse pogostejše pojavlja potreba po uvedbi bolj prilagodljivih oblik podjetništva, med katerimi izstopa koncept vitke delniške družbe, ki bi omogočila večjo prožnost in privlačnost za investitorje.

V slovenski zakonodaji prav tako še vedno ni urejen model solastništva zaposlenih, imenovan načrt lastništva delnic zaposlenih (angl. Employee Share Ownership Plan, v nadaljevanju ESOP). ESOP omogoča zaposlenim odkup deleža podjetja, ne da bi ti morali investirati lastne prihranke. Model ESOP je primarno namenjen reševanju problema lastniškega nasledstva. V primeru delnega odkupa pa lahko služi tudi kot orodje za povečanje motivacije in pripadnosti zaposlenih (Inštitut za ekonomsko demokracijo, 2024). Vendar pa trenutna zakonodaja v Sloveniji ne zagotavlja ustreznih davčnih olajšav za ESOP, kar otežuje privabljanje in zadrževanje talenta v podjetjih ter zmanjšuje konkurenčnost na trgu dela. Te izzive je treba obravnavati in reševati na sistemski ravni, da bi zagotovili boljše pogoje za investiranje in razvoj podjetništva v Sloveniji. To vključuje reformo zakonodaje, ki bi spodbujala inovativne pristope k organizaciji podjetij ter zagotovila ugodnejše davčne pogoje za zaposlene in investitorje.

Intervjuvanec 5: Ideja vitke delniške družbe predstavlja inovativen pristop k lastništvu podjetja, ki bi lahko bil bolj privlačen od tradicionalne oblike d. o. o.-ja. Sprememba v korist vitki delniški družbi bi omogočila enostavnejši prenos lastniškega deleža zaposlenim, kar bi spodbudilo občutek pripadnosti in motivacijo za delo ter ustvarjanje vrednosti podjetja. Vitka delniška družba bi zmanjšala birokratske ovire, ki trenutno otežujejo prenos lastništva v slovenskih podjetjih. To bi omogočilo podjetjem hitrejše in bolj prilagodljivo reagiranje na spremembe v lastniški strukturi, kar je ključnega pomena za rast in razvoj zagonskih podjetij. Poleg tega bi takšen model lahko povečal tudi privlačnost podjetja za potencialne zaposlene in investitorje, saj bi imeli slednji lažji dostop do deleža v podjetju.

7.3.6 Spodbujanje investiranja v zagonska podjetja s pomočjo olajšav

Intervjuvanec 3: Poleg preoblikovanja lastniške strukture podjetij bi Slovenija lahko spodbudila investiranje v zagonska podjetja tudi s pomočjo uvedbe ugodnih olajšav in spodbud za investitorje. Takšne olajšave bi lahko vključevale davčne olajšave za tiste, ki investirajo v inovativna podjetja ali zagotavljajo tvegani kapital. S tem bi se povečala privlačnost investiranja v podjetja in posledično bi se povečal tudi kapitalski tok v inovativne projekte. Ustvarjanje ugodnega okolja za investiranje bi lahko vključevalo tudi zmanjšanje administrativnih ovir in poenostavitev postopkov, ki so povezani z vlaganjem v zagonska podjetja.

Intervjuvanec 2: Davčne olajšave, kot jih ponuja sistem Podjetniška naložbena shema EIS v Angliji, predstavljajo privlačen model za vlagatelje. EIS je ključna vladna pobuda Združenega kraljestva, namenjena spodbujanju naložb v podjetja v zgodnji fazi razvoja s potencialom visoke rasti. Glavni cilj sheme je zagotoviti davčne spodbude vlagateljem, ki vlagajo v ta podjetja, kar prispeva k pospeševanju gospodarske rasti in spodbujanju inovacij. EIS omogoča upravičenim podjetjem, da vsako leto zberejo sredstva v višini do 5 milijonov funtov, pri čemer lahko vlagatelji uživajo do 30-odstotno olajšavo pri davku na dohodek za svoje naložbe.

Ta sistem omogoča vlagateljem olajšavo pri dohodnini, neobdavčeno rast in odlog kapitalskih dobičkov. Ključna prednost tega pristopa je, da se denar, ki ga podjetje prejme v obliki investicije, na začetku obdavči. Nato pa, ko podjetje posluje in ustvarja dobiček, ponovno plača davke, s čimer se denar vrne nazaj v ekosistem. Poleg tega takšne investicije spodbujajo tudi odpiranje novih delovnih mest, pri katerih se ponovno plačujejo davki. To pomeni, da se vsaka takšna investicija lahko plemeniti tudi od 3- do 4-krat. Če bi bila država pripravljena zagotoviti podobne olajšave za vlagatelje, bi to spodbudilo večje investicije. Slovenija se trenutno sooča s pomanjkanjem takšnih spodbud, kar pripelje do omejenega pritoka tujega kapitala. Zato imamo v Sloveniji tudi tako malo tujega kapitala. Tuji investitorji se ne odločajo za investiranje v slovenska podjetja. Če podjetje želi njihovo investicijo, mora sedež podjetja seliti v Anglijo, Nizozemsko ali kam drugam.

Intervjuvanec 4: Za spodbujanje rasti inovativnih podjetij v Sloveniji je ključno privabljanje večjega števila zasebnih vlagateljev, tako poslovnih angelov kot tudi tveganih vlagateljev. Pomembno je, da se slovenska zakonodaja prilagodi in izkaže prakso financiranja slovenskih podjetij s tujimi vlagatelji. Pri tem bi bilo smiselno razmisliti o uvedbi ugodnosti za poslovne angele, ki vlagajo v zagonska podjetja, podobno kot je to storila Irska. Irska vlada je napovedala novo davčno olajšavo za angelske vlagatelje, imenovano olajšava za naložbe v inovativna podjetja, kot del proračuna za leto 2024. Ta olajšava, ki se nanaša na davčni kapitalski dobiček (angl. Capital Gains Tax, v nadaljevanju CGT), je namenjena vlaganjem v nova in inovativna podjetja, ki spadajo v kategorijo MSP.

Olajšava CGT se uvaja za tretje osebe, ki pridobijo pomembne manjšinske deleže v inovativnih zagonskih podjetjih in jih obdržijo vsaj tri leta. Znižana stopnja CGT za upravičene dobičke bi bila 16 % za posameznike ali 18 % za partnerstva, pri čemer se olajšava uporablja za dobiček do dvakratne vrednosti njihove začetne naložbe. Življenjska omejitev olajšave je 3 milijone evrov. Pomembni pogoji vključujejo, da je naložba v MSP, ki je inovativno, da se naložba hrani vsaj tri leta in da predstavlja med 5 in 49 % osnovnega kapitala podjetja. Podjetje mora pridobiti potrdilo o delujočem podjetju in potrdilo o komercialni inovativnosti ter dokazati skladnost s splošno uredbo EU o skupinskih izjemah.

Intervjuvanec 3: Slovenska država bi morala resno razmisliti o uvedbi intervencije na področju vzpostavitve novih kapitalskih skladov, ki bi namenoma investirali v inovativna podjetja. To je naredila Hrvaška, ko je leta 2018 uvedla program »spodbude tveganega kapitala« (angl. Croatia Venture Capital Initiative, v nadaljevanju CVCi). Slovenija bi lahko preprosto prekopirala ta model, saj bi bila s tem zagotovljena hitra vzpostavitev ustreznega okvira za podporo inovativnih podjetij. Evropski investicijski sklad (v nadaljevanju EIF) in hrvaško ministrstvo za regionalni razvoj ter skladi EU sta objavila sporazum o financiranju hrvaške pobude VC 2 (CVCi 2). Ta program temelji na uspehu prejšnjega sklada CVCi in naj bi prejel 80 milijonov evrov za naložbe v hrvaška zagonska podjetja.

7.3.7 Pozitivne lastnosti slovenskih pogojev za zagonska podjetja

Intervjuvanec 1: Slovenija ponuja številne prednosti za odprtje podjetja, kar jo postavlja v ugoden položaj v primerjavi z drugimi državami. Te prednosti vključujejo finančne spodbude za zagonska podjetja, članstvo v Evropski uniji in Šengenskem območju, strateško lokacijo ter dostop do kvalificiranih kadrov. Na primer, podjetje iz Srbije se spopada s carinami za vsak uvožen izdelek iz Evropske unije, kar povečuje stroške poslovanja in omejuje dostop do evropskih trgov. Nasprotno pa Slovenija, ki je članica EU, koristi prost pretok blaga znotraj enotnega trga brez carinskih ovir. Poleg tega ima Slovenija evro kot uradno valuto, kar olajšuje poslovanje in odpravlja tveganja valutnih nihanj, ki bi lahko vplivala na poslovne transakcije. To je v nasprotju s Srbijo, kjer se morajo podjetja ukvarjati z upravljanjem valutnih tveganj in konverzijo valut, kar lahko dodatno obremeni njihovo finančno stanje.

Slovenija zaradi svoje geografske bližine močnim evropskim mestom in ugodnih prometnih povezav, kot so avtoceste, železnice in letališča, omogoča lažji dostop do evropskih trgov in strank. Ta geografska bližina daje slovenskim podjetjem konkurenčno prednost v primerjavi s podjetji iz držav, ki se spopadajo s številnimi ovirami pri širjenju svojega poslovanja na evropske trge. Slovenija je namreč strateško locirana v središču Evrope, kar omogoča hitre in učinkovite transportne poti do pomembnih evropskih trgov, kot so Avstrija, Nemčija, Italija in Francija. To pomeni, da lahko slovenska podjetja svoje izdelke ali storitve hitro dostavijo do svojih strank, kar pa povečuje njihovo konkurenčnost in učinkovitost na trgu. Poleg tega so dobre prometne povezave ključnega pomena tudi za razvoj logističnih in distribucijskih mrež, kar omogoča hitrejši pretok blaga in storitev ter zmanjšuje stroške transporta. To pa vodi v večjo prožnost in prilagodljivost slovenskih podjetij pri izpolnjevanju potreb svojih strank ter hitrejši odziv na spremembe na trgu.

7.4 Povzetek ugotovitev

Ena ključnih ugotovitev raziskave je, da je Slovenija bogata s tehničnim znanjem in talentom, kar predstavlja potencial za odpiranje inovativnih zagonskih podjetij. Kljub temu pa se mnogi podjetniki ne odločijo za ustanovitev podjetja v Sloveniji, saj se spopadajo s številnimi ovirami, ki jih zadržujejo. Med temi ovirami so otežen dostop do tujih investicij, pomanjkanje VC in birokratske ovire, ki zavirajo rast in razvoj podjetij z visokimi ambicijami. Zaradi neugodnega poslovnega okolja se podjetja raje odločijo za ustanovitev v tujini. Eden od glavnih razlogov za selitev podjetij v tujino so visoki davki in kompleksna zakonodaja v Sloveniji, ki ovirajo investicije tujih vlagateljev. V Sloveniji je sicer na voljo obilica finančnih sredstev v zgodnjih fazah razvoja podjetja, vendar pa je na drugih področjih pomoči manj. Pomembno je, da se izboljša podporno okolje za zagonska podjetja, vključno s spodbujanjem investicij, zmanjševanjem administrativnih bremen in izvajanjem ciljnih programov za podporo hitro rastočim podjetjem.

Slovenski investitorji opazajo, da so podjetniki, ki se odločajo za odpiranje podjetja v Sloveniji, premalo ambiciozni in željni rasti. Prav tako jim primanjkuje poslovne pismenosti razumevanja ključnih konceptov poslovnega upravljanja, kar lahko privede do neučinkovite porabe sredstev in nepotrebnega tveganja, kar ovira potencialno rast in uspeh podjetja. Ključni so izobraževanje in razvoj podjetniških kompetenc ter spodbujanje kreativnega razmišljanja že v zgodnjih fazah izobraževanja, kar bi omogočilo ustvarjanje generacije podjetnikov, sposobnih prevzeti izzive globalnega trga in ustvarjati inovativne rešitve za prihodnost.

Nadalje je izpostavljeno, da je pomembno izboljšati migracijsko politiko, še posebej v zvezi z zaposlovanjem tujcev na slovenskih delovnih mestih. Prav tako je treba obravnavati pravno in organizacijsko zapletenost, ki otežuje postopek investiranja, ter preučiti možnosti za uvedbo bolj prilagodljivih oblik podjetništva, kot je koncept vitke delniške družbe. Vitka delniška družba predstavlja nov pristop k organizaciji podjetij, ki lahko prinese številne prednosti v hitro spreminjajočem se poslovnem okolju. S prilagodljivo strukturo lastništva in agilnim upravljanjem lahko ta model podjetja spodbudi inovacije, rast ter dolgoročni uspeh podjetja.

Spodbujanje investiranja v zagonska podjetja s pomočjo ugodnih olajšav in spodbud za investitorje ter privabljanje večjega števila zasebnih vlagateljev, tako poslovnih angelov kot tudi tveganih vlagateljev, je prav tako ključno za rast in razvoj inovativnih podjetij v Sloveniji. Slovenija bi lahko spodbudila investiranje v zagonska podjetja z uvedbo ugodnih davčnih olajšav in spodbud za investitorje. Modeli, kot je britanski sistem EIS, ki ponujajo davčne olajšave za vlagatelje, predstavljajo privlačen vzorec. Poleg tega bi bilo smiselno razmisliti o uvedbi ugodnosti za poslovne angele, podobno kot so to storili na Irskem. Razmisliti bi morala tudi o vzpostavitvi novih kapitalskih skladov, podobno kot je storila Hrvaška s programom CVCi leta 2018. To bi zagotovilo hitro vzpostavitev ustreznega okvira za podporo inovativnim podjetjem.

Raziskava kaže na kompleksnost in izzive, s katerimi se sooča slovensko podjetniško okolje, vendar hkrati ponuja tudi smernice in predloge za izboljšanje podpornega okolja za razvoj podjetništva v državi. S celostnim pristopom, ki vključuje tako spodbujanje investicij kot tudi reformo zakonodaje ter izobraževanje in podporo podjetniškim iniciativam, bi lahko Slovenija postala bolj privlačna destinacija za razvoj in rast zagonskih podjetij, kar bi imelo dolgoročne pozitivne učinke na gospodarsko rast in blaginjo države.

7.5 Omejitve raziskave in priporočila za nadaljnje raziskave

Kljub prizadevanjem za celovito obravnavo teme podjetniškega okolja in investiranja v zagonska podjetja v Sloveniji obstajajo določene omejitve, ki jih je treba upoštevati pri interpretaciji rezultatov te raziskave. Te omejitve ponujajo priložnosti za nadaljnje raziskave in izboljšave metodologije. Ena izmed osrednjih omejitev te raziskave je omejen obseg analize in pomanjkanje podrobnejših kvantitativnih podatkov. Bolj obsežne študije bi lahko

prinesle globlji vpogled v dinamiko podjetniškega ekosistema v Sloveniji ter natančnejšo oceno učinkovitosti predlaganih ukrepov za spodbujanje investiranja v zagonska podjetja. Raziskava se osredotoča na specifične vidike podjetniškega okolja v Sloveniji in morda ne zajema vseh relevantnih dejavnikov, ki vplivajo na odločitve investorjev in podjetnikov. Prihodnje raziskave bi se lahko osredotočile na primerjalno analizo med Slovenijo in drugimi državami ali pa razširile raziskavo na različne sektorje in vrste podjetij. Rezultati te raziskave so specifični za trenutno stanje podjetniškega okolja v Sloveniji in se lahko razlikujejo v drugih geografskih ali političnih kontekstih. Zato je pomembno, da se pri uporabi teh ugotovitev upoštevajo kontekst in specifične značilnosti posamezne države ali regije.

Prihodnje raziskave naj vključujejo poglobljeno analizo učinkovitosti predlaganih ukrepov za spodbujanje investiranja v zagonska podjetja. To vključuje spremljanje izvajanja politik in ocenjevanje njihovih rezultatov ter morebitno prilagajanje ukrepov glede na dosežene rezultate. Pomembno je vključiti različne deležnike, kot so podjetniki, investitorji, akademiki in predstavniki javnega sektorja, v proces oblikovanja politik in ukrepov. Sodelovanje med različnimi sektorji in deležniki lahko prispeva k bolj celoviti in učinkoviti strategiji za spodbujanje podjetništva in investicij v zagonska podjetja. Slovenija bi lahko izkoristila priložnosti za mednarodno sodelovanje in izmenjavo dobrih praks z drugimi državami. Sodelovanje z mednarodnimi organizacijami, kot je EU, lahko prispeva k pridobivanju dodatnih virov financiranja ter izmenjavi znanja in izkušenj na področju podjetništva in inovacij. Z izvajanjem teh priporočil in nadaljnjim raziskovanjem lahko Slovenija ustvari bolj ugodno in dinamično podjetniško okolje, ki bo spodbujalo inovacije, rast ter ustvarjanje delovnih mest v podjetniškem sektorju ter prispevalo k trajnostnemu gospodarskemu razvoju države.

8 SKLEP

V magistrskem delu sem želela raziskati, zakaj podjetja v manj razvitih pogojih težko pridobivajo zagonski kapital. Osredotočila sem se na identifikacijo specifičnih izzivov, s katerimi se sooča slovenski ekosistem zagonskega kapitala. Z zbiranjem in analizo podatkov sem želela bolje razumeti dejanske ovire, s katerimi se podjetja soočajo pri financiranju svojih podvigov, ter poiskati potencialne rešitve in predloge, ki bi lahko izboljšali podjetniško klimo v Sloveniji. Namen magistrskega dela je bil prav tako raziskati obstoječe oblike zbiranja zagonskega kapitala, ki so na voljo v manj razvitih pogojih. Analizirala sem prednosti in slabosti vsake oblike ter preučila uspešnost in izzive, s katerimi se podjetja soočajo pri pridobivanju sredstev. Raziskava poudarja pomembnost spodbujanja zbiranja zagonskega kapitala v manj razvitih pogojih in pomembnost zavedanja pomena zagonskega kapitala za razvoj podjetij in gospodarstva na splošno.

Raziskava poudarja, da je Slovenija bogata s tehničnim znanjem in talentom, kar predstavlja potencial za odpiranje inovativnih zagonskih podjetij. Kljub temu mnogi podjetniki raje

izberejo ustanovitev podjetja v tujini zaradi številnih ovir, s katerimi se soočajo v Sloveniji. Med najpomembnejšimi ovirami so otežen dostop do tujih investicij, pomanjkanje VC ter birokratske ovire, ki zavirajo rast in razvoj podjetij z visokimi ambicijami. Glavni razlog za selitev podjetij v tujino so visoki davki in kompleksna zakonodaja v Sloveniji, kar ovira investicije tujih vlagateljev. Kljub obilici finančnih sredstev v zgodnjih fazah razvoja podjetja je na drugih področjih pomoči manj. Izboljšanje podpornega okolja za zagonska podjetja je ključno, vključno s spodbujanjem investicij, zmanjševanjem administrativnih bremen ter izvajanjem ciljnih programov za podporo hitro rastočim podjetjem. Celostni pristop k izboljšanju podpornega okolja za podjetništvo zahteva uvedbo ugodnih davčnih politik, spodbujanje investicij v zagonska podjetja s pomočjo olajšav ter izboljšanje migracijske politike. Prav tako sta ključna izobraževanje in razvoj podjetniških kompetenc že v zgodnjih fazah izobraževanja.

Mikrofinanciranje ter druge oblike financiranja podjetij v kasnejših fazah rasti bi prav tako morali biti bolj podprti. Pomembno je nadaljevati izboljšanje družbenih in kulturnih norm, ki spodbujajo podjetništvo. Z vključevanjem podjetniških vsebin v izobraževalni sistem lahko postopoma spremenimo način razmišljanja. Povezave med izobraževalnimi ustanovami, podjetji in drugimi organizacijami bi morale biti vzpostavljene, da bi študentom pomagale pri razvijanju podjetniških idej. Za dosego tega je ključno, kako lahko medijska promocija in pozitivne zgodbe spodbudijo bolj podjetniški duh v družbi. Za ustvarjanje odličnega podjetniškega ekosistema, ki omogoča izmenjavo informacij in mreženje med deležniki, je ključno sodelovanje vseh interesnih strani. Pomembna sta tudi spodbujanje digitalne transformacije podjetij in podpora visoko tehnološkim podjetjem, ki razvijajo inovativne tehnologije za reševanje družbenih in okolijskih problemov (Širec in drugi, 2022). V nadaljevanju so predstavljeni odgovori na ključna raziskovalna vprašanja, ki razkrivajo kompleksnost in rešitve za spodbujanje razvoja inovativnih podjetij v Sloveniji:

1. Kako se slovenska podjetja spopadajo z izzivi omejenega pridobivanja zagonskega kapitala in kakšne strategije uporabljajo za premagovanje teh ovir?

Slovenska podjetja se pri pridobivanju zagonskega kapitala srečujejo z več izzivi, med katerimi je pogosto tudi nerazvito poslovno okolje v Sloveniji. Mnogi podjetniki se odločajo za selitev podjetij v tujino, kjer naletijo na bolj ugodne pogoje, manj birokratskih ovir ter boljšo dostopnost investicij. Kljub temu slovenska podjetja izkoriščajo obstoječa finančna sredstva, ki so na voljo v zgodnjih fazah razvoja. Iskanje tujih investicij je še ena strategija, saj dostop do tveganega kapitala doma ni vedno zadosten.

2. Kateri so konkretni birokratski izzivi, s katerimi se srečujejo slovenska zagonska podjetja pri pridobivanju zagonskega kapitala, ter kako ti izzivi vplivajo na njihovo uspešnost in rast?

Slovenska zagonska podjetja se pri pridobivanju kapitala srečujejo s številnimi birokratskimi izzivi, ki otežujejo njihovo uspešnost in rast. Ena izmed glavnih ovir je kompleksna zakonodaja, ki zahteva veliko časa in virov za razumevanje in usklajevanje z veljavnimi predpisi. Visoki davki prav tako zmanjšujejo privlačnost slovenskega trga za vlagatelje.

Davčni sistem, ki je manj ugoden v primerjavi z drugimi državami, pogosto odvrča tako domače kot tuje investitorje od vlaganja v slovenska podjetja. Poleg tega so postopki za pridobivanje finančnih sredstev in drugih virov dolgotrajni in zapleteni. Podjetniki morajo izpolnjevati številne obrazce in dokumentacijo, kar upočasnjuje poslovanje in otežuje hiter dostop do potrebnih sredstev. Omejitve pri zaposlovanju tujcev predstavljajo še eno pomembno oviro. Zapleteni postopki za pridobitev delovnih dovoljenj in viz za tujce otežujejo zaposlovanje visokokvalificiranih kadrov iz tujine, kar je ključno za rast in konkurenčnost podjetij. Nepreglednost in nepredvidljivost regulativnega okolja ustvarjata negotovost in otežujeta dolgoročno načrtovanje.

3. Kakšen je vpliv davčnih politik in regulativ na zbiranje zagonskega kapitala v Sloveniji in kako bi bilo mogoče te politike prilagoditi ali izboljšati za spodbujanje podjetništva?

Davčne politike in regulative v Sloveniji imajo pomemben vpliv na zbiranje zagonskega kapitala. Visoki davki in kompleksna zakonodaja pogosto zmanjšujejo privlačnost slovenskega trga za vlagatelje. Da bi izboljšali situacijo, bi bilo smiselno uvesti ugodne davčne olajšave in spodbude za investitorje. Na primer, uporaba britanskega sistema EIS, ki nudi davčne olajšave za vlagatelje, ter spodbude za poslovne angele, podobno kot na Irskem, bi lahko pomembno pripomogli k povečanju investicij v zagonska podjetja.

4. Kateri konkretni ukrepi bi lahko podprli izboljšanje podpornega okolja za pridobivanje zagonskega kapitala v Sloveniji, ob upoštevanju ugotovljenih specifičnih potreb in izzivov v slovenskem ekosistemu?

Za izboljšanje podpornega okolja za pridobivanje zagonskega kapitala v Sloveniji je pomemben celosten pristop. Uvedba davčnih olajšav in spodbud za investitorje ter privabljanje večjega števila zasebnih vlagateljev, kot so poslovni angeli in tvegani vlagatelji, bi lahko izboljšala stanje. Prav tako bi bilo koristno poenostaviti zakonodajo in zmanjšati administrativna bremena, da bi omogočili lažje poslovanje zagonskih podjetij. Izobraževanje podjetnikov in razvoj njihovih poslovnih kompetenc bi pripomoglo k učinkovitejšemu upravljanju podjetij in zmanjšanju tveganj. Poleg tega bi izvajanje ciljnih programov za podporo hitro rastočim podjetjem ter izboljšanje migracijske politike za zaposlovanje tujcev lahko dodatno podprlo rast podjetij. Uvedba prilagodljivih oblik podjetništva, kot je koncept vitke delniške družbe, bi omogočila hitrejšo prilagoditev podjetij spreminjajočemu se poslovnemu okolju.

Za zakonodajalce in predstavnike podpornega okolja priporočam celosten pristop k izboljšanju podjetniškega ekosistema v Sloveniji. To vključuje sprejetje ukrepov, ki bodo spodbudili investicije v zagonska podjetja, olajšali poslovno okolje ter razvili podjetniške kompetence že v zgodnjih fazah izobraževanja. Prvi korak je spodbujanje investicij v zagonska podjetja s pomočjo davčnih olajšav. Sprejem ugodnih davčnih politik, ki bodo privabile tako domače kot tuje investitorje, je ključen za zagotovitev zadostnega zagonskega kapitala za inovativne podjetniške projekte. Poleg tega je nujno poenostaviti birokratske postopke, ki lahko zavirajo ustanavljanje in rast podjetij. S hitrejšimi in preglednejšimi postopki bodo podjetniki lažje uresničili svoje poslovne ideje in pospešili svojo pot do uspeha. Izboljšanje dostopnosti finančnih virov je še en ključni element. Ustanovitev

posebnih programov za financiranje podjetij ter vzpostavitev nacionalnih skladov za zagonski kapital bosta podjetjem omogočili dostop do potrebnih sredstev za razvoj in rast. Poleg tega je pomembno razvijati podjetniške kompetence že v zgodnjih fazah izobraževanja. Vključitev podjetniških vsebin v šolski kurikulum ter organizacija izobraževalnih programov in delavnic za mlade bosta spodbudili razvoj podjetniškega duha že v mladi generaciji.

Podjetnikom, študentom, podjetjem in ostalim deležnikom priporočam aktivno vključevanje v obstoječe podpirne programe, izobraževanja ter mreženje z drugimi deležniki v podjetniškem ekosistemu. Sodelovanje v različnih podpornih programih in dogodkih omogoča pridobivanje dragocenih znanj, izkušenj ter poslovnih stikov. Prav tako je pomembno, da se podjetniki seznanijo z možnostmi financiranja in investiranja ter izkoristijo priložnosti za mednarodno sodelovanje in izmenjavo izkušenj. Aktivno iskanje in izkoriščanje različnih virov financiranja ter vzpostavljanje mednarodnih partnerskih odnosov bo podjetjem omogočilo hitrejšo rast in razvoj na globalnem trgu.

LITERATURA IN VIRI

1. ABC Accelerator. (brez datuma). *What we do?* <https://abc-accelerator.com/>
2. AFME. (2022, 10. november). *Capital Markets Union. Key Performance Indicators* (5. izd).
https://www.afme.eu/portals/0/dispatchfeaturedimages/afme%20cmu%20key%20performance%20indicators%20report%20nov%2022.pdf?utm_campaign=cmu&utm_source=afme&utm_medium=email&dm_i=3TYX,1I5V9,2VKS14,5JU2R,1
3. Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve. (brez datuma). *Išči*. <https://www.ajpes.si/>
4. AlpVent. (brez datuma). *Misija poslanstvo in cilji*. <https://www.alpvent.com/>
5. Atomico. (2022). *State of European tech23. The definitive take on European Tech*. <https://www.investeurope.eu/media/7424/atomico-state-of-european-tech-report-2023.pdf>
6. Awonuga F. K, Mhlongo Z. N., Olatoye O. F. in Igeh V. C. (2024). Business incubators and their impact on startup success: A review in the USA. *International Journal of Science and Research Archive*, 11(1), 1418–1432.
7. Baldridge, R. (2023, 8. junij). *Understanding Venture Capital*. <https://www.forbes.com/advisor/investing/venture-capital/>
8. Banjac, M. (2020). *Uvod v kvalitativne metode zbiranja podatkov: opazovanje, intervju in fokusna skupina*. Fakulteta za družbene vede. Založba FDV.
9. Bolko, B. (2018). *Analiza učinkov sodelovanja korporacije in zagonskih podjetij na primeru koncerna kolektor* (magistrsko delo). Ekonomska fakulteta Univerze v Ljubljani.
10. Borštnik, B. (2017, 22. marec). *Množično financiranje (crowdfunding)*. <https://mladipodjetnik.si/podjetniski-koticek/pridobivanje-sredstev/mnozicno-financiranje-crowdfunding>

11. Cheesman, S. (2024, 11. januar). *10 Most Active Venture Capital Firms in London 2023*. [objava na blogu]. <https://www.beauhurst.com/blog/most-active-venture-capital-firms-in-london/>
12. Cohen, S. in Hochberg, V. (2014). Accelerating Startups: The Seed Accelerator Phenomenon, *Social Science Research Network Journal*, 48(7), 1–16.
13. Cohen, S., Fehder D. C., Hochberg, V. Y. in Murray, F. (2019). The design of startup accelerators. *Research Policy*, 48(7), 1781–1797.
14. Červek, U. (2023, 5. december). *Slovensko startup okolje. Kaj pričakujejo vlagatelji, kje je Hrvaška v prednosti?*. <https://si.bloombergadria.com/posel/nalozbe/46879/kaj-pricakujejo-vlagatelji-v-slovenske-startupe/news/>
15. Červek, U. (2024, 12. februar). *Bi vitka delniška družba prinesla preporod slovenskih startupov?* <https://si.bloombergadria.com/posel/podjetnistvo/52071/startupom-bi-ustrezala-vitka-delniska-druzba/news/>
16. Da Fund. (brez datuma). *About daFUND*. <https://dafund.eu/>
17. Di Pietro, F. in Buttice, V. (2020). Institutional characteristics and the development of crowdfunding across countries. *International Review of Financial Analysis*, 72(3).
18. Dnevnik. (2013, 22. oktober). *Slovenski Chipolo do zagonskih sredstev v le 17 urah*. <https://www.dnevnik.si/1042610663>
19. Dnevnik. (2020, 31. avgust). *Platforma kickstarter bo septembra zaživela tudi v Sloveniji*. <https://www.dnevnik.si/1042937638>
20. FasterCapital. (2024a, 12. april). *The Importance of Capital in the Early Stages of a Business Venture* (interno gradivo). <https://fastercapital.com/content/The-Importance-of-Capital-in-the-Early-Stages-of-a-Business-Venture.html>
21. FasterCapital. (2024b, 13. april). *Sales target setting: Setting Effective Sales Targets for Startup Success* (interno gradivo). <https://fastercapital.com/content/Sales-target-setting--Setting-Effective-Sales-Targets-for-Startup-Success.html>
22. FasterCapital. (2024c, 2. april). *The Importance of a Supportive Environment for Startups* (interno gradivo). <https://fastercapital.com/content/The-Importance-of-a-Supportive-Environment-for-Startups.html#The-Importance-of-a-Supportive-Environment-for-Startups>
23. Flerin, M. (2009). *Pomen angelskih investicij za podjetništvo* (diplomsko delo). Ekonomska fakulteta Univerze v Ljubljani.
24. Forštner, A. (2020). *Proces razvoja zagonskega kapitala* (diplomsko delo). Ekonomska fakulteta Univerze v Ljubljani.
25. Fu, H., Qi, H. in An, Y. (2024). When do venture capital and startups team up? Matching matters. *Pacific-Basin Finance Journal, Elsevier*, 85(3).
26. Ganti, A. (2023, 29. september). *Angel Investor Definition and How It Works*. <https://www.investopedia.com/terms/a/angelinvestor.asp>
27. Ganti, A. (2024, 25. februar). *Venture Capitalists Definition: Who Are They and What Do They Do?* <https://www.investopedia.com/terms/v/venturecapitalist.asp>
28. Gear, H. (2020, 11. februar). *What is Kickstarter?* [objava na blogu]. <https://morselspork.com/blogs/journal/what-is-kickstarter>

29. Gillet, K. (2021, 14. oktober). *Central and eastern European startups are raking in the money*. <https://sifted.eu/articles/cee-vc-booming-report>
30. Grižančič, S. in Drnovšek, M. (2022). Exploring the Strategic Elements of Backers' Persuasion in Reward-Based Crowdfunding. *Economic and Business Review*, 24(4), 222–239.
31. Groszkowska, K (2024, 6. februar). *Estonian Startup & VC Ecosystem Report 2023* [objava na blogu]. <https://www.vestbee.com/blog/articles/estonian-startup-and-vc-ecosystem-report>
32. Hargrave, M. (2022, 20. november). *Crowdsourcing: Definition, How It Works, Types, and Examples*. <https://www.investopedia.com/terms/c/crowdsourcing.asp>
33. Hausberg, P. J. in Korreck, S. (2020). Business incubators and accelerators: a co-citation analysis-based, systematic literature review. *The Journal of Technology Transfer*, 45(1), 151–176.
34. Hayes, A. (2022, 19. junij). *Entrepreneur: What It Means to Be One and How to Get Started*. <https://www.investopedia.com/terms/e/entrepreneur.asp>
35. Hayes, A. (2024, 7. marec). *Venture Capital: What Is VC and How Does It Work?* <https://www.investopedia.com/terms/v/venturecapital.asp>
36. Henry, D. (brez datuma). *Angel Investor Relief* (interno gradivo). <https://business.dcu.ie/angel-investor-relief/>
37. Hillemane, B., Satyanarayana, K. in Chandrashekar, D. (2019). Technology business incubation for start-up generation: A literature review toward a conceptual framework. *The Journal of Technology Transfer*, 25(7), 1471–1493.
38. History computer. (2023, 6. avgust). *Oculus: Complete Guide — History, Products, Founding, and More*. <https://history-computer.com/business/companies/oculus-history/>
39. Hochberg, V. Y., (2016). Accelerating entrepreneurs and ecosystems: The seed accelerator model. *Innovation Policy and the Economy*, 16(1), 25–51.
40. Hollanders, H., Es-Sadki, N. in Khalilova, A. (2022). *European Innovation Scoreboard 2022*. Publications Office of the European Union.
41. Hyun, S. in Lee S, L. (2022). Positive effects of portfolio financing strategy for startups. *Economic Analysis and Policy*, 47(3), 623–633.
42. Inštitut za ekonomsko demokracijo. (2024). *IED Razloži: Kaj je ESOP in zakaj ga v Sloveniji moramo podpreti?* [objava na blogu]. <https://ekonomska-demokracija.si/blog/2024/01/31/kaj-je-esop-in-zakaj-ga-v-sloveniji-moramo-zakonodajno-podpreti/>
43. Investopedia Team. (2023, 27. januar). *How Does a Kickstarter Make Money?* <https://www.investopedia.com/ask/answers/120214/how-does-kickstarter-make-money.asp>
44. Jaklič, M in Pustovrh, A. (2020). *Študija ekosistema zagonskih podjetij v Sloveniji in vloga SID banke*. https://www.sid.si/sites/www.sid.si/files/documents/korporativno-upravljanje/2020_analiza_slovenskega_ekosistema_zagonskih_podjetij.pdf
45. Jerebic, J. (2022). *Pogledi različnih investorjev na poslovni načrt zagonskega kapitala* (diplomsko delo). Ekonomsko-poslovna fakulteta Univerze v Mariboru.

46. Jones, T. in Recto, R. (2023, 8. september). *16 Venture Capital Advantages and Disadvantages. Fit small business.* <https://fitsmallbusiness.com/venture-capital-advantages-and-disadvantages/>
47. Jordao, A. (2022). *Startup nations Standard Scoreboard 2022.* <https://esnalliance.eu/wp-content/uploads/2023/01/ESNA-Baseline-Report-Executive-Summary.pdf>
48. Jug, B. (2021). *Kdo so poslovni angeli: Primer slovenskega poslovnega angela »x«* (diplomsko delo). Ekonomsko-poslovna fakulteta Univerze v Mariboru.
49. Kopp, C. (2021, 28. december). *Startup Capital Definition, Types, and Risks.* <https://www.investopedia.com/terms/s/startup-capital.asp>
50. Kos, B. (2011, 12. november). *Viri financiranja podjetja.* <https://mladipodjetnik.si/podjetniski-koticek/pridobivanje-sredstev/viri-financiranja-podjetja>
51. Kritikos, A. (brez datuma). *Entrepreneurs and their impact on jobs and economic growth.* <https://wol.iza.org/articles/entrepreneurs-and-their-impact-on-jobs-and-economic-growth/long>
52. Kušar, P. (2019, 21. avgust). *Iz prve roke: poslovni angeli kot investitorji in delovanje kluba Poslovni angeli Slovenije.* <https://mladipodjetnik.si/novice-in-dogodki/novice/iz-prve-roke-poslovni-angeli-kot-investitorji-in-delovanje-kluba-poslovni-angeli-slovenije>
53. Labena Ventures. (brez datuma). *About.* <https://labenaventures.com/>
54. Lačan, I. in Tomažin, M. (2023, 21. junij). *Dremelj, sklad Vesna: Za tehnološke inovacije 50 milijonov evrov.* <https://si.bloombergadria.com/bloomberg-adria-tv/bloomberg-adria-tv/32789/nina-dremelj-o-skladu-vesna-za-tehnoloske-inovacije/news>
55. Lapajne, U. (2023, 27. julij). *Čaka nas evolucija že znanih programov za zagonska podjetja.* <https://www.startup.si/sl-si/novica/caka-nas-evolucija-ze-znanih-programov-za-zagonska-podjetja>
56. Leitão, J., Pereira, D. in Gonçalves, Â. (2022) Business Incubators, Accelerators, and Performance of Technology-Based Ventures: A Systematic Literature Review. *J. Open Innov. Technol. Mark. Complex*, 8(1), 1–46.
57. Lokar, S. (2013, 23. september). *Inovativno, globalno, vitko in agilno.* <https://www.dnevnik.si/1042606897/gazela/novice/inovativno-globalno-vitko-in-agilno>
58. Louise, N. (2022, 14. marec). *SpaceX was founded 20 years ago today on March 14th, 2002 by Elon Musk.* <https://techstartups.com/2022/03/14/spacex-founded-20-years-ago-today-elon-musk-spacex-now-10000-employees-revolutionized-space-industry/>
59. Masschallenge. (2021, 28. oktober). *Startup Capital: How Entrepreneurs Put Their Plans Into Motion.* <https://masschallenge.org/articles/startup-capital/>
60. Mikeln, M. (2017). *Primerjava podpornega okolja za spodbujanje in razvoj podjetništva v Sloveniji in Združenem kraljestvu* (magistrsko delo). Ekonomska fakulteta Univerze v Ljubljani.
61. Mikić, J. (2014). *Izzivi množičnega financiranja med slovenskimi podjetniki: iskanje priložnosti na globalnem trgu ali ustvarjanje lastnih izkušenj?* (magistrsko delo). Fakulteta za družbene vede Univerze v Ljubljani.

62. Ministrstvo za finance. (2023, 2. marec). *Strategija razvoja trga kapitala v Sloveniji za obdobje 2023–2030*. <https://www.gov.si/novice/2023-03-02-vlada-sprejela-strategijo-razvoja-trga-kapitala-v-sloveniji/>
63. Ministrstvu za gospodarstvo. (brez datuma). *Register družb tveganega kapitala*. https://podatki.gov.si/dataset/register_druzbtveganega_kapitala
64. Mollick, E. (2014). The dynamics of crowdfunding: An exploratory study. *Journal of Business Venturing*, 29(1), 1–16.
65. Mullins, J. (2013). Use Customer Cash to Finance Your Start-Up. *Harvard Business Review*, 91(7), 19–21.
66. Nexford University. (2024, 19. maj). *Role of Entrepreneurship in Economic Development 2024* (interno gradivo). <https://www.nexford.edu/insights/role-of-entrepreneurship-in-economic-growth>
67. Nowshin, S. (2023, 7. april). *10 types of startup funding — explained*. <https://sifted.eu/articles/types-of-startup-funding-explained>
68. Oliveira, E., Basini, S. in Cooney, T. M. (2024). Framing a feminist phenomenological inquiry into the lived experiences of women entrepreneurs. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 30(11), 91–119.
69. Paschen, J. (2017). Choose wisely: Crowdfunding through the stages of the startup life cycle. *Business Horizons*, 60(2), 179–188.
70. Pauwels, C., Clarysse, B., Wright, M. in Hove, J.(2015). Understanding a new generation incubation model: The accelerator. *Technovation*, 50(1), 13–24.
71. Pediček, A. (2022, 11. oktober). *Naj startup mentor Niko Klanšek o svojih podjetniških začetkih, izkušnjah, pogledu na prihodnost in nasvetih za podjetnike*. <https://www.startup.si/sl-si/novica/intervju-naj-startup-mentor-niko-klansek-o-svojih-podjetniskih-zacetkih-izkusnjah-pogledu-na-prihodnost-in-nasvetih-za-podjetnike>
72. Pediček, A. (2023a, 30. januar). *Doseganje novih višin: Z vertikalnimi pospeševalniškimi programi do novih podjetniških uspehov*. <https://www.startup.si/sl-si/novica/vertikalni-pospevalnik>
73. Pediček, A. (2023b, 7. julij). *Startup Plus: Spoznaj vertikalne pospeševalniške programe za rast in razvoj tvojega startupa*. <https://www.startup.si/sl-si/novica/startup-plus-spoznaj-vertikalne-pospevalniske-programe-za-rast-in-razvoj-tvojega-startupa>
74. Piazza, M., Mazzola, E., Perrone, G. in Vanhaverbeke, W. (2023). How does disruptive innovation influence the funding decisions of different venture capital investors? An empirical analysis on the role of startups' communication. *Long Range Planning*, 56(2).
75. Poslovni angeli Slovenije. (brez datuma). *O nas*. <https://poslovniangeli.si/>
76. Potepa, D. (2022, 5. maj). *Best Startup Accelerators And Incubators In Slovenia* [objava na blogu]. <https://www.vestbee.com/blog/articles/best-startup-accelerators-and-incubators-in-slovenia>
77. Pusotvrh, A., Rangus, K. in Drnovšek, M. (2020). The role of open innovation in developing an entrepreneurial support ecosystem. *Technological Forecasting and Social Change*, Elsevier, 152(3).

78. Pustovrh, A. (2019). Sistem pospeševanja rasti inovativnih podjetij v zagonskih pospeševalnikih v manj razvitem podpornem okolju. *Economic and Business Review*, 21(4).
79. Pustovrh, A., Jaklič, M., Bole, D. in Zupan, B. (2019). How to Create a Successful Regional Startup Ecosystem: A Policy-making Analysis. *Lex localis*, 17(3).
80. Računalniške novice. (2023, 11. december). *ABC Accelerator pod novim vodstvom krepi povezovanje korporacij, investorjev in zagonskih podjetij*. <https://racunalniske-novice.com/abc-accelerator-pod-novim-vodstvom-krepi-povezovanje-korporacij-investorjev-in-zagonskih-podjetij/>
81. Rau, P. R. (2019). Law, trust, and the development of crowdfunding. Trust, and the development of Crowdfunding. *Social Science Research Network Journal*, 1(3), 1–49.
82. Rebernik, M. in Širec, K. (2022). *Vzdržljivost podjetniške aktivnosti: GEM Slovenija 2021*. Univerzitetna založba. Univerza v Mariboru.
83. Rebernik, M., Širec, K., Bradač Hojnik, B., Crnogaj, K., Rus, M. in Tominc, P. (2020). *Podjetništvo v novi stvarnosti*. Univerza v Mariboru, Univerzitetna založba.
84. Ristevski, R. (2016). *Razvoj in delovanje poslovnih pospeševalnikov: študija primera ABC pospeševalnika* (diplomsko delo). Ekonomska fakulteta Univerze v Ljubljani.
85. Roblek, V. (2009). *Primer izpeljave analize besedila v kvalitativni raziskavi* (raziskovalno delo). Fakulteta za management Univerze na Primorskem.
86. RUJ Ventures. (brez datuma). *What we do?* <https://www.ruj.vc/>
87. Sagaj, M. (2020, 6. oktober). *Na Kickstarter zdaj tudi slovenska podjetja*. <https://www.startup.si/sl-si/novica/zdaj-na-kickstarter-tudi-slovenska-podjetja>
88. Shepherd, M. (2023, 23. januar). *15 Best Sources of Startup Funding*. <https://www.fundera.com/business-loans/guides/startup-funding>
89. Slovenski podjetniški sklad. (2017, 14. junij). *S skoraj 8 – kratnim donosom je država pridobila povrnjen svoj vložek v slovensko visokotehnološko podjetje*. <https://www.podjetniskisklad.si/s-skoraj-8-kratnim-donosom-je-drzava-pridobila-povrnjen-svoj-vlozek-v-slovensko-visokotehnolosko-podjetje/>
90. Smith, T. (2024, 30. maj). *Crowdfunding: What It Is, How It Works, and Popular Websites*. <https://www.investopedia.com/terms/c/crowdfunding.asp>
91. Start:up Slovenia. (2022, 5. januar). *Zaživel je novi sklad tveganega kapitala SURICATE VENTURES, ki išče nove startupe*. <https://www.startup.si/sl-si/novica/zazivel-je-novi-sklad-tveganega-kapitala-suricate-ventures-ki-isce-nove-startupe>
92. Start:up Slovenia. (brez datuma, a). *ABC Accelerator* (interno gradivo). <https://www.startup.si/sl-si/startup-mapa/podporno-okolje/abc-accelerator>
93. Start:up Slovenia. (brez datuma, b). *Silicon Gardens* (interno gradivo). <https://www.startup.si/sl-si/startup-mapa/investitorji/silicon-gardens>
94. Start:up Slovenia. (brez datuma, c). *Slovenija dežela startupov* (interno gradivo). <https://www.startup.si/sl-si/za-startupe/slovenija-dezela-startupov>
95. Start:up Slovenia. (brez datuma, d). *South Central Ventures* (interno gradivo). <https://www.startup.si/sl-si/startup-mapa/investitorji/south-central-ventures>

96. StartupBlink. (brez datuma). *Global Startup Ecosystem Index 2023*. https://lp.startupblink.com/report/?utm_source=dashboards&utm_medium=herobutton&utm_campaign=Index
97. StartupPlus. (brez datuma). *P2: Spodbude za zagon inovativnih podjetij*. <https://startup-plus.podjetniskisklad.si/p2/>
98. State of Adria Tech. (brez datuma). *Silicon gardens. Slovenia 2021-2022* (objava na spletni strani). <https://silicongardens.com/state-of-adria-tech/slovenia.html>
99. Širec, K., Tominc, P., Bradač Hojnik, B., Rus, M. in Crnogaj, K. (2022). *Dve desetletji dinamike podjetniškega razvoja. GEM Slovenija 2022*. Univerzitetna založba. Univerza v Mariboru.
100. Špende, R. (2023, 8. maj). *Dewesoftov tehnološki pospeševalnik deluje že sedem let*. <https://www.dnevnik.si/1043023229>
101. Štepec, M. (2020, 2. junij). *Kickstarter odpira vrata slovenskim podjetjem*. <https://mladipodjetnik.si/novice-in-dogodki/novice/kickstarter-odpira-vrata-slovenskim-podjetje>
102. Tian, X., Song, Y., Lou, C. in Zhou, X. (2021). Herding behavior in supplier innovation crowdfunding: Evidence from Kickstarter. *International Journal of Production Economics*, 239(3).
103. Trinh, T. L. (2019). Factors Affecting Startup Performance of Small and Medium-sized Enterprises in Danang City. *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 7(3), 187–203.

PRILOGE

Priloga 1: Vprašanja za intervjuje

V tej prilogi so predstavljena vprašanja, ki so bila ključnega pomena pri pripravi mojega magistrskega dela o stanju slovenskega podjetniškega ekosistema. Ta vprašanja so bila temelj za intervjuvanje različnih akterjev v tem ekosistemu. Prvotna vprašanja so bila oblikovana z namenom pridobitve splošnega vpogleda in razumevanja ključnih vidikov, izzivov ter potencialnih priložnosti, s katerimi se slovenska zagonska podjetja in vlagatelji VC soočajo. Pri vsakem intervjuvancu sem vprašanja prilagodila, da so ustrezala specifičnim področjem in strokovnim ozadjem posameznega sogovornika. Cilj je bil pridobiti strokovne in poglobljene odgovore, ki so temeljili na izkušnjah ter poznavanju dejanskega stanja v slovenskem podjetniškem ekosistemu:

1. Kako se lahko identificirajo in analizirajo ključne ovire pri dostopu do zagonskega kapitala za slovenska startup podjetja? Kateri dejavniki najbolj vplivajo na te ovire in kako se lahko premagajo?
2. Kako bi se lahko uveljavili in implementirali mednarodno primerljivi mehanizmi za spodbujanje startup podjetij v slovenskem kontekstu? Kako bi takšni mehanizmi lahko pripomogli k razvoju slovenskega startup ekosistema in povečali konkurenčnost na globalnem trgu?
3. Kaj so ključne razlike v pogojih in okoljih za tehnološke startupe med Slovenijo in drugimi državami v regiji? Kako lahko te razlike vplivajo na uspeh in trajnost startup podjetij v posameznih državah?
4. Kateri so ključni dejavniki, ki določajo privlačnost slovenskega ekosistema za tuje vlagatelje? Kako se te značilnosti primerjajo z drugimi državami v regiji ali na globalni ravni?
5. Kakšne dejavnike upoštevate pri ocenjevanju potencialnih startup podjetij za investicije? Kako se ti kriteriji lahko prilagodijo glede na specifičnosti slovenskega startup ekosistema?
6. Kako se lahko identificirajo in obravnavajo posebni izzivi in priložnosti v slovenskem okolju, ki vplivajo na odločitve glede investiranja v tvegani kapital? Kako lahko vlagatelji uspešno izkoristijo priložnosti in obvladajo izzive v tem okolju?
7. Kakšna je vloga infrastrukture v spodbujanju rasti in razvoja startup podjetij v Sloveniji? Kateri konkretni ukrepi bi bili potrebni za izboljšanje infrastrukture in kako bi ti ukrepi lahko pozitivno vplivali na startup ekosistem?
8. Kako se lahko slovensko zakonodajno okolje prilagodi za spodbujanje razvoja ekosistema VC? Kateri so ključni elementi zakonodaje, ki bi lahko pozitivno vplivali na vlagatelje VC in podjetja v iskanju naložb? Kako se ti elementi primerjajo z rešitvami v drugih državah?

Priloga 2: Pogovor z intervjuvancem 1

1. Za začetek bi želeli pridobiti vaše mnenje o učinkovitosti slovenskih pogojev za zbiranje zagonskega kapitala v primerjavi s tujino. Kako bi ocenili situacijo?

V Sloveniji vidimo potencial za ustvarjanje lastnega podjetniškega ekosistema, ki bi lahko temeljil na bogati tehnološki dediščini, visoki stopnji izobraženosti prebivalstva ter ugodnem geografskem položaju v središču Evrope. Ključnega pomena je, da se ustvari spodbudno okolje za inovacije, podjetništvo in tehnološki razvoj ter s privabljanjem tujih investicij Slovenija postane pomembna igralka na globalnem podjetniškem trgu.

2. Kako razvoj okolja vpliva na možnosti za odpiranje zagonskega podjetja?

Razvoj podjetniškega ekosistema ima pomemben vpliv na regionalni razvoj in globalno konkurenčnost. Razviti ekosistemi, kot sta Silicijska dolina in London, postajajo magneti za talente in kapital, kar vodi v ustvarjanje visoko-specializiranih industrijskih klasterjev in tehnoloških središč. To prispeva k regionalnemu gospodarskemu razvoju in privabljanju tujih investicij, kar pa hkrati krepi tudi globalno konkurenčnost države.

3. Kateri so ključni dejavniki, ki določajo privlačnost slovenskega ekosistema za tuje vlagatelje?

Za ustvarjanje dinamičnega podjetniškega ekosistema je ključno spodbujati podjetja z visokimi ambicijami, ki si prizadevajo za inovacije, rast in širitev na globalni trg. V Sloveniji imamo sicer veliko MSP, kar poudarja raznolikost podjetniškega sektorja, vendar se večina teh podjetij osredotoča na ohranjanje obstoječega stanja, kar pogosto zmanjšuje ambicije za inovacije, rast in razvoj.

4. Kako bi ocenili trenutno podporno okolje za zagonska podjetja v Sloveniji?

Podporno okolje v Sloveniji vključuje obilico finančnih sredstev v zgodnjih fazah razvoja podjetja, vendar se sooča tudi z birokratskimi ovirami in visokimi davčnimi obremenitvami. Investiranje v zagonska podjetja je visoko tvegano, kar odvrača potencialne vlagatelje. Potrebne so poenostavitve postopkov in davčne razbremenitve, da se spodbudi investiranje v zagonska podjetja.

5. Kaj menite, da bi lahko storila slovenska vlada ali druge institucije, da bi še bolj spodbudile razvoj podjetniškega ekosistema v državi?

Slovenija bi lahko izboljšala podporno okolje za podjetja z večjimi prizadevanji za omilitev birokracije in zmanjšanjem davčnih obremenitev za podjetja. Poleg tega bi lahko uvedla nove spodbude za investiranje v zagonska podjetja, na primer z uvedbo davčnih olajšav za vlagatelje. Pomembno je tudi obnoviti in okrepiti zakonodajo, ki spodbuja zasebne investicije v zagonska podjetja. Izboljšanje migracijske politike, zlasti glede zaposlovanja tujcev na slovenskih delovnih mestih, prispeva k prilivu visoko kvalificirane delovne sile,

kar lahko spodbudi gospodarsko rast in razvoj države. Pomembno je poenostaviti postopke za pridobitev delovnih dovoljenj ter zagotoviti transparentna pravila za zaposlovanje tujcev.

6. Kaj menite o pozitivnih lastnostih slovenskih pogojev za zagonska podjetja?

Slovenija ponuja številne prednosti za odprtje podjetja, vključno s finančnimi spodbudami, članstvom v EU, strateško lokacijo in dostopom do kvalificiranih kadrov. Geografska bližina močnim evropskim mestom ter ugodne prometne povezave omogočajo lažji dostop do evropskih trgov in strank.

7. Kako bi se lahko Slovenija bolje povezala z globalnimi podjetniškimi tokovi in privabila več tujih investicij?

Slovenija bi lahko vzpostavila trdnejše povezave z globalnimi podjetniškimi tokovi prek mreženja, sodelovanja in izmenjave znanja z uveljavljenimi podjetniškimi ekosistemi po svetu. Poleg tega bi lahko izboljšala promocijo svojih podjetniških priložnosti in investicijskih potencialov ter omogočila lažji dostop tujim investitorjem do slovenskega trga.

8. Kako ocenjujete trenutno stanje in razvoj tehnološkega sektorja v Sloveniji?

Tehnološki sektor v Sloveniji kaže potencial za nadaljnjo rast in razvoj, vendar se sooča s številnimi izzivi, vključno z dostopom do financiranja, pomanjkanjem podjetniške kulture in izzivi pri pridobivanju in zadrževanju talentirane delovne sile. Ključno je, da se sprejmejo ukrepi za spodbujanje inovacij, podjetništva ter razvoja tehnoloških talentov.

9. Kakšne so vaše napovedi glede prihodnosti slovenskega podjetniškega ekosistema?

Verjamem, da ima Slovenija velik potencial za razvoj dinamičnega podjetniškega ekosistema, ki temelji na inovacijah, podjetništvu in tehnološkem napredku. S pravnimi pristopi k spodbujanju podjetniške dejavnosti, izboljšanju poslovnega okolja ter privabljanju tujih investicij lahko Slovenija postane vodilna inovativna destinacija v regiji ter prispeva h gospodarskemu razvoju in blaginji državljanov.

Priloga 3: Pogovor z intervjuvancem 2

1. V Evropi poslovni angeli niso zgolj finančni podporniki startup podjetij; so tudi nosilci kulturnih in investicijskih identitet posameznih držav. Kako bi opisali vlogo slovenskih poslovnih angelov v primerjavi z drugimi državami, še posebej z Baltikom?

V Sloveniji se poslovni angeli ločijo od svojih kolegov na Baltiku že v osnovi. Vsak angelski sklad v Evropi je namreč zasnovan po lastnih kulturnih in ekonomskih načelih, vendar pa je v Sloveniji, nasproti Baltiku, investiranje v startup podjetja manj priljubljeno med prebivalstvom. Ta kulturna nagnjenost k investiranju v nepremičnine namesto v inovativne poslovne podvige odraža širšo družbeno paradigmo, kjer je lastništvo nepremičnin bolj cenjeno kot tvegane, a inovativne naložbe v podjetniški sektor.

2. Kakšne so razlike v investicijskih navadah slovenskih poslovnih angelov v primerjavi s tistimi na Baltiku?

Medtem ko je povprečni baltski angel pripravljen vložiti do 5000 € naenkrat, se slovenski angeli odločajo za večje vsote, povprečno do 100.000 € na vlagatelja. To pomeni, da so slovenski poslovni angeli bolj izpostavljeni tveganju, vendar so hkrati tudi ključni akterji v financiranju inovativnih startup podjetij. Takšnim angelom se reče »super angeli«, saj imajo zmožnost bistveno vplivati na razvoj in uspeh podjetij, v katera vlagajo.

3. Kako bi ocenili vpliv pravne in organizacijske zapletenosti na investicijsko aktivnost v Sloveniji?

Pomemben dejavnik, ki omejuje investicijsko aktivnost v Sloveniji, je pravna in organizacijska zapletenost, ki otežuje postopek investiranja. Model družbe z omejeno odgovornostjo, ki je modeliran po nemškem pravu, investitorjem ne nudi privlačnega okolja za investiranje. Zaradi tega se vse pogostejše pojavlja potreba po uvedbi bolj prilagodljivih oblik podjetništva, med katerimi izstopa koncept vitke delniške družbe, ki bi omogočila večjo prožnost in privlačnost za investitorje.

4. Kako bi lahko država izboljšala okolje za investiranje in razvoj podjetništva v Sloveniji?

Potrebna je reforma zakonodaje, ki bi spodbujala inovativne pristope k organizaciji podjetij ter zagotovila ugodnejše davčne pogoje za zaposlene in investitorje. Vzpostavitev davčnih olajšav, kot jih ponuja sistem EIS ali ESIS v Angliji, bi lahko privabila večje investicije in spodbudila rast startup podjetij v Sloveniji. S tem bi lahko tudi povečali konkurenčnost gospodarstva ter privabili in zadržali talente in inovativna podjetja v Sloveniji.

5. Kako bi ocenili trenutno raven poslovne pismenosti in razumevanja ključnih konceptov poslovnega upravljanja med slovenskimi podjetniki?

Sodobno podjetniško okolje se sooča s pomanjkljivo poslovno pismenostjo in nezadostnim razumevanjem ključnih konceptov poslovnega upravljanja med slovenskimi podjetniki. To lahko privede do neučinkovite porabe sredstev in nepotrebnega tveganja, kar ovira potencialno rast in uspeh podjetja. Pomembni so izobraževanje, mentorstvo ter spodbujanje podjetniške kulture, da bi lahko spodbudili večjo podjetniško aktivnost in povečali konkurenčnost gospodarstva v Sloveniji.

Priloga 4: Pogovor z intervjuvancem 3

1. Kako bi ocenili učinkovitost poslovnih angelov kot oblike zagonskega kapitala v Sloveniji?

Poslovni angeli predstavljajo pomemben vir financiranja za številna zagonska podjetja v Sloveniji. Kljub temu pa se lahko soočajo s svojimi izzivi, kot je na primer omejena razpoložljivost kapitala glede na povpraševanje. Vendar pa so poslovni angeli pogosto tudi vir strokovnega znanja in izkušenj, ki presegajo zgolj finančno podporo. Njihov prispevek lahko sega v mentorstvo, mreženje in povezovanje, kar lahko pomembno prispeva k uspehu zagonskega podjetja. Pomembno je, da se podjetja, ki iščejo sredstva od poslovnih angelov, zavedajo, da gre pogosto za več kot le finančno podporo. S tem ko poslušajo nasvete in izkušnje poslovnih angelov, lahko podjetja izkoristijo njihovo znanje in mrežo ter pospešijo svojo rast in razvoj.

2. Kakšno vlogo imajo skladi VC pri zagotavljanju zagonskega kapitala v Sloveniji?

Skladi VC igrajo ključno vlogo pri financiranju in razvoju zagonskih podjetij v Sloveniji. Njihova sredstva, pogosto podprta s strokovnim znanjem in izkušnjami, omogočajo podjetjem, da se razširijo, razvijejo nove izdelke ali storitve ter dosežejo nove trge. Skladi VC so pogosto bolj naklonjeni tveganim naložbam, ki imajo potencial za visoke donose, kar je ključno za inovativna in hitro rastoča podjetja. Za podjetja, ki iščejo financiranje pri skladih VC, je pomembno, da imajo trden poslovni načrt in jasno vizijo za svojo rast. Prav tako morajo biti pripravljena na sodelovanje in sprejemanje nasvetov investitorjev, ki lahko pomagajo oblikovati strategije in poslovne modele za uspeh na trgu.

3. Kako bi ocenili učinkovitost množičnega financiranja kot načina zbiranja zagonskega kapitala v Sloveniji?

Množično financiranje, ki vključuje množično zbiranje lastniškega kapitala ali oblike, kot je množično financiranje, lahko predstavlja pomemben vir zagonskega kapitala za podjetja v Sloveniji. Kljub temu pa ima ta pristop tudi svoje slabosti, kot je na primer razpršenost lastništva in upravljanja. Poleg tega se lahko podjetja, ki zbirajo sredstva na ta način, srečajo z izzivi, povezanimi z vzdrževanjem odnosov s številnimi vlagatelji. Pri množičnem financiranju je ključno, da podjetja uspešno komunicirajo svojo vizijo in vrednost svojega izdelka ali storitve, da pritegnejo potencialne vlagatelje. Prav tako je pomembno, da imajo jasno določene strukture lastništva in upravljanja, ki omogočajo učinkovito delovanje podjetja tudi v primeru razpršenega lastništva.

4. Kakšno mnenje imate o platformi Kickstarter kot možnosti za zbiranje zagonskega kapitala v Sloveniji?

Kickstarter in podobne platforme lahko predstavljajo zanimivo možnost za zbiranje zagonskega kapitala v Sloveniji. Čeprav gre pri Kickstarterju bolj za prednaročila izdelkov

kot za neposredno zbiranje lastniškega kapitala, lahko to podjetjem omogoči zgodnji finančni zagon in vpogled v povpraševanje po njihovih izdelkih ali storitvah. Poleg finančnega vidika ima Kickstarter tudi potencial za gradnjo skupnosti okoli podjetja in njegovih izdelkov. Zgodnji kupci, ki so pripravljeni vlagati v izdelek ali storitev, še preden so ti na voljo na trgu, lahko postanejo močni zagovorniki blagovne znamke in pomagajo pri širjenju njene prepoznavnosti.

5. Kakšno je vaše stališče do javnih subvencij kot možnosti za zagotavljanje zagonskega kapitala za podjetja v Sloveniji?

Javne subvencije lahko predstavljajo pomemben vir zagonskega kapitala za podjetja v Sloveniji, še posebej v začetnih fazah njihovega razvoja. Te subvencije pogosto omogočajo podjetjem dostop do sredstev, ki jih potrebujejo za razvoj in rast, hkrati pa lahko nudijo tudi podporo v obliki strokovnega svetovanja ali mentorstva. Kljub temu pa je pomembno, da podjetja, ki se odločijo za izkoristek javnih subvencij, razumejo pogoje in omejitve, ki so povezane s tem.

Priloga 5: Pogovor z intervjuvancem 4

1. Katere oblike zbiranja zagonskega kapitala so po vaših izkušnjah v Sloveniji dovolj učinkovite za uspešno zbiranje zagonskega kapitala?

V Sloveniji se zbirajo vse vrste kapitala, ki jih najdemo tudi v tujini, vključno z dodatnimi oblikami. Vendar pa opazamo, da je število poslovnih angelov v primerjavi z Anglijo in Ameriko precej manjše. Enako velja za VC, ki je prav tako manj prisoten v primerjavi z državami EU. Na prebivalca v Sloveniji je manj skladov VC kot na primer na Hrvaškem, kjer imajo tri sklade VC. Tudi glede na število Kickstarterjevih podjetij na prebivalca zaostajamo. Javni razpisi iz SPS delno nadomeščajo pomanjkanje VC, vendar je skupna količina sredstev, namenjena za startup podjetja, še vedno premajhna, zato je potrebna intervencija države na tem področju.

2. Zakaj menite, da Slovenija zaostaja v panogi financiranja startup podjetij, pri čemer večina kapitala prihaja iz tujine?

Slovenski ekosistem za startupe ni slab, vendar je problem predvsem v pomanjkanju domačega kapitala, zlasti za podjetja, ki potrebujejo večje vsote za rast. V Sloveniji je še vedno premalo profesionalnih investitorjev v startup podjetja, kar nas razlikuje od Estonije, kjer so na tem področju že bolj razviti. Pomembno je privabiti več privatnih vlagateljev, tako poslovnih angelov kot tudi tveganih vlagateljev, vendar slovenska zakonodaja nima izkušenj s poslovno prakso financiranja slovenskih podjetij s tujimi vlagatelji. Poleg tega se večina evropskih skladov odpira v tujini, kar otežuje dostop do teh sredstev slovenskim podjetjem.

3. Kako bi opisali trenutno stanje in okolje za zbiranje zagonskega kapitala v Sloveniji in kako se to okolje razlikuje od razvitih držav?

Trenutno stanje za zbiranje zagonskega kapitala v Sloveniji je zaznamovano z manjšim številom startup podjetij in pomanjkanjem kapitala. Primerljivo z razvitimi državami, kot je Estonija, Slovenija zaostaja tako po številu startupov na prebivalca kot tudi po številu investicij na prebivalca. Poleg tega se soočamo s pomanjkanjem kadra, saj tujcev ne privabljammo v dovolj velikem številu. Na tem področju se lahko veliko naučimo od držav, kot je Estonija, ki sistematično privablja startupe in razvijajo ugodno okolje za njihov razvoj.

4. Kako bi ocenili trenutne izzive in priložnosti za zbiranje zagonskega kapitala v Sloveniji v prihodnosti?

Trenutno se soočamo z izzivi, kot so pomanjkanje domačega kapitala, pomanjkanje infrastrukture za podporo startupom in pomanjkanje izkušenih investitorjev. Vendar pa vidim tudi velike priložnosti za razvoj tega področja v prihodnosti. S praviimi politikami spodbujanja podjetništva, privabljanja tujih investicij in izobraževanja kadra lahko ustvarimo bolj dinamičen ekosistem za startupe v Sloveniji.

4. Kaj menite, da bi bilo ključno za izboljšanje stanja zbiranja zagonskega kapitala v Sloveniji?

Ključno je povečati dostopnost kapitala za startupe, tako s spodbujanjem domačih investicij kot tudi s privabljanjem tujih investorjev. Poleg tega je treba razviti infrastrukturo za podporo startupom, kot so pospeševalniki, inkubatorji in mentorstvo. Pomembno je tudi izboljšati zakonodajo in regulatorno okolje, da se olajša vlaganje v startupe in spodbudi inovativnost ter tveganje.

5. Kakšno vlogo vidite za državo pri spodbujanju zbiranja zagonskega kapitala v Sloveniji?

Država ima ključno vlogo pri spodbujanju zbiranja zagonskega kapitala v Sloveniji. Poleg finančnih spodbud in subvencij za startupe bi morala država tudi olajšati postopek ustanavljanja podjetij, izboljšati davčno zakonodajo za investitorje ter zagotoviti izobraževalne programe za podjetnike in investitorje.

6. Kako bi ocenili vlogo in pomen izobraževanja ter ozaveščanja javnosti glede pomembnosti zagonskega kapitala?

Izobraževanje in ozaveščanje javnosti sta ključna za spodbujanje zbiranja zagonskega kapitala. Pomembno je, da se študentom, podjetnikom in investitorjem zagotovi ustrezno znanje o tem, kako delujejo različni viri financiranja in kako lahko uspešno izkoristijo te vire za razvoj svojih podjetij. Poleg tega je treba javnost ozaveščati o pomembnosti podjetništva in inovacij za gospodarski razvoj države ter o možnostih, ki jih ponuja zbiranje zagonskega kapitala za spodbujanje inovativnih idej.

7. Kateri sektorji ali panoge bi po vašem mnenju imeli največjo korist od boljšega dostopa do zagonskega kapitala v Sloveniji?

Boljši dostop do zagonskega kapitala bi koristil predvsem visokotehnološkim in inovativnim sektorjem, kot so informacijska tehnologija, biotehnologija, zdravstvo, energetika in okoljske tehnologije. Ti sektorji so pogosto kapitalsko intenzivni in zahtevajo znatne naložbe v raziskave in razvoj ter v rast in širjenje poslovanja. S tem bi lahko spodbudili razvoj visokotehnoloških in inovativnih podjetij ter prispevali k povečanju konkurenčnosti slovenskega gospodarstva.

Priloga 6: Pogovor z intervjuvancem 5

1. Kako bi opredelili pojem »slovenski startup« in kakšne so glavne težave, s katerimi se soočajo v Sloveniji?

Definicija slovenskega zagonskega podjetja je vse bolj zapletena zaradi meja med podjetji, ki delujejo v Sloveniji, in tistimi, ki so registrirana drugje. Vendar bi ga lahko opisali kot podjetje s pravnim sedežem v Sloveniji, ki razvija svoje poslovne ideje tukaj. Težave, s katerimi se soočajo, so visoki davki, zapletena zakonodaja in težave pri zaposlovanju tujcev.

2. Kako ste v State of Adria Tech definirali slovensko podjetje?

V State of Adria Tech smo slovensko podjetje opredelili kot tisto, ki ima vsaj enega slovenskega soustanovitelja, ne glede na to, kje je dejansko registrirano. Ta definicija izraža našo željo po prikazu uspešnih zgodb iz regije ter poudarja potencial za investicije v Sloveniji in sosednjih državah.

3. Kakšno vlogo lahko igrajo vitke delniške družbe pri spodbujanju rasti in razvoja startupov v Sloveniji, glede na prednosti, ki jih ponujajo v primerjavi s tradicionalnimi oblikami podjetij?

Ideja vitke delniške družbe predstavlja inovativen pristop k lastništvu podjetja, ki bi lahko bil bolj privlačen od tradicionalne oblike d. o. o.-ja. Sprememba v korist vitkih delniških družb bi omogočila enostavnejši prenos lastniškega deleža zaposlenim, kar bi spodbudilo občutek pripadnosti in motivacijo za delo ter ustvarjanje vrednosti podjetja. Zmanjšanje birokratskih ovir pri prenosu lastništva bi omogočilo podjetjem hitrejšo in bolj prilagodljivo reagiranje na spremembe v lastniški strukturi, kar je ključnega pomena za rast in razvoj zagonskih podjetij. Poleg tega bi takšen model lahko povečal privlačnost podjetja za potencialne zaposlene in investitorje, saj bi imeli slednji lažji dostop do deleža v podjetju.

4. Kako bi lahko davčne olajšave za investitorje v zagonska podjetja prispevale k razvoju slovenskega ekosistema VC, in ali obstaja primerljiva ureditev v tujini, ki bi lahko služila kot zgled?

Uvedba davčnih olajšav za investitorje v zagonska podjetja bi lahko močno spodbudila investiranje v inovativna podjetja ali zagotavljanje VC. S tem bi se povečala privlačnost investiranja v zagonska podjetja, kar bi pritegnilo več kapitalskih sredstev v inovativne projekte. Primerljive ureditve že obstajajo v tujini, na primer v Združenem kraljestvu ali Nizozemski, kjer so davčne olajšave za investitorje v startupe že uveljavljene in so pokazale pozitivne rezultate pri spodbujanju razvoja ekosistema VC.

5. Kako bi ocenili razmerje med domačimi in mednarodnimi viri financiranja tehnoloških podjetij v Sloveniji ter kakšne so prednosti in izzivi, povezani s tem?

Razmerje med domačimi in mednarodnimi viri financiranja tehnoloških podjetij v Sloveniji kaže na prevlado mednarodnih virov, predvsem iz Združenih držav Amerike in Evropske unije. Prednost mednarodnih virov je v večjem kapitalskem obsegu, ki je na voljo za investiranje v slovenske startupe, vendar pa to lahko privede do manjše povezanosti s slovenskim gospodarstvom in manjše podpore lokalnemu inovacijskemu ekosistemu. Domači viri pa lahko pripomorejo k večji stabilnosti in trajnosti razvoja slovenskega ekosistema, vendar pa se soočajo z izzivi glede omejenih finančnih sredstev in manjšega obsega kapitala v primerjavi z mednarodnimi viri.

6. Kako bi lahko slovenska vlada prispevala k razvoju ekosistema VC preko zakonodajnih ukrepov in spodbud?

Slovenija bi lahko s prilagoditvijo zakonodaje in uvedbo spodbud za investiranje v zagonska podjetja ustvarila bolj prijazno okolje za razvoj ekosistema VC. Ena izmed možnih rešitev bi bile davčne olajšave za zasebne vlagatelje, kar bi spodbudilo večje investicije v inovativna podjetja. Poleg tega bi bilo ključno poenostaviti birokratske postopke in zmanjšati administrativne.

7. Kateri so po vašem mnenju najpomembnejši koraki, ki bi jih morala Slovenija storiti za izboljšanje svojega poslovnega okolja in privabljanje tujih investicij v podjetniški sektor?

Slovenija bi morala izvesti reforme v davčnem sistemu, da bi zmanjšala obremenitev podjetij in investorjev ter ustvarila bolj konkurenčno okolje. Poleg tega je nujno poenostaviti birokratske postopke, zlasti glede prenosa lastniškega deleža in ustanavljanja podjetij, da bi olajšali delovanje zagonskih podjetij. Pomembno je tudi izboljšati podporno infrastrukturo, kot so pospeševalniki, inkubatorji in dostop do mentorstva ter kapitalskih virov za nove podjetnike.

8. Kakšne vidite prednosti in izzive v spodbujanju zaposlovanja tujcev v slovenskih zagonskih podjetjih ter kako bi lahko rešili morebitne težave na tem področju?

Zaposlovanje tujcev lahko prinese raznolikost in nove perspektive v slovenski podjetniški ekosistem, vendar so visoki davki in administrativne ovire lahko ovira za privabljanje tujih talentov. Za reševanje teh težav bi lahko Slovenija uvedla posebne programe za pridobivanje in zaposlovanje tujcev v podjetniškem sektorju ter poenostavila postopke pridobivanja delovnih dovoljenj in bivanja za tuje delavce.

9. Ali se razmere za tehnološka zagonska podjetja razlikujejo med Slovenijo in drugimi državami v regiji, ter kakšne bi bile ključne točke primerjave?

Razmere za tehnološka zagonska podjetja se lahko razlikujejo med državami v regiji zaradi različnih dejavnikov, kot so dostop do kapitala, regulativno okolje, infrastruktura in dostop do talentov. Ključne točke primerjave bi vključevale analizo stopnje razvitosti podjetniškega

ekosistema, pregled regulativnih okvirov za inovacije, primerjavo podpornih institucij in iniciativ ter oceno dostopnosti globalnih trgov in investicijskih virov.