

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

MAGISTRSKO DELO

**PRIMERJAVA PODJETNIŠKE POLITIKE IN INFRASTRUKTURE V
PODPORO NOVOUSTANOVLJENIM PODJETJEM MED
SLOVENIJO IN NEMČIJO**

Ljubljana, september 2017

ALJA STRMOLE

IZJAVA O AVTORSTVU

Podpisana Alja Strmole, študentka Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, avtorica predloženega dela z naslovom Podjetniška politika in infrastruktura v podporo novoustanovljenim podjetjem v Sloveniji in Nemčiji, pripravljenega v sodelovanju s svetovalko red. prof. dr. Teo Petrin

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.

V Ljubljani, dne 13.9.2017

Podpis študentke: _____

KAZALO

UVOD	1
1 VLOGA DRŽAVE PRI SPODBUJANJU GOSPODARSKEGA RAZVOJA.....	2
1.1 Vloga podjetništva in novoustanovljenih podjetij v gospodarskem razvoju	3
1.2 Politika podjetništva	5
1.3 Cilj ukrepanja podjetniške politike	6
1.4 Infrastruktura za podjetništvo	7
1.4.1 Finančni instrumenti v podporo rasti in razvoja.....	8
1.4.1.1 Podjetja in skladi tveganega kapitala.....	8
1.4.1.2 Poslovne banke	9
1.4.1.3 Krediti	10
1.4.1.4 Vavčerski sistem svetovanja in usposabljanja.....	10
1.4.1.5 Subvencije	10
1.4.1.6 Izobraževanje za podjetništvo	10
1.4.2 Podjetniško in inovativno okolje.....	11
1.4.2.1 Inkubatorji	11
1.4.2.2 Tehnološki parki	12
1.4.2.3 Pospeševalniki	12
1.4.2.4 Prenos RR na trge	13
1.4.2.5 Agencije za podjetništvo	13
1.4.3 Mehke oblike podpore rasti in razvoja.....	13
1.4.3.1 »Vse na enem mestu«.....	13
1.4.3.2 Spletni portali	13
1.4.3.3 Promocija podjetništva	14
2 POLITIKA IN INFRASTRUKTURA V PODORO NOVOUSTANOVljenIM	
 PODJETJEM V SLOVENIJI	14
2.1 Razvoj podjetniške politike v Sloveniji	14
2.2 Slovenska industrijska politika – trenutno stanje in smernice za prihodnost	17
2.3 Ukrepi in instrumenti industrijske politike, ki pospešujejo podjetništvo in so namenjeni novoustanovljenim podjetjem v Sloveniji	18

2.3.1 Spodbujanje nastanka in delovanja podjetij s posebnim poudarkom na start-up podjetjih	19
2.3.2 Spodbujanje sodobnih oblik podpornih storitev za start-up podjetja.....	20
2.3.3 Podpora podjetjem, ki uvajajo nove načine izvajanja socialnih vsebin v sodelovanju z institucionalnim sektorjem in lokalnim okoljem	20
2.4 Infrastruktura v podporo novoustanovljenim podjetjem v Sloveniji.....	21
2.4.1 Finančni instrumenti v podporo rasti in razvoju	21
2.4.1.1 Subvencije za zagon inovativnih podjetij.....	21
2.4.1.2 Tvegani kapital in mezzanin krediti	22
2.4.1.3 Vavčerski sistem usposabljanja.....	23
2.4.1.4 Vavčerski sistem podpore rasti in razvoja.....	23
2.4.1.5 Javni sklad RS za podjetništvo	23
2.4.1.6 Poklicno in strokovno izobraževanje za podjetništvo	24
2.4.2 Podjetniško in inovativno okolje	25
2.4.2.1 Univerzitetni in podjetniški inkubatorji	25
2.4.2.2 SPIRIT Slovenija.....	26
2.4.2.3 Tehnološki parki.....	27
2.4.2.4 ABC pospeševalnik	28
2.4.2.5 Prenos raziskav in razvoja na trge	29
2.4.3 Mehke oblike podpore rasti in razvoja.....	29
2.4.3.1 Splošno začetno svetovanje – točke VEM	29
2.4.3.2 Iniciativa Start:up Slovenija	30
2.4.3.3 Promocija podjetništva, rasti in razvoja ter internacionalizacije.....	30

3 POLITIKA IN INFRASTRUKTURA V PODORO NOVOUSTANOVljenIM PODJETJEM V NEMČIJI

3.1 Razvoj podjetniške politike v Nemčiji	31
3.2 Nemška industrijska politika danes – trenutno stanje in smernice za prihodnost	33
3.3 Ukrepi in instrumenti industrijske politike, ki pospešujejo podjetništvo in so namenjeni novoustanovljenim podjetjem v Nemčiji	34
3.4 Infrastruktura v podporo novoustanovljenim podjetjem v Nemčiji	35
3.4.1 Finančni instrumenti v podporo rasti in razvoju	35
3.4.1.1 KfW banka	35
3.4.1.2 High-Tech Gründerfonds	36

3.4.1.3 INVEST	36
3.4.1.4 Poklicno in strokovno izobraževanje za podjetništvo	37
3.4.2 Podjetniško in inovativno okolje.....	38
3.4.2.1 Inkubatorji in pospeševalniki.....	38
3.4.2.2 EXIST	39
3.4.2.3 Tehnološki parki	40
3.4.2.4 Prenos raziskav in razvoja na trg	40
3.4.3 Mehke oblike podpore rasti in razvoja.....	41
3.4.3.1 Splošne svetovalne storitve	41
3.4.3.2 Podpora priseljencem, ki ustanavljajo podjetje	41
3.4.3.3 Sejmi.....	42

4 PRIMERJAVA PODPORE NOVOUSTANOVljenIM PODJETJEM V SLOVENIJI IN NEMČIJI..... 42

4.1 Analiza obstoječega podpornega okolja in podjetniške politike v Sloveniji in Nemčiji	43
4.1.1 Globalni indeks konkurenčnosti.....	44
4.1.2 Pogoji za inovativnost	44
4.1.3 Vladne politike	45
4.1.4 Indeks TEA	46
4.1.5 Število novoregistriranih podjetij.....	46
4.2 Infrastruktura v podporo novoustanovljenim podjetjem v Sloveniji in Nemčiji	47
4.2.1 Finančni instrumenti v podporo rasti in razvoja.....	47
4.2.1.1 Dostopnost finančnih sredstev in zdravje bank	47
4.2.1.2 Razpoložljivost tveganega kapitala	48
4.2.1.3 Poklicno in strokovno izobraževanje za podjetništvo	49
4.2.2 Podjetniško in inovativno okolje.....	50
4.2.2.1 Fizična infrastruktura.....	50
4.2.2.2 Prenos RR na trge	51
4.2.3 Mehke oblike podpore.....	51
4.2.3.1 Postopek ustanovitve podjetja	51
4.2.3.2 Poslovna in strokovna infrastruktura	52
4.2.3.3 Splošna podpora start-up ekosistemu	53

SKLEP	54
--------------------	-----------

LITERATURA IN VIRI	56
---------------------------------	-----------

PRILOGE

KAZALO TABEL

Tabela 1: Značilnosti tradicionalnih MSP in inovacijsko gnanih podjetij	4
Tabela 2: Investicije tveganega kapitala glede na regije po svetu v letu 2013.....	9
Tabela 3: Povečanje indeksa podjetniške aktivnosti v Sloveniji (Indeks TEA) 2013–2023 .	18
Tabela 4: Pregled podpore SPS v milijonih evrov glede na produkte.....	24
Tabela 5: Svetovni indeks konkurenčnosti v letu 2016.....	44
Tabela 6: Ocene pogojev za inovativnost gospodarstva 2016.....	45
Tabela 7: Vladne politike: podpora in regulativa v letu 2016.....	46
Tabela 8: Število novoregistriranih podjetij na tisoč prebivalcev, starih med 15 in 64 let ...	47
Tabela 9: Dostopnost finančnih storitev v letu 2016.....	47
Tabela 10: Zdravje bank v letu 2016.....	48
Tabela 11: Razpoložljivost tveganega kapitala v letu 2016.....	48
Tabela 12: Ocene podjetniškega izobraževanja v šolskem sistemu v letu 2016.....	49
Tabela 13: Fizična infrastruktura v letu 2016.....	50
Tabela 14: Učinkovitost prenosa RR iz akademske v podjetniško sfero v letu 2016.....	51
Tabela 15: Postopek ustanovitve podjetja v letu 2016.....	52
Tabela 16: Učinkovitost vladnih spletnih storitev.....	52
Tabela 17: Poslovna in strokovna infrastruktura v letu 2016.....	52

KAZALO SLIK

Slika 1: TEA indeks zgodnje podjetniške aktivnosti v letih 2013–2016 v Sloveniji in Nemčiji	46
---	----

UVOD

Globalizacija, konkurenca in hitro razvijajoča se tehnologija spodbujajo poslovne ideje, razvoj novih produktov in posledično nastanek novih podjetij. Čim bolj učinkovita, najcenejša in najhitrejša izvedba poslovne ideje je največji izziv, s katerim se podjetnik sooči na začetku svoje poti. Ena od možnosti in sodobni trend uspešnega začetka je spletna platforma Kickstarter, kjer podjetniki potencialne investitorje prepričujejo, da podjetjem namenijo sredstva za njihov zagon, vendar na ta način uspe le izbranim. Za večino nastajajočih podjetij ima ključno vlogo podporno okolje, ki jim omogoči, da lažje realizirajo svojo poslovno idejo in začnejo hitreje uspešno poslovati. Države se vse bolj zavedajo, da je podjetništvo bistvenega pomena za gospodarski razvoj, zato politika podjetništva in državna podpora razvoja podjetniške infrastrukture vse bolj pridobivata pomen. Namen magistrskega dela je ugotoviti, kakšna je vloga države pri spodbujanju gospodarskega razvoja, kakšne so značilnosti politike podjetništva, raziskati podpora okolja za razvoj podjetništva in jih predstaviti, analizirati njihove načine delovanja, ugotoviti, kakšne pomoči so deležni podjetniki v začetni fazi v Sloveniji in Nemčiji, ter primerjati politiko pospeševanja podjetništva med Slovenijo in Nemčijo, s poudarkom na podpornih storitvah za novonastala podjetja.

V magistrski nalogi bom na podlagi pregledane literature in virov ugotavljala, kakšno je podporno okolje in razpoložljivost podpornih institucij v Sloveniji v primerjavi z Nemčijo. Cilj tega je ugotoviti, katere razlike med državama se pojavljajo v podporo podjetnikom, ki šele začenejo svojo podjetniško pot, in kako bi omenjeno podporo v Sloveniji lahko še izboljšali.

Struktura magistrske naloge vsebuje uvod, tri tematske sklope, primerjalni del in sklep. V prvem delu bo predmet raziskovanja vloga države pri spodbujanju gospodarskega razvoja, ki se nanaša na teoretično znanje, osredotočeno na politiko podjetništva in infrastrukturo za podjetništvo. V drugem in tretjem delu bo uporabljen analitičen pristop pri ugotavljanju razvitosti podjetniške politike in infrastrukture v podporo novoustanovljenim podjetjem v Sloveniji in Nemčiji. V četrtem delu bom uporabila metodo primerjave med podporo novoustanovljenim podjetjem v Sloveniji in Nemčiji.

Metodologija naloge temelji na analizi teorije podjetniške politike in infrastrukture, ukrepov podjetniške politike in posameznih elementov podjetniške infrastrukture ter predstavitvi kazalnikov, ki prikazujejo stanje na področju posameznega vidika podjetniškega okolja in njihovi primerjavi.

Predpostavke:

- pričakujem, da je podporno okolje za ustanavljanje podjetij v Nemčiji bolj razvito od slovenskega;

- pričakujem, da je politika podjetništva, ki je osredotočena na novoustanovljena podjetja, v obeh obravnavanih državah primerljiva;
- glede na stopnjo razvitosti obeh držav, Slovenije in Nemčije, pričakujem, da je infrastruktura v podporo podjetništvu bolj razvita v Nemčiji.

Nemčija ni le najmočnejše evropsko gospodarstvo, ampak je hkrati tudi geografsko, gospodarsko in kulturno središče Evrope. Je lokomotiva evropskega gospodarstva in svetovna izvozna velesila. To daje misliti o produktivnosti, kakovosti in v nekaterih segmentih odličnosti njenega gospodarstva, ki jih je koristno spoznati. Gospodarski stiki slovenskih podjetij z Nemčijo so zelo intenzivni, predvsem z deželami Bavarska, Baden Württemberg in Nordrhein-Westfalen.

Blagovna menjava med Slovenijo in Nemčijo je bila v letu 2015 rekordna, dosegla je 9,37 milijarde evrov, kar je največ do zdaj, in je bila za dobrih sedem odstotkov višja, kot je bila menjava med državama leto poprej. Menjava z Nemčijo predstavlja 21 odstotkov slovenskega izvoza in 19 odstotkov slovenskega uvoza (Slovensko-nemški gospodarski odnosi, 2017).

Viri v magistrskem delu so sekundarni podatki. Poleg slovenske in tuje literature o podjetništvu in podjetniški politiki je uporabljenih tudi veliko različnih študij in spletnih virov. Pomemben del naloge je predstavitev in analiza podatkov poročil Globalnega podjetniškega monitorja (v nadaljevanju GEM)¹. Naloga obsega tudi analizo poročil institucij Svetovna banka (v nadaljevanju WB) in Svetovni gospodarski forum (v nadaljevanju WEF) ter svetovnega indeksa inovativnosti (v nadaljevanju GII). Uporabljeni so podatki Evropske komisije (v nadaljevanju EK), Organizacije za gospodarsko sodelovanje in razvoj (v nadaljevanju OECD), v pomoč pri analizi pa so tudi podatki programa izvajanja finančnih spodbud Ministrstva za gospodarski razvoj in tehnologijo (v nadaljevanju MGRT) 2015–2020 ter poročilo Nemški start-up monitor 2016 (v nadaljevanju DSM 2016).

V nalogi bom odgovorila na naslednja vprašanja: kako sta Slovenija in Nemčija izoblikovali podjetniško politiko, kako državi zagotavljata podporo pred začetkom delovanja podjetij, kakšno poslovno infrastrukturo sta razvili ter izpostavila primere dobrih praks v obeh državah.

1 VLOGA DRŽAVE PRI SPODBUJANJU GOSPODARSKEGA RAZVOJA

Povečanje konkurenčnosti gospodarstva temelji na tem, kako hitro so se obstoječa podjetja sposobna prilagajati spremembam na trgu. Po mnenju Petrinove (v Antončič, Hisrich, Petrin in Vahčič, 2002, str. 40) je vloga države ne tem področju dvojna. Na eni strani mora

¹ GEM je največja dolgoročna raziskava podjetniške dinamike na svetu. Spremlja kakovost nacionalnega podjetniškega ekosistema z anketiranjem nacionalnih izvedencev. Vse od leta 2002 spremljajo tudi podjetništvo v Sloveniji.

zagotoviti stabilno in konkurenčno poslovno okolje, na drugi strani pa preko napredne podjetniške politike podjetja usposablja in spodbuja k čim hitrejšemu prilagajanju strukturnim spremembam. Država z razvojnimi programi ustvarja trg za nove dobrine in nova znanja. Prav tako preko uvajanja programov usposabljanja in izobraževanja povezuje najnovejše domače in tuje znanje ter posledično spodbuja internacionalizacijo in strateška partnerstva. Država ima vlogo katalizatorja določenih procesov, do katerih brez njene udeležbe ne bi prišlo ali pa bi prišlo z zamudo.

1.1 Vloga podjetništva in novoustanovljenih podjetij v gospodarskem razvoju

Podjetnika in podjetniški proces je v ekonomsko teorijo vključil že Schumpeter (1934), ki je podjetnika opredelil kot človeka, ki zna ustvariti inovacijo ali uporabiti že obstoječe znanje za doseg dobička. Z uvedbo bolj ali manj novih proizvodov in storitev poruši obstoječe ravnotežje ter prek procesa ustvarjalne destrukcije vpliva, da se sčasoma ponovno vzpostavi ravnotežje na višji ravni. Podjetnik – inovator je lahko lastnik podjetja, menedžer, vodja, predvsem pa ustanovitelj novega podjetja, in zavzema osrednje mesto v ekonomskem razvoju.

Ob ustanovitvi podjetja imajo podjetniki različne vizije. Razlikujejo se predvsem po hitrosti njihovega razvoja, ustvarjanju dodane vrednosti in delovnih mest. Na eni strani se oblikujejo podjetja z nizkim potencialom ali tradicionalna mala in srednja podjetja (v nadaljevanju MSP), ter na drugi podjetja z visokim potencialom oziroma inovacijsko gnana podjetja (Močnik & Rus, 2016, str. 75–77).

Obe vrsti podjetij na trgu ponujata kakovostne in zaželeno izdelke, storitve, ter ustvarjata delovna mesta, vendar se po mnenju Auleta in Murraya (2013) razlikujeta v segmentih, ki so opisani v Tabeli 1.

V okviru magistrskega dela so obravnavana **novonastala** podjetja, poimenovana tudi **start-up** oziroma **zagoonska** podjetja, katerih namen je razvoj novega, običajno inovativnega proizvoda ali storitve v negotovih okoliščinah. Če zadovoljujejo tudi novo potrebo, ki je prisotna v širšem območju ali celo globalno, imajo velik potencial za rast (Rebernik & Jaklič, 2014, str. 4). Literatura in državni programi sicer pojem novonastalo podjetje posplošujejo in tudi v statistiki je pogosto težko izluščiti podatke zgolj za start-up podjetja, saj so obravnavana vsa podjetja, ki se ustanovijo na novo, ne glede na njihovo zvrst in potencial. Osredotočamo se torej na start-up podjetništvo, ki je ključno zaradi inovacij, novih delovnih mest in gospodarske rasti ter vnašanja konkurenčne dinamike v poslovno okolje. Za takšna novonastala podjetja je značilno, da na začetku testirajo različne možne poslovne modele, da bi našla pravega. Za to pa potrebujejo primerno razvit podporni start-up ekosistem (Rebernik & Jaklič, 2014, str. 4).

Tabela 1: Značilnosti tradicionalnih MSP in inovacijsko gnanih podjetij

Tradicionalna MSP	Inovacijsko gnana podjetja
Osredotočena so na lokalni in regionalni trg.	Osredotočena so na globalne trge.
Niso vezana za inoviranje in razvoj posebne konkurenčne prednosti.	Temeljijo na inovacijah in konkurenčni prednosti v obliki tehnologije, procesov, organizacije ali poslovnega modela.
Ponujajo nemobilna delovna mesta (npr. restavracije, čistilni servisi ...).	Ponujajo mobilna delovna mesta, ki niso vezana na lokalno okolje.
Najpogosteje so to družinska podjetja ali podjetja z malo zunanjega kapitala.	V večini primerov so podjetja z razpršeno lastniško strukturo in veliko vložnega zunanjega kapitala.
Podjetje raste linearno. Denarne investicije v podjetje imajo ponavadi hiter pozitiven odziv v povečanju prihodkov, delovnih mest itd.	Podjetje ob ustanovitvi ponavadi izgublja denar. Če posluje uspešno, raste eksponentno (hitro in pospešeno). Investicije v podjetje nimajo vedno kratkoročno vidnega rezultata.

Vir: B. Aulet & F. Murray, A Tale of Two Entrepreneurs: Understanding Differences in the Types of Entrepreneurship in the Economy, 2013, str. 6.

Pomen novoustanovljenih podjetij se kaže v obliki naslednjih prispevkov, ki vplivajo na gospodarsko rast okolja, v katerem ta podjetja delujejo (Kampuš Trop, 2003, str. 21):

- 1. Ustvarjanje novih delovnih mest.** Raziskave so potrdile, da majhna podjetja nesorazmerno veliko prispevajo k neto ustvarjanju zaposlovanja. Na splošno velja ustvarjanje nove neto zaposlenosti za eno od meril gospodarske rasti, zato sklepamo, da bodo gospodarstva, ki so sposobna generirati več novih majhnih podjetij s hitro rastjo, imela večjo in hitrejšo gospodarsko rast v primerjavi z gospodarstvi, kjer bodo tovrstne podjetniške aktivnosti slabotnejše.
- 2. Ustvarjanje inovacij.** Ugotovljeno je bilo, da so gospodarstva, ki so sposobna proizvajati več malih inovativnih in/ali na novih tehnologijah zasnovanih podjetij, ustvarila večji in hitreje rastoči dohodek, predvsem iz izvoza, več novih zaposlitev, ter tako dosegla večjo in hitrejšo gospodarsko rast.
- 3. Ustvarjanje dohodka iz izvoza in/ali nadomeščanja uvoza.** Raziskave so pokazale, da imajo manjša podjetja večji potencial za izvozno rast kot velika. Iz študij v razvitem svetu je možno sklepati, da bodo sposobna izvažati več v tiste države, ki imajo sposobnejše podjetnike (višje izobražene, menedžersko izkušene, tržno informirane in sposobne voditi strategijo inoviranja proizvoda), bolj kakovostno in ustrezno državno pomoč ter panožno strukturo, kjer je več nove tehnologije.
- 4. Grajenje širše regionalne gospodarske strukture.** Majhna podjetja lahko pripomorejo k lokalnemu in regionalnemu gospodarskemu razvoju. Z najrazličnejšimi

oblikami sodelovanja z drugimi podjetji in institucijami namreč ustvarjajo industrijska območja ali gradijo razne oblike mrež koalicijskih partnerjev.

5. Ustvarjanje semenske podlage, iz katere se lahko razvijejo velika podjetja.

Ustanavljanje malih podjetij predstavlja zasnovo za rast srednjih in velikih podjetij.

V primerjavi z obstoječimi velikimi podjetji, ki so si že zagotovila svoj delež na trgu, novonastala podjetja iščejo svojo priložnost z učinkovitejšim razvojem in uvajanjem novih proizvodov. Njihova prednost je, da se kot majhen in fleksibilen tim s širokim naborom znanja, pridobljenega med študijem, in raziskovanja, s prodornimi poslovnimi idejami lažje prilagajajo zahtevam na trgu, pokrivajo vrzeli ter s svojimi inovacijami prispevajo k dvigu konkurenčnosti celotne panoge (Rezolucija o Raziskovalni in inovacijski strategiji Slovenije 2011–2020, str. 33).

1.2 Politika podjetništva

Vloga podjetništva v gospodarstvu se je bistveno spremenila v zadnjih 50 letih. Tradicionalni pristopi poseganja v gospodarstvo so temeljili na makroekonomskih instrumentih, in sicer denarni in davčni politiki. Zavzemali so se za visoko gospodarsko rast in zaposlenost. Pojav politike podjetništva je odgovor na slabo gospodarsko rast v mnogih državah in sega v leto 1990. Povod za nastanek je bila potreba po ustvarjanju novih delovnih mest, saj so velike korporacije, ki so bile prej jamstvo za veliko število delovnih mest, spremenile lokacije in zmanjšale obseg poslovanja na globalni ravni.

Pojavila sta se dva modela, ki sta ponudila odgovore na takratno situacijo. Solow model je temeljil na osnovi ugotovitev, da je dolgoročna gospodarska rast nemogoča brez rasti gospodarske učinkovitosti, oziroma skupne factorske produktivnosti, in na drugi strani Roemerov model s poudarkom na pomenu raziskav in razvoja (v nadaljevanju RR), ki gospodarsko rast pojasnjujejo kot posledico akumulacije kapitala znanja. Nastala je politika podjetništva, ki je povezala omenjena koncepta (Petrin, 2005). Globalizacija in poudarek na znanju kot viru konkurenčnosti sta bila razloga, da so tradicionalni instrumenti za uravnavanje gospodarstva postali manj učinkoviti. Fiskalna in monetarna politika nista mogli več zagotavljati visoke rasti in zaposlovanja na globalni in lokalni ravni, predvsem po regijah in mestih. Politiki so se na to odzvali z razvojem nove politike za pomoč pri izvajanju strateškega upravljanja regij, s poudarkom na podjetništvu kot viru gospodarskega razvoja. Politika podjetništva je danes pomemben instrument konkurenčnosti na globalnem trgu in gospodarske rasti, ki ni izpodrinila tradicionalnih instrumentov uravnavanja gospodarstva, saj še vedno obstajajo, se medsebojno dopolnjujejo in nadgrajujejo vse tri politike (Beckmann & Audretsch, 2007, str. 37).

Politika podjetništva je torej mehanizem za spodbujanje gospodarske rasti, ustvarjanje delovnih mest in konkurenčnosti na svetovnih trgih. Nove podjetniške politike temeljijo na znanju kot ključnem dejavniku gospodarske rasti ter skušajo ustvariti podjetniško okolje, ki spodbuja inovativnost in nastanek novih podjetij.

1.3 Cilj ukrepanja podjetniške politike

Krepitev podjetništva in inovacij ter s tem tehnološkega razvoja, je ključen vzvod za rast produktivnosti in gospodarstva ter njegove konkurenčnosti (SIP, 2013, str. 31).

Poleg osnovnih pogojev za poslovanje mora okolje zagotoviti tudi pogoje za ustvarjanje inovacij v javnem in zasebnem sektorju, saj je cilj vsakega gospodarstva ustvarjanje čim večjega števila inovativnih in visokotehnoloških podjetij. Za načrtovanje in razvoj vrhunskih izdelkov, ki ohranjajo konkurenčno prednost in prispevajo k dodani vrednosti, morajo biti zagotovljeni naslednji pogoji: **zadostne naložbe v raziskave in razvoj, prisotnost visoko strokovnih znanstvenoraziskovalnih institucij**, ki ustvarjajo osnovna znanja, potrebna za razvoj novih tehnologij, **intenzivno sodelovanje med univerzami in industrijo** na področju raziskav in tehnološkega razvoja ter **zaščita intelektualne lastnine** (WEF & Schwab, 2016, str. 37).

Glavne štiri izzive pri oblikovanju podjetniške politike pa vidijo vlade v (Stevenson & Lundström, 2007, str. 107):

- zmožnosti vplivanja na podjetniško kulturo;
- spodbujanju nastajajočih podjetnikov (z uvajanjem ljudi v koncept podjetništva, pomoči pri izoblikovanju njihovega know-howa in odstranjevanju kariernih ovir);
- pretvorbi nastajajočih v dejanske podjetnike (pomoč pri dostopu do potrebnih sredstev za začetek poslovanja);
- podpori start-upov v prvih treh ali štirih letih ranljivosti z vplivanjem na njihovo pozitivno preživetje in rast.

Ukrepanje podjetniške politike ima šest osnovnih ciljev, ki jih navajata Stevenson in Lundström (2007, str. 107–110):

- **Promocija podjetništva:** v obliki nagrajevalnih programov, oblikovanja vzorniških profilov, osveščanja preko medijev ter z raznimi podjetniškimi dogodki. Cilji promocije podjetništva so povečati družbeno vrednost podjetništva, ustvariti večjo ozaveščenost o podjetništvu v družbi in podpora podjetniških vzornikov.
- **Izobraževanje za podjetništvo:** poučevanje podjetništva na različnih nacionalnih nivojih, usposabljanje za poučevanje podjetništva, podpora podjetniških aktivnosti študentov in učencev, sponzorstva tekmovanj o poslovnih načrtih, financiranje inkubatorjev in zagotavljanje začetnega kapitala ter nenazadnje podpore inkubatorjem in programom za financiranje semenskega kapitala. Ukrep izobraževanja za podjetništvo želi povečati priložnosti ljudem, da pridobijo podjetniški know-how, in vključiti podjetništvo v različne ravni formalnega izobraževalnega sistema.
- **Odstranjevanje administrativnih in vstopnih ovir:** s poenostavljeno registracijo podjetij, ponudbo storitev »vse na enem mestu«, povečanjem prožnosti trga dela in stimulativnim davčnim sistemom, izboljšanjem regulacije na področju prenosa znanja,

patentov in intelektualne lastnine, zmanjšanjem davčnega in administrativnega bremena za nova podjetja, izboljšanjem odzivnosti administracije ter postopkov stečajev, konkurenčne politike in prenosa lastništva. Z odstranjevanjem administrativnih in vstopnih ovir želi politika zmanjšati čas in stroške, ki so povezani z zagonom novega podjetja.

- **Podpora podjetjem v ustanavljanju:** skozi mreže in centre za pomoč ustanoviteljem (»vse na enem mestu«), spletne portale za start-up podjetja, programe usposabljanja za potencialne podjetnike, inkubatorje, podporo formiranja mrež in programe za povečanje kvalitete svetovalnih storitev. Cilj ukrepa v obliki podpore podjetjem v ustanavljanju je boljša dostopnost s strani novoustanovljenih podjetij do informacij, nasvetov in ostale institucionalne podpore.
- **Začetno financiranje:** z mikrokrediti in skladi za pridobitev začetnega kapitala, garancijskimi shemami, začetnim kapitalom za novoustanovljena tehnološka podjetja, stimulacijo za poslovne angele, dostopom do relevantnih informacij glede možnih finančnih virov ter s partnerstvom z bankami in ostalimi finančnimi institucijami. Cilj komponente začetnega financiranja se navezuje na odpravo tržnih nepopolnosti in vrzeli skozi zagotavljanje ustreznega financiranja za nova podjetja v zgodnji fazi ter zmanjševanje asimetrije informacij.
- **Ciljne skupine:** v obliki posebnih centrov, nagrad, svetovanja, usposabljanja in zagotavljanja različnih storitev, mrež, spletnih portalov, programov kreditiranja, javnih naročil, inkubatorjev za tehnološka podjetja, poslovnih angelov in skladov za začetno financiranje. Cilj teh skupin je zmanjšanje tveganja visoke rasti novoustanovljenih tehnoloških podjetij in zmanjšanje sistematskih ovir za lastnike start-up podjetij.

Skozi ukrepe podjetniške politike države za novoustanovljena podjetja ustvarjajo programe podpore, ki se izvajajo preko podjetniške infrastrukture. Ustvarjanje ustreznega podjetniškega okolja, ki bo novoustanovljenim podjetjem omogočalo lažji dostop do financ, tržnih in tehnoloških informacij ter pridobivanje znanja, je za uspešno ustanovitev novonastalega podjetja ključnega pomena.

1.4 Infrastruktura za podjetništvo

V samem začetku podjetje pravzaprav še ne obstaja. Njegov ustanovitelj oziroma podjetnik v tem času izvaja vse potrebne priprave za njegovo ustanovitev in iz ideje oziroma inovacije razvije poslovno priložnost. Išče ustrezne partnerje, finančna sredstva ter proučuje trg za prehod iz poskusne v serijsko proizvodnjo. Ta faza je lahko zelo dolga, saj običajno zasebni kapital ne omogoča financiranja v celoti. V tem obdobju lahko prav država na različne načine podpre podjetnika in s tem olajša nastanek njegovega podjetja. Zato so pomembne institucije za spodbujanje podjetništva, kot so inkubatorji in tehnološki parki ter skladi tveganega kapitala.

Infrastruktura v podporo novoustanovljenim podjetjem je v nadaljevanju razdeljena in predstavljena v treh segmentih. To so: **finančni instrumenti v podporo rasti in razvoja, podjetniško in inovativno okolje** ter **mehke oblike podpore rasti in razvoja**.

1.4.1 Finančni instrumenti v podporo rasti in razvoja

Novoustanovljena podjetja potrebujejo na samem začetku **semenski in zagonski kapital**. Semenski kapital je potreben v fazi razvijanja podjetniške ideje in poslovnega načrta. V naslednji fazi podjetnik potrebuje zagonski kapital, da odpravi morebitne pomanjkljivosti produkta. Najlažje se zagonski kapital pridobi iz zasebnih virov. Prav tako sta težko dostopna dolžniški in lastniški kapital. Dodatni viri financiranja so subvencije in nepovratna sredstva s strani države. Za začetek rednega poslovanja podjetje potrebuje izdatno financiranje, s čimer zaposli potrebne delavce, kupi opremo in surovine. S podporo in nasveti pomembno vlogo igrata tudi redki investitorji. Njihovo visoko tveganje pa jim ob uspešnem projektu prinese tudi visoke donose (Tajnikar, 2000, str. 189–190).

Poleg bančnega financiranja obstaja veliko možnosti državne podpore novoustanovljenim podjetjem. Delimo jih v dve skupini, in sicer na neposredno in posredno podporo. Neposredne oblike podpore se pojavljajo v obliki šolnin ali nizkih davkov. Posredno podporo pa univerze in ostale institucije predajajo v obliki kapitala za novoustanovljena podjetja v njihovem okolju. Podjetja se tudi pred ustanovitvijo lahko prijavijo na različne razpise in subvencije. Ta podpora se sicer razlikuje glede na ekonomski sistem, npr. v Nemčiji je ta večja kot v ZDA, kjer je podpora start-up podjetjem s strani države manjša (Schwarzkopf, 2015).

1.4.1.1 Podjetja in skladi tveganega kapitala

Tvegani kapital je poseben vir financiranja, ki ga štejemo med trajni kapital in ima lastnosti, ki ga delno ločijo od ostalih oblik trajnega kapitala. Lahko nadomešča ali dopolnjuje bančni kapital, lastniški trajni kapital in tudi državne podpore pri nastajanju novih proizvodov, uvajanju novih tehnologij, visoke tehnologije ter nastajanju zaposlenosti (Tajnikar, 2006, str. 214).

Investitorji posle s tveganim kapitalom vodijo tako v majhnih kot velikih podjetjih. Običajno so za njih zanimive večje investicije v rastočih panogah. So zelo selektivni in med 100 predlogi izberejo le od dva do pet tistih, v katere vložijo svoj kapital. Donosnost tveganega kapitala je odvisna od poslovanja podjetij s strani podjetnikov in menedžerjev, od profitnosti in tržnih razmer ter vpliva države na podjetje, v katerega je tvegani kapital investiran (Tajnikar, 2006, str. 218).

V ZDA je bilo konec 90. let izvedenih mnogo študij o vplivu tveganega kapitala na uspešnost podjetij. Prišli so do nekaterih pomembnih ugotovitev (Antončič et al., 2002, str. 314):

- podjetja, ki imajo finančno podporo v obliki tveganega kapitala, proizvedejo šestkrat več patentov na porabljeni ali vloženi denar kot raziskovalno-razvojna podjetja sorodnih področij;
- podjetja, ki vodijo inovacijsko strategijo, verjetno hitreje dobijo tvegani kapital, kot tista s strategijo posnemanja;
- tvegani kapitalisti so investitorji z dodano vrednostjo, saj imajo ključno vlogo v razvoju inovativnih podjetij.

Po podatkih mednarodne organizacije Ernst & Young Global Limited, je bilo v letu 2013 največ tveganega kapitala investiranega v ZDA. Sledila je Evropa, kjer prednjačijo Velika Britanija, Francija, Nizozemska, Norveška, Švedska in Nemčija. Na tretjem mestu po količini investiranega tveganega kapitala je bila Kitajska, sledile so ji Indija, Izrael in Kanada. V primerjavi z letom 2012 je panoga tveganega kapitala zrasla za dva odstotka. Gleda na njihove podatke je bilo v letu 2013 na svetu investiranega 48,5 milijarde dolarjev tveganega kapitala (Global venture capital insights and trends 2014, 2014, str. 1).

Tabela 2: Investicije tveganega kapitala glede na regije po svetu v letu 2013

Regija	Investiran kapital (v mrd \$)	Število investicij	% sprememb glede na investiran znesek	% sprememb na število poslov	% od globalne aktivnosti investicij tveganega kapitala
ZDA	33,1	3.480,0	0,9	-4,6	68,2
Evropa	7,4	1.395,0	19,4	5,7	15,3
Kitajska	3,5	314,0	-30,0	20,3	7,2
Indija	1,8	222,0	12,5	-2,2	3,7
Izrael	1,7	166,0	54,5	17,7	3,5
Kanada	1,0	176,0	14,4	23,0	2,1
Skupaj	48,5	5.753,0	1,9	0,2	100,0

Vir: Ernst and Young, Global venture capital insights and trends 2014, str. 2.

Iz prikazanega sledi, da so ZDA vodilne v svetu na področju investicij tveganega kapitala, sledi jim Evropa. Presenetljivo, Kanada zaseda zadnje mesto, medtem ko je Kitajska na visokem tretjem mestu (Ernst & Young Global Limited, 2014, str. 2).

1.4.1.2 Poslovne banke

Banke so glavni vir dolžniškega financiranja MSP-jev. Sodelujejo tudi pri vseh stopnjah razvoja novoustanovljenih podjetij, vendar manj v začetni fazi, saj so bančni instrumenti zaradi visokih rezervacij manj primerni za odpravljanje visokih tveganj. Banke se ukvarjajo z zakupi (lizing), odkupom terjatev ter nakupi ali prodajo obveznic in komercialnih zapisov (Antončič et al., 2002, str. 308).

1.4.1.3 Krediti

Podjetniki ob ustanovitvi podjetja običajno nimajo lastnih prihodkov, sredstev ali poroštev, da bi si izposodili kapital iz drugih virov. Zato si lahko privoščijo zgolj **mikrokredite** ali posojila v manjšem znesku po nizki obrestni meri. Ta posojila so priljubljena v državah v razvoju in razvitih državah (Brown, 2010).

Poleg mikrokreditov se lahko novoustanovljena podjetja poslužujejo tudi raznih **garancij** za bančne kredite s subvencijo obrestne mere, kjer je ugodnost kredita izražena v nižji obrestni meri, ročnosti kredita in možnosti koriščenja moratorija pri vračilu kreditov. V regijskih garancijskih programih se zbirajo sredstva države, lokalnih skupnosti in podjetij, ki so namenjena zavarovanju obveznosti podjetij pri poslovnih bankah.

1.4.1.4 Vavčerski sistem svetovanja in usposabljanja

Vavčerski sistem svetovanja in usposabljanja je namenjen pomoči mladim podjetnikom pri svetovanju in izobraževanju za premagovanje poslovnih težav ter uresničevanju razvojnih projektov. Podjetnikom omogoča ugodnejši dostop do svetovanj, pa tudi druge oblike podpore (informiranje, izobraževanje, usposabljanje ...).

1.4.1.5 Subvencije

Subvencije in subvencionirani krediti so priljubljena možnost financiranja, zlasti subvencije za mlade podjetnike, start-upe in ženske podjetnice. Za subvencioniranje je poleg prejema finančnih sredstev ter ugodnih obrestnih mer značilno, da podjetja lahko koristijo tudi razna podjetniška svetovanja (Drnovšek, 2007, str. 130).

1.4.1.6 Izobraževanje za podjetništvo

Da podjetniki spremenijo zamisli v dejanja, je potreben razvoj podjetniškega načina razmišljanja. Najlažje z izobraževanjem in usposabljanjem, saj na ta način posamezniki najprej spremenijo odnos do podjetništva, razvijejo poslovna znanja in pridobijo spretnosti za podjetništvo. Hkrati pa razvijejo svojo ustvarjalnost, vztrajnost, iniciativnost, se naučijo skupinskega dela, začnejo razumeti tveganja in pridobijo občutek odgovornosti (Evropska komisija, 2013, str. 6).

Najbolj uraden vir pridobivanja znanja je izobraževalni sistem, in sicer lahko posamezniki v okviru formalnega izobraževanja pridobijo podjetniška znanja na vseh treh stopnjah (osnovna šola, srednja šola, višja, visoka šola ali fakulteta). Drug način je pridobivanje znanja preko neformalnega izobraževanja, ki lahko prav tako poteka v izobraževalnih ustanovah, pod okriljem gospodarskih združenj ali državnih institucij (GEM Slovenija, 2015, str. 104).

Eden od produktov podjetniških univerz so t. i. spin-off podjetja, ki po mnenju Locketta, Wrighta in Franklina (v Petrin & Myint, 2016, str. 188) igrajo pomembno vlogo pri

nastajanju start-up podjetij, rasti obstoječih podjetij in ustvarjanju novih delovnih mest. Univerzitetna spin-off podjetja so pomemben podjetniški produkt, ki iz univerzitetnih raziskav omogoča tehnološki preboj in nastanek novih podjetij znotraj zasebnega sektorja.

Podjetniško izobraževanje s strani univerz prispeva k nastajanju spin-off podjetij na dva načina (Petrin & Myint, 2016, str. 194), in sicer z uvedbo podjetniškega poučevanja v okviru rednega univerzitetnega izobraževanja prispeva k večji ozaveščenosti o podjetništvu kot alternativni karierni možnosti za mlade, medtem ko vključevanje izkušenih podjetnikov v izobraževalni sistem zagotavlja predstavitev posebnih vsebin na praktičen način in poučevanje o specifičnih temah za določene sektorje, ki jih zanimajo. Prav tako so uspešni podjetniki najboljši mentorji študentom ter verodostojen vir informacij, ki mu zaupajo. Pomembna je tudi hitrost uvajanja novih podjetniških univerzitetnih programov za zadovoljevanje nastajajočih potreb v novi industriji ter ponudba multidisciplinarnih programov, ki vključujejo več akademskih vsebin.

1.4.2 Podjetniško in inovativno okolje

Start-up podjetja običajno nastajajo v inovacijskih središčih, kjer se koncentriira znanje in se lahko oblikujejo interdisciplinarne skupine, torej kjer je vzpostavljena ustrezna podjetniška in ustvarjalna dinamika, oziroma je na voljo ustrezno podporno okolje (npr. tehnološki parki, univerzitetni inkubatorji, podjetniški pospeševalniki ...) (Program izvajanja finančnih spodbud MGRT, 2015, str. 24).

1.4.2.1 Inkubatorji

Najbolj splošna definicija inkubatorja je »valilnica novih podjetij«. Bolj natančno pa inkubator pomaga z različnimi oblikami ustanavljati nova podjetja in jih pomaga razviti v donosna samostojna podjetja. Vzrok za to so različni cilji (Pohleven, 2000, str. 243). Preden podjetje zaživi in če upravljavci inkubatorja presodijo, da bo resnično postalo podjetje, pa preživi čas v poslovnem inkubatorju. Po tem obdobju naj bi se preselilo na drugo mesto (Tajnikar, 2006, str. 50).

Glede na okolje, namen delovanja in ustanovitelje oziroma sponzorje poznamo naslednje oblike inkubatorjev: **javni (državni) neprofitni inkubatorji, univerzitetni inkubatorji, inkubatorji podjetij** ter **zasebni ali privatni inkubatorji** (Glas, 2000, str. 4).

Od leta 1980 do 1995 je število inkubatorjev v ZDA iz 15 naraslo na približno 520 (Benchmarking of Business Incubators, 2002, str. 10). Danes naj bi jih imeli okoli 1.250. Po ocenah je število delujočih različnih inkubatorskih oblik na svetu že prekoračilo število 7.000 (Technology Entrepreneurship and Business Incubation, 2016, str. 11).

Podpora malemu gospodarstvu s strani inkubatorjev največkrat predstavlja svetovalne storitve, razvoj človeških zmožnosti, omrežja, zbornice in ustanove, finančne storitve, prostorske možnosti (Pohleven, 2000, str. 243). Inkubatorji imajo pozitiven vpliv na

ustvarjanje podjetij in njihov obstoj. Stopnja preživetja podjetij, vključenih v podjetniški inkubator, je po mnenju Lalkake (2006, str. 11) od dva- do trikrat večja od tistih, ki se v inkubator ne vključijo. Eden od vzrokov je, da gredo podjetja na začetku skozi sistem selekcije, in imajo na voljo stalen dostop do svetovalcev.

1.4.2.2 Tehnološki parki

V tehnološkem parku so na enem mestu zagotovljene vse potrebne storitve in oprema za učinkovit tehnološki razvoj proizvodov do proizvodne faze (Tajnikar, 2006, str. 50). Za razvoj malega gospodarstva so med drugim izredno pomembna hitro rastoča in tehnološko usmerjena podjetja, ki lahko podpora pri razvoju najdejo ravno v tehnoloških parkih.

Tehnološki parki, tako kot inkubatorji ter podjetja za tvegani kapital, izvirajo iz ZDA. Prva tehnološka parka sta bila na začetku 50. let ustanovljena s strani univerz Stanford in MIT. Takrat se je povezava industrije visoke tehnologije in znanosti pokazala kot zelo uspešna. Leta 1970 se je tudi v Evropi pojavil prvi znanstveni park v Cambridgeu, kasneje pa je sledil trend razvoja tehnoloških ter znanstvenih parkov v ostalih državah EU in v Aziji (Science Park Directory, 1992, str. 181). Trenutno je na svetu okoli 400 tehnoloških in znanstvenih parkov. Največ jih najdemo v ZDA, sledita ji Japonska in Kitajska (UNESCO, 2017).

Zveza univerzitetnih raziskovalnih parkov (AURP) opredeljuje tehnološki park kot iniciativo, ki temelji na lastnini in (What is a Research Park?, 2017):

- ima obstoječo ter načrtovano posest in zgradbe, ki so namenjene zasebnim in javnim raziskavam ter ostalim podpornim storitvam za visokotehnološka podjetja;
- vzpostavlja partnerstva z univerzami ter raziskovalnimi ustanovami;
- spodbuja nastanek in rast novih podjetij;
- pomaga pri prenosu tehnologij in poslovnih veščin med univerzami in industrijo.

1.4.2.3 Pospeševalniki

Pospeševalniki so časovno omejeni in skupinski programi, ki vključujejo mentorske in izobraževalne komponente ter dosežejo vrhunec z javnim dogodkom, kjer udeleženci predstavijo svoje delo s kratkimi govori (angl. *pitch*), kjer predstavijo poslovni model. Medtem ko se tradicionalni podjetniški inkubatorji, ki jih pogosto financira vlada, osredotočajo na biotehnologijo, medicinsko tehnologijo, čiste tehnologije ali produktno usmerjena podjetja, so pospeševalniki lahko zasebno ali javno financirani in se osredotočajo na široko paleto dejavnosti. Nekateri pospeševalniki vključujejo fizični prostor, a to ni pogoj. Proces, skozi katerega gredo novoustanovljena podjetja v pospeševalniku (3–6 mesecev), lahko razdelimo na pet različnih faz: ozaveščanje, aplikacija, program, demo dan, dodatni demo dan (Kaj je pospeševalnik, 2017).

V ZDA je v osmih letih število podjetniških pospeševalnikov iz 16 (2008) zraslo na 170 (2016), kar kaže na hiter razvoj priljubljene oblike podpore novoustanovljenim podjetjem (Within 10 Years, the Number of Accelerator Programs in the U. S. Has Increased Tenfold, 2017).

1.4.2.4 Prenos RR na trge

Pri prenosu raziskav in razvoja na trge gre za pospeševanje komercializacije znanja v obliki podpore in potrditve raziskovalnega rezultata v smeri trga ter razvoj poslovnega modela za visokotehnoško podjetje, ki na trg prodira z novim znanjem, pridobljenim v javnih raziskovalnih ustanovah in univerzah. Z učinkovitim prenosom RR na trg se zagotavlja boljša kakovost življenja, saj je tako omogočen večji izkoristek in pretok pridobljenega znanja ter dobro upravljanje intelektualne lastnine. Ti procesi vodijo do nastanka novih proizvodov, procesov in storitev (Rezolucija o Raziskovalni in inovacijski strategiji Slovenije 2011–2020, str. 10).

1.4.2.5 Agencije za podjetništvo

Agencije za podjetništvo so bile ustanovljene, da podjetnikom zagotovijo okolje za rast in razvoj, finančna sredstva ter krepijo povezovanje med gospodarstvom in izobraževalnimi institucijami. To posledično pomeni povečanje sredstev za razvoj, kar je ključ inovativnega podjetništva (Vse, kar morate vedeti o virih financiranja za zagon in razvoj podjetja, 2011, str. 23).

1.4.3 Mehke oblike podpore rasti in razvoja

Za novoustanovljena podjetja so v fazah nastajanja in rasti mehke oblike podpore, kot so npr. informiranje, usmerjanje, svetovanje in usposabljanje, zelo pomembne. Predvsem v kritičnih trenutkih razvoja podjetja nadomeščajo manjkajoče znanje in izkušnje podjetnikov, zmanjšujejo tveganja, porabo sredstev in časa.

1.4.3.1 »Vse na enem mestu«

»Vse na enem mestu« (angl. *one-stop shop*) je eden izmed ukrepov podjetniške politike, ki se podjetnikom ponuja v obliki točke, po principu vse na enem mestu, kjer lahko opravijo vse uradne postopke za ustanovitev in registracijo svojega podjetja. Namen tega vladnega ukrepa je med drugim izboljšanje dostopnosti in kakovosti javnih storitev, prihranek časa podjetnikov pri urejanju birokratskih zadev, zmanjšanje administrativnih ovir, spodbujanje ustanovitve podjetij, širitev in razvoj MSP-jev ter zadovoljevanje finančnih in tehničnih potreb podjetnikov (Stevenson & Lundström, 2001, str. 54).

1.4.3.2 Spletni portali

Državne politike oblikujejo široko ponudbo spletnih strani in ostalih portalov, ki ponujajo koristne informacije in storitve novim in obstoječim podjetnikom. Spletni portali so

učinkovito sredstvo za izboljšanje dostopa do državnih in birokratskih storitev ter poslovnih načrtovalnih orodij. Prav tako so spletni viri orodje, ki privabljajo mlade, da raziskujejo svet podjetništva. Njihov namen je tudi izobraževanje podjetnikov in podajanje informacij za lažje podjetniško odločanje (Stevenson & Lundström, 2001, str. 54).

1.4.3.3 Promocija podjetništva

Pri promociji podjetništva so pomembni predvsem trije ukrepi: nagrajevanje uspešnih podjetnikov, ozaveščanje javnosti o uspešnih podjetniških zgodbah preko medijev in različni podjetniški dogodki (Antončič et al., 2002, str. 48).

Različne vlade povečujejo zanimanje za promoviranje rasti podjetništva. Posameznike spodbujajo k ustanavljanju novih podjetij in jim ponujajo državno podporo, kot so davčne olajšave, zgradbe, ceste in komunikacijski sistemi, ki jim olajšajo ustanavljanje in zagon podjetij. V prihodnosti se mora spodbujanje, ki ga izvajajo vlade, nadaljevati, saj vse več zakonodajalcev spoznava, da nova podjetja ustvarjajo nova delovna mesta in povečujejo gospodarsko proizvodnjo (Antončič et al., 2002, str. 48). Podpora podjetništvu s strani družbe je bistvena, saj zagotavlja tako motivacijsko kot javno oporo. V ZDA imajo podjetniška prizadevanja za spoštovanja vredna in v nekaterih primerih celo prestižna. Eden glavnih dejavnikov pri uveljavitvi javnega odobravanja podjetništva so mediji, ki igrajo močno in konstruktivno vlogo, saj poročajo o splošnem podjetniškem duhu. Članki v prestižnih časopisih, poslovne revije in televizijske oddaje v ZDA poudarjajo uspešne primere ter opisujejo podjetništvo in ustanavljanje podjetij (Antončič et al., 2002, str. 48–49).

2 POLITIKA IN INFRASTRUKTURA V PODPORO NOVOUSTANOVljenim PODJETJEM V SLOVENIJI

Slovenija se neprestano sooča z izzivi, kako ustvariti ustrezno podporno okolje za novoustanovljena podjetja, saj so ta ključni dejavnik gospodarske rasti in razvoja. Orodji za pripravo ustreznega podjetniškega ekosistema sta izgradnja primerne podjetniške infrastrukture in izoblikovanje učinkovite podjetniške politike, ki povezuje pretok znanja med izobraževalnimi in raziskovalnimi institucijami ter gospodarstvom, ter tako spodbuja podjetništvo in inovativnost.

2.1 Razvoj podjetniške politike v Sloveniji

V 80. letih prejšnjega stoletja sta Tea Petrin in Aleš Vahčič (Vahčič & Petrin, 1990) preučevala t. i. socialistično črno luknjo ter opozorila na neustrezno strukturo slovenskega gospodarstva, ki sta ga primerjala z razvitimi zahodnimi državami. Strukturo tedanjega gospodarstva glede na število delavcev v podjetjih posameznih velikosti, sta primerjala glede na razrede z 10-odstotnim deležem zaposlenih v takšnih podjetjih na Švedskem. Prišla sta do ugotovitve, da slovensko gospodarstvo premore predvsem velika podjetja z mnogo zaposlenimi. Edina svetla točka v analizi je bila obrt, ki je v segmentu do pet

zaposlenih pomenila pomemben delež gospodarskih subjektov. Kot rešitev in izhod iz tedanjega birokratskega uravnavanja gospodarstva sta predlagala pospešen razvoj podjetništva in podpornih finančnih institucij.

Pomemben dejavnik gospodarskega razvoja in rasti je podjetništvo postalo s prehodom na tržno gospodarstvo. Pred tem je bilo za gospodarsko strukturo značilno majhno število velikih podjetij, usmerjenih na notranji trg in predimenzioniranost industrijskega sektorja. To gospodarstvo ni proizvajalo določenih proizvodov in storitev, po katerih se je na trgu povpraševalo in bi jih bilo možno proizvesti v manjših podjetjih. Ravno nasprotno. Ta podjetja so imela prevelike stroške, bila so preokorna, kakovost ni ustrezala zahtevam takratnega trga. Do manjšanja zaposlenosti v velikih podjetjih, preusmerjanja na zunanje trge, opuščanja vrste proizvodenj in nazadnje do njihovega razpada je pripeljal konkurenčni pritisk. Na drugi strani pa je pripeljal do nastajanja množice novih majhnih podjetij, ki so znala izkoristiti poslovne priložnosti v novih razmerah (Antončič et al., 2002, str. 38, 39).

Razvoj hitro rastočih podjetij z visoko dodano vrednostjo je zahteval izjemno menedžersko in tehnično znanje, ugodnejše razmere za razvoj podjetništva ter učinkovito infrastrukturo.

Slovenska vlada in lokalne skupnosti so začele podpirati razvoj malega gospodarstva s sprejetjem Zakona o malem gospodarstvu (1991). V začetnem obdobju je država zelo odprto sodelovala pri promociji podjetništva. V tedanji zasnovi vlade je imela Slovenija posebno Ministrstvo za malo gospodarstvo, ki je leta 1991 oblikovalo Zakon o razvoju malega gospodarstva, ki je opredelil enote malega gospodarstva in predvidel razvoj podjetniške infrastrukture, kjer sta imela najpomembnejše mesto (Kampuš Trop, 2003, str. 68):

- **Sklad RS za razvoj malega gospodarstva**, ki naj bi malim podjetjem olajšal premagovanje bistvenega problema – dostop do finančnih sredstev in
- **Pospeševalni center za malo gospodarstvo**, ki naj bi razvil mehke oblike podpore gospodarstvu in koordiniral mrežo lokalnih oziroma regionalnih podjetniških centrov. Skrbel naj bi za koordinacijo Pospeševalne mreže za malo gospodarstvo.

Posledice takratne zakonodaje so se v 90. letih izkazale v (Plut, 1995, str. 44):

- množičnem nastajanju novih malih in srednje velikih privatnih podjetij;
- nastajanju prvih organiziranih oblik usposabljanja in izobraževanja podjetnikov (šole, tečaji podjetništva);
- nastajanju podjetniških inkubatorjev, podjetniško inovacijskih centrov, informacijske mreže za podjetništvo, klubov za pospeševanje podjetniških pobud, svetovalnih centrov in projektov, ki so se ukvarjali z razvojem infrastrukture v podjetništvu;
- simpozijih, konferencah na področju podjetništva ter sodelovanja s tujimi strokovnjaki in institucijami;

- širjenju različnih znanj na področju ustanavljanja in vodenja novih podjetij.

Leta 1993 je Slovenija sprejela **Zakon o gospodarskih družbah (ZGD)** ter s tem odpravila ločevanje na podjetniški in obrtniški sektor. Uvedla je tudi bistveno višji znesek ustanovitvenega kapitala za gospodarske družbe. Leto kasneje je bil sprejet nov Obrtni zakon, ki je uredil pogoje za opravljanje obrti. Omenjena zakona sta sprožila obsežne procese prilagajanja in preoblikovanja, kar je malim podjetjem povzročalo mnogo administrativnih težav. Ustanavljanje novih podjetij je postalo dražje in bolj zapleteno. Zaradi tega se v drugi polovici 90. let začetna dinamika ustanavljanja podjetij ni nadaljevala (Žakelj, 2004, str. 32).

Leta 1996 je bila v Sloveniji pripravljena prva **Strategija razvoja malega gospodarstva**, ki je predvidela mnogo ukrepov za izboljšanje poslovnega okolja za MSP-je, vendar so se predvideni mehanizmi zelo počasi uvajali v ekonomski, davčni in finančni sistem države. Leta 2001 jo je zamenjala nova Strategija razvoja MSP-jev in podjetništva, ki je podjetništvu priznala osrednjo vlogo pri zagotavljanju razvoja, uvajanju strukturnih sprememb in izboljšanju konkurenčne sposobnosti slovenskega gospodarstva. Pripravili so tudi Strategijo gospodarskega razvoja Slovenije med letoma 2001 in 2006. Vlada RS je leta 2002 s podpisom Mariborske deklaracije priznala pomembnost principov Evropske listine za mala podjetja in pristopila k izvajanju večletnega programa za podjetja in podjetništvo, predvsem za MSP-je med 2001 in 2005. S tem se je Slovenija enakopravno vključila v programe EU za ustvarjanje stimulativnega podjetniškega okolja, mrežo Euro Info Centrov, za izmenjavo najboljših praks med državami članicami s področja spodbujanja MSP-jev ter v evropske finančne programe za spodbujanje razvoja podjetništva in MSP-jev (Žakelj, 2004, str. 34).

Med letoma 2000 in 2004 je Ministrstvo za gospodarstvo začelo izvajati proaktivno industrijsko politiko ter izoblikovalo t. i. **Politiko podjetništva in konkurenčnosti**, s ciljem krepitve ključnih dejavnikov uspeha podjetij (znanja, inovativnosti in podjetništva) ter oblikovanjem regulative, spodbudne za podjetništvo in inovativnost (nove tehnologije, proizvodi in procesi, organizacija, dostop do kapitala) (Industrial Policy to Foster medium-Sized firms in Slovenia, 2005, str. 173). Dosegli so ohranitev delovnih mest, krepitev podjetništva, tehnološki, vodstveni in organizacijski napredek na ravni podjetij, sodelovanje med podjetji, grozdenje ter razvoj inovativnih podjetij in infrastrukture za podporo.

GEM v poročilih navaja, da je Slovenija, podobno kot EU, uvedla antibirokratski program, ki je na področju registriranja novih poslovnih enot pripeljal do poenostavitev in skrajšanja postopkov. Vpeljala je koncept **VEM** – »Vse na enem mestu« ter kasneje e-VEM. Prav tako so bile odpravljene administrativne ovire za tuje investitorje. Ostale pa so težave ekonomske in prostorske narave, povezane s pomanjkanjem primernih in ustrezno opremljenih stavbnih zemljišč, industrijskih con in parkov.

V letih med 2002 in 2010 so bili uvedeni štirje komplementarni instrumenti razvojne politike, ki so predstavljali korak v smeri pametne specializacije:

- razvoj grozdov,
- razvojni centri slovenskega gospodarstva,
- kompetenčni centri,
- centri odličnosti.

V obdobju med 2007 in 2013 je država izvajala ukrepe za spodbujanje razvoja, predvsem nastajanje start-up podjetij s subvencijami, mikrokrediti, mikrogarancijami in tudi s semenskim kapitalom. Poudarek je bil tudi na razvoju podpornega okolja za podjetništvo in inovativnost, ki je v kombinaciji s finančnimi instrumenti nudilo celovito pomoč podjetjem (Program finančnih spodbud, 2015, str. 24).

Študija GEM (2013) je pokazala, da je slovensko podjetniško okolje po oceni izvedencev v letu 2012 še vedno beležilo podpovprečne rezultate. Po kvaliteti večine okvirnih pogojev za podjetništvo je bilo še precej oddaljeno od skupine inovacijskih gospodarstev, prav tako pa so bili slabo ocenjeni še dostopnost podjetij do fizične infrastrukture in hitrost sprememb na notranjem trgu. Kvaliteta in dostopnost poslovne in strokovne infrastrukture, razširjenost in kakovost izobraževanja za podjetništvo po srednji šoli ter izvajanje vladnih programov, ki ustvarjajo pogoje za razvoj podjetništva so bili ocenjeni kot relativno dobri pogoji.

V študiji GEM so Rebernik, Tominc, Širec in Bradač Hojnik (2016, str. 18) primerjali okvirne pogoje za podjetništvo v Sloveniji v preteklih letih, ter ugotovili, da se nam po mnenju izvedencev izboljšujeta podpora vladnih politik ter dostop do finančnih virov za podjetništvo. Tudi vladni programi, dostop do fizične, poslovne in strokovne infrastrukture so bili ocenjeni bolje, medtem pa je bilo od leta 2013 največje nazadovanje v izobraževanju in usposabljanju za podjetništvo. Vendar pa imajo tu vladne politike največji pomen, in tudi študija slovenskega podjetniškega okolja v vseh letih preučevanja opozarja, da je to najpomembnejše področje, na katerem bi morali ukrepati.

2.2 Slovenska industrijska politika – trenutno stanje in smernice za prihodnost

Vlada Republike Slovenije je leta 2013 izdala dokument, ki postavlja usmeritve ter nabor ukrepov za povečanje konkurenčnosti poslovnega okolja, krepitev podjetništva in inovacijske sposobnosti gospodarstva, za učinkovit odgovor na družbene izzive ter aktivnosti za trajnostni razvoj industrije, imenovan **Slovenska industrijska politika** (v nadaljevanju SIP). Njegov namen je postaviti prioritete razvoja industrije in gospodarstva za čas finančne perspektive 2014–2020 (SIP, 2013, str. 3).

Na podlagi SIP je MGRT sprejelo **Program izvajanja finančnih spodbud MGRT za obdobje 2015–2020**. Glede na težave, s katerimi se je slovensko podjetništvo soočalo v preteklih letih, so za srednjeročno prihodnost sprejeli naslednje ukrepe:

- izboljšati dostop do ugodnih finančnih virov skozi finančne instrumente in mehanizme za zagon ter delovanje novih, rastočih in inovativnih podjetij;
- širiti zavedanje o novih poslovnih priložnostih;
- izboljšati klimo za podjetništvo skozi promocijo podjetništva in uspešnih zgodb;
- spremeniti dožemanje podjetnosti, inovativnosti in podjetništva, ki ne le spodbuja uspehe podjetij, temveč omogoča nove (in tudi ponovne) začetke;
- izboljšati in okrepiti storitve podjetniškega in inovativnega podpornega okolja (npr. mentorstvo za mlada podjetja).

Cilj teh ukrepov je povečanje podjetniške dinamike, ki se izraža v večjem številu novonastalih podjetij, ki zaposlujejo in se uspešno odzivajo na potrebe trga. Še posebno pomembna so start-up podjetja. Inovativna start-up podjetja z visokim potencialom za rast ustvarijo namreč kar trikrat več delovnih mest kot podjetja s srednjim potencialom rasti, in kar 15-krat več kot podjetja z nizkim potencialom rasti (Program izvajanja finančnih spodbud MGRT, 2015, str. 24).

Tabela 3: Povečanje indeksa podjetniške aktivnosti v Sloveniji (indeks TEA) 2013–2023

KAZALNIK	IZHODIŠČNA VREDNOST	IZHODIŠČNO LETO	CILJNA VREDNOST (2023)	VIR PODATKOV	POGOSTOST POROČANJA
Povečanje indeksa podjetniške aktivnosti (indeks TEA)	6,45	2013	7,00	GEM	Enkrat letno

Vir: Program izvajanja finančnih spodbud MGRT, 2015, str. 25.

Pričakovani rezultat predvidenih ukrepov je povečanje podjetniške aktivnosti. Uporabljen kazalnik v tem primeru je povečanje indeksa podjetniške aktivnosti (indeks TEA), ki naj bi glede na napoved MGRT s 6,45 v letu 2013 zrasel na 7,00 do leta 2023.

2.3 Ukrepi in instrumenti industrijske politike, ki pospešujejo podjetništvo in so namenjeni novoustanovljenim podjetjem v Sloveniji

MGRT je v Programu izvajanja finančnih spodbud MGRT za obdobje 2015–2020 opredelilo tri ukrepe, ki se neposredno nanašajo na pomoč novoustanovljenim oziroma start-up podjetjem, in bodo podrobneje analizirani v nadaljevanju:

- spodbujanje nastanka in delovanja podjetij s posebnim poudarkom na start-up podjetjih;

- spodbujanje sodobnih oblik podpornih storitev za start-up podjetja;
- podpora podjetjem, ki uvajajo nove načine izvajanja socialnih vsebin v sodelovanju z institucionalnim sektorjem in lokalnim okoljem.

2.3.1 Spodbujanje nastanka in delovanja podjetij s posebnim poudarkom na start-up podjetjih

V okviru razvojnih naložb v inovativne MSP-je s poudarkom na start-up podjetjih, želi država v obdobju 2015–2020 **okrepiti finančne instrumente za zagon novih, rastočih in inovativnih podjetij** (semenski kapital, subvencije za zagon ...) ter **spodbuditi mlada podjetja in nove podjetniške podjeme**, kjer bo poseben poudarek na:

- inovativnih start-up podjetjih s potencialom globalne rasti;
- podjetjih s področja družbenih inovacij in podjetjih, ki uvajajo nove načine ustvarjanja dodane vrednosti (npr. dizajn, nabavne poti, tržni pristopi, poprodajne storitve, nadgradnja in uporaba tradicionalnih znanj ter veščin itd.);
- podjetjih z geografskih območij, ki se soočajo s posebnimi razvojnimi izzivi, vendar imajo potencial rasti in razvoja vsaj na regionalnem nivoju.

Omenjena pomoč bo izhajala iz sheme **de minimis**. De minimis je posebna shema, ki dovoljuje izredno dodelitev pomoči podjetju, in je omejena na 200.000 evrov v treh letih. Ta znesek je po definiciji Evropske komisije višina, ki še ne izkrivlja konkurence (Javni razpis za spodbujanje tehnološko razvojnih projektov v malih in srednje velikih podjetjih (SME) v letu 2009 – SMER). Upravičeni stroški bodo določeni z javnim razpisom ali na drug način v skladu z veljavno zakonodajo ter s **pomočjo za dostop do finančnih sredstev za MSP-je**. Program bo izvajalo MGRT in/ali ostale izvajalske institucije (Slovenski podjetniški sklad, SPIRIT, RRA itd.). Na voljo bodo imeli 130 milijonov evrov. Merila bodo smiselno oblikovana na podlagi vsaj enega od naslednjih načel: ocena kakovosti in izvedljivosti projekta (sposobnost nosilcev za izvedbo projekta – človeški, materialni in finančni viri), tržni potencial projekta, širši družbeni vpliv oziroma odgovor na družbene izzive, prispevek k premagovanju razvojnih razlik med kohezijskima regijama. Določena bodo v javnem razpisu ali drugem načinu izvedbe v skladu z veljavno zakonodajo.

Del sredstev je izključno pomoč mladim podjetjem v problemskih območjih glede na indeks razvojne ogroženosti, ki so ga pripravili v letu 2014 in je podrobneje opisan v Prilogi 1. Na prvem mestu po omenjeni ogroženosti se nahaja Pomurska regija, sledita ji Zasavska in Primorsko-notranjska. Indeks razvojne ogroženosti slovenskih regij je bil izračunan na podlagi 14 kazalnikov (BDP na prebivalca, BDP na zaposlenega, indeks staranja prebivalstva, poseljenost, stopnja registrirane brezposelnosti itd.).

2.3.2 Spodbujanje sodobnih oblik podpornih storitev za start-up podjetja

V obdobju med 2015 in 2020 želi Slovenija pomagati potencialnim podjetnikom in podjetjem v začetnih fazah razvoja na nacionalni in regionalni ravni, ne glede na področje delovanja.

Njen namen je skozi izvajanje sodobnih oblik podpornih storitev v okviru podjetniškega ekosistema spodbujati podjetja k procesnim in poslovnim izboljšavam za njihovo rast in nadaljnji razvoj. Oblike podpornih storitev obsegajo: mentorstvo, usposabljanje, delavnice, start-up šole, demo dneve, promocijo, spodbujanje povezovanja podjetij in ustvarjalnih industrij, svetovanje, vključno z internacionalizacijo podjetij in izboljšanje učinkovite rabe virov in energije ter razvoja zelenih izdelkov in storitev, spodbujanje socialnega podjetništva in podjetij.

V obliki subvencij se bo razdelilo 36 milijonov evrov preko sheme **de minimis**: stroški zunanjih strokovnjakov za svetovanje, usposabljanje, mentorstvo, mreženje in promocijo, materialni stroški, stroški udeležbe na sejnih in poslovnih dogodkih; **sheme za usposabljanje**: stroški usposabljanja v skladu s programom finančnih spodbud; in **sheme za MSP-je**: stroški svetovanja v skladu s programom finančnih spodbud. Merila za subvencioniranje so enaka kot pri ukrepu spodbujanja nastanka in delovanja podjetij s posebnim poudarkom na start-up podjetjih. Program se bo izvajal s strani ministrstva ali izvajalske institucije (SPIRIT, Slovenski podjetniški sklad), izvajalcev na regionalnem in lokalnem nivoju ter subjektov podpornega okolja (zbornice). Tudi tu je del sredstev namenjen pomoči mladim podjetjem v problematikah območjih glede na indeks razvojne ogroženosti, ki so ga pripravili v letu 2014.

2.3.3 Podpora podjetjem, ki uvajajo nove načine izvajanja socialnih vsebin v sodelovanju z institucionalnim sektorjem in lokalnim okoljem

Država želi v obdobju med 2015 in 2020 spodbujati nastajanje novih podjetij oziroma inovativnih poslovnih modelov v okviru obstoječih podjetij z namenom identifikacije in zadovoljevanja socialnih (družbenih) potreb (npr. okoljske, človeške, kulturne) tudi na določenih območjih (problemskih, obmejnih problemskih, območjih, kjer je identificiran izziv za zadovoljitev specifične potrebe določene ciljne skupine ljudi) oziroma za določene ciljne skupine prebivalstva (mladi, ženske, starejši, depriviligirani). Ponudba ciljnih izdelkov ali storitev bi prispevala k družbeni blaginji teh skupin prebivalstva. Namen ukrepa je podpora pri ustanovitvi, razvoju in rasti socialnih podjetij ter krepitev njihovega podpornega okolja s ciljem zagotoviti identificiranim ciljnim skupinam boljše in cenejše proizvode oziroma storitve, njihovo večjo dostopnost in s tem ohranjanje družbene blaginje na ustrezni ravni.

Skozi shemo de minimis ponuja država 10 milijonov evrov MSP-jem, različnim oblikam povezovanja podjetij, tako med seboj kot z institucijami znanja in kulture, podjetniško inovacijskemu podpornemu okolju, zbornicam, zavodom, raziskovalnim organizacijam in

regionalnim razvojnim agencijam. Sredstva nudi skozi subvencije, kredite, garancije in subvencije obrestnih mer.

Upravičeni stroški in merila bodo določeni z javnim razpisom ali na drugačen način, skladno z veljavno zakonodajo. Program bodo izvajali MGRT in druge institucije. Del sredstev je namenjen pomoči mladim podjetjem v problematikah območjih glede na indeks razvojne ogroženosti, ki so ga pripravili v letu 2014.

2.4 Infrastruktura v podporo novoustanovljenim podjetjem v Sloveniji

Za vsa novonastala podjetja je ključnega pomena ustrezno podporno okolje, ki zagotavlja podjetniško, inovativno in finančno podporo za uspešen razvoj podjetij v zgodnjih fazah rasti.

Slovenija novoustanovljenim podjetjem ponuja širok spekter najrazličnejše pomoči, tako skozi finančne instrumente, podjetniškim in inovativnim okoljem, ki ga ustvarja, kot z ostalimi mehкими oblikami podpore rasti in razvoja. Instrumenti podpore so podrobneje opisani v nadaljevanju.

2.4.1 Finančni instrumenti v podporo rasti in razvoju

V Sloveniji je za pomoč pri financiranju novonastalih podjetij v obliki različnih finančnih instrumentov odgovorno MGRT, ki ima na voljo sredstva strukturnih skladov Slovenije in EU ter sredstva integralnega proračuna.

Slovenske banke ne izstopajo glede ponudbe posebnih programov in nimajo izoblikovanega širokega nabora podpore novoustanovljenim podjetjem. Največkrat so udeležene s posojili, ki so kratkoročna (do enega leta) in dolgoročna (nad enim letom), ter garancijami. Drugo financiranje podjetij, s katerim se ukvarjajo v precej manjšem obsegu, so naložbe, prodaja lastniških deležev, zakup, odkup terjatev ter nakupi ali prodaje obveznic (Antončič et al., 2002, str. 38).

Finančne vire zagonskim podjetjem preko izvajalskih institucij dodeljuje predvsem MGRT (Slovenski podjetniški sklad, SPIRIT itd.). Upravičenec lahko prejme podporo tudi v obliki kombinacije različnih finančnih instrumentov, ki so podrobneje opisani v nadaljevanju.

2.4.1.1 Subvencije za zagon inovativnih podjetij

Slovenski podjetniški sklad (v nadaljevanju SPS) ponuja spodbude za zagon inovativnih, tehnološko naravnanih podjetij. Sklad že nekaj let daje poseben poudarek finančni podpori prav start-up-om, še posebno če so to inovativna podjetja, ki temeljijo na lastnem znanju podjetnika ali podjetniškega tima. To so namreč podjetja, ki predstavljajo potencial za nova delovna mesta z višjo dodano vrednostjo. V letu 2016 je SPS objavil razpis P2 – Spodbude za zagon inovativnih podjetij, ki omogoča mladim visokotehnološkim podjetjem s potencialom hitre rasti in ustvarjanja novih delovnih mest pridobitev zagonskega kapitala

v višini do 54.000 evrov v dveh posojilih v obliki subvencije. Sredstva iz razpisa **P2** v letu 2016 v višini 2,16 milijona evrov omogočajo hitrejši in intenzivnejši razvoj produkta ter izboljšanje tržnega položaja novonastalih podjetij, ki ne razpolagajo z zadostnimi finančnimi sredstvi.

Poleg tega je SPS objavil tudi razpis **P2B**, namenjen podjetjem, ki že imajo prototipne rešitve izdelkov oziroma storitev in delajo na zaključku razvoja minimalno sprejemljivega produkta (MVP), najkasneje v roku enega leta pa bodo že imela prve plačljive stranke za razviti produkt. Za razpis je imel SPS na voljo 1,68 milijona evrov. V okviru tega razpisa je tako mogoče dobiti denar za zaključek razvoja MVP-ja in komercializacijo končnih produktov inovativnih podjetij. Na ta razpis so se lahko prijavila mikro, mala in srednje velika podjetja, ki so se registrirala med 1. 1. 2014 in 28. 2. 2015. Razvoj mora potekati v podjetju, rezultat razvoja mora biti tržno zanimiv. Posamezno podjetje lahko dobi največ 42.000 evrov subvencije v dveh izplačilih.

Trenutna težava, s katero se sooča država pri dodeljevanju sredstev, je zahteven izbor zaradi velikega števila podjetij. Poleg tega v začetnih fazah potencial podjetij ni znan in ga težko predvidijo. Ravno v tem segmentu se pojavljata izziv in priložnost za prihodnost, torej dodelava meril za izbor glede na vsebino in potencial novoustanovljenih podjetij ter alokacija dodatnih sredstev.

2.4.1.2 Tvegani kapital in mezzanin krediti

Naložbe tveganega in mezzanin kapitala oziroma navideznega lastniškega kapitala v Sloveniji izvajajo v podjetja izbrane družbe tveganega kapitala, ki vstopajo v javno-zasebno partnerstvo z državo.

Glede na podatke MGRT je trenutno v Sloveniji registriranih 12 družb tveganega kapitala. Celotna višina sredstev, ki so letno v obliki lastniških naložb v podjetja namenjena v Sloveniji, niso znana. Na voljo pa so podatki o skupnem kapitalu nekaterih družb tveganega kapitala. Prvi sklad, družba tveganega kapitala, d.o.o., obsega skupni kapital v višini 18.405 milijonov evrov, DTK Murka, družba tveganega kapitala, d.o.o., razpolaga z 8 milijoni evrov, META Ingenium, družba tveganega kapitala, d.o.o., ima skupni kapital v višini 10.207 milijonov evrov, in Sklad poslovnih angelov, družba tveganega kapitala, d.o.o., 5.392 milijonov evrov (Družbe tveganega kapitala, 2017).

Tvegani kapital za hitro rast mladih podjetij je v okviru programa SPS nudil v obdobju med 2009 in 2015 podporo v obliki sovlaganj tveganega kapitala, ter je zajemal vstop v lastniško strukturo in upravljanje podjetja skupaj z zasebnimi investitorji s kapitalskimi vložki (tvegani kapital in mezzanin kapital). V letu 2015 so bili upravičenci za naložbe tveganega in mezzanin kapitala mlada podjetja (mlajša od pet let), ki so perspektivna, inovativna, hitro rastoča in prodirajo na globalne trge. Najvišja višina podpore je znašala

tudi do 1,5 milijonov evrov letno. Povprečna ročnost naložb pa je trajala 3–7 let (Posojila in krediti za mala ter mikropodjetja, 2017).

2.4.1.3 Vavčerski sistem usposabljanja

Namen programa vavčerskega usposabljanja je potencialnim podjetnikom in zaposlenim v MSP-jih zagotoviti lažje prilagajanje ravni znanja in usposobljenosti, potrebne za delovanje, ohranjanje in rast podjetja. Vavčerski sistem usposabljanja pomeni dostop do različnih vrst usposabljanj po subvencioniranih cenah ter zajema usposabljanje na področju poslovnih funkcij podjetja (posebno IKT, menedžment itd.), intelektualne lastnine, davkov, prava, računovodstva, usposabljanje menedžerjev podjetnikov s poudarkom na internacionalizaciji gospodarstva, usposabljanje za mednarodno poslovanje. Vsebina je vključena v instrument Ministrstva za delo, družino, socialne zadeve in enake možnosti (v nadaljevanju MDDSZ), usposabljanje pa izvaja **SPIRIT**.

Na osnovi pridobljenih znanj je podjetjem omogočeno lažje tekoče delovanje, vključevanje na tuje trge in pridobivanje specifičnih znanj s posameznih področij delovanja podjetja. Program vavčerskega usposabljanja omogoča povezovanje vsebin z ukrepi drugih resorjev, ki imajo sredstva, začetek usmeritve podjetja v ožje vsebine ter prihranek sredstev za ostale potrebne instrumente. Slabost tega instrumenta v Sloveniji so dolgotrajni postopki zaradi kohezijskih sredstev. V prihodnosti vidi država na tem področju priložnosti v vzpostavitvi strukturiranega pristopa k razvoju sistemov v podporo usposabljanju, možnosti pridobitve dodatnih finančnih sredstev (v okviru drugih ministrstev) ter nadgradnji ukrepov z usmerjenimi vsebinami.

2.4.1.4 Vavčerski sistem podpore rasti in razvoja

Izvajalec vavčerske podpore rasti in razvoja v Sloveniji je SPIRIT, ki želi s tem programom zagotoviti podjetnikom cenovno dostopne svetovalne storitve in usposabljanja. Vavčerski sistem podpore je v zadnjih letih usmerjen v konkretne potrebe podjetij glede na njihovo fazo razvoja. Poleg usposabljanja je na voljo tudi vavčerski sistem svetovalne podpore, ki je osredotočen na ciljne vsebine. Mednje spadajo npr. mentorski, inovacijski in izvozni vavčer za področje internacionalizacije. Ta vrsta pomoči podjetjem omogoča dostop do potrebnih storitev z jasnim rezultatom, vezanim na razvoj in rast.

Ukrep je trenutno še vedno preveč zapleten za podjetja. Zasnova se prehitro spreminja, država pa bo morala ukrepati tudi na področju hitrosti izvedbe, saj podjetja na vavčerje čakajo tudi po eno leto.

2.4.1.5 Javni sklad RS za podjetništvo

SPS je specializirana finančna institucija z učinkovitimi finančnimi spodbudami za mikro, mala in srednje velika podjetja po vzoru najboljših svetovnih praks. Med letoma 2007 in 2015 je sklad podprl okoli 5.100 projektov malih in srednje velikih podjetij ter odobril

približno 805 milijonov evrov različnih ugodnih finančnih sredstev (Slovenski podjetniški sklad, 2017).

Sklad v letu 2017 načrtuje razpis za okoli 120 milijonov evrov finančnih spodbud in podporo okoli 1.213 podjetjem (Slovenski podjetniški sklad, 2017).

Tabela 4: Pregled podpore SPS v milijonih evrov glede na produkte

Finančna linija	Produkti	Št. podprtih projektov	Znesek odobrenih sredstev v mio. evrov
Posebne spodbude	Zagonske spodbude	526	25,50
	Ostale posebne spodbude	1.000	168,90
Lastniško financiranje	Semenski kapital	47	3,90
	Tvegan kapital	29	29,04
Kredit	Mikrokredit	671	16,02
Garancije	Garancije s subvencijo obrestne mere	2.826	561,60

Vir: Rezultati poslovanja sklada, 2017.

2.4.1.6 Poklicno in strokovno izobraževanje za podjetništvo

V Sloveniji je vse večji poudarek na podjetniškem izobraževanju. Predmet podjetništvo v slovenskih osnovnih in srednjih šolah ni obvezen in se ga učenci lahko udeležujejo le kot izbirnega. V programskem obdobju programa ERASMUS +, torej pred letom 2020, bi morale učenje podjetništva in vodenje lastnega podjetja postati glavni predmet v poklicnem izobraževanju, saj podjetništvo zahteva posebna znanja, spretnosti in osebnostne lastnosti, potrebne za samozaposlitev in vodenje lastnega podjetja (Erasmus for young Entrepreneurs, 2017). V sklopu terciarnega izobraževanja se podjetništvo poučuje predvsem na poslovnih šolah in fakultetah.

Izven okvirja obveznega izobraževanja pa obstaja v Sloveniji mnogo nevladnih organizacij, društev, zavodov, ki mladim predajajo podjetniško znanje in izkušnje. Kot primer dobre prakse bi izpostavila agencijo **SPIRIT Slovenija**, ki si prizadeva za vzgojo odgovornih, samoiniciativnih in drznih posameznikov. Osnovne in srednje šole spodbujajo k izvajanju aktivnosti, usmerjenih v ustvarjalnost, inovativnost in podjetnost osnovnošolcev ter dijakov. Šolam omogoča dodatna usposabljanja učiteljev in profesorjev, v ista usposabljanja pa vključuje tudi študente zadnjih letnikov pedagoškega programa, ki s šolami sodelujejo pri resnični izvedbi teh dejavnosti. Trenutno izvaja serijo brezplačnih izkustvenih delavnic Izzivi mladim, ki so namenjeni ambicioznim in izzivov željnim posameznikom – dijakom, študentom, iskalcem prve zaposlitve, brezposelnim, vsem mladim med 15 in 29 letom. Med drugim jih seznanja z oblikovanjem poslovnih modelov, odkrivanjem strank in trga, izgradnjo prototipov, uspešno predstavitev izdelkov, delom v timu itd. (Podjetniški portal, 2017).

Primer dobre prakse je tudi pobuda »Šola dizajnerskega razmišljanja« ali d.school, ki pri iskanju rešitev za dejanske poslovne težave združuje interdisciplinarne skupine študentov,

učiteljev in inovativnih podjetij. Mentorji iz podjetij redno obiskujejo šolo. Prav tako študenti obiskujejo udeležena podjetja, kjer jim predstavijo podjetje, njegove izdelke in tehnologije. Podjetja v okviru tega projekta omogočajo, da si študenti pri izdelavi prototipov pomagajo z njihovo infrastrukturo.

Center za poklicno izobraževanje je v Sloveniji že uvedel usposabljanje za poučevanje podjetništva za učitelje na srednjih poklicnih in strokovnih šolah. Učitelji se usposabljujejo na delavnicah, kjer je poudarek, kako z metodami dejavnega učenja in različnimi dejavnostmi »spodbujati in razvijati podjetniško naravnost«. V prihodnosti bi bilo smiselno uvesti podjetništvo kot predmet v osnovne in srednje šole, vrtce ter predvsem na naravoslovne fakultete, kjer tega predmeta še ne izvajajo.

2.4.2 Podjetniško in inovativno okolje

Podporno okolje za podjetništvo je v Sloveniji v zadnjih letih doživelo intenziven razvoj po zgledu dobrih praks najrazvitejših držav na svetu, ki imajo elemente podpornega okolja že vrsto let celovito razvite. Inovativnim podjetjem, inovatorjem, raziskovalcem in drugim inovativnim posameznikom ponuja storitve na področju zagotavljanja prostorske infrastrukture in specialističnih svetovalnih storitev za njihovo delovanje, zlasti v obliki univerzitetnih in regionalnih podjetniških inkubatorjev ter tehnoloških parkov. Prav tako se je okrepila in se še krepi ponudba lokacij v podjetniških conah za domače in tuje investitorje (Pregled institucij podpornega okolja v Republiki Sloveniji, 2011, str. 5).

V Programu izvajanja finančnih spodbud MGRT za obdobje 2015–2020 država za storitve podpornega okolja za spodbujanje podjetništva in podjetij namenja 62,4 milijona evrov. Namen tega ukrepa je vzpostavitev celovitega in povezanega podjetniškega in inovacijskega podpornega okolja za potencialne podjetnike ter podjetja v vseh fazah rasti in razvoja. Storitve bodo zagotavljali preko modernizirane mreže točk VEM, specializiranih storitev za spodbujanje specifičnih vsebin ali ciljnih skupin (podpora inovativnim start-up podjetjem, procesnim izboljšavam, internacionalizaciji ...) ter preko ostalih subjektov podpornega okolja. Izvajali bodo tudi promocijo podjetništva in spodbujali kompetence ustvarjalnosti, podjetnosti in inovativnosti mladih. Ciljna skupina prejemnikov omenjenih sredstev so institucije podpornega okolja (tehnološki parki, inkubatorji, pospeševalniki, vstopne točke VEM, coworking, SPIRIT itd.).

2.4.2.1 Univerzitetni in podjetniški inkubatorji

Javna agencija SPIRIT Slovenija vodi evidenco subjektov inovativnega okolja v skladu s Pravilnikom o vodenju evidence subjektov inovativnega okolja (Uradni list RS, št. 25/2008). V evidenci A so vpisani tisti subjekti, ki izvajajo storitve podpornega in infrastrukturnega okolja za razvoj novoustanovljenih podjetij s sposobnostjo inoviranja ter znanstveno-raziskovalne dejavnosti, v evidenci B pa subjekti, ki so ustanovljeni z namenom povezovanja in spodbujanja inovacijske dejavnosti svojih članov in drugih organizacij. Na dan 25. 10. 2016 je bilo v evidenco subjektov inovativnega okolja A

vpisanih osem podjetniških in trije univerzitetni inkubatorji (IRP Inštitut za raziskovanje podjetništva Maribor, Ljubljanski univerzitetni inkubator, d.o.o., in UIP, Univerzitetni razvojni center in inkubator Primorske, d.o.o.). V evidenco subjektov inovativnega okolja B je bilo vpisanih šest podjetniških inkubatorjev, ki so locirani po celotni državi.

Po besedah direktorice Ljubljanskega univerzitetnega inkubatorja Lidije Honzak (Slovenski univerzitetni start-upi uspešnejši od ameriških, 2015), so slovenski univerzitetni inkubatorji do junija 2015 podprli 260 zagonskih podjetij. Pohvalijo se lahko s kar 90-odstotnim preživetjem start-upov, kar je več kot v Silicijevi dolini, in skoraj 700 delovnimi mesti, ki so jih ustvarili. Potencial univerzitetnih start-upov so prepoznali tako domači kot tuji investitorji in vanje investirali kar 23 milijonov evrov. Glede visoke stopnje preživetja v primerjavi s Silicijevo dolino vidi razlog v boljšem podpornem okolju in večji podjetniški previdnosti.

Kot primer dobre prakse podjetniškega inkubatorja bi izpostavila SAŠA inkubator, d.o.o., ki pokriva območje Savinjsko-šaleške regije in ima v svojih prostorih trenutno inkubiranih 14 podjetij. Po besedah Jerneje Kemperle, vodje omenjenega inkubatorja (Piano, 2011), je v Šaleški dolini celotno gospodarstvo zelo odvisno od treh velikih industrijskih subjektov, ki so Gorenje, Premogovnik Velenje in Termoelektrarna Šoštanj. Zato je zelo pomembno, da spodbujajo podjetniško miselnost in zvišajo raven pomembnosti podjetniškega razvoja v okolju, saj je v Šaleški dolini zaradi velikih družb in velikega števila delovnih mest v njih manj srednjih in majhnih podjetij kot v drugih slovenskih regijah. V letih med 2008 in 2011 je pod njihovim okriljem zraslo 11 uspešnih inovativnih podjetij in trend se še nadaljuje.

Kritike glede pomoči, ki jih ponujajo slovenski inkubatorji, se nanašajo predvsem na nejasno vlogo lastnikov, tako pri univerzitetnih inkubatorjih, kjer so lastniki univerze, kot pri podjetniških. Hkrati je to le kratkoročno financiranje podjetij ter ponudba zelo splošnih dejavnosti, ki so usmerjene predvsem v promocijo in izobraževalne programe. V prihodnosti se pojavlja izziv predvsem v nadgraditvi infrastrukturnega ukrepa ter razvoju novih storitev, ki jih lahko ponudijo novo nastajajočim podjetjem.

2.4.2.2 SPIRIT Slovenija

SPIRIT, javna agencija za spodbujanje podjetništva, inovativnosti, razvoja, investicij in turizma združuje Javno agencijo RS za podjetništvo in tuje investicije (v nadaljevanju JAPTI), Slovensko turistično organizacijo (v nadaljevanju STO) in Javno agencijo za tehnološki razvoj RS (v nadaljevanju TIA). Namen agencije je promocija slovenskega gospodarstva, Slovenije kot turističnega cilja, razvoj podjetništva ter spodbujanje inovativnosti, tehnološkega razvoja, tujih naložb in internacionalizacije podjetij.

SPIRIT Slovenija slovenskim podjetjem in potencialnim podjetnikom s svojimi brezplačnimi storitvami olajša vstop v podjetništvo ter omogoča učinkovito poslovanje.

Novoustanovljenim podjetjem ponuja (Podjetništvo, inovativnost in tehnološki razvoj, 2017):

- osnovno svetovanje potencialnim podjetnikom in podjetjem;
- Podjetniški portal, ki je osrednji slovenski portal za podjetnike in na katerem so podrobni podatki, vezani na ustanavljanje podjetij ter njihovo poslovanje v vseh fazah razvoja;
- celovite podporne storitve za potencialne podjetnike in podjetja;
- razvoj in izvajanje novih podpornih storitev za razvoj trajnostnega podjetništva s širšimi družbenimi učinki;
- informiranje in svetovanje pri uvajanju novih izdelkov, postopkov in storitev oziroma tehnoloških in netehnoloških inovacij v zasebnem sektorju;
- podporo pri prenosu znanja in tehnologij iz javnoraziskovalnih organizacij v gospodarstvo;
- brezplačna izobraževanja in usposabljanja z različnih področij poslovanja podjetja;
- e-bilten »Moj spletni priročnik«, ki tedensko obvešča o aktualnih razpisih, poslovnih priložnostih, zakonodajnih novostih;
- kot nacionalna kontaktna točka (angl. *National Contact Point - NCP*) za »Instrument SME« ter v sodelovanju z drugimi NCP-ji v Sloveniji informira podjetja o priložnostih in aktualnih razpisih programa Horizon 2020;
- organizacijo in sofinanciranje različnih podjetniških dogodkov nacionalnega pomena, s katerimi ozavešča širšo javnost o pomenu podjetništva in inovativnosti;
- podporo pri uvajanju podjetništva v redni šolski sistem na vseh ravneh formalnega izobraževanja, skrbijo pa tudi za razvoj podjetnosti, ustvarjalnosti in inovativnosti pri mladih.

2.4.2.3 Tehnološki parki

Na dan 25. 10. 2016 sta bila v evidenco subjektov inovativnega okolja A v Sloveniji vpisana dva tehnološka parka, in sicer Primorski tehnološki park, d.o.o., in Tehnološki park Ljubljana, d.o.o.

Skupnost Tehnološkega parka Ljubljana šteje več kot 300 različnih vrst članov, ki se delijo na (Tehnološki park Ljubljana, 2017):

- potencialne člane (podjetniške skupine z inovativno podjetniško idejo),
- redne člane (inkubirana inovativna start-up podjetja),
- pridružene člane (alumni podjetja in druga hitrorastoča inovativna podjetja) in
- interesne člane (različna storitvena podjetja, RR institucije, interesna združenja, vlagatelje tveganega kapitala ...).

V Primorskem tehnološkem parku je trenutno 15 start-up podjetij, med njimi tudi podjetje Led Luks, d.o.o., ki razvija, oblikuje in proizvaja LED svetila za poslovne oziroma industrijske prostore. Svoje članstvo v tehnološkem parku pa so ocenili tako (Primorski tehnološki park, 2017): »Informacije in pomoč mentorjev v inkubatorju Primorskega tehnološkega parka nas usmerjajo pri vsakodnevnih podjetniških izzivih, izboljšujejo učinkovitost in nam omogočajo hitrejšo rast. Povezali so nas z družbo Letrika, d.d., mednarodno prepoznavnim podjetjem iz našega lokalnega okolja, s katero se nam je uspelo dogovoriti za sodelovanje. Takšna podpora je za start-up podjetja zelo pomembna.«

V prihodnje bodo tehnološki parki v Sloveniji lahko pridobivali in razvijali lastne finančne vire in storitve v obliki mehke podpore podjetjem. Prav tako bi se morali specializirati na mednarodnem sodelovanju, predvsem s sosednjimi državami.

2.4.2.4 ABC pospeševalnik

ABC Accelerator, ustanovljen leta 2015, je prvi pospeševalnik start-up podjetij v regiji jugovzhodne Evrope. Podjetjem z že izoblikovanim izdelkom ponuja trimesečne programe z mednarodno mentorsko podporo, razvojnim kapitalom, dostopom do globalne mreže investitorjev in tehnološke infrastrukture. Razširil se je že v Nemčijo, Indijo in ZDA (Silicon Valley).

Štiri stopnje povezujejo celotno mrežo ABC (ABC Pospeševalnik, 2017):

- stopnja 0: **ABC Hub** v Ljubljani je skupnost, ki razvijalcem idej in podjetij nudi popolno okolje za zagon;
- stopnja 1: **ABC Accelerator** v Ljubljani je namenjen start-up podjetjem v začetni fazi z že oblikovanim oziroma razvitim produktom, ki iščejo investicije do enega milijona evrov. Svoje produkte in rešitve podjetja testirajo in ocenjujejo v idealnem testnem okolju;
- stopnja 2: **Podjetniški Hub**, Venture Gates v Münchnu je namenjen start-up podjetjem, ki iščejo investicijo do 5 oziroma 10 milijonov evrov v sodelovanju z nemškimi podjetji in so osredotočena na evropski trg;
- stopnja 3: **Global Home** v Silicijski dolini je namenjen start-up podjetjem, ki se osredotočajo na prodor na ameriški trg ter iščejo večje investicije in partnerje.

Vse omenjene stopnje podjetjem nudijo okolje, kjer se nemoteno osredotočijo na svoj »core product«. Programi ob pomoči mentorjev, izobraževanj in treningov, ki so jih deležne ekipe start-up podjetij, ponujajo idealno okolje za pospešeno rast, prodor na trg, razvoj, usmeritev in uspeh. ABC deluje po prepoznavnem družinskem pristopu in ustvarja trdno vez med ekipami, njenimi člani, mentorji in svojim timom (ABC Pospeševalnik, 2017).

ABC pospeševalnik zaradi uspehov pri pomoči start-up podjetjem velja za pomembnega partnerja v vladnem projektu Slovenije kot Zelene referenčne države v digitalni Evropi, katerega namen je predstaviti Slovenijo kot eno obetavnejših razvojnih priložnosti za združevanje inovativne uporabe digitalnih tehnologij in storitev. Posebno v luči evropske Digitalne agende in enotnega digitalnega evropskega trga lahko namreč Slovenija postane t. i. referenčna država in aktiven ustvarjalec digitalne transformacije v Evropi, ki jo poganja informacijsko-komunikacijska tehnologija (Pavlin, 2016).

2.4.2.5 Prenos raziskav in razvoja na trge

Slovenija se sooča s številnimi institucionalnimi, kulturnimi in infrastrukturnimi ovirami, ki onemogočajo učinkovit prenos znanja in tehnologije v gospodarstvo (Glas, et al., 2006, str. 3).

OECD ocenjuje slovensko znanost kot kakovostno. Manjka ji večja družbena odgovornost in zakonodaja, ki bi nagrajevala nadobudne znanstvenike in raziskovalce ter jih spodbujala k povezovanju z ostalimi institucijami znanja in gospodarskim sektorjem. Država je na tem področju premalo proaktivna, saj uredbe, ki bi tovrstno sodelovanje in pretok znanja urejala, ni, prav tako pa ni zadostnega sodelovanja med javnimi raziskovalnimi in visokošolskimi zavodi. Sicer so vzpostavljene določene mreže med inštituti (Institut Jožef Stefan in Kemijski inštitut), obstajajo pa tudi neformalne mreže strokovnjakov za prenos znanja, pretok informacij ter vpeljavo dobrih praks iz tujine (Resolucija o raziskovalni in inovacijski strategiji Slovenije 2011–2020, str. 9–10).

2.4.3 Mehke oblike podpore rasti in razvoja

Slovenija novonastalim podjetjem, poleg finančnih in institucionalnih oblik podpore, ponuja tudi mehke ukrepe za izboljšanje poslovnega okolja (sistemski, organizacijski in administrativni ukrepi), ki so podrobneje predstavljeni v nadaljevanju.

2.4.3.1 Splošno začetno svetovanje – točke VEM

Vstopne točke VEM, ki imajo zagotovljena sredstva s strani SPIRIT-a, so osnovna oblika podpornih institucij za novonastala podjetja v Sloveniji. Točke VEM so mesto, kjer lahko potencialni in obstoječi podjetniki registrirajo podjetje ali spremenijo njegovo statusno organiziranost. Prav tako to lahko storijo preko e-VEM registracijske točke z uporabo e-VEM aplikacije. Podjetnikom nudijo različne oblike svetovanja o možnostih pridobivanja finančnih sredstev, podatke o ostalih podpornih institucijah za podjetništvo v Sloveniji, nasvete glede razvoja njihovih podjetniških idej ter jim dajejo informacije o možnostih pridobivanja subvencij, vavčerjev, izobraževanj in ostalih državnih spodbud (Rus, 2011, str. 40).

Glede na seznam, ki ga vodi Podjetniški portal, je trenutno v Sloveniji registriranih 32 vstopnih točk VEM, ki so razpršene po celotni državi. Vsakemu podjetniku, ki želi

ustanoviti podjetje, so torej informacije, ki jih potrebuje, in možnost registracije podjetja na voljo v neposredni bližini. V primeru, da ima posameznik pripravljeno vso potrebno dokumentacijo, lahko ustanovitev s.p. ali d.o.o. izvede v nekaj minutah.

Pomanjkljivost trenutnega sistema se kaže v neenakomernosti kakovosti storitev, ki jih ponujajo točke VEM in njihovi izvajalci. Država pa slabo nadzoruje ter meri kakovost in učinkovitost njihovih storitev.

2.4.3.2 Iniciativa Start:up Slovenija

Iniciativa Start:up Slovenija povezuje in spodbuja sodelovanje med različnimi deležniki slovenskega podjetniškega okolja. Glavna pobudnika programa sta Tehnološki park Ljubljana in Tovarna podjetij, ki v sodelovanju z ostalimi partnerji izvajata tudi državne programe. Med drugim so njihove aktivnosti naslednje (O iniciativi, 2017):

- organizirajo največjo start-up konferenco v regiji Alpe-Adria;
- podeljujejo nagrado za »Slovenski start-up leta«;
- soustvarjajo programe prilagojene fazam razvoja podjetniške ideje;
- zagotavljajo celosten nabor finančnih virov v obliki lastniškega in dolžniškega financiranja ter nepovratnih sredstev ali subvencij;
- ponujajo izkušene mentorje in podjetniške svetovalce;
- ponujajo celovito poslovno infrastrukturo.

2.4.3.3 Promocija podjetništva, rasti in razvoja ter internacionalizacije

Javna agencija SPIRIT Slovenija kot izvajalska agencija MGRT spodbuja podjetništvo ter razvoj in inovativnost v slovenskem gospodarstvu.

SPIRIT Slovenija svoje aktivnosti izvaja v dveh sektorjih. Sektor za spodbujanje podjetništva, inovativnosti in tehnološkega razvoja krepi inovativno podjetništvo z namenom rasti produktivnosti in zaposlenosti. Pri tem poudarjajo pomen uspešnega povezovanja med gospodarstvom, podpornimi institucijami in politike z namenom izboljšanja konkurenčnosti slovenskega gospodarstva. Sektor za spodbujanje internacionalizacije in tujih neposrednih investicij pa izvaja številne dopolnilne programe za novoustanovljena podjetja, ki se podajajo v mednarodno poslovanje. Primer učinkovitega podpornega orodja za internacionalizacijo slovenskih podjetij je portal Izvoznookno.si, kjer se nahajajo koristne informacije o državah, kamor vstopajo podjetja (dajatve, gospodarska gibanja, podporne institucije itd.). Poleg brezplačnih svetovalnih storitev za potencialne in obstoječe slovenske izvoznike pa v Slovenijo privabljajo tudi tuje investitorje (Podjetniški portal, 2017).

V Programu izvajanja finančnih spodbud MGRT za obdobje 2015–2020 namenja država za izobraževanje in usposabljanje MSP-jev za mednarodno poslovanje podjetij tri milijone evrov. Namen tega ukrepa je sofinanciranje izobraževanja za mednarodno poslovanje, ki

bo omogočalo boljše in učinkovitejše priprave podjetij in institucij podpornega okolja za uspešno delovanje v mednarodnih okvirih, večjo usposobljenost podjetij za mednarodno poslovanje ter pospeševanje mednarodne konkurenčnosti podjetij. Poleg SPIRIT Slovenija so med izvajalci ukrepov internacionalizacije tudi Slovenska izvozna in razvojna banka (SID), Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije ter druge institucije.

3 POLITIKA IN INFRASTRUKTURA V PODORO NOVOUSTANOVLENIM PODJETJEM V NEMČIJI

V nadaljevanju je predstavljena nemška podjetniška politika in infrastruktura, ki je namenjena start-up podjetjem.

3.1 Razvoj podjetniške politike v Nemčiji

Sodobno podjetništvo se je začelo v Zahodni Nemčiji pospešeno razvijati po letu 1948, ko so bili odpravljeni predpisi centralnoplanskega sistema. Osnovna značilnost tega obdobja je bil razvoj socialnega tržnega gospodarstva, ki je združevalo zaupanje v svobodno delovanje trgov in pospeševanje konkurence ter na ta način preprečevalo monopole. Nemški ekonomisti so pod vodstvom Ludwiga Erharda pripravili Zakon o liberalizaciji trgov in odpravi centralnega planiranja, zato sta se proizvodnja in povpraševanje izredno povečali. Zahodna Nemčija je postala vodilna evropska gospodarska sila. Na svetu je bila takoj za ZDA in Japonsko (Jaklič, 2005, str. 20).

Aktivna industrijska politika po drugi svetovni vojni je prispevala k izrednemu napredku nemške industrije. Najbolj pogosto uporabljeno sredstvo za izvajanje industrijske politike je bila v preteklosti finančna pomoč v obliki podpore, vladne posojilne garancije ali posojila, ki jih bremeni nižja obrestna stopnja od veljavne tržne stopnje. Sistem dajanja takšnih posojil je tekkel preko nemške Zvezne banke in večjih bank, kot so Deutsche Bank, Dresdner Bank in Commerzbank. Komercialnim bankam je bilo prepuščeno, da so izbrale prejemnike posojil in nosile tveganje. Kmalu po drugi svetovni vojni je bila ustanovljena investicijska banka »Kreditanstalt für Wiederaufbau« (v nadaljevanju KfW), ki je zagotavljala posojila za kapitalske investicije, predvsem v majhnih in srednje velikih podjetjih (Jaklič, 2005, str. 66–67).

Podjetniške politike v Nemčiji so dober primer za prikaz raznolikosti pristopov in spremembe usmeritve s politike za MSP-je na podjetniško politiko. Politika podjetništva se je v Nemčiji začela razvijati po letu 1990. Na začetku je bila zgolj v obliki finančne pomoči v podporo novim podjetjem v okviru politike MSP-jev. Šele kasneje so izoblikovali pravo pomoč za potencialne podjetnike z namenom ustvarjanja podjetniške klime, komercializacije in povezovanja znanja, institucionalizacije regionalnega sodelovanja in omreževanja, spin-off podjetij z univerz in raziskovalnih institucij ter regionalizacijo podjetniške politike v obliki grozdov (Audretsch & Beckmann, 2007, str. 47–48).

Po letu 1995 so izoblikovali vladni program, ki je vseboval naslednje tri ukrepe:

- **oblikovanje podjetniškega okolja skozi regionalne mreže:** podpora podjetjem v začetni fazi delovanja, izboljšanje univerzitetne infrastrukture, poučevanje podjetništva na univerzah, stimulacija komercializacije raziskav, tekmovanje poslovnih načrtov;
- **podpora prihodnjim podjetnikom,** predvsem študentom, ki so prejeli mesečni dohodek za razvoj svojih poslovnih idej v tržno sprejemljiv poslovni načrt. Študentje so imeli dostop do univerzitetne infrastrukture in lastnega prostora, s strani profesorjev pa so imeli na voljo mentorstvo in pomoč;
- **programi za oblikovanje regionalnih inovacijskih sistemov,** kjer je vsaka regija optimalno organizirala svoje kapacitete s ciljem razvoja regionalnih mrež odličnosti z edinstvenim ekonomskim in raziskovalnim profilom (Audretsch & Beckmann, 2007, str. 48–49).

Zvezno ministrstvo je začelo leta 1998 izvajati program **EXIST**. S tem so želeli spodbuditi sodelovanje med raziskovalci in študenti na univerzah, povečati število novih inovativnih podjetij in okrepiti komercializacijo znanja. Cilj programa EXIST je bilo združevanje start-up podjetij, univerz in znanstvenih ustanov na regionalni ravni. Zvezno ministrstvo je petim izoblikovanim partnerstvom do leta 2001 namenilo 21,5 milijona evrov in leta 2002 vključilo še 10 dodatnih partnerstev. Preko tega programa je nastalo približno 500 novih podjetij (GEM, 2015, str. 63–64).

Po ustanovitvi EXISTA je nemška vlada v letu 2005 pripravila novo strategijo podjetniške politike, osredotočeno na inovacije. Oblikovanje **regionalnih inovacijskih centrov** je postalo najpomembnejši cilj takratne politike, ki se je osredotočala na prednosti določene industrije na regionalni ravni. Regije so bile obravnavane kot podjetja, znotraj katerih so bile na optimalen način organizirane njihove zmogljivosti in sredstva. Cilj te politike je bil spodbuditi razvoj regionalnih mrež odličnosti, ki so imele gospodarske in raziskovalne zmogljivosti. Instrumenti so temeljili na ustvarjanju trajnostnih delovnih mest, kjer je bila v središču komercializacija inovacij in se je gradila mreža med raziskovalnimi ustanovami, podjetji, univerzami in političnimi odločevalci. Med letoma 2005 in 2012 je bilo za to regionalno strategijo namenjenih 150 milijonov evrov (Audretsch & Beckmann, 2007, str. 49–50).

Spodbujanje podjetništva se je začelo v Nemčiji pospešeno razvijati v 90. letih prejšnjega stoletja. Z leti se je izkazalo za pomemben sestavni del gospodarske politike. Politika za MSP-je in podjetniška politika sta začeli vzajemno delovati s ciljem povečanja podjetniške dejavnosti. Čeprav je podjetniška politika močno povezana s strategijami gospodarske rasti, pa njen ustvarjalec in izvajalec ni bilo Zvezno ministrstvo za gospodarstvo in delo, temveč Zvezno ministrstvo za izobraževanje in raziskave. Politika za MSP-je in industrijska politika pa sta ostali pod okriljem Zveznega ministrstva za gospodarstvo in delo (Audretsch & Beckmann, 2007, str. 50).

3.2 Nemška industrijska politika danes – trenutno stanje in smernice za prihodnost

V Nemčiji pri iskanju virov moči in uspešnosti industrijske politike izstopajo danes tri značilnosti. Prva je, da ima Nemčija **najstarejši in najtrdnejši sistem splošne podpore gospodarstvu**. Primer tega je pozornost, ki jo posvečajo znanstvenemu in tehničnemu izobraževanju ter poklicni vzgoji. Podjetja tudi sama financirajo velik del šolanja svojih zaposlenih. Ta sistem je izoblikovan na zgodovinski tradiciji cehov, kjer so poudarjeni strogi standardi kakovosti. Druga značilnost je, da politika namenja **prednost splošnim spodbudam in ne vodenju države**. Že od vojne dalje pa je tretja značilnost **visoka stopnja soglasja** pri postavljanju ciljev produkcije, ki imajo prednost pred cilji razdelitve. Za Nemčijo je značilno tudi, da imajo **banke velik del odgovornosti za razvoj industrije** (Jaklič, 2005, str. 68).

V Nemčiji Zvezno ministrstvo za ekonomijo in tehnologijo podpira iniciativo Zvezne vlade za MSP-je, ki aktivno sodeluje s podjetniško politiko. Področja njihovih aktivnosti so (Rajter et al, 2008, str. 132):

- ustvarjanje ugodnega okolja za mala in srednje velika podjetja;
- zmanjševanje birokracije;
- kampanja za spodbujanje nastajanja novih podjetij kot pobudnik tega procesa;
- krepitev inovativne zmožnosti MSP-jev;
- posodabljanje strokovnega usposabljanja;
- izboljšanje financiranja MSP-jev;
- mobilizacija tveganega kapitala za inovacije;
- močnejša podpora za MSP-je na tujih trgih z vrsto instrumentov finančnega in nefinančnega značaja.

Po poročanju nemške gospodarske zbornice se je zanimanje za ustanovitev lastnega podjetja v preteklih letih praktično prepolovilo. Razlog so predvsem dolgi birokratski postopki in visoki davki. Leta 2016 je bilo v Nemčiji namreč 48 odstotkov manj ustanovitev podjetij kot leta 2004, zato po mednarodnih primerjavah zaseda zadnje mesto po motivaciji prebivalcev za ustanovitev lastnega podjetja. Glede na poročilo opažajo velik interes za ustanovitev lastnega podjetja, predvsem s strani žensk, vendar se na koncu le malo ljudi odloči za ta korak. Pri ženskah vidijo razlog predvsem v družinskem življenju, ki ga težko uskladijo z lastnim podjetjem. Za spodbujanje dinamike ustanavljanja podjetij v Nemčiji je po njihovem mnenju treba izboljšati postopke za ustanovitev in zmanjšati obseg birokracije. Kot primer navajajo kompleksnost odprtja restavracije v Berlinu, kjer mora podjetnik najprej vzpostaviti stik z enajstimi različnimi institucijami in z njimi urejati potrebno dokumentacijo. Sistem, kjer bi na enem mestu uredili vse potrebne korake in dokumente za ustanovitev podjetja, pri njih še ne deluje kot bi moral. Prav tako poudarjajo,

da je treba novoustanovljenim podjetjem zagotoviti več zagonskih sredstev in možnosti za pridobitev zasebnega kapitala (Gründungsinteresse hat sich »praktisch halbiert«, 2016).

3.3 Ukrepi in instrumenti industrijske politike, ki pospešujejo podjetništvo in so namenjeni novoustanovljenim podjetjem v Nemčiji

Dejavnost nemškega podjetništva se uvršča v evropsko povprečje. V preteklosti so bile politike preveč usmerjene v oglaševanje kvalitetnih start-up podjetij in ne v širše podjetniške programe. Zaradi opustitve programa podpore novoustanovljenim podjetjem je število podjetij, ki prejemajo podporo, s 146.500 v letu 2010 padlo na 31.500 v letu 2014. Kot odziv na te izzive je nemška federalna vlada sprejela številne ukrepe za spodbujanje podjetniškega duha ter izboljšanje finančnih pogojev. Leta 2014 so sprejeli tri nove ukrepe, od tega sta dva namenjena spodbujanju podjetništva v šolah, tretji pa izgradnji mreže za žensko podjetništvo (Evropska komisija, 2015c, str. 8).

Raziskovalni inštitut IW Consult je na podlagi mednarodne primerjalne študije za izboljšanje nemške industrijske politike za novoustanovljena podjetja predlagal naslednje ukrepe (Gründungspolitik: Von Israel und Großbritannien lernen, 2016):

- občutno in dosledno **zmanjšanje birokracije**, ki podjetnikom vsakodnevno krade veliko dragocenega časa, saj morajo na primer prvi dve leti mesečno oddajati obračune DDV-ja in obračune prispevkov za socialno varnost za zaposlene. Poročila o dejavnostih zaposlenih morajo pripravljati kar dvakrat mesečno, saj morajo vnaprej oceniti število opravljenih ur in na koncu meseca opraviti še dejanski poračun ur. Poleg tega zapletena birokracija upočasnjuje izplačila sredstev v programu finančne podpore novoustanovljenim podjetjem;
- več **poučevanja podjetništva** v vseh šolah. Fundacija za namene usposabljanja je trenutno preplitva. Izboljšati je treba učni načrt in vanj vključiti tudi programiranje;
- razvoj dodatnih **svetovalnih oblik** podjetjem, predvsem z vidika pomoči pri birokratskih ovirah, pravnih in davčnih zadevah;
- izboljšanje »**E-Government**« za poenostavitev izmenjave informacij in izboljšanje komunikacije med državnimi, občinskimi ter vladnimi institucijami ter izboljšanje pretoka informacij (davčne napovedi, prenos podatkov, carinske deklaracije itd.) med državljani, podjetji in vladnimi institucijami z uporabo digitalnih informacijskih in komunikacijskih tehnologij. Sistem, ki je v Nemčiji še vedno počasen, predstavlja veliko oviro predvsem za novoustanovljena podjetja.

Program Zveznega ministrstva za gospodarstvo in tehnologijo, imenovan EXIST, se poleg svojih standardnih nalog v smislu povečanja podjetniške dejavnosti v zadnjem času posveča tudi dvema novima iniciativama, s katerima želi Nemčija promovirati podjetništvo v dveh potencialnih skupinah (Evropska komisija, 2016, str. 8):

- **EXIST Start-up program Nemčija – Izrael:** namen iniciative je spodbujanje sodelovanja in izmenjave nemških in izraelskih podjetnikov. Program spodbuja mlade podjetnike iz Izraela, da uresničijo svojo idejo za ustanovitev visokotehnološkega podjetja preko programa EXIST v Nemčiji ter se povežejo z nemškimi univerzami;
- **Program spodbude ženskega podjetništva:** uspešne nemške podjetnice obiskujejo šole, univerze in ostale dogodke na regionalni ravni ter na ta način delijo svoje podjetniško znanje. Namen tega programa je spodbujanje žensk k ustanovitvi lastnega podjetja in njihovo udejstvovanje v poslovnem svetu.

3.4 Infrastruktura v podporo novoustanovljenim podjetjem v Nemčiji

Nemčija novoustanovljenim podjetjem ponuja širok nabor podpore v predustanovitveni in začetni fazi poslovanja tako z vidika finančnih instrumentov kot institucij in mehkih oblik podpore. Nekatere najobsežnejše in najpomembnejše oblike nemške podjetniške infrastrukture so predstavljene v nadaljevanju.

3.4.1 Finančni instrumenti v podporo rasti in razvoju

Nemški sistem, ki temelji na tesnih medsebojnih odnosih med glavnimi industrialci, bankirji in vladnimi predstavniki, je tisti, ki zagotavlja, da je osnovna funkcija finančnega sistema, tj. zagotavljanje kapitala tistim sektorjem in podjetjem, ki lahko najbolj pomagajo razvoju celotnega gospodarstva, izpolnjena (Jaklič, 2005, str. 206).

Nemčija novoustanovljenim podjetjem ponuja relativno dober dostop do zagonskih finančnih sredstev. Zaradi pravne države in jasnih pogojev poslovanja ima dobro razvit bančni sektor in dostop do kreditnega trga. Zasebne banke, hranilnice, združne banke ter druge banke, specializirane za MSP-je, v okviru programov javnega financiranja zaradi trenutnih nizkih obrestnih mer ustanoviteljem omogočajo, da najamejo kredite pod ugodnimi pogoji. Prihodnji podjetniki se lahko o najboljših ponudbah financiranja posvetujejo s strokovnjaki v najbližji lokalni banki.

3.4.1.1 KfW banka

Eden od glavnih finančnih instrumentov nemške fundacije za spodbujanje podjetništva so ustanovitvena posojila ERP (angl. *enterprise resource planning*), ki jih ponuja bančna skupina KfW, ki je v državni lasti. Podjetniki zanje lahko zaprosijo v vseh lokalnih bankah. Na voljo imajo naslednje oblike financiranja (Unternehmertum: Schlüssel zum Wohlstand, 2016, str. 57):

- **Ustanovitveni kredit ERP (nem. *ERP-Gründerkredit – StartGeld*)** je namenjen mladim inovativnim podjetjem, ki začenjajo svoje poslovanje. Podjetja lahko dobijo sredstva v prvih petih letih po ustanovitvi v višini do 100.000 evrov. Sredstva so na voljo v obliki posojil, iz posebnega sklada ERP pa se zmanjša obrestna mera.

Podjetniki morajo imeti potrebne tehnične in komercialne kvalifikacije za projekt, ki mora biti gospodarsko obetaven;

- **Splošni ustanovitveni kredit ERP (nem. *ERP-Gründerkredit – Universell*)** je podpora v obliki kredita z zmanjšanimi obrestnimi merami za različne oblike novoustanovljenih podjetij v Nemčiji ali tujini, ki niso aktivna več kot pet let. Za ustanovitev, prevzem podjetij, poslovanje na dodatnih področjih in dopolnilne dejavnosti je v skladu na voljo 25 milijonov evrov. Od leta 2009 so podprli 90.371 projektov in investirali 9.967 milijona evrov;
- **Zagonska sredstva ERP (nem. *ERP-Kapital für Gründung*)** je petnajstletni program financiranja v obliki kredita do 500.000 evrov. Podjetnikom je v tem primeru prvih deset let odobrena fiksna obrestna mera. Od leta 2009 je sklad investiral 946 milijonov evrov v 6.667 projektov. Ta oblika kreditiranja sofinancira nakup zemljišč, stavb in prenove stavb, nakup strojev, opreme in pohištva, materiala, blaga in rezervnih delov. Prav tako financira svetovalne storitve, prevzeme in naložbe ter stroške za prvo sejmarsko udeležbo;
- **Začetni skladi ERP (nem. *ERP-Startfonds*)** je namenjen malim inovativnim tehnološkim podjetjem, ki niso starejša od deset let in potrebujejo finančno podporo. Izključno tehnološka podjetja lahko pridobijo sredstva v višini do 5 milijonov evrov. Od leta 2009 je program 946 projektom namenil 363 milijonov evrov.

3.4.1.2 High-Tech Gründerfonds

High-Tech Gründerfonds (v nadaljevanju HTGF) je najbolj aktiven in največji investitor v start-up podjetja v Nemčiji. Sklad investira v visokotehnološka podjetja s področja kemije, robotike, programske opreme idr. V semenski fazi zagotavlja sklad do 600.000 evrov **tvegane kapitala** za izdelavo prototipa, preverjanje zasnove ali začetek prodaje. Ta je na voljo v obliki posojila delničarjev za dobo 7 let in se kasneje pretvori v lastniški delež. Kot dejavniki uspeha tega sklada štejejo trenerji HTGF, ki podjetjem na podlagi lastnih izkušenj ponujajo tehnološko in poslovno znanje (Unternehmertum: Schlüssel zum Wohlstand, 2016, str. 58).

Od ustanovitve leta 2005 je sklad investiral več kot milijardo evrov v več kot 400 visokotehnoloških podjetij. Od tega je bilo 58 projektov zelo uspešnih, 155 pa popolna izguba. V prihodnje se bo izkazalo, kako donosna in trajna je lahko ta oblika podpore, katere cilj je zapolniti vrzel v financiranju novoustanovljenih tehnoloških podjetij in ustvarjanje novih delovnih mest (Unternehmertum: Schlüssel zum Wohlstand, 2016, str. 58).

3.4.1.3 INVEST

INVEST – subvencija za tvegani kapital je program Zveznega urada za gospodarstvo in nadzor izvoza (v nadaljevanju BAFA), ki podpira mlade in inovativne družbe pri iskanju investitorjev ter spodbuja zasebne naložbe, predvsem s strani **poslovnih angelov**. Ti pod

določenimi pogoji prejemajo subvencijo za naložbe v mlada inovativna podjetja v višini 20 odstotkov cene ob izdaji delnic. Minimalni vložek investitorja znaša od 10.000 evrov letno, pa vse do naložbe v višini 250.000 evrov. Cilj omenjenega programa je izboljšanje dostopa mladih podjetij do **tveganega kapitala**, privabljanje več mladih podjetnikov, ki so naklonjeni tveganju, ter spodbujanje družb tveganega kapitala v bolj pogosto vlaganje v inovativna mlada podjetja.

Mladi podjetniki so v Nemčiji precej zadržani glede te oblike financiranja. Od maja 2013 je bilo s strani nemške vlade za inovativna novoustanovljena podjetja odobrenih približno 150 milijonov evrov tveganega kapitala, od tega so jih izrabili le 24 milijonov evrov (Unternehmertum: Schlüssel zum Wohlstand, 2016, str. 58).

Poleg obstoječih skladov tveganega kapitala vlada načrtuje ustanovitev novega, ki bo zagotavljal investicije tveganega kapitala v novoustanovljena podjetja pod ugodnejšimi pogoji kot so obstoječi. Sklad naj bi imel na voljo 10 milijard evrov sredstev. Morebitne izgube zaradi neuspeha start-up podjetij pa bi kril zvezni proračun (Unternehmertum: Schlüssel zum Wohlstand, 2016, str. 59).

3.4.1.4 Poklicno in strokovno izobraževanje za podjetništvo

Poklicno izobraževanje oziroma **dualni sistem vajeništva** in poklicnih šol v Nemčiji je zelo pozitiven primer, vreden posnemanja. Ta sistem povezuje učenje ob delu s formalnim izobraževanjem in je pomemben vir podjetništva. Za povečanje podjetniške aktivnosti med mladimi je na voljo tudi platforma BMWi, imenovana **podjetniška šola**. Ta program učencem in učiteljem omogoča dostop do informativnega gradiva, poročil o praksi, poučevanje različnih podjetniških vsebin in usposabljanje učiteljev na temo podjetništva. Nemški inštitut za gospodarstvo v Kölnu ponuja program **JUNIOR**, ki mladim skozi način »učenje skozi prakso« (angl. *learning by doing*) prikaže različne vidike poslovanja, dela in ključne spretnosti, kot so timsko delo, odgovornost in neodvisnost. Delavnice omogočajo stike z uspešnimi podjetniki in gospodarstveniki, ki mlade pripravljajo na kariero. Tudi **finančne institucije** so v Nemčiji vključene v šolski sistem, saj na šolah sodelujejo pri poučevanju ekonomije in razpisujejo nagrade za najboljše mlade podjetnike. Zadržne banke pa preko portala **Mladi in gospodarstvo** prispevajo k finančni pismenosti otrok.

Primer projekta na regionalni ravni za prepoznavanje podjetniške nadarjenosti je »tovarna talentov« (nem. *Talenteschmiede Baden-Württemberg*), ki se v deželi Baden-Württemberg izvaja s strani Ministrstva za gospodarstvo in Zveznega zavoda za zaposlovanje. Njegov namen je, da študenti in dijaki odkrijejo svoj naravni talent in se na podlagi tega odločijo za poklic. Ljudje so namreč na delovnem mestu učinkovitejši, če izkoriščajo svojo nadarjenost. Študenti in dijaki v okviru programa opravijo različne teste, s katerimi preverjajo kompetence, ugotavljajo lastne prednosti in osebne lastnosti ter preverjajo podjetniško nadarjenost. Po enodnevnem seminarju in analizi rezultatov izoblikujejo pet

konkretnih predlogov za poklic, študij ali usposabljanje (Evropska komisija, 2012, str. 42–43).

Tekmovanje za ustanovitev podjetja med drugim tudi spodbuja podjetniški duh v Nemčiji, saj v obliki računalniške igre učenci in dijaki vodijo virtualno podjetje od ustanovitve do kotacije na borzi (Evropska komisija, 2012, str. 52).

Kljub velikemu številu različnih izobraževalnih programov za podjetništvo, Nemčija ugotavlja, da je mladim še vedno ponujeno premalo formalnega in neformalnega podjetniškega izobraževanja. Zato država v prihodnosti načrtuje okrepitev in vpeljavo tega na širšo raven.

3.4.2 Podjetniško in inovativno okolje

Infrastrukturo, ki podpira inovativnost na regionalni ravni v Nemčiji, sestavljajo razne kontaktne pisarne, ki so stacionirane na gospodarski zbornici, svetovalne, informacijske, patentne pisarne, centri za prenos tehnologije, demonstracijski centri, tehnološki centri in inkubatorji.

3.4.2.1 Inkubatorji in pospeševalniki

Prvi inkubator je bil v Nemčiji ustanovljen leta 1983 v Berlinu (Berliner Innovation- und Gründerzentrum – BIG) s strani berlinske tehnične univerze in zveznega parlamenta. Nova podjetja so zapolnila 2.500 kvadratnih metrov velik inkubator v šestih mesecih (OECD, 1999, str. 49).

Leta 2014 je bilo v Nemčiji registriranih 367 inkubatorjev, kar sodi v sam evropski vrh. Konec leta 2013 je bilo v nemških inkubatorjih 11.600 podjetij, od tega 1.370 novoustanovljenih (Erfolgsfaktoren für die Etablierung von Inkubatoren im Ruhrgebiet, str. 29–30).

V zadnjem času je pri inkubatorjih opazen predvsem premik podpore z vidika proizvodno-prodajnega segmenta v RR. Nemčija želi preko inkubatorjev in pospeševalnikov ustvarjati ugodno okolje za začetek mladih, inovativnih podjetij, pospešiti regionalni gospodarski razvoj ter vzpostaviti regionalne in nacionalne mreže. Vendar so inkubatorji na vzhodu države še vedno predvsem instrument regionalne politike. Poleg tega strokovnjaki svetujejo, da se oblikujejo inkubatorji, ki bodo namenjeni le določenim segmentom, npr. kemični industriji, saj tako lažje zagotovijo vse potrebne kapacitete in opremo (laboratorije) (Erfolgsfaktoren für die Etablierung von Inkubatoren im Ruhrgebiet, str. 33).

Poleg univerzitetnih inkubatorjev v Nemčiji vse več inkubatorjev vodijo ali podpirajo velike korporacije (npr. Bayer, Deutsche Telekom). Prav tako imajo velika podjetja lastne pospeševalnike (npr. Allianz, BMW). Te družbe imajo velik interes za uspeh majhnih podjetij, ki bi za njihove kupce ustvarjala inovativne izdelke ali storitve. Podrobneje so predstavljene v Prilogi 2. Zaradi podpore velikih družb so novoustanovljena podjetja

deležna mnogih koristi, predvsem pa so soočena z manjšim tveganjem, povezanim z začetkom poslovanja.

Zanimiv primer start-up pospeševalnika sta si zamislila vnuka ustanovitelja in trenutna lastnika podjetja Adidas. Letošnje leto naj bi v Berlinu zagnala pospeševalnik namenjen spodbujanju novih poslovnih modelov s področja športa. V prvem krogu se bo vanj vselilo deset izbranih zagonskih podjetij, ki bodo deležna trimesečnega intenzivnega individualnega izobraževanja in osebnih srečanj z vlagatelji tveganega kapitala. Njihovi mentorji bodo priznani trenerji, uspešni športniki in podjetniki s sveta športa. Podjetja bodo v zameno za osem odstotni delež prejela 25.000 evrov semenskega kapitala.

3.4.2.2 EXIST

Cilj programa Zveznega ministrstva za gospodarstvo in tehnologijo imenovanega EXIST, je povečanje števila novoustanovljenih podjetij, ki temeljijo na tehnologiji in znanju. EXIST trenutno obsega tri programe, ki jih sofinancira tudi European Social Survey (GEM, 2015, str. 64):

- Iniciativa **EXIST kultura podjetništva**: bistvo tega programa je izboljšanje podjetniške kulture z vpeljavo strategij, izobraževanj in usposabljanj na univerzah. Med letoma 1998 in 2012 je nemška vlada na univerzah s približno 104 milijoni evrov podprla 72 projektov. Trenutno iniciativa s financiranjem podpira univerze, ki so osredotočene v generiranju spin-off podjetij;
- Iniciativa **EXIST dotacije za Start-up podjetja**: namen iniciative je podpora znanstvenikom, diplomantom in študentom pri razvoju njihovih inovativnih tehnologij. Z enoletnim financiranjem posamezniki brez lastnega tveganja preučujejo ali je njihov poslovni načrt ustrezen za ustanovitev potencialno uspešnega start-up podjetja;
- Iniciativa **EXIST prenos raziskave**: program financira fazo zagona start-up podjetja.

Dosežki programa EXIST od ustanovitve, leta 1998, obsegajo 1.700 ustanovljenih tehnoloških in inovativnih start-up podjetij, dolgoročno izboljšano podjetniško kulturo na 117 vključenih univerzah, ustanovitev novih programov za zagon podjetništva (različna start-up tekmovanja, mreže in skupnosti), največji dosežek je razvoj podjetniške infrastrukture v obliki promotorjev programa in finančnih virov ter pridobitev ustrezno usposobljenega podjetniškega kadra (GEM, 2015, str. 64).

Kritika omenjenega programa se v tem primeru nanaša na državo, saj s pridobljenimi finančnimi sredstvi podjetniki ne smejo plačati odvetniških ali notarskih pristojbin ob ustanovitvi, črpanje materialnih virov je zelo dolgotrajno in zahteva polno odobritev, prav tako pa ni poenotena davčna obravnava prihodkov iz programa.

3.4.2.3 Tehnološki parki

V Nemčiji se nahaja okoli 400 tehnoloških parkov, ki podjetjem za dobo do pet let zagotavljajo pisarne, laboratorije, delavnice in ostale poslovne prostore (Gründerzentren als attraktive Standorte, 2017). Kljub številnim tehnološkim parkom pa so še vedno dolge čakalne vrste podjetij, ki čakajo na to vrsto institucionalne podpore, saj je pri zagonskih podjetjih ena od najbolj priljubljenih.

Tehnološki center v Dresdnu (Das TechnologieZentrumDresden, 2017) je na primer specializiran za: stavbeništvo, okoljsko tehnologijo, biomedicino, elektroniko in komunikacijske tehnologije, tehnologijo proizvodnje, senzorsko in mikrosistemsko tehnologijo ter tehnologijo materialov. Za start-up podjetja imajo pripravljen prav poseben predustanovitveni paket, ki vsebuje podporo pri načrtovanju ustanovitve, pomoč pri poslovnem načrtu, svetovanje pri poslovnih vprašanjih, pomoč pri pridobivanju začetnega kapitala, izmenjavo kontaktov ter nasvete pri birokratskih postopkih informacij o javnih sredstvih.

3.4.2.4 Prenos raziskav in razvoja na trg

Nemčija je poleg Švedske in Francije edina evropska država, kjer so sredstva RR v BDP primerljiva z vlaganji ZDA in Japonske. Večina RR je financiranih s strani industrije in usmerjenih predvsem v civilni program. Raziskave dokazujejo, da sredstva, namenjena civilnim RR, bolj prispevajo h konkurenčnosti gospodarstva kot sredstva, namenjena vojaškim raziskavam. Kljub močnemu poslovnemu sektorju je vloga države v nemškem nacionalnem inovacijskem sistemu pomembna, vlada izvaja tako makroinovacijsko (institucionalna in finančna podpora) kot mikroinovacijsko politiko (ustrezna podpora infrastruktura), ki je v pristojnosti lokalnih in regionalnih oblasti (Jaklič, 2005, str. 120).

Ustanove, ki predstavljajo nemški nacionalni inovacijski sistem so (Jaklič, 2005, str. 120):

- **Max Planck Society** je največja in najuspešnejša skupina nemških raziskovalnih inštitutov. Podpira temeljne raziskave naravnih, življenjskih in družbenih ved, umetnosti in humanistike;
- **univerze** se ukvarjajo z aplikativnim raziskovanjem (preverjanje teorije) in temeljnim raziskovanjem (odkrivanje novega znanja);
- **nacionalni raziskovalni centri** izvajajo raziskovanje, ki ga niso zmožne opravljati ostale institucije zaradi potrebnih kadrov, dolgoročnosti, velikega tveganja in opreme;
- **Fraunhofer Society** sestavljajo različni raziskovalni inštituti. Njihova naloga je praktična uporaba znanstvenih dosežkov. Financirana je s pomočjo javnih sredstev in industrije ter povezuje znanost in industrijo;
- **Konfederacijo združenj industrijskih raziskovalnih organizacij** sestavljajo MSP-ji. Izvajajo raziskave in eksperimentalni razvoj za industrijska podjetja. Financirana je s strani podjetij in javnih sredstev.

Zaradi kompleksnosti in multidisciplinarnosti inovacijske dejavnosti je potrebno medsebojno sodelovanje, zato so omenjene organizacije močno povezane. Prav tako pa tesno sodelujejo tudi z gospodarstvom, ki je pomemben vir financiranja RR (Jaklič, 2005, str. 121).

3.4.3 Mehke oblike podpore rasti in razvoja

V Nemčiji gospodarske zbornice, obrtne zbornice ter ostale lokalne razvojne iniciative zagotavljajo celovite svetovalne storitve, tako za samo konceptualno fazo, začetek poslovanja, prvo razvojno fazo, kot tudi za nadaljnjo rast poslovanja. Na lokalni ravni banke in ostale finančne institucije ponujajo mnoge programe ustreznega financiranja in finančnih rešitev za novoustanovljena podjetja.

3.4.3.1 Splošne svetovalne storitve

Portal Ministrstva za gospodarstvo in energijo **BMWi (nem. *Bundesministerium für Wirtschaft und Energie*)** na spletnem naslovu Existenzgruender.de omogoča dostop do informacij o samozaposlitvi, strokovni forum o različnih vprašanjih in baze podatkov s 25.000 naslovi javnih organov in institucij za svetovanje ustanoviteljem.

BAFA ponuja nov **podporni program za spodbujanje poslovnega znanja** in nasvete o gospodarskih, finančnih in organizacijskih vprašanjih korporativnega upravljanja. Podpora je namenjena novoustanovljenim podjetjem, obstoječim podjetjem in družbam v težavah. V okviru programa je možno povračilo od 50 do 80 odstotkov stroškov svetovanja za mlada podjetja.

V okviru **Združenja nemških inovacijskih centrov** (v nadaljevanju BVIZ) 158 inovacijskih centrov ponuja različne svetovalne storitve. Do sedaj so podprli več kot 40.000 ustanovitev podjetij in na račun tega je bilo ustvarjenih več kot 260.000 delovnih mest. Program **WIPANO** pa služi patentiranju idej in inovativnih projektov.

Leta 2008 je Nemčija kot obvezno uvedla **elektronsko registracijo podjetij** v vseh zveznih deželah. S tem je zmanjšala ustanovitveni čas na šest dni (Doing Business 2016, str. 61).

3.4.3.2 Podpora priseljencem, ki ustanavljajo podjetje

Trenutno se Nemčija sooča z navalom beguncev, ki bežijo pred vojnami v Afriki in na Bližnjem vzhodu. Poleg izzivov v azilni politiki in reševanju humanitarnih vprašanj pa država v begunski krizi vidi tudi priložnost. Migranti prihajajo v Nemčijo s pričakovanjem boljšega življenja. Veliko se jih je pripravljeno učiti ter ustanoviti lastno podjetje. Nemčija je prepoznala gospodarski potencial, ki ga ponujajo predvsem izobraženi priseljenci, ki želijo ustanoviti podjetje, zato je zanje oblikovala posebne programe podpore.

Država priseljencem, ki jih zanima ustanovitev lastnega podjetja, nudi svetovanje v javnih informacijskih centrih in na start-up portalih, kjer najdejo kontaktne podatke o lokalnih centrih za priseljene podjetnike in pridobijo informacije pred ustanovitvijo podjetja. Program Promocija podjetniškega znanja pomaga že aktivnim podjetnikom in ponuja podporo v obliki finančnih subvencij ter svetovanja s področja gospodarstva, financ, kadrovanja in organizacije (Setting up a business in Germany, 2017).

Leta 2015 so v Nemčiji kar 44 odstotkov novoustanovljenih podjetij registrirali ljudje s tujimi potnimi listi, predvsem sirskimi, iraškimi in afganistanskimi (The Economist, 2017). Tu gre sklepati, da v večini ne gre za visokotehnoška start-up podjetja, vendar je statistično gledano to skoraj polovica vseh novoustanovljenih podjetij v državi, med katerimi so prav gotovo tudi start-up podjetja. Po podatkih Nemškega start-up monitorja ima 30 odstotkov zaposlenih v nemških start-up podjetjih tuje potne liste, medtem ko se v Berlinu ta odstotek povzpne kar na 42 (DSM 2016, str. 7). Integracijski programi priseljencem ponujajo predvsem tečaje nemškega jezika s ciljem redne zaposlitve, ne spodbujajo pa jih k samostojni podjetniški poti. Na voljo imajo sicer vso finančno, izobraževalno in institucionalno podporo, vendar je težava v sami informiranosti. Eden od razlogov, zakaj so priseljenci bolj podjetniško aktivni, je njihova narava, saj so bolj naklonjeni tveganju in so glede na težke izkušnje prebežništva bolj vztrajni pri soočanju z nemško birokracijo in pridobivanjem finančnih sredstev. Poleg tega je tudi nujnost tista, ki jih prisili, da se znajdejo v novem okolju (The Economist, 2017).

3.4.3.3 Sejmi

Sejmi in razstave so organizacije, s katerimi Nemčija prednjači pred ostalimi gospodarskimi velesilami, saj je z naskokom med najpomembnejšimi lokacijami sejmov z mednarodno udeležbo. Izmed petih najpomembnejših sejmov na svetu so kar štirje nemški, in sicer v Hannovru, Frankfurtu, Düsseldorfu in Kölnu. Omenjeni sejmi s svojo dejavnostjo odpirajo trgovske poti na tuje, zlasti majhnim in srednje velikim podjetjem. Prav tako pa novoustanovljenim podjetjem iz Nemčije in celotnega sveta predstavljajo pomemben prostor za predstavitev njihovih idej in produktov, uvajanje izdelka oziroma inovacij, prenos tehnologij in znanja ter pregled ostalih novosti. Sejmi so za start-up podjetja zelo priročen instrument trženja, ki je obenem kraj za srečanja s tujimi strankami in seznanjanje z dosežki tekmecev, za državo in gospodarstvo pa odlična oblika promocije podjetništva.

4 PRIMERJAVA PODPORE NOVOUSTANOVljenIM PODJETJEM V SLOVENIJI IN NEMČIJI

Po temeljiti raziskavi tako Slovenije kot Nemčije z vidika podjetniške politike in infrastrukture ter primerjavi držav se pri obeh pojavljajo segmenti, ki so v eni državi boljši kot v drugi in obratno. Obe državi na eni strani ponujata dobre finančne instrumente (subvencije, garancije, kredite, semenski kapital) in na drugi strani inovativne »mehke

oblike« podpore v obliki mentorstva, usposabljanja, mreženja pa tudi fizično infrastrukturo (prostor za opravljanje dejavnosti v inkubatorjih, tehnoloških parkih, pospeševalnikih ipd.). Kljub uspešnim iniciativam se v obeh državah pojavlja veliko izzivov za podjetniško politiko, da izboljša pogoje za ustanovitev podjetij. V nadaljevanju bodo predstavljena nekatera dejstva o poslovnem okolju in vidiki podpore zagonskim podjetjem v Sloveniji in Nemčiji.

OECD je v letu 2014 preučila stanje slovenskega in nemškega podjetništva ter podala priporočila za izboljšanje promocije podjetništva in pogojev za nastajanje novih podjetij v obeh državah.

Slovenija je bila deležna naslednjih priporočil (OECD Better Policies Series: Slovenia, 2014, str. 16):

- **povečanje produktivnosti s spodbujanjem razvoja inovacij** (npr. procesnih in organizacijskih inovacij, vključno z netehnološkimi inovacijami), krepitev znanja (na področju tehnike, oblikovanja, trženja, informacijske tehnologije in RR) ter povečanje naložb (v posodobljene stroje, opremo in podatkovne baze, blagovne znamke, specifični človeški kapital in organizacijski kapital);
- **krepitev podjetništva, ustanavljanje podjetij in prenos tehnologije.** Izboljšanje okvirnih pogojev za inovacije in podjetništvo, vključno z boljšim dostopom do financiranja in pritegovanje neposrednih tujih investicij;
- **izboljšanje sistema javnih raziskav** s spodbujanjem reform na univerzah in v javnih raziskovalnih institucijah z namenom povečanja avtonomije, izboljšanje programov za podporo inovacijam in krepitev vezi z inovacijami zasebnega sektorja in podjetništva.

Nemčiji je OECD podal naslednja priporočila za izboljšanje podjetniškega okolja (OECD Better Policies Series: Germany, 2014, str. 28):

- **izboljšanje podpore podjetjem v segmentu RR in inovacij** z namenom razširitve inovacijskih storitev in na znanju temelječega kapitala;
- **dodatno izboljšanje dostopa do financiranja za nova in inovativna MSP,** vključno s povečanjem možnosti za pridobitev tveganega kapitala;
- **sprejetje novih metod v podjetniškem izobraževanju,** ki bodo temeljile na proučevanju primerov.

4.1 Analiza obstoječega podpornega okolja in podjetniške politike v Sloveniji in Nemčiji

Podporno okolje za podjetništvo je sklop različnih dejavnikov, ki skupaj ustvarjajo pogoje za razvoj podjetij v gospodarstvih Slovenije in Nemčije. V nadaljevanju je podana analiza področij, ki omogoča vpogled v trenutne razmere in pogoje za razvoj podjetništva v obeh obravnavanih državah.

Ena od izbranih analiz stanja podjetništva v obeh državah je študija GEM, po kateri se obe državi uvrščata v skupino inovacijskega gospodarstva, ki je usmerjeno v RR, znanje in povečanje storitvenih dejavnosti. Prav tako ima inovacijsko gospodarstvo večjo zmožnost razvoja inovativne podjetniške dejavnosti kot preostala dva tipa gospodarstva, faktorski in učinkovitostni.

4.1.1 Globalni indeks konkurenčnosti

Globalni indeks konkurenčnosti ali GCI prikazuje splošno oceno sposobnosti države za zagotavljanje blaginje svojim državljanom. Kazalnik kaže, kako učinkovito država uporablja razpoložljive vire ter kakšen je njen napredek pri oblikovanju ugodnega okolja za inovacije. Sestavljen je iz ocen pogojev s področja institucij, politike in ostalih dejavnikov, ki preko delovanja gospodarstva vplivajo na blaginjo državljanov (The Global Competitiveness Report 2016–2017, str. 4–5).

Tabela 5: Svetovni indeks konkurenčnosti v letu 2016

	Rezultat (1–7)	Uvrstitev (1.–140. mesto)
Slovenija	4,39	56.
Nemčija	5,57	5.

Vir: WEF & K. Schwab, The Global Competitiveness Report 2016–2017, str. 7.

Če analiziramo podatke o konkurenčnosti gospodarstev Slovenije in Nemčije, ki so predstavljeni v Tabeli 5, pridemo do zaključka, da se Slovenija po indeksu, merjenem po metodologiji WEF, v globalnem merilu 140 držav, uvršča na 56. mesto (4,39), medtem ko Nemčija zaseda 5. mesto (5,57). Iz rezultatov je razvidno, da je nemško gospodarstvo konkurenčnejše od slovenskega.

4.1.2 Pogoji za inovativnost

Pogoji za inovativnost posameznih držav so predstavljeni ter podrobneje analizirani v okviru poročila WEF in Schwaba. Poleg osnovnih pogojev (institucije, infrastruktura itd.) in pogojev za spodbujanje učinkovitosti (stopnja izobrazbe, razvitost finančnega trga itd.) je za zagonska inovativna podjetja pomemben predvsem kazalnik pogojev za inovativnost (The Global Competitiveness Report 2016–2017, str. 36–37).

Inovacije so odraz kakovosti znanstveno-raziskovalnih ustanov, patentnih prijav, vlaganj države v visokotehnološke dobrine in RR, razpoložljivosti znanstvenikov in inženirjev, zaščite intelektualne lastnine ter sodelovanja med univerzami in industrijo. Z vidika novoustanovljenih podjetij je pomembno, da nastajajo in rastejo v obetavnem gospodarstvu, ki predstavlja ugodno okolje za inovacije.

Tabela 6: Ocene pogojev za inovativnost gospodarstva 2016

	Osnovni pogoji		Pogoji za inovativnost in podjetniške strategije	
	Rezultat (1–7)	Uvrstitev (1.–138. mesto)	Rezultat (1–7)	Uvrstitev (1.–138. mesto)
Slovenija	5,07	38.	4,08	37.
Nemčija	5,94	10.	5,61	3.

Vir: WEF & K. Schwab, *The Global Competitiveness Report 2016–2017*, str. 44.

Glede na ocene pogojev za konkurenčnost inovativnih gospodarstev se je Slovenija leta 2016 uvrstila na 38. mesto z vidika osnovnih pogojev ter na 37. mesto glede na pogoje za inovativnost in podjetniške strategije. Nemčija v obeh segmentih prehiteva Slovenijo. Pri osnovnih pogojih zaseda 10. mesto, pri pogojih za inovativnost in podjetniške strategije pa 3. mesto. Iz rezultatov lahko sklepamo, da je poslovno okolje, ki podpira inovativno delovanje in novoustanovljena podjetja v Nemčiji, ustrežnejše kot v Sloveniji.

Sodelovanje univerz z industrijo ter velikimi podjetji je pomemben vidik, ki vpliva na nastanek spin-off podjetij. V relaciji TUM z velikimi podjetji, kot sta Siemens in BMW, pa pogosto prihaja zgolj do pogodbenih raziskav, ki so v korist obstoječim podjetjem, in tako zavirajo nastanek novih podjetij. Hkrati so velika podjetja v Nemčiji privlačna za nadarjene študente, saj ponujajo zelo dobro plačilo in licencirajo univerzitetne izume ter so na ta način močni tekmeči novoustanovljenim podjetjem pri pridobivanju talenta (Petrin & Myint, 2016, str. 196).

4.1.3 Vladne politike

Vladne politike so med najpomembnejšimi osnovnimi pogoji za podjetništvo, analiziranimi v okviru študije GEM. Gre za kazalnik obsega podpore podjetništva, ki zajema dve komponenti: **vladna politika – podpora** podjetništva ter **vladna politika – regulativa**, kjer gre za davke in predpise, ali so ti za vse skupine podjetij enaki, ali spodbujajo nastajanje start-up podjetij.

Sodeč po podatkih analize GEM (2016), predstavljenih v Tabeli 7, lahko ugotovimo, da sta podjetniški vladni politiki v Sloveniji in Nemčiji z vidika podpore primerljivi. Slovenija z oceno 4,1 zaseda 35. mesto, Nemčija pa je z oceno 3,9 na 38. mestu med 66 analiziranimi državami. Podatki kažejo, da je podjetniška vladna politika v Sloveniji z vidika regulative slabša (3,0) kot nemška (4,1). Slovenija po segmentu davkov in predpisov zaseda 51. mesto, medtem ko je Nemčija precej višje, in sicer na 27. mestu med 66 analiziranimi državami.

Tabela 7: Vladne politike: podpora in regulativa v letu 2016

	Vladne politike: podpora		Vladne politike: regulativa	
	Rezultat (1: nezadostna–9: zadostna)	Uvrstitev (1.–66. mesto)	Rezultat (1: nezadostna–9: zadostna)	Uvrstitev (1.–66. mesto)
Slovenija	4,1	35.	3,0	51.
Nemčija	3,9	38.	4,1	27.

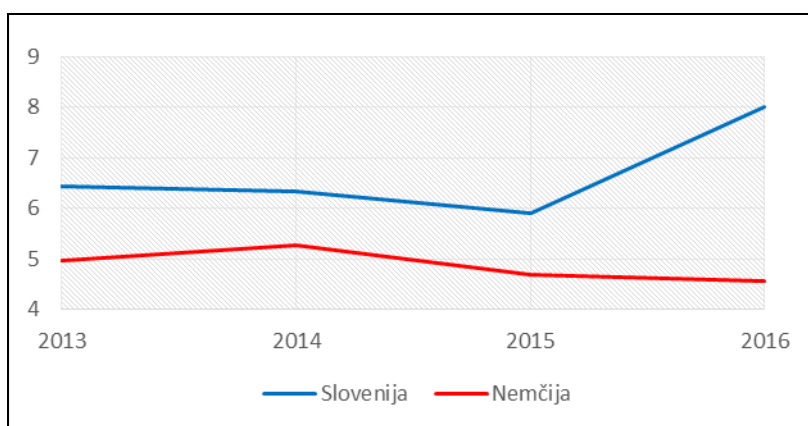
Vir: GEM, Global Report 2016/2017, str. 137–140.

4.1.4 Indeks TEA

Indeks TEA zgodnje podjetniške aktivnosti meri odstotek odraslega prebivalstva (stari od 18 do 64 let), ki je v postopku ustanavljanja, oziroma je pravkar ustanovilo svoje podjetje (GEM, 2016/2017, str. 16). V tem primeru gre za vse vrste podjetij, tako netehnološka novoustanovljena podjetja kot inovativna start-up podjetja.

Na Sliki 1 je prikazana primerjava zgodnje podjetniške aktivnosti v Sloveniji in Nemčiji. Obe državi spadata med inovacijska gospodarstva.

Slika 1: TEA indeks zgodnje podjetniške aktivnosti v letih 2013–2016 v Sloveniji in Nemčiji



Vir: GEM, Global Report 2016/2017, str. 60, 92.

Indeks zgodnje podjetniške aktivnosti je v Sloveniji v zadnjih štirih letih višji kot v Nemčiji. Leta 2013 je indeks TEA v Nemčiji znašal 4,98, leta 2014 5,27, leta 2015 je padel na 4,7 in se v letu 2016 še znižal na 4,56. V Sloveniji je indeks TEA leta 2013 znašal 6,45, leta 2014 6,33, leta 2015 se je znižal na 5,91 in v letu 2016 strmo narasel na 8,02. V raziskavi GEM je leta 2016 Nemčija med 65 državami zasedla predzadnje, 64. mesto glede na indeks TEA, Slovenija pa 48. mesto.

4.1.5 Število novoregistriranih podjetij

Število start-up podjetij prikazuje, kako ugodno in razvito okolje novoustanovljenim podjetjem predstavlja določena država.

Tabela 8: Število novoregistriranih podjetij na tisoč prebivalcev, starih med 15 in 64 let

	Rezultat (1–100)	Uvrstitev (1.–128. mesto)
Slovenija	4,4	27.
Nemčija	1,3	60.

Vir: Cornell University, INSEAD, & WIPO, *The Global Innovation Index 2016*, str. 216, 280.

Glede na podatke Svetovnega inovacijskega indeksa ponuja Slovenija potencialnim podjetjem ugodnejše okolje za ustanovitev in zagon kot Nemčija. Na tisoč prebivalcev, starih med 15 in 64 let, se v Sloveniji ustanovi 4,4 podjetja, kar jo uvršča na 27. mesto, medtem ko se v Nemčiji ustanovi zgolj 1,3 podjetje, kar jo uvršča na 60. mesto med 128 preučevanimi državami.

4.2 Infrastruktura v podporo novoustanovljenim podjetjem v Sloveniji in Nemčiji

V nadaljevanju prikazujem primerjavo podjetniške infrastrukture v podporo novoustanovljenim podjetjem v Sloveniji in Nemčiji.

4.2.1 Finančni instrumenti v podporo rasti in razvoja

Izvedba ambicioznih ciljev novoustanovljenih podjetij po navadi zahteva visoke finančne vložke, tako za potrebe razvoja kot tudi financiranja rasti podjetja. Če primerjamo obliko finančne podpore start-up podjetjem v Sloveniji in Nemčiji, opazimo očitno razliko pri vlogi bank v tem segmentu. V Nemčiji je glavni finančni instrument v obliki ustanovitvenih posojil v rokah bančne skupine KfW, ki podjetjem ponuja široko paleto ugodnih finančnih podpor. Medtem ko je v Sloveniji dodeljevanje in razporejanje finančnih sredstev v rokah MGRT, kjer sredstva preko razpisov izvajalskih institucij (SPS, SPIRIT ...) prihajajo do novoustanovljenih podjetij.

4.2.1.1 Dostopnost finančnih sredstev in zdravje bank

Slovenija in Nemčija novoustanovljenim podjetjem ponujata različen nabor finančne podpore. V Sloveniji je za to vrsto pomoči zadolženo predvsem MGRT, medtem ko v Nemčiji to pobudo prevzemajo banke. Kako ugodne finančne storitve novoustanovljenim podjetjem ponujata Slovenija in Nemčija, si lahko ogledamo v Tabeli 9.

Tabela 9: Dostopnost finančnih storitev v letu 2016

	Rezultat (1: slaba–7: dobra)	Uvrstitev (1.–138. mesto)
Slovenija	3,5	89.
Nemčija	4,9	15.

Vir: WEF & K. Schwab, *The Global Competitiveness Report 2016–2017*, str. 187, 323.

Na podlagi rezultatov ankete WEF in Schwaba, predstavljenih v Tabeli 9, je bila leta 2016 dostopnost finančnih storitev v Nemčiji boljša (4,9) kot v Sloveniji (3,5).

Med finančnimi spodbudami v Sloveniji izvedenci študije GEM (2016) izpostavljajo kot spodbudne subvencije države za zagon novih in rastočih podjetij, nepovratna sredstva iz shem EU in drugih organizacij ter tvegani kapital. To potrjujejo tudi slovenska start-up podjetja, saj je država v zadnjih letih okrepila programe za njihovo podporo. Podjetniki kot zelo pozitiven izpostavljajo ukrep programa zagonskih spodbud P2 in semenskega kapitala SK SPS (Močnik & Rus, 2016, str. 11).

Tabela 10: Zdravje bank v letu 2016

	Rezultat (1: slabo–7: dobro)	Uvrstitev (1.–138. mesto)
Slovenija	3,5	124.
Nemčija	5,4	45.

Vir: WEF & K. Schwab, The Global Competitiveness Report 2016–2017, str. 187, 323.

Kot lahko razberemo iz Tabele 10, se Slovenija med 138 obravnavanimi državami glede na kazalnik zdravja bank uvršča na 124. mesto (3,5), medtem ko Nemčija zaseda precej višje, 45. mesto (5,4). Nemčija ima zaradi pravne države in jasnih pogojev poslovanja dobro razvit bančni sektor in posledično dober dostop do kreditnega trga. V Sloveniji je treba glede na omenjene finančne kazalnike izboljšati razmere na finančnem trgu in predvsem trdnost bank, ki lahko za novoustanovljena podjetja po zgledu Nemčije pripravijo učinkovito ponudbo finančnih mehanizmov in storitev.

4.2.1.2 Razpoložljivost tveganega kapitala

Zaradi razlike v velikosti slovenskega in nemškega trga so podatki o velikosti skladov tveganega kapitala med državama neprimerljivi. Obe državi novoustanovljenim podjetjem ponujata možnost pridobitve tveganega kapitala, vendar je glede na pridobljene podatke ta bolje izkoriščen v Sloveniji. Nemški podjetniki so tej obliki financiranja manj naklonjeni, kljub boljši dostopnosti in vpetosti Nemčije na globalne finančne trge.

Kako enostavno lahko novoustanovljena podjetja v Sloveniji in Nemčiji kljub visokem tveganju pridobijo tvegan kapital, si lahko ogledamo v spodnji tabeli.

Tabela 11: Razpoložljivost tveganega kapitala v letu 2016

	Rezultat (1: težko–7: enostavno)	Uvrstitev (1.–138. mesto)
Slovenija	2,8	75.
Nemčija	3,8	21.

Vir: WEF & K. Schwab, The Global Competitiveness Report 2016–2017, str. 187, 323.

Iz Tabele 11 lahko razberemo, da je glede na raziskavo WEF in Schwaba v letu 2016 dostop do tveganega kapitala v Nemčiji boljši kot v Sloveniji. Slovenija z oceno 2,8 zaseda 75. mesto med 138 državami, Nemčija pa 21. mesto z oceno 3,8.

4.2.1.3 Poklicno in strokovno izobraževanje za podjetništvo

V Sloveniji in Nemčiji je vse večji poudarek na podjetniškem izobraževanju, vendar se državnima politikama ponuja še veliko prostora za nadgradnjo. Mladim podjetnikom izjemno koristijo znanje in informacije, ki jih črpajo iz okolja.

Tabela 12: Ocene podjetniškega izobraževanja v šolskem sistemu v letu 2016

	Osnovna in srednja šola		Nadaljnje izobraževanje	
	Rezultat (1–9)	Uvrstitev (1.–66. mesto)	Rezultat (1–9)	Uvrstitev (1.–66. mesto)
Slovenija	2,71	49.	4,37	45.
Nemčija	2,75	47.	4,25	48.

Vir: GEM, Global Report 2016/2017, str. 60, 92.

Iz Tabele 12 je razvidno, da so izvedenci v študiji GEM poklicno in strokovno izobraževanje za podjetništvo v letu 2016 v Sloveniji ocenili nekoliko slabše (2,71) kot izvedenci v Nemčiji (2,75). Ravno obratno pa je pri terciarnem izobraževanju, kjer ima Slovenija (4,37) boljšo oceno kot Nemčija (4,25).

V obeh državah so učni programi obveznega izobraževanja premalo prožni. Podjetniško izobraževanje se pojavlja le kot interesna dejavnost in je porinjeno na rob učih programov. Obstaja nekaj dobrih iniciativ, manjšo rešitev tega izziva pa lahko najdemo v Sloveniji v okviru nacionalnih učnih programov, ki dopuščajo profesorjem, da ga 20 % uporabijo za teme po lastni presoji. Slovenija se lahko zgleduje po dualnem sistemu vajeništva in poklicnih šol v Nemčiji, ki je pomemben vir podjetništva. Prav tako je v Nemčiji zanimiv primer finančnih institucij, ki se vključujejo v sistem izobraževanja in tako spodbujajo mlade k podjetništvu.

Slabe rezultate analize GEM s področja podjetniškega izobraževanja v Sloveniji in Nemčiji potrjujejo tudi mnenja strokovne javnosti. Vloga univerze v slovenskem prostoru je bila v zgodovini in je tudi danes zelo velika. Podobno kot za nemške univerze je tudi za slovenske značilen akademski etos, se pravi univerzalne teme, individualizem, osebna avtonomija, kritičnost, izključna specializacija, ki izloča potencialno konkurenco. Fakultete so premalo povezane z okoljem in tudi med seboj. Primanjkuje multidisciplinarnosti, kar povzroča, da so diplomanti ozko specializirani in ne poznajo ostalih znanstvenih področij. Študentje se premalo poznajo med seboj, kar bi bilo za gospodarsko uspešnost (mreženje) zaželeno. Celoten slovenski šolski sistem, vključno s študijskimi programi, je precej rigid in se prepočasi prilagaja zahtevam okolja. Prevelik je poudarek na podajanju

dejstev in premajhen na ustvarjalnosti študentov, raziskovalni dejavnosti in njeni povezanosti s predmeti (Jaklič, 2005, str. 124).

Izobraževalni sistem v Sloveniji je po podatkih študije GEM (2016) zastarel. Menijo namreč, da se podjetnost in podjetništvo premalo spodbujata, kar potrjujejo tudi slovenska start-up podjetja ki so zelo kritična do slovenskega šolskega sistema, predvsem v smislu krepitve podjetniškega razmišljanja in spodbujanja razvoja talentov (Močnik & Rus, 2016, str. 102).

Profesorjem Tehnične univerze v Münchnu (v nadaljevanju TUM) in drugim profesorjem v Nemčiji je dovoljeno, da imajo lastniški kapital v novoustanovljenih in spin-off podjetjih, saj imajo pomembno vlogo pri njihovem nastanku in razvoju. Imajo pravico da zgolj en dan na teden delajo za industrijo oziroma njihovo lastno podjetje. Če želijo več časa porabiti za delo v podjetjih in zmanjšati obseg njihovega dela na univerzi, morajo zaprositi za posebno dovoljenje (Petrin & Myint, 2016, str. 197). V primerjavi z ostalimi tremi obravnavanimi univerzami, Cambridge, KU Leuven in ETH Zürich, Petrin in Myint (2016) izpostavljata, da je nemški sistem z vidika prilagodljivosti pri razporejanju časa profesorjev med poučevanjem in razvojem podjetij najbolj tog.

Več priložnosti za podjetniško usposabljanje v Sloveniji in Nemčiji se nastajajočim podjetnikom ponuja izven okvira obveznega izobraževanja. Podjetniki lahko izkoristijo ponudbo tečajev raznih nevladnih organizacij in društev.

4.2.2 Podjetniško in inovativno okolje

Kot smo lahko spoznali v prejšnjih poglavjih, podjetniki tako v Sloveniji kot tudi v Nemčiji radi uporabljajo fizično infrastrukturo v obliki inkubatorjev ali tehnoloških parkov. V zadnjem času so povsod po Evropi zelo priljubljeni pospeševalniki. V nadaljevanju si lahko ogledamo rezultate nekaterih raziskav in svetovnih primerjav o fizični in razvojni infrastrukturi, ki jo novoustanovljenim podjetjem ponujata obe obravnavani državi.

4.2.2.1 Fizična infrastruktura

Predvsem start-up podjetja za nemoten začetek poslovanja potrebujejo enostaven dostop do razpoložljive fizične infrastrukture (npr. komunalne storitve, komunikacije, ceste, prostor ali zemljišče) po ceni, ki jih ne diskriminira.

Tabela 13: Fizična infrastruktura v letu 2016

	Rezultat (1: nezadostna–9: zadostna)	Uvrstitev (1.–66. mesto)
Slovenija	7,0	18.
Nemčija	6,3	41.

Vir: GEM, Global Report 2016/2017, str. 155.

Kot je razvidno iz Tabele 13, Slovenija podjetjem ponuja boljšo fizično infrastrukturo kot Nemčija. Slovenija z oceno 7,0 med 66 državami zaseda 18. mesto, medtem ko Nemčija z oceno 6,3 zaseda 41. mesto.

4.2.2.2 Prenos RR na trge

Nacionalne RR vodijo do novih poslovnih priložnosti, obseg tega pa je pomemben dejavnik inovativnosti gospodarstva. Prav tako morajo biti na voljo MSP-jem (obstoj in učinkovitost različnih mehanizmov za prenos raziskovalnih dosežkov in tehnologije v podjetniško prakso).

Tabela 14: Učinkovitost prenosa RR iz akademske v podjetniško sfero v letu 2016

	Rezultat (1–5)	Uvrstitev (1.–66. mesto)
Slovenija	3,80	35.
Nemčija	4,14	22.

Vir: GEM, Global Report 2016/2017, str. 60, 92.

Če primerjamo podatke študije GEM o učinkovitosti prenosa RR iz akademske v podjetniško sfero, se Slovenija med 66 državami uvršča z oceno 3,8 na 35. mesto. Nemčija bolje prenaša rezultate RR iz univerz v gospodarstvo in z oceno 4,14 zaseda 22. mesto.

4.2.3 Mehke oblike podpore

Dodatna ponudba, ki je poleg finančne in institucionalne pomoči na voljo novoustanovljenim podjetjem v Sloveniji in Nemčiji, je obsežna. Gre predvsem za različne oblike svetovanja podjetnikom. Glede na velikost obeh držav in njunega gospodarstva ter razlik v povpraševanju po storitvah iniciative, ki so jima na voljo, se državi razlikujeta. V Nemčiji je trenutno aktualno podjetniško svetovanje beguncem, močno tradicijo pa imajo tudi sejmi, kar je dober zgled za posnemanje. Glede na primerjave imata obe državi še vedno precej težav z dolgotrajnimi birokratskimi postopki. Slovenija omenjeno problematiko rešuje preko točk VEM, Nemčija pa še vedno išče rešitve v smeri optimizacije dokumentov in postopkov za start-up podjetja.

4.2.3.1 Postopek ustanovitve podjetja

V segmentu ustanavljanja podjetja Slovenija podjetnikom nudi dobro podporo in svetovalne storitve (predvsem točke VEM). Medtem se Nemčija zaveda neefektivnosti vladne birokracije pri postopkih za ustanovitev, vendar bo treba še veliko optimizacije, da bodo podjetnikom olajšali administrativne postopke in prihranili dragocen čas.

Tabela 15: Postopek ustanovitve podjetja v letu 2016

	Število postopkov	Po koliko dneh se začne poslovanje?	Zahtevan ustanovni kapital
Slovenija	2	6	7.500 evrov
Nemčija	9	10,5	25.000 evrov

Vir: The World Bank. Doing Business 2016, str. 203, 233; Die praktischen Schritte der GmbH Gründung, 2017; Osnovni kapital in osnovni vložki, 2017.

Po podatkih svetovne banke (2016) sta za ustanovitev podjetja (d.o.o.) v Sloveniji potrebna dva postopka (registracija na AJPES-u in DURS-u), nemoteno poslovanje pa se lahko začne po šestih dneh. Medtem ko je za ustanovitev enake pravno-formalne oblike gospodarske družbe v Nemčiji potrebnih devet postopkov (priprava pogodbe o ustanovitvi, sestanek pri notarju, podpis sporazuma, predložitev poslovnih napovedi davčnemu uradu itd.), poslovanje pa se začne po 10,5 dnevih. Za ustanovitev družbe z omejeno odgovornostjo je treba v Sloveniji zagotoviti najmanj 7.500 evrov ustanovitvenega kapitala, v Nemčiji pa 25.000 evrov.

Tabela 16: Učinkovitost vladnih spletnih storitev

	Rezultat (1–100)	Uvrstitev (1.–128. mesto)
Slovenija	42,5	76.
Nemčija	66,9	34.

Vir: The Global Innovation Index 2016, str. 216, 280.

Slovenija po podatkih Svetovnega inovacijskega indeksa podjetjem pred ustanovitvijo in novoustanovljenim podjetjem ponuja slabše spletne storitve v obliki pomoči in informacij. Z rezultatom 42,5 se uvršča na 76. mesto med 128 preučevanimi državami, medtem ko se Nemčija uvršča na višje, 34. mesto z rezultatom 66,9.

4.2.3.2 Poslovna in strokovna infrastruktura

Analiza GEM obsega tudi kakovost in dostopnost poslovne, pravne in strokovne infrastrukture, ki jo potrebujejo MSP-ji. Med te štejemo lastninske pravice, poslovno infrastrukturo, računovodske, pravne in druge storitve ter svetovanja, ki podpirajo ali spodbujajo MSP-je.

Tabela 17: Poslovna in strokovna infrastruktura v letu 2016

	Rezultat (1: nezadostna–9: zadostna)	Uvrstitev (1.–66. mesto)
Slovenija	5,0	32.
Nemčija	5,6	9.

Vir: GEM, Global Report 2016/2017, str. 149.

Slovenija se na podlagi rezultatov GEM v segmentu poslovne in strokovne infrastrukture, ki jo imajo na voljo majna podjetja, uvršča na 32. mesto (5,0), Nemčija pa na visoko 9. mesto (5,6) izmed 66 držav, ki so sodelovale v študiji.

4.2.3.3 Splošna podpora start-up ekosistemu

Tako Slovenija kot Nemčija izvajata različne analize podpornega okolja za start-up podjetja z namenom izboljšanja okolja v katerem nastajajo in delujejo. Slovenski podjetniški observatorij in Nemški start-up monitor sta pripravila analizo start-up podjetij in start-up ekosistema ter med drugim novoustanovljena podjetja vprašala, kakšne podpore v start-up ekosistemu bi si želeli v prihodnje in kakšna so njihova pričakovanja do podjetniške politike. Rezultati so prikazani v nadaljevanju.

V raziskavo Inštituta za podjetništvo in menedžment malih podjetij je bilo vključenih 156 slovenskih start-up podjetij. Glede na rezultate, bi si ta podjetja v prihodnje najbolj želela (Močnik & Rus, 2016, str. 105) davčne olajšave in ostale oprostitve. Glede na pomembnost sledijo poenostavitve in zmanjšanje birokracije, spodbujanje pozitivnega odnosa do podjetništva in boljša podpora ustanoviteljem start-up podjetij. V povezavi s tem so podjetja naštela še (vrstni red glede na pomembnost): boljše poznavanje potreb start-up podjetij, večjo razpoložljivost javnega dolžniškega in lastniškega kapitala (kot npr. P2, SK75, SK200 ...), izboljšanje komunikacije med politiko, start-upi in uveljavljenimi podjetji, vpeljevanje podjetniškega izobraževanja, lažje zaposlovanje sodelavcev, ki niso državljani EU držav (npr. politika viz, večjezični obrazci ...), podporo pri iskanju zasebnih investitorjev, in podporo družbam tveganega kapitala (npr. javno vlaganje v DTK).

Nemški start-up monitor je start-up podjetja povprašal o njihovih pričakovanjih do podjetniške politike v prihodnje. Odgovori 868 preučevanih podjetij (DSM, 2016, str. 77) so podobni odgovorom slovenskih podjetij, le da je na prvem mestu zmanjšanje administrativnih in birokratskih ovir, na drugem pa davčne olajšave in ostale oprostitve. Sledijo boljši dostop do finančnih sredstev, podpora družbam tveganega kapitala, boljše poznavanje potreb start-up podjetij. Na šestem mestu po pomembnosti dejavnikov se nahaja vpeljava podjetniškega izobraževanja, nato pa obsežnejša podpora ustanoviteljem podjetij, spodbujanje pozitivnega odnosa do podjetništva, izboljšanje komunikacije med novoustanovljenimi ter uveljavljenimi podjetji in politiko, lažje zaposlovanje sodelavcev iz držav zunaj EU (npr. politika viz, večjezični obrazci ...) ter na zadnjem mestu izvedba start-up dogodkov, tekmovanj in oblikovanje podjetniških mrež.

Podatki primerjave podjetniške politike in infrastrukture v Sloveniji in Nemčiji kažejo, da je vladna politika z vidika podpore v **Sloveniji** boljša kot v Nemčiji. Prav tako je indeks TEA zgodnje podjetniške dejavnosti v Sloveniji zadnja štiri leta višji kot v Nemčiji. V Sloveniji je ustanovljenih več podjetij na tisoč prebivalcev, starih med 15 in 64 let, kot v Nemčiji. Z vidika infrastrukture je podjetniško izobraževanje v obeh državah primerljivo in ponuja veliko prostora za nadgradnjo. Slovenija novoustanovljenim podjetjem glede na

primerjavo ponuja boljšo fizično infrastrukturo ter krajše in enostavnejše postopke ustanovitve podjetja. Medtem pa je **Nemčija** boljša na področju podpornega okolja glede na svetovni indeks konkurenčnosti, pogojev za inovativnost gospodarstva in vladnih politik v segmentu regulative. Novoustanovljena podjetja v Nemčiji lažje dostopajo do finančnih sredstev in tveganega kapitala ter tudi zdravje in trdnost njihovih bank sta boljša kot v Sloveniji. Nemčija ima boljše rezultate tudi na področju učinkovitosti prenosa RR iz akademske v podjetniško sfero, učinkovitosti vladnih spletnih storitev ter poslovne in strokovne infrastrukture v podporo ustanovljenim podjetjem.

SKLEP

Start-up podjetništvo je ključno zaradi ustvarjanja inovacij, novih delovnih mest ter spodbujanja gospodarske rasti in vnašanja konkurenčne dinamike v poslovno okolje. Novonastala podjetja pokrivajo še neizkoriščene niše in omogočajo komercializacijo znanja, ki se ustvarja na visokošolskih in raziskovalnih institucijah. Sodelujejo tudi pri pretoku znanja, hkrati pa so uporabniki ter vir znanja in prodornih poslovnih zamisli.

Politika podjetništva je mehanizem za spodbujanje gospodarske rasti, ustvarjanje delovnih mest in konkurenčnosti na svetovnih trgih. Podjetniške politike temeljijo na znanju kot ključnem dejavniku gospodarske rasti ter skušajo ustvariti podjetniško okolje, ki spodbuja inovativnost in nastanek novih podjetij. Poleg podjetniške politike mora država podjetjem v nastajanju zagotoviti tudi ustrezno institucionalno podporo v obliki inkubatorjev, tehnoloških parkov, pospeševalnikov ter ponuditi različne finančne instrumente in mehke oblike podpore za njihov začetek poslovanja. Zaradi pomena novonastalih podjetij mora država storiti vse kar je v njeni moči, da se tovrstna podjetja razvijajo in rastejo.

Na podlagi primerjave in analiz slovenske in nemške podjetniške politike ter infrastrukture za razvoj novonastalih podjetij, predpostavke magistrskega dela niso v celoti potrjene. Ugotavljam, da:

- prva predpostavka, da je podporno okolje za ustanavljanje podjetij v Nemčiji bolj razvito od slovenskega, je potrjena. Novonastala podjetja v Nemčiji imajo na voljo boljše splošne pogoje za razvoj;
- druga predpostavka, da je politika podjetništva, ki se osredotoča na novoustanovljena podjetja, v obeh obravnavanih državah primerljiva, je potrjena. Vladna politika je v Sloveniji z vidika podpore novoustanovljenim podjetjem boljša, v Sloveniji se za podjetniško pot odloči veliko večji delež prebivalcev, kar potrjuje tudi indeks TEA, medtem ko je nemška vladna politika boljša v segmentu regulative;
- tretja predpostavka, da je infrastruktura v podporo podjetništvu bolj razvita v Nemčiji, je delno potrjena. Nemčija prednjači na področju finančnih instrumentov za podporo start-up podjetjem, poslovne in strokovne infrastrukture ter prenosa RR na trge, medtem ko Slovenija ponuja boljšo fizično infrastrukturo in lažje postopke ustanovitve podjetja. Državi nudita primerljive možnosti podjetniškega izobraževanja.

Nemčija torej podjetništvu ni naklonjena v tolikšni meri, kot sem pričakovala. Pri izoblikovanju podjetniške politike in izvajanju podpornih programov je Slovenija v veliko segmentih učinkovitejša, kar potrjuje število novoustanovljenih podjetij. Ne gre pa spregledati dejstva, da je Nemčija gospodarsko razvitejša in ima posledično na voljo več sredstev, s katerimi tudi učinkoviteje razpolaga.

Glede na preučeno so moji predlogi za izboljšanje podjetniške politike in infrastrukture za novonastala podjetja v Sloveniji naslednji:

- izboljšanje okvirnih pogojev za konkurenčnost gospodarstva, inovacije in podjetništvo;
- dodatno zmanjšanje ter poenostavitev birokracije in zakonodajne regulative v obliki znižanja davkov in dodatnih olajšav;
- izboljšanje dostopa do financiranja, predvsem razpoložljivost tveganega kapitala in spodbuda bankam, da izoblikujejo posebne programe, ki bodo namenjeni novonastalim podjetjem ter izboljšanju trdnosti bank;
- izboljšanje učinkovitosti prenosa RR iz akademske v podjetniško sfero;
- okrepitev kakovosti in dostopnosti poslovne in strokovne infrastrukture, ki je namenjena start-up podjetjem, med drugim tudi boljšo podporo na spletnih portalih.

Gleda na to, da igra država zelo pomembno vlogo pri spodbujanju nastajanja podjetij, mora poskrbeti za oblikovanje sodobne strategije pomoči za njihov razvoj in učinkovito izvajati podpirne programe. To potrjujejo uspešna start-up podjetja v Sloveniji, Nemčiji in drugod po svetu.

LITERATURA IN VIRI

1. *ABC Pospeševalnik*. Najdeno 6. marca 2017 na spletnem naslovu <http://www.btc-city.com/trgovina/2297/abc-pospesevalnik>
2. Antončič, B., Hisrich, R., Petrin, T., & Vahčić, A. (2002). *Podjetništvo*. Ljubljana: GV.
3. Aulet, B., & Murray, F. (2013). *A Tale of Two Entrepreneurs: Understanding Differences in the Types of Entrepreneurship in the Economy*. Cambridge: Martin Trust Center for MIT Entrepreneurship.
4. Audretsch, D. B., & Beckmann I. A. M. (2007). From small business to entrepreneurship policy. V *Handbook of Research on Entrepreneurship Policy* (str. 36–53). Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing Limited.
5. Brown, G. (2010). When Small is Big: Microcredit and Economic Development. Najdeno 29. marca 2017 na spletnem naslovu <http://timreview.ca/article/392>
6. Cornell University, INSEAD, & WIPO. (2016). *The Global Innovation Index 2016: Winning with Global Innovation*. Ženeva: WIPO.
7. *Die Enkel des Adidas-Gründers bauen eine Startup-Fabrik*. Najdeno 6. marca 2017 na spletnem naslovu <http://t3n.de/news/adidas-startup-accelerator-800368/>
8. *Die praktischen Schritte der GmbH Gründung*. Najdeno 14. marca 2017 na spletnem naslovu <https://www.fuer-gruender.de/wissen/unternehmen-gruenden/unternehmensformen/gmbh-gruendung/>
9. Drnovšek, M., & Stritar, R. (2007). *Podjetništvo (Priročnik)*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
10. *Družbe tvegane kapitala*. Najdeno 2. februarja 2017 na spletnem naslovu <http://www.foruminovacij.si/storitve/druzbe-tvegane-kapitala>
11. *Erasmus for young Entrepreneurs*. Najdeno 1. februarja 2017 na spletnem naslovu <http://www.erasmus-entrepreneurs.eu/>
12. Ernst and Young. (2014). *Adapting and evolving. Global venture capital insights and trends 2014*. Najdeno 19. marca 2017 na spletnem naslovu [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Global_venture_capital_insights_and_trends_2014/\\$FILE/EY_Global_VC_insights_and_trends_report_2014.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Global_venture_capital_insights_and_trends_2014/$FILE/EY_Global_VC_insights_and_trends_report_2014.pdf)
13. Evropska komisija. (2002). *Benchmarking of Business Incubators*. Bruselj: Evropska komisija.
14. Evropska komisija. (2012). *Razvoj podjetniške naravnosti in spretnosti v EU*. Bruselj: Evropska komisija.
15. Evropska komisija. (2013). *Entrepreneurship 2020 Action plan*. Reigniting the entrepreneurial spirit in Europe. Bruselj: Evropska komisija
16. Evropska komisija. (2015). *2015 SBA Fact Sheet. Germany*. Najdeno 15. marca 2017 na spletnem naslovu <https://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/performance-review-2016#sba-fact-sheets>
17. Evropska komisija. (2016). *2016 SBA Fact Sheet. Germany*. Najdeno 15. marca 2017 na spletnem naslovu <https://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/performance-review-2016#sba-fact-sheets>

18. *Förderdatenbank. Förderprogramme und Finanzhilfen des Bundes, der Länder und der EU.* Najdeno 26. februarja 2017 na spletnem naslovu <http://www.foerderdatenbank.de/Foerder-DB/Navigation/foerderrecherche.html>
19. GEM. Global Entrepreneurship Monitor. (2017). *Global Report 2016/17.* London: London Business School.
20. Glas, M. (2000). *Podjetniški inkubatorji in tehnološki parki.* Podjetništvo – Izziv za 21. stoletje. Ljubljana: GEA College.
21. Glas, M. (2007). *Priročnik o subjektih inovativnega okolja in podjetniškega okolja.* Ljubljana: Center za razvoj podjetništva.
22. Glas, M., Drnovšek, M., Erlih, T., Kovač, B., Kranjec, K., Rebernik, M., Rus, M., & Žerič, S. (2006). *Strategija uvajanja podjetništva v redni šolski sistem 2007–2013.* Ljubljana: Ekonomska fakulteta, Center za razvoj podjetništva.
23. *Gründerzentren als attraktive Standorte.* Najdeno 6. marca 2017 na spletnem naslovu <https://www.fuer-gruender.de/beratung/links-und-adressen/gruenderzentren/>
24. *Gründungsinteresse hat sich "praktisch halbiert".* Najdeno 24. februarja 2017 na spletnem naslovu <http://www.dihk.de/themenfelder/gruendung-foerderung/news?m=2016-10-26-evers-fr>
25. *Gründungspolitik: Von Israel und Großbritannien lernen.* Najdeno 24. februarja 2017 na spletnem naslovu <http://www.dihk.de/presse/meldungen/2016-09-26-unternehmertum>
26. Handelsblatt Research Institute. (2015). *Erfolgsfaktoren für die Etablierung von Inkubatoren im Ruhrgebiet.* Düsseldorf: Handelsblatt Research Institute.
27. Hrastelj, T. (2008). *Razpotja mednarodnega poslovanja in kultur.* Ljubljana : Ekonomska fakulteta.
28. *Izobraževanje za podjetništvo.* Najdeno 1. februarja 2017 na spletnem naslovu <http://www.podjetniski-portal.si/o-podjetnistvu/izobrazevanje-za-podjetnistvo>
29. IW Consult GmbH. (2016). *Unternehmertum: Schlüssel zum Wohlstand.* Köln: IW Consult GmbH.
30. Jaklič, M. (2005). *Poslovno okolje podjetja.* Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
31. *Javna agencija Republike Slovenije za spodbujanje podjetništva, internacionalizacije, tujih investicij in tehnologije.* Najdeno 3. februarja 2017 na spletnem naslovu <http://www.podjetniski-portal.si/o-nas>
32. *Kaj je pospeševalnik.* Najdeno 28. marca 2017 na spletnem naslovu <http://www.mikrobiz.net/baza-znanja/iskalnik/searchString=cG9zcGXFoWV2YWw=>
33. Kampuš, T. V. (2003). *Ustanavljanje in rast podjetij. Razlogi za regionalne razlike.* Kranj: Moderna organizacija.
34. Kawol, J. M., Rack, O., & Strniste, L. *Status Quo Corporate Inkubatoren und Accelerator in Deutschland.* Berlin: Hochschule für Technik und Wirtschaft Berlin.
35. *KfW improves financing offer for business founders and young enterprises.* Najdeno 26. februarja 2017 na spletnem naslovu https://www.kfw.de/KfW-Group/Newsroom/Aktuelles/Pressemitteilungen/Pressemitteilungen-Details_235264.html

36. Kollmann, T., Stöckmann, C., Hensellek, S., & Kensbock, J. (2016). *Deutscher Startup Monitor 2016. Der perfekte Start*. Berlin: KPMG.
37. Lalkaka, R. (2006). *Technology business incubation*. Paris: United Nations Educational.
38. Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo. (2015). *Program izvajanja finančnih spodbud Ministrstva za gospodarski razvoj in tehnologijo za obdobje 2015–2020*. Ljubljana: Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo Republike Slovenije.
39. Ministrstvo za visoko šolstvo, znanost in tehnologijo. (2009). *Javni razpis za spodbujanje tehnološko razvojnih projektov v malih in srednje velikih podjetjih (SME) v letu 2009 – SMER*. Ljubljana: Ministrstvo za visoko šolstvo, znanost in tehnologijo.
40. Močnik, D., & Rus, M. (2016). *Slovenska podjetja in značilnosti start-up ekosistema*. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta.
41. *Najava razpisa P2- Spodbude za zagon inovativnih podjetij v letu 2016*. Najdeno 1. februarja 2017 na spletnem naslovu <http://www.podjetniskisklad.si/sl/novice-in-objave/novice/sporocila-za-javnost/292-najava-razpisa-p2-spodbude-za-zagon-inovativnih-podjetij-v-letu-2016>
42. OECD. (1999). *Business incubation. International Case Studies*. Pariz: OECD.
43. OECD. (2014a). *Better Policies Series: Slovenia, Reforms for a strong and sustainable recovery*. Pariz: OECD.
44. OECD. (2014b). *Better Policies Series: Germany, Keeping the edge: Competitiveness for inclusive growth*. Pariz: OECD.
45. *O iniciativi*. Najdeno 14. marca 2017 na spletnem naslovu <http://www.startup.si/sl-si/o-iniciativi/kdo-smo,-kaj-ponujamo>
46. *Osnovni kapital in osnovni vložki*. Najdeno 14. marca 2017 na spletnem naslovu <http://mladipodjetnik.si/podjetniski-koticek/racunovodstvo/osnovni-kapital-in-osnovni-vlozki>
47. Pavlin, B. (2016, 7. julij). *Popeševalnik ABC je dober zgled za vso Slovenijo*. *Delo*. Najdeno 6. marca 2017 na spletnem naslovu <http://www.delo.si/gospodarstvo/podjetja/popesevalnik-abc-je-dober-zgled-za-vso-slovenijo.html>
48. Petrin, T. (2005). *Industrial Policy to Foster medium-Sized firms in Slovenia*. New York: Nova Science Publishers.
49. Petrin, T., & Myint, Y. M. (2016). European spin-off practice: a comparative study of four European universities. V *Entrepreneurship and Talent Management from a Global Perspective* (str. 188-225). Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited.
50. Phan, P. H., Sarfraz, A. M., & Lamine, W. (2016). *Technology Entrepreneurship and Business Incubation: theory, practice, lessons learned*. London: Imperial College Press.
51. Piano, B. (2011, 3. oktober). *Podjetja in službe za mlade strokovnjake*. *Delo*. Najdeno 3. februarja 2017 na spletnem naslovu <http://www.delo.si/gospodarstvo/posel-in-donar/podjetja-in-sluzbe-za-mlade-strokovnjake.html>

52. *Podjetniška skupnost*. Najdeno 3. februarja 2017 na spletnem naslovu <http://www.primorski-tp.si/podjetja/startupi>
53. Pohleven, P. (2000). *Podjetniški inkubatorji in tehnološki parki*. Podjetništvo – Izziv za 21. stoletje. Ljubljana: GEA College.
54. *Posojila in krediti za mala ter mikro podjetja od 1.000 do 30.000 EUR*. PNC Naložbe d.o.o., k.d. sekundarni podjetniški finančni viri in posojila za podjetja ter samostojne podjetnike. Najdeno 2. februarja 2017 na spletnem naslovu <http://pnc.si/posojila-in-krediti-za-mala-ter-mikro-podjetja-od-1-000-do-30-000-eur-pnc-nalozbe-d-o-o-k-d-sekundarni-podjetniski-financni-viri-in-posojila-za-podjetja-ter-samostojne-podjetnike/>
55. Pravilnik o razvrstitvi razvojnih regij po stopnji razvitosti za programsko obdobje 2014–2020. *Uradni list RS* št. 34/2014.
56. Rajter, M., Zupančič, V., Vovk, Š. P., Kralj, M., & Gorenak, Š. (2008). *Podjetništvo*. Celje: Visoka komercialna šola.
57. Rebernik, M., & Jaklič, M. (2014). *Start:up Manifest*. Start:up Slovenia.
58. Rebernik, M., Tominc, P., Crnogaj, K., Širec K., Bradač Hojnik, B., & Rus, M. (2015). *Pomanjkanje vitalnosti slovenskega podjetništva: GEM Slovenija 2014*. Maribor: Univerza v Mariboru, Ekonomsko-poslovna fakulteta.
59. Rebernik, M., Tominc, P., Glas, M., & Širec Rantaša K. (2003). *Spodbujati in ohraniti razvojne ambicije: GEM Slovenija 2004*. Maribor: Univerza v Mariboru, Ekonomsko-poslovna fakulteta.
60. Rebernik, M., Tominc, P., Širec K., & Bradač Hojnik, B. (2013). *Nezaznane priložnosti: GEM Slovenija 2012*. Maribor: Univerza v Mariboru, Ekonomsko-poslovna fakulteta.
61. Rebernik, M., Tominc, P., Širec K., & Bradač Hojnik, B. (2016). *Podjetništvo med priložnostjo in nujo: GEM Slovenija 2015*. Maribor: Univerza v Mariboru, Ekonomsko-poslovna fakulteta.
62. Resolucija o raziskovalni in inovacijski strategiji Slovenije 2011–2020 (ReRIS11-20). *Uradni list RS* št. 43, 24/ 2011.
63. Rus, M. (2011). *Pregled institucij podpornega okolja v Republiki Sloveniji*. Maribor: IRP Inštitut za raziskovanje podjetništva.
64. *Setting up a business in Germany*. Najdeno 27. februarja 2017 na spletnem naslovu <http://www.make-it-in-germany.com/en/for-qualified-professionals/working/setting-up-a-business-in-germany>
65. Schwarzkopf, C. (2015). *Fostering Innovation and Entrepreneurship: Entrepreneurial Ecosystem and Entrepreneurial Fundamentals in the USA and Germany*. Wiesbaden: Springer Gabler.
66. Shumpeter, J. A. (1934). *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle* (4th ed.). Cambridge: Harvard University Press.
67. *Skupna bruto dodana vrednost v 2015 (19,7 milijarde EUR) najbližja tisti iz »predkriznega« leta 2008*. Najdeno 25. januarja 2017 na spletnem naslovu <http://www.stat.si/StatWeb/prikazi-novico?id=5955&idp=16&headerbar=14>.

68. *Slovenski univerzitetni startupi uspešnejši od ameriških*. Najdeno 3. februarja 2017 na spletnem naslovu <http://www.delo.si/gospodarstvo/podjetja/slovenski-univerzitetni-startup-uspesnejši-od-ameriskih.html>
69. *Slovensko-nemški gospodarski odnosi*. Najdeno 20. februarja 2017 na spletnem naslovu <http://slovenien.ahk.de/sl/nemsko-gospodarstvo/slovensko-nemski-gospodarski-odnosi/>
70. Stevenson, L., & Lundström, A. (2007). Dressing the emperor: the fabric of entrepreneurship policy. V *Handbook of Research on Entrepreneurship Policy* (str. 94–128). Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing Limited.
71. Stevenson, L., & Lundström, A. (2001). *Patterns and trends in entrepreneurship/SME policy and practice in ten economies* (Vol. 3). Stockholm: Swedish Foundation for Small Business Research.
72. *Das TechnologieZentrumDresden*. Najdeno 6. marca 2017 na spletnem naslovu <https://www.fuer-gruender.de/beratung/links-und-adressen/gruenderzentren/gruenderzentren-im-profil/technologiezentrum-dresden/>
73. Tajnikar, M. (2006). *Tvegano poslovanje: Knjiga o gazelah in rastočih poslih*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
74. Tajnikar, M. (2000). *Tvegano poslovanje: Knjiga o poslovanju rastočih poslov* (2. izdaja). Portorož: visoka šola za podjetništvo.
75. *Tehnološki parki in inkubatorji*. Najdeno 2. februarja 2017 na spletnem naslovu <http://www.podjetniski-portal.si/ustanavljam-podjetje/inovativno-okolje/tehnoloski-parki-in-inkubatorji>
76. *Tehnološki park Ljubljana*. Najdeno 3. februarja 2017 na spletnem naslovu <http://www.tp-lj.si/>
77. The Economist. (2017, 4. februar). *Immigrants are bringing entrepreneurial flair to Germany*. Najdeno 27. februarja 2017 na spletnem naslovu <http://www.economist.com/news/europe/21716053-while-native-germans-are-growing-less-eager-start-businesses-new-arrivals-are-ever-more>
78. The World Bank. *Doing Business 2016*. Measuring Regulatory Quality and Efficiency. A World Bank Group Flagship Report. Washington: International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank.
79. UNESCO. (2017). *Science Policy and Capacity-Building*. Najdeno 19. marca 2017 na spletnem naslovu <http://www.unesco.org/new/en/natural-sciences/science-technology/university-industry-partnerships/science-parks-around-the-world/>
80. Vahčić, A., & Petrin, T. (1990). *Restructuring the Yugoslav Economy Through Development of Entrepreneurship and the Role of the Financial System*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta Borisa Kidriča.
81. Vlada Republike Slovenije. (2013). *Slovenska industrijska politika (SIP)*. Ljubljana: Vlada Republike Slovenije.
82. IRP, Inštitut za raziskovanje podjetništva. *Vse kar morate vedeti o virih financiranja za zagon in razvoj podjetja*. Maribor: IRP, Inštitut za raziskovanje podjetništva.
83. WEF, & Schwab, K. (2016). *The Global Competitiveness Report 2016–2017*. Ženeva: World Economic Forum.

84. *What is a Research Park?*. Najdeno 19. marca 2017 na spletnem naslovu <http://www.aurp.net/what-is-a-research-park>
85. *Within 10 Years, the Number of Accelerator Programs in the U.S. Has Increased Tenfold, 2017*. Najdeno 19. marca 2017 na spletnem naslovu <https://www.entrepreneur.com/article/271000>
86. Žakelj, L. (2004). *Razvoj malih in srednje velikih podjetij v Sloveniji in Evropski Uniji*. Ljubljana: Urad Republike Slovenije za makroekonomske analize in razvoj. Delovni zvezek 6/2004.

PRILOGE

KAZALO PRILOG

Priloga 1: Razvrstitev razvojnih regij po stopnji razvitosti	1
Priloga 2: Nemške korporacije, ki podpirajo ali lastijo podjetniške inkubatorje in pospeševalnike.....	2

PRILOGA 1: Razvrstitev razvojnih regij po stopnji razvitosti

V spodnji tabeli se nahajajo podrobnejši podatki o razvrstitvi razvojnih regij po stopnji razvitosti, ki ji bo sledilo programsko obdobje 2014–2020.

Tabela 1: Indeks razvoja ogroženosti slovenskih regij (IRO)

Regija glede na Indeks razvojne ogroženosti za regije NUTS 3	IRO 2014	
	Vrednost IRO	Rang
Pomurska	161,8	1
Zasavska	125,1	2
Primorsko-notranjska	124,8	3
Podravska	123,9	4
Koroška	121,6	5
Posavska	101,5	6
Goriška	100,4	7
Savinjska	92,6	8
Obalno-kraška	81,4	9
Gorenjska	6,6	10
Jugovzhodna Slovenija	64,7	11
Osrednjeslovenska	35,5	12

Vir: Pravilnik o razvrstitvi razvojnih regij po stopnji razvitosti za programsko obdobje 2014–2020, Uradni list RS št. 34/14, str.9.

PRILOGA 2: Nemške korporacije, ki podpirajo ali lastijo podjetniške inkubatorje in pospeševalnike

Tabela 2: Seznam nemških podjetij, ki sodelujejo pri pospeševanju podjetništva in razvoju start-up podjetij

Podjetje	Lastni inkubator	Lastni pospeševalnik	Sodelovanje v programih pospeševanja podjetništva
Allianz		X	
Bayer	X	X	
BMW		X	X
Commerzbank	X		
Deutsche Telekom	X		X
E.ON		X	
Henkel			X
Münchener Rück			X
RWE			X
Siemens*			X
Axel Springer, ERGO		X	
Bosch	X		X
Festo			X
Fielmann	X		
Immobilien Scout		X	
METRO Group		X	
Media-Saturn		X	
Noerr			X
ProSiebenSat.1		X	
AXA	X		
Cisco			X
Coca-Cola		X	
Intel			X
Microsoft		X	
Telefónica		X	

Vir: Povzeto in prirejeno po J. M. Kawol, O. Rack & L. Strniste, Status Quo Corporate Inkubatoren und Accelerator in Deutschland, 2015, str. 9–11.