



Bendrai finansuojama  
Europos Sąjungos

# Stiprios valios ir ryžto galia: kur tai gali nuvesti?

Mitja Bajt  
Slovėnija



Ši istorija buvo parengta projekto  
„SkillsXcellerate: Verslumas – kelias jaunimui į nepriklausomybę“ rėmuose.  
Ši medžiaga yra dalis WP2 A2 Gerosios praktikos

SkillsXcellerate



Finansuojama Europos Sąjungos lėšomis. Tačiau išreiškiamas požiūris ar nuomonė yra tik autoriaus (-ių) ir nebūtinai atspindi Europos Sąjungos ar Europos švietimo ir kultūros vykdomosios įstaigos (EACEA) požiūrį ar nuomonę. Nei Europos Sąjunga, nei EACEA negali būti laikoma už juos atsakinga.

Projekto Nr.: 2023-2-SE02-KA220-YOU-000171087

# KAIP IR KADA MITJA PRADĖJO SAVO VERSLĄ

Kas būtų pagalvojęs, kad įstojus į optiką vidurinėje mokykloje ir tapus medicinos centro optikos skyriaus vadovu, galima pradėti sėkmingą verslą, visiškai nesusijusį su akiniais? Iš pirmo žvilgsnio tai gali atrodyti neįtikėtina, tačiau Mitja visada troško sukurti kažką savo. Jam nebuvo svarbu, kokioje srityje veiks, svarbiausia buvo išbandyti save versle.

Būdamas 25-erių ir kelerius metus dirbęs optikos skyriaus vadovu, Mitja nusprendė, kad atėjo laikas įgyvendinti savo verslumo svajonę. Nors būtų galima manyti, kad jo pasirinktas kelias siesis su optika, Mitja pasuko visiškai nauja kryptimi – į sritį, kurios beveik neišmanė. Jo įkurta įmonė pradėjo gaminti reklaminius gaminius įmonėms.

Nors pradėdamas verslą jis beveik neturėjo verslumo žinių (išskyrus keletą įžvalgų iš optikos centro didmeninės prekybos skyriaus) ir neturėjo techninių žinių apie masinę gamybą ar mašinų veikimą, Mitja tai kompensavo savo motyvacija ir degančiu noru kurti. Ir tai pasiteisino.

# KAIP MITJA PLĖTOJO SAVO VERSLĄ

Verslo pradžioje Mitja šešerius metus balansavo tarp dviejų darbų: dirbo medicinos centre ir tuo pat metu vadovavo savo verslui, kuriame jau buvo du darbuotojai. 2011 metais jis suvokė, kad toks gyvenimo būdas stabdo verslo plėtrą ir kenkia jo asmeniniam gyvenimui. Todėl nusprendė atsisakyti darbo medicinos centre ir visiškai atsiduoti verslui.

Šis sprendimas buvo lemiamas. Skirdamas visą savo laiką verslui, Mitja tapo efektyvesnis visose srityse, ir tai netrukus atsispindėjo įmonės augime. Po šio žingsnio įmonė pradėjo sparčiai plėstis. Per šį laikotarpį įmonė perėjo nuo reklaminių gaminių prie buitinės technikos gamybos, o galiausiai – prie plastikinių gaminių maisto pramonei, kas dabar tapo jos pagrindine veikla.

Kaip jaunas verslininkas, Mitja kartais buvo šiek tiek naivus, impulsyvus ir linkęs į stresą. Tačiau per visus šiuos metus jis įgijo daug žinių ir užaugo kaip asmenybė. Dabar jis žino, kad nereikia besąlygiškai pasitikėti žmonėmis, svarbu viską užfiksuoti sutartyse, neskubėti priimant svarbius sprendimus, o leisti sau laiko apmąstymams. Be to, jis atrado fizinės veiklos svarbą streso mažinimui ir sveikatos išsaugojimui.

# KOKIE MITJA PLANAI ATEIČIAI

Mitja planuoja, kad jo įmonė ir toliau išlaikys aukštą kokybę bei tvirtai įsitvirtins kaip patikima maisto pramonės dalyvė. Ateityje jis ketina plėsti asortimentą, įtraukiant naujus produktus.

Jis ir jo komanda nuolat siekia profesinio tobulėjimo įvairiose verslo valdymo srityse. Kai tik pasitaiko proga, jie dalyvauja seminaruose, kuriuose mokosi, kaip efektyviau valdyti darbuotojus ir gerinti pardavimų rezultatus.

Būdamas sėkmingas verslininkas, Mitja nesiliauja dėkojęs bendruomenei už palaikymą. Jo įmonė aktyviai dalyvauja rėmimo veikloje ir dažnai organizuoja labdaros dovanas. Be to, įmonė deda pastangas, siekdama būti ekologiška: ant pastato stogo įrengtos saulės baterijos, o maisto pramonės gaminiams gaminti naudojamos biologiškai skaidžios medžiagos.



# KOKIE MITJA PASIŪLYMAI JAUNIEMS ŽMONĖMS, NORINTIEMS PRADĖTI SAVO VERSLĄ

Kaip tapti gerai žinomos, sparčiai augančios ir klestinčios įmonės vadovu? Pasak Mitjos, tai reikalauja ryžto, susitelkimo, sunkaus darbo ir kartais gerai apskaičiuotos rizikos. Tiems, kurie ieško konkrečių patarimų, jis siūlo įmonės uždirbtą pelną investuoti į jos plėtrą, o ne leisti asmeninėms reikmėms. Mitja pats yra puikus šio principo pavyzdys: vietoj to, kad už pirmąjį pelną nusipirktų naują automobilį, jis pardavė turėtą automobilį, o gautas lėšas kartu su pelnu investavo į naujų mašinų pirkimą, kas padėjo įmonei augti ir vystytis.

Apibendrinant, Mitja pataria jauniems verslininkams išlikti tvirtai ant žemės, planuoti į priekį ir nesusivilioti pirmuoju pelnu. Jis didžiuojasi savo drąsiu sprendimu, priimtu prieš daugelį metų, ir džiaugiasi, kad pasiekė savo tikslą – sukūrė sėkmingą verslą nuo nulio.

Mitja taip pat skatina jaunosius verslininkus laikytis savo idėjos, nepasiduoti sunkumams ir tikėti savo vizija. Nors jam pačiam pasisekė pradėti verslą neturint daug žinių, jis pataria kitiems prieš pradėdant veiklą kuo daugiau sužinoti apie įvairius verslumo aspektus. Jei galėtų ką nors pakeisti savo kelyje, Mitja daug anksčiau būtų atsisakęs nuolatinio darbo ir visu pajėgumu atsidavęs verslui.





Nuotraukų šaltiniai: visos nuotraukos, panaudotos šioje istorijoje, yra iš asmeninio Mitja archyvo.

Linkime sėkmės **Mitja!**

Jei norite sužinoti daugiau informacijos apie Mitja verslą arba susisiekti su juo, prašome rašyti:

El. paštu: [mitja.bajt@gmail.com](mailto:mitja.bajt@gmail.com)

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

Tinklapis: <https://plastx.si/en/>



Visam turiniui taikoma CC BY-ND-SA 4.0 licencija