

Najstniška želja, ki se je razvila v uspešen posel

Tadej Košmerl 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 TADEJ ZAČEL SVOJO PODJETNIŠKO POT

Tadej Košmerl je bil star komaj 19 let, ko je ustanovil podjetje Koncerti.net, posebno potovalno agencijo, ki pa vas ne pelje na počitnice na eksotične destinacije, temveč na žive koncerte vaših najljubših glasbenikov – ustanovil je potovalno agencijo za koncerte. Tadej je bil pred odprtjem podjetja tudi sam velik ljubitelj koncertov in to dejstvo se do danes ni spremenilo. V najstniških letih si je želel obiskati čim več koncertov, vendar se je pri tem soočal s finančnim izzivom, hkrati pa je pogršel tudi možnost organiziranega obiskovanja koncertov. Domislil se je rešitve, s katero je rešil obe težavi - ustanovil je podjetje, ki še danes ponuja organiziran obisk s prevozom in vodičem na vsa večja koncertna prizorišča v okolici Slovenije (Avstrija, Italija, Madžarska, Nemčija, Hrvaška, ...). V mladosti je ustanovil podjetje, ki je ponujalo prav tisto, kar je sam pogršel; izziv je spremil v priložnost.

KAKO JE TADEJ RAZVIJAL SVOJE PODJETJE

Na začetku podjetniške poti je bil Tadej zelo mlad in neizkušen, ni imel veliko poslovnega znanja, podjetniških mentorjev, ki bi ga usmerjali, niti začetne finančne podpore, zato se je večinoma učil iz izkušenj. Svojega podjetja ni ustanovil z mislijo na velik zaslužek, prav nasprotno, njegov začetni cilj je bil na koncerte peljati toliko ljudi, da bi z zaslužkom lahko pokril lastne stroške prevoza in vstopnice za koncert. Ob začetku delovanja tako ni imel niti poslovnega načrta niti promocijske strategije. Vodila ga je le ena želja: obiskati čim več koncertov.



Sčasoma je Tadej uvidel, da njegova poslovna zamisel lahko preseže najstniške sanje in da lahko postane resen posel, vse skupaj pa se je zgodilo zelo organsko. Dlje ko je delal, več ljudi je spoznaval in stvari so postajale lažje. Začel je najemati vodiče, ki so obiskovalce koncertov spremljali na avtobusih in koncertih, postal je aktiven na družabnih omrežjih, začel se je posluževati mailing liste in ustvaril spletno stran; vse za promocijske namene. Včasih je moral za nakup vstopnic za koncerte vzeti bančno posojilo. Kljub temu, je prišlo obdobje, ko je Tadej razmišljal, da bi opustil poslovanje. Podjetje še vedno ni ustvarjalo dovolj prihodkov in Tadej je moral poleg vodenja podjetja opravljati tudi druga dela, s katerimi je pokrival poslovne izgube. Pregovor pravi, da je noč običajno najtemnejša tik pred zoro in prav to se je zgodilo Tadeju; po razmisleku in odločitvi, da bo dal svojemu podjetju še eno priložnost, so se stvari začele obračati na bolje in njegov posel je začel postajati bolj dobičkonosen. Ker je Tadej potreboval precej časa, da je njegov posel začel prinašati dobiček, se je med drugim naučil, da se vztrajnost splača - vendar le, če to ne vpliva na zdravje ali odnose, dodaja.

KAKŠNI SO TADEJEVI NAČRTI ZA PRIHODNOST

Tadej je zelo zadovoljen s trenutnim položajem svojega podjetja, zato ostajajo njegovi načrti za prihodnost podobni dosedanjim. Njegova želja, da bi ljudem omogočil ogled koncertov, ostaja enaka; do danes mu je uspelo peljati na koncerte več kot 150000 ljubiteljev koncertov, ki so obiskali 1647 koncertov (številka, ki se je od pisanja tega članka zagotovo povečala). V 23 letih, kolikor je staro njegovo podjetje, je spoznal veliko zanimivih ljudi. Njegova agencija je odgovorna za kar nekaj ljubezenskih zvez, Tadej pa je bil celo povabljen na eno od porok para, ki se je spoznal na enem od koncertov, ki jih je organiziral Koncerti.net.



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

Poleg že omenjene vztrajnosti sta po Tadejevem mnenju za ustanovitev podjetja pomembni tudi samozavest in vera vase. Meni tudi, da pretirano razmišljanje o stvareh ni dobro, saj lahko privede do tega, da vidimo preveč ovir in da se včasih splača biti nekoliko bolj spontan - tako kot je bil on, ko je ustanavljal svoje podjetje. Na vprašanje, ali bi izbral enako pot, če bi lahko potoval v preteklost, je njegov odgovor odločno pritrdilen. A hkrati Tadej poudarja, da čeprav si kot lastnik podjetja sam svoj šef pa to še ne pomeni, da moraš delati manj. Ravno nasprotno, včasih se moraš zavestno ustaviti, da se poslovno življenje ne vmešava preveč v zasebno, saj se lahko hitro zgodi, da začneš delati 24 ur na dan, kar seveda ni zdravo, ne zate in ne za ljudi okoli tebe. Še ena stvar, ki je za Tadeja pomembna, so dobri in pristni odnosi z ljudmi na poslovni poti. Če bi moral izbrati en motivacijski citat za mlade, ki stopajo na podjetniško pot, bi bil to naslednji: „V življenju boste najbolj obžalovali stvari, ki jih niste naredili – LE POSKUSITE!“

Pri 19 letih je bil Tadejev prvotni cilj obiskati čim več koncertov in mislim, da je svoje najstniške sanje več kot izpolnil, saj je ima do danes na svojem seznamu zapisanih kar 676 koncertov. To, kar se je začelo zaradi želje po finančno ugodnem obisku čim več koncertov, je za Tadeja postalo uspešen vseživljenjski posel.



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

Srečno **Tadej!**

Če želite izvedeti več o Tadejevem podjetju, ga lahko kontaktirate preko naslednjih kanalov

Email: koncerti@koncerti.net

FB: www.facebook.com/koncerti.net

Spletna stran: <https://www.koncerti.net/>



Uporaba vsebin pod licencami CC BY-ND-SA 4.0