

Moja podjetniška pot

V okviru projekta Z mladinskim delom proti prekarnosti mladih – pilotni projekt – Inštitut IRDO objavljamo rubriko Moja podjetniška pot, znotraj katere preko spletnih pogovorov predstavljamo posameznike, ki hodijo po samostojnih kariernih poteh. Zastavimo jim nekaj vprašanj o njihovih začetkih, izkušnjah, lekcijah, ki so jih pri podjetništvu pridobili, pa tudi o njihovem pogledu na prekarne oblike zaposlitev. Podelijo nam nasvete, ki bi jih želeli sporočiti mladim ob začetku njihove poklicne poti, za kar se jim iskreno zahvaljujemo. Več o EU projektih: <https://evropskasredstva.si/>.



“Podjetništvo ni čarovnija – je vztrajnost, radovednost in delo”

Pogovor z Moniko Rajšp, ustanoviteljico podjetja ClickIT

Novinarka: Anita Marinko, vodja projekta 'Z mladinskim delom proti prekarnosti mladih - pilotni projekt - Inštitut IRDO'

V petek, 14. 3. 2025, je bila naša prva gostja v tej rubriki samostojna podjetnica Monika Rajšp. Monika je ustanoviteljica podjetja ClickIT. Ima številne izkušnje na področju vodenja projektov, urejanja spletnih strani in organizacije dogodkov. Monika je bila že večkrat naša gostja v živo na usposabljanjih za mlade o prekarnosti, ki jih izvajamo po različnih mestih v Sloveniji (na fakultetah, v kariernih središčih, na šolah, ...).

Monika, ali se nam lahko prosim na kratko predstaviš?

Sem Monika Rajšp, ustanoviteljica podjetja ClickIT, primarno se ukvarjam z urejanjem družbenih omrežij in spletnih strani, sicer pa sodelujem na različnih dogodkih in projektih. Vse moje delo je nekako povezano z družbenimi omrežji, tudi projekti, na katerih delam. Na tem področju imam največ znanja in izkušenj. Sicer pa veliko delam z mladimi tudi na najrazličnejših področjih, ki zajemajo kulturo, šport, ...



Monika Rajšp, ustanoviteljica podjetja ClickIT

Kako se je začela tvoja podjetniška pot? Kaj te je navdihnilo, da si se na to pot podala? Ali je bil kakšen ključen trenutek v tvojem življenju, da si se za to odločila?

Svojo karierno pot sem nezavedno začela graditi že precej zgodaj. Ob koncu dodiplomskega študija je bilo potrebno opraviti obvezno prakso in takrat sem ugotovila, da se študij zaključuje ter da bo počasi potrebno razmisliti o mojih kariernih in poslovnih priložnostih. To je bil čas, ko sem pričela intenzivno iskati zaposlitev.

V tistem obdobju sem znotraj neke študentske organizacije našla podjetje, ki mi je omogočilo štirinajstdnevno prakso.



V tem podjetju sem nato ostala dve leti. Potem sem nadaljevala na magistrskem študiju, in takrat sem se vključevala v najrazličnejše projekte preko študentskih organizacij, kjer sem pridobivala ogromno izkušenj in nabirala svoj socialni kapital, kar mi je bilo v pomoč za naprej pri ustvarjanju zaposlitvenih priložnosti.

Ena od prelomnih točk je bilo prostovoljno delo v evropski prestolnici mladih leta 2013, ki je potem tudi vodilo v mojo prvo zaposlitev. Preko javnih del sem se zaposlila na Uradu za kulturo in mladino na Mestni občini Maribor. To je bil moj prvi resni delovni nastop, ki se je po osmih mesecih dela zaključil, ker se je takrat iztekla pogodba. Po tem sem znova pristala na trgu dela in iskala zaposlitev. Razmere za iskanje zaposlitve takrat niso bile najbolj ugodne in tudi nisem našla ničesar, kar bi bilo meni pisano na kožo. Tako sem leta 2016 ustanovila svoje podjetje. Delno tudi zaradi tega, ker sem sodelovala na enem projektu, ki mi je glede izvajanja storitev postavil ultimat. Ker takrat nisem bila več študentka, tudi nisem imela druge možnosti, kot to, da dejansko ustanovim svoje podjetje in začnem delati. Potem pa so se stvari pričele odpirati.

S katerimi največjimi izzivi si se soočala predvsem na začetku svoje poti?

Največji izziv je bila nepredvidljiva prihodnost. Ker je prvi projekt trajal tri mesece, sem na začetku točno vedela, kaj bom počela. Po teh treh mesecih pa nisem točno vedela, kaj bo sledilo. Odločila sem se, da se prepustim toku in potem so se priložnosti kar začele pojavljati. Najtežje je bilo razmišljati o tem, kako naj se tega sploh lotim, ker je bil izziv dejansko pridobivanje posla.

Ker izhajam iz ekonomske smeri študija, kjer sem pridobila neko znanje tudi na področju računovodskega dela in financ ter podobnih zadev, sem s tem lahko nekoliko zapolnila začetni primanjkljaj informacij na tem področju. Kot samostojna podjetnica sem vedela, da moram iskati projekte, na katerih želim delati ter ljudi, s katerimi želim sodelovati.

Tudi po skoraj devetih letih samostojne poti se še vedno dogaja, da se pojavijo nepredvidljive situacije, ampak to je ravno čar podjetništva, da sem ves čas na preži, kjer ugotavljam in razmišljam, kaj bi lahko še in kako bi lahko drugače. Ves čas me v bistvu poganja naprej neka notranja želja. Da ustvarjam naprej in s tem hkrati lahko poskrbim zase.

Kaj te po devetih letih dela na tvoji poti najbolj veseli in motivira?

Zagotovo je notranja motivacija eden od dejavnikov. Po drugi strani pa tudi samo delo, ki ga opravljam. Jaz imam neizmerno rada stvari, ki jih počnem. Morda tudi iz razloga, ker delam z ljudmi, ki jih poznam in jim zaupam ter mi omogočajo mojo osebno rast. S tem omogočajo rast tudi mojemu podjetju, saj pridobivam poslovne priložnosti. In skupaj gradimo res lepe zgodbe. Večkrat se ozrem nazaj na kakšen projekt in se zavem, da sem bila del majhne ekipe, ki je omogočila dogodek več tisoč ljudem. Te izkušnje mi dajejo zagon in veselje za delo za naprej. Večkrat tudi razmišljam, kaj bi še lahko počela in koliko zmorem stopiti iz svoje cone udobja ter pokukati še na kakšno drugo področje. Ne zdi se mi nujno, da ves čas delam stvari, ki jih znam. Menim, da rastem prav takrat, ko počnem stvari, ki jih ne znam, ampak se jih upam lotiti.



Kaj si se v vseh teh devetih letih podjetništva naučila o poslu, v katerem si, ter o trgu dela?

Naučila sem se, da se stvari ne sme jemati osebno. To je bila zame precej velika šola. In tudi, da je potrebno razumeti, kdaj neke stvari ne gredo več naprej in je pač čas, da se s poslovnim partnerjem razideš ali da z nekim projektom zaključiš predčasno. Da to ne pomeni nič slabega in da ko se nekje zaprejo ena vrata, se drugje odpre vsaj eno okno. Jaz verjamem v to. Zdi se mi pomembno, da smo kot podjetniki ves čas pozorni na stvari, ki se dogajajo okoli nas.

Glede trga dela se mi zdi, da imajo mlajše generacije manj znanja ali izkušenj o tem, kako pristopiti k delodajalcem. Še vedno je prisoten nek strah oziroma občutek, da niso dovolj dobri. Meni se zdi to zaskrbljujoče, saj se pogovarjajo o svoji prihodnosti, zato je zelo pomembno, da se znajo postaviti zase in povedati, kaj bi v prihodnosti rad počeli. Na drugi strani se mi zdi, da so mladi zelo dobro opremljeni z znanjem sodobne napredne tehnologije, kar pa je v bistvu doprinos k podjetniškemu svetu. Težava je le, da ne znajo vedno uporabiti informacij, ki jih skozi napredne tehnologije prejmejo.

Če bi se lahko vrnila v čas nazaj, kaj bi naredila drugače oziroma kaj bi svetovala mlajši Moniki, ko je šele začejala svojo kariero?

Zdi se mi, da sem že po naravi dovolj vztrajna in trmasta in to je ena od vrlin, ki jih v podjetništvu dejansko potrebujem. Z leti si vse bolj upam sprejeti tudi kakšne večje priložnosti, večje projekte, dogodke. Da ko mi nekdo ponudi neko priložnost in se mi zdi, da tega ne bom zmogla, raje razmislim in si rečem: 'Če mi je nekdo to

delo ponudil, potem verjame vame in v moje sposobnosti.' Hkrati vsak poslovni partner razmišlja o tem, kaj jaz lahko s svojimi storitvami doprinesem tudi k njegovemu podjetju. Mlajši Moniki bi ob začetku kariere svetovala, naj se ne ustraši večjih priložnosti in naj verjame vase ter si zaupa.

Ali si tekom svoje kariere doživela kakšne nepričakovane izkušnje?

Ena od zadev, ki je bila res nepričakovana, najbrž za mnoge, je bil covid. V tem obdobju se je spremenil način dela. Veliko stvari, ki smo jih pred tem opravljali v živo, se je preselilo na splet. In kar nekaj stvari je po tem obdobju še vedno ostalo na spletu. S tem se je izgubil osebni stik. Zdi se mi, da od takrat naprej nismo bili sposobni vzpostaviti nazaj našega dela v živo v enaki meri na način kot smo ga imeli pred pojavom epidemije. Ta izkušnja je bila zame zagotovo nepričakovana. Hkrati pa je bilo to obdobje tudi učenje za naprej, da je možno, da se kaj podobnega lahko morda v kakšni drugi obliki kdaj ponovi in kaj to za nas pomeni. V takih izrednih situacijah se moramo biti sposobni hitro prilagoditi spremembam.

V našem projektu nagovarjamo prekarnost in opozarjamo na nepredvidljivost ter tveganja prekarnih zaposlitev. Kako ti gledaš na prekarnost in nestabilne oblike zaposlitve? Vidiš morda za mlade kakšne alternative prekarnemu delu?

Za sebe lahko rečem, da sem že celo življenje prekarka. 😊 Vse moje oblike zaposlitev, tudi tiste redne, so bile sklenjene za določen čas, kar je tudi ena od oblik prekarnega dela.

V prekarnosti vidim nujno potrebo po



neprestanem trudu, iskanju rešitev ter skrbi za lastno socialno (in seveda tudi ekonomsko) varnost. Na drugi strani pa smo v prekarnih zaposlitvah ves čas v pogonu in na ta način težje zamremo kot posameznik, saj moramo ves čas nekaj početi, kar pa prinaša tveganje, da se izčrpamo in pregorimo. Za nas podjetnike bi bilo verjetno tudi lažje, če ne bi o našem poslu razmišljali 24 ur na dan, ker se mi zdi, da včasih razmišljamo o tem tudi ko spimo. 😊

Prekarnost bi povezala z izkoriščanjem delavcev, kar se mi ne zdi primerno, saj se za pošteno delo pač pričakuje pošteno plačilo, ki ti omogoča neko dostojno življenje. V tem vidim slabo stran prekarnega dela.

Sama sem bila v času epidemije vseeno delno zavarovana preko pomoči s strani države, kar pomeni, da mi ni bilo potrebno biti toliko fokusirana samo na svoj obstoj, pač pa sem dejansko lahko razmišljala o tem, kako se lahko razširim, okrepim ter kje lahko iščem rešitve za nepričakovane situacije. Ob podpori je lažje najti prostor tudi za kreativno razmišljanje in ne samo o tem, kako boš preživel na trgu dela iz meseca v mesec.

V primeru, da kot samostojni podjetnik zbolíš, imaš zelo malo pravic, hkrati pa je vse na tebi, ker namesto tebe nihče ne more opraviti potrebnih obveznosti. Želela bi si, da bi bil trg bolj prijazen samostojnim podjetnikom predvsem iz finančnega vidika, ker bi nam s tem omogočili bolj svobodno razmišljanje ter kreativno ustvarjanje zadev, ki so za družbo dobre in podperne. To bi bila lahko ena od alternativ, ki jih jaz vidim pri prekarnem delu.

Če bi iskala zaposlitev danes, kako bi pristopila k delodajalcu?

Zdi se mi, da delodajalci v današnjem času cenijo, da jih nekdo sam poišče, da se predstavi in tudi pove, kaj zna ter poda svoje mnenje o tem, kakšen doprinos oziroma dodano vrednost bi lahko imel v podjetju, za katerega se zanima. Zdi se mi, da ne gre več toliko za to, da podjetja razpisujejo neka delovna mesta. Včasih imajo tudi podjetja morda nek manko na kakšnem področju, pa tega niti ne vedo, dokler ne dobijo ponudbe s strani posameznika, ki meni, da bi lahko zapolnil neko praznino, ki jo je on opazil, podjetje samo pa morda niti ni bilo toliko pozorno na to.

Na drugi strani je tudi veliko mladih, ki so polni idej in imajo zagon. Meni se zdi idealna priložnost, da delodajalci to prepoznajo in temu namenijo še več pozornosti.

Tudi sama bi danes verjetno pristopala drugače. Osebni stik pomeni nekaj drugega kot zgolj neka elektronska predstavitev. Tudi obiski sejmov in drugi karierni dogodki so odlična priložnost za mreženje in urjenje sebe v komunikaciji, ki se mi zdi pri vsem tem ključnega pomena za mlade.

Verjetno bi tudi sama v vlogi delodajalke pri mladih cenila in iskala naštete vrline?

Seveda. Zelo pomembna se mi zdi samoiniciativnost in proaktivnost mladih, ki izrazijo in delodajalcu pokažejo, da želijo delati pri njemu. In da želijo pomagati rasti tudi njegovemu podjetju. Pomembno se mi zdi, da delajo na sebi ter gradijo svoje karierne priložnosti. Vse to so neki pokazatelji, da mlada oseba želi nekaj doseči v svojem življenju.



Na drugi strani pa se mi zdi pomembno omeniti, da moraš imeti kot delodajalec pogoje, da mladi osebi vse te stvari lahko omogočiš. Ne zdi se mi pošteno, da nekoga zaposliš in ga potem bodisi neprimerno plačaš ali mu ne nudiš možnosti za razvoj, se mu ne posvetiš. Vsaka nova oseba, ki vstopi v podjetje (mlada ali pa tudi manj mlada), le-tega načeloma ne pozna in zato ob vstopu vanj potrebuje dobro predstavitev tega podjetja in način dela v njem. V kolikor je s strani novo zaposlenega prisotna proaktivnost (da oseba veliko sprašuje in je radovedna), menim, da je to potem seveda čisto drugi vidik, ker kot delodajalec pridobiš zaupanje, da si bo želela ustvarjati skupaj s tabo.

Se ti zdi diploma ključna za uspeh?

Odvizno od področja. Menim, da je za neka specifična področja nujna (npr. zdravstvena dejavnost). Ampak jaz izhajam iz ekonomskih poslovnih ved, iz te veje znanosti. In se mi zdi, da smo dobili vseeno dovolj široko zasnovano znanja, da lahko poskusimo najrazličnejše stvari. Če se novim področjem intenzivno posvetimo, naredimo morda kakšen dodaten izpit ali dodatno izobraževanje na določeno tematiko, menim, da se lahko opogumimo in podamo tudi na druga področja. Ne vidim pa izobrazbe kot takega ključnega dejavnika. Mogoče bolj v smislu, koliko je posameznik sposoben narediti stvari in koliko se želi učiti novih stvari. Sama načeloma ne delam stvari, ki sem se jih učila na fakulteti.

Katere kompetence vidiš kot ključne za uspeh?

Željo in pripravljenost mladih za učenje. In tudi sposobnost hitrega učenja stvari. Današnji svet je z vsemi naprednimi

tehnologijami in novimi pristopi zelo hiter in ga je potrebno spremljati ter te stvari nekako ponotranjiti. Tudi radovednost. Da jih stvari zanimajo. Da ne hodijo na neko delo, v neko službo zato, ker pač morajo, ampak, ker želijo hoditi in ker vidijo svoj doprinos bodisi podjetju bodisi družbi ali samemu sebi.

Bi lahko izpostavila kakšno napako, ki jo mladi naredijo pri prijavi na delo ali pri prvih zaposlitvah?

Mladi se po eni strani zelo dobro zavedajo svojih pravic, malce manj pa morda poznajo svoje obveznosti. Toda pravice prinašajo tudi obveznosti in obratno. Pri mladih mi je všeč, da nekako cenijo svojo vrednost in da svoje delo znajo ovrednotiti.

Na drugi strani pa morajo biti seznanjeni s tem, da če so za neko delo plačani, mora biti to delo tudi kakovostno opravljeno. Prav tako morajo biti pripravljene prevzeti odgovornost za napake, ki jih naredijo. Tu se mi zdi nekako največji manjko. In seveda, da so samostojni pri iskanju dela, da sami pokličejo, da bi želeli službo (brez posredovanja staršev, ...).

Kaj bi svetovala mladim, ki vstopajo na trg dela? Kako naj se pripravijo, da bodo bolj konkurenčni in kako jim proaktivnost lahko pomaga pri iskanju dela? Kaj bi sporočila mladim, ki šele začenjajo svojo poklicno pot?

Da je pomembno in vredno vztrajati. Če so bili s strani delodajalcev večkrat zavrjeni ali se delodajalci niso odzvali, to ne pomeni, da je zdaj konec sveta. Da je pač treba vztrajati, ker uspeh ne pride čez noč. Zavedati se morajo, da je na uspehu potrebno graditi. Tudi potem, ko postaneš uspešen, je potrebno še vedno graditi



naprej in ne zaspati na svojih lovorikah. Ker te slej ko prej prehitijo in je potem potrebno spet trdo delati.

Svetujem jim, naj dobro raziščejo delo, ki ga želijo delati. Raziščejo naj podjetja, v katerih želijo delati. Na razgovore naj pridejo pripravljene. Skoraj tako kot da so tam že zaposleni. 😊 Naj vedo, kaj se v podjetju dogaja, kako tam tečejo poslovni procesi in kako približno naj bi njihovo delo izgledalo. Če morda ne vedo kako, naj tam postavljajo vprašanja. Naj ne bodo tiho in samo kimajo, ampak naj veliko sprašujejo. Več odgovorov, ko bodo dobili, bolj bodo samozavestni pri izbiri.

Ponudbe na trgu dela je dovolj. Naj se razlikujejo od ostalih, ki se borijo za isto zaposlitveno priložnost. Naj si dovolijo biti drugačni in boljše pripravljene, naj si dovolijo vedeti več.

V času zaključevanja študija je morda smiselno, da se udeležijo kakšnih neformalnih izobraževanj. Dodatna znanja jim bodo vedno prišla prav, četudi niso povezana s tem, kar študirajo. Več ko znajo, večjo možnost bodo imeli, da se zaposlijo. In potem morda najdejo tudi neko svojo poslovno idejo, poslovno priložnost. Ob obiskih neformalnih izobraževanj naj gradijo svojo socialno mrežo. Mreženje je zelo pomembno, ker več kot bodo poznali ljudi, več možnosti za uspeh bodo imeli. Naj torej veliko sprašujejo, gradijo svojo mrežo in naj bodo radovedni.

Zaključek

Monikine izkušnje in razmišljanja lahko mlade na njihovih poteh in pri prehodu na trg dela opolnomočijo z dragocenimi informacijami. Morda jih bodo spodbudile, da se nekoč tudi sami opogumijo in podajo na samostojno podjetniško pot. Vsem mladim želimo veliko uspehov.



Z mladinskim delom
proti prekarnosti mladih
- pilotni projekt - Inštitut IRDO



Sofinancira
Evropska unija

I FEEL
SLOVENIA

"Ko se ena vrata zaprejo, se nekje
odpre vsaj eno okno – če ga le vidiš."

Monika Rajšp



Moja podjetniška pot

V okviru projekta Z mladinskim delom proti prekarnosti mladih – pilotni projekt – Inštitut IRDO objavljamo rubriko Moja podjetniška pot, znotraj katere preko spletnih pogovorov predstavljamo posameznike, ki hodijo po samostojnih kariernih poteh. Zastavimo jim nekaj vprašanj o njihovih začetkih, izkušnjah, lekcijah, ki so jih pri podjetništvu pridobili, pa tudi o njihovem pogledu na prekarne oblike zaposlitev. Podelijo nam nasvete, ki bi jih želeli sporočiti mladim ob začetku njihove poklicne poti, za kar se jim iskreno zahvaljujemo. Več o EU projektih: <https://evropskasredstva.si/>.



“Na samostojni poti si sam – a tudi svoboden”

Pogovor s Pijo Vrezner, soustanoviteljico Conor's Adventure

Novinarka: Anita Marinko, vodja projekta 'Z mladinskim delom proti prekarnosti mladih - pilotni projekt - Inštitut IRDO'

V ponedeljek, 24. 3. 2025, smo v tej rubriki gostili našo novo gostjo Pijo Vrezner. Pija je skupaj s partnerjem Primožem ustanovila zanimivo podjetje. Več o ozadju zgodbe Conor's Adventure nam bo povedala sama.

Pija, prosim predstavi se našim bralcem in povej, kaj vse počneš? Hvala.

Živjo. Moje ime je Pija Vrezner in sem soustanoviteljica podjetja Conor's Adventure, ki sva ga pred štirimi leti ustanovila skupaj s partnerjem. Ukvarjamo se z izdelavo in razvojem opreme za aktivne pse in zahtevne lastnike. Ljudje imajo včasih napačno predstavo o tem, da gre zgolj za šivanje ovratnikov in povodcev. V resnici gre za pasjo opremo na visokem nivoju.

Kakšni so bili začetki tvoje kariere poti? Kaj te je navdihnilo, da si se odpravila na to pot in kako se je začelo?

Leta 2014, 2015 je bilo težko dobiti



Pija in Primož,
soustanovitelja podjetja Conor's Adventure

zaposlitev in v tistem času sem se sama pri IRDO (Inštitutu za razvoj družbene odgovornosti) udeležila programa, ki ga je o zaposlovanju vodila Anita Hrast. Sama sem takrat iskala zaposlitev in nagovorjena sem bila, da grem na svojo pot. Sebe res nikoli nisem videla kot samostojne podjetnice, vedno sem bila karieristka, zanimala so me velika podjetja, multinacionalke. In dejansko sem potem dobila zaposlitve v različnih podjetjih. Zaposlena sem bila v DM-u v marketingu in to je bila res moja sanjska služba. Ko sem morala nepričakovano zapustiti to delovno mesto in sem bila zamenjana, sem ugotovila, kako majhen člen verige si pravzaprav znotraj podjetja.



Nato sem delala v multinacionalki Leone, ki v Sloveniji proizvaja sladoled. Tam sem prav tako doživela slabo izkušnjo, zato sem z delom zaključila po pol leta. Ko sem v kratkem času dobila dve taki odpovedi kljub temu, da sem človek, ki zelo rad dela in celotno sebe vlaga v delo, sem na neki točki ugotovila, da bi s partnerjem morda lahko nekaj naredila sama v tej smeri. Nekaj najboljšega se mi zdi imeti službo, kamor ti ni muka hoditi.

V času dela v podjetju se mi je zdelo najhujše spoznanje, da nekdo drug odreja tvoj čas. V primeru, da sem želela prej domov ali npr. imeti en dan dopusta, sem se morala psihično pripraviti, da sem dobila odobritev. Zavedanje, da nekdo drug odreja moje življenje je bilo zame aha trenutek.

Po slabih izkušnjah z delom v multinacionalkah sva s partnerjem dolgo časa iskala, kar bi rada počela in česa ne. Razmišljala sva o navtiki, prodaji na Amazonu, ... Potem se je zgodila korona. In v tem času epidemije sem si uresničila svojo zelo veliko željo, da si kupim psa. Psa sem si želela, odkar pomnim. Pes seveda prinaša odgovornost, zanj moraš imeti čas. In tako sva si v letu 2020 s partnerjem kupila belgijskega ovčarja Malinois. To je zahtevna pasma, so delovni psi, ki jih imajo v vojski in policiji. Ko sva belgijskega ovčarja pripeljala domov, sva hitro videla, da imamo v Sloveniji problem z opremo. Da so obstoječi izdelki na tem področju skromni, da ni neke prave kvalitete. In sva rekla, pa poskusiva narediti nekaj svojega. Moj partner je bil takrat v enoti za specialno delovanje v vojski in ima posledično iz vidika materialov ogromno znanja. Pozna tako dobre kot slabe izdelke. In tako je partner sam naredil opremo

(pas, ki je bil sestavljen iz različnih torbic) za šolanje najinega psa. Ko sem šla s tem pasom v pasjo šolo, so bili drugi nad njim zelo navdušeni. Spraševali so me, kje sem tak pas dobila. In tako nekako sva potem dobila idejo za najino podjetje in pričeli smo z izdelavo pasjih ovratnic.

Vedno nama je bilo merilo, da so materiali dobri. Zelo sva se tudi poglobljala v to, da je vsaka komponenta, ki jo damo v izdelek, morda primerna tudi za vojaško ali pa alpinistično uporabo. Ljudje so hitro prepoznali, da ne gre samo za znamko, ampak da sva v ozadju tudi dva človeka, ki v izdelke in podjetje dajeva polnega sebe. Jaz vedno pravim, da je kupec pri nas zelo pomemben. Zelo zanimivo se mi zdi, da je od približno stotih nakupov vsaj 50 nakupov po priporočilu. Tu sva si res zgradila ogromno bazo, v smislu, da je Conor's Adventure prepoznana kot kvalitetna oprema.

S katerimi največjimi izzivi sta se soočala predvsem na začetku vaje poti?

Meni je bilo zelo grozljivo spoznanje to, da si za vse sam. Ko sem delala v DM-u, sem tam seveda imela svoje zadolžitve, ampak v primerih nekih večjih ovir, sem se lahko obrnila na šefico za mnenje, če sem na pravi poti. Pri poti samostojega podjetnika ni nobenega drugega, razen tebe. Na samostojni poti pač plavaš. Odvisno je le ali plavaš v pravo smer ali pa vidiš, da si priplaval do stene in da bo potrebno priplavati nazaj. Najtežje je bilo to, da sva bila v tem sama. Prav tako nisva finančno začela z ogromnimi vložki, niti okrog sebe nisva imela mreže (financiranje s strani staršev, ...), ki bi nama lahko pomagala z nekimi večjimi denarnimi vložki. V podjetje sva vložila nekje do deset tisoč evrov, kar je zelo malo. Vložek je primarno bil namenjen nakupu materiala.



Najin največji izziv oziroma "padec" je bil, da sva za pripravo najine spletne strani vložila tri tisoč evrov za osebo, ki na tem področju ni imela dovolj znanja in je bilo potem potrebno iskati nekoga drugega. V letu 2021 smo lansirali spletno trgovino in spletno stran ter po enem letu ugotovili, da s tako spletno stranjo ne bomo nikamor prišli. Da ne bomo mogli rasti, se širiti v tujino, ipd..

Naslednji izziv je bila zelo slaba izkušnja z računovodstvom, tudi tu sva izgubila dva tisoč evrov. Ko odpiraš svoje podjetje, je zelo pomembno, da imaš res dobrega računovodjo. Presenečena sem bila, kdo vse se dandanes na trgu predstavlja kot računovodja. Midva na tem področju takrat nisva bila dovolj izobražena, ampak se je v to področje pomembno poglobiti ali pa vsaj osnovno izobraziti, poznati razliko med računovodjem in knjigovodjem. O podobnih začetnih slabih izkušnjah na tem področju so nama pripovedovali tudi drugi podjetniki. Za naju je ob majhnem finančnem vložku v podjetje izguba enega ali več tisočakov pomenila ogromno škodo. Ampak tudi ta izkušnja naju je nekaj naučila.

Eden od izzivov je lahko tudi obremenjevanje s konkurenco. Sama imam težavo, da se še zdaj nehote obremenjujem s tem in takrat izgubim pravi fokus. Mladim svetujem, naj se s konkurenco čim manj obremenjujejo.

Kaj pa je kljub vsem tem preizkušnjam tista notranja motivacija, ki vaju žene naprej? Kaj vaju res veseli pri vajinem delu?

Zelo dobro vprašanje. Sedmega aprila letos bo naše podjetje praznovalo štiri leta delovanja. In to obdobje 4ih, 5ih let je

velikokrat zelo prelomnih. Tudi, ko si zaposlen, je dobro na pet let zamenjati delovno mesto. Sama priznam, da imam zadnje čase velike težave z motivacijo. Težko je, ker si sam. Jaz sem po naravi velika ekstrovertka in imam zelo rada ljudi, zato precej pogrešam druge zaposlene. V Sloveniji je zelo drago nekoga zaposliti, a na žalost midva še nisva tam, da bi nama to uspelo že sedaj.

Kaj naju žene? Mogoče ta trenutek najbolj to, da ne smeva obupati. Na žalost ne morem reči, da me vsak vidik podjetništva zelo veseli. Seveda me veseli in sploh ko prihajajo naročila, je odličen občutek. Na žalost pa ne morem tukaj ponuditi pravljic o samorogih in mavricah, ter trditi, kako je vse super, ker preprosto ni.

Prav tako je Primož moj partner in to podjetje je za najin odnos velika preizkušnja. Večkrat je težko. Najbolj naju poganja to, ko vidiva, da rasteva. Sicer rasteva, ampak počasi. Vesela sva, da naju tujci zelo spoštujejo. Z avstrijskimi reševalci izjemno dobro sodelujemo. Navdušena sva, ko nas avstrijski reševalci vabijo na dogodke in ko vidiva zvestobo tujcev, ki tako močno podpirajo zanje tuje, slovensko podjetje. To je pa odličen, zelo dober občutek...

Ob težkih trenutkih se včasih vprašam, kakšna pa je pravzaprav alternativa zame? Kaj naj jaz zdaj? Zaprem podjetje in grem spet nazaj v službo? Zdi se mi, da imamo kot podjetje potencial, bi bilo pa veliko lažje, če bi se našel kakšen razpis, kjer bi lahko pridobili neka nepovratna sredstva, npr. 70 tisočakov. Tako bi nama bilo veliko lažje.

Samostojna pot pa na drugi strani prinaša neko svobodo. Res je kul, da si



sam sebi svoj šef v smislu 'time' managementa. To mi na tej poti včasih postane kar malo samoumevno. Meni je super, da zjutraj lahko spim uro dlje ali da zvečer dlje delam. Danes zjutraj sem bila recimo na fitnesu, kar pomeni, da sem zdaj športno aktivnost odključala in bom danes verjetno delala nekje do 19h, 20h. To je luksuz, na katerega pozabljam, priznam.

Predvidevam, da bi imela, če bi šla nazaj v službo, s tem velike težave. Jaz sem Štajerka, s partnerjem pa živiva v Divači. Večkrat se odločiva, da ostaneva v Mariboru do ponedeljka. Službeno gre to skozi in to je res zelo velika prednost.

Ampak treba je vedeti, da gredo stvari počasi, sploh v kolikor nimaš nekega hudega finančnega zaledja. Jaz vse mlade pozivam, naj poslušajo podkaste. Pred kratkim sem poslušala intervju z Janom Plestenjakom, ko je bil gost pri AIDEA Podkastu in sem se zelo poistovetila z njim, ko so ga vprašali, kako je doživel svoj uspeh. Začel je nekje pri 18ih letih, uspel pa je pri 28ih. Zelo dolga pot. In je rekel, da je velikokrat prehodil pot nekaj korakov nazaj, pa kakšen korak naprej. Potem pa mu je končno uspelo. Ni tako, da odpreš spletno trgovino in vanjo vložiš sto tisočakov in ti v enem mesecu uspe. Jaz sem se zelo poistovetila s tem, kar je rekel. Pri nas je podobno. Res je, da ne gremo 'ful' nazaj, ampak vmes tudi pademo. Že dve leti recimo nismo imeli tako slabega prometa kot letos februarja. Tako so včasih vzponi čez mesec precej počasni.

Se mi zdi da ljudje danes, sploh mladi, želijo vse takoj. Tudi jaz sem ista. Zato je to včasih kar problem, ker daš npr. na Facebook oglas in si presenečen, zakaj še ni deset naročil. Zato, ker te morajo najprej

spoznati. Mi smo nastali najprej z blogom. Najprej sem tri četrtine leta vsak dan pisala blog oziroma dnevnik o vzgoji pasjega mladiča zelo zahtevne pasme, belgijskega ovčarja, skozi oči začetnika. Tako sem že takrat dobila kar dosti bralcev, nekje med 500 in 600. V letu 2020 in 2021 smo imeli odličen Facebook doseg. Preko sledilcev smo dosegli tudi do 20, 30 tisoč ljudi. Potem sem začela skozi blog graditi tudi blagovno znamko. Povedala sem kaj delamo; da razvijamo blagovno znamko in kako jo razvijamo. Mesec dni pred lansiranjem podjetja in spletne strani, smo prejeli zelo dobre odzive.

Imela sva pripravljeno zalogo. Na spletni strani nas je spremljalo par sto ljudi, prvi dan pa sva prejela eno naročilo ovratnice, ki je takrat stala okrog 28 evrov. Jaz sem bila nad slabim odzivom zelo razočarana. Počutila sem se izdano in sem mojim sledilcem zelo zamerila, kako nam lahko sledijo in nas hvalijo ter komaj čakajo naše izdelke, potem pa nič ne kupijo. Tistega aprila sem stvari vzela zelo osebno in sploh nisem imela več motivacije pisati bloga. Ljudje so poznali mene, Pijo, ki piše blog. Za odločitev za nakup, ko je potrebno dati denar, pa kar traja. Dobro se spomnim, kako sem takrat želela, da bi bilo vse takoj. Ampak ne gre na tak način.

Če bi se lahko vrnila v čas nazaj, kaj bi naredila drugače oziroma kaj bi svetovala mlajši Piji, ko je šele začejala svojo kariero?

Marsikaj. 😊😊 Definitivno vsem mladim polagam na srce, naj gredo v tujino. Sama nisem šla na izmenjavo Erasmus in tega mi je najbolj žal. Ker sem bila prej osem let v stiku s tujino, v osnovno in srednjo šolo sem hodila v Celovec v Avstrijo, se kasneje za Erasmus nisem odločila. Najbolj me



fascinirajo mladi, ki pri 22ih, 23ih letih že nekaj svojega delajo ali nekaj prodajajo (nekdo npr. prodaja majice pri 22ih letih). S tem že zelo zgodaj pridobijo neko izkušnjo iz vidika prodaje, trženja, komunikacije s strankami, kaj deluje in kaj ne. Meni je oče vedno pravil, da ne morem delati zastonj. Zakaj ne? V študentskih letih lahko veliko eksperimentiraš, najdeš neko osebo, ki ti je zgled in se greš k njej prostovoljno učiti v tujino, kjer se lahko ogromno naučiš. Sama bi tujino danes drugače jemala, kot sem jo takrat, ko sem živela v Mariboru; takrat sem študirala in si čim prej želela službe.

Se ti zdi diploma ključna za uspeh? Kaj bi mladim svetovala pri prehodu na trg dela?

Ne, ni nujna. Razen, če želiš biti kirurg, veterinar, itd. Ampak meni je veliko bolj pomembno, da je nekdo res samoinciativen in ambiciozen (ampak ne v smislu bolešno ambiciozen, kar je bil pri meni dostikrat problem). Pomembno se mi zdi, da posameznika veliko stvari zanima in da jih poizkuša. Tu je lahko prednost socialnih omrežij, da ti lahko dajo ogromno nekih novih znanj ali pa celo preko njih izveš, da neka stvar obstaja. Potem pa si greš te stvari drugam poiskati.

Mladim bi svetovala, naj čim več stvari poizkusijo. In naj pri tem ne bo denar 'a must'. 😊

V našem projektu nagovarjamo prekarnost in opozarjamo na nepredvidljivost ter tveganja prekarnih zaposlitev. Kako ti gledaš na prekarnost in nestabilne oblike zaposlitve?

Pri nas v državi je situacija, kakršna je. Dobro se mi zdi, da se znajdeš po svoje. Ni pa takšna zaposlitev vse. Se mi zdi, da gremo včasih preveč v en ekstrem. Sama bi bila namesto s. p. z veseljem d. o. o., ampak je zagon tega žal precej dražji. Zdi

se mi, da bi se o tej situaciji morali bolj pogovarjati s samo politiko, in pa seveda z nami.

Kakšno imaš vizijo za prihodnost dela? Kakšna je vajina vizija s partnerjem, kako gledata naprej?

Kar se tiče Conor's Adventure podjetja, si definitivno želim, da bi bilo vse za podjetje vedno v Sloveniji. Da bi nekako uspeli zlomiti to, ko je govora o proizvodnji šivanja, ki je pri nas v Sloveniji že praktično skoraj mrtvo, da se nekako tu vzpostavi, obudi.

Najin izdelek bo pač vedno narejen v Sloveniji. Midva sva na svoje podjetje zelo ponosna in svoje izdelke z veseljem podarjava naprej. To poudarjajo tudi najini kupci. Ampak na koncu je treba tudi nekako preživeti.

Najbolj optimalno bi bilo, da bi Conor's Adventure imel nekoč v Sloveniji svojo mini halo z desetimi, največ petnajstimi zaposlenimi. Conor's Adventure niti ne vidim kot nekega ogromnega podjetja.

Meni bi bilo ob podjetju najbolj sanjsko, da bi našla tudi nekaj, kar bi lahko delala na daljavo. Ker ko imaš enkrat izdelek, moraš biti fizično tukaj in starejša ko sem, veliko bolj začenjaj ceniti stvari v smislu življenja. In se vprašaš, kaj je pač res življenje. Ful občudujem kakšne ljudi, ko si res upajo in grejo za eno leto okrog sveta ter pustijo službo.

Pa si mislim, koliko zgodb je ta človek moral doživeti. Ko se sprašuješ o smislu življenja, se vprašaš: delati kot norec ali pač res živeti? 😊

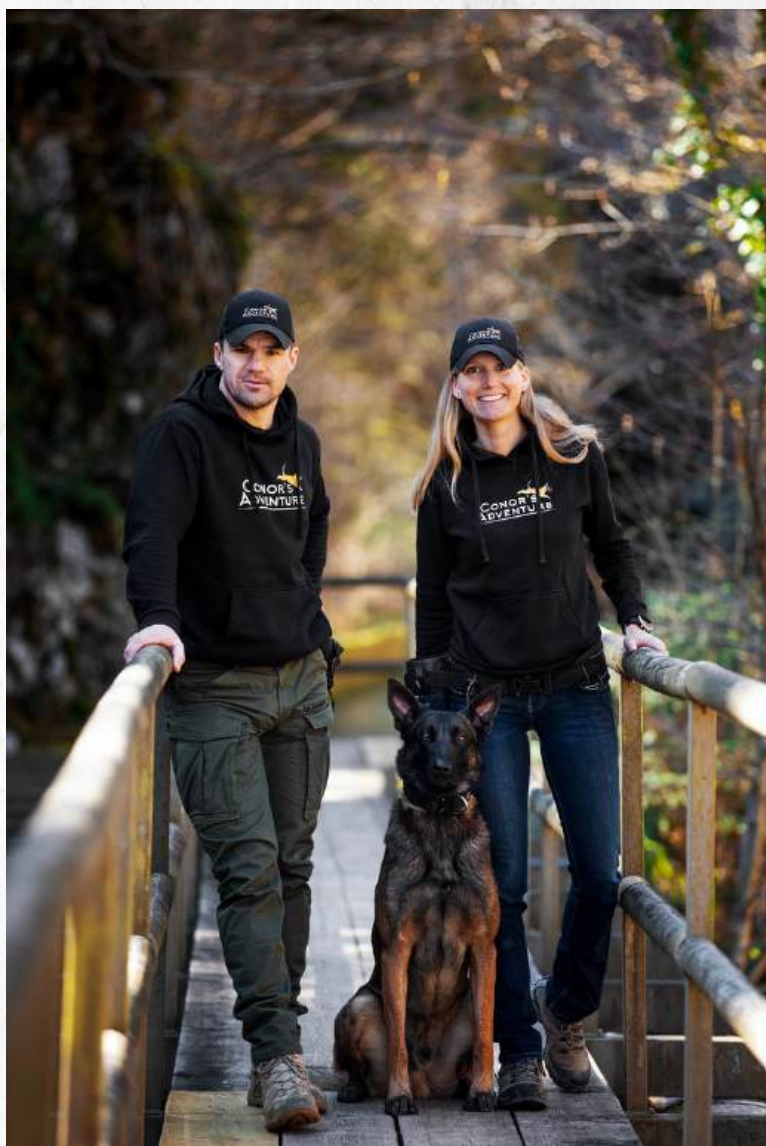
Sistem, v katerem živimo, pravega življenja žal ne podpira.



Zaključek

Na Pijini in Primoževi poti vidimo veliko poguma in vztrajnosti. Izdelke podjetja Conor's Adventure ter zgodbo o njegovem nastanku lahko mladi najdejo tudi na spletni strani <https://conorsadventure.si/>, ter na Facebooku in Instagramu profilu.

Pijine izkušnje in razmišljanja lahko mlade na njihovih poteh in pri prehodu na trg dela opolnomočijo z dragocenimi informacijami. Morda jih bodo spodbudile, da se nekoč tudi sami opogumijo in podajo na samostojno podjetniško pot. Vsem mladim želimo pri tem veliko uspehov. Našim sogovornikom pa tudi.



Z mladinskim delom
proti prekarnosti mladih
- pilotni projekt - Inštitut IRDO



Sofinancira
Evropska unija

I FEEL
SLOVENIA