



"Če imaš podjetniško idejo in si ne upaš pustiti službe, jo najprej preizkusi kot hobi. Če pa si ostal brez službe, tvegaj na polno," svetuje Ožbej Pori. (Jurij Berložnik)

Z vztrajnostjo in srečo - nasvidenje brezposelnost

V štirih letih od brezposelnosti in boja za eksistenco do podjetja s sedmimi zaposlenimi in naziva spletni trgovec leta

JURIJ BERLOŽNIK

"Če imaš podjetniško idejo in si ne upaš dati odpovedi v službi, je najbolje, da idejo najprej preizkusiš kot hobi, kot popoldansko dejavnost. Hitro boš videl, ali je dobra. Če pa si ostal brez službe, tvegaj na polno, nimaš česa izgubiti," pravi Ožbej Pori, ki je bil še pred dobrimi štirimi leti prijavljen pri zavodu za zaposlovanje kot iskalec za poslitve.

V dvoje je bilo lažje

Danes je direktor in solastnik podjetja, ki se ukvarja s spletno prodajo kartuš za tiskalnike in je pred kratkim prejelo naziv spletni trgovec leta 2013. Zamisel za danes uspešen posel sta s prijateljem Davidom Rudlom dobila, ko sta bila finančno že skoraj na tleh. Prva poslovna ideja, s katero se je Pori skušal rešiti brezposelnosti in si zagotoviti eksistenco, ni prinesla poslovnega uspeha. Ko je maja 2009 izgubil službo vodje projektov pri spletni agenciji in se je znašel med brezposelnimi, je kot samostojni podjetnik na Prevaljah odprl servis za računalnike. Hitro je spoznal, da bo s tem le stežka zaslužil dovolj, zato se je povezal z Rudlom, ki je opravljal podobno dejavnost s podobnim (ne)uspehom. Predlagal mu je,

da združita moči in poskušata skupaj, in sta ustanovila podjetje.

Marsikaj sta poskušala. Uspela sta celo najti tiskarja, ki jima je brezplačno natisnil letake, saj denarja, da bi jih plačala, nista imela. Letake sta popeljala po vsej Mežiški dolini, a brez uspeha. Ker posla ni bilo skoraj nič, jima je ostajalo ogromno časa, ki sta ga preživela ob kavi, ob tem pa tuhtala in srfala po spletu. "Od decembra 2009 do aprila 2010 dela skorajda ni bilo, komaj sem plačeval prispevke, a takrat sem z veliko vztrajnosti in s kančkom sreče uspel v tujini najti pravega dobavitelja, s katerim sodelujemo še danes. Takrat se je začelo obračati na bolje."

Rudlu se je nekega dne porodila ideja, da bi lahko na spletu prodajala kartuše za tiskalnike. Ožbej Pori je v nekaj mesecih našel dobavitelja, ustanovila sta spletno trgovino in začela. Leta 2010 so imeli 40 tisoč evrov prometa, naslednje leto 200 tisoč, lani 600 tisoč in letos računajo, da bodo prodali že za okoli 1,1 milijona evrov. Imajo okoli 35 tisoč stalnih kupcev iz vse Slovenije, od vstopa Hrvaške v EU pa so spletno prodajo kartuš in tonerjev začeli tudi pri sosedih. Tudi tam jim gre dobro, upoštevajoč, da spletna prodaja na Hrvaškem še ni toliko razširjena kot pri nas. Poskušali so tudi v Avstriji, a so začasno odnehali, saj ni bilo pričakovanega uspeha.

Načrtujejo širitev

Zdaj so v podjetju s sedmimi zaposlenimi in še nekaj več zunanji sodelavci pripravili drugačno strategijo in z ustanovitvijo podjetja v Avstriji kmalu

načrtujejo ponovni naskok na tamkajšnji trg. Kot je povedal direktor, so na slovenskem spletnem tržišču pri prodaji tovrstnih izdelkov v vrhu, a zavedajo se, da se največ kartuš še vedno proda v klasičnih trgovinah. V prihodnjih letih si v Sloveniji želijo rasti vzporedno s pričakovano rastjo spletne prodaje nasploh, osvojiti nameravajo še kakšnega od južnih trgov, poleg Avstrije pa se želijo uveljaviti v še kakšni državi severno od nas.

A vzpostavitev spletne trgovine leta 2010 sama po sebi še ni prinesla uspeha. Kot danes ugotavljajo, so kot spletni trgovci lahko prodrli predvsem s spletnim oglaševanjem. "To je bil odskok. Spletno oglaševanje je bilo za nas instrument, s katerim smo prodrli. Danes seveda oglašujemo tudi po drugih kanalih." Prvi pravi spletni nakup na podlagi spletnega oglasa je bil opravljen šele nekaj mesecev po vzpostavitvi spletne trgovine, prej sta prodajala le lokalno in z dostavami. Toliko, da sta zmogla plačevati oglaševanje. "Šele v prvi polovici leta 2011 je poslovanje podjetja postalo razmeroma stabilno, šele takrat sem si lahko začel redno izplačevati dostojno plačo," se spominja Pori. Torej približno dve leti po tem, ko je izgubil službo. Čeprav je direktor, nima najvišje plače v podjetju, dobiček pa s solastnikom v celoti namenjata razvoju in rasti. Pred kratkim so kupili nove poslovne prostore, prav zdaj zaključujejo adaptacijo. Da bodo lahko uresničili nadaljnje poslovne zamisli, bodo morali podjetje dokapitalizirati in poiskati dodatne finančne vire.