

Scale(UP)Alps okrogla miza o solastništvu v spin-off podjetjih kot vir lojalnosti

Na Institutu »Jožef Stefan« je v okviru 10. Mednarodne konference o prenosu tehnologij potelaka okrogla miza ScaleUp podjetjih - hitro rastočih podjetjih, ki so že vzpostavila ključno ekipo, imajo utečen poslovni model in se pospešeno širijo na nove trge.

Na okrogli mizi je sodeloval tudi član Tehnološkega parka – **Primož Cigler**, iz podjetja [ProteusNet](#), ki se ukvarja s predlogami za WordPress spletne strani.

Primož je že kot osnovnošolec gradil spletne strani, ki so se kmalu razvile v pravo poslovno priložnost. Trenutno se sooča z izzivom **rastoče ekipe** in uvajanja **profesionalnih delovnih mest** – največji izziv mu je predstavljalo iskanje vodje marketinga. Po kratkem obdobju nejasnosti, se je odločil, da sprva **sam spozna in osvoji znanja na tem področju**, da bi bolje razumel pričakovanja pri zaposlovanju in opredelitvi delovnih nalog potencialnega strokovnjaka za marketing. To je pomenilo, da se je Primož, v osnovi stroki fizik in programer, moral izkusiti tudi v vlogi marketinškega strokovnjaka.

Na okrogli mizi sta poleg Primoža sodelovala tudi **Simon Mandelj** iz podjetja GEM Motors in **Andrej Logar** iz podjetja 3FS. Andrej je kot največji izziv izpostavil ohranjanje ekipe, predvsem zaradi konkurenčnih ponudb tujih zaposlovalcev. Kot ključni element za ohranjanje motivacije in posledično lojalnosti zaposlenih je navedel koncept Spin-off podjetij, ki temelji na deljenju deleža podjetja med zaposlenimi. Ko člani ekipe pridobijo idejo, 3FS ustanovi hčerinsko podjetje, v katerem zaposleni pridobi svoj delež. Andrej verjame, da je član ekipe, udeležen pri dobiču podjetja bolj motiviran in manj verjetno zapusti podjetje.

Evropa sicer statistično nima veliko hitro-rastočih podjetij (in tudi ne hitro padajočih), vendar pa so takšna ScaleUp podjetja pod izrazitim pritiskom. Andrej, ki ima v 3FS že približno 70 zaposlenih, je poudaril, da je **hitra rast mnogo bolj obremenjujoča, kot pa startup faza**. Njegovo glavno vodilo je, da mora podjetje v takšni situaciji začeti načrtno umirjati rast. Edina druga alternativa je, da v tujini najdete močno kapitalsko zaledje, s čimer si boste lahko privoščili pripeljati v podjetje izkušene strokovnjake na tem področju, čeprav pa težava nastane pri večjem strošku dela in njihovi pripravljenosti selitve v Slovenijo.

V okviru okrogle mize so bili predstavljeni cilji in rezultati projekta Scale(UP)Alps (Interreg Alpine Space).