

E/B/R

**POVZETKI V
SLOVENSKEM JEZIKU**

CUSTOMER PRIORITIZATION: FROM CONCEPTUALIZATION TO INTERNATIONAL APPLICATION

PREDNOSTNO RAZVRŠČANJE STRANK: OD OPREDELITVE DO MEDNARODNE VPELJAVE

Maria Gracner, John William Cadogan, Gregor Pfajfar

Ta študija preučuje prednostno razvrščanje strank, strateško prakso, pri kateri podjetja razporejajo vire in prizadevanja na podlagi vrednosti za stranke. Čeprav se njen pomen v mednarodnem trženju še naprej povečuje, obstaja le malo raziskav o tem, kako se razume in uporablja prednostno razvrščanje strank v mednarodnih podjetjih, ki delujejo v različnih kulturnih okoljih. Študija obravnava to vrzel in raziskuje, kako vodje mednarodnega trženja razumejo koncept prednostnega razvrščanja strank in opredeljujejo njegove ključne sestavine. Študija temelji na kvalitativni metodologiji, natančneje poglobljenih intervjujih s slovenskimi vodji mednarodnega trženja in prodaje iz 13 izvozno usmerjenih podjetij. Tematska analiza na podlagi uveljavljene Gioia metodologije je opredelila štiri osrednje teme: taktike in strategije prednostnega razvrščanja strank, dobičkonosnost mednarodnih strank, odnosi med sedežem in podružnico ter upravljanje odnosov s strankami. Rezultati kažejo, da podjetja sprejemajo različne strategije prednostnega razvrščanja strank, na katere vplivajo dejavniki, kot so proizvodne linije, velikost strank, pomembnost panoge in pomembnost tujih trgov. Poleg tega imajo podružnice ključno vlogo pri zbiranju in posredovanju znanja o lokalnih trgih na sedež, kar omogoča učinkovito prednostno razvrščanje strank. Ta raziskava prispeva k izboljšanju konceptualnega razumevanja prednostnega razvrščanja strank kot dinamične zmožnosti v mednarodnih podjetjih, na podlagi katere le-ta oblikujejo strategijo upravljanja odnosov s strankami in tako posledično lahko povečajo svojo dobičkonosnost na tujih trgih.

Ključne besede: prednostno razvrščanje strank, upravljanje vrednosti za stranke, trženje na podlagi odnosov, mednarodno trženje, odnosi med sedežem in hčerinsko družbo, dobičkonosnost

DOES THE ORGANIZATION–EMPLOYEE RELATIONSHIP MATTER? LINKING THE ORGANIZATION–EMPLOYEE RELATIONSHIP WITH EMPLOYEE WELL-BEING AND PERFORMANCE

ALI JE ODNOS MED ORGANIZACIJO IN ZAPOSLENIMI POMEMBEN? POVEZAVA ODNOSA MED ORGANIZACIJO IN ZAPOSLENIMI Z DOBRIM POČUTJEM TER USPEŠNOSTJO ZAPOSLENIH

Deepti Pathak, Gaurav Joshi

V študiji je preučeno razmerje med odnosom med organizacijo in zaposlenimi, dobrim počutjem ter delovno uspešnostjo delavcev na daljavo, ki jim je bilo zaradi negotovosti in zdravstvenih tveganj, ki jih je prinesla pandemija covida-19, odrejeno delo od doma. Študija je osredotočena na delovno uspešnost zaposlenih, h kateri so prispevali psihološko dobro počutje ter pozitivni odnosi med organizacijami in zaposlenimi. Opravljena je bila celovita raziskava na ravni države, in sicer na vzorcu 1289 delavcev v sektorju informacijske tehnologije v Indiji, zaposlenih za polni delovni čas, da bi določili vpliv dobrega počutja na individualno delovno uspešnost. Rezultati analiz kažejo, da čeprav je bil za zaposlene z omejenimi izkušnjami z delom od doma to v začetnih fazah pandemije velik izziv, so pozitivni odnosi med organizacijami in zaposlenimi pozitivno vplivali na njihovo dobro počutje ter splošno delovno uspešnost, saj so jim pomagali premagovati stres, ki ga je povzročala pandemija.

Ključne besede: odnos med organizacijo in zaposlenimi, dobro počutje, uspešnost pri opravljanju nalog, kontekstualna uspešnost, delovna uspešnost, modeliranje strukturnih enačb po metodi delnih najmanjših kvadratov, indijski IT sektor, delavci na daljavo

STARTUP ACCELERATOR RETURNS: J CURVE OR L CURVE? A COMPARATIVE PERFORMANCE ANALYSIS BETWEEN A VENTURE ACCELERATOR AND EARLY-STAGE VENTURE CAPITAL

ALI SLEDIJO DONOSI POSPEŠEVALNIKOV ZAGONSKIH PODJETIJ J-KRIVULJI ALI L-KRIVULJI? PRIMERJALNA ANALIZA PODJETNIŠKEGA POSPEŠEVALNIKA IN SKLADA TVEGANEGA KAPITALA ZA INVESTICIJE V ZAGONSKA PODJETJA V ZGODNJI FAZI RAZVOJA

Aleš Pustovrh

Članek analizira donosnost naložb v podjetniške pospeševalnike v primerjavi s skladi tveganega kapitala, ki investirajo v zagonska podjetja v zgodnji fazi razvoja. Na podlagi študije primera enega upravljavca sklada, ki upravlja oba tipa naložb, spremlja razmerje med skupno vrednostjo in vplačili (t. i. TVPI kazalnika) v obdobju šestih let. Naložbe tveganega kapitala v zgodnji fazi so pokazale pozitiven trend, saj so presegle TVPI vrednost 1 že v tako kratkem opazovalnem obdobju. To kaže na dobičkonosnost, ki jo poganjajo stopnje preživetja podjetij, privabljanje zunanjega financiranja in rast. Nasprotno pa so naložbe v pospeševalnike zaostajale, saj je bil TVPI v celotnem opazovalnem obdobju pod 1, kar nakazuje izgubo za vlagatelje. To odpira vprašanja o dolgoročni vzdržnosti modela pospeševalnikov, saj lahko namesto pričakovane J-krivulje donosnosti pride do L-krivulje. Čeprav bi se lahko uspešnost pospeševalnika še izboljšala po zaključku 6-letnega opazovalnega obdobja, če bi nekaj uspešnih podjetij bistveno preseglo neuspešno večino, takšna odvisnost od majhnega števila uspešnih izhodov prav tako predstavlja večje tveganje za vlagatelje. Prihodnje raziskave bi morale vključevati širše nabore podatkov in upoštevati različne tržne dinamike za posplošitev ugotovitev, pri čemer bi uporabile panelne podatke iz različnih geografskih območij in industrij.

Ključne besede: tvegani kapital, podjetniški pospeševalniki, donosi na vlaganja v zagonska podjetja, financiranje zagonskih podjetij, rezultati vlaganj
