



Didžiausio Baltijos šalyse ūkininkų krautuvėlių tinklo „Vikis“ įkūrėjas - Edgaras Mankus. BFL/Vyginto Skaraičio nuotr.

Penkių įmonių bendraturtis, tarptautinės magistrantūros absolventas kuršėniškis Edgaras Mankus (28) šiuo metu sako gyvenantis tarp Kauno ir Vilniaus. Didžiausio Baltijos šalyse ūkininkų krautuvėlių tinklo „[Vikis](#)“ įkūrėjas savo pagrindiniu užsiėmimu laiko netradicinių sprendimų radimą, problemas verčiant galimybėmis. O savo veikloje vadovaujasi daugybe motyvuojančių principų.

- Kada, jūsų nuomone, žmogus yra pasirengęs verslui?

- Nesu tikras, ar yra konkreti data. Dažniausiai niekada nebūna tinkamas laikas. Verslas yra gyvenimo būdas. Jei žmogui gyvenimas, kupinas rizikos, nuotykių, didelės atsakomybės, krūvos „ne“ ir nepaliojamo mokymosi, yra daugiau nei priimtinas, tokiu atveju galima tikėtis situacijos, kada nebus kur dėtis – reikės imti ir padaryti. Tad šią akimirką ir galima vadinti verslo pradžia.

Ir svarbu nepamiršti – galutinio rezultato nėra. Tai gyvenimo būdas. Niekada nedirškite sustoti pusiaukelėje.

E. Mankus

- Kokios verslumo patirties turėjote pradėdamas plėtoti ūkininkų krautuvėlių tinklo idėją ir kaip ji padėjo kuriant šį verslą?

- Iki „[Vikio](#)“ turėjome keletą projektų, kurie į verslą, deja, neperaugo. Tačiau tai leido suprasti, mano galva, vieną pagrindinių verslo aspektų, kad nesėkmė yra ir galimybė: galimybė išmokti, galimybė rytoj padaryti geriau, galimybė patikrinti save ir partnerius, galimybė atverti daugiau durų, galimybė klysti rečiau, galimybė priimti geresnius sprendimus. „[Vikis](#)“ gimė iš visiškios nesėkmės. Ir tik todėl, kad buvome išmokę pamokas iš ankstesnių nesėkmių, šiandien turime didžiausią Baltijos šalyse ūkininkų krautuvėlių tinklą, kuris kaip verslo modelis egzistuoja Lietuvos, Latvijos ir Estijos mažmeninės prekybos maisto produktais rinkose. Atnešėme visiškai naują mažmeninės prekybos koncepciją.

- Kokiais verslumo principais vadovaujatės darbe?

- Darbe vadovaujuosi keturiais esminiais principais.

1. Gali būti ir blogiau. Jei gali būti blogiau, pasiruošk tam. Šis principas leidžia išlaikyti sveiką protą konkrečiu momentu ir kontroliuoti situaciją, iš anksto ruošiant atitinkamus strateginius žingsnius.
2. Tik gimę rykliai jau moka plaukti. Šis principas padeda būti budriam bendraujant su įvairiais žmonėmis ir organizacijomis. Kalbėk tai, kas būtina, nežadėk daugiau, nei gali padaryti (o geriausia nežadėk visai), tikėkis aštrios konkurencijos net ir iš pirmo žvilgsnio silpno konkurento.
3. Nesėkmė yra galimybė. Verslumas, mano galva, yra savybė, leidžianti gauti naudos ir iš nesėkmės, t. y. pasinaudojant nesėkme sukurti ką nors gražaus ir prasmingo. Žinoma, nesėkmių stengiamės išvengti, tačiau, jei taip jau nutinka, ieškome būdų, kaip iš to būtų galima dar ir uždirbti.
4. Būk normali asmenybė, šalia kurios malonu tavo šeimai, draugams, kolegoms.

- Kas svarbiausia, norint sąžiningai verslauti ir konkuruoti?

- Norint sąžiningai verslauti ir konkuruoti, manau, svarbūs yra trys aspektai.

1. Tikslai. Dažniausiai sąžiningai konkuruoti ir verslauti yra linkę žmonės, turintys ilgalaikių tikslų ir ambicijų, kurios turi mažai bendra su trumpalaikiais materialiais dalykais.
2. Aplinka. Rinka, kuriai pristatomas konkretus produktas, gali padėti arba trukdyti dirbti sąžiningai. Būtų gerai pasirinkti palankias verslo kryptis.
3. Asmeninės savybės. Tik aukštus vertybinius standartus turintys žmonės gali sąžiningai konkuruoti. Džiaugiuosi galėdamas atstovauti sąžiningam

ir atsakingam verslui.

- Ko palinkėtumėte jauniems entuziastams, nusprendusiems imtis verslo?

- Esu girdėjęs patarlę: „Anksti gulkis, anksti kelkis, sunkiai dirbk ir skelbkis.“ Jei įsiklausysite į turinį, surasite keletą esminių dalykų, kurie padės sėkmingai plėtoti pasirinktą verslo kryptį. Ir svarbu nepamiršti – galutinio rezultato nėra. Tai gyvenimo būdas. Niekada nedirskite sustoti pusiaukelėje.