

9. 7. 2025

Mentorstvo in mreženje v podjetništvu

Podjetništvo je dinamičen in izredno zahteven proces, ki zahteva širok spekter znanj, izkušenj in sposobnosti za prepoznavanje priložnosti ter obvladovanje tveganj. V današnjem svetu, kjer so konkurenca, tehnološki napredek in globalizacija stalno prisotni, podjetniki vse bolj spoznavajo pomembnost mentorstva in mreženja kot ključnih dejavnikov za dolgoročen uspeh. Teorije in raziskave na tem področju dokazujejo, da imajo podjetniki, ki aktivno sodelujejo v mrežah in se opirajo na izkušnje mentorjev, večjo verjetnost za uspeh v primerjavi s tistimi, ki tega ne počnejo.

Mentorstvo v podjetništvu

Mentorstvo je proces, pri katerem izkušen podjetnik ali strokovnjak svetuje manj izkušenemu podjetniku, mu pomaga pri razvoju poslovne ideje, strategij in obvladovanju izzivov. Mentorji pogosto delujejo kot vodniki, ki podjetnikom ponujajo podporo, znanje in tudi praktične nasvete na različnih področjih, kot so financiranje, trženje, upravljanje podjetja in osebna rast.

Zanimivo je to, da mentorji ne nudijo samo tehničnih in poslovnih nasvetov, ampak pogosto nudijo tudi čustveno podporo, ki je za mnoge podjetnike ključna v težkih trenutkih. To pomeni, da mentorstvo ni zgolj prenos znanja, temveč tudi povezovanje čustvenih in psiholoških dimenzij podjetništva. Podjetniki, ki imajo mentorje, so manj izpostavljeni stresu, imajo večjo motivacijo in so pripravljeni sprejemati bolj premišljene poslovne odločitve.

Po mnenju številnih raziskovalcev in praktikov mentorstvo povečuje verjetnost preživetja podjetij v začetnih fazah. V raziskavi, izvedeni v ZDA, so podjetniki, ki so imeli mentorje, poročali o večji stopnji rasti in dobičkonosnosti (Kuratko, Hodgetts, & Shepherd, 2007). Vloga

mentorja je tako večplastna; poleg svetovanja podjetnik pridobi tudi širši pogled na industrijo, trende in povezave, ki jih morda drugače ne bi imel.

Mreženje: Temelj uspešnega podjetništva

Mreženje (angl. networking) je proces vzpostavljanja in vzdrževanja strokovnih odnosov z drugimi posamezniki ali organizacijami, ki lahko prispevajo k napredku podjetja. Mreženje je danes nujno za podjetnike, saj jim omogoča dostop do novih priložnosti, financiranja, strank in drugih virov, ki so ključni za rast in razvoj podjetja.

V praksi se mreženje pogosto dogaja skozi različne kanale, kot so poslovni dogodki, konference, delavnice, pa tudi skozi digitalne platforme, kot je LinkedIn. Vendar pa ni pomembno le količina stikov, temveč tudi kvaliteta teh povezav. Kljub temu pa številne raziskave kažejo, da podjetniki, ki aktivno sodelujejo v različnih mrežah, dosegajo boljše poslovne rezultate.

Mreženje omogoča podjetnikom, da se povežejo z drugimi podjetniki, investitorji in strokovnjaki, kar jim omogoča hitrejšo rast in dostop do potrebnih virov. Poleg tega pa mreženje pomaga podjetnikom tudi pri prepoznavnosti in povečanju zaupanja med potencialnimi strankami. Z mreženjem si podjetniki ustvarjajo širši poslovni ekosistem, ki vključuje dostop do novih tržnih priložnosti, financiranja ter svetovalnih storitev.

Pomembno je, da podjetniki razumejo, da mreženje ni enosmeren proces. To pomeni, da mreženje zahteva obojestransko izmenjavo koristi, kjer podjetnik ni zgolj iskalec priložnosti, temveč tudi ponudnik vrednosti drugim članom mreže. Tako se razvija sistem medsebojne podpore, kjer vsak posameznik pomaga drugim pri doseganju poslovnih ciljev. Poleg tega mreženje spodbuja kreativnost in inovacije, saj podjetniki pogosto izmenjujejo ideje in izkušnje, ki jim omogočajo razvoj novih poslovnih priložnosti.

Mentorstvo in mreženje kot povezan proces

Mentorstvo in mreženje sta pogosto prepletena, saj lahko mentorji podjetnikom pomagajo pri širjenju njihove mreže stikov. Mentorji so namreč pogosto že vgrajeni v poslovne ekosisteme in imajo širok spekter povezav, ki jih lahko uporabijo v pomoč svojim mentorirancem. Na ta način postane mentorstvo ne le vir svetovanja, temveč tudi kanal za dostop do dragocenih poslovnih povezav.

Mreženje pa nudi podjetnikom možnost, da spoznajo nove mentorje, ki jim lahko pomagajo pri razvoju podjetja. Če podjetnik ni prepričan, kje naj išče pomoč, lahko mreženje služi kot orodje za iskanje pravih mentorjev, s katerimi lahko vzpostavi dolgoročen odnos. Prav tako pa aktivno mreženje pripomore k rasti podjetja, saj podjetniki hitro pridobijo dragoceno povratno informacijo od drugih izkušenih ljudi, kar jim omogoči, da izpopolnijo svoje poslovne strategije.

Prednosti in izzivi mentorstva in mreženja

Prednosti mentorstva vključujejo dostop do izkušenj, kar podjetnikom omogoča, da se izognejo napakam, ki so jih že naredili drugi. Mentorji omogočajo hiter dostop do rešitev, ki bi sicer zahtevale dolgotrajno iskanje, ter delujejo kot "zvočni valovi", ki pomagajo pri iskanju idej in vizij.

Z druge strani mreženje podjetnikom omogoča, da izkoristijo sinergijo med različnimi poslovnimi partnerji in tako hitreje pridejo do potrebnih virov. Mreže omogočajo dostop do novih poslovnih priložnosti, pa tudi do strokovnega znanja, ki ga podjetniki ne bi imeli brez teh povezav.

Vendar pa obstajajo tudi izzivi. Kljub temu da mentorstvo ponuja veliko koristi, lahko podjetnik naleti na težave pri iskanju primerne mentorja, ki je dovolj izkušen za njegov specifičen sektor. Poleg tega mora biti odnos z mentorjem zelo transparenten in zaupen, kar je lahko izziv, če podjetnik ne zaupa svojemu mentorju.

Pri mreženju pa so izzivi predvsem v pomanjkanju časa za aktivno gradnjo kakovostnih povezav in v težavah pri vzdrževanju teh povezav skozi daljše obdobje. Za uspešno mreženje je potrebna doslednost in angažiranost, saj le tako mreža postane resnično uporabna.

Zaključek

Mentorstvo in mreženje sta neprecenljiva sredstva za vsakogar, ki želi biti uspešen podjetnik. Z ustreznim mentorstvom podjetniki pridobijo dragoceno znanje, ki jim omogoča prepoznavanje novih poslovnih priložnosti, medtem ko mreženje odpira vrata do novih povezav, investicij in tržnih priložnosti. Obe dimenziji sta med seboj tesno povezani in skupaj oblikujeta ključne temelje za podjetniški uspeh.

Za uspešno podjetništvo pa je pomembno tudi, da podjetniki prepoznajo, da je mentorstvo in mreženje dinamičen proces, ki zahteva stalno delo in angažiranost. Ko podjetnik razume moč teh dveh elementov in se nanju opre, lahko pričakuje večjo verjetnost uspeha na dolgi rok.

Literatura in viri:

- <https://mladipodjetnik.si/novice-in-dogodki/novice/zakaj-vsak-podjetnik-potrebuje-poslovnega-mentorja>
- <https://mladipodjetnik.si/novice-in-dogodki/novice/mrezenje-kot-kljucni-faktor-za-zagonska-podjetja>
- <https://www.ecwid.com/sl/blog/business-networking.html>
- <https://startup-plus.podjetniskisklad.si/wp-content/uploads/2020/02/SPS-splus-mentorji-prirocnik.pdf>
- Kuratko, D.F., Hodgetts, R.M., & Shepherd, D.A. (2007). *Entrepreneurship: Theory, Process, Practice*. Thomson South-Western:
[https://www.researchgate.net/publication/305328732 Entrepreneurship theory process practice](https://www.researchgate.net/publication/305328732_Entrepreneurship_theory_process_practice)

Urška Mikuž, podjetniška mentorica

Inkubator d.o.o. Sežana

