

“Poskusi. Vedno se lahko vrneš. Vendar se verjetno ne boš.”

Karmen Koren
Slovenija



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.

KDAJ IN KAKO JE KARMEN ZAČELA SVOJO PODJETNIŠKO POT

Karmen je bila stara 28 let, ko je ustanovila svoje podjetje Reinkarmika, blagovno znamko trajnostnih oblačil, in odprla vrata svoje trgovine, v kateri prodaja vintage in upcycled oblačila ter izdelke drugih slovenskih ustvarjalcev.

Njeno navdušenje nad oblačili se je začelo že v otroštvu in se je skozi čas samo še povečevalo. To jo je pripeljalo do študija na Visoki šoli za dizajn v Ljubljani, kasneje je sodelovala na ljubljanskem tednu mode, svoja oblačila pa je predstavila celo na newyorškem tednu mode. Kot asistentka kostumografije je delala na različnih prizoriščih za reklame, televizijske oddaje in filme. Čeprav ji je bilo tovrstno delo zelo všeč, je čutila, da to vseeno ni nekaj, kar bi želela početi do konca življenja. Nekega dne se ji je porodila ideja; odločila se je, da bo odprla svojo vintage trgovino, kjer bo lahko pokazala vsa tista čudovita oblačila, ki jih je zbrala skozi leta in so zavzemala vedno več prostora v njeni hiši, hkrati pa bo tako imela svoj prostor za šivanje. Sledila je intuiciji in se iz Ljubljane, glavnega mesta Slovenije, preselila v domačo vas in v Kobaridu, bližnjem majhnem kraju, odprla vintage trgovino z oblačili. Karmen ni imela veliko prihrankov ob odprtju poslovanja, zato je izkoristila priložnost, ki jo je ponujala pobuda za ženske, ki ustanavljajo podjetje in imajo univerzitetno izobrazbo. Prijavila se je in bila sprejeta. Denar in osnovno poslovno znanje, ki ga je prejela v okviru tega usposabljanja sta ji pomagala pri začetnih stroških ustanovitve podjetja.

KAKO JE KARMEN RAZVIJALA SVOJE PODJETJE

Na dan odprtja njene trgovine so prijatelji in družina prišli pogledat, kako izgleda prostor, ki ga je najela in spremenila v svoj studio in trgovino. V temu dnevu je prodala precej stvari in bila navdušena nad izkupičkom. Vendar so začetni navdušenosti sledili dnevi in tedni, ko skoraj ni bilo kupcev in je lahko le sanjala o prihodkih iz prvega dne. Kljub temu ni niti za trenutek podvomila ali razmišljala, da bi odnehala. Kmalu je tako na primer ugotovila, da je svoje izdelke – majice – prodajala po prenizki ceni; mislila je, da mora cena odražati dejstvo, da je pri oblikovanju majic uporabila ostanke starega blaga, pri tem pa je spregledala vrednost lastnega dela. Ko je v ceno majic vključila tudi svoje delo, se je zgodil zanimiv premik: ljudje so se veliko bolj zanimali za nakup teh, dražjih majic. Iz tega se je naučila pomembne lekcije, ki ji je ostala zvesta vse do danes: človek mora znati ceniti samega sebe.



V svoji trgovini je tri leta delala od 9. do 21. ure, uživala v svojem prostoru, kjer je lahko šivala, spoznavala zanimive ljudi in prodajala vintage oblačila. Čeprav so se stvari začele izboljševati, prihodki še vedno niso bili veliki. Pozimi se ji je zdelo, da je vsak mesec porabila pravo malo bogastvo za ogrevanje, temu pa je bilo seveda treba prišteti še druge redne stroške, ki jih je bilo treba plačati vsak mesec. Potem pa se je zgodilo nekaj, kar je vplivalo na Karmenin finančni položaj – ukradli so ji denarnico. Skupaj z vsemi osebnimi predmeti, ki jih je hranila v njej in so imeli zanjo nenadomestljivo sentimentalno vrednost, ji je bil ukraden tudi denar namenjen plačilu stroškov za naslednji mesec. Čeprav je bila Karmen zaradi tega dogodka žalostna in zaskrbljena, kako bo preživela prihodnje mesece, se ni prepustila negativnim čustvom. Nesrečni dogodek je spremenila v izziv; zavihala je rokave in začela sprejemati popravila oblačila, nekaj, česar se je vedno izogibala, in kmalu je zaslužila dovolj, da je pokrila izgubo.

Druga stvar, do katere je imela precej odklonilen odnos, je bila uporaba družabnih omrežjih, predvsem jo je odvrčala misel na to, da bi se morala izpostavljati in snemati. Na enem od izobraževanj, ki se jih je udeležila (v okviru podjetniškega tekmovanja z imenom Podjetna Primorska), je bila prisotnost na družabnih omrežjih izpostavljena kot zelo pomemben promocijski vidik vsakega podjetnika. Sklenila je, da bo vseeno poskusila. Hitro je našla način izražanja, ki ji je ustrezal in po začetnem oklevanju postala v tem pogledu zelo spretna. S prisotnostjo na različnih platformah je dosegla več ljudi in pridobila veliko večjo prepoznavnost, kar ji je pomagalo prodati več izdelkov. Nekaj, kar je na začetku zavračala, se je izkazalo za zelo pomemben del njenega posla. Bila je dovolj prilagodljiva, da je poskusila in uspela.

KAKŠNI SO KARMENINI NAČRTI ZA PRIHODNOST

Karmen razmišlja o nekaterih spremembah v prihodnosti in ima nekaj idej za nove dejavnosti v svojem podjetju. Razmišlja, da bi ponudila tečaj šivanja, na katerem bi udeleženci izbrali nekaj kakovostnih kosov oblačil, ki jih ima Karmen v lasti, vendar ne ustrezajo slogu njene trgovine, in jih preoblikovali po svojem okusu. Razmišlja tudi o zaposlitvi še enega delavca, saj je trgovina, posebej poleti, precej obiskana. Razmišlja tudi o pisanju knjige, ki bi vključevala njena številna nenavadna, a čudovita srečanja, ki so se v vseh teh letih zgodila v njeni trgovini, pri tem pa že ima ponudbo založbe. Je tudi velika podpornica ljudi, ki se odločijo stopiti na pot podjetništva, in je vedno pripravljena svoje znanje in izkušnje deliti z drugimi.

KAKŠNI SO KARMENINI NASVETI ZA MLADE, KI RAZMIŠLJAJO O PODJETNIŠKI POTI

Če bi Karmen lahko potovala v preteklost, bi se odločila za isto pot, le da bi to storila še prej. To izkušnjo zelo priporoča drugim, saj pravi, da če iz svojega hobija ustaviš delo, ti ne bo težko iti v službo. Nadaljuje, da si pri tovrstnem delu odvisen le od sebe, zato si svobodnejši, poleg tega pa najdeš v svojem delu več smisla, saj delaš nekaj, kar imaš rad. Po njenem mnenju je treba poudariti dve vrline, če želite postati podjetnik, prva je vztrajnost (meni, da je treba vztrajati vsaj dve leti, preden človek obupa), druga pa je sposobnost samomotivacije. Z mladimi, ki razmišljajo o ustanovitvi lastnega podjetja, bi delila dva motivacijska nasveta: „Poskusi. Vedno se lahko vrneš. Vendar se verjetno ne boš.“ in še drugi: „Stvari, ki jih ne naredimo, navadno obžalujemo bolj kot tiste, ki jih naredimo“.



Vir: vse slike uporabljene v tej zgodbi prihajajo iz Karmininega osebne arhiva.

Srečno **Karmen!**

Če želite izvedeti več o Karminem podjetju, jo lahko kontaktirate preko

Email: karmen@reinkarmika.com

FB: <https://www.facebook.com/reinkarmika>

Instagram: <https://www.instagram.com/reinkarmika/>

Pinterest: <https://www.pinterest.com/reinkarmika/>

TikTok: <https://www.tiktok.com/@reinkarmika?>



Uporaba vsebin pod licencami CC BY-ND-SA 4.0