

Financirano s strani Evropske unije. Izražena stališča in mnenja so zgolj stališča in mnenja avtorja(-ev) in ni nujno, da odražajo stališča in mnenja Evropske unije ali Evropske izvajalske agencije za izobraževanje in kulturo (EACEA). Zanje ne moreta biti odgovorna niti Evropska unija niti EACEA. Koda projekta: 2023-2-SE02-KA220-YOU-000171087

***Ta zgodba je bila razvita v okviru projekta***

***„SkillsXcellerate: Opolnomočenje mladih na poti do samostojnosti s pomočjo podjetništva“***

***Pričujoče gradivo je bilo razvito v sklopu drugega delovnega paketa, druge aktivnosti, Najboljše prakse.***

**Čistilno podjetje na Švedskem**

**Shaquille Showe**

**Švedska**

**KAKO IN KDAJ JE SHAQUILLE ZAČEL SVOJO PODJETNIŠKO POT**

Preden je Shaquille ustanovil podjetje Scandiclean, je delal v skladišču. Kljub temu, da ni imel nobenih predhodnih izkušenj, hobijev in interesov, povezanih s čiščenjem, se je odločil svoje prihranke vložiti v zagon čistilnega podjetja.

Kot sam pravi, ga običajna služba ni nikoli zares zanimala. Že od otroštva je razmišljal izven okvirjev. Prav tako je od vedno želel ustanoviti več podjetij, da bi s te pomagal mladim iz njegove okolice in jim ponudil priložnost.

Shaquille je ugotovil, da je dejavnost čiščenja v Malmöju obetavna, vendar je pogrešal bolj osebni pristop. Zato je prišel na idejo, da bi sam ponudil nekaj drugačnega in gradil predvsem na zaupanju strank. Njegovo podjetje je začelo s sodelovanjem z zasebnimi strankami, zdaj pa sodelujejo z več podjetji, ki jih najemajo za čiščenje poslovnih prostorov.

Pravi, da je pred širitvijo podjetja nujno pridobiti znanje na področjih, kot so tržne raziskave, finančno upravljanje in strateško načrtovanje. To znanje je mogoče pridobiti po različnih poteh, vključno s spletnimi tečaji, delavnicami, industrijskimi konferencami in dogodki za mreženje.

Pravi, da so bili začetki zelo težki, soočal se je s številnimi izzivi in stresom, ki ga do takrat ni poznal. Večkrat je razmišljal tudi o tem, da bi vse skupaj opustil, vendar je vztrajal in delal na sebi ter na svojem mentalnem zdravju. Prvih 8 mesecev se ni veliko zgodilo in bil je zelo prestrašen.

**KAKO JE SHAQUILLE RAZVIJAL SVOJE PODJETJE**

Shaquille pojasnjuje začetne prijeme iskanja strank: trkal je na vrata in na ta način seznanjal ljudi s svojo dejavnostjo. Iskal je domove, pisarne in druge stavbe, za katere je menil, da bi lahko želeli njegove usluge. Na začetku je delal sam, nato pa je vključil somišljenike in zaposlil manjšo ekipo. Shaquille pravi, da se ekipa skupaj loteva večjih projektov in „širi svoj doseg“.

Pravi, da so podjetje za čiščenje, ki je nekoliko drugačno, saj posredujejo svojim strankam tudi navodila in informacije o tem, kako z različnimi ukrepi ohraniti čistočo.

Podpora, ki jo je Shaquille potreboval, da je lahko začel poslovati, je bila motivacijska in finančna. Na vprašanje, katere spretnosti je razvil v času od začetka poslovanja, odgovarja: vodstvene spretnosti, komunikacijske spretnosti, upravljanje časa, spretnosti za delo s strankami in prilagodljivost.

Takole pravi: „Naučil sem se prilagajati spreminjajočim se okoliščinam, najsi gre za spreminjajoče se industrijske trende, nove tehnologije ali nepričakovane izzive, ter pokazal odpornost in prilagodljivost pri učinkovitem premagovanju različnih situacij.“

Odprtje Shaquillovega podjetja je zahtevalo kombinacijo tehničnega in strokovnega znanja ter podjetniškega duha. Bistvene spretnosti, ki so potrebne za ta posel vključujejo znanje tehnik čiščenja, dobre organizacijske sposobnosti, odlično komunikacijo in pozornost do podrobnosti. Svoje organizacijske sposobnosti je na primer izpopolnil s spletnimi tečaji in delavnicami o upravljanju časa.

Izpostavlja tudi pomen mreženja. Sam sodeluje v lokalnih poslovnih združenjih in uporablja družbene medije za sodelovanje s potencialnimi strankami, preko njih pa deli tudi uspešne zgodbe, s čimer krepi prisotnost blagovne znamke in privablja nove stranke.

**KAKŠNI SO SHAQUILLOVI NAČRTI ZA PRIHODNOST**

Ko vprašamo Shaquiella, kakšni so načrti za naslednjih pet let, pove, da je njegov cilj razširiti podjetje v različna mesta na Švedskem. Shaquille pravi, da so za širitev podjetja potrebne različne oblike podpore.

Pri tem ima v mislih predvsem finančno pomoč, ki je ključnega pomena za kritje stroškov, kot so zaposlovanje dodatnega osebja, nakup opreme in vlaganje v trženjska prizadevanja. Prav tako izpostavi pomen tehnične podpore, ki je potrebna za uvedbo novih sistemov ali tehnologij, ki lahko izboljšajo učinkovitost in kakovost storitev. Ne pozablja pa tudi na pomembnost mreženja, ki predstavlja pomemben način za vzpostavljanje partnerstev in dostop do novih trgov. Omenja tudi vlogo mentorjev in svetovalcev ter njihovo svetovalno podporo in nudenje strateških usmeritev ter pomoči pri premagovanju izzivov, povezanih z rastjo.

**KAKŠNI SO SHAQULLOVI NASVETI ZA MLADE, KI RAZMIŠLJAJO O PODJETNIŠKI POTI**

Opozarja, da se bodo na podjetniški poti zagotovo pojavljali izzivi in neuspehi, vendar je vsaka ovira priložnost za učenje, prilagajanje in krepitev. Mladi podjetniki ne smejo pozabiti, da je vsak uspešen podjetnik začel z dvomi in strahovi. Kar uspešne podjetnike razlikuje od drugih je pogum, da naredijo prvi korak, premagajo dvome in vztrajno sledijo svoji viziji.

Mladim sporoča, naj verjemejo vase in v svoje ideje. Naj verjamejo, da jih bodo strast, ustvarjalnost in odločnost ponesli skozi najtežje čase. Obkrožijo naj se z mentorji, podporniki in somišljeniki, ki jih bodo spodbujali in navdihovali.

Predvsem pa naj ne pozabijo, da neuspeh ne pomeni konca; je le stopnica na poti do uspeha. Zaključuje s tole mislijo: »Zato si upajte sanjati, tvegati in zgraditi nekaj izjemnega. Svet čaka na vaše edinstvene talente in prispevke. Izkoristite priložnost in spustite svojega podjetniškega duha na svobodo.«



Vse v tej zgodbi uporabljene slike so iz Canve.

Srečno **SHAQUILLE**!

Uporaba vsebin pod licencami CC BY-ND-SA 4.0