



I. Vstop v podjetništvo: 10 podjetniških napak

Na napakah se učimo je star slovenski pregovor, ki velja tudi v podjetništvu.

1. Sindrom velikega kupca

Res se na prvi pogled zdi, da je bolje imeti malo velikih strank kot pa veliko malih. Poslovanje z malo velikimi strankami je enostavneje in ceneje, a se v tem skrivajo tudi velike pasti. S tem, ko si ena vaša stranka zagotovi levji delež v vašem prihodku postanete precej ranljivi in poizkušate na številne načine ugoditi stranki. Zaradi stranke greste v dodatne investicije, da zadovoljite njihove posebne potrebe in s tem zanemarjate ostale stranke. Na koncu se lahko zgodi, da vas zaradi tega ali onega razloga stranka zapusti in vaše podjetje je na robu propada.

2. Ustvarjanje izdelkov v vakuumu

S sodelavci imate sijajno podjetniško idejo za izdelek ali storitev, na njej porabite mesece dela ter jo pilite in pilite. 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 poslovno priložnost.

3. Enakovredno lastništvo

Iščete nekoga, ki bo dopolnil vrzeli v bodočem podjetju ali pa sta se s prijateljem odločila, da ustanovita skupno podjetje. V vsakem primeru si bosta s partnerjem najverjetneje 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 bolje ni razpršitev lastništva med veliko podjetnikov ali še huje prijateljev, 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 %. V kolikor že podjetnika želita imeti enakovredne deleže, naj dasta dva odstotka zunanjemu podjetniškemu svetovalcu, ki bo v pomoč pri odločevalskih konfliktih, saj bo tehniko prevesil na eno ali drugo stran. Zapomnite si, ko je v podjetništvu v igri denar je prijateljstvo hitro spregledljivo.



4. Nizke cene

Zakaj bi sploh imeli nizke cene, se verjetno sprašujete, a nekateri podjetniki stavijo na nizke cene in računajo na veliko prodano količino, ki jim bo prinesla želeni dobiček. A zapomnite si, da samo velike marže plačujejo marketing in R&R (raziskave in razvoj), torej nizke marže = nič profita = ni prihodnosti. Podjetništvo velikokrat zahteva visoke investicije.

Cene postavite tako visoko, da jih trg še sprejme. V primeru pa, da stavite na strategijo nizkih cen, obvezno preračunajte 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.

5. Pomanjkanje kapitala

Bodite zmerni in objektivni pri projekcijah o prodaji, razvoju izdelka in stroških. S tem se lahko izognete pogostemu problemu v podjetništvu, ki je pomanjkanje kapitala za nadaljnjo rast podjetja. Poskrbite, da boste imeli dovolj denarja za celoten prodajni cikel ali vsaj do naslednje dokapitalizacije podjetja.

6. Pomanjkanje osredotočenosti

Nikoli ne boste imeli ne časa, ne denarja in ne ljudi, da bi izkoristili vsako zanimivo poslovno priložnost, ki je na voljo. A veliko denarja lačnih podjetnikov meni, da je treba zgrabiti vse priložnosti pred seboj namesto, da bi se osredotočili na glavni izdelek, storitev, trg...

Delo in osredotočenost na manj stvari prinese boljše rezultate in skoraj vedno preseže profite, ki bi jih dosegli z delom na veliko projektih. Postanite v svetu podjetništva znani zaradi stvari, ki jih delate najbolje in jih še naprej delajte bolje kot drugi.

7. Naj se vidi

Veliko mladih podjetij propade zaradi prevelikih režijskih stroškov (režijski stroški = stroški posloводства in drugih neproizvajalnih dejavnosti v podjetju). Najpomembnejše, vsaj na začetku, je držati stroške čim nižje in se ne napihovati z dragim pohištvom, telefoni, avtomobili itd. 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.



8. 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 % projekta stalo precej več kot ste do sedaj porabili za prvih 80 % 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.

9. Ni profita zaradi nakupa

Ste sposobni ugotoviti koliko bodo stranke "profitirale", če kupijo vaš izdelek ali storitev? Koliko dodatnega posla bodo pridobile? Koliko denarja bodo prihranile? Pravite, da je to pretežko ugotoviti? V kolikor vi ne morete upravičiti nakupa, ne pričakujte, da ga bodo stranke. Vprašajte stranke, ki so že kupile vaš izdelek ali storitev kaj so pridobile, izdelajte študijo primera ali kaj drugega in čim prej ugotovite kaj stranka z vami pridobi.

10. Ne priznate napake

Od vseh napak, ki jih prinese vstop v podjetništvo, 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 bankrot je še težji.





II. Osnovni kapital in osnovni vložki

Osnovni kapital je tisti kapital, ki je potreben za odprtje podjetja kot je družba z omejeno odgovornostjo ali kapitalska družba, oziroma za družbo, za katero je z zakonom določen nek minimalni osnovni kapital.

1. Osnovni kapital

Osnovni kapital se pojavlja glede na vrsto podjetja kot delniški kapital (d.d.), kapital z deleži (d.o.o.) ali kot kapitalska vloga (s.p.). Pri klasičnem d.o.o. mora znašati osnovni kapital vsaj 7.500 evrov, vsak osnovni vložek pa najmanj 50 evrov. Osnovni vložek je lahko zagotovljen v denarju, kot stvarni vložek ali kot stvarni prevzem. Osnovni kapital ni obvezen za vse oblike podjetja. Potrebujemo ga pri d.o.o., d.d. ter komanditni delniški družbi - k.d.d.. Družbe, kjer osnovni kapital ni potreben so d.n.o., k.d. ter tiha družba, poleg tega pa tudi s.p., ki pa ne spada med družbe, saj gre pravzaprav za fizično osebo, ki opravlja dejavnost.

2. Stvarni vložki

Kot stvarni vložki ali stvarni prevzem se lahko štejejo le tisti premoženjski predmeti ali pravice, katerih gospodarska vrednost je ugotovljiva. Dolžnost opraviti storitev se ne šteje za stvarni vložek ali stvarni prevzem.

Za stvarni vložek lahko v podjetje vložimo stvar, **ki se nanaša na našo dejavnost** oziroma bo podjetju prinašala neke bodoče koristi. To pomeni, da lahko v podjetje vložimo kombi, kamion, delovni stroj, poslovni prostor, orodja, mize, stole, računalnike, itd. Če imamo za stvar, ki jo želimo vložiti, račun, ki ni starejši od treh mesecev, lahko vzamemo listino kot verodostojno za prikaz vrednosti vložka. Če je stvar starejša pa je potrebno pridobiti dokaz iz trga koliko je stvar realno vredna (več predračunov oziroma ponudb za koliko bi jo lahko prodali). Če gre za večje vrednosti je potrebna cenitev uradnih cenilcev.

Kot stvarni vložek se lahko zagotovijo premičnine in nepremičnine, pravice in podjetje ali del podjetja. Za stvarni vložek se šteje tudi plačilo za premoženjske predmete, ki jih je družba prevzela in jih prišteje družbenikovemu vložku. Pred prijavo za vpis v register mora vsak družbenik zagotoviti vsaj eno četrtnino osnovnega vložka, vrednost vseh zagotovljenih vložkov pa mora znašati najmanj 7500 evrov. Stvarni vložki se morajo v celoti izročiti pred prijavo za vpis v register. Če vrednost stvarnega vložka ne doseže vrednosti prevzetega osnovnega vložka, mora družbenik razliko vplačati v denarju. Osnovni vložki morajo biti družbi izročeni tako,



da lahko poslovodja družbe z njimi prosto razpolaga. Kar pomeni, da postanejo last podjetja. Vplačila denarnih vložkov morajo biti nakazana na začasni bančni račun.



3. Kako pridobiti kapital v začetkih poslovanja?

Poiskati poslovnega angela, ki investira v tvoje podjetje/idejo, ni več problem. Kapitala je veliko in išče dobre investicijske priložnosti.

4. Kdo je poslovni angel?

Poslovni angel je bogat posameznik, ki vlaga v novo nastala podjetja. Velikokrat je to oseba, ki je sama že zgradila nekaj uspešnih podjetij. Pripravljeni so sprejeti večja tveganja, zahtevajo pa nadpovprečne donose. Vlagajo v fazah, ko podjetje ne more pridobiti kredita na banki in je še premalo razvito, da bi bilo zanimivo za tvegani kapital (venture capital).

5. Zakaj je poslovni angel najcenejša oblika kapitala v začetnih fazah?

Ko se mladi podjetnik loti ustanovitve podjetja, še nima veliko zvez in poznanstev v poslovnih vodah. Zato vam lahko poslovni angel poleg denarne pomoči omogoči odpiranje vrat do poslovnih partnerjev, na vas prenese velikokrat dragoceno praktično znanje in izkušnje, ki jih pridobil tekom let, ter vas vključi v svoj socialni "network".

6. Kako se lotiti iskanja poslovnega angela?

1. **Izdelajte spisek želja/zahtev:** Kaj želite od investitorja? (denar, tržne poti, odpiranje vrat, lobiranje itd.)
2. **Kako najti poslovnega angela?** Imate dve možnosti:
 - Izdelajte spisek, kdo bi bil za vas zanimiv poslovni angel (konkretne osebe), in jih sami kontaktirajte.
 - Najemite posrednika, ki vam pripelje želeni profil investitorjev (nekaj stane, vendar vam prihrani čas). Pazite, da zberete izkušenega posrednika z referencami. Neizkušenim podjetnikom to opcijo toplo priporočam.
3. **Priprava gradiv za snubljenje**
 - **Investment Proposal:** (dolžina: do ena A4 stran) je dokument (»prodajno pismo«), v katerem opišete idejo, kakšen problem rešujete, kako ga rešujete, kakšen trg obstaja, kakšno dodano vrednost boste ustvarili, kaj pričakujete od investitorja in kakšen izhod mu ponujate.
 - **Executive Summary** – povzetek za vodstvo: (dolžina: do dve A4 strani) je dokument, v katerem povzamete poslovni plan. Vsebinsko je deloma podoben zgornjemu, vendar tu ne gre za prodajni učinek dokumenta, pač pa za povzetek poslovnega načrta. Ključne sestavine: kaj je



- problem, ki ga rešujete, kako ga rešujete, kakšna je velikost trga, vizija, kdo je v ekipi (30% odločitve bo baziralo na oceni ekipe), hitri povzetek finančnega plana in marketinškega plana, izhod za investitorja, itd.
- **Business Plan** – poslovni načrt: (dolžina naj ne bo daljša od 25 strani brez prilog – če bo daljši, ste zapravili par priložnosti, ker investitorji nimajo časa brati romanov!) **najpomembnejši** dokument. Potrebujete predvsem zase, saj se investitor običajno odloči, ali bo vložil, že na podlagi »Povzetka za vodstvo« in predstavitve. Poslovni načrt naj bo vaše razmišljanje, zlito na papir. Naj bo čimbolj objektivno. Investitorju dajte v podpis tudi Pogodbo o nerazkritju informacij (ang. NDA – Non-disclosure Agreement) preden mu izročite poslovni načrt.

4. Kako nastopiti pred investitorjem?

- Najprej si pripravite enominutni govor – vabo, s katerim boste uspeli prepričati investitorja, da vas povabi na razgovor. Tega lahko uporabite kadarkoli: na sestanku, na hodniku, na praznovanju prijateljevega rojstnega dne. Kjerkoli pač srečate osebo, ki je za vas potencialni investitor.
- Ko pridete na sestanek/razgovor, imejte pripravljeno **5 minutno prezentacijo** (in daljšo 20 minutno, če ima več časa). Pri predstavitvi bodite samozavestni, verjemite v svojo idejo (če vi dvomite vanjo, zakaj bi nekdo drug verjel?) ter bodite polni entuziazma. Vsekakor pa kljub pritiskom ostanite profesionalni.
- Po opravljenem sestanku **vi nadaljujte odnos**. Ne čakajte na investitorja, da bo sedaj on prevzel pobudo!





III. Davčni zavezanec ali nezavezanec?

Vsakdo, ki se podaja v podjetniške vode, se ob pridobitvi statusa samostojnega podjetnika odloča o vključitvi v sistem DDV. Ob večjem letnem prometu pa je njegova vključitev obvezna.

1. Davčni zavezanec ali nezavezanec?

V osnovi ločimo obvezno in prostovoljno vključitev v sistem DDV. O obvezni vključitvi govorimo takrat, ko znesek vašega obdavčljivega prometa preseže **25.000 evrov**. V tem primeru je s.p. v vsakem primeru vključen v sistem DDV.

Seveda pa največ samostojnih podjetnikov v svojih bilancah ne prikaže prometa višjega od 25.000 evrov, tako, da se jih velika večina samostojno odloča o vključitvi v sistem DDV.

2. Kaj pomeni, če si zavezanec za DDV ?

Ob odločitvi, da bo podjetje zavezanec za DDV je podjetnik dolžan na ceno svojih izdelkov zaračunati še DDV (20%). To pomeni, da je na cene svojih storitev dolžan zaračunati dodaten znesek v obliki davka na dodano vrednost. Po preteku določenega obdobja je podjetnik dolžan plačati pobran DDV, od katerega pa si odšteje davek, ki ga je plačal ob nakupu svojih sredstev namenjenih za poslovanje.

Primer (vključitev v DDV): Mizar kupi les za 300 evrov (250€ + 50€ DDV) in prodaja izdelek za 600 evrov (500€ + 100€ DDV). Ker smo nabrali za 50 evrov več DDV-ja kot smo ga plačali, smo presežek dolžni plačati državi.

3. Kaj je bolje za samostojnega podjetnika?

V splošnem velja, da če podjetje več računov izdaja fizičnim osebam, je bolje opustiti vključitev v sistem DDV, saj davek podraži ceno vaših izdelkov, ki bodo zato cenovno bolj nekonkurenčni. Tipični s.p.-ji, ki naj bi se izogibali statusu zavezanca za DDV so frizerji, ličarji, šivilje... saj imajo majhne stroške nabave in večinoma prodajajo fizičnim osebam.

Podjetjem, ki prodajajo večinoma pravnim osebam oziroma zavezancem za DDV in imajo pri svojem delovanju veliko stroškov, pa se splača biti v sistemu DDV-ja, saj *input* za vstopni davek pogosto presega *output*. Pa tudi podjetjem, ki kupujejo naše storitve ni težko plačati davka na kupljene izdelke, saj plačani davek uveljavljajo kot vstopni v svojih obračunih DDV-ja. Tudi za boniteto podjetja oziroma kreditno



sposobnost je pomembno, ali je podjetnik zavezanec ali ne. Velja, da je za kreditno sposobnost bolje izbrati tisto varianto, ki nam na koncu prinese več čistega dobička, obenem pa se moramo tudi zavedati, da čim več čistega dobička prikazujemo, več davka bomo plačali.

IV. Ustanovitev d.o.o.

1. Kaj je d.o.o.?

D.o.o. je kratica za družbo z omejeno odgovornostjo. To pomeni, da družbeniki ne odgovarjajo za dolgove družbe s svojim premoženjem, ampak družba sama do višine osnovnega kapitala.

2. Zakaj d.o.o.?

- Ker je najprimernejša statusna oblika kadar podjetje ustanavlja več podjetnikov skupaj.
- Ker ustanovitelji (družbeniki) ne odgovarjajo s svojim premoženjem, ampak družba sama odgovarja s svojim premoženjem.
- Ker je davčno ugodnejša od s.p. v primeru večjih dobičkov.

3. Kako ustanoviti d.o.o.?

Slednje velja v primeru, da gre za tako imenovano **enostavno ustanovitev**,

- kjer se vložki se vplačajo samo v denarju (z nakazilom na bančni račun) in celoten znesek vložkov (najmanj 7.500 evrov) se plača pred vložitvijo predloga,
- družbena pogodba ali akt o ustanovitvi se sklene na obrazcu VEM, v katerem vsebine ni mogoče spreminjati (listina se avtomatsko generira iz sistema e-VEM, prav tako vse ostale obvezne priloge k predlogu za ustanovitev d.o.o.), in
- pri enoosebni d.o.o.: družbenik želi voditi elektronsko knjigo sklepov in ne pisne.

V nasprotnem primeru morate obiskati notarja, kar pa ni brezplačno.

Druga možnost za ustanovitev d.o.o. je, da se odpravite na katero izmed točk VEM, kjer vam bodo svetovalci pomagali pri ustanovitvi oziroma registraciji podjetja. Seveda tudi to velja samo za "**enostavne**" ustanovitve, v nasprotnem primeru potrebujete usluge notarja.



4. Začasni TRR

Družbenik oziroma družbeniki v primeru več-osebne družbe z omejeno odgovornostjo oddajo vlogo za odprtje depozitnega računa. Banka odpre depozitni oziroma začasni transakcijski račun (začasni poslovni račun), na katerega družbeniki nakažejo osnovni kapital. Banka izda elektronsko podpisano potrdilo o vplačanem kapitalu.

Potrdilo o vplačanem kapitalu družbenik potrebuje za oddajo predloga za vpis v sodni register.

5. Sklenitev družbene pogodbe/akta o ustanovitvi

Družba se ustanovi s pogodbo, ki je lahko sklenjena v obliki notarskega zapisa ali na posebnem obrazcu, v fizični ali elektronski obliki. Družbeno pogodbo podpišejo vsi družbeniki. Če je družbena pogodba sklenjena na posebnem obrazcu, morajo biti podpisi družbenikov overjeni.

Kadar gre za enega ustanovitelja se sprejme akt o ustanovitvi.

6. Kdaj se mora družbena pogodba skleniti v obliki notarskega zapisa?

Družba se ustanovi s pogodbo v obliki notarskega zapisa v naslednjih primerih:

1. Če družbeniki kot osnovne vložke vložijo:

- stvarne vložke (stvari, terjatve in druge pravice) ali
- denarne vložke, ki bodo delno (vsaj ena četrtnina osnovnega vložka in skupaj najmanj 7.500 EUR) vplačani pred vpisom ustanovitve v sodni register in bo preostanek vplačan šele v določenem roku po vpisu ustanovitve v sodni register;

2. Če družbeniki želijo v družbeno pogodbo vnesti dodatne dogovore o pravilih pri prenosu poslovnih deležev, o upravljanju družbe ali druge dodatne dogovore;

3. Če družbeniki iz drugih razlogov želijo ustanoviti družbo pri notarju s pogodbo v obliki notarskega zapisa.



Če družbeno pogodbo za katerega od družbenikov podpiše pooblaščenec, mora biti priloženo družbenikovo pooblastilo. Če je družbena pogodba sklenjena v obliki notarskega zapisa, mora družbenikovo pooblastilo potrditi notar, če pa je družbena pogodba sklenjena na posebnem obrazcu, mora biti družbenikov podpis na pooblastilu overjen. Pooblastilo ni potrebno, če je zastopnik že po zakonu upravičen skleniti pogodbo o ustanovitvi družbe v imenu družbenika.

7. Sedež in poslovni naslov

Sedež družbe je kraj, ki je kot sedež družbe vpisan v register. Za sedež je mogoče določiti kraj, kjer družba opravlja dejavnost, ali kraj, kjer se v glavnem vodijo njeni posli, ali kraj, kjer deluje poslovodstvo družbe.

Poslovni naslov se nahaja v kraju sedeža.

Primer: sedež-Krško, poslovni naslov-Pavlinova 3.

8. Kje imam lahko prijavljen sedež in poslovni naslov?

- na naslovu stalnega prebivališča,
- na naslovu začasnega prebivališča,
- na naslovu staršev ali prijateljev,
- na naslovu nekega drugega podjetja ipd.

Za sedež družbe ni predpisanih posebnih pogojev. Tudi poslovni naslov lahko izberete kjerkoli, v kolikor gre za neregulirano dejavnost (to je dejavnost, za katero posebni pogoji niso predpisani) in v kolikor se držite pravil, o katerih podrobneje preberete spodaj.

9. Ali lahko opravljam dejavnost v lastnem stanovanju?

V kolikor boste poslovni naslov določili v lastnem stanovanju, morate paziti, da gre za tiho dejavnost. Hkrati boste morali pridobiti soglasja solastnikov vašega stanovanja (v kolikor niste edini lastnik), ki imajo več kakor tri četrtine solastniških deležev, vključujoč **soglasja etažnih lastnikov** vseh posameznih delov, katerih zidovi ali stropi mejijo z vašo stanovanjsko enoto.

V kolikor ste **najemnik stanovanja** lahko uporabljate to stanovanje za opravljanje dejavnosti, če je to v skladu z najemno pogodbo in seveda, če gre za tiho dejavnost.



V najetem stanovanju lahko pričnete opravljati dejavnost takrat, ko pridobite **soglasje lastnika** stanovanja ter vseh ostalih lastnikov v večstanovanjski hiši. Lastnik lahko odkloni soglasje, preostali lastniki pa le iz opravičljivih razlogov (dejavnost, ki moti stanovalce).

V stanovanju lahko torej opravljate dejavnost, v kolikor **ne motite sosedov** in čezmerno ne obremenjujete skupnih prostorov.

10. Opravljanje dejavnosti v poslovnem prostoru

Ni obvezno, da opravljate dejavnost na registriranem poslovnem prostoru (razen v primeru opravljanja določenih dejavnosti.) Postane pa obvezno takrat, ko pričnete v stanovanju sprejemati stranke oziroma opravljati hrupno - za druge stanovalce motečo - dejavnost.

Poslovni prostor je lahko drugje kot poslovni naslov, kar pa utegne povzročati nevšečnosti v komunikaciji podjetja.

Poslovni prostor lahko nekje **najamete ali kupite**. Če ga želite registrirati doma, morate na Upravni enoti pridobiti uporabno dovoljenje.

Pogoji za poslovni prostor so predpisani le za določene dejavnosti (npr. gostinski obrat, frizerski salon, masažni salon, študentski servis ipd.).

V. Ustanovitev s.p.

Ko se posameznik odloči, da bo postal sam svoj gospodar ter postal samostojni podjetnik, so koraki, ki jih mora opraviti za ustanovitev s.p. dokaj preprosti. Razdelili smo jih v tri, vse pa lahko enostavno opravite samo prek e-VEM točke ali s pomočjo podjetniških svetovalcev na VEM točkah.

I. Samostojni podjetnik postanete v treh korakih:

1. Prijava v poslovni register (AJPes)
2. Prijava na DURS
3. Prijava na ZZZS

1. Prijava v poslovni register (AJPes)

Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve (AJPes) vpiše samostojnega podjetnika v Poslovni register Slovenije.



Katere podatke podjetnik potrebuje za vpis v Poslovni register?

- Predlagani datum vpisa s.p.,
- Firma (ime in priimek podjetnika ter dodatne sestavine, označba s. p., dejavnost),
- Skrajšana firma (vsaj ime in priimek samostojenga podjetnika in označba s.p.),
- Sedež s.p.,
- Podatki o podjetniku (ime in priimek, EMŠO, davčna številka, prebivališče),
- Dejavnosti podjetnika po Standardni klasifikaciji dejavnosti (SKD).

2. Prijava na DURS

Samostojni podjetnik posameznik in druga fizična oseba, ki opravlja dejavnost in je vpisana v Poslovni register Slovenije, mora v skladu s tretjim odstavkom 44. člena ZDS-1-UPB2, v osmih dneh po vpisu v Poslovni register Slovenije, sporočiti davčnemu uradu, upošteva svojo organiziranost, naslednje podatke:

- Davčna številka,
- Osebno ime,
- Firma oziroma ime,
- Skrajšana firma,
- Oseba, ki vodi poslovne knjige,
- Podatki o poslovnih enotah doma in v tujini,
- Podatki o številu in lokaciji poslovnih prostorov, ki se uporabljajo za opravljanje dejavnosti in pridobivanje prihodkov,
- Številke računov v tujini,
- Podatke o kapitalskih naložbah doma in v tujini,
- Povezane osebe.

Identifikacija za namene DDV

Davčni zavezanec mora davčnemu organu prijaviti začetek opravljanja dejavnosti. Hkrati mora davčnemu organu prijaviti tudi vsakršno spremembo v zvezi z opravljanjem dejavnosti in prenehanje opravljanja dejavnosti. Davčni zavezanec je vsaka oseba, ki kjerkoli neodvisno (samostojno) opravlja katerokoli dejavnost, ne glede na namen ali rezultat opravljanja dejavnosti.

Dejavnost samostojnega podjetnika obsega vsako proizvodno, predelovalno, trgovsko in storitveno dejavnost, vključno z rudarsko, kmetijsko in poklicno dejavnostjo. Dejavnost obsega tudi izkoriščanje premoženja in premoženjskih pravic, če je namenjeno trajnemu doseganju dohodka.



3. Prijava na ZZZS

Se opravi z vlogo o prijavi podatkov o pokojninskem in invalidskem ter zdravstvenem zavarovanju, zavarovanju za starševsko varstvo, zavarovanju za primer brezposelnosti in o sklenitvi delovnega razmerja.

Pozor! Po novem so se dolžni po višji stopnji obvezno zdravstveno zavarovati tudi tako imenovani "popoldanski" samostojni podjetniki, ki se šolajo (študentje), tisti, ki niso zaposleni poln delovni čas (najmanj 40 ur tedensko), ter upokoјenci.

II. Kje se lahko prijavim?

- e-VEM

Čisto vse zgoraj omenjene korake lahko v zelo hitrem času opravite preko spletnega portala e-vem, vendar za to potrebujete digitalno kvalificirano potrdilo.

- Vstopne točke VEM

Lahko pa se odpravite na katero izmed točk "vse na enem mestu" (VEM) in tam opravite celotno prijavo fizično, v treh korakih, vendar v tem primeru potrebujete zgornje obrazce ter osebni dokument.

- "Peš" način

Z izpolnjenimi obrazci se odpravite na lokalno izpostavo AJPESA, DURSA in ZZZS in sami opravite prijavo. Seveda je ta postopek zastarel in precej bolj zamuden, kot obisk katere izmed VEM točk ali točke e-VEM. Vsem tako priporočamo uporabo prvih dveh postopkov registracije podjetja.



VI. Razlike med s.p. in d.o.o.

Ko se odločamo za odprtje podjetja, se v večini primerov odločamo med odprtjem s.p. in d.o.o.. S.p. je fizična oseba, ki opravlja dejavnost, d.o.o. pa je pravna oseba. S.p. je za začetnike v večini primerov nekoliko bolj primerna oblika poslovanja.



S.p. - samostojni podjetnik, je fizična oseba, ki opravlja dejavnost. D.o.o., družba z omejeno odgovornostjo, pa je pravna oseba, ki prav tako opravlja neko dejavnost oziroma več dejavnosti.

S.p. (samostojni podjetnik)	D.o.o. (družba z omejeno odgovornostjo)
Pravno-organizacijska oblika: fizična oseba, ki opravlja dejavnost.	Pravna oseba.
Ni ustanovnega kapitala.	Ustanovni kapital 7.500 evrov.
Samostojni podjetnik za posle odgovarja s svojim premoženjem.	Ločenost premoženja (družbeniki odgovarjajo samo s svojim deležem v družbi).
Progresivna obdavčitev, ki velja za samostojnega podjetnika, ni primerna za velike dobičke.	Primerna oblika za večje dobičke (enotna davčna stopnja za pravne osebe).
Enostavno/dvostavno knjigovodstvo ali normirani odhodki.	Dvostavno knjigovodstvo oziroma računovodstvo.
Dobiček je plača, podjetnik lahko s sredstvi na računu prosto razpolaga.	Denarna sredstva na računu so "od podjetja". Dobiček se obdavči po dohodnini.
Ker je dobiček plača, se ne šteje kot strošek. V stroške pa gredo prispevki.	Plača oziroma plače so strošek.
S.p. velja za nekoliko manj kredibilno obliko podjetja.	Večja kredibilnost podjetja pri poslovanju. Večja podjetja ponavadi niso s.p..

Opombe:

Davčna osnova pri s.p. je razlika med prihodki in odhodki, torej dobiček. Pri d.o.o. teoretično lahko plačamo samo 21 odstotkov davka na dobiček podjetja (ta davek podjetje plača vsako leto, konec leta). Davek na kapitalski dobiček se namreč vsakih 5 let zmanjša za 5 odstotkov, kar pomeni, da po 20 letih davka ne bi bilo. Seveda je tako ravnanje bolj teoretično kot praktično.



VII. Družba z neomejeno odgovornostjo (d.n.o.)

Družba z neomejeno odgovornostjo (d.n.o.) je ena izmed manj poznanih in razširjenih pravnoorganizacijskih oblik ter ostaja v senci veliko bolj razširjene ter priljubljene družbe z omejeno odgovornostjo (d.o.o.).

1. Opredelitev d.n.o.

Družba z neomejeno odgovornostjo (d.n.o.) je osebna družba dveh ali več oseb, ki so odgovorne za obveznosti družbe z vsem svojim premoženjem. Takšno ureditev je sprejel tudi Zakon o gospodarskih družbah (v nadaljevanju: ZGD-1), ki družbi z neomejeno odgovornostjo (d.n.o.) priznava lastnost pravne osebe. Njena glavna značilnost je majhno število družbenikov, ki morajo med seboj dobro sodelovati, se angažirati, ter si med seboj zaupati, saj za obveznosti odgovarjajo z vsem svojim premoženjem. Družbo z neomejeno odgovornostjo (d.n.o.) morata ustanoviti vsaj dve domači ali tuji fizični ali pravni osebi, ki se odločita skupaj opravljati gospodarsko dejavnost. Za obveznosti družbe z neomejeno odgovornostjo (d.n.o.) so odgovorni vsi družbeniki z vsem svojim premoženjem.

Prednosti družbe z neomejeno odgovornostjo (d.n.o.) so predvsem naslednje:

- ni predpisanega minimalnega osnovnega kapitala;
- večja kreditna sposobnost kot v primeru statusa samostojnega podjetnika;
- družbenik lahko vplača svoj osnovni vložek tudi v storitvah.

Slabosti družbe z neomejeno odgovornostjo (d.n.o.) so predvsem naslednje:

- družbeniki odgovarjajo za obveznosti družbe z vsem svojim premoženjem;
- močna vezanost družbenikov na družbo in medsebojna odvisnost;
- veliko bolj tvegana oblika pravnoorganizacijske oblike kot kapitalske družbe (npr. d.o.o.).

2. Davčni vidiki pri d.n.o.

Tako kot pri ostalih pravnoorganizacijskih oblikah se na koncu vsakega poslovnega leta na temelju letnih računovodskih izkazov ugotovi dobiček ali izguba. Na podlagi ugotovljenega izida se vsakemu družbeniku izračuna njegov delež pri dobičku ali izgubi na način, da se družbeniku pripadajoči dobiček pripiše njegovemu kapitalskemu deležu, medtem ko se izračunani delež družbenika pri izgubi ter denar, ki ga je dvignil med poslovnim letom, od njegovega kapitalskega deleža odpišeta. Višina kapitalskega deleža se torej vsako poslovno leto spreminja glede na višino



dobička ali izgube. Družba z neomejeno odgovornostjo (d.n.o.) je davčni zavezanec davka od dohodkov pravnih oseb, tako da je njen dobiček obdavčen po stopnji 20%.

V zvezi z davčno obravnavo je potrebno opozoriti na posebnost davčne obravnave izplačila dobička družbenikom. Za razliko od kapitalskih družb, kjer davčna obveznost za družbenike nastopi šele v trenutku dejanskega izplačila dobička, davčna obveznost za družbenike družbe z neomejeno odgovornostjo (d.n.o.) nastopi že v trenutku pripisa njim pripadajočega dela dobička, ne glede na to, da družbeniku dobiček dejansko ni bil izplačan. Obdavči se torej že samo povečanje kapitalskega deleža, posledično pa je vsako nadaljnje razpolaganje s tem dobičkom za družbenika davčno nevtravno.

3. Postopek ustanovitve d.n.o.

Družba z neomejeno odgovornostjo se za razliko od s.p. in d.o.o. ustanovi pri notarju, ki mu je potrebno sporočiti naslednje podatke:

- firma družbe;
- sedež (kraj) in poslovni naslov;
- identifikacijski podatki ustanoviteljev (osebno ime, EMŠO, naslov stalnega prebivališča za fizične osebe, firma, matična številka in poslovni naslov za pravne osebe, davčna številka za tuje fizične in pravne osebe);
- identifikacijski podatki in tip zastopnikov (družbenik, poslovodja ali prokurist);
- način zastopanja (samostojno ali skupno);
- meje pooblastil za zastopanje;
- šifra glavne dejavnosti.

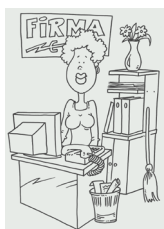
Notar na podlagi navedenih podatkov sestavi vse listine, ki so potrebne za vpis v sodni register, in sicer:

- družbeno pogodbo v obliki notarskega zapisa ali v obliki zasebne listine, na katerem so overjeni podpisi vseh družbenikov,
- če družbo poleg družbenikov zastopajo tudi poslovodje: sklep o imenovanju poslovodij.

Listine lahko sestavijo tudi družbeniki sami, medtem ko morajo biti podpisi v vsakem primeru overjeni pri notarju. Za sestavo in podpis listin je potrebna osebna prisotnost ustanoviteljev (fizične osebe oziroma zakoniti zastopniki pravnih oseb). Posameznega ustanovitelja lahko zastopa tudi pooblaščenec. Pooblastilo za zastopanje pri ustanovitvi družbe s pogodbo v obliki notarskega zapisa mora biti v enaki obliki, torej v obliki notarskega zapisa.



Na podlagi odločitve registrskega sodišča o vpisu ustanovitve subjekta vpisa v sodni register, Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve (AJPES) temu subjektu določi šifro glavne dejavnosti in matično številko.



VIII. Firma podjetja ali ime podjetja

Firma je po Zakonu o gospodarskih družbah ime s katerim podjetje posluje. Pri določanju firme je potrebno upoštevati številna pravila, prav tako pa je potrebno dovolj pozornosti posvetiti izbiri imena, ki bo nosilo nek pomen ali ustvarilo vtis, saj je navadno ravno firma prvi podatek o podjetju s katerim pride stranka v stik.

1. Jezik in omejitve pri izbiri firme

Firma mora biti v **slovenskem jeziku** in ne sme vsebovati imen ali znakov (q, x, y, w, ...) tujih držav in mednarodnih organizacij. Zakonsko so opredeljene tudi **izjeme**, ki dovoljujejo uporabo:

- prevoda firme v tuj jezik, a le skupaj s firmo v slovenskem jeziku,
- besed v tujem jeziku, če te ustrezajo firmam, imenom in priimkom družbenikov ali registriranim blagovnim in storitvenim znamkam,
- besed iz mrtvih jezikov (latinščina, speranto, stara grščina),
- domišljajska poimenovanja in krstice, ki ne vsebujejo tujih črk

Omejitve so določene tudi v zvezi z:

- uporabo besede Slovenija, njenih izpeljank in kratic, slovenske zastave in grba, ter besed, ki označujejo državo ali samoupravno lokalno skupnost (državni, republiški, občinski), kjer je za dovoljenje potrebno prositi Vlado RS ali pristojni organ samoupravne lokalne skupnosti,
- uporabo imena, priimka ali psevdonima zgodovinske ali druge znamenite osebe, kjer je za dovoljenje potrebno prositi osebo samo ali v primeru, da je pokojna, njene sorodnike in ministra za javno upravo,



- prepovedana je uporaba besed ali znakov, ki nasprotujejo zakonu ali morali,
- prepovedana je uporaba ali posnemanje uradnih znakov in uporaba znanih blagovnih ali storitvenih znakov drugih upravičencev.

V primeru, da firma **krši** zakonske določbe ali se ne razlikuje dovolj jasno od že registriranih firm v Sloveniji, registrski organ zavrne njen vpis v register. Ukrepa lahko tudi že registrirana družba s podobno ali enako firmo in s tožbo zahteva opustitev firme novega podjetja, njen izbris iz registra in odškodnino, kar lahko stori v treh letih po vpisu podobne firme v register.

Zanimivo je tudi, da lahko vsakdo zahteva vpis nameravane firme v register, čeprav hkrati ne namerava ustanoviti družbe. Prijavitelj mora nato ustanoviti družbo v roku enega leta od vpisa, drugače se nameravana firma izbriše iz registra. Prenos firme pa je mogoč samo skupaj s podjetjem.

2. Sestavine firme

Po zakonu lahko firma poleg obveznih sestavin in oznake organizacijske oblike (npr. s.p., d.o.o.), vsebuje tudi **dodatne sestavine**, ki družbo podrobneje označijo, a ne smejo biti zavajajoče glede vrste ali obsega poslovanja (npr. Diskont d.o.o.), prav tako pa ne smejo biti preveč podobne firmi oziroma znaku razlikovanja drugega podjetja in kršiti pravic drugih oseb.

Vsako podjetje si tako lahko izbere dolgo in kratko ime, pri čemer veljajo posebna pravila za različne tipe družb:

a) Samostojni podjetnik (s.p.):

Dolgo ime: Dejavnost, ime priimek, s.p. (npr. Turistična agencija, Marija Zanzibar, s.p.)

Kratko ime: Ime priimek, s.p. (npr. Marija Zanzibar, s.p.)

Neobvezna uporaba dodatne sestavine: Dodatna sestavina, (dejavnost), ime priimek, s.p. (npr. Avantura, Turistična agencija, Marija Zanzibar, s.p. ali Avantura, Marija Zanzibar, s.p.)

b) Družba z omejeno odgovornostjo (d.o.o.):

Dolgo ime: Obvezna dodatna sestavina, dejavnost, d.o.o. (npr. Avantura, turistična agencija, d.o.o.)

Kratko ime: Obvezna dodatna sestavina, d.o.o. (npr. Avantura, d.o.o.)



c) Družba z neomejeno odgovornostjo (d.n.o.): vsebovati mora priimek (pri fizičnih osebah) ali firmo (pri pravnih osebah) vsaj enega družbenika z navedbo, da je družbenikov več in oznako d.n.o. (npr. Šiviljstvo Abram in ostali, d.n.o.)

3. Uporaba tujega jezika

Podjetja, ki jim zaradi različnih razlogov, kot je npr. usmerjenost na tuje trge, bolj ustreza firma v tujem jeziku, se lahko strogim zakonskim zapovedim prilagodijo na naslednje načine:

- Lahko se odločijo za z zakonom dovoljeno uporabo prevoda slovenske firme v tuj jezik, registracijo blagovne znamke, ki jo namesto imena (razen ko ni z zakonom predpisano drugače) uporabljajo pri poslovanju, sodelovanje s tujim družbenikom ali uporabo mrtvega jezika.
- Družbo lahko ustanovijo v tujini in z njo poslujejo v Sloveniji (neposredno ali prek podružnice).

Uporaba tujih besed je mogoča če nimajo pomena. Tako recimo besedna zveza "business consulting" ni dovoljena, medtem ko je uporaba besede "businessconsult", ki nima pomena, dovoljena.



IX. LOGOTIP PODJETJA

a) Kako izbrati logotip podjetja?

- Logotip je vizualna podoba vašega podjetja
- Logotip mora biti prepoznaven, enostaven in markanten
- Logotip naj poudarja bistvo
- Če želite, da je vaš logotip sestavljen zgolj iz besedila, potem izberite markantno, jasno in morda unikatno pisavo
- Priporočena je tudi uporaba vsaj dveh barv

b) 3 vrste logotipov

- Prvi se nanašajo predvsem na izbire tipografij in upravljanja s fonti - pisavami. Sem lahko na primer uvrstimo logotipe podjetij IBM, Microsoft in Sony, ki



- uporabljajo različne predelane pisave, ki jih razlikujejo od drugih podjetij oz. njihovih logotipov
- Poznamo tudi logotipe, ki nazorno naslikajo, kaj podjetje dela oz. s čim se ukvarja. Na primer, podjetje, ki se ukvarja s pleskanjem, v svojem logotipu uporabi podobo čopiča.
- Obstajajo pa tudi abstraktni grafični simboli kot je na primer že omenjena Nikova "kljukica", ki so jo sčasoma ljudje začeli povezovati s samo blagovno znamko podjetja.

c) Pričetek izdelave logotipa

- Preden se oblikovanje loga / logotipa prične, moramo razmisliti o tem, kaj bo predstavljal, oziroma kakšen bo namen logotipa za naše podjetje
- Razmišljamo o storitvah, ki jih ponuja naše podjetje
- Izberemo barve, ki niso že preveč "obrabljene"
- Enostaven simbol (npr. Nike)
- Lahko uporabimo tudi le črke izvirne oblike in barve

č) Uporabljanje in zavarovanje vašega logotipa

- Logotip je najprej potrebno zaščititi kot blagovno znamko
- Ko je zaščiten, ga uporabite povsod, kjer ga lahko - na poslovnih karticah, pisarniških potrebščinah, glavah pisem, brošurah, oglasih, spletnih straneh in povsod drugje, kjer se omenja ime vašega podjetja. To bo pomagalo pri izgradnji vaše podobe in vaše podjetje bo postalo bolj vidno, kar bi moralo posledično voditi do še več poslov

X. POSLOVNA VIZITKA

- Vizitka je sporočilo o osebnem slogu in okusu lastnika ali njegovega podjetja, zato ni vseeno, kakšna je
- Ko se odločamo o vizitkah, razmislimo o kakovosti papirja, barvi, tisku, grafični podobi in vsebini
- preveč podatkov in okraskov na vizitki doseže ravno nasprotni učinek od zelenega. Dobro se je ravnati po načelu: manj je več!
- Danes ni več strogih pravil o velikosti, obliki in rabi vizitk
- naj ne bi presegale velikosti osem krat pet centimetrov, kar je običajna velikost bančnih kartic
- Črke in številke naj bodo dovolj velike in preproste



- Vsako podjetje se samo odloči, ali bodo na njihovih vizitkah ime zaposlenega, njegov položaj, naslov podjetja, telefonska številka in številka faksa, naslov elektronske pošte, ali jih bodo opremili tudi z akademskimi nazivi
- Na poslovne vizitke praviloma ne pišemo domačih telefonskih številk ali številk prenosnih telefonov, saj so poslovni ljudje že brez tega dovolj v ospredju. Ti podatki so del zasebnih vizitk

1. Ravnanje s poslovnimi vizitkami:

- Vizitke hranimo v primernem etuiju (usnjeni ovitek ali kovinska škatlica sta najbolj pogosta) in na takem mestu v poslovnem kovčku ali torbi, da jih imamo takoj pri roki. Denarnica ni primerna za shranjevanje poslovnih vizitk
- Ko nam poslovni partner izroči vizitko, jo preberemo in preverimo, če želimo še kaj vprašati
- Ko se seznanjamo z novimi poslovnimi partnerji, so vizitke dobrodošle, da si z njihovo pomočjo lažje zapomnimo imena in se izognemo napakam pri zapisovanju ali izgovorjavi
- Doma ali v pisarni vizitke poslovnih partnerjev vložimo v mape ali posebne kataloge in si jih organiziramo na primer po imenih, dejavnosti, pomembnosti in podobno
- Če imamo pogoste stike s tujimi partnerji, si vizitke natisnemo tudi v tujem jeziku, a prevod naj bo strokoven

