

# **POROČILO O IZVEDENI DELAVNICI**

## **Podjetnost - kako svetovati za nove poslovne priložnosti; Darja Pipan, KGZS,**

**Uvodničarja:** Tomaž Cör, KGZS - Zavod KR, Maja Pižmoht, KGZS – Zavod GO

**Poročevalec:** Darja Pipan

**Opis vsebine delavnice:**

Podjetništvo je proces, v katerem se ustvari nekaj novega, s ciljem čim večje možne razlike med vrednostjo sredstev, ki jih podjetniki v procesu uporabijo (inputi) in vrednostjo izdelkov in storitev, ki jih proizvedejo (outputi), pri čemer prevzemajo tveganja in »nagrade«. V Sloveniji je s strani kmetov vedno bolj izražena želja, da pridobijo podjetniška znanja, ki jim bodo omogočila ne samo preživetje, ampak dala možnost dolgoročnega razvoja in uspešnega poslovanja. Kmetijski svetovalci smo pred izzivom, na kakšen način jim svetovati, da bi kmetje znali poiskati podjetniške ideje in ustvariti ter izkoristiti poslovne priložnosti, da bi bila tveganja čim manjša, »nagrade« pa čim večje.

So kmetje res pripravljeni na podjetniške izzive? Je vloga kmetijskih svetovalcev, da v tem procesu sodelujemo? Jih »le« poslušamo in opozarjamo na morebitna tveganja ali pa je morda vloga, da smo njihovi mentorji? Na delavnici bo predstavljena tudi dobra praksa uporabe podjetniškega orodja, ki so jo kmetijski svetovalci uporabili na delavnicah s kmeti. Vas zanima, kakšni so bili rezultati? Če je odgovor da, vas vabimo, da se pridružite naši delavnici in bomo skupaj razmišljali kako svetovati kmetom za nove poslovne priložnosti in soustvarjati ugodno okolje za razvoj podjetnosti.

**Način izvedbe:**

Na delavnici je moderatorka Darja Pipan predstavila program delavnice, cilje delavnice ter način dela na delavnici. V prvem delu delavnice je uvodničar Tomaž Cör podal referat »Podjetništvo na kmetijah«, Maja Pižmoht pa je predstavila izvedbo delavnic s podjetniškim orodjem »Interaktivni strateški management – delavnice za mlade prevzemnike«. Udeležence smo zaprosili, da se opredelijo glede ljudskih pregovorov o podjetnosti.

V nadaljevanju so udeleženci delavnice v okviru petih omizij razpravljali o vnaprej pripravljenih trditvah s področja podjetništva in svetovanja o podjetništvu. Vsako omizje je razpravljalo o eni trditvi. Najprej so se člani omizja predstavili in določili poročevalca za predstavitev ob zaključku delavnice. Trditve so prediskutirali v parih, v nadaljevanju pa v okviru celotnega omizja. Sledila je (ena) menjava omizja; poročevalec je ostal za omizjem, vsi ostali člani pa so se »preselili« za sosednje omizje, kjer so se seznanili z drugo trditvijo, poročevalec pa jim je predstavil razmišljanja prejšnje skupine udeležencev, ki jih je »nova ekipa« dopolnila. Po tej menjavi so poročevalci vseh petih omizij predstavili ugotovitve/razmišljanja na izdelanih posterjih. Za evalvacijo ob zaključku delavnice smo udeležence zaprosili, da napišejo svoje vtise: »Delavnica je....« in »Podjetništvo je....«.

**Vprašanja:**

Udeleženci so za omizji razpravljali o sledečih trditvah:

1. Za svetovanje o podjetništvu MORAŠ / NI POTREBNO imeti podjetniške žilice.
2. Povečanje proizvodnje JE / NI edina možnost razvoja kmetije.
3. Trženje JE / NI del tehnološkega svetovanja.
4. Svetovalna služba IMA / NIMA ORODIJ / ZNANJA za svetovanje v podjetništvu.
5. EU nepovratna sredstva SPODBUJAJO / NE SPODBUJAJO podjetniškega razmišljanja.

**Poročilo o izvedbi:**

Na delavnici je bilo prisotnih 60 udeležencev. Kot izhodišče za razmišljanje in nadaljnje delo sta bila uvodoma opredeljena pojma podjetnost in podjetništvo. Podjetnost je lastnost človeka, ki je koristna za posameznika, za boljšo kvaliteto njegovega življenja. Ko pa se pogovarjamo o podjetništvu, se moramo zavedati, da je to »poklic«, da je podjetništvo koristno za družbo in gospodarski razvoj, za posameznika pa predstavlja tveganje, v primeru slabih odločitev, in seveda nagrado, če so odločitve pravilne. Za podjetništvo ni pomembna organizacijska oblika, temveč to, da podjetnik deluje tako, da

ustvari čim večjo dodano vrednost, to je razliko med sredstvi, ki jih v posel vloži in vrednostjo izdelkov in storitev, ki jih proizvede. S tega vidika predstavlja podjetništvo izziv, priložnost za lepšo prihodnost in razvoj kmetij. Kmetje so podjetniki, pri tem jih je potrebno spodbujati in jim odpirati nova obzorja. Tomaž Cör je v referatu o podjetništvu na kmetijah poudaril, da je pomembno, da kmetije imajo idejo v katero smer razviti kmetijo, nujno pa je tudi, da znajo presoditi, kdaj je potrebno izvesti spremembe in na kakšen način. Svetovalci s strokovnim znanjem in različnimi orodji lahko pomagamo, vendar pa je odločitev v rokah kmeta. Maja Pižmoht pa je predstavila dobro prakso izvedbe delavnic z orodjem Interaktivni strateški management, ki so jih za mlade kmete izvedli sodelavci Darja Zadnik, Miran Sotlar in Maja Pižmoht iz KGZS – Zavoda GO na treh lokacijah. Orodje omogoča analizo kmeta in kmetije, ki predstavljata edinstveni enoti, z navezavo na okolje, ki se neprestano spreminja. Končni rezultat je dolgoročno strateško načrtovanje ciljev in razvoja kmetije. Sklepna ugotovitev teh delavnic je bila, da kmetje na tovrstnih delavnicah radi sodelujejo in želijo pridobiti nova znanja, ki jim bodo omogočala lažje in manj tvegane odločitve glede razvoja kmetij.

Sledilo je aktivno sodelovanje udeležencev. Izkazalo se je, da so razmišljanja in mnenja o določeni tematiki lahko različna; delavnica pa je omogočila glede na način izvedbe, da je lahko prav vsak od udeležencev izrazil svoje mnenje, ki je bilo potem predstavljeni v končnih poročilih, ki so jih poročevalci podali pred vsemi udeleženci.

### **Zaključki delavnice so:**

#### **1. Za svetovanje o podjetništvu MORAŠ / NI POTREBNO imeti podjetniške žilice**

Poročevalka Darija Trpin Švikart je povedala, da so člani omizja v začetku razmišljali, da podjetniška žilica ni potrebna, svetovalec pa mora znati poslušati. Potrebuje teoretično znanje in izkušnje za usmerjanje. Zelo pomembne so osebne karakteristike in afiniteta do tega strokovnega področja. Strinjali so se tudi, da lahko podjetniško žilico pridobiš, če te to strokovno področje zanima. Zaključna misel je bila, da mora **imeti dober svetovalec (vsaj) afiniteto in mora biti prepričljiv (v strokovnosti). Svetovalec za svetovanje potrebuje tudi orodja (kot npr. ISM).**

#### **2. Povečanje proizvodnje JE / NI edina možnost razvoja kmetije**

Člani omizja so se v celoti strinjali, da povečevanje proizvodnje **ni edina možnost razvoja kmetije**. Kmetija se lahko razvija tudi z dodajanjem vrednosti proizvodom, oblikovanjem blagovne znamke in ustrezno promocijo, povezovanjem z drugimi kmeti, direktnim trženjem, vključevanjem v sheme kakovosti, z ustvarjanjem »doživetij« oz. »dobrih zgodb« in uvajanjem inovacij, ki lahko vplivajo na razvoj novih proizvodov ali vplivajo na zmanjšanje stroškov, ipd. Za razvoj kmetije je izrednega pomena tudi lokalna skupnost in njeni vidiki spodbujanja kmetij. Poročevalka Andreja Jenko je povedala, da je **ključna strategija razvoja, pri tem pa je potrebno upoštevati, da niso »vsi za vse« in je potrebno to strategijo prilagoditi glede na različne situacije in okolje.**

#### **3. Trženje JE / NI del tehnološkega svetovanja.**

V okviru omizja so se strinjali, da mora svetovanje kot celota vključevati tudi trženje. Kmetje znajo pridelati, tehnološko svetovanje je tisto, ki omogoča proizvodnjo, vendar pa to še ni ključ do uspešnega poslovanja. Poročevalec Simon Seči je povedal, da **trženje je/mora biti del tehnološkega svetovanja, potrebno je raziskati, kje tržiti, kakšna je konkurenca in kako je možno izboljšati proizvod v smeri, da ga bodo kupci izbrali za nakup.**

#### **4. Svetovalna služba IMA / NIMA ORODIJ / ZNANJA za svetovanje v podjetništvu.**

Mojca Čep, poročevalka omizja, je povedala, da so potrebna nova /dodatna znanja za svetovanje o podjetništvu, kajti pomembno je, da imajo strokovnjaki (svetovalci) široko znanje podjetništva, tudi neformalna znanja. Zato menijo, da bi bilo potrebno povezovanje svetovalcev, tako med različnimi strokami, kot tudi med zavodi. Ugotavljali so, da orodja sicer so, vendar pa jih nekateri svetovalci uporabljajo pri svojem delu, drugi pa ne, zato so predlagali, da se uporablja **»celostno« orodje, ki bi bilo za vse zavode enako** (npr. ISM orodje mora biti dostopno/uporabljeno na območju celotne države). **Predlagali so, da bi imeli specialiste za podjetništvo.**

## 5. EU nepovratna sredstva **SPODBUJAJO / NE SPODBUJAJO** podjetniškega razmišljanja.

Poročevalec Boštjan Kosec in omizje so razmišljali, da EU nepovratna sredstva iz Programa razvoja podeželja lahko **pozitivno vplivajo na podjetniško razmišljanje, saj spodbujajo kreiranje idej** za racionalno porabo sredstev. Razpisi tudi spodbujajo **več povezovanja** (npr. kolektivne naložbe, ukrepi sodelovanja...) in spodbujajo kreiranje različnih teamov. Strinjali so se tudi, da se na ta način **izvedejo investicije, ki bi se težko izvedle, če spodbud ne bi bilo.**

Po drugi strani pa včasih to, da bodo na voljo nepovratna sredstva povzroči **odlog izvajanja investicij** (čakanje na razpis oz. odobritev sredstev), **prilagajanje investicij razpisnim pogojem** (špekulacije), čemur sledijo nerentabilne investicije, nekateri pa se tudi ne odločijo za kandidiranje na razpise zaradi preveč administrativnih obveznosti.

**Priporočila:** so podana v okviru zaključkov

**Gradiva:**

... uvodničar Tomaž Cör pri predstavitvi referata.....



.... udeleženci delavnice se/ne strinjajo glede ljudskih pregovorov o podjetništvu...



... delo v skupinah (po omizjih) .....





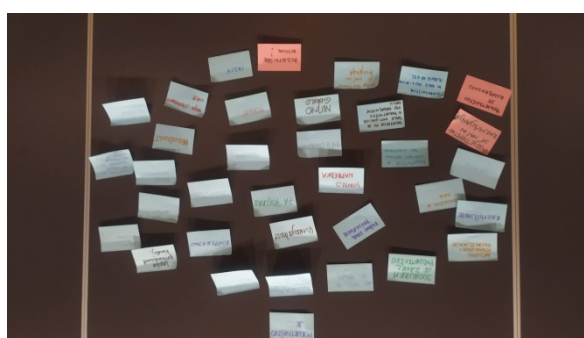
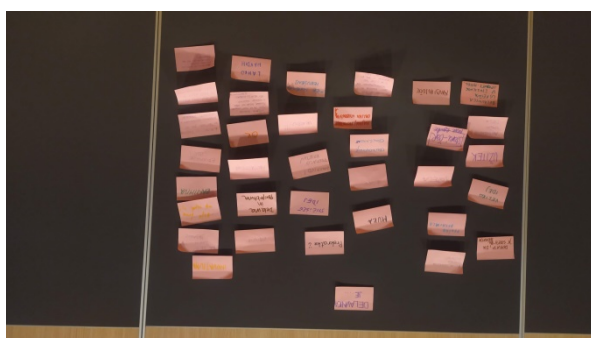


... sledilo je poročanje ...





... evalvacija delavnice ....



... in ekipa, ki je ob pomoči motiviranih udeležencev uspešno izpeljala delavnico

