

LOGISTIK

Kariere diplomantov Fakultete za logistiko Univerze v Mariboru

Furama zelena



Fakulteta za logistiko
v Celju



Univerza v Mariboru

Fakulteta za logistiko

DIPLOMANTA VISOKOŠOLSKEGA STROKOVNEGA IN UNIVERZITETNEGA ŠTUDIJA PO SLUŽBO V PETROL D.D.



**Vodja oddelka
področje logistika,
oddelek operativna
logistika v podjetju
Petrol d.d., Gregor
Košir, se je na
Fakulteto za logistiko
obrnil po pomoč pri
iskanju kadra.**

**Na sliki: Gregor Košir, vodja
oddelka področje logistika
Žan Polc, dipl. inž. log. (VS) in
David Bezovnik, dipl. inž. log.
(UN)**

Petrol d. d.

Žan in David, vaju smo s strani fakultete priporočili za prosto delovno mesto v Petrolu. Kako gledata na to?

David: Šef, g. Košir, je povedal, da objava razpisa za prosto delovno mesto tako velikemu podjetju kot je Petrol prinese s seboj ogromno dela in zapleten izbirni postopek, saj se na razpisano delovno mesto v povprečju prijavi okoli 400 kandidatov. Zato se je on osebno raje obrnil na Fakulteto za logistiko in prosil za posredovanje oziroma priporočilo primernih kandidatov.

Kar se pa mene tiče, sem šel na razgovor popolnoma sproščen, brez nekih pričakovanj, da moram dobiti službo. Status študenta sem imel še dve leti, tako da me ni skrbelo. So pa ti razgovori v redu, ampak bolj kot greš proti koncu, večja je trema. Imeli smo teste,

ampak ti niso bili odločilni. Vodja kadrovske in vodja operativne logistike sta izmed dvanajstih ljudi izbrala šest tistih, ki smo šli naprej. Najprej smo imeli osebne teste, ko smo prišli v ožji izbor treh, smo imeli še praktični test, test iz logike in test iz znanja jezikov (prevajanje iz srbohrvaščine, angleščine). Šef (op. g. Košir) je zelo zadovoljen z znanjem, ki sva ga prinesla s fakultete.

Žan: Jaz sem pred tem delal preko študenta na Petrolovem bencinskem servisu. Sedanjega šefa pa nisem poznal. Ko sem oddajal dispozicijo za diplomsko delo, sem v referatu izvedel, da zaposlujejo. Poslal sem prošnjo. Mogoče je bila moja prednost v tem, da poznam prodajo, procese na bencinskih servisih ipd. Res pa je, da me je vedno zanimalo pospeševanje prodaje in s tem sem se



želel ukvarjati. V okviru diplomske naloge sem testiral vpliv povprečnih dnevnih temperatur na prodajo pijač. Direktor me je vprašal, zakaj sem se lotil tega. Preprosto zato, ker me je to zanimalo in še marsikaj drugega. Sem samoiniciativen in ni mi vseeno. In to jih je na Petrolu pri meni pritegnilo, saj iščejo kader, ki je tudi sam od sebe pripravljen kaj narediti.

V našem oddelku bomo zagotovo v prihodnje še zaposlovali, saj se bo kar nekaj ljudi upokojilo. Dobra stran tega je, da vodja logistike, g. Košir, ne odobrava zaposlovanja preko vez in poznanstev. Kajti zaveda se, da je dobro, da ima tisti, ki ga zaposliš, znanje, interes, da je samoiniciativen in da se zna obrniti. Ko zaposliš nekoga preko vez, je to zelo vprašljivo. In zagotovo bomo iskali nov kader s pomočjo fakultete. Jaz sem dobro utrl pot, tudi David uspešno gazi po njej, tako da upam, da bodo tudi naslednji logistiki.

Zakaj sta izbrala študij na Fakulteti za logistiko?

David: Jaz nisem vedel, kaj bi. Informativni dnevi so bili zakon in so me prepričali, da sem se vpisal. Polovica ljudi ne ve, kaj je logistika. Ko so mi povedali, kaj vse logistika zajema, še vedno nisem imel celovite slike. Zdaj, ko sem zaposlen v Petrolu, pa so mi stvari dosti bolj jasne in vidim, kje vse je logistika in kako je pomembna. 80 ljudi v Petrolu upravlja logistiko.

Žan: Logistika je povsod. Že to, kako se zjutraj oblečeš, je logistika. Je način življenja. Na "pumpi" prodaja, pralnica, optimizacija. Vidiš izboljšave. Kako stranko postrežeš, tudi tu vidim logistiko.

Sta bila s študijem zadovoljna?

David: Ja, zelo. Dobro je, da lahko doma veliko narediš in tvoje delo ocenijo na faksu. E-učilnica je zakon. Kar nekaj je pa seveda tudi predmetov, ki jih moraš poslušati, biti prisoten zaradi dela na programih v računalniških učilnicah. Ta kombinacija je super.

Žan: Treba je dobiti prakso, izkušnje in zato je bilo delo v e-učilnici super, ker je to omogočalo. Lahko delaš preko študenta in hkrati opraviš vse zadolžitve, ko imaš čas. Tudi ponoči. Nujno je povezovanje teorije in prakse. Kadarkoli imaš čas, lahko delaš za faks. Po drugi stani pa delo omogoča praktične primere. Vse moje seminarske so bila npr. vezane na Petrol, kar je bilo zelo koristno. Jaz absolutno podpiram šolanje ob delu. Prednost logistike pa je tudi v tem, da četudi nimaš praktičnih izkušenj, se lahko zaposliš.

David: Na faksu smo dobili zelo široko znanje.

Žan: Zanimive so optimizacije poslovnih procesov, proizvodnih linij. S tem povečaš storilnost, kapaciteto.

David: In vedno je zadaj logistika. Material mora priti, odpraviti je potrebno ozka grla, organizirati transport z

linije ipd.

Žan: Jaz sem delal na projektu Optimizacija transporta plinskih jeklenk za podjetje Messer. Projekta na žalost nismo zaključili, ker jse je pri njih ustavilo. Sodeloval sem tudi na projektu Eye-tracking tehnologije za ocenjevanje cestno prometne varnosti, ki pa sem ga zaradi zaposlitve predčasno zapustil.

David: Četudi nisi delal na projektih, so bile možnosti v okviru raziskovalnih nalog, seminarских nalog, kjer si lahko pridobil ogromno novega znanja. V službi tudi nenehno dobivaš nove naloge. In je treba širše pogledat.

Sedaj, ko sta zaposlena, kako bi ocenila, kaj sta s študijem pridobila? Kaj vama je fakulteta "dala"?

David: O tem, kaj nama je faks dal, sva z Žanom dosti predebatirala. Dal nama je široko paleto znanja. Da znam z ekonomske strani pogledat na stvari, z logističnega vidika, z vidika skladiščenja, transporta, za vsem tem so pogodbe. Inteligentnost, širše in globlje razmišljanje.

Žan: Pri nekaterih predmetih se je bilo potrebno snov naučiti na pamet, ampak potem vidiš, da je razumevanje pomembnejše. In ko si s pomočjo razumevanja razložiš stvari vidiš, da je ogromno stvari s faksa zelo uporabnih. Teoretična podlaga je osnova, na kateri lahko gradiš.

David: Točno tako. Veš za vse stroške, kje so, kako se računajo, kje so zaloge. Veš, da ne smeš delati stroškov tam, kjer ni treba - da nimaš zalog, ker to stane.

Žan: Nas je pet za 480 servisov. Znanje Excela je prišlo zelo prav pri tabelah za računanje stroškov. Delo smo zaradi tega skrajšali za 16 ur. Je pa na faksu tega znanja absolutno premalo. Je pa seveda znanje potrebno nenehno nadgrajevati in nekaj funkcij v Excelu me je celo sam direktor naučil.

David: SAP je zakon, AutoCAD, Excel. Znanje teh programov bi morda morali še intenzivneje vključiti v študijski program. Znati moraš zrisati transportne poti.

In kaj točno zajema vajino delo?

David: Oskrbujemo 480 servisov. Tako za stranke, kot oskrbo z gorivom, plin za stranke. Za oskrbo s plinom je prej skrbel zunanji izvajalec, ki ima šest cistern. Poleti pa je ta del Petrol prevzel nase in zato sem jaz dobil zaposlitev. Avtoprevoznik sedaj samo razvažja. Jaz sem se učil pri njem. Organiziram razvoze,

planiram optimalne rute za 85 bencinskih servisov v Sloveniji in v tujini. Včasih moraš v petih minutah rešiti situacijo. Ko zmanjka plina, moraš obrniti ruto, se odločiti, ali boš pripeljal danes ali jutri, ker nimaš na razpolago 17 tovornjakov, da bi lahko to drugače uredil. Ogromno je usklajevanja z avtoprevozniki. Kajti ture je potrebno razdeliti po prevozniki. Sem dispečer. Prevoznik ima pa svojega dispečerja, ki razdeli delo in organizira razvoz cistern. Vsako jutro preveriš za tekoči dan, kakšno je stanje, in potem narediš plan za naslednji dan za Slovenijo in tujino. Gre za čisto operativno.

Žan: 172 »pump« moram oskrbeti, pogledati zaloge, naročila. Ogromno je klicev, da uskladiš vse to. Vmes še pade pa nadomeščanje Davida. In ko ga, imam problem s plinom. Ogromno je strateškega planiranja in s tem planiranja optimalnih virov.

Kako izgleda pa vajin delovnik?

David: Delovnik je v redu, ni izkoriščanja. Narediti je treba, kar je potrebno. Imamo fleksibilen delovni čas. V službo je potrebno priti do 7.30 ure, potem pa ni važno, kdaj greš. Pa vsak peti vikend si dežuren čez vikend.

Žan: Ko si dežuren, delaš od 6. do 16. ure, pa do 21. ure moraš biti dosegljiv na telefon. Ure se naberejo čez vikende, ker delaš od doma, vendar si jih beležiš in jih lahko potem izkoristiš za celodnevno odsotnost ali samo za par ur.

Se vama zdi vajino delo zanimivo ali lahko postane monotono?

Žan: Zelo zanimivo. Vedno je potrebno imeti idejo za izboljšavo. Firma je velika in se počasi odziva na spremembe. Jaz na primer imam idejo, da regije ne bi bile fiksno določene, ampak bi se določale dnevno, glede na potrebe servisa. Prodajo lahko napoveš recimo na 1000l/dan. Cilj je, da se cisterne obračajo, da bo bolj ekonomično, prilagojeno trenutnim potrebam. Ko pride šofer, se generirajo razvozi, koliko in kam.

Informatičarka mi je rekla, da imam ogromno idej in zakaj ne naredimo nekaj projektnega. Da naredimo brainstorming in napišemo ideje. Problem je samo v tem, da idej je ogromno, ampak ni časa, da jih spravimo na papir in začnemo uresničevati. Podjetje v projekte ne želi vključevati zunanjih sodelavcev, ker moraš priti od znotraj, da lahko predlagaš izboljšave. Moraš poznati sistem.

David: Najino delo ne zajema samo naročanja goriva.

Na dan se pojavi od 30 do 40 problemov, ki jih je treba rešiti: nekdo napačno naloži, komu zmanjka goriva, sezona vpliva na prodajo, kako boš na uro dobavo naročil, mešanje goriv v rezervoarjih, kdo bo gorivo odpeljal in kam. Polovica delovnega časa je oskrba z gorivom, ostalo pa reševanje npr. preveč nalogov. Optimizacija razvozov, povezovanje prevozov, kadar imaš premalo nalogov. Ni časa za gledanje na uro.

Kakšen je sedaj vajin zaposlitveni status in ali je bilo zaradi lokacije zaposlitve predvideno, da se preselita v Ljubljano?

Žan: Ja, podjetje je načrtovalo, da se bova preselila v Ljubljano. Ampak sem jim razložil, da s to plačo to ne bo šlo. Ker so pa zelo zadovoljni z nama, ni problem, da se voziva. Sva pa oba zaposlena za nedoločen čas. Začela sva pa z delom preko študenta. Pol leta je bilo poskusnega dela, drugače sva pa imela ves čas zaposlitev za nedoločen čas. V primerjavi z dispečerji, ki delajo pri zasebnikih in morajo biti ves čas na razpolago za mizerno plačo, je pri nas situacija glede tega super. Se pa mora delodajalec zavedati, da delavec prinaša denar in če je dobro nagrajen, bo boljše delal. Res pa je, da so apetiti zaposlenih vedno višji. Jaz osebno sem proti individualnemu nagrajevanju, saj na splošno manjka ekipnega duha, timskega dela. Konec koncev smo že sami sebi konkurenca. Eden ne more rasti na račun drugega in če nekdo naredi kaj narobe, ga morajo drugi podpreti. Na pumpah ne sme biti tekmovalnosti med zaposlenimi, kdo bo več prodal. Rivalstvo ni najboljšo.

David: Ja, s plačo je pa vedno tako, da želimo več. Ampak je treba biti pa tudi realen.

Kakšen pa je odnos z vajinim šefom, sodelavci, kako je z vama?

David: Šef pove tako kot je. Če ne bi imela šole, ne bi dobila zaposlitve. Njegovo mnenje je, če si lenuh v šoli, potem tudi v službi ne boš precej boljši. Stres je pomemben dejavnik pri mojem delu. Moraš biti samozavesten in stati za tem, kar delaš, ker drugače te povozijo. Moraš biti »šarf«. Dober moraš biti v odnosih, v komunikaciji. Včasih sva z Žanom preveč komunikativna in dobiva od kakšne dispečerke zato vabilo na kosilo. Smeha je dovolj.

Žan: Z Davidom sva res povezana. Oba sva komunikativna, se rada podruživa tudi v prostem času, pa čeprav sva bila prej 10 ur skupaj v pisarni. Tudi z ostalimi sodelavci se dobro razumem. Jaz sem odprt, odkrit in mi ni problem govoriti o osebnih zadevah.

Sta se vidva prej poznala?

David: Ne, nisva se poznala osebno. Samo na videz. Se pa sedaj v službi odlično ujameva, se dopolnjujeva, si pomagava. Sva zelo prilagodljiva in drug drugemu v oporo. Pri operativnem delu je velik stres, gneča, veliko naročil. Zato se je treba »skulirat« in prenesti stres.

Kakšni so vajini cilji, želje glede na karierno pot?



“V enem trenutku sem bil izgubljen, ker sem z zaposlitvijo uresničil svoje cilje, in se vprašal, kaj pa zdaj, šok. Na novo je bilo potrebno postaviti cilje.”

Žan Polc



David: Meni je zaenkrat ok. Delovni čas je fleksibilen, dela sem se navadil. Hrvaščina je bila nekaj časa velik izziv, zdaj sem pa kar notri padel. Zaenkrat mi ustreza to, kar imam. Tudi plača. Zavedam se, da oba starša skupaj po 35 letih dela zaslužita toliko kot jaz. Čez nekaj let bomo pa videli, kako in kaj. Sicer so pa interni razpisi konstantno objavljeni, najmanj eno delovno mesto na teden. Tako da možnosti so. Ampak najprej je treba obvladati to, kar trenutno počneš in nekaj časa ostati na istem delovnem mestu.

Je pa znotraj Petrola veliko možnosti. Če si v logistiki, lahko presedlaš v ekonomijo, če si dober. Lahko prehajaš med sektorji. Vprašanje pa je, če bi naju vodja v tem trenutku dal kam drugam, ker sva z Davidom potrebovala leto in pol, da delava tako kot delava.



Žan: Z dosti podjetji sodelujem pri trenutnem delu in s tem sem spoznal veliko ljudi, kar je lahko odskočna deska za naprej. Možnosti je ogromno. V tem trenutku sem član Petrolove akademije, ki jo sestavlja 25 ljudi iz celotnega Petrola, tudi iz tujine. Povezani smo z Ekonomsko fakulteto v Ljubljani, dobili smo mentorja s fakultete in mentorja iz Petrola. Nastalo je 5 projektnih skupin. Delamo projekte, ki jih bomo kasneje zagovarjali pred upravo. V podjetju se da marsikaj, samo želeti je treba. Cilj uprave je dobiti projekte, ki bodo predlagali izboljšave obstoječega in bo uporabno v praksi. S tem, ko bom zaključil akademijo, bom imel večje možnosti za napredovanje. Je pa naporno, ker je treba uskladiti službo z izobraževanjem. V enem trenutku sem bil izgubljen, ker sem z zaposlitvijo uresničil svoje cilje, in se vprašal, kaj pa zdaj, šok. Na novo je bilo potrebno postaviti cilje. Če bom direktor, bom prvi, ki bo naprej opravil delo v hlevu, potem bom šel pa v službo.



ZA KONEC

Žan: Mogoče samo še en nasvet. Služb je dovolj, samo po nečem moraš izstopati. Komunikacija in odnos sta zelo pomembna. Na razgovoru moraš biti pozitiven, odprt in preprost. Treba je biti odkrit.

“Alpinistične odprave v Himalajo med logistično najbolj zahtevnimi”

Pogovarjali smo se z diplomantom magistrskega študija Logistike sistemov in svetovno uveljavljenim alpinistom, Luko Lindičem.

Luka je leta 2016 prejel nagrado za najuspešnejšega alpinista. Za njim so tri uspešne odprave v Skalnem gorovju, gorovju Kookshai too in Karakorumu, kjer sta se z Alešem Česnom povzpela na Broad Peak in po severozahodnem grebenu dosegla severni vrh Gašerbruma IV.

Luka, vedno pravimo, da je logistika vseprisotna. Tudi alpinistične odprave zahtevajo logistiko, mar ne? Je bil to povod za nastanek vašega magistrskega dela?

Za temo magistrskega dela z naslovom »Logistična podpora odprav v Himalajo« sem se odločil, ker sem lahko združil študij s tem, s čimer se profesionalno ukvarjam. Tema mi je bila zelo blizu, zato sem tudi močno upal, da bo na fakulteti odobrena. Načeloma sem sam glede na to, da sem študiral na Fakulteti za logistiko, lahko s svojim pridobljenim znanjem bolj malo vplival na to, kako se odprava organizira. Mogoče sem ene stvari, ki so se prej zdele samoumevne, zdaj lažje razumel, zakaj so takšne kot so, in jih videl še z drugega zornega kota. Napisal sem priporočnik, ki naj bi še ostalim pomagal razumeti, zakaj so stvari takšne kot so.

Pri logističnem vidiku odprave je najpomembnejši bazni tabor, ki je »nadomestni« dom pod goro. Glavna logistika in glavno načrtovanje poteka do tega tabora. Vsa logistika opreme, informacij, hrane, transporta in človeških virov se zgodi do tabora. Na sami gori je logistike manj. Ker je manjša ekipa, je manj opreme, hrane in ostalega. Vse pa mora biti ob pravem času na svojem mestu. Včasih so bile odprave številčnejše, zato je bilo tudi na gori več logistike.

Kje vidite korist vašega magistrskega dela?

Ne morem reči, da sem predlagal neke izboljšave. Sem pa podal neke ideje, ki sem jih združil v

praktični priročnik, ki ga do sedaj še ni bilo. Na enem mestu sem zbral podatke, ki sem jih našel na internetu, ki sem jih pridobil od drugih, ki sem jih prebral iz knjig in seveda na koncu dodal še svojo lastno izkušnjo. In kar sem se naučil na faksu. Priročnik vsebuje poleg teoretičnega dela tudi praktične napotke, male trike z vidika uporabnika.

Zakaj ste se odločili ravno za študij logistike?

V trenutku odločitve nisem imel vizije in nisem vedel, kaj točno želim delati, študirati. Drugi so mi povedali, da je študij logistike zelo široko usmerjen. Za vpis sem se pa odločil predvsem zaradi širokega nabora predmetov, ki je zajemal veliko področij. To je bilo super, predvsem zaradi tega, kar počnem, da se nisem ozko usmeril v neko konkretno branžo nekega biznisa.

Na magisteriju sem nadaljeval pa izključno zaradi pridobitve višje ravni izobrazbe.

Usklajevanje vrhunskega športa s študijem? V vašem primeru je bilo to očitno zelo uspešno?

Velikokrat me ni bilo, ko so bila predavanja, ne samo v času počitnic. Vsak, ki ima interes in se je pripravljen pogovoriti in razložiti svojo situacijo, in če je na drugi strani razumevanje, potem ni težav. Nikoli nisem imel problemov zaradi odsotnosti niti prestavljanjem izpitov ipd. Če pravi čas poveš, narediš plan, potem se vedno najde rešitev. Veliko je pa seveda odvisno tudi od vrste študija. Na logistiki se je to dalo.



Je bila bližina študija v vašem primeru prednost glede na vaše aktivnosti?

Zagotovo je bila lokacija ena izmed največjih prednosti. In sicer v tem, da se mi ni bilo treba ukvarjati s tem, kje bom spal, kako bom prišel do fakultete, po drugi strani sem zato porabil manj sredstev in časa, ki sem jih lahko namenil za plezanje. Širina študija in bližina sta bili odločilni za vpis.

Ali je študij vplival na vaše športno udejstvovanje, odprave, načrtovanja odprav in podobno?

Absolutno. Četudi se ne zavedaš, osvojeno ostane v glavi, v nezavednem. V glavi imaš, da je nekaj dobra praksa, nekaj relativno slaba. Odvisno od tega, kako si organiziran, ko nekaj delaš, ali imaš kaos, ali najdeš optimum, koliko časa porabiš za nekaj in koliko denarja imaš na razpolago. Težko rečem, da sem sistematično uporabljal pridobljeno znanje.

Odprave zahtevajo veliko načrtovanja, usklajevanja, zbiranja sredstev, iskanja sponzorjev. Kako je s tem v alpinizmu in ali je tudi tu zaznati vpliv logistike?

Odvisno od odprave do odprave, kako vse skupaj poteka, in pa seveda od tega, kaj želiš doseči. Če gre za nekaj novega, potem je ogromno dela z načrtovanjem transportne poti od doma do tabora. Najprej je potrebno poiskati letalskega prevoznika in izbirati najugodnejšo možnost, ki ni nujno najcenejša, nato organizirati potovanje s tovornjaki, poiskati nosače ipd. Če imaš omejena sredstva, potem moraš celotno pot in vse ostalo naštudirati že doma. Osnova je že velikost in teža tovora. Če daš na letalo en kos, ker je najcenejše, lahko imaš zaradi tega na nadaljnji poti preveč težav, zato pripraviš dva kosa prtljage. Tukaj je čista logistika. Splanirati je treba, da si v pravem času na pravem mestu s čim manjšimi sredstvi.

Planiranje odprave je potrebno tudi v nekem resnem podjetju, čeprav pri odpravi bolj prevladuje osebni cilj.

V okviru Vojaškega modula sem imel predmet Človeški viri. In ravno slednji so pri odpravi še kako pomembni. Nekdo da idejo, potem pa sledi resno načrtovanje človeških virov. Najti je treba prave ljudi, s katerimi lahko načrtuješ odprave. Delo in naloge se razdelijo med udeležence odprave.

Luka, ste vi v tem trenutku zaposleni?

Ja, sedaj sem pa res. In sicer v policiji, v športni enoti. Zaposlitev je pomoč države športnikom. Jaz za svoje plezanje dobim tričetrtnine sredstev od sponzorjev, četrtnino pa od planinske zveze. Planinska zveza razpiše projekte, na katere se prijaviš in nato se denar razdeli med različne aktivnosti. Ta del iz zveze ni težko pridobiti. In tudi prodajati se ni treba, tako kot se moraš podjetjem. Tam gre za čisti marketing, kjer je pa najpomembnejše socialno omrežje in ne več vrhunski dosežki. Kvaliteten material, ki pritegne množice, je za sponzorje glaven. Gre za to, da se ljudje lahko poistovetijo s teboj in da bodo zato radi kupovali opremo, oblačila. Niso pomembni dosežki. Prepoznavnost merijo preko klikov in sledilcev na socialnih omrežjih.

Kakšni pa so vaši načrti za naprej?

Trenutno, ampak brez plana kdaj se bo končalo, se vidim v alpinizmu. Potem, enkrat v prihodnosti, pa v podjetjih, ki razvijajo in testirajo opremo. Gre za velika tuja podjetja, kjer je logistike ogromno. Ne razmišljam še o zaposlitvi, ker na polno delam v alpinizmu.

Kaj na načrtovanje družine, je to združljivo z vrhunskim športom in vašimi ambicijami?

Alpinizem je zelo egoistična zadeva – vlagaš v sebe in svoje ideje. In zato toliko manj v drugega. Jaz sem se odločil za kariero. Ne načrtujem družine, vsaj trenutno še ne. Vem, da bi družina imela pričakovanja, jaz pa bi jih želel izpolniti. Tega še nisem pripravljen narediti, ker je moje srce pri alpinizmu. Partnerke pa so, seveda. Je pa težko dobiti nekoga, ki ni preambiciozen. Ker dva ekstremno ambiciozna ne gresta skupaj. Vedno moraš imeti plan, strategijo v glavi. Ne sprašuješ se, kaj bo čez 10 let. Ustaljen vsakdan in varnost zame ne prideta v poštev. To bi bilo preveč monotono zame. Zato tudi ne razmišljam o tem, kaj bo, ko se



Foto: Luka Lindič, Facebook

<https://www.facebook.com/lukalindic/photos/a.1153865491323246.1073741825.316240895085714/1426106947432431/?type=3&theater>

bo moja pot končala. S tem se bom ukvarjal, ko bo prišel ta čas. Drugače se lahko začneš omejevali in težko delaš kaj novega.

Pa se da od alpinizma živeti?

Zadnja tri leta živim od alpinizma. Se da normalno živeti. Pred tem so me podpirali starši, nekaj malega sredstev sem dobil od sponzorjev. Samo odločiti se je treba, da boš to delal zares, da bo to neke vrste služba. Ne da bo alpinizem hobi. Če nisi v športu, kjer v enem letu zaslužiš za vse življenje, potem moraš nekaj več narediti iz sebe. V alpinizmu ni managerjev, ki skrbijo zate, ampak moraš sam "zvoziti" kariero. Res je, da nisem takoj magistriral, ampak se mi ni mudilo. Ker sem vedel, da ne bom iskal službe. Svoj čas sem raje vložil v alpinizem. Imel pa sem ambicijo in željo po dokončanju. Glava potrebuje trening.

Če bi se še enkrat odločali za študij, bi bila to ponovno logistika ali kaj drugega?

Ponovno bi se odločil za študij logistike. Ko sem se vpisal na logistiko, nisem vedel, da se bom lahko preživljal z alpinizmom.

Kakšne so pa kaj zaposlitvene možnosti vrhunskih alpinistov? Je prednost, da te ljudje poznajo? Poznanstva pripomorejo oziroma ali je zaradi tega kaj lažje?

Vsi našeti dejavniki po malem pripomorejo. Nekatera podjetja npr. ne želijo, da se zaposleni v prostem času ukvarjajo s športom, ker lahko pride do poškodb. Ne vidijo v tem pozitivne energije, da prideš v službo poln elana in da si se morda pri tem česa naučil, kar ti bo koristilo v službi. Tudi to, da znaš organizirati svoj čas, da se lahko ukvarjaš s športom. V podjetjih, s katerimi delam, vidijo prednost v tem, da poznam področje. Poznanstva so pa tudi pomembna in seveda malo pripomorejo. Če ne bi pletel mreže zunaj Slovenije, se ne bi mogel iti vrhunskega alpinizma. Trg z vrhunsko alpinistično opremo je v Sloveniji premajhen, se premalo prodaja.

Kaj pa zaposlitev v tujini? Ste naklonjeni tej možnosti?

To bi pa verjetno izbral. V tujini bi lahko našel službo in tudi boljše pogoje bi imel. Komunikacija na daljavo je danes zelo preprosta in zato tudi delo



v tujini ni ovira. Na Slovenijo me nič ne veže tako močno, tako da so vse opcije odprte.

Bi študij na logistiki priporočili kolegemu športnikom?

Glede na to, koliko sem bil odsoten in sem lahko normalno študiral, absolutno. In pa zaradi široke usmerjenosti, ki je res ogromna prednost. Sploh širok nabor predmetov, kar je dobro, ker po srednji šoli še ne veš preveč dobro, kaj bi počel.

Za zaključek?

Alpinistična pot je zelo negotova. Ker se ljudem zdi, da se od tega ne da živeti, se zaposlijo. Pa tudi, ker ne želijo negotovosti. Če nisi v ekipnem športu, moraš projekte, finance in podporo na planinski zvezi poiskati sam. In načrtovati, kako boš idejo prodal podjetjem/financerjem, da te bodo podprli. Ampak vse je v glavi in vztrajnosti.

“ŠTUDIJ EKONOMIJE MI JE ZAGOTAVLJAL PREMAJHNO KONKRENČNO PREDNOST NA TRGU DELA IN ZELO OMEJENO ZNANJE, ZATO SEM SE ODLOČIL ŠE ZA ŠTUDIJ LOGISTIKE”

Blaž Zafošnik je diplomant univerzitetnega študija, ki je uspel s Startup-om.

Ekipa Viar-ja, v kateri deluje, je bila letos proglašena za startup leta.

Svoje izkušnje so pridobivali predvsem v tujini, v Seattlu v Združenih državah Amerike.

Njihove produkte uporabljajo podjetja kot so Disney, Microsoft, Samsung in Bosch.



Blaž je bil študent Ekonomske fakultete v Ljubljani, nato pa se je odločil za vzporedni študij na Fakulteti za logistiko.

Zakaj ta odločitev?

Prebral sem, da je v Sloveniji preveč družboslovcev, med njimi tudi ekonomistov. Starša sta me pa vedno vzpodbujala, da naj študiram nekaj tehničnega. Sam sem se odločil za lažjo pot. Po prvem letniku sem se zavedel, da imam dovolj časa, da študiram še kaj drugega. Ker bom imel samo s študijem ekonomije premajhno konkurenčno prednost na trgu dela in zelo omejeno znanje. Razmišljal sem, kaj bi lahko bolj tehničnega študiral in sem našel program Gospodarska in tehniška logistika na Fakulteti za logistiko, ki je vključeval veliko predmetov, kjer so bila potrebna znanja fizike, strojništva in podobnega. Fakulteta za logistiko je v Celju in ker sem tudi sam iz Celja, je bila to ob združevanju obveznosti na obeh študijih, kjer so se obveznosti dostikrat prekrivale, velika prednost. Po zaključenem študiju ekonomije sem se odločil za študij na Fakulteti za informacijske študije v Novem mestu in za dvojni magisterij na Ekonomski fakulteti in na NOVA IMS v Lizboni. Ko sem se vpisal na študij v Novem mestu in magistrski študij na Ekonomski fakulteti, sem bil študent 3. letnika na logistiki in je bilo kar težko usklajevati obveznosti na treh fakultetah. Ampak nekako se je izšlo, ker so bila predavanja na logistiki skoncentrirana. Zaključiti moram še dvojni magisterij.

Ali je več študijev prednost oziroma dobra odločitev, ali lahko morda pride do podvajanja znanja?

Znanje se v mojem primeru ni podvajalo, ker sem na logistiki izbral drugo smer študija kot sem jo izbral na ekonomiji. Če je bilo kaj podobnega oziroma so bile podobne teme, je pa to kvečjemu dodatno razširilo znanje oziroma prineslo pogled z drugega zornega kota. Logistika je zelo velika in tradicionalna dejavnost, kjer se poskuša veliko inovirati s ciljem optimizacije, vendar pa je v določenih procesih uporabniška izkušnja še vedno zelo slaba. Dober primer je pošiljanje pošiljke ali naročanje prevoza tovora. Tu je velik potencial, ker je veliko področij, kjer je potrebno izboljšati procese, zato je na tem področju res ogromno možnosti.

Se vidite v logistiki?

Ja, če bi se pokazala kakšna dobra priložnost, mogoče. Skozi celotno srednjo šolo sem poleti delal preko študenta, kasneje tudi več kot dve leti med študijem, ker sem zaradi zdravstvenih težav za nekaj časa prekinil študij. To se mi je zdela super izkušnja, saj sem lahko sveže znanje apliciral v prakso in potem, ko nadaljuješ s študijem, vsa nadaljnja znanja veliko bolj razumeš in zato tudi dalj obstanejo.

Kako ste prišli z idejo za Startup?

S kolegom, ki sva bila sošolca iz srednje šole in s fakultete, sva bila na kavi in se pogovarjala o tem, da bo velik potencial na področju virtualne resničnosti in očal. Ker sem malo poznal tiskarski posel, sem hitro naredil kalkulacijo, da se da očala zelo poceni izdelati. In tako sva naredila svoja očala, s tem, da sva malo izboljšala design. V začetku sva vedela, da to ne bo dolgoročen posel, ker jih bo v letu, dveh zamenjala plastika. V plastiki pa so najmočnejši Kitajci, zato so tudi zaslužki najnižji. Začela sva iskati priložnosti, ker sva vedela, da se na področju strojne opreme ogromno dogaja, da je dober hardware, ni pa še pravih vsebin, ki bi pritegnile nove uporabnike. Najprej smo se ukvarjali z virtualno resničnostjo za arhitekte. Problem je bil dober, in sicer zato, ker si ljudje ne znajo predstavljati prostora, tlorisa oz. nimajo trodimenzionalne predstave, ko gradijo hišo. V času načrtovanja hiše arhitekt nariše 3D model, ki se vstavi v virtualno resničnost, tako da se lahko kdorkoli sprehodi skozi hišo in začuti prostore. Pri prodaji tega produkta nismo bili uspešni, ker se je prvič po recesiji gradbeni trg sesedel, drugič ker v Sloveniji počasneje sprejemamo nove tehnologije in tretjič, ker se nam je zdelo, da rešujemo preveč očitni problem in bo premočna konkurenca. V letu,



dveh bo preveč startup-ov na tem področju. Zato smo se začeli ukvarjati z nepremičninskimi agencijami in smo posneli 360° fotografije dejanskega stanovanja, hiše in omogočili virtualni sprehod skozi stanovanje, hišo. To je predvsem uporabno na trgu rabljenih nepremičnin. Tudi tu nismo bili najuspešnejši, ker smo produkt prodajali nepremičninskim agentom, ki v osnovi ne marajo tehnologije. Zaradi slabe prodaje smo se hitro ustrašili in ugasnili ta projekt. Nato smo začeli izdelovati rešitve po meri za kakšne marketinške kampanje. Izdelovali smo očala, posel je rasel. Januarja 2016 smo se ukvarjali z idejo, kako uporabniku omogočiti, da si lahko ogleda eno izkušnjo preko spletnega brskalnika na pametni napravi, ne da bi si moral namestiti aplikacijo. Imeli smo idejo, nismo pa imeli izdelka. Do nas so pristopili z Dela in zanje smo izdelali novo platformo, Delo 360. To je bil za nas dokaz, da gremo v pravo smer. Da je nekdo za našo rešitev celo pripravljen plačati. In po Delu 360 smo začeli znova, saj smo ugotovili, da je bila rešitev manj kot polizdelek. Izdelali smo novo platformo Viar360. Razvoj je trajal od marca 2016 naprej. Maja smo bili sprejeti v ameriški pospeševalnik 9Mile Labs. Glavni del ekipe se je preselil v Seattle, kjer smo bili do decembra 2016. Po eni strani smo delali na produktu, po drugi pa na razvoju posla in na definiciji, kako nastopiti na trgu, na poslovnem delu. Predstavili smo se potencialnim investitorjem. Ekipa sedaj šteje 12 članov, do konca leta nas bo 20. Ideja ni bila tako pomembna, kajti dobra ekipa bo z vztrajnostjo prišla do dobre ideje. Naša prednost je bila v tem, da nismo slepo vztrajali pri prvi ideji, nismo bili zaljubljeni vanjo. Na hitro smo jo stestirali, ugotovili, da ne deluje in šli naprej na drugo idejo, ki je doživela podobno usodo kot prva. Tretjič se nam je pa posrečilo, ker smo se iz prvih dveh izkušenj naučili, kako se je treba stvari lotiti. Najprej smo izdelali spletno stran, kjer smo opisali, kaj ponujamo. V tistem trenutku nismo imeli še nič. 800 ljudi je pod objavo napisalo, da jih tak izdelek zanima. To je bil dokaz, da moramo naprej. Ideja je najmanj pomembna pri Startup-u, pomembna sta eksekucija in vztrajnost.

V tem trenutku smo zelo močno prisotni v ameriškem šolstvu, kjer nas uporablja 15 priznanih univerz. Izvajamo tudi pomembne pilotne projekte s področja korporacijskega učenja in razvoja v podjetjih Samsung in Amazon. Tretja dejavnost, ki jo naslavljamo, pa so medijske hiše. V Sloveniji sodelujemo z Delom in RTV Slovenija.

Kakšni so bili torej prvi začetki? Je bilo vloženega veliko dela?

Začela sva dva, nato sta se nam pridružila še dva. V času, ko smo začeli, smo vsi imeli službe. Ko pa smo dobili sredstva in prvo investicijo, smo delali vedno več časa na Startup-u in se mu na koncu 100% posvetili. Veliko dela je bilo narejenega. Vedno se pa najde še kaj novega za narediti, tako da gre količina dela eksponentno navzgor. In ne vem, kje je meja. Problem je, da delamo v dveh časovnih conah. Ko se delovni dan pri nas zaključí, se v Ameriki začne. In moraš bit dosegljiv za EU, Slovenijo in Ameriko. Delati je treba, ko njim ustreza, sobote, nedelje, popoldan. Delo se močno razvleče in poseže v osebni čas. Urnika ni mogoče načrtovati.

“Ko si Startup, ne razpolagaš z veliko sredstvi, dnevi so ti šteti, moraš se dokazati. Če se ne bi borili vsak dan, ne bi preživel. Vsak od nas je vložil par tisoč evrov in s tem smo začeli.

Investitorji so nas podprli, ker smo jim bili všeč kot ekipa, ker smo borbeni in imamo visoka znanja in ambicije.”

Je bilo znanje s fakultete pri tem v pomoč?

Zelo. Še posebej izdelava seminarских nalog. Postopek pri projektu je zelo podoben pisanju seminarских naloge. Npr. problem je, da pade število ogledov na spletni strani. Najprej identificiraš problem, potem raziščeš vzroke, raziščeš splet, kakšne so rešitve, jih implementiraš in meriš, če so dosegle svoj cilj. Ena najpomembnejših stvari, ko pišeš seminarскую nalogu je, da se soočiš s področjem, ki ga ne poznaš. Ko delaš na projektu, je podobno. Znanja so, samo potrebno jih je znati poiskati. Na fakulteti smo ves čas delali na uporabnih temah.

Pa še ena stvar je zelo pomembna. Timsko delo. Moj problem je, da rad delam sam. Ko je bilo potrebno delati naloge v timu, sem največkrat vse opravil sam, ker se mi ni dalo usklajevati z drugimi. Skozi delo v Startup-u pa sem se oziroma so me naučili, da je treba delo pravilno razdeliti med dano ekipo. Da izkoristiš potencialne.

In kaj vas žene naprej? Je to mladost, želja do dokazovanja, preživetju? Kaj je tisto, kar vas osebno motivira?

Zakaj nismo obupali? Ko si Startup, ne razpolagaš z

veliko sredstvi, dnevi so ti šteti, moraš se dokazati. Če se ne bi borili vsak dan, ne bi preživel. Vsak od nas je vložil par tisoč evrov in s tem smo začeli. Ta denar smo hitro porabili. In če se ne dokaže, te ni. Tudi mi smo skoraj naredili napako z zaposlovanjem novega kadra in investicijami.

Seveda imamo željo po dokazovanju. Ker smo mlajši, imamo energijo, čeprav po drugi strani pa mogoče premalo izkušenj.

Jaz osebno nisem garač, me pa ženejo visoke ambicije, s čimer se prisilim v delo.

Kako je pa s Startup-i v Sloveniji?

Slovenija je dobra država za začet. Vzpostavljen je dober ekosistem, ogromno je spodbud. Podjetniški sklad ponuja tri razpise in dobra ekipa lahko dobi 54, 75 ali 200000€, ali pa vse troje. Obstajajo pa tudi poslovni angeli. Skoraj vsako mesto ima inkubator, kjer dobiš ugodne prostore, najosnovnejšo infrastrukturo, ti svetujejo, organizirajo delavnico in ponujajo pomoč pri pripravi razpisne dokumentacije. Celjska občina ima par razpisov, ki so pisani na kožo Startup-om. Za začetek je to super, vendar slej ko prej zmanjka trga. Dovolj je, da s tem prideš v tujino



in tam nadaljuješ. Dovolj je, da v Sloveniji dokažeš, da delaš pravo stvar. V tujini se vključiš v pospeševalnik, poiščeš tujega investitorja in začneš razvijati nov trg. Skoraj vsaka dva meseca zasledimo v medijih, da velika slovenska podjetja ustanavljajo več milijonske sklade tveganega kapitala, ki investirajo v slovenske startupe. Ena slovenskih multinacionalk je med drugim investirala tudi v nas. Denarja je sicer definitivno dovolj tudi v Sloveniji, ampak je zaradi majhnosti trga potrebno čimprej ven.

Zakaj ste izbrali Seattle?

Idealna sta bili Los Angeles in Seattle, predvsem s stališča produkcije video vsebin. VR je nov medij, ki lahko zamenja video. V Seattlu imajo sedež HTC, Microsoft, Facebook ipd. To mesto živi za to tehnologijo. Tukaj smo bili tudi sprejeti v pospeševalnik. Pred leti je bilo samo par podobnih rešitev na svetu. Danes jih je več. Ljudje, ki so nas sprejeli, sploh niso vedeli, kaj počnemo. Investirali so v ekipo, ne v produkt. Bili smo jim všeč kot ekipa, ker smo borbeni, imamo visoka znanja in ambicije na področju VR. Kot Startup smo še vedno v zgodnji fazi, ko se investira v ekipo, ne še toliko v produkt. Ko pa s produktom s stališča prodaje dokažeš 5% rast na teden, pa se začne investicija v produkt in rast.

Vsi imamo delovno vizo, ki velja pet let, ampak se moramo vsake pol leta vrniti v Slovenijo. S to vizo v Ameriki ne smemo opravljati plačanega dela. Konec leta smo prišli nazaj, ker se zaradi praznikov mesto umiri in nima smisla biti tam. Ostali člani ekipe so se že vrnili v Seattle, jaz pa bom zaradi udeležbe na sejnih po Evropi ostal malo dlje doma.

Blaž, se vidite v tujini oziroma imate željo, da bi se preselili in delali nekje zunaj Slovenije?

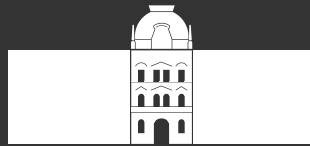
Ne, ne vidim se zunaj, ker kvaliteta življenja in standard v Sloveniji nista slaba. Imamo dobro socialno varnost, dober izobraževalni sistem, prehrano, bivanje, dobro javno zdravstvo. Ena stvar so številke, drugo pa realnost. V Seattle se bom moral vračati, ampak želim ostati v Sloveniji.

Kakšne so pa vaše karierne ambicije?

Trenutno imamo dva produkta – platformo za VR in kartonasta očala. Podjetje želimo prodati, kar je tudi cilj vsakega Startup-a. Uvrstiti se želimo na borzo ali pa da nas prevzame eno večje podjetje, vendar za to še nismo zreli. Uspešni start-upi, ki jih prevzamejo večja tehnološka podjetja, v povprečju za to potrebujejo 5 do 7 let.

Če bomo uspešni in naredili t.i. exit in podjetje prodali, pa še ne vem, kaj bo naslednji izziv. Jaz osebno si želim imeti službo do 16., 17. ure., da ne bom imel tako razburkanega življenja, kot ga imam sedaj. Zaenkrat si tudi ne predstavljam, da bi se po tem lotil novega start-upa. To baje rečejo vsi uspešni start-up podjetniki, marsikateri pa se po letu ali dveh službe začne dolgočasiti in se poda v nov podvig.





Univerza v Mariboru

Fakulteta za logistiko

Pripravili:

Valerija Kotnik

Manca Zrinski

Fakulteta za logistiko Univerze v Mariboru
Julij 2017