



Prve nove domenske končnice lahko pričakujemo že v drugi polovici leta; med 1.293 novimi jih bo prosto dostopnih in tržno zanimivih največ 600, pravi **Uroš Čimžar** iz družbe Domenca.com. ▶ 23

## NALOŽBENI ZADETEK V POLNO

Zelo verjetno je prišel čas za izstop iz naložbe v japonske državne obveznice. Če bo Bank of Japan uspelo ustvariti dvo odstotno letno rast cen potrošnih dobrin, kar pomeni, da bi se realna vrednost japonske valute končno spet začela nižati, se bo cena obveznic v prihodnje skoraj gotovo zelo znižala. Vlagatelji bodo namreč zahtevali vsaj minimalen realno pozitiven donos. Ob množičnem tiskanju jenov pa so tudi japonski pokojninski skladi čedalje večji neto prodajalci japonskih državnih obveznic. **U. K.**

# 24-

▶ kratnik letnih prihodkov države znaša japonski javni dolg.

# o podjetništva



## F ANKETA

# Upajte si biti drugačne

**Kaj bi svetovali podjetnicam začetnicam, da bodo naredile čim manj napak?**



**Jerneja Kamnikar, Vivo Catering:**  
»Podjetništva se ne lotite pogojno, zanj se je treba odločiti in ga živeti. Je del življenja in vsakdanjika. Trdo delo, nenehno izobraževanje, jasna cilj in vizija, odnos do soljudi ter etično-moralne vrednote so temelj za dobro podjetništvo in življenje. Če želite postati podjetnica, si ne želite biti 'control freak', bistvo je v vodenju timov. Ne iščite podpore in vzrokov zunaj sebe. Odločitev, cilj in usoda so vaši. Želela bi poudariti misel, ki me vodi od prvega dne: Tvoja dejanja so pot tvoje usode. To si, kar je globoka želja v tebi.«

Je treba odločiti in ga živeti. Je del življenja in vsakdanjika. Trdo delo, nenehno izobraževanje, jasna cilj in vizija, odnos do soljudi ter etično-moralne vrednote so temelj za dobro podjetništvo in življenje. Če želite postati podjetnica, si ne želite biti 'control freak', bistvo je v vodenju timov. Ne iščite podpore in vzrokov zunaj sebe. Odločitev, cilj in usoda so vaši. Želela bi poudariti misel, ki me vodi od prvega dne: Tvoja dejanja so pot tvoje usode. To si, kar je globoka želja v tebi.«



**Barbara Humar, Linea Snella:**  
»Podjetnicam bi predvsem svetovala, naj si najdejo 'mentorja', torej nekoga, ki je podobno pot že prehodil, pozna izzive in pasti, ne le faze start-up podjetij, ampak če je le mogoče, vseh razvojnih faz podjetništva. Mentor je lahko

»Podjetnicam bi predvsem svetovala, naj si najdejo 'mentorja', torej nekoga, ki je podobno pot že prehodil, pozna izzive in pasti, ne le faze start-up podjetij, ampak če je le mogoče, vseh razvojnih faz podjetništva. Mentor je lahko

sorodnik, prijatelj, prijatelj prijatelja, kakšno združenje, kjer je mogoče navezati tovrstne stike (CEED, FAM, Združenje Manager), pomembno je le poiskati ustreznega sogovornika. Vedno tudi svetujem, naj se podjetnica obkroži z ljudmi, ki že delujejo v podjetništvu, ker ti razmišljajo in delujejo drugače ter omogočajo pravo dolgoročno naravnost, to pa so zaupanje, strast in cilj, cilj, cilj ... Če je opravljena prva domača naloga, to je od ideje do poslovnega načrta in zagona, nato pa trdo delo in malo sreče, bi moral biti start-up uspešen.«



**Urša Žorž, Eventio:**  
»Začetnicam bi povedala:  
– naj si upajo biti drugačne;

– da je skoraj vsak podjetnik vsaj enkrat v svoji karieri doživel neuspeh, a neuspeh ni poraz, je priložnost za nov, drugačen začetek;  
– da je moč v povezovanju, zato naj se čim večkrat udeležijo različnih dogodkov tako s svojega področja kot dogodkov, kjer je veliko podjetnikov, in naj pogumno pletejo svojo poslovno mrežo;  
– naj opazujejo, kako in kaj delajo uspešni ljudje, od njih se lahko

veliko naučijo in se izognejo marsikateri začetniški napaki; – naj jim ne bo nerodno prositi za pomoč, še posebno na začetku, ko se poraja tisoč vprašanj; – in čisto za konec: hitrega uspeha ni, treba je slediti svojim sanjam, vztrajati in zaupati vase.«



**Maja Švener, Ličila.si:**  
»Preveč se ves čas pogovarjamo o napakah. S tem mlade in nadarjene samo paraliziramo. Napake morajo biti. So del učnega procesa vsakogar in le skozi napake pridemo do izboljšanja, do inovacij, do uspehov. Sicer pa je morda moj nasvet ta, da naj prijatelji in sorodniki ostanejo samo to. In ne sodelavci.«



**Ana Kordiš, Agencija Poti:**  
»Naj vztrajajo, verjamejo vase in svoj izdelek ali storitev. Spremembe pa so danes tako in tako stalnica in naj bodo izziv.«

F Stane Petavs  
stane.petavs@finance.si

## F DRUŽINA

# Ne bodite ponaredek moških

► Podjetnice ne smejo pozabiti, da so ženske, čeprav delujejo v večinoma moškem poslovnem svetu. Veliko jih naredi velikansko napako, ker posnemajo ravnanje moških, ker le tako vidijo pot do uspeha in ugleda. Ampak na koncu spoznajo, da so tako lahko le ponaredek tega, kar resnično so, je prepričana Petra Škarja. »Posel naj ne bo nikoli pred družino. Celotna družba od nas pričakuje zgolj poslovne rezultate, ocenjuje

nas zgolj po poslovnih rezultatih. Nisem še videla članka, kjer bi pisalo: 'To pa je ženska in pol! Ima pet otrok, vsak dan jedo domače in zdravo, sama gospodinja in skrbi za prijeten dom in toplino, otroci so odlično vzgojeni. Je vzor mnogim mladim!' Velikokrat pa piše: 'Podjetnica s štirimi podjetji po Evropi in Aziji, ima več kot 500 zaposlenih, prejela je nagrado ... Vzor mnogim ženskam po svetu!'«

dejstva, da so manj večje uporabljati vse možnosti sodobnih informacijskih tehnologij, ne izkoriščajo vseh priložnosti, ki se ponujajo, meni Marta Turk.

Za podjetnico ali podjetnika je zelo pomembno, da ne »podjetnikuje« le v okviru svojega poslovnega prostora, ampak da vsaj polovico svojega delovnega časa nameni spoznavanju novih poslovnih partnerjev, se udeležuje srečanj, delavnic, prireditvev, kjer lahko širi glas o svoji ponudbi, saj je sam(a) svoja najboljša blagovna znamka.

### Bolje poznajo kupca

Matija Goljar raje poudari, zakaj je podjetnicam lažje: »Predvsem opažam, da imajo ženske zelo visoko stopnjo empatije, zaradi česar bolje poznajo svojega kupca in se mu znajo bolje prilagoditi. So tudi manj brezkompromisne, v njih ni tako močnega tekmovalnega naboja kot pri moških. Zato v poslu ne bodo ravnale tako impulzivno in ne bodo hotele 'uničiti konkurence in zavladati svetu', zato bodo pogosto bolj preudarne.« O tem je že v devetdesetih pisal eden izmed

gurujev podjetništva Guy Kawasaki.

### Preudarnejše

Zanimivje tudi primer prakse banke Grameen, ki ponuja mikroposojila podjetnicam v Bangladešu (zanjo je ustanovitelj Muhammad Junus prejel Nobelovo nagrado). Banka daje mikroposojila izključno ženskam, saj so na velikanskem vzorcu dokazali, da so ženske preudarnejše in razmišljajo bolj dolgoročno. Pri njih je manjša verjetnost, da bodo pridobljeni denar porabile za osebne potrebe, saj ga bodo raje vložile v posel. ●

# Stopnja preživetja ženskih podjetij je višja

**Na fakulteti za podjetništvo Gea College študira nekaj več žensk kot moških. Med rednimi študenti je približno polovica takih, ki prihajajo iz družinskih podjetij, med izrednimi pa je okoli polovica takih, ki že imajo svoja podjetja. Delež moških in žensk je približno enak.**

Kar nekaj njihovih študentov v nekaj letih po diplomi ustanovi podjetje. Po grobi oceni gre za enako število moških in žensk. »Če bi primerjali naše opažanje z raziskavo o podjetništvu GEM, bi lahko rekli, da je stopnja podjetniške aktivnosti med našimi študentkami višja, kot je sicer v Sloveniji. Opažamo tudi, da je vse več žensk med tistimi, ki prevzemajo družinska podjetja v tradicionalno moških panogah,« pravi Jaka Vadnjal s fakultete za podjetništvo Gea College.

»O prednostih in slabostih ne bi bilo prav govoriti. Nekako drži, da ženske vodijo podjetja bolj previdno, celo konservativno v dobrem smislu, torej brez prevelikega tveganja. Posledica je, da je bilo že večkrat dokazano, da je stopnja preživetja ženskih podjetij višja, po drugi strani pa jih redko najdemo med hitro rastočimi podjetji. Moški gredo bolj z glavo skozi zid. Potrebujemo ene in druge.«

### Vzgoja

Po Vadnjalovih besedah je podjetništvo predvsem odvisno od vzgoje oziroma socializacije, ki spodbuja mladega človeka k inovativnosti. Raziskava med slovenskimi podjetnicami je na primer dokazala, da so bolj podjetne ženske z višje izobraženimi materami, kar si lahko razlagamo tako, da so višje

izobražene matere spodbujale hčere k samostojnemu razmišljanju.

### Veliko zgodb

»Podjetniških zgodb deklet oziroma žensk je veliko; drznili bi si celo trditi, da je razmerje med številom žensk, ki so se odločile za podjetništvo, in številom žensk, ki uspešno upravljajo svoj start-up, enako, kot je razmerje pri moških,« pravi Matija Goljar iz podjetniškega inkubatorja Ustvarjalnik. Seveda pa se veliko manj žensk odloča za skok v podjetništvo, nekako po naravi si iščejo bolj varne zaposlitve, saj družba pričakuje, da bodo skrbele tudi za družino in dom. Zato verjamem, da bi, če bi se jih enako število sploh odločilo za začetek, imeli veliko uspešnih ženskih start-upovskih zgodb,« poudarja Goljar. **S. P.**