

## 8 podjetniških napak

Na napakah se učimo je star slovenski pregovor in pri ustanavljanju ter začetnem vodenju podjetja se pojavljajo številne napake. V tem članku je predstavljenih osem zelo pogostih napak, ki se pojavljajo tako pri začetnikih v podjetništvu, kot tudi pri izkušenih podjetniških mačkah, ki ustanavljajo novo podjetje.

### 1. Ustvarjanje izdelkov v vakumu

S sodelavci imate sijajno idejo za izdelek ali storitev, na kateri delate mesece. Sedaj pa, ko jo želite ponosno predstaviti svetu, le ta nikogar ne zanima. Na žalost se je izkazalo, da ste bili tako zatopljeni v idejo in delo, da si preprosto niste vzeli časa in ugotovili, če koga ta izdelek ali storitev sploh zanima. Najprej naredite analizo trga in ne dopustite, da izdelek išče trg. Obrnite se na potencialne kupce in jih povprašajte, če tak izdelek potrebujejo. V kolikor so odzivi pozitivni nadaljujte z delom, če je odgovor ne raje poiščite drugo priložnost.

### 2. Enakovredno lastništvo

Sta se s prijateljem odločila, da ustanovita skupno podjetje? Najverjetneje si bosta s partnerjem razdelila lastništvo na pol (50/50). Vse lepo in prav, a le dokler ne bo prišlo do navzkrižja interesov, ki lahko zaradi enakovrednih glasovalnih pravic zaustavijo razvoj in delovanje podjetja. Nič boljše ni razpršitev lastništva med veliko partnerjev, saj do odločitev vodijo dolgi pogovori, ki lahko prav tako škodijo razvoju podjetja. Izkaže se, da nekdo vendarle mora biti glavni, pa tudi če ima le en odstotek čez 50 odstotkov. V kolikor že morata imeti enakovredne deleže, dajta dva odstotka zunanjemu svetovalcu, ki bo v pomoč pri odločevalskih konfliktih, saj bo tehtnico prevesil na eno ali drugo stran. Zapomnite si, ko je v igri denar je prijateljstvo hitro spregledljivo.

### 3. Nizke cene

Nekateri podjetniki stavijo na nizke cene in računajo na veliko prodano količino, ki jim bo prinesla željeni dobiček. A zapomnite si, da samo velike marže plačujejo marketing in R&R (raziskave in razvoj), torej nizke marže = nič profita = ni prihodnosti. Cene postavite tako visoko, da jih trg še sprejme. V primeru pa, da stavite na strategijo nizkih cen, obvezno prekalkulirajte vse stroške tako stalne kot spremenljive in ugotovite ali boste s to ceno sploh preživeli. In še to, strategija nizkih cen za storitvene dejavnosti skoraj nikoli ni dobra.

#### **4. Pomanjkanje kapitala**

Bodite zmerni in objektivni pri projekcijah o prodaji, razvoju izdelka in stroških. Poskrbite, da boste imeli dovolj denarja za celoten prodajni cikel ali vsaj do naslednje dokapitalizacije.

#### **5. Pomanjkanje osredotočenosti**

Nikoli ne boste imeli ne časa, ne denarja in ne ljudi, da bi izkoristili vsako zanimivo poslovno priložnost, ki je na voljo. Delo in osredotočenost na manj stvari prinese boljše rezultate in skoraj vedno preseže profite, ki bi jih dosegli z delom na veliko projektih. Postanite znani zaradi stvari, ki jih delate najboljše in jih še naprej delajte bolje kot drugi.

#### **6. Naj se vidi**

Veliko mladih podjetij propade zaradi prevelikih režijskih stroškov. Najpomembnejše, vsaj na začetku, je držati stroške čim nižje. Ves denar, ki ga imate na voljo usmerite v razvoj izdelkov, povečevanje prodaje in marketing. Torej, denar skušajte porabiti za najnujnejše stvari, s katerimi boste dosegli cilje in če zaradi izdatka ni profita je ta izdatek nepotreben.

#### **7. Perfekcionizem**

Na to težavo zlasti velikokrat naletijo inženirji, ki ne želijo predstaviti izdelka dokler le ta ni popoln. Tukaj se je treba spomniti pravila 80/20, ki pove, da vas bo zadnjih 20 odstotkov projekta stalo precej več kot ste do sedaj porabili za 80 odstotkov projekta. Poleg tega se trg na katerega želite lansirati izdelek ves čas spreminja in tudi kupci bodo vedno čakali na vaš novi izdelek ne glede na popolnost starega. Osredotočite se na ustvarjanje prodajnih hitov v omejenem času. Postavite si roke za razvoj izdelka, ko ta rok poteče je treba izdelek spraviti na trg in pika.

#### **8. Ne priznate napake**

Od vseh napak je morda ta največja. Ko ugotovite, da ste naredili napako jo priznajte in jo skušajte čim prej odpraviti, v nasprotnem primeru bo napaka postajala vedno večja in večja. Včasih je težko priznati, a verjemite bankrot je še težji.

**Avtor: Luka Pečavar, po članku Paula Lemberga, za Mojedelo.com**

#### **Ekipo Mojedelo.com**

Ekipo zaposlitvenega portala MojeDelo.com tvori mlada, zagnana, motivirana, fleksibilna in profesionalna ekipa, ki dnevno svetuje delodajalcem pri objavi delovnih mest, iskalcem zaposlitve pa pomaga z nasveti in učinkovitimi strategijami za hitrejše in bolj učinkovito iskanje zaposlitve.