



**7 USTANOVITEV PODJETJA, RAZLIČNE PRAVNE  
OBLIKE IN VZPOSTAVITEV PRAVEGA TIMA**

---

## 7.1. POSTOPKI USTANOVITVE PODJETJA IN RAZLIČNE PRAVNE OBLIKE

Preverili ste svojo poslovno idejo. Testirali ste trg in imate potencialne kupce, ocenili ste svoje prihodke, stroške ter potencial ustvarjanja dobička. Sedaj morate narediti korak naprej. Če želite začeti poslovati, morate najprej registrirati ustrezno pravnoorganizacijsko obliko svojega delovanja. Izbirate in odločate se lahko med različnimi pravnoorganizacijskimi [oblikami](#). Te delimo na kapitalske in osebne gospodarske družbe, zavode, društva, osebe zasebnega prava in samostojnega podjetnika. Ko izbirate, morate pri tem upoštevati številne prednosti in slabosti posameznih oblik poslovanja, davčno zakonodajo ter postopek registracije posamezne oblike podjetnika.

### 7.1.1 Gospodarska družba – poslovanje

Gospodarska družba je pravna oseba, ustanovi se z vpisom v sodni register. Najpogostejša oblika gospodarske družbe je družba z omejeno odgovornostjo (d. o. o.) kot kapitalska družba. Najpogostejša oblika osebne družbe pa je družba z neomejeno odgovornostjo (d. n. o.). Druge oblike kapitalskih in osebnih družb so dostopne na povezavi: [tu](#).

Če želite ustanoviti d. o. o., potrebujete določeno višino ustanovnega kapitala in kot družbeniki za obveznosti družbe odgovarjate samo do višine ustanovnega kapitala oziroma premoženja družbe. Pri d. n. o. ni predpisan ustanovni kapital (to ne pomeni, da ne potrebujete zagonskega kapitala za začetek poslovanja), družbeniki pa za obveznosti družbe odgovarjate z vsem svojim osebnim premoženjem, v sorazmerju z deleži.

Ko začnete poslovati, ste običajno mikro družba oz. podjetje. Velikost podjetja je določena v ZGD-1 (55. člen), [kriteriji](#) za določanje velikosti podjetja pa so povprečno število delavcev v poslovnem letu, čisti prihodki od prodaje in vrednost aktive/sredstev podjetja. Velikost podjetja vpliva na vaše poslovanje, na uporabo bilančno-računovodskih pravil, členitev računovodskih izkazov in obseg poročanja o vašem poslovanju.

**Gospodarske družbe oz. podjetja poslujejo v skladu z ZGD-1 in [ZDDPO-1](#) ter vodijo poslovne knjige v skladu s [SRS](#).**

### 7.1.2 Samostojni podjetnik – poslovanje

**Večina podjetnikov vas za poslovanje izbere obliko samostojnega podjetnika ([podjetnik, s. p.](#)), ki je fizična oseba**, ki samostojno opravlja pridobitno dejavnost kot svojo izključno dejavnost, jo opravlja trajno, samostojno, z namenom ustvarjanja dobička. Za svoje poslovanje, kot s. p., odgovarjate z vsem svojim premoženjem in za ustanovitev ne potrebujete ustanovnega kapitala, seveda pa potrebujete zagonski kapital, da začnete s poslovanjem. Po Zakonu o pokojninskem in invalidskem zavarovanju (22. člen [ZPIZ-2](#)) lahko delujete kot podjetnik tudi, če ste redno zaposleni kje drugje, podjetniško dejavnost pa registrirate kot popoldanski s. p.

**Kot podjetnik (s. p.) poslujete v skladu z [Zakonom o dohodnini](#) in [SRS 39 \(2009\)](#) oziroma [SRS 30 \(2016\)](#).**

Kot podjetniki lahko poslujete tudi v drugih pravnoorganizacijskih oblikah, kjer pa je osnovni motiv poslovanja nepridobiten, npr. kot [društva](#), invalidske organizacije, [zavodi](#), osebe javnega prava ...

V nadaljevanju vam natančneje predstavljamo **značilnosti** poslovanja podjetnika v obliki s. p. in v obliki d. o. o., ki sta najpogostejši obliki poslovanja mikro in malih podjetnikov.

**Tabela 1: Prednosti in slabosti poslovanja podjetnika kot d. o. o. ali s. p.**

	<b>Fizična oseba – samostojni podjetnik – s. p.</b>	<b>Pravna oseba – d. o. o.</b>
<b>Status</b>	Fizična oseba, ki opravlja dejavnost.	Pravna oseba kot samostojen subjekt.
<b>Začetni kapital</b>	Ni ustanovnega kapitala, potrebujete pa sredstva za zagon poslovanja.	Ustanovni kapital najmanj 7.500,00 EUR, ravno tako potrebujete sredstva za zagon poslovanja.
<b>Odgovornost podjetnika</b>	Odgovarja z vsem svojim premoženjem, tudi osebnim.	Odgovarja samo do višine ustanovnega kapitala, samo s premoženjem družbe.
<b>Registracija</b>	Hiter in enostaven vpis v poslovni register na točki VEM oz. SPOT.	Vpis na točki VEM samo za enostavni d. o. o. (vložek samo v denarju); za zahtevni d. o. o. je potreben notar (vložek v sredstvih, več ustanoviteljev, zakonci, tujci).
<b>Razpolaganje s sredstvi podjetja</b>	Prosto razpolaga s sredstvi na poslovnih računih in gotovino, kar pomeni, da lahko preliva denar iz gospodinjstva v podjetje in obratno.	Podjetnik ne more prosto razpolagati s sredstvi podjetja, ker je premoženje podjetja ločeno od osebnega premoženja.
<b>Računovodstvo</b>	Enostavno knjigovodstvo do določenih pogojev; dvostavno knjigovodstvo; evidence za normiranje.	Samo dvostavno knjigovodstvo.
<b>Zakonodaja Prispevki – plača</b>	ZGD, SRS, ZDoh. Samozaposlen podjetnik plačuje prispevke glede na dobiček preteklega leta, nima plače (kar ostane, je plača in dobiček). Podjetnik, ki je zaposlen drugje, plačuje <a href="#">pavšalne prispevke</a> .	ZGD, SRS, ZDDPO. Samozaposlen družbenik – zavarovalna osnova 40 – sam plačuje prispevke od dohodka preteklega leta, družba mu izplačuje dohodek po poslovodni pogodbi. Zaposlen družbenik – zavarovalna osnova 01- delovno razmerje in prispevke plača družba od izplačane plače. Fiksna 19 % obdavčitev dobička.
<b>Obdavčitev</b>	Naraščajoča lestvica dohodnine za s. p. in možnost upoštevanja splošne olajšave za dohodnino. 20 % obdavčitev <a href="#">normiranca do določenih pogojev</a> .	
<b>Izplačilo dobička</b>	Dobiček dokončno obdavčen v letni dohodnini.	Obdavčitev družbenika kot fizične osebe s 25 % davka.
<b>Pridobitev sredstev za investiranje</b>	Manj verodostojna oblika.	Bolj verodostojna oblika.

Razlike, ki smo jih predstavili, zelo vplivajo na poslovno odločanje in poslovanje vaših podjetij. Zato dobro razmislite, kako se boste organizirali za uresničevanje svoje podjetniške ideje, v kateri obliki boste poslovali in zakaj.

Za vas smo pripravili delovni list, ki ga izpolnite.

V kateri obliki boste poslovali in zakaj?	Dejavniki v korist odločitvi	Dejavniki proti odločitvi
Podjetnik – s. p.		
Popoldanski s. p.		
d. o. o.		
d. n. o.		
Vaša odločitev	Posloval bom kot:	

## In kako ustanovimo s. p. ali d. o. o.?

### 7.1.3 Postopek ustanovitve podjetnika (s. p.)

Registracija s. p. je hitra, enostavna in brezplačna. Omejitev je, da ste stari 18 let ali da ste stari 15 let in imate odločbo CSD, da ste opravilno sposobni.

Pred registracijo morate razmisliti in se odločiti o:

- **Imenu oziroma firmi s. p.**, s katero boste pri poslovanju nastopali na trgu in bo vaš prepoznavni znak. Sestavljena je iz vašega imena in priimka, oznake, da gre za s. p., oznake dejavnosti in dodatnih sestavin. Firma ima dolgo ime (Primer: SONČNICA, trgovina in storitve, NINA PODJETNICA, s. p.) in kratko ime (Primer: NINA PODJETNICA, s. p.). Po 12.–28. členu ZGD-1 je treba pri izbiri imena firme upoštevati tudi omejitve glede jezika, imena in drugih sestavin firme.
- **Sedežu dejavnosti s. p.**, kjer boste opravljali večino poslov in od koder boste vodili dejavnost.
- **Dejavnosti s. p.** – praviloma kot podjetnik lahko opravljate vse dejavnosti, razen tiste, ki so z zakonom omejene (na primer bančništvo, proizvodnja orožja ...). Dejavnosti izberete po šifrah iz standardne klasifikacije dejavnosti – SKD. Za nekatere dejavnosti (npr. frizerska dejavnost, kozmetična in pedikerska dejavnost, popravilo malih gospodinjskih aparatov ... – obrtne in obrtem podobne dejavnosti – boste morali vpisati dejavnosti tudi v [Obrtni register](#), da pridobite [obratno dovoljenje](#).

Kot s. p. se lahko registrirate sami preko portala [VEM](#), kjer potrebujete [digitalno potrdilo](#) ali pa na eni od točk [SPOT](#) (na izpostavah AJPES). Za registracijo na točki SPOT potrebujete veljavni osebni dokument, davčno številko in če niste lastnik objekta, kjer želite registrirati sedež, je treba priložiti overjeno izjavo lastnika objekta, ki vam dovoljuje poslovanje na tem naslovu. Izjavo overite brezplačno na katerikoli Upravni enoti, pri čemer je potrebno plačilo takse. Izjave ni treba overiti, če lastnik objekta poda izjavo na točki SPOT. Na točki SPOT izvedejo vpis v poslovni register, prijavo na FURS in prijavo v obvezna socialna zavarovanja.

Registracija s. p. poteka v 5 [korakih](#) (na povezavi so opisane vse podrobnosti): prijava v poslovni register, prijava na FURS, prijava v obvezna socialna zavarovanja, sklep o registraciji, odprtje poslovnega računa pri izbrani poslovni banki.

S tem ste registrirani kot podjetnik in lahko začnete z načrtovano podjetniško dejavnostjo.

V nadaljevanju se preizkusite v izpolnitvi registracijskega obrazca za s. p. – [Obrazec DR-03](#) (Prijava za vpis dejavnosti fizične osebe v davčni register).

#### 7.1.4 Postopek ustanovitve družbe z omejeno odgovornostjo (d. o. o.)

Družbo z omejeno odgovornostjo lahko ustanovi ena ali več domačih ali tujih fizičnih oseb, pri čemer je potreben minimalni osnovni kapital 7.500,00 EUR, ki ga lahko družbenik/-i vplača/-te v obliki [denarja ali stvari](#). Vedeti morate, da je v primeru več ustanoviteljev minimalni vložek najmanj 50,00 EUR. Vložek v gotovini se vplača ob registraciji.

D. o. o. lahko registrirate na portalu [eVem ali točki SPOT](#) brezplačno samo kot enostavni d. o. o., kar pomeni, da kot ustanovni kapital zagotavljate denar (vplačan, preden vložite predlog za vpis), ste enoosebna d. o. o. (sprejmete Akt o ustanovitvi) ali večoosebna d. o. o. (sprejmete standardno [družbeno pogodbo](#)) in kot družbenik vodite elektronsko knjigo sklepov.

Če družbo registrirate na točki SPOT, morate biti kot bodoči družbenik in bodoči zastopnik podjetja pri postopku registracije osebno prisotni. S seboj morate prinesiti osebni dokument, overjeno soglasje za poslovni naslov in potrdilo banke o vplačilu denarnega vložka.

Postopek ustanovitve poteka v štirih korakih (podrobneje opisana vsebina je dostopna na [povezavi](#)): registracija (v tem koraku se tvorijo naslednji dokumenti: akt o ustanovitvi/družbena pogodba, sklep o določitvi poslovnega naslova, sklep o določitvi zastopnikov, sklep o imenovanju zastopnika (za vsakega zastopnika posebej) – soglasje zastopnika, da začne opravljati funkcijo direktorja ali prokurista), izjavo družbenika (za vsakega ustanovitelja posebej – ustanovitelj izjavlja, da nima neporavnanih obveznosti do države iz prejšnjih poslovanj); odprtje poslovnega računa, sklep o registraciji (ki ga sodni register pošlje v nekaj dneh, ob tem se dodeli podjetju tudi [davčna številka](#)), obvestilo FURS.

V nadaljevanju se preizkusite v izpolnitvi registracijskega obrazca za d. o. o. – [Obrazec DR-04](#) (Prijava za vpis pravne osebe v davčni register).

#### 7.2 VZPOSTAVITEV PRAVEGA TIMA ZA RAZVOJ POSLA

V življenju in podjetništvu velja pravilo, da so ideje poceni; tisto, kar šteje, je izvedba. Večina idej, ne glede na to, kako perspektivno so videti, so brez vrednosti, če ni konkretne izvedbe. Izvedba je najtežji posel. Tu je pomembna koncentracija na vaše operative sposobnosti. Delali boste zase in vodenje podjetja vam bo vzelo veliko časa za razvoj, nabavo, marketing, prodajo, finance itd. Neprestano se boste učili in boste soočeni z vedno novimi izzivi. Za poslovanje boste potrebovali podjetniški tim, saj vsega ne boste (z)mogli voditi sami. Naučiti se boste morali delegirati in zaupati zunanjim sodelavcem ter zaposlenim, ko jih boste imeli. Okrog sebe boste morali brez strahu graditi tim z znanji, ki presegajo vaša. Zgraditi in ohranjati boste morali svoj ugled v okolju – s svojimi kupci, dobavitelji, bankami itd.

Zato na start-up sceni velja, da se **investira v time/ekipe, ne v rešitev**. Vendar navkljub temu so timi, ki jih vidimo, pogosto slabi. Ljudje – posamezniki, praviloma zbrani glede na



strokovna znanja ali druge talente, ki so potrebni za izvedbo ideje, ste odlični. Vendar zelo redko srečamo tim, ki se povezuje in medsebojno krepi. Zakaj?

**Odgovor je kratek: ker ni enostavno.** Velika podjetja zelo dobro vedo, kakšne kompetence/sposobnosti potrebuje nekdo na točno določenem delovnem mestu, da lahko najbolje pomaga podjetju in prispeva k doseganju poslovnih rezultatov. Podjetniki, start-upi, mikro podjetja imate idejo, malo denarja in veliko entuziazma. S tem je težko dati oglas in zaposliti tri najboljše strokovnjake, ki jih potrebujete za razvoj posla. To (zaposlitev) tudi ni smiselno v zgodnji fazi razvoja podjetja. Bistveno je, da ugotovite, kaj vam gre dobro od rok in kje ste šibki. Nekdo je na primer ustvarjalna oseba in ima vizijo za razvoj izdelka ali storitve, vendar ne obvlada mentalitete, postopkov, pravil poslovnega sveta. Kdo drug je odličen v prodaji, a nima tehnoloških znanj za izvedbo razvoja.

Tudi promocija in oblikovna dovršenost niso bistvene naloge na začetku razvoja podjetja. Enostaven logotip in pakiranje je boljše od balasta in kiča. Prva naloga tima je, da omogoča rast podjetja, posebej mladega. Kako? S pridobivanjem novih poslov, zaključkom razvoja in skrbjo za zadovoljne stranke ter spoštovanjem zakonitosti in standardov poslovnega okolja. Če so vse te naloge združene v podjetniku, je težko. Stvari se nabirajo. Preveč si naložimo.

Za razrešitev te težave sta dve poti. Ali najdete ljudi, ki jim zaupate in okrog katerih se dobro počutite ali pa odložite določene korake, dokler sami ne razvijete manjkajočih sposobnosti.

Podjetniki, ki vam npr. manjkajo poslovne izkušnje, se lahko osredotočite na razvoj koncepta in ideje ter se lotite poslovnih vprašanj, prodaje, tržnih dogovorov, ko dobite občutek za te stvari. Vmes pa poskušate pridobiti prve stranke, testirate idejo. Bolje je, če najdete partnerje, ki lahko vstopijo in takoj prispevajo k rasti vašega podjetja.

Pri vzpostavitvi partnerstev velja biti previden, ker je kasneje najtežje (in najdražje) odpravljati slabe dogovore o lastništvu ali odnosih med partnerji. Zato premislite, s kom želite iti v posel. Uspeh bo zahteval, da preživite skupaj veliko časa. Izberite ljudi, ki vam dajejo občutek, da lahko zmagate in vam lahko dejansko pomagajo do teh zmag.

Doslej ste okrepili zavedanje o dejavnih, ki vam lahko pomagajo pri uresničevanju svoje poslovne ideje ali pa vas ustavijo. Veste, kako izbrati pravo občinstvo za pogovor o ideji in izdelkih. Spoznali ste že tudi orodje za učinkovito predstavitev ideje. Kmalu boste morali predpostavke svojega posla spraviti do uspešne prodaje na trgu. Vsega ne morete sami. Potrebovali boste pomoč. Vaša sposobnost, da okoli sebe vzpostavite uspešen tim (kasneje tudi time), se bo pokazala v veliki rasti, v nasprotnem primeru pa samo skozi to, kar vam bo uspelo narediti samim.

V nadaljevanju je delovni list – pred vas postavljamo nalogo, pri kateri vas v razmišljanju usmerjajo vprašanja.

Vživite se v problematiko iskanja sodelavcev in v delovni list napišite svoje misli o tem, kje ste močni, kaj vam leži in predvsem v kakšni vlogi se vidite čez pet let. Kakšne pogoje potrebujete za dobro delo?

Nekaj usmeritev: Mogoče ste odlični v pogovoru z ljudmi, v vzpostavljanju priložnosti, v ustvarjanju zanimanja za novosti. Morda pa prav to sovražite in ste raje sami, v lastnem kreativnem neredu ter ustvarjalnosti. Oboje je odlično. Manj odlično je, ko mora kreativen vizionar izpolnjevati poročila ali pa sicer dober prodajalec razvijati nove tehnologije.

Moje prednosti, na katerih področjih dela sem močen, kaj mi najbolj leži?	
Moje slabosti, katera od del mi ne ležijo?	

Pogoji, ki jih potrebujem za dobro delo	
Kje bom čez pet let – v kakšni vlogi se vidim v svojem podjetju?	
Če bi se vam lahko jutri nekdo pridružil in vas razbremenil nalog, katere naloge bi mu prepustili?	

Priporočamo vam še ogled zanimivega [posnetka](#), ki govori o izkušnjah zaposlovanja, sestave tima in izkušnjah v zgodnjih fazah podjetništva.

Po ogledu premislite, kakšne sodelavce potrebujete, da ustvarite nekaj najboljšega.