



„2dg Projects“ įmonės įkūrėjai - Gintarė Dūdaitė-Bartkienė ir Dalius Girdzevičius. Asmeninio archyvo nuotr.

Verslo pradžia turėję vos 200 litų, o vietoj biuro mažytį kambariuką su stalu ir keliomis kėdėmis, dabar Gintarė Dūdaitė-Bartkienė (27) ir Dalius Girdzevičius (27) džiaugiasi per trejus metus jau spėjusia pagreitį įgyti įmone „ [2DG Projects](#)“. Kurį laiką užsiėmę tik infraraudonųjų spindulių šildytuvų bei oro gerinimo sistemų prekyba ir diegimu, dabar jie gali pasigirti sukūre bei sertifikavę ir pirmąjį savo produktą. Vietinė rinka neapsiribojantys jaunieji verslininkai jau veržiasi į tarptautinius vandenis, o su „Bznstart.lt“ skaitytojais dalijasi esminėmis savo sėkmingo verslo istorijos gairėmis.

Nuosavo verslo troškimas ir idėjų paieškos

Pirmą kartą susitikę KTU Karjeros centre, G. Dūdaitė-Bartkienė ir D. Girdzevičius kartu su dar keliais draugais nusprendė, kad norėtų savo žinias ir patirtį įprasminti bendrai įkurtoje įmonėje. Tačiau penkių draugų kompanija išsiskyrė ne tik savo kompetencijomis, bet ir ateities verslo vizijomis. „Kai vienas galvoja apie verslą, susijusį su baldais, o kitas – su aukštosiomis

technologijomis, būna labai sunku“, – juokiasi jau dabar veikiančios įmonės „[2DG Projects](#)“ vadovas D. Girdzevičius. Nors bendros, visus vienijančios idėjos neatradusi komanda aprimo, tačiau D. Girdzevičiui bei G. Dūdaitei-Bartkienei ir toliau kirbėjo mintis kurti savo verslą. „Įdomu, kai pats galvoji, kuri ir nuo tavo sprendimų priklauso, kaip bus toliau. Dirbant kitose įmonėse dažnai būna taip, kad tau nurodymus „nuleidžia iš viršaus“ ir nesvarbu, sutinki su jais ar ne, vis tiek turi vykdyti“, – apie tai, kuo sužavėjo nuosavo verslo kūrimas, pasakoja G. Dūdaitė-Bartkienė. D. Girdzevičius jai antrina: „Čia gerokai daugiau laisvės ir kūrybos. Kai turi savo verslą, esi padėties šeimininkas.“

„Įkūrėme įmonę konkrečiai net nežinodami, ką darysime. Tačiau tuo metu visiškai netikėtai išgirdome apie infraraudonųjų spindulių šildytuvus, jų veikimo principus ir teikiamą naudą. Šis alternatyvus šildymo būdas dar labiau patraukė mūsų dėmesį sužinojus, kad vietinėje rinkoje buvo tik keli aktyvūs žaidėjai“

D.Girdzevičius

Investicijos į verslą - 200 litų

„Visą verslą pradėjome susidėję po 100 litų. Įmonę įkūrėme nemokamai, banko sąskaitas taip pat“, – įmonės įkūrimo pradžią prisimena G. Dūdaitė-Bartkienė. Paklausti, kaip jiems tai pavyko, kai paprastai įkūrimo paslaugos kainuoja gana dideles sumas, verslininkai atskleidžia, kad kaip tik tuo metu buvo pasirodęs projektas, padėjęs kompensuoti visas įmonės atidarymo išlaidas. Nieko nelaukę jie ir pasinaudojo pasitaikiusia galimybe. „Įkūrėme įmonę konkrečiai net nežinodami, ką darysime. Tačiau tuo metu visiškai netikėtai išgirdome apie infraraudonųjų spindulių šildytuvus, jų veikimo principus ir teikiamą naudą. Šis alternatyvus šildymo būdas dar labiau patraukė mūsų dėmesį sužinojus, kad vietinėje rinkoje buvo tik keli aktyvūs žaidėjai“, – apie pačią verslo pradžią pasakoja D. Girdzevičius.

Pinigus išleidę internetinei reklamai, jaunieji verslininkai pradėjo sulaukti pirmųjų klientų skambučių. Vienas klientas pageidavo didesnio skaičiaus šildytuvų, kuriems įsigyti jaunieji verslininkai neturėjo pakankamai lėšų. Tačiau dėl patirties, įgytos kitoje įmonėje, pavyko rasti abiem pusėms optimalų sprendimą. „Nusprendėme klientui padaryti pageidaujamą nuolaidą, pasirašėme sutartį, kurioje buvo numatytos avansinio mokėjimo sąlygos. Gavę pinigus, greitai sumokėjome tiekėjui ir sutarėme dėl skubaus pristatymo. Taip mūsų pirmasis uždarbis atsirado praktiškai iš nieko“, – linksmą ir pamokomą istoriją apie pirmąjį pirkėją pasakoja pašnekovai.

Kaip įtikinti užsienio partnerius?

Augant klientų skaičiui, reikėjo susirasti patikimus tiekėjus, su kuriais būtų užtikrintas nuolatinis bendradarbiavimas. „Jei tiki savo idėja, kelių į sprendimą visuomet rasi net ir ribotomis sąlygomis. Būdavo, sėdime mažame kambaryje, kuriame, be kelių kėdžių bei stalo, daugiau nieko nėra, ir bendraujame su partneriais iš Vokietijos, bandydami įrodyti savo potencialą bei perspektyvas“, – apie pirmuosius kontaktus su partneriais pasakoja jaunieji verslininkai. Paklausti, ar lengvai pavykdavo įtikinti kitus, G. Dūdaitė-Bartkienė ir D. Girdzevičius juokiasi, kad taip. Svarbiausia, būti susipažinus su esama rinka, žinoti, kaip prieiti prie savo kliento. „Žinoma, nešnekėdavome, kad esame korporacija, ir milijoninio pardavimo nežadėdavome, tačiau bandydavome įrodyti, kad galime sėkmingai įvesti naują produktą į Lietuvos ar net Baltijos šalių rinką, kad turime reikiamos patirties ir atitinkamų kompetencijų“, – „Bznstart.lt“ portalui pasakoja bendraminčiai.

Siūlyti ne produktą, o sprendimą

Šiuo metu rinkoje yra keli gana dideli konkurentai, su kuriais kartais tenka bendradarbiauti. Vis dėlto „[2DG Projects](#)“ įkūrėjai išvelgia ypatybę, išskiriančią jų verslą iš kitų. „Kartais pastebime, kad vieni orientuojasi į mažą kainą, kiti stokoja reikiamų kompetencijų. Mūsų filosofija – siūlyti ne produktą, o problemos sprendimą. Jei žmogui reikia šildytuvo, mes jam siūlome sprendimą, kuris konkrečiu atveju būtų efektyviausias. Yra daug sudedamųjų dalių, kaip tinkamai parinkti šildytuvą, apie kurias žmonės net nepagalvoja, tačiau apie tai pagalvojame mes“, – įmonės stipriąsias puses atskleidžia D. Girdzevičius.

Sunkios darbuotojų paieškos

Sparčiai augančioms įmonėms visuomet reikia kompetentingų darbuotojų. Ne išimtis ir įmonė „2DG Projects“, kurios vadovai užsimena apie kolegų paieškas. „Su darbuotojais sunku. Žmonės baigia universitetą ir mano, kad turi gauti tūkstantį eurų nieko nedarydami. Galbūt esame per daug reiklūs sau ir kitiems. Gal mes dar nemokame atsirinkti arba esame per daug liberalūs ir tolerantiški, tačiau nenorime stovėti už nugaros ir baksnoti pirštu į tai, ką reikia padaryti“, – mintimis dalijasi G. Dūdaitė-Bartkienė ir D. Girdzevičius. Pasak jaunųjų verslininkų, „2DG Projects“ darbuotojas gali planuoti savo darbą pats – jis gali anksčiau ar vėliau ateiti, bet svarbiausia, kad būtų rezultatas. „Pagrindinis mūsų vadovavimo principas yra

horizontalus. Pas mus visi yra lygūs, visi esame kolegos, kartu siekiame bendro tikslo. Versle – kaip kariuomenėje: jei vienas karys nukenčia, tai kenčia visi“, – kolegiškumo svarbą įmonės gerovei pabrėžia įmonės „2DG Projects“ įkūrėjai.