****

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***

**Biti farmacevtski podjetnik**

**Katerina Kalivi**

**Grčija**

**KAKO IN KDAJ JE KATERINA ZAČELA SVOJO POSLOVNO POT**

Katerina je bila stara 27 let, ko je ustanovila svoje podjetje. Pri odločitvi o začetku podjetniške poti je igrala pomembno vlogo njena univerzitetna diploma. Farmacija je namreč edinstveno področje, ki je tesno povezano s podjetništvom, to je bilo še posebej aktualno v času njenega študija, ko je veljalo prepričanje, da ponuja to področje odlične možnosti. Katerina sicer meni, da njeno predznanje pridobljeno med študijem ni bilo neposredno povezano s formalnostmi, ki jih zahteva vodenje lekarne. Ko razmišlja za nazaj, meni, da je na njeno odločitev za podjetniško pot mogoče bolj kot sama izbira študija vplival njen oče, ki je tudi sam podjetnik.

**KAKO JE KATERINA RAZVIJALA SVOJE PODJETJE**

Po diplomi je se je zaposlila v lekarni, vendar je po določenem času pa je vedela, da želi odpreti svojo lekarno. S finančno podporo staršev ji je to tudi uspelo. Sprva je menila, da se delo v lekarni v prvi vrsti vrti okoli znanosti, znanstvenih raziskav in zdravja na splošno. Vendar je kmalu spoznala, da igra pomembno vlogo tudi komercialni vidik. Svojo miselnost je morala spremeniti in se bolj osredotočiti na poslovno in komercialno plat vodenja lekarne.



Večino ovir, s katerimi se je srečevala, zlasti tistih, povezanih s financami, je premagala s pomočjo računovodje, ki ji je v tem oziru nudil neprecenljivo pomoč. Poleg tega se je z izzivi spopadala tako, da se je nenehno učila in prilagajala. Še posebej zahtevno obdobje je bilo, ko je postala mati. Čutila je, da nima dovolj časa za svojega otroka, in razmišljala je, da bi dala odpoved in si poiskala službo, ki ne bi zahtevala toliko njene pozornosti in časa. Vendar se je naučila, da na tem področju uspeh dosežejo tisti, ki tvegajo in ponovno vlagajo v svoje podjetje z namenom njegove rasti.

**WHAT ARE KATERINA’S PLANS FOR FUTURE**

Some plans she has for the business include moving to a more central location, which would involve taking a bigger risk but could significantly grow her audience and business. However, she also wants to enhance the current spot by implementing new initiatives, such as adding a vending machine, launching an e-shop, and hiring a beautician to focus more on the cosmetics part of the pharmacy.

By running a pharmacy, she aims to contribute to healthcare. She views it as the first and most accessible point for healthcare solutions and actions before people visit doctors.

**KAKŠNI SO KATERININI NAČRTI ZA PRIHODNOST**

Med načrti, ki jih ima za svoje podjetje, je tudi selitev na bolj osrednjo lokacijo, kar sicer predstavlja tveganje, vendar bi na ta način lahko tudi bistveno povečala število strank in s tem povečala prihodek. Prav tako želi na sedanji lokaciji razširiti ponudbo, kot je na primer uvedba prodajnega avtomata, e-trgovine in zaposlitev kozmetičarke, ki bi se bolj posvetila kozmetičnemu delu lekarne.

Z vodenjem lekarne želi prispevati k zdravstvenemu varstvu. Po njenem mnenju predstavlja lekarna prvo in najbolj dostopno točko za zdravstvene rešitve in ukrepe, preden ljudje obiščejo zdravnika.

**KAKŠNI SO KATERININI NASVETI ZA MLADE, KI SE ODLOČAJO ZA PODJETNIŠKO POT**

Podjetništvo je čudovita panoga. Ponuja občutek svobode, trdo delo je neposredno nagrajeno, vztrajno prizadevanje pa vodi k napredku. Tudi v državi, kot je Grčija, kjer so izzivi, lahko uspete, če imate voljo in predanost.

Čeprav nima posebnih priporočil, meni, da so seminarji s področja trženja, upravljanja in financ izjemno koristni in nujni. Zagotavljajo dragoceno znanje in spretnosti, ki vam lahko pomagajo pri napredku in rasti vašega podjetja.



Srečno **KATERINA**!

Če vas zanima več o Katerininem podjetju, jo lahko kontaktirate preko

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

Vir: vse fotografije uporabčjene v tej zgodbi prihajao iz Katerininega osebnega arhiva.

Uporaba vsebin pod licencami CC BY-ND-SA 4.0