

MGRT

Ljubljana, 9.2.2017

Zakaj startupi potrebujejo dodatno pozornost?

Startup je podjetje, ki hitro raste in je že v osnovi zasnovano z namenom, da hitro raste. Startup mora izdelovati nekaj, kar veliko ljudi želi in na način, da lahko doseže te ljudi.

Startupi inovirajo, kreirajo nova delovna mesta, postajajo samostojne korporacije, v primeru nakupa pa njihova inovacija postane del večje korporacije.

Slovensko poslovno okolje bi moralo stremiti k temu, da postane tako zanimivo za startupe kot glavni evropski startup hubi – London, Berlin, Pariz, Helsinki. Na ta način bi se industrija v Sloveniji diverzificirala, trg dela bi postal bolj konkurenčen, kreirala bi se visokokvalificirana in dobro plačana delovna mesta, startupi bi bolj polnili državni proračun.

Kaj je v Sloveniji že sedaj dobro in prijazno startupom:

Startupi potrebujejo okolje, s katerim se jim ni treba veliko ukvarjati ter kader, ki lahko uresniči vizijo podjetja. V Slovenskem okolju in poslovnem okolju je marsikaj prijaznega startupom – socialno varstvo je na relativno visokem nivoju (trade-off so visoka davčna bremena): zdravstvo in šolstvo, nadomestilo za brezposlenost. Za tujce je država zanimiva, povezave so solidne, klima je prijetna – prijetnejša od Helsinkov in Berlina, Slovenska mesta so odprta, ljudje prijazni. Kvaliteta bivanja je visoka, dnevna vožnja do službe v povprečju kratka, delovni etika in delovni čas življenju prijazna. Ustanavljanje podjetja je malenkost bolj zapleteno kot kje drugje, a v principu preprosto. Politični sistem je stabilen, sklad SPS pa v pravi smeri spodbuja startupe. Akceleratorji, tehnološki centri ipd., tudi zelo pozitivno.

Kako lahko Slovenijo naredimo bolj prijazno startupom:

Splošno poslovno okolje: Startupi morajo biti pozitivno sprejeti v Svojem okolju. Strah pred neuspehom v Sloveniji je ogromen, podjetništvo ima negativen prizvok, pričakovanja do mladih so »študij, pol pa nedoločen čas«, nobenega eksperimentiranja s podjetništvom. Težak, dolgoročen proces, ki pa se mora enkrat začeti. A do takrat bo vse preveč praznih mest v inkubatorjih, akceleratorjih, denar za SPS bo ostajal nerazporejen ali bo prehajal v manj perspektivna podjetja.

Človeški viri. Startup uspe le, če privabi dovolj sposobnih, produktivnih in visoko motiviranih ljudi.

- **Plače:** sposoben, mlad Slovenec ali tujec izbira med službami po celem EUju ali po celem svetu. V Sloveniji je dohodninska lestvica postavljena prenizko – pri nas si obdavčen kot bogataš če zaslužiš neko normalno zahodno plačo. Poznamo kup primerov, ko nekdo dela nekaj let v Slovenskem startupu in gre potem v tujino. In zelo malo primerov, ko tujci pridejo delat v Slovenijo.
 - o **Rešitve:** znižati breme plač. Resno. To res že vsi vedo.
- **Motivacija:** Zaposleni v startupu ustvarjajo vrednost. Najbolj učinkovit način delitve te vrednosti med zaposlene je preko stock-option plana. V Sloveniji ni jasne zakonodaje in pravne prakse okoli tega. Predvsem je pomembno, da se ne kaznuje (z visokimi davki) nekoga, ki je tvegala nekaj let življenja za startup.
 - o **Rešitev:** sprememba zakonodaje po zgledu tujine – vnaprej predvidene različne sheme stock-option planov, pisane na kožo startupom v različnih situacijah. Tu že obstaja zasebna iniciativa, ki pripravlja predloge na to temo.
- **Tujci:** V startupih je pomemben zelo specifičen kader ki ga je pogosto težko najti doma. Postopki zaposlovanja tujca so zapleteni in trajajo predolgo.

- **Rešitev:** poenostaviti in predvsem pohitriti postopke vezane na zaposlovanje tujih državljanov (tudi izven EU), vsaj tiste s spcifičnim znanjem ali vezane na zaposlovanje v vnaprej določenem podjetju.
- **Izobrazba:** Tuje univerze so pokazale, da je možno bolje pripraviti študente na izzive, ki jih čakajo. Startupi celo raje zaposlujejo sposobne a neizkušene ljudi, ki niso obremenjeni z načini dela in razmišljanja iz delovnih izkušenj.
 - **Rešitev:** Pripraviti izobraževalne programe, ki bolje odražajo potrebe trga, določiti ciljne izobraževalne smeri in doseči več vpisa na njih, razširiti nabor izobraževalnih programov.
- **Delovna zakonodaja:** Startupi morajo biti hitri in fleksibilni, predvsem pri ljudeh, ki so najbolj pomemben faktor uspeha startupa. Zapleteno odpuščanje je problem, ki povečuje tveganje startupom in preprečuje prehajanje kadra in znanja med podjetji.
 - **Rešitev:** naj zakonodaja začne ščititi brezposelnega, ne pa zaposlenega.

Investicije: Brez fundinga ni startupov. Startup potrebuje denar, da zagotovi normalno plačo za (sicer več vreden) vrhunski kader in plačevati ga mora nekaj let, preden začne generirati prihodke.

- **Ustanavljanje d.o.o.:** V Sloveniji je, kot kaže, nemogoče preko istega d.o.o. investirati v več kot 4 podjetja na leto.
 - **Rešitev:** sprememba zakonodaje, ki rešuje problem poslovne goljufije (verzičnih podjetij, prenašanje poslov s podjetja na podjetje) tako da preprečuje čisto običajne investicije.
- **EIS/SEIS shema:** Prva investicija je ponavadi najmanjša in najtežja. V Evropi je to zelo pomembno, ker je politika VC fondov bolj konzervativna kot v ZDA.
 - **Rešitev:** po zgledu sheme SEIS in EIS iz Združenega Kraljestva omogočiti davčno olajšavo investitorjem (pravnim in fizičnim osebam) v startupe, navzgor omejeno na relativno nizek znesek. Večina UK startuom je dobilo investicijo preko SEISa v neki točki svojega razvoja.
- **Odlog plačila davka na dobiček.** Hitra rast v prvih letih potrebuje tudi denar za rast. Včasih startupi tudi ustvarijo dobiček (odvisno od vrste poslov, ki jih sklepajo), ki ga potrebujejo za financiranje rasti za naslednje leto ali dve. Davek na dobiček lahko odvzame nekaj mesecev življenja takemu startupu. Enako je tudi iskanje »stroškov« konec leta za optimizacijo davka neučinkovit način sprejemanja odločitev.
 - **Rešitev:** po zgledu Estonije naj se davek na dobiček prvič plača šele ko se prvič izplačajo dividende.
- **Javne investicije:** Pozdravljamo SPS in pozdravili smo sistem po zgledu finskega Tekesa (država izenači investicije priznanih VC fondov). Ocenjujemo, da v obeh sistemih prihaja do zlorab, ki se jih rešuje s pretiranim legalizmom.
 - **Rešitev:** Ohraniti SPS in zopet vzpostaviti izenačevanje investicij, a delati izbor investicij/projektov na način, ki ne zahteva toliko legalizma. Recimo neodvisna komisija, ki ne bi bila skorumpirana. Jo lahko takoj sestavimo, ampak bo res neodvisna.
- **Pridobiti tuje privatne investicije.** Zelo malo tujih podjetij investira v Slovenske startupe. Zahtevajo, da se HQ preseli v tujino, še pogosteje pa preprosto rečejo ne, ker ste iz Slovenije.
 - **Rešitev:** PR za Invest Slovenia. Po zgledu marsikatere druge države. Prisotnos na sejnih, uspešni primeri iz prakse. Tujina se zaveda, da je v naši regiji talent, a je še ogromno neznank.

Specifika za mobilno tehnologijo: mobilne tehnologije so vroča panoga in še vedno rastoča, še vedno ogromno investicij. V Sloveniji ni mogoče uporabljati storitve Google Merchant (<https://support.google.com/googleplay/android-developer/table/3539140?hl=en>), to pomeni da ni mogoče tržiti aplikacije, kjer morajo ljudje nekaj plačati, se pravi vsa podjetja, ki dela mobilno aplikacijo, mora odpreti podjetje izven Slovenije.

Rešitev: MGRT naj preko Google Slovenia pride do pravih ljudi, da se ugotovi, zakaj ta storitev ni mogoča v Sloveniji in se odstrani vse prepreke, ki so tu. Na naši strani tudi skušamo najti sogovornika.

Specifika za gaming industrijo: Globalna Video Gaming industrija pa je po velikosti primerljiva z globalno filmsko. Kot vidimo na primeru Outfit7 obstaja v Sloveniji kader, ki je sposoben narediti eno izmed globalno najuspešnejših podjetij s področja mobile entertainment. A video gaming industrija v Sloveniji skorajda ne obstaja. Panoga je zanimiva, saj zaposluje visoko kvalificiran kader, trženje produktov pa deluje preko precej bolj konkurenčnega sistema kot filmska industrija ali glasba – več podjetij ima možnost za uspeh zaradi kvalitete izdelka, ne zaradi dobrih povezav v industriji.

Rešitev: po zgledu tujih držav naj se video gaming tretira kot steber kulture. To v praksi pomeni, da obstajajo izobraževalni programi, razpisi, davčne olajšave, skupinski sejemske nastopi in podobno namenjeni izključno video igram.