

Problemско učenje študentov v delovno okolje: gospodarstvo, negospodarstvo in neprofitni sektor v lokalnem/regionalnem okolju 2024-2027 (PUŠ v delovno okolje 2024-2027)

- **Javni razpis:** Problemsko učenje študentov v delovno okolje: gospodarstvo, negospodarstvo in neprofitni sektor v lokalnem/regionalnem okolju 2024-2027 (PUŠ v delovno okolje 2024-2027)
- **Naziv operacije:** Inovativni programi za kulturni in podjetniški digitalni razvoj
- **Kratek naziv operacije:** KULPOD
- **Trajanje operacije:** od 01.10.2024 do 31.08.2025
- **Vrednost operacije:** 44.700 eur (24.000 + 20.700)
- **Vodja operacije:** mag. Petra Vovk Škerl
- **Administrativna podpora:** Katja Špegelj
- **Prijavitelj:** Fakulteta za komercialne in poslovne vede
- **Projektni partnerji:** študenti, Osrednja knjižnica Celje, Inkubator Savinjske regije
- **Pedagoški mentorici:** dr. Tatjana Dolinšek in mag. Petra Vovk Škerl
- **Delovne mentorice:** dr. Andreja Videc in Lea Očko (knjižnica), Sonja Majcen (inkubator)

V okviru operacije Inovativni programi za kulturni in podjetniški digitalni razvoj (KULPOD) sta se izvajala **2 projekta**:

1. »Razvoj programov za podjetniško podporno okolje«:

1. s temeljnim ciljem analizirati obstoječe programe podpornega okolja in osredotočanja na še neizkoriščene priložnosti, ki jih ponuja digitalna transformacija;
2. partnerji Inkubator Savinjske regije (Sonja Majcen) in 5 študentov;
3. vrednost 24.000;
4. trajanje 5 mesecev: jan-maj

2. »Evalvacija ponudbe elektronskih podatkovnih zbirk Osrednje knjižnice Celje in vzorčni izobraževalni program za dvig kompetenc na področju informacijske pismenosti«

1. s temeljnim ciljem vzpostavitve vzorčnega izobraževalnega programa za dvig kompetenc na področju informacijske pismenosti;
2. partnerji Osrednja knjižnica Celje (dr. Andreja Videc in Lea Očko) in 6 študentov;
3. vrednost 20.700 eur;
4. trajanje 3 mesece: feb-april

»Razvoj programov za podjetniško podporno okolje«

Projektna skupina je analizirala ponudbo obstoječih programov podpornega okolja podjetništva, prepoznala prednosti in slabosti ter na osnovi prepoznanih priložnosti oblikovala in testno izvedla nov program, pri čemer so se osredotočali na še neizkoriščene priložnosti, ki jih ponuja digitalna transformacija, s čimer se je prispevalo k uvajanju novih nizkoogličnih krožnih poslovnih modelov.

AKTIVNOSTI

- **5 študentov, 2 PM, 1 DM □ 1300 ur, 5m**
- 1. Seznanitev partnerjev
- 2. Analiza podpornega okolja za podjetništvo
- 3. Zasnova novega programa
- 4. Izvedba novega programa in dopolnitev
- 5. Diseminacija

REZULTATI

- Analiza podpornega okolja podjetništva v SLO s SWOT analizo
- Nov program podpornega okolja podjetništva
- Javno objavljen elaborat

Podporno podjetniško okolje

Kaj je podporno okolje?

- Sistem institucij, programov in pobud za pomoč podjetjem.
- Ključno za rast, inovacije in konkurenčnost gospodarstva.

Glavni akterji:

- Javne in zasebne organizacije: SPS, SPIRIT, ZRSZ, MGTŠ, podjetniški inkubatorji, tehnološki parki.
- Primeri: Tehnološki park Ljubljana, Pomurski tehnološki park, Tovarna podjetij Maribor.

Funkcije in podpora:

- Mentorstvo, mreženje, pisarniški prostori, pomoč pri iskanju investorjev.
- Subvencije za samozaposlitev, mikrokrediti, nepovratna sredstva.

Izzivi:

- Geografska neenakomernost.
- Pomanjkanje specializirane podpore za start-upe.

Pomen podpornega okolja in zakonski okvir

Zakonska podlaga:

- **ZPOP-1** – Zakon o podpornem okolju za podjetništvo.
- **ZGD-1, ZSInv**, Zakon o javnih financah.

Cilji zakonodaje:

- Spodbujanje podjetništva in novih podjetij.
- Učinkovito lokalno, regionalno in nacionalno podporno okolje.
- Ustvarjanje novih delovnih mest in izboljšanje dostopa do sredstev.

Institucionalna podpora:

- SPIRIT izvaja ukrepe, izbira projekte in dodeljuje finančna sredstva.
- Vloga MGRT in drugih ministrstev.
- GZS in OZS sodelujeta pri prepoznavanju ovir in pripravi izboljšav.

Podjetniško, finančno in inovativno okolje

Finančno okolje:

- Povratna sredstva: mikrokrediti, garancije, tvegan kapital (SPS, SID banka).
- Nepovratna sredstva: subvencije za zagon, samozaposlitev (ZRSZ, MGRT).

Inovativno okolje:

- Podpora razvoju novih tehnologij in digitalizaciji.
- Povezovanje podjetij z univerzami in raziskovalci.
- Inovacije kot ključ za konkurenčnost in mednarodni uspeh.

Viri financiranja:

- Slovenski podjetniški sklad, SPOT, EU razpisi, poslovni angeli, mednarodni programi.

Inkubatorji v Sloveniji in njihovi podporni programi

INKUBATOR SEŽANA

- Eden najstarejših in največjih inkubatorjev v državi (od 1991)
- Nudi coworking prostor Iskra HUB, svetovanje, izobraževanje, povezovanje z investitorji
- Povezan z Visoko strokovno šolo za oblikovanje in fotografijo

INKUBATOR SAVINJSKE REGIJE

- Ustvarja podporno okolje za podjetnike, raziskovalce in študente.
- Povezuje se z zunanjimi partnerji in pomaga startupom pri rasti
- Z več kot 50 člani krepí inovacijsko okolje regije
- Nudi izobraževanja, mentorstvo, sodobne prostore
- Fokus: coaching, fundraising, iskanje investitorjev, prepoznavanje idej

TOVARNA PODJEMOV

- Inkubator Univerze v Mariboru
- Pomoč startupom, razvoj podjetniških kompetenc, povezovanje z vlagatelji
- Osredotočen na zgodnje faze razvoja podjetij

ABC ACCELERATOR

- Najbolj prepoznaven startup pospeševalnik v Sloveniji
- Fokus na hitrejši rasti startupov, povezovanju z vlagatelji
- Različni mentorski programi, svetovanja in mreženja

LUI (Ljubljanski univerzitetni inkubator)

- Podpora inovativnim podjetjem povezan z Univerzo v Ljubljani
- Pomoč študentom, raziskovalcem in startupom pri prehodu od ideje do trga
- Brezplačne delavnice, mentorstvo, pomoč pri financiranju

Inkubatorji v Sloveniji in njihovi podporni programi

Inkubator Kovačnica (Kranj)

- V letu 2023 ustanovljenih 31 podjetij in 36 delovnih mest
- Programi: mentorstvo, izobraževanja, mreženje
- Povezovanje s strokovnjaki in vlagatelji
- Eden najbolj uspešnih inkubatorjev v Sloveniji
- Spodbuja kreativna delovna mesta in razvojno dinamiko

Podjetniški inkubator Perspektiva

- Osredotočen na podjetnike v zgodnjih fazah
- Ponuja mentorstvo, izobraževanja, ugodne prostore
- Organizacija dogodkov in delavnic za krepitev kompetenc
- Omogoča povezave z investitorji in stroko

SAŠA inkubator

- Celovita podpora za tehnološko-inovativne podjetnike
- Ponuja coworking, mentorstvo, poslovne prostore
- Podpora pri razvoju poslovnih modelov in financiranju
- Izobraževalne delavnice s poudarkom na trženju in inovacijah

Katapult Trbovlje

- Specializiran za industrijo 4.0, robotiko, prihodnostne tehnologije
- Ponuja mentorstvo, dostop do opreme in proizvodnih zmogljivosti
- Fokus na tehničnem znanju in prototipiranju
- Ustanovljen z vizijo povezovanja podjetništva in industrije

Tehnološki park Ljubljana

- Največji tehnološki park v Sloveniji
- Povezuje startupe, scale-upe, raziskovalne ustanove in korporacije
- Programi: mentorstvo, laboratoriji, podpora pri internacionalizaciji
- Spodbuja razvoj visokotehnoloških rešitev

Primorski tehnološki park

- Podpora za podjetniške ideje in tehnološke startupe
- Programi: startup vikendi, mentorstva, delavnice
- Pomoč podjetjem pri rasti in vstopu na trg
- Aktivno povezovanje z lokalnim okoljem

PODPORNI PROGRAM za StartUp podjetja (v okviru Inkubatorja Savinjske regije)

Trajanje: 2 meseca

Kdo?

- Prijavi se lahko do največ 5 StartUp podjetij na leto (program se izvaja 1x letno)

Kje?

- V prostorih Inkubatorja Savinjske regije v Celju

Program poteka v 5 fazah (trajanje posamezne faze se razlikuje, glede na njen cilj, temu primerno se lahko faza podaljša ali skrajša glede na napredek Startupov)

Namen in prednosti programa

- Individualni pristop (do 5 podjetij/leto)
- Personaliziran mentorstvo (izbira mentorjev)
- Pomoč pravnikov, finančnikov, marketing strokovnjakov
- Možnost MVP sofinanciranja (2.000–5.000 €)
- Uporaba laboratorija + usposabljanja
- Pitch treningi, mreženje, investitorski dnevi
- Program od ideje do tržnega produkta

FAZE PROGRAMA

UVODNI MODUL – Ocenjevanje ideje in pripravljenosti

(1. FAZA)

Cilj: preveriti tržni potencial ideje in pripravljenost podjetnika

- **Vstopni intervju z vodjo programa:** analiza izkušenj, motivacije, ciljev
- **Lean Canvas analiza:** definicija problema, ciljne skupine, rešitev, distribucijskih kanalov in prihodkov
- **Test podjetniškega profila:** samoevalvacija vodstvenih in podjetniških lastnosti
- **SWOT analiza poslovne ideje:** identifikacija notranjih in zunanjih dejavnikov uspeha

POSLOVNI MODEL – Razvoj ideje in pravni temelji

(2. FAZA)

Cilj: zgraditi trden poslovni model in pravne osnove za podjetje

- **Business Model Canvas:** delavnica za strukturirano gradnjo poslovnega modela
- **Raziskava trga:** razdelitev po področjih – vsak startup raziskuje svoj ciljni trg
- **Mentorski sistem:** startup si sam izbere mentorja in oblikuje tedenski urnik
- **Delavnica “Kako ustanoviti podjetje”:** pravni postopki, zaščita ideje, upravljanje financ

RAZVOJ PRODUKTA & RAST – MVP + marketing (3.FAZA)

Cilj: razviti osnovni produkt in pripraviti temelje za tržni nastop

MVP – razvoj osnovne verzije produkta

- Delavnica za izdelavo MVP – hitri in nizkocenovni razvoj testne različice
- Uporaba lab-a, video vodiči, praktična usposabljanja

Poslovni načrt in svetovanje

- Izdelava poslovnega načrta s podporo mentorjev
- Priprava na prijave za razpise (P2, občinski razpisi, EU skladi ...)

Tržni nastop & marketing

- **Delavnica: analiza trga** – kaj ponuja trg, konkurenca, pozicioniranje
- **Delavnica: digitalni marketing** – sodelovanje z agencijo, osnove digitalne promocije, e-poštni marketing
- **Pomoč pri spletnem nastopu:** izdelava spletne strani, prisotnost na družabnih omrežjih
- **Trening prodajnih tehnik:** kako privabiti, zadržati in prepričati kupca

POVEZOVANJE IN INVESTICIJE – Pitch in mreženje (4. FAZA)

Cilj: pripraviti podjetja za pridobivanje investicij in širjenje mreže

- **Tedenski pitch treningi:** vaja predstavitve pred drugimi startupi in mentorji
- **Vaje: storytelling, pitchdeck, prepričljiv nastop**
- **Investor Day:** predstavitev pred komisijo (investitorji, podjetniki, občina), pridobitev stikov in nasvetov
- **Vzpostavitev trajne mreže kontaktov za nadaljnjo podporo**

DEMO DAY – zaključek in vključitev v Alumni skupnost

(5. FAZA)

Cilj: javna predstavitev rezultatov in dolgoročna povezava z inkubatorjem

- **Končna predstavitev produkta in podjetja širši javnosti**
- **Podelitev certifikatov o uspešno zaključenem programu**
- **Evalvacija programa – povratne informacije startupov**
- **Digitalna publikacija z dosežki startupov**
- **Vključitev v Alumni skupnost:**
 - o vabila na dogodke
 - o popusti in ugodnosti
 - o možnost sodelovanja kot mentorji

ZAKAJ IZBRATI PROGRAM?

- Ciljno usmerjen program za zgodnjo fazo razvoja startup podjetij
- Letno izbranih do 5 startupov za intenzivno, personalizirano podporo
- Povezovanje z mentorji, partnerji, investitorji in trgom
- Končni cilj: od ideje do MVP in tržnega nastopa v 2 mesecih

Individualiziran pristop: več časa in podpore za vsakega udeleženca

Hitra pot do trga: MVP in prodaja že v 2 mesecih

Celovita podpora: mentorji, pravniki, tržniki, investitorji

Dolgoročne koristi: Alumni skupnost, prepoznavnost, mreženje

SWOT ANALIZA

PREDNOSTI

Ugodna lokacija v središču Savinjske regije, kar omogoča dobro povezavo z lokalnimi podjetji in institucijami. Inkubator ima tudi močno podporo lokalne skupnosti, zlasti občine in podjetniških združenj, kar prispeva k stabilnemu delovanju in prepoznavnosti. Njegova raznolika ponudba storitev, vključno z mentorstvom, svetovanjem, delovnimi prostori in izobraževanji, omogoča celovito podporo start - upom v različnih razvojnih fazah. Prav tako so pomembne povezave z univerzami in raziskovalnimi centri, ki zagotavljajo dostop do znanja in mladih talentov. Inkubator je prilagojen predvsem malim in srednje velikim podjetjem, kar je ključnega pomena za razvoj inovativnih podjetniških idej v regiji. Dostop do regionalnih in evropskih finančnih virov dodatno krepi njegovo podporno funkcijo.

SLABOSTI

Omejeni finančni viri predstavljajo pomembno oviro za širitev storitev in izboljšanje infrastrukture. Inkubator še nima dovolj visoke prepoznavnosti izven regije, kar zmanjšuje privlačnost za startup podjetja iz drugih delov Slovenije ali tujine. Prav tako manjka specializiranih programov za nekatere perspektivne panoge, kot so informacijske tehnologije ali biotehnologija, kar omejuje možnosti za privabljanje specifičnih startupov. Omejena mreža investorjev v regiji predstavlja dodatno oviro za financiranje rasti podjetij. Poleg tega kapacitete delovnih prostorov in število delovnih mest nista dovolj veliki, da bi lahko zadovoljili vse potrebe inkubirancev.

PRILOŽNOSTI

Med **priložnostmi** za inkubator se kaže rast slovenskega startup ekosistema, ki ga podpira tako država kot evropski programi, kar omogoča pridobivanje novih finančnih sredstev in razvoj storitev. Trendi digitalizacije, inovacij ter trajnostnih tehnologij ponujajo možnost specializacije in privabljanja podjetij iz teh sektorjev. Inkubator lahko izkoristi tudi možnost mednarodnega povezovanja z drugimi inkubatorji in podjetniškimi mrežami, kar bo okrepilo njegove zmogljivosti in prepoznavnost. Povečano sodelovanje z izobraževalnimi institucijami omogoča dostop do znanja in mladih s podjetniškim potencialom.

NEVARNOSTI

Vendar pa so prisotne tudi nekatere **grožnje**, ki lahko vplivajo na delovanje inkubatorja. Močna konkurenca inkubatorjev v večjih slovenskih mestih lahko odvzame nekatere potencialne podjetnike. Gospodarske negotovosti in spremenljive razmere na trgu lahko zmanjšajo investicije v startupe. Prav tako pomanjkanje kvalificiranega kadra za mentorstvo in strokovno podporo predstavlja tveganje za kakovost storitev. Administrativne ovire lahko otežijo poslovanje inkubatorja in podjetnikov. Nenazadnje hitre tehnološke spremembe zahtevajo nenehno prilagajanje programov, da inkubator ne zaostaja za potrebami trga.

Promocija in diseminacija

Promocijske aktivnosti so bile stalne aktivnosti:

- pred začetkom projekta v smislu najave projekta (mediji, spletne strani partnerjev),
- med projektom (objave na spletnih straneh partnerjev, FB straneh partnerjev in obveščanje medijev; javne predstavitve, okrogla miza...),
- po zaključku projekta (javna objava rezultatov, informacija o izvedenih dogodkih).

Diseminacija rezultatov :

- aktivnosti in rezultati so opisani v **elaboratu**, ki je **javno objavljen** in **javno predstavljen**;
- izvedenih je bilo več promocijskih **dogodkov** (okrogla miza, javne predstavitve projektov in rezultatov, objave na FB straneh);
- izvedeni so bili **prenosi znanj** (v prakso in na fakulteto).

Po zaključku – obljube za prihodnost

- DM bo predlagala morebitne **teme diplomskih** nalog □ Vsako leto se bo v sodelovanju s Sonjo Majcen razpisala vsaj ena aktualna tema diplomskih nalog s področja dejavnosti inkubatorja
- DM kot predstavnica poslovne prakse sodeluje pri zagotavljanju informacij za **posodabljanje študijskih programov** □ posodobitev učnega načrta predmeta **podjetništvo** v delu podpornega okolja podjetništva, kjer se bo predvidel obisk Inkubatorja Savinjske regije in praktični pregled njihovih programov
- Dogovorjena je bila možnost za opravljanje študijske **prakse** v Inkubatorju Savinjske regije
- Kot **gosti iz prakse** bodo na fakulteto vabljeni člani Inkubatorja

Hvala za pozornost!