

Interviu
2018 m. rugsėjo 03 d.
Vilnius

Mediena internetu prekiaujantis M. Janėnas: „Verslo aplinką Lietuvoje vertinu itin palankiai“

Kaip ir kiekvienoje srityje, taip ir versle egzistuoja nemažai įvairiausių mitų: verslui pradėti reikia turėti stiprų finansinį užnugarį, verslas – tik išrinktiesiems arba dar vienas – mėgstama veikla niekada nepadės sukurti finansiškai pelningo veiklos modelio. Iš tikrųjų šiais laikais yra itin daug verslo finansavimo alternatyvų, kuriasi įvairūs nišiniai verslai, nemažai žmonių atranda būdų, kaip savo mėgstamą veiklą paversti pelningu darbu – vietos užtenka visiems. Apie verslo aplinkoje vyraujančius mitus ir asmeninę patirtį kalbamės su alternatyvaus verslo įkūrėju Martynu Janėnu, kuris prieš trejus metus įkūrė fizinę ir internetinę medienos žaliavų parduotuvę „Medžio bitės“.

Martynai, papasakokite, kuo užsiima „Medžio bitės“?

Esame komanda, kuri rūpinasi medienos gaminių pateikimu pagal kiekvieno poreikį. Skubantiems, išmaniems, greitiems klientams siūlome medienos e-parduotuvę, bet turime ir fizinę medienos terminalą Kaune, kur taip pat priimame klientus. Dirbame tik su kokybišką medieną ruošiančiomis Lietuvos ir užsienio įmonėmis, tad mūsų išskirtinumas – kokybiška, ilgaamžė, patvari mediena namų statybai, terasoms, apdailai.

Papasakokite, su kokiais iššūkiais susidūrėte pačioje veiklos pradžioje?

Vienas sunkiausių dalykų buvo įgyvendinti finansinius planus. Į investuotojus nesikreipėme, o bankai palankių pasiūlymų verslo pradžiai vystyti neturėjo. Kai pradedi nuo nulio, išsilaikyti pagal užsibrėžtą planą yra praktiškai neįmanoma – turi nuolat atidžiai stebėti rezultatus, skaičiuoti ir atitinkamai koreguoti planą, kad verslas reikiamai įsibėgėtų. Taip pat buvo sudėtinga tiksliai įvertinti klientų poreikius ir būsimus srautus – tai galioja ir fizinei ir elektroninei parduotuvei. Dabar jaučiamės labiau įgudę šiuo dalykus prognozuoti ir tinkamai jiems pasiruošti.

Kiekvieno verslo pradžiai reikalingos finansinės investicijos. Minėjote, kad investuotojų neieškojote, tad kokias finansines alternatyvas svarstėte?

Taip, investuotojų neieškojome, bankų pasiūlymai verslo pradžios vystymui netenkino, todėl dėl verslo paramos kreipėmės į kredito unijas, kad galėtume pretenduoti į lengvatinę verslumo skatinimo fondo paskolą. Paramai gauti reikėjo nemažai laiko ir kruopštaus pasiruošimo, tačiau su Akademinės kredito unijos specialistų pagalba mums pavyko. Tinkamai parengti visus reikalingus dokumentus, verslo planavimo modelį buvo didelis iššūkis, todėl profesionali ir dėmesinga pagalba buvo labai vertinga. Renkantis finansų partnerį svarbu domėtis, kaip finansų įstaiga elgiasi, jei norima atidėti mokėjimus, pakeisti grafiką, anksčiau gražinti paskolą, arba kas laukia, jei kurį laiką sutriktų paskolos gavėjo mokumas. Šios aplinkybės gali gerokai išauginti įsipareigojimus. Todėl renkantis finansinį partnerį, svarbu ne tik palūkanų norma, bet ir visos anksčiau išvardytos sąlygos.

Tuo metu, kai kūrėtės, Lietuvoje nebuvo daug panašių alternatyvų – kodėl patikėjote idėja mediena prekiauti internetu?

Idėja įkurti „Medžio bites“ rimtai pradėjo bręsti tada, kai susidūrėme su problema įsigyti kokybiškos, patikimos statybinės ir apdailos medienos. Reikiamos medienos rasti sunku, pageidaujamų matmenų taip pat nebūdavo, o galiausiai – netenkino ir kokybė. Lentpjūvėse būdavo priimami tik dideli medienos užsakymai, o juk žmonėms norisi lankstumo. Ilgi užsakymų terminai, netenkinanti kokybė, o be to – kildavo ypač didelės transportavimo problemos. Užsisakyti medienos internetu praktiškai nebuvo įmanoma – pasiūla buvo itin siaura, nepatogūs užsakymo įrankiai, jau nekalbant apie klientų aptarnavimo kultūros stoką. Taip pat dauguma įmonių veiklą vykdo Vilniuje, o tolimesniuose regionuose dominavo tik lentpjūvės. Tad pasirinkome geografiškai palankiausią vietą – Lietuvos centrą – ir pirmąjį terminalą įsteigėme Kaune. Jį sujungėme su elektronine parduotuve ir suformavome aukštus kliento aptarnavimo bei konsultavimo standartus. Dirbame taip, kad pirkėjams būtų patogiu ir lengva įsigyti reikalingą kiekį norimos medienos.

Kaip vertinate verslo aplinką Lietuvoje?

Verslo aplinką Lietuvoje vertinu itin palankiai. Efektyvesnis valstybės finansų valdymas ir auganti ekonomika suteikia šviesesnių vilčių ir ateities prognozių. Daug paramos jauniems verslams, daug finansavimo alternatyvų – nebūtina kreiptis į banką, jei reikalinga verslo paskola. Gaila, bet darbo rinka dar yra labai paveikta emigracijos ir socialinių problemų, tačiau tikiu kad ir šioje srityje laukia teigiamų pokyčių.

Veikiate jau trejus metus, per juos išlaikote stabilų augimą, sukūrėte puikią komandą. Ką patartumėte tiems, kurie nori pradėti verslą, bet nedrįsta?

Jeigu nusprendėte imtis verslo, palinkėčiau kantriai siekti savo tikslo. Tikslams pasiekti gali prireikti nuolat peržiūrėti strategiją, pasirinkti tinkamus žmones ir svarbiausia – pakeliui nepamesti idėjos, dėl kurios visa tai darote. Visi verslai yra unikalūs tiek, kiek unikalūs juos kuriantys žmonės.

Apie Akademinę kredito uniją

Akademinė kredito unija yra kooperatinė kredito įstaiga, kurios pagrindinis tikslas yra teikti finansines paslaugas savo nariams maksimaliai naudingomis sąlygomis. Paskolos naujam verslui finansuoti teikiamos pagal finansinę priemonę „Verslumo skatinimas 2014 – 2020 m.“. Paskolas gali gauti verslo naujokai arba iki vienerių metų veikiančios įmonės. Pastarosios gali gauti iki 25 tūkst. Eur. paskolą lengvatinėmis sąlygomis.

Akademinė kredito unija – tai šalia Jūsų esanti alternatyva bankui, kuri laukia kiekvieno. Užsukite pas mus, A. Mickevičiaus g. 15-2, LT-44310 Kaunas. Daugiau informacijos rasite www.kreda.lt

Daugiau informacijos

Eglė Rakauskaitė
Atstovė žiniasklaidai
E.: komunikacija@kreda.lt
M.: 8 619 66107