

LOGIST

Kariere diplomantov Fakultete za logistiko Univerze v Mariboru



Univerza v Mariboru

Fakulteta za logistiko



TEKMOVALNOST, VZTRAJNOST IN BORBENOST

***SO VRLINE, KI SO ALEŠA KUJAVCA, DIPLOMANTA VISOKOŠOLSKEGA
STROKOVNEGA ŠTUDIJSKEGA PROGRAMA GOSPODARSKA IN TEHNIŠKA
LOGISTIKA, IN NJEGOVEGA BRATA BOJANA, PRI 26. LETIH VODILE DO
USTANOVITVE PODJETJA ORGANICS NUTRIENTS***

Aleš, glede na to, da bova danes govorila predvsem o vaši podjetniški ideji in razvoju bio izdelkov, mogoče za začetek začneva z vprašanjem, kdaj je prišlo do ideje o razvoju organskega gnojila in ustanovitve lastnega podjetja.

Ideja za gnojilo Big plant se je porodila v času študija na Fakulteti za logistiko. Z bratom sva ves čas želela delati nekaj svojega, in ko je brat zaključil šolanje in se je zaposlil, sva razmišljala, kaj sedaj. Želela sva uživati v tistem, kar bova počela. Naključje ali sreča, ko sem bil v 3. letniku, smo imeli pri izr. prof. dr. Matjažu Knezu predmet, v okviru katerega smo lahko predstavili poslovno idejo in razvili poslovni načrt. Do takrat res nisem razmišljal, da bi se s svojo idejo prijavila na kakšen razpis za nepovratna sredstva ali v podjetniški inkubator. Nič nisem vedel o tem. Potem pa je prof. Knez predlagal, da se vključiva v podjetniški inkubator in da kandidirava na razpise. Nasvet sem seveda upošteval in sledile so prijave na razpise in vključitev v podjetniški inkubator Univerze v Mariboru. Z veseljem povem, da sva na razpisu uspela pridobiti nepovratna sredstva, kar nama je dalo nov zagon. Pred tem nisva natančno vedela, kaj bi počela in na koga bi se obrnila po informacije. Res nisva imela izkušenj. Idejo sva sicer dobila leta 2015, kaj več od tega pa nisva imela. Prvotna ideja niti ni bila namenjena gnojilu, ampak proteinskim ploščicam, ki bi bile

proizvedene iz ličink črva mokarja. Ker sva bila oba z bratom športnika, nama je bila ta ideja bližje. Ker pa Slovenija v prehrani ne dopušča žuželk in insektov in ker sva imela dosti iztrebkov, sva se odločila, da bova začela s prodajo iztrebkov.

Res je pa tudi, da imamo doma veliko njivo in da me je že, ko sem bil majhen, zanimalo delo zunaj, zato sem mami ves čas pomagal pri opravilih na vrtu in njivi. Ideja za črva mokarja je nastala čisto slučajno. Brat je črva prinesel domov in ga imel v sobi. Tega nisem vedel, dokler mi prijatelj ni povedal, da jih Bojan jé. Seveda sem se pozanimal pri bratu in jih tudi sam začel jesti. Mokarji se vedno pogosteje pojavljajo v prehrani ljudi in strmo narašča tudi število start-up podjetij z insekti, kobilicami in podobnim. Črvi mokarji imajo namreč ogromno proteinov ter Omega 3 in Omega 6 maščob. Zaradi tega so zelo koristni. Imajo celo isto število proteinov kot goveje meso, v ozračje pa ne spuščajo škodljivih plinov tako kot govedo. Ljudje so sicer skeptični, ampak so res dobrega okusa. Najprej jih skuhamo, potem pa spečemo.

Omenili ste, da sta bila oba z bratom športnika. Se vam zdi, da je to pripomoglo k vajini odločitvi, da zakorakata v podjetniške vode?

Jaz sem 8 let treniral boks, brat Bojan pa 6 let kickboks. Bil sem dvakratni članski državni prvak,



udeležil sem se tudi Evropskega prvenstva v Belorusiji, dobil pa sem tudi nekaj evropskih pokalov. Pri športu naju je ves čas vodila tekmovalnost in vztrajnost, zato sva se odločila, da bova ti dve vrlini usmerila v podjetniške vode. Že iz športa sva vajena trdo delati in to naju spremlja še sedaj, ko je ta del najinega življenja zaključen. Delava skoraj ves dan, vendar nama ni težko. Ko sem boksal, sem ogromno treniral in razmišljal samo o tem. Potem sem si poškodoval členek in moja športna kariera se je končala. Želel sem si, da bi v življenju našel delo, ki bi me tako prevzelo kot me je šport. In sedaj razmišljava samo o najinem poslu, kar naju je kar malo obsedlo.

Delata z bratom sama ali vama kdo pomaga?

Delava sama. Zaenkrat imava še zadosti zalog gnojila. Iščeva podjetje v Evropi, ki se ukvarja s tem in bi naju oskrbovalo z iztrebki. Razvijava namreč še druga gnojila in nama vzgoja mokaarjev vzame kar precej časa. Problem je v tem, da je potrebno ogromno mokaarjev za večje količine gnojila in da jih midva vzgajava sama, doma, v kleti. Vse delava ročno, kar je precej zamudno in vzame veliko časa. Sortiranje nama vzame od 3 do 4 ure dnevno. V Evropi obstajajo res mega podjetja, ki so zmožna zagotoviti potrebno količino iztrebkov. S podjetji sva sicer v pogovorih, vendar je problem v evropski zakonodaji, saj bi v skladu z njo morali biti vsi iztrebki termično obdelani. Sedaj se spopadava s tem, kako to rešiti. Še slovenski inšpektorji nimajo nekega dobrega predloga.

Z bratom sva si delo razdelila, tako da Bojan skrbi bolj za facebook in marketing, dogovarjanje s kupci, jaz pa skrbim za razvoj in načrte ter vizijo v prihodnje. Najet imava računovodski servis, ker sva na začetku delala sama in naredila ogromno napak. Zdaj, ko gledava za nazaj, se sprašujeva, kako sva jih lahko naredila, ko pa je vendarle vse tako samoumevno.

Na razpisu sta torej prejela nepovratna sredstva. Za kaj sta jih namenila?

Prvo izplačilo je bilo 16.000,00 €, drugo 24.000,00 €. Denar bova investirala v razvoj štirih novih produktov. Nabavila bova tudi opremo, da bova zmanjšala količino ročnega dela. Načrtujeva pa tudi razvoj tekočih gnojil. En del dobljenih sredstev je namenjem tudi najinima plačama, saj sva od januarja 2017 oba redno zaposlena v podjetju Organics Nutrients.



Za razvoj novih produktov torej skrbita sama?

Tako je. Produkta sva razvila sama. Podjetja namreč skrbno skrivajo svoje postopke. Ogromno poskusov je potrebnih, da ena stvar uspe. Za naslednje leto načrtujeva zaposlitev osebe, ki bo pomagala pri razvoju. Ugotavljava, da nama manjka znanje kemije in to bova popravila z zaposlitvijo kvalificirane osebe.

Kakšne so vajine izkušnje z zagonom novega podjetja?

Z vsemi, ki jih zanima, sem pripravljen deliti svoje izkušnje in jih opozoriti na napake, ki sva jih delala midva z bratom. Bilo jih je kar nekaj. Iz njih se sicer precej naučiš, stanejo pa tudi. Res si želim, da jih drugi start-upi ne bi naredili. Ampak vedno si rečeva, da lahko vsako stvar popraviš, bistveno je, da napake ne ponavljaš.

Kako pa je s prodajo vajinih izdelkov?

Trenutno prodajava v 26 trgovinah po Sloveniji, bolj majhnih. Zadala sva si cilj, da prodreva v 100 trgovin. Velike trgovine želijo prevelik odstotek od prodaje in še sam jim moraš dostaviti robo. Če se izdelek dobro prodaja, to ni problem, če pa komaj prodiraš na trg, pa je. Dejstvo je, da je najino gnojilo malo dražje od ostalih, ljudje bi pa radi čim več za čim manj in jim ni toliko pomembno, ali je stvar organska ali ne. Obstaja pa skupina ljudi, ki želijo kvaliteto in so za to tudi pripravljeni več plačati.

Počasi se razvija vse skupaj. Bila sva na ogromno sejnih, tudi na Flori v Celju. Obiskujeva tudi čili festivale. Na ta način poskušava ljudem približati svojo zgodbo.



Kaj pa vlagatelji, se zanimajo za vajine izdelke, jih je pritegnila vajina zgodba?

Letos sva bila na konferenci PODIM, ki se je udeležijo vlagatelji s celega sveta. Ampak dokler nimaš izdelane vizije, kaj v bistvu hočeš, za kaj bi rad denar porabil, ni nič. Tako da se bova za naslednje leto dobro pripravila, da bova vedela, kaj hočeva, in temu primerno iskala vlagatelje. Spet je pa potrebno paziti, na katere vlagatelje naleti. Eni so v redu, drugi niso. Kaj hitro se lahko opečeš. Eni bi dali denar za razvoj in ne bi nič pomagali, tako da se moraš sam znajti, vzeli bi pa velike odstotke. Spet drugi so v redu in pomagajo najti ljudi.



Vlagatelje pa seveda iščeva tudi sama. Razni gojitelji čilija so se že obrnili na naju, dobila pa sva tudi že povabila na sejme.

Čili ste že prej omenili. So mokerji dobri za čili?

Pri gojiteljih čilija sva našla svoj krog kupcev. Veva, da je najino gnojilo boljše od drugih. Vsebuje hitin, zaradi katerega rastlina misli, da je napadena, zato se brani in s tem se še poveča pekočnost čilija.

Je pa zanimivo, da sta oba z bratom zaključila študij, ki nima nobene povezave s tem, kar sedaj počneta.

Ja, res je. Nama je pa to, da sva doštudirala promet in logistiko, in da nisva kemika, biologa ali kaj podobnega, v velik izziv. Je pa vsekakor tudi pri najinem poslu ogromno logistike prisotne, še posebej, če želiš prodreti na tuje trge. Spogledujeva se s Hrvaško, Avstrijo, Češko. Ko razvažaš, moraš dobro premisliti, kako in kaj.

Na Fakulteto za logistiko ste prišli z Višje prometne šole v Mariboru. Kaj je bilo tisto, kar vas je pritegnilo k nadaljevanju študija?

Najprej sem želel nadaljevati študij na Fakulteti za gradbeništvo, smer strojno inženirstvo. Ampak nisem bil sprejet, hvala bogu, ker mi fizika in matematika ne dišita preveč. To, da sem bil sprejet na logistiko, je bila odlična rešitev.

Koliko vam je znanje, ki ste ga pridobili s študijem na logistiki, pomagalo na vaši poklicni poti?

Ogromno. S fakulteto sem dobil disciplino in ogromno enega znanja. Neke stvari sem preprosto moral narediti, ker nisem želel dobiti slabe ocene. In isto je v podjetju. Delati je treba sproti, drugače se stvari ne končajo dobro. Predvsem znanje angleščine mi trenutno pride zelo prav. Čeprav moram priznati, da angleščine nikoli nisem maral, ker je nisem obvladal. Profesorica na fakulteti je vztrajala, da moramo znati besede. In sem se jih naučil na pamet in jih znam še danes. In sedaj ugotavljam, da je poznavanje teh besed v poslu nujno in zato sem profesorici izredno hvaležen. Tudi znanje ekonomike in ostalih predmetov zelo prav pride. Logistika mi je dala ogromno in res sem srečen, da sem se odločil za nadaljevanje študija. Včasih sem mislil, zakaj se moram to učiti. Sedaj pa vidim, kako zelo je bilo to potrebno. Če bi se še enkrat odločal, bi izbral isto.

Verjamem, da sta ogromno znanja in veščin dobila na fakulteti, kar pa zagotovo ne zadošča, ko se človek odloči za samostojno poklicno pot, ko je sam svoj šef in odvisen predvsem od sebe. Ali obstaja v Sloveniji podporni mreža, ki pomaga start-upovcem?

Seveda obstaja. Midva sva vključena v podjetniški inkubator Univerze v Mariboru, kjer nama ogromno pomagajo. Na razpolago so mentorji in zastoj lahko koristiš določeno število ur svetovanja. Zelo sva jim hvaležna za vse njihove napotke in usmeritve. Je pa v podjetniškem inkubatorju polno start-upovcev, kar je super. Imamo skupne start-up zajtrke. Zadnjič so prišli ljudje iz start-upa iz Chicaga, od katerih smo dobili ogromno koristnih informacij.

Potem so pa tukaj še knjige, članki. Ogromno knjig prebereva, še zlasti v angleščini. Tudi avtobiografije podjetnikov, ki so uspeli. Potem pa seveda delava po svoje, tako kot si zamisliva.

Nisva še povedala, da sta z bratom dvojčka. Skupaj v poslu, skupaj ves dan. Kako to izgleda v praksi?

Včasih je zelo pestro. Se dostikrat skregava, ampak čez pol ure se že pogovarjava in je vse v redu. Greva naprej. Mogoče je to celo prednost. Zelo se dopolnjujeva in isto razmišljava, kar je super. Res sem hvaležen, da lahko delam z bratom, saj sva na isti valovni dolžini in oba točno veva, kaj hočeva.

Ali si uspeta ob vseh obveznostih, ki se vlečejo skozi ves dan, vzeti čas zase?

Čas se vedno najde. Ukvarjava se s športom, tečeva, hodi na fitnes. Skrb zase je nujna, da pozabiva na skrbi. Drugače si je pa potrebno pravilno razdeliti dan, pa vse gre.

Kako pa izgleda vaju delovnik?

Zjutraj imava pogovore s strankami, trgovinami. Kličeva trgovine in preverjava, če so kupci zadovoljni z izdelkom in če so kaj prodali. Proti popoldnevu oziroma večeru razvijam ideje. Vmes poteka pakiranje, dostava v trgovine. Kar tudi sama delava. Za naslednje leto pa upava, da kupiva manjše dostavno vozilo, saj trenutno razvažava z osebnim avtomobilom. Vmes pripraviva pakete za na pošto, urejava spletno stran. Najin delovnik ni fiksni in tako tudi najine aktivnosti niso fiksno določene. Vsak dan sproti vidiva, kaj je potrebno narediti. Tako da je delo raztegnjeno skozi ves dan. Se pa najdeta vmes tudi kakšni dve uri, ki sta namenjeni samo nama.

Kakšni so pa vajini načrti v prihodnje?

Želiva razširiti ponudbo izdelkov na tri oziroma štiri. Načrtujeva širitev v Evropo. Slovenija je premajhna in ogromno je konkurence. In zakaj bi se osredotočila samo na Slovenijo, če je ves svet pred nama? Želiva si tudi, da bi najela večjo halo. Zaenkrat delava vse doma. Garažo sva preuredila v skladišče, tako da sva zelo prostorsko omejena. Oddala sva tudi prijavo na razpis za opremo v vrednosti 50.000,00 €. Ampak potreben je lasten vložek, ki ga potem sicer dobiš nazaj, ampak midva ga nisva imela, tako da sva želela najeti kredit na banki. Vendar ga na žalost nisva dobila.

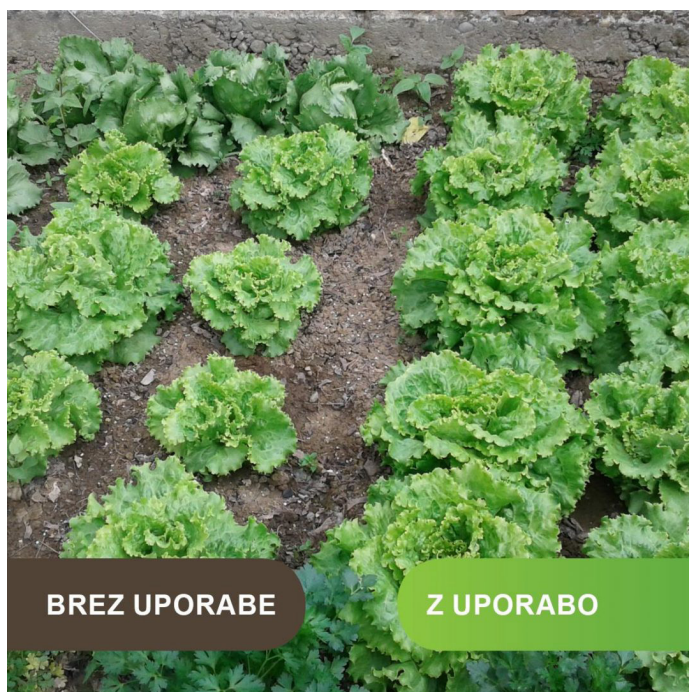


Mogoče načrti za nadaljevanje študija na 2. stopnji, na magisteriju?

Preden sva ustanovila podjetje, sem želel vpisati magisterij. Nisem želel kar nekam iti delati. To me je utesnjevalo. Še vedno razmišljam o nadaljevanju študija, ampak trenutno ni časa za to.

V mesecu novembra sta bila z bratom na fakulteti in imela predavanje na temo razvijanja poslovne ideje, pridobivanje sredstev iz podjetniških skladov in seveda predstavitev svojega podjetja. Kakšen je bil občutek predavati skoraj svojim vrstnikom in kakšen je bil njihov odziv?

Moram reči, da je bil občutek zelo dober. Spomnim se, ko sem bil v 3. letniku na Fakulteti za logistiko v Celju in nam je predaval bivši študent s fakultete, ki je tudi sam s prijatelji ustanovil start-up. Takrat sem si rekel, da bi tudi jaz rad nekega dne predaval na moji bivši fakulteti. To mi je res predstavljalo izziv. Zelo sem hvaležen za povabilo prof. dr. Matjaža Kneza. Mislim, da je bil odziv dober. Verjamem, da je bilo nekaterim študentom vseeno, ampak upam, da sva z bratom katerega izmed njih tudi navdušila za ustanovitev podjetja po končanem študiju.



Za zaključek mogoče samo še napotek mladim, ki želijo stopiti na samostojno podjetniško pot.

Mladim bi dejal, da naj poiščejo stvar, ki jih veseli. Moje osebno mnenje je, da se ne smejo osredotočati samo na končano izobrazbo in iskati delo v tej branži. Na svetu obstaja toliko različnih stvari, ki te lahko navdušujejo. Pri meni je bistveno, da uživam v tistem, kar počnem, in mislim, da bi študenti morali iskati tisto stvar, ki jih v življenju navdušuje. Ne rečem, da je vedno lahko, se pa na koncu izplača. Preveliko ljudi po končanem šolanju vrže knjige v kot in si rečejo, da zdaj se jim pa res ni treba več učiti. Sem pristaš vsakodnevnega učenja, pa naj bo to branje knjig ali učenje novega jezika, karkoli, samo da nadgrajuješ svoje znanje. Sam verjamem, da če imaš dobro mentalno moč, lahko dosežeš vse, kar si zadaš.



Nevena Knežević je diplomantka magistrskega študijskega programa Logistika sistemov in je zaposlena kot projektni manager v podjetju ERGO Inštitut.

“Ko sem se po gimnaziji odločala za študij, nisem bila prepričana, kam naj se vpišem. Želela sem se preizkusiti na različnih področjih, najbolj pa me je privlačil poslovni svet. Na informativnem dnevu na Fakulteti za logistiko me je za študij logistike prepričal izraz interdisciplinarnost. Nekako je sovpadal z mojimi željami.”

Dodiplomski univerzitetni študij sem najprej nadgradila s sodelovanjem v Študentskem svetu Fakultete za logistiko. Kmalu zatem smo vzpostavili tutorski sistem, ki je namenjen predvsem pomoči študentom. Redno smo izvajali govorilne ure za študente ter jim nudili pomoč pri učenju, na voljo smo jim bili tudi za vsa vprašanja, pripombe in predloge. Bili smo nekakšna vez med študenti in vodstvom fakultete. Seveda smo znali popestriti študijske dni, in sicer smo organizirali brucovanja, različna tekmovanja, čajanke in druge dejavnosti. Vodja tutorjev študentov sem bila do konca svojega izobraževanja na Fakulteti za logistiko. Sodelovanje v tutorskem sistemu mi je dalo ogromno. Naučila sem

se predvsem koordiniranja določenih dejavnosti in timskega dela, pridobila pa sem tudi organizacijske sposobnosti. Vesela sem, da sistem na fakulteti še vedno živi.

Ko sem se vpisala na magistrski študij nisem niti pomislila, da mi bo ponudil odskočno desko za okno v svet. Prodekanica, prof. dr. Maja Fošner, me je namreč prepričala, da se udeležim poletne šole v Krasnoyarsk-u, v Sibiriji. Spomnim se, kako sem se takrat upirala tej izkušnji, a na koncu mi je dala ogromno. Izmenjava, čeprav kratkoročna, ti odpre nov pogled. Naučiš se zaupanja vase in samostojnosti.



Po končanem magistrskem študiju sem začela iskati zaposlitev. Nekega dne sem prejela klic od prijatelja, ki mi je povedal, da pozna podjetje v Ljubljani, ki išče logista. Z direktorico sva se dogovorili za razgovor in se takoj ujeli. Služba je bila moja. In kaj točno počnem danes?

Sem vodja projektov v podjetju Ergo Inštitut. Organiziramo mednarodne konference s področja telematike, in sicer v Evropi in na Bližnjem Vzhodu. Smo edino podjetje v Sloveniji, ki kaj takega pravzaprav počne. Direktno konkurenco nam predstavlja samo eno podjetje in še to deluje v Angliji. Moje delo je zelo dinamično. Zajema delo s področja organizacije, prodaje, nabave, marketinga, predvsem pa vključuje potovanja. Končno sem v praksi doživela izraz interdisciplinarnost, o katerem sem prej govorila. Združila sem prijetno s koristnim. V svojem delu uživam. Je pa res, da ni vsak za vsako delo, ampak jaz sem se v svojem našla. Moj delavnik je fleksibilen, ni vnaprej določen, saj delujemo v mednarodnem okolju, kjer je potrebno

upoštevati časovne ter kulturne razlike. Gre za način življenja. In tako mi zaenkrat več kot ustreza. Če sedaj podrobneje pogledam podrobneje za nazaj svojo študijsko pot ugotavljam, da mi je Fakulteta za logistiko dala res ogromno. Določena znanja so mi prišla še kako prav, predvsem angleščina, ki je v mednarodnem okolju nepogrešljiva. Obštudijske dejavnosti ter poletna šola so mi odprli okno v svet, katerega sem skozi delo začela podrobneje spoznavati.

Fakulteto za logistiko bi tako priporočila vsakomur, ki si želi več v enem, torej interdisciplinaren študij, kar logistika prav gotovo je.

