



Kristupas ŠaikusAsmeninio albumo nuotr.

Kopenhagos verslo mokykloje studijavusius lietuvius Kristupą Šaikų ir Kristijoną Žibutį imtis nuosavos veiklos įkvėpė noras, kad baigiamajam darbui skirtas laikas būtų prasmingas, o rezultatai - realiai panaudojami. Taip gimė startuolis „[Match My Thesis](#)“, kuris suveda gabius Skandinavijos šalių studentus su verslo įmonėmis, tikriems verslo iššūkiams spręsti.

Idėją teko tobulinti

Pirmosios startuolio užuomazgos ir idėjos vaikinų galvose ėmė suktis prieš ketverius metus. Tada jie įkūrė darbo skelbimų svetainę. Šiam sumanymui ne visai pasiteisinus, K. Šaikus ir K. Žibutis ėmė svarstyti, kas gali būti ne taip ir ką reikia pakeisti, kad idėja suklestėtų.

„Pagalvojome, jog verta „apsukti stalą“, t. y. kad ne studentai eitų į įmones ir pristatytų jų įsivaizduojamas ir suformuluotas problemas, o atvirkščiai - įmonės pasiūlytų konkrečius atvejus ir studentai galėtų padėti įveikti sunkumus. Sukūrėme svetainę, kurioje Danijos įmonės galėjo skelbti skelbimus. Tačiau ji netapo populiari, įmonės skelbimus čia dėjo vangiai. Kai skambindavome pasiteirauti, kodėl nenori dėti skelbimų, paklausdavo, ar mes galėtume surasti jiems tinkamų studentų. Taip įmonėms pradėjome

teikti paslaugą – surasdavome studentus. Tačiau kai kurie studentai įmonėse nebepasirodydavo, tad vėl galvojome, kaip užtikrinti sklandų procesą“, – problemas prisimena pašnekovas.

Anot K. Šaikaus, didžiausias lūžis startuolio gyvenime įvyko tuomet, kai jie suprato, jog privalo užtikrinti ne tik studentų įdarbinimą, bet ir sėkmingą tolesnę komunikaciją tarp verslo ir studento, savo žiniomis ir gebėjimais padedančio įveikti problemas.

„Taip po truputį kūrėme veiklos modelį – tapome konsultacijų įmone, drauge su įmonėmis aprašome verslo iššūkius, kuriuos jos nori įveikti, surandame studentus ir prižiūrime jų bendradarbiavimą iki projekto pabaigos. Tai tapo šio startuolio lūžiu, kai arba žlungi, arba pradedi uždirbti pajamų. Šį modelį taikome trečius metus, uždirbti pradėjome po pusantrų metų“, – teigia verslininkas.

Įsikūrė Vilniuje

Nors daugiausia dirba su Danijos rinka, startuolis „Match My Thesis“ įsikūrė Lietuvoje. Tam jie pasirinko SEB inovacijų centrą, kur, pasak pašnekovo, įžvelgė patrauklesnių galimybių net už Daniją.

„Šiame centre įgyvendinama spartaus verslo augimo programa įmonėms ir vyksta įvairių renginių, kas dvi tris savaites čia pasirodo po 20–30 verslo angelų – investuotojų. To nesu matęs Danijoje. Ten tiek investuotojų vienoje vietoje galima pamatyti nebent sparčiuose akceleratoriuose. Manau, kad startuolių kultūra Lietuvoje dar tik kyla, dar ne visi supranta, kokių galimybių atveria tokia inovatyvi vieta“, – tiki pašnekovas.

Tarp klientų - pasauliniai vardai

K. Šaikus pasakoja, jog tuo metu, kai Danijoje įkūrė verslą, komanda buvo išplėsta net iki dvylikos žmonių. Vis dėlto, pamatę galimybių kurti ir augti Lietuvoje, K. Šaikus ir K. Žibutis grįžo į Vilnių, optimizavo komandą ir toliau dirba su garsiais verslo milžiniais.

„Šiuo metu esame trise, ieškome dviejų naujų kolegų darbui su Skandinavijos rinkomis. Danijoje dirbame su didžiausiomis įmonėmis iš dvidešimtuko: „Telia“, „Maersk“, „Novo Nordisk“, „Volvo“ ir kitomis. Mūsų klientai yra iš įvairiausių sričių: telekomunikacijų, gamybos, taip pat ir jaunos įmonės, kurios siekia sparčiai plėstis. Duomenų bazėje turime studentų iš viso pasaulio. Tiesa, 80–90 proc. studentų, kurie vykdo projektus, yra iš Danijos ir

Švedijos universitetų. Jau įgyvendinome apie 200 įvairių projektų“, – džiaugiasi Kristupas.

Anot pašnekovo, darbą prižiūrėti ir užtikrinti sklandų procesą padeda šiuolaikinės technologijos, todėl gyventi Lietuvoje, o dirbti su Danijos rinka nėra jokių kliūčių.

„Geriausias mūsų darbo pagalbininkas – telefonas. Juo galime efektyviai bendrauti ir su studentais, ir su įmonėmis. Esminis dalykas, skatinantis studentus imtis bendradarbiavimo ir užbaigti projektus, yra jų motyvacija, susidomėjimas. Kuo įdomesnis projektas studentams, tuo labiau tikėtina, kad jie projektą pabaigs. Todėl rinkdamiesi studentus daugiau dėmesio kreipiame ne į jų mokymosi rezultatus, o į motyvaciją. Žinoma, baigti projektą juos įpareigoja ir studijos, juk privalo parengti savo baigiamuosius studijų darbus. Bet mes visada esame pasiruošę, kad kažkas gali nutikti, numatome alternatyvias studentų komandas“, – sako K. Šaikus.

Naudinga visiems

Paklaustas apie konkurencinę tokio verslo aplinką, K. Šaikus atvirauja, jog varžovų yra, tačiau jų koncepcija skiriasi nuo „Match My Thesis“ startuolio.

„Panašių projektų yra, bet jie labai lokalūs, pavyzdžiui, įmonių ir studentų bendradarbiavimą organizuoja universitetai, dėstytojai. Taip pat iš dalies konkurentais laikyti galėtume įdarbinimo agentūras. Tiesą sakant, daug kas stebėjosi, kad iš tokio dalyko kaip studentų ir įmonių bendradarbiavimas sugebėjome užsidirbti“, – pasakoja pašnekovas.

Jis teigia, kad naudą šiame versle gauna abi šalys: tiek verslas, priimančias studentus, tiek studentai, kuriems atsiveria didesnių įsidarbinimo galimybių.

„Studentai gauna galimybę dirbti su įdomiais projektais, įgyja daug vertingos patirties – konsultavimo, vadovavimo, projekto valdymo ir kitos. Kartais įmonės studentams pasiūlo finansinį atlygį ar kitų paskatinimo priemonių, įdarbina juos projekto metu ar jam pasibaigus. Be to, matome, kad apie 60 proc. studentų pasibaigus projektui pradeda dirbti konsultacijų įmonėse. Kai kada studentai su įmonėmis sukuria inovacijų projektus, naujas technologijas ar net įkuria įmones“, – džiaugiasi verslininkas.

Įdarbins ir lietuvius

Nors natūraliai daugiausia dėmesio šiuo metu sulaukia Danijos rinka, K. Šaikus teigia, kad startuolio veikla jau pradedama ir mūsų šalyje.

„Šiuo metu jau pradedame dirbti su Lietuvos įmonėmis ir studentais. Beje, dar studijuodami matėme, kad yra daug protingų lietuvių studentų, ir pagalvojome, kad norime į Lietuvą grąžinti lietuvius. Manau, užsienyje studijuojantiems lietuviams būtų naudinga bent trumpam grįžti į Lietuvą ir nors tol, kol rašo magistro darbą, patyrinėti darbo galimybes Lietuvoje“, – sako K. Šaikus.