

Dokaz, kam te lahko pripeljeta močna volja & želja

Mitja Bajt
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.*

KAKO IN KDAJ JE MITJA ZAČEL SVOJO PODJETNIŠKO POT

Kdo bi si mislil, da lahko vpis v srednjo šolo za optike in kasneje vodenje optičnega oddelka v zdravstvenem centru pripeljeta do uspešnega podjetja, ki nima nič opraviti z očali. Zunanjemu opazovalcu se to morda zdi malo verjetno, toda prav to je bila pot, ki jo je prehodil Mitja. Vedno je imel željo, da bi nekaj ustvaril, naredil nekaj iz sebe. Bolj od tega, s katerim specifičnim področjem se bo ukvarjal, mu je bilo pomembno, da se preprosto preizkusi kot podjetnik.

Pri 25 letih, po nekaj letih dela kot vodja optičnega oddelka, se je Mitja odločil, da je napočil pravi čas, da poskusi uresničiti svoje podjetniške sanje. Mitja se je odločil, da se preizkusi v povsem novi smeri, na področju, ki ga ni dobro poznal. Podjetje, ki ga je ustanovil se je namreč najprej ukvarjalo s proizvodnjo promocijskih izdelkov za podjetja.

Na začetku poslovanja ni imel skoraj nobenega podjetniškega znanja (razen nekaj vpogleda, ki ga je pridobil na oddelku za veleprodajo v optičnem centru), nobenega tehničnega znanja o obdelavi mase ali delovanju strojev, vendar je vse, kar mu je manjkalo na tehničnem področju, nadoknadil z motivacijo; gnala ga je močna želja po uspehu. In to se je obrestovalo.

KAKO JE MITJA RAZVIJAL SVOJO PODJETJE

Na začetku svoje poslovne poti je Mitja dolgih šest let opravljal dve službi hkrati: v zdravstvenem centru in hkrati vodil svoje podjetje, ki je imelo že dva zaposlena. Leta 2011 je končno sprejel dejstvo, da to zavira razvoj njegovega podjetja in da vpliv na njegovo osebno življenje, zato se je odločil, da bo pustil redno službo in se popolnoma posvetil svojemu podjetju.

Ta odločitev se je izkazala za ključno. Ker je imel sedaj dovolj časa za vodenje podjetja, je postal učinkovitejši na vseh področjih, kar se je kmalu obrestovalo. Kmalu po tej odločitvi je namreč podjetje doživelo občutno rast.

Medtem je podjetje iz proizvodnje promocijskih izdelkov prešlo na proizvodnjo gospodinjskih aparatov in pozneje na proizvodnjo plastičnih izdelkov za živilsko industrijo, kar je še danes njihova glavna dejavnost.

Kot mladi podjetnik je bil Mitja včasih nekoliko naiven, impulziven in podvržen stresu. Toda v vseh teh letih poslovanja je pridobil veliko poslovnega znanja, hkrati pa je doživel tudi osebnostno rast; zdaj ve, da ne sme brezpogojno zaupati ljudem, da mora imeti vse pomembno vedno zapisano v obliki pogodbe, da ni dobro takoj reagirati na določene stvari, ampak si je potrebno vzeti čas, počakati in premisliti – to velja predvsem, ko gre za pomembne odločitve. In še zadnja zelo pomembna lekcija: našel je način, kako s telesno dejavnostjo zmanjšati stres in tako ohraniti svoje zdravje.

KAKŠNI SO NJEGOVI NAČRTI ZA PRIHODNOST

Mitja načrtuje, da bo njegovo podjetje še naprej opravljalo kakovostno delo in ostalo uveljavljen igralec v živilski industriji. Če pa je pri svojih načrtih za prihodnost nekoliko bolj konkreten, je na seznamu nalog razvoj novih izdelkov.

Mitja in člani njegove ekipe so vedno odprti za učenje novih stvari in strokovni razvoj na različnih področjih vodenja podjetja. Kadar je priložnost, se udeležujejo seminarjev o upravljanju in prodaji, na primer o tem, kako bolje voditi zaposlene.

Kot uspešen podjetnik, Mitja rad vrača skupnosti. Sponzorstva in donacije so nekatere od dejavnosti, v katere je njegovo podjetje pogosto vključeno. Kar zadeva zeleni vidik njegovega podjetja, uporabljajo sončne kolektorje, ki so jih namestili na streho proizvodnje stavbe, izdelujejo pa tudi biorazgradljive materiale za izdelke v živilski industriji.



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

Kako postati direktor dobro uveljavljenega, hitro rastočega podjetja? Mitja odgovarja, da z odločnostjo, osredotočenostjo, trdim delom in občasnim sprejemanjem dobro preiščenih tveganj. Za tiste, ki iščejo bolj konkretne nasvete, kako uspeti, pa Mitja odgovarja, da je treba dobiček, ki ga podjetje ustvari, vlagati v razvoj podjetja in ne za osebno uporabo. Mitja ve, o čem govori; namesto da bi s prvim večjim dobičkom kupil na primer nov avto, je svoj avto prodal, kar je skupaj z denarjem iz dobička zadostovalo za nakup novih strojev, ki so podjetju omogočili nadaljnjo rast in razvoj. Če povzamemo, ostati z nogami trdno na tleh, načrtovati vnaprej in se ne pustiti preslepiti večjemu dobičku, bi bili še eni od Mitjevih nasvetov za mlade podjetnike.

Na splošno je Mitja zelo zadovoljen, da se je pred leti odločil poskusiti in dosegel, kar si je želel, ter iz nič ustvaril uspešno podjetje. Eden od njegovih nasvetov za mlade podjetnike je tudi vztrajati pri svoji ideji, ne obupati, ko se pojavijo izzivi, in verjeti v svojo zgodbo. Mitja se je posla lotil brez nekega začetnega znanja in na srečo uspel, vendar to ni nekaj, kar bi svetoval drugim. Ravno nasprotno, svetoval bi jim, da se pred ustanovitvijo podjetja čim bolj izobražujejo o različnih vidikih podjetništva.

Ko se sedaj ozira nazaj na prehojeno pot, bi spremenil samo to, da bi veliko prej pustil redno službo in začel poslovati s polnim delovnim časom.



Vir: vse fotografije uporabljene v tej zgodbi prihajajo iz Mitjevega osebnega arhiva.

Srečno **Mitja!**

Če želite izvedeti več o Mitjevem podjetju, ga lahko kontaktirate preko spodnjih kanalov:

Email: mitja.bajt@gmail.com

LinkedIn: <https://si.linkedin.com/in/mitja-bajt-85b78764>

Spletna stran: <https://plastx.si/en/>



Uporaba vsebin pod licencami CC BY-ND-SA 4.0