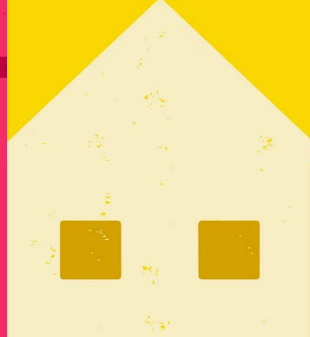
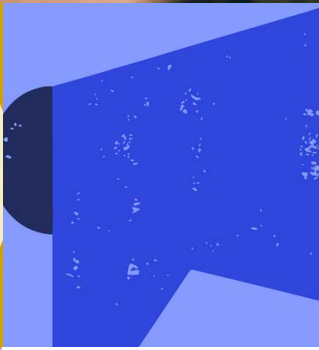




Sa svojih deset prstiju: Sta mlade motivira - strast ili plata?

Anur Vrhovac, Merima Osmanović, Aleksandra Đorem, Iman Maslić, Din Pehlivanović, Armela Mehdin

sa predgovorom Svetlane Cenić



SA SVOJIH DESET PRSTIJU: ŠTA MLADE MOTIVIRA - STRAST ILI PLATA?

**SCHÜLER
HELFFEN
LEBEN**



Sarajevo, 2024.



Sa svojih deset prstiju: Šta mlade motivira - strast ili plata?



Glavna urednica
Aida Bećirović

Odgovorni urednik i redakcija rukopisa
Saša Madacki

Idejni okvir istraživanja i predgovor
Svetlana Cenić

Autori/ce
Anur Vrhovac
Merima Osmanović
Aleksandra Đorem
Iman Maslić
Din Pehlivanović
Armela Mehdić

Priprema za štampu i DTP
Srđan Petković

Fotografija na naslovnici
canva

Izdavač
Schüler Helfen Leben

Za izdavača
Aida Bećirović

Štampa
Štamparija O.D. "Color Art", Fojnica

Rukopis zaključen za štampu:
14. maja 2024.

Ovaj projekat je finansiran od strane Ambasade Savezne Republike Njemačke u Sarajevu i Ministarstva vanjskih poslova Savezne Republike Njemačke u Berlinu i svi stavovi, mišljenja i zaključci izneseni ovdje ne odražavaju nužno stav Ambasade Savezne Republike Njemačke u Sarajevu i Ministarstva vanjskih poslova Savezne Republike Njemačke u Berlinu.

Projekat je izveden u okviru Akademije za mlade lidere u civilnom društvu koji provodi Fondacija Schüler Helfen Leben.

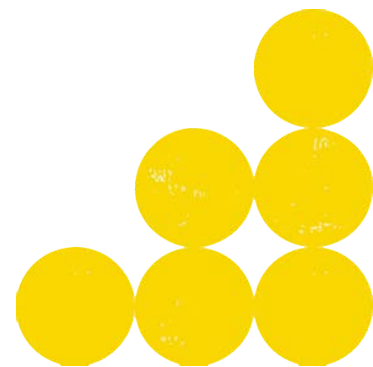
Svi stavovi, mišljenja i zaključci ne odražavaju nužno stav Fondacije nego isključivo autora.

CIP – Katalogizacija u publikaciji
Nacionalna i univerzitetska biblioteka
Bosne i Hercegovine

Zapis dostupan pod brojem
COBISS.BH-ID 59958534

ISBN 978-9926-8862-2-6

Slobodno smijete: dijeliti – umnožavati,
distribuirati i javnosti priopćavati djelo te
remiksirati – prerađivati djelo.





Sadržaj

Predgovor 3

I Strast ili plata? Kako biramo posao kojim ćemo se baviti 6

II Kako se pokrenuti i započeti svoj posao? 10

III Kako su drugi počeli? 14

IV Šta je bila inspiracija za ideju? 19

V Mijenjanje prioriteta na putu promjene 20

VI Prevazilaženje izazova 21

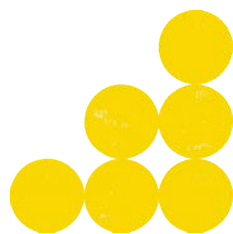
VII Savjeti za prve korake 22

VIII Ljepota prve inicijative 23

IX Reakcija javnosti i lokalne zajednice 24

X Ishod u odnosu na početni plan 25

XI Intervjui 27



Predgovor

Ovaj rad tretira iskazane potrebe za zagovaračkim inicijativama od interesa za mlade u BiH, tj. njihovim stavovima, motivacijom, izazovima i mogućnostima za uključivanje u procese donošenja odluka koje se tiču njihovih interesa i potreba. Cilj rada je da istraži kako postoje ljudi koji od detinjstva znaju šta hoće: neko da bude frizerka, neko kosmonaut, hirurg, poslastičar, stjuardesa, pomorac... Da ne nabrajam sva ona zanimanja o kojima smo sanjali kao klinci. Retki to ispune.

Dođe vreme da se opredeli, i na scenu stupaju roditelji koji te usmeravaju, savetuju i podastiru podatke koliko je koja profesija „isplativa“, šta se na tržištu traži najviše i „iz dobrih namera“ ruše neke snove o tome čime bi ti voleo ili volela da se baviš. Naravno, i ti u međuvremenu odustaneš od prvobitnih klinačkih snova jer spoznaš malo više sebe, a ionako iza svake godine škole raspust postaje najbitniji, a ne razmišljanje o budućnosti kad te pitaju u koju ćeš srednju školu ili na koji fakultet. Ima i onih koji se revnosno trude da dobiju najbolje ocene kako bi mogli da se upišu gde hoće.

Svi ti nešto savetuju, samo ti niko ne savetuje da ti prvi cilj bude da budeš svoj/svoja! I da učiš da budeš srećna/srećan.

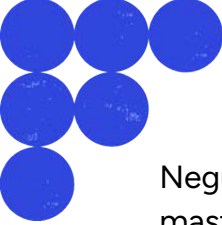
Da ne pominjem sve one napomene od „Videćeš ti tek šta je život“, „Ništa ti još ne znaš“, „Gledaj ti od čega se živi“ i slično. Nikoga nisu mimoišle! Kako godine odmiču, hvataš sebe da ih ponavljaš svojoj deci ili nekim novim klincima.

Živeti za posao ili živeti od posla? Ako živiš za posao, žrtvuješ mnogo toga što bi se zvalo slobodno vreme ili privatni život. Sagorevaš gradeći karijeru, nemaš radnog vremena, ni vikenda, a i godišnji odmor je upitan. Gutaš više žaba nego što je potrebno i budeš srećan ako završiš samo sa čirom na želucu. Ako živiš od posla, možda radiš ono što ne voliš, ali ide plata. Otaljavaš dan za danom, čekaš kad je doručak pauza i kada je kraj radnog vremena da što pre pokupiš stvari i trkom juriš napolje. U oba slučaja, često je bitniji odnos sa pretpostavljenima nego rezultati koje ostvariš.

A da li bi se moglo živeti od posla i za posao? Naravno da može! To je ono kad se otisneš u nemirne vode vlastitog poduhvata i kreneš da realizuješ svoj san.

Nismo svesni da se u kreiranju marketinških kampanja često koristi humanistička psihologija, škola čiji je osnivač Abraham Maslov i čija teorija o potrebama identifikuje ljudske potrebe na pet nivoa: 1. fiziološke potrebe organizma, 2. potreba za sigurnošću, 3. potreba za pripadanjem i ljubavlju, 4. potreba za poštovanjem i samopoštovanjem i 5. potreba za samoostvarenjem.

Kreneš da realizuješ svoju ideju, otisneš se u svoj poslovni poduhvat i normalan je strah da li ćeš moći da zadovoljiš fiziološke potrebe u smislu hrane i da li ćeš prevladati fazu nesigurnosti. No jednom kad se te stepenice prekorače, s njima dolazi odmah i pripadanje, i ljubav, i poštovanje, i samopoštovanje, i samoostvarenje. Kad samo živiš za posao, to nije slučaj, kao i kad samo živiš od posla.



Neguj toleranciju i samopouzdanje, pa ćeš prvu poslovnu ideju moći da napišeš i mastiljavom olovkom na onoj papirnoj vrećici iz nekadašnjeg granapa. Dve kolone – jedna koliko ti treba sredstava da počneš i preživiš do prvih kupaca, a druga gde su sve šahtovi u koje možeš da upadneš. Kasnije angažuj i računovođu, i finansistu, i administrativca. Sve što posao zahteva. Antonije Grinbenk u Knjizi opstanka je to opisao ovako: „Da biste preživeli u nemogućoj situaciji, nisu vam potrebni refleksi vozača Formule jedan, nisu vam potrebni mišići Herkula, niti Ajnštajnov um. Morate samo da znate šta treba da uradite.“ Ili znati ko zna, dodajem ja.

Na tržištu je važnije biti prvi s nekom idejom nego biti najbolji! Prvi se pamte, a o najboljima se da diskutovati. U životu me vodilo ono staro pravilo – nije greh pokušati pa pasti, greh je ne pokušati. Najčešće prvi pokušaj ne prođe, ali ima drugi, treći, četvrti...Na svojoj koži sam osetila mnogo, mnogo puta kako je leteti visoko i onda se prizemljiti iznenada, dok želudac skače u usta. I to je deo te životne zabave. Jer, ustaneš, otreseš prašinu, pa ponovo.

Velike kompanije su često mažene i pažene pa tako uljuljkane ne vide dobro šta se dešava oko njih. E, to je prilika za male, za početnike i za nove ideje! Samo se treba osvrnuti i prepoznati te razmažene, uljuljkane i počesto umišljene, zaronjene u rutinu. Onda im uleteti u šesnaesterac, da se fudbalski izrazim. Vrlo brzo stiže ponuda da te preuzmu, ako ništa drugo.

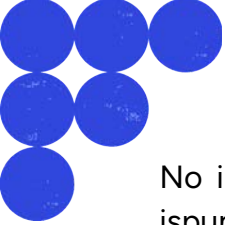
Drugo pravilo je da se usudiš da budeš drugačiji. To intrigira, to često i nervira, ali ne ostavlja ravnodušnim. Sedneš i razmisliš šta to voliš, a da niko to nije još uradio ili nije uradio na način na koji ti zamišljaš. I kreni!

A kada se konačno sve posloži i krenu lovorike, jedno je sigurno – prijatelji su samo oni iz početaka, sve kasnije je interes.

Živeti i raditi u Bosni i Hercegovini znači da se rađaš sa preprekom. Što ne preskočiš, zaobiđi. Tvoj svet je tvoja država u državi, kakva god ona bila. Ako sebe ograničavaš i sumnjaš, odmah iskorači iz te ograde! Ako ti ne veruješ u sebe, kako će drugi? Nikada nije kasno za odustajanje, ali što kasnije, to bolje. Zar ne?

A da ne bude da pričam onako, da kažem i ovo:

Ekonomija nije bila moj prvi izbor. Fakultet koji sam želela nije postojao u Sarajevu, a moje roditelje opteretiti školovanjem tamo negde, ne bih ni sa ovom pameću. Posebno ne sa ovom! Radila sam gotovo u svakoj oblasti ekonomije – od projektnih kuća, spoljnotrgovinskih, inženjering, proizvodnih, konsultantskih, pa sve do državne uprave i nevladinog sektora. Teško bi bilo sve nabrojati. Čak sam i predavala na fakultetu, što ni u ludilu nije bio moj cilj. Decenijama radim samostalno i sama se borim za posao. Ekonomiju sam zavolela tek posle tridesete – kad sam spoznala da to nije ni samo računovodstvo, marketing, prodaja, finansije itd. Ekonomija je, zapravo, grana filozofije u kojoj se sve spaja.



No i pre fakulteta, želela sam mnogo kretanja, putovanja i da stalno učim. San mi je ispunjen, pa mislim da i živim od svog poziva i za svoj poziv. Kažem da sam ekonomista po ubeđenju i uverenju. Dovoljno poštujem i volim svoju profesiju da mi je to bio motiv, a materijalno da obezbedim samo život koji neće biti skučen.

Svetlana Cenić



I Strast ili plata? Kako biramo posao kojim ćemo se baviti

U eri koja je obilježena neprestanom težnjom za finansijskom sigurnošću, ideja da se prednost daje strasti nad platom, posebno za mlade ljude, često je zanemarena. Ipak, značaj angažovanja u radu koji odgovara interesima i strastima pojedinca ne može se previše naglasiti.

U vremenu u kojem dominira trka za materijalnom korišću često se zaboravlja da postoji nešto što nema cijenu i što se ne može oduzeti a to je znanje i ljubav prema poslu. Za mlade ljude, ovo dvoje ne samo da su neotuđiva prava već i ključni elementi koji ih čine poželjnim članovima bilo kojeg tima.

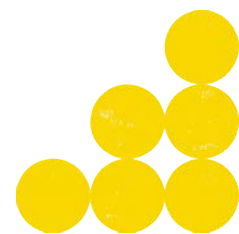
Ovaj članak istražuje zašto bi mladi trebali graditi svoju karijeru na temelju znanja i strasti, a ne samo na finansijskoj koristi.

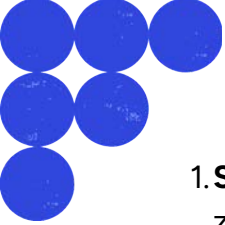
Kako biti sretno zaposlen?

Kada razmišljamo o ispunjenju sretnog zaposlenja, stajemo na raskršće dva moguća puta: pridružiti se timu gdje možemo doprinijeti njegovom razvoju i napretku kompanije ili udruženja, ili pak krenuti u poduzetničke vode i pokrenuti vlastiti posao. Odluka da budemo dio tima omogućava nam da surađujemo, dijelimo znanje i rastemo zajedno s drugima, doprinoseći većem cilju i videći kako naš rad utječe na širi uspjeh organizacije. S druge strane, pokretanje vlastitog biznisa nudi nam priliku da sami krojimo svoju sudbinu, preuzimamo rizike i uživamo u plodovima našeg truda, stavljajući naše vizije i snove u središte našeg profesionalnog puta. Oba puta nude jedinstvene prilike za osobni i profesionalni razvoj, a izbor između njih ovisi o individualnim prednostima, vrijednostima i aspiracijama.

Iako je česta uzrečica u našem okruženju "Gledaj posao od kojeg se živi, mani se maštarija", nije zgoreg pogledati koje nam sve opcije stoje na raspolaganju. Naravno da ne treba finansijski aspekt staviti po strani, jer na kraju krajeva ipak moramo osigurati sredstva za život, bitno je razmisliti o tome da ako radimo posao koji volimo, vrlo je teško zamisliti da ćemo u njemu napredovati i ostvariti karijerni razvoj i dobar život.

Odlučivanje da poštujuete svoj izbor zaposlenja umjesto da podlegnete nametnutim očekivanjima okoline može biti izazovno, ali je ključno za vašu dugoročnu sreću i zadovoljstvo u karijeri. Evo nekoliko koraka koji vam mogu pomoći u procesu donošenja vlastitih odluka:



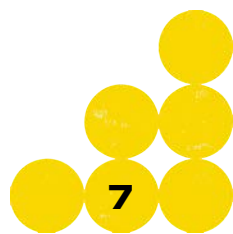



1. **Samospoznavanje:** Razmislite o svojim strastima, vještinama i vrijednostima. Šta vas zaista ispunjava? Koje su vam aktivnosti donosile radost i osjećaj postignuća? Razumijevanje sebe je prvi korak ka donošenju informirane odluke o karijeri.
2. **Postavljanje ciljeva:** Odredite jasne, ostvarive ciljeve za svoju karijeru. Šta želite postići? Kako vaš izbor zaposlenja pomaže u postizanju tih ciljeva? Postavljanje ciljeva može vam pomoći da ostanete usmjereni i motivirani.
3. **Edukacija i istraživanje:** Informišite se o različitim karijernim putevima. Razgovarajte s ljudima koji rade poslove koji vas zanimaju. Istraživanje može proširiti vašu perspektivu i pomoći vam da donesete informiranu odluku.
4. **Razmatranje dugoročnih posljedica:** Razmislite o dugoročnim posljedicama vašeg izbora. Kako će vaš izbor zaposlenja utjecati na vaš životni stil, vaše vrijednosti i vaše dugoročne ciljeve?
5. **Komunikacija s okolinom:** Ako se suočavate s pritiskom okoline, važno je komunicirati svoje stavove i odluke. Budite otvoreni o svojim razlozima i strastima. Iako ne možete kontrolirati reakcije drugih, možete biti iskreni o svojim izborima.
6. **Samopouzdanje i otpornost:** Budite sigurni u svoj izbor i razvijajte otpornost na kritike. Ponekad odluka koja je ispravna za vas neće biti popularna ili razumljiva drugima, i to je u redu.
7. **Fleksibilnost:** Budite otvoreni za reviziju svojih odluka. Karijere se razvijaju i mijenjaju tijekom vremena, kao i vaše osobne strasti i ciljevi.
8. **Budite strpljivi i uporni:** Poduzetništvo je maraton, a ne sprint. Budite spremni na rad, ustrajnost i strpljenje dok gradite svoj posao.

Pronađite svoj balans

Donošenje odluke koja poštuje vaš izbor zaposlenja umjesto da se oslanja na očekivanja okoline nije uvijek lako, ali je ključno za vašu dugoročnu sreću i profesionalno zadovoljstvo. Uzeti vlastitu sreću i zadovoljstvo u svoje ruke može biti jedan od najvažnijih koraka koje ćete napraviti u svom profesionalnom putovanju.

Naravno, važno je cijeniti i ne ignorirati iskustva i preporuke koje vam nude porodica i prijatelji. Oni su, u većini slučajeva, dobronamjerni i imaju iskrene želje da vas vide uspješnima i sretnima u životu. Njihovi savjeti mogu biti neprocjenjivi, nudeći perspektive i mudrost koju možda ne biste sami uzeli u obzir. Međutim, iako su njihovi uvidi i podrška važni, važno je zapamtiti da konačna odluka leži u vašim rukama. Vi ste ta osoba koja će svakodnevno živjeti s posljedicama svojeg karijernog odabira, nositi se s izazovima i radostima koji dolaze s tim. Stoga, dok uvažavate savjete koje dobivate, ne zaboravite da je vaša osobna sreća i ispunjenje u karijeri nešto što samo vi možete odrediti i za što ste konačno vi odgovorni.





Uistinu, ključno je pronaći pravu ravnotežu između, s jedne strane, želja koje mogu biti neutemeljene ili inspirirane idealiziranim vizijama, a s druge strane, realne procjene vlastitih talenata, znanja, kompetencija i vještina. Dok je težnja ka idealima često pokretačka sila koja nas motivira da postignemo više, važno je ostati ukorijenjen u stvarnosti svojih sposobnosti i praktičnih mogućnosti. Balansiranje između snova i realnosti zahtijeva iskrenu samoprocjenu i sposobnost da kritički razmotrite vlastite ambicije u svjetlu vaših stvarnih vještina i mogućnosti na tržištu rada.

Ovo ne znači da biste trebali potpuno odustati od svojih snova ili želja; umjesto toga, radite na tome da ih prilagodite realnim mogućnostima. Postavite si ciljeve koji su istovremeno izazovni i dostižni, uzimajući u obzir vaše jedinstvene talente i ograničenja. Razvijanje plana koji spaja vaše idealne težnje s pragmatičnim koracima može vam pomoći da ostvarite zadovoljstvo u karijeri, omogućujući vam da rastete i napredujete ne gubeći pritom iz vida tlo pod nogama. Na taj način, možete izgraditi karijeru koja ne samo da odražava vaše strasti i ambicije, već je i održiva i ispunjena stvarnim postignućima. Evo nekoliko koraka koji vam mogu pomoći u razvijanju poduzetničkog duha:

1. **Obrazujte se o poduzetništvu:** Iskoristite dostupne resurse, radionice i tečajeve kako biste naučili osnovne vještine potrebne za vođenje posla. Razumijevanje financija, marketinga, upravljanja i poslovnog planiranja ključno je za uspjeh.
2. **Pronađite inspiraciju u uspjesima drugih:** Upoznajte se s pričama uspješnih poduzetnika, posebno onih koji su započeli mladi. Neka vam njihove priče posluže kao motivacija i uvid u moguće puteve do uspjeha.
3. **Tražite mentorstvo:** Povežite se s iskusnim poduzetnicima koji mogu podijeliti svoje znanje i iskustvo. Mentor može biti neprocjenjiv izvor podrške i savjeta.
4. **Uključite se u poduzetničke mreže:** Sudjelujte u događanjima i aktivnostima koji vam mogu pomoći u izgradnji poslovnih kontakata i učenju od drugih poduzetnika.
5. **Istražite dostupne resurse:** Informirajte se o potporama i resursima koji su dostupni mladim poduzetnicima, uključujući financijsku pomoć, subvencije i natjecanja.
6. **Isprobajte svoje ideje:** Ne bojte se testirati svoje poslovne ideje i prihvatiti konstruktivne povratne informacije. Praktično iskustvo je jedan od najboljih učitelja.
7. **Razvijajte ključne vještine:** Osim stručnih znanja, važno je razviti i meke vještine poput komunikacije, rješavanja problema, liderstva i otpornosti.
8. **Učite iz neuspjeha:** Shvatite neuspjeh kao priliku za učenje, a ne kao krajnji neuspjeh. Svaki pokušaj donosi dragocjene lekcije koje vam mogu pomoći u budućnosti.



Zaključak

Iako je finansijska stabilnost nesumnjivo važna, ne bi trebala biti jedini faktor koji određuje izbor karijere, posebno za mlade ljude. Prihvatanje rada koji je u skladu s njihovim strastima i interesima, potaknuto znanjem i radosti, nudi holistički pristup razvoju karijere. To je put ne samo prema ekonomskoj nezavisnosti već i prema ličnom rastu, dobrobiti i ispunjenom životu. Podsticanje mladih da slijede ono što vole nije samo korisno za njih, već je i blagoslov za naše društvo, potičući inovacije, napredak i sretniju, angažovaniju radnu snagu.

Za mlade ljude važno je shvatiti da znanje i strast nisu samo sredstva za postizanje profesionalnog uspjeha, već i osnova za izgradnju ispunjenog života. Oni koji svoju karijeru grade na temeljima strasti i kontinuiranog učenja ne samo da postaju nezamjenjivi članovi svojih timova već i kreiraju put pun zadovoljstva i ličnog ostvarenja. Karijera koja se temelji na strasti i znanju nije samo put do uspjeha već i izraz dubokog ličnog integriteta i predanosti istinskim vrijednostima. Pasija prema poslu nije samo izvor unutarnjeg zadovoljstva, već i pokretač uspjeha. Kada volimo ono što radimo, prirodno smo više posvećeni, inovativni i skloni smo se usavršavati, što povećava naše šanse za napredovanje. Osim toga, rad koji nas ispunjava doprinosi našem općem zadovoljstvu i sreći, što se ne može mjeriti samo finansijskim dobitkom.

Važno je stoga pronaći ravnotežu između finansijske sigurnosti i osobnog zadovoljstva. Postavljanje realnih ciljeva i razvijanje plana kako integrisati strast u karijeru može biti ključno u ovom procesu. Također, s obzirom na promjenjivu prirodu današnjeg tržišta rada, adaptibilnost i spremnost na učenje novih vještina mogu nam pomoći da ostanemo relevantni u svojim strukama. U konačnici, važno je prepoznati da je raditi posao koji volimo, a koji nam istovremeno omogućava finansijsku stabilnost, ideal kojem mnogi teže. Iako to možda neće biti lak put, ulaganje u sebe i svoje strasti može dovesti do ispunjenijeg i sretnijeg života, gdje karijerni razvoj i osobno zadovoljstvo idu ruku pod ruku.

Važno je naglasiti da ne postoje univerzalni ili jednostavni recepti za uspjeh u poduzetništvu. Iako je inspirativno i korisno slušati životne priče uspješnih poduzetnika, treba biti svjestan da je svaka od tih priča rezultat jedinstvenog skupa okolnosti, odluka i događaja. Ono što je funkcioniralo za jednu osobu u određenom kontekstu možda neće imati isti učinak u drugačijim okolnostima. Stoga, umjesto da tražite i slijedite copy/paste recepte za uspjeh, usredotočite se na razumijevanje ključnih principa poduzetništva, razvijanje vlastitih strategija prilagođenih vašem jedinstvenom putu i učenje iz iskustava drugih kako biste oblikovali vlastiti, autentični pristup poslovanju. Otvorenost za učenje, prilagodljivost i sposobnost da kritički analizirate i primjenjujete znanja u skladu s vlastitim ciljevima i okolnostima bit će vaši najbolji saveznici u ostvarivanju uspjeha na vlastitom poduzetničkom putovanju.

Krenite hrabro u ostvarivanje svojih poduzetničkih snova, koristeći ove savjete kao vodič kroz put koji nije uvijek lak, ali je ispunjen mogućnostima za učenje, rast i uspjeh.

II Kako se pokrenuti i započeti svoj posao?

Biti mlad i uspješan u Bosni i Hercegovini predstavlja izazov. Mnogo je poteškoća na koje mladi nailaze, a naročito kada je u pitanju pokretanje biznisa. Obično pokretanje biznisa za mlade predstavlja nešto novo i ulazak u svijet nepoznatog. Ma koliko god da smo proveli vremena istraživajući i edukujući se, za neke stvari nas ne pripremi ni formalno ni neformalno obrazovanje. Na kraju se sve svede na iskustvo, na spremnost za rad, razvoj i učenje, a u svemu tome je najbitnije da prebrodimo strah od promjena, ali i da naučimo uživati u cijelom procesu. U suštini, to je i poenta, pokrećemo biznise kako bismo se bavili nečim što volimo, a u cijeloj početničkoj agoniji trebamo da naučimo da napravimo balans.

Prije nego se upustimo u pokretanje biznisa potrebno je obratiti pažnju na nekoliko stvari:

- Istraživanje tržišta:

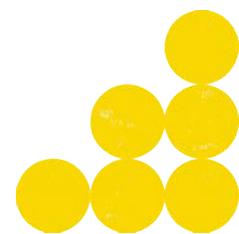
Prije samog istraživanja tržišta neophodno je izraditi analizu postojećeg stanja, ovo je jedan od preduvjeta u istraživanju tržišta. Cilj analize trenutnog stanja je identifikovati i opisati kupce/korisnike vaših potencijalnih usluga, identifikovati postojeće i potencijalne konkurente, voditi računa o djelatnosti i cijenama te analizirati neke od finansijskih i nefinansijskih karakteristika poslovanja. Nakon provedene analize postojećeg stanja slijedi ISTRAŽIVANJE TRŽIŠTA. Saznajte šta to jest, koje tehnike koristiti pri provedbi te zašto je neizmjereno važno za sastavljanje dobrog poslovnog plana.

Istraživanje tržišta je proces koji uključuje sljedećih šest faza:

- definiranje problema,
- prikupljanje primarnih podataka,
- prikupljanje sekundarnih podataka,
- faza detaljne analize,
- obrada i analiza prikupljenih podataka,
- sastavljanje izvještaja istraživanja.

Ukoliko se odlučite na samostalno istraživanje tržišta neki od alata koji vam tu mogu pomoći su: online ankete, fokus grupe, intervjui s potencijalnim klijentima i eksperimenti.

Na kraju, budite svjesni da samostalno istraživanje tržišta treba da bude kontinuirani proces. Ono će vam pomoći da se na vrijeme prilagodite i dugoročno gledano, imate daleko veće šanse za uspjeh.



- 
- Poslovni plan:

Poslovni plan pisani je dokument kojim jasno definirate svoje ciljeve poslovanja i u kratkim crtama prikazujete metode kako ih postići. Opisuje koncept same poslovne ideje te u okviru više tematskih poglavlja prati logičan slijed razvoja jednog malog ili srednjeg preduzeća od nastanka poslovne ideje do izrade poslovnog plana. Poslovni plan mora biti jasan, koncizan i kompletan, a procesom razvijanja poslovnog plana razvija se i sama poslovna ideja.

Donosimo ti 10 preporuka kod pisanja poslovnog plana:[1]

1. Kod pisanja poslovnih planova, poduzetnici su skloni činjenju grešaka koje bi ih mogle dovesti do lošeg poslovnog ishoda. Da ne bi došlo do kardinalnih grešaka, u nastavku se navode neke od smjernica kojih se treba pridržavati tokom pisanja poslovnog plana.
2. Cilj pisanja poslovnog plana je detaljno planiranje poslovanja na način da se postave jasni ciljevi koji se žele postići. Svaki postavljeni cilj treba da bude praćen detaljnim planom za realizaciju i implementaciju u dosadašnje poslovanje. Plan kao takav je samo početak. Kada se formalizuje, poslovni plan se konstantno revidira i koriguje.
3. Poslovni plan treba biti pisan po specifičnim koracima, poredanim po važnosti za realizaciju postavljenih ciljeva.
4. Poslovni plan nikada nije dovršen zbog stalnih promjena kojima je poslovanje podložno. Radi toga je često potrebno poslovni plan korigovati na osnovu postojećih uvjeta na tržištu.
5. Poslovni plan treba da bude transparentan i dostupan svim članovima poslovne organizacije.
6. Važno je napraviti razliku između novca i profita; novac je nešto čime se može raspolagati u svako vrijeme, dok je profit računovodstvena stavka.
7. Poslovni plan treba da iskristališe prioritete jer samo takav poslovni plan ima smisao i fokus.
8. Poslovni plan treba da ima širu sliku od same ideje a ključni fokus u poslovnom planu treba biti na njenoj realizaciji.
9. Prejudiciranje koje se odnosi na finansijske projekcije, pokazatelje, odgovornosti i rokove je ključno za prvih 12 mjeseci poslovanja.
10. Poslovni plan ne bi trebao biti detaljno isplaniran u pogledu računovodstva jer to predstavlja gubitak vremena kada uzmemo u obzir da se radi o početnom planiranju poslovanja. Važno je imati realistična i objektivna predviđanja u pogledu profitabilnosti, prihoda i općenito uspješne realizacije ideje. Kako bi to postigli, poduzetnici često razmišljaju kroz tri različita scenarija - najbolji, realistični i najgori.

[1] Priručnik za izradu poslovnog plana, Asistencija u razvoju malih i srednjih preduzeća u Bosni i Hercegovini

- 
- Pravna forma:

Poduzetnik jeste fizičko lice, dok je preduzeće pravni subjekt.

Poduzetnik je osoba koja se registrovala za obavljanje određene djelatnosti radi sticanja prihoda. Poduzetnik, dakle, nije pravno lice, već samo pojedinac (fizičko lice) koji ima dozvolu da obavlja određeni posao. Iako to znači da sve ono što poduzetnik zaradi ide njemu, u isto vrijeme, kao fizičko lice, poduzetnik ima odgovornosti i obaveze koje napravi kao firma.

Poduzeća

Privredna društva su pravni subjekti (pravna lica) registrovani za obavljanje djelatnosti s ciljem sticanja profita. Može ih osnovati jedna ili više osoba ili pravnih lica, što znači da i privredna društva mogu da osnivaju privredna društva. Osnivači, shodno osnivačkim ulozima, imaju procentualne vlasničke udjele u tom društvu i na osnovu njih dijele dobit, a pod određenim uslovima mogu i prodati svoje vlasničke udjele.

Vrste privrednih društava

Postoje znatne razlike među različitim oblicima privrednih društava.

Pravne forme društva su:

- ortačko društvo;

Ortačko društvo je društvo dva ili više ortaka, fizičkih i/ili pravnih lica, koji su neograničeno solidarno odgovorni svojom cjelokupnom imovinom za obaveze društva.

- komanditno društvo;

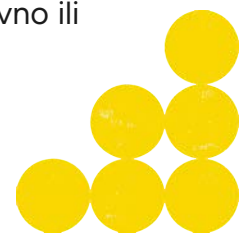
Komanditno društvo je privredno društvo koje ima najmanje dva člana, od kojih najmanje jedno lice odgovara neograničeno solidarno za obaveze društva (komplementar), a najmanje jedno lice odgovara ograničeno do visine svog ugovorenog uloga (komanditor).


- društvo s ograničenom odgovornošću;

Za obaveze d.o.o. odgovara samo društvo, a ne i njegovi osnivači. Zbog toga, rizik u slučaju da firma propadne je najmanji. Ukoliko loše posluje, ide u stečaj, a vlasnici neće morati da isplate dugove. Međutim, ovo važi samo ukoliko se poštuje pravilo o odvojenosti imovine društva od imovine njegovih osnivača. Ukoliko se imovina društva koristi za lične potrebe, ili se namjerno oštete povjerenici, osnivač odgovara za dugove društva i svojom ličnom imovinom.

- akcionarsko društvo

Akcionarsko društvo osniva jedno ili više fizičkih lica, akcionara, a osnovni kapital društva je podijeljen na akcije. Ono što je važno jeste da akcionari ne odgovaraju za obaveze društva, osim u slučaju zloupotrebe pravila o ograničenoj odgovornosti. Akcionarsko društvo odgovara za svoje obaveze cjelokupnom imovinom, a društvo može biti javno ili ne.





Akcionari koji osnivaju društvo potpisuju osnivački akt i prvi statut društva. Osnivački akt akcionarskog društva se ne mijenja. Statutom se uređuje upravljanje društvom i druga pitanja u skladu sa zakonom.

Statut i njegove izmjene i dopune donosi skupština običnom većinom glasova svih akcionara s pravom glasa, osim ako je veća većina predviđena statutom.

- **Registracija preduzeća:**

Registracija preduzeća jedan je od ključnih i najvažnijih koraka, a ono obuhvata sljedeće korake:

Odluka o osnivanju (osnivački akt) – Odluku o osnivanju izrađuje notar i ona se donosi kad je u pitanju jedan vlasnik, dok se osnivački akt donosi kada ima 2 i više vlasnika, koji notaru moraju priložiti svoje lične karte na uvid.

Osnivački akt definiše vlasnike društva, ulog, imenovanje direktora, prava i obaveze osnivača kao i direktora te navođenje djelatnosti kojima se društvo planira baviti.

Može se navesti više djelatnosti, dok će notar naglasiti za koje je potrebna posebna suglasnost od nadležnih institucija.

Notar još priprema i prateću dokumentaciju, to jest popunjen obrazac za registraciju društva, obrasce za vanjskotrgovinske djelatnosti, odluka o imenovanju direktora kao i oglase za objavu.

Odluka o osnivanju, odnosno osnivački akt se priprema u 3 primjerka (za Sud, Banku te za osnivača).

Procedura traje dan do dva i košta od 450-500 KM.

Uplata uloga (kapitala) – S pripremljenom odlukom o osnivanju za banku, osnivač uplaćuje kapital u jednoj od privrednih banaka te zadržava primjerak uplatnice za Registraciju društva.

Registracija društva – U nadležnom Općinskom sudu, osnivač sa dokumentacijom pripremljenom od strane notara, podnosi zahtjev za registraciju društva.

Podnositelj zahtjeva za registraciju uplaćuje i taksu od 10,00 KM. Registracija traje od 10 do 15 dana. Nakon registracije, potrebno je uplatiti taksu od 70,00 KM za podizanje Rješenja o registraciji.

Ukupni troškovi registracije su 80,00 KM. Ne bi bilo loše da Rješenje o registraciji se kopira i ovjeri u Općini u više primjeraka.

III Kako su drugi počeli?


U današnjem svijetu, gdje su medijske priče često zasićene senzacionalizmom i fokusirane na ekstravagantne uspjehe globalno poznatih figura, lako je zanemariti jednostavnije, ali duboko značajne pothvate pojedinaca iz naše neposredne okoline. Ove narative obično ne krasi naslovi o svjetski poznatim znanstvenicima, inovatorima tehnologije, ili milijarderima koji upravljaju globalnim korporacijama. Umjesto toga, heroji ovih priča su svakodnevni ljudi koji svojim radom, kreativnošću i predanošću pokreću male, ali impresivne valove promjena. Cilj ovog teksta je baciti svjetlo na te raznovrsne i inspirativne ideje koje proizlaze iz srca zajednica, od osoba koje možda ne žive u svjetlu reflektora, ali čiji doprinosi obogaćuju živote na lokalnoj razini.

Ovim pristupom želimo naglasiti kako svaki pojedinac ima potencijal postići nešto izuzetno, bez obzira na veličinu scene na kojoj djeluje. Često su upravo te 'male' inicijative te koje imaju najdublji utjecaj, potičući lokalni ekonomski i socijalni razvoj, i pružajući primjere ustrajnosti, inovativnosti i poduzetničkog duha. Na taj način, svaka osoba koja slijedi svoju strast može poslužiti kao izvor inspiracije mladima, pokazujući im da je vrijedno raditi na ostvarenju vlastitih ideja, čak i kad početak izgleda skroman. Želimo ohrabriti mlade ljude da cijene i vjeruju u svoje sposobnosti te da vide kako svaka akcija, bez obzira na svoju početnu veličinu ili percepciju, može rasti i razvijati se u nešto što može pozitivno utjecati na svijet oko njih.

Upravo zbog toga smo pokrenuli ovo istraživanje da otkrijemo mlade talente i njihove male podvige, koji možda ne privlače globalnu pažnju, ali su od suštinskog značaja za njihove lokalne zajednice. Ovim istraživanjem želimo dati glas onima koji kroz svoje svakodnevne aktivnosti dokazuju da inovacije i uspjeh nisu rezervirani samo za one na vrhu društvene ljestvice, već su dostupni svima koji su spremni uložiti trud i strast u svoje projekte.



SHL



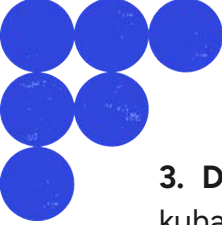
Fokusiramo se na prikupljanje priča mladih ljudi koji su, možda u svojim dvorištima, radionicama, ili na lokalnim tržnicama, pokrenuli projekte koji mijenjaju način na koji njihovi susjedi žive, rade ili uče. Ovi mladi preduzetnici pokazuju kako se s ograničenim resursima i neograničenom kreativnošću može stvoriti nešto vrijedno i održivo. Od lokalno proizvedene hrane koja podupire održive poljoprivredne prakse, preko inovativnih obrazovnih programa koji mladima omogućuju stjecanje praktičnih vještina, do umjetničkih inicijativa koje obogaćuju kulturni život zajednice, naši sudionici istraživanja pokrivaju širok spektar poduhvata.

Svaka od ovih priča sadrži ključne lekcije o važnosti otpornosti, adaptabilnosti i vizije, koje su posebno relevantne u današnjem brzo mijenjajućem svijetu. Kroz ovo istraživanje, nadamo se inspirirati druge mlade ljude da uzmu inicijativu, prepoznaju vlastite sposobnosti i potencijale te da, bez obzira na početne izazove, krenu putem koji vodi do realizacije njihovih ideja i snova. U konačnici, cilj nam je stvoriti platformu koja ne samo da slavi ove male, ali značajne pobjede, već i omogućava mrežu podrške koja će pomoći ovim mladim inovatorima da rastu, razvijaju se i ostvare još veći utjecaj na svoje zajednice i dalje.

Analizirajući odgovore na prvo pitanje „Čime se bavite?“ iz intervjua s mladim preduzetnicima, vidimo da se oni bave raznovrsnim inicijativama koje su često inovativne i usmjerene na rješavanje specifičnih problema u svojim zajednicama ili industriji. Evo detaljne analize po svakom intervjuisanom:

1. Harun Šabanović - Harun je razvio mobilnu i web aplikaciju pod nazivom "Kapljica" koja pomaže u efikasnijem pronalaženju dobrovoljnih davalaca krvi. Projekt je inspirisan ličnim iskustvom i teži da adresira neefikasnost postojećih metoda koje se oslanjaju na društvene mreže, poboljšavajući tako zdravstvene usluge i edukaciju o važnosti darivanja krvi. „Neprestano ulažite u vaše kapacitete i znanje, to je ono što vam niko nikada ne može oduzeti. Nemojte se plašiti padova, iz njih najviše možete naučiti.“

2. Matej Kajić - Matej je osnovao "Ear Illusions", inicijativu koja kombinuje njegovu strast prema elektroničkoj muzici i videoprodukciji. Projekt organizuje događaje gdje se snimaju DJ-evi na jedinstvenim lokacijama širom svijeta, promovisući time lokalne DJ-eve i kulturnu raznolikost. „Vjerujem da morate baš biti uvjereni u svoju ideju ili šta god želite postići te uložiti ogromnu količinu svog vremena i novca, želio bih naglasiti svog jer na početku ste vi sami i možete gledati na to sve kao minus ili dugoročni profit. Na vama je da odlučite i da vjerujete.“



3. Danira Šabić - Danira je osnivačica i menadžerica "Danni's Little Kitchen", škole kuhanja za djecu koja promovira zdravu prehranu kroz edukativne radionice. Ova inicijativa pruža priliku djeci da na zanimljiv način uče o zdravoj ishrani. „Kockice koje čekamo da se poslože prije nego učinimo prvi korak nikada se neće posložiti ukoliko taj korak ne napravimo.“

4. Semir Burek - Semir je vlasnik frizerskog salona "Hair Style" u Tuzli, koji je osnovao nakon što je učestvovao u programu World Vision-a. Osim pružanja frizerskih usluga, Semir je svoju poslovnu ideju proširio na podršku lokalnoj zajednici i edukaciji mladih. „Slijedite svoje snove i nikada nemojte odustati od istih. Budite vizionirai, hrabri i inovativni. Uvijek vjerujte u sebe i ono što želite jer samo tako možete uspjeti.“


5. Tajna Klisura - Tajna je nutricionistkinja i edukatorica koja kroz svoj brend "Nutritajna" i online kurseve kao što je "Sretno tijelo" pruža podršku ljudima u poboljšanju njihovog zdravlja i kvalitete života. Njena inicijativa je fokusirana na holistički pristup zdravlju koji integriše fizičku, mentalnu i emocionalnu dobrobit. „Uvijek slušaj svoje srce i iz njega kreiraj svoju viziju, zamišljajući sve ono što njeno ostvarenje donosi tebi a onda i drugima oko tebe. Potom se informiši o tome šta sve podrazumijeva pokretanje nečega svog.“

6. Karton revolucija - Ova grupa se bavi aktivizmom i borbom protiv korupcije i nepravde u društvu. Njihova inicijativa uključuje organizovanje protesta, kampanja i drugih aktivnosti koje imaju za cilj da unaprijede pravdu i transparentnost u političkim i društvenim sistemima. „Budite spremni istrajati do kraja. Vjerujte u svoju inicijativu. Na tom putu pojaviti će se mnoge prepreke, ali budite istrajni i nemojte se zadovoljavati malim stvarima. Jer granice ne postoje.“

7. Mirza Rastoder - Mirza je suosnivač i direktor "Homework HUB-a", prvog univerzitetskog huba u Bosni i Hercegovini. Ova inicijativa je zamišljena kao prostor koji omogućava studentima pristup mjestima za učenje, umrežavanje i sticanje raznih prilika tokom studija. Inspiracija za "Homework HUB" došla je iz Mirzine želje da stvori bolje društveno okruženje koje počiva na obrazovanju i pružanju podrške studentima. „Istrajte i istinski vjerujte u svoju ideju.“

8. Vanja Stokić - Vanja je novinarka portala eTrafika i osnivačica prvog photo stocka na području bivše Jugoslavije „FotoBaza“. Njena inicijativa proizašla je iz čiste potrebe, kako je naglasila „eTrafici je trebala neka baza fotografija lokalnog karaktera“. Ideja je prerasla u mali biznis te fotografije nisu besplatne već se plaćaju i dostupne su svima, ne samo medijima. Vanji je trebalo 6 godina da realizuje svoju ideju. „Da, potrebno je da vjerujemo u to što radimo ali je potrebno i da radimo kao manijaci. Ako niste spremni da žrtvujete jedan period svog života, nemojte se uopšte upuštati u to.“

9. Mirha Skakić – Mirha je magistrica nutricionizma i vlasnica nutricionističkog centra NutriSano posvećenog kreiranju zdravijeg i boljeg života pojedinca. Od ideje o osnivanju nutricionističkog centra do realizacije Mirhi je trebalo 2 godine. Naglašava da ideje i pozitivne misli treba njegovati, razvijati, maštati, a onda tražiti priliku i tačku poticaja koja će pomoći da želja postane korak ka stvarnosti. „Najveći vizionari žive u nama.“



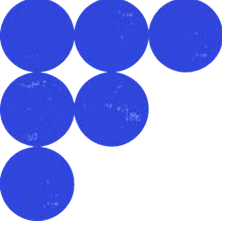
10. Alen Čustović - Sarajevo Matinee - Alen Čustović je osnivač događaja "Sarajevo Matinee" koji kombinuje muziku i umjetnost da stvori jedinstvene zabavne događaje. Njegova karijera je počela kao borba da pronađe svoju strast, a kroz organizovanje događaja pronašao je svoju pravu strast prema muzici. Počeli su kao mali lokalni projekt, ali su brzo postali prepoznatljivi na važnijim lokacijama poput Narodnog pozorišta u Sarajevu. „Trud, znoj, suze i bol na kraju su rezultirali u sreću, uspjeh i osmijeh.“

11. Adni Challenger - Acar Events - Adni Challenger, s magistarskom diplomom iz Sportskog menadžmenta na Barceloninoj akademiji za sport, specijalizirao se za organizaciju sportskih i kulturnih događaja. Inspiraciju nalazi u poboljšanju stanja u Sarajevu i Bosni i Hercegovini kroz različite kulturne i sportske događaje, uključujući inovativne sportove poput TeqBalla i organizaciju Red Bull Showrun događaja. „Kada želite da posustanete, nemojte. Ono što jedino vrijedi je ta vaša ideja, to je nešto što vama daje snagu, motivaciju i želju da nastavite dalje.“

12. Armin Begović – Dama - Armin Begović je UX/UI dizajner u IT sektoru koji paralelno vodi brend "Dama" specijaliziran za izradu kaputa od kašmira. Inspiraciju je našao kod svoje majke, majstorice u šivanju s dugogodišnjim iskustvom te su zajedno kreirali brend koji se fokusira na vrhunski kvalitet i originalnost. „Ne postoji univerzalno pravilo, ne postoje zajednički problemi, sve je jedinstveno i na individualnoj osnovi; i uvijek ćete imati problema, u svemu na svijetu. Ali pronađite ono što volite raditi, i onda će biti malo lakše.“

13. Amar Čejvan - Personalni trener - Amar Čejvan, magistar kineziologije, specijaliziran je za pružanje personaliziranih fitness treninga. Svoju karijeru temelji na želji da pomogne klijentima da postignu trajne rezultate i poboljšaju svoj životni stil kroz stručno vođene programe vježbanja. „Ne treba se bojati izazova, već ih gledati kao priliku za rast i napredak. Svaka prepreka koja se pojavi treba se doživjeti kao lekcija i prilika za učenje.“

14. Amila Beširović - Savremeno umjetnička škola Tuzla - Amila Beširović je suosnivačica "Savremeno – umjetničke škole" u Tuzli i predsjednica Udruženja "Mladi Tuzle". Njena strast za primijenjenim pozorištem i dramom motivisala ju je da razvije inicijative koje podstiču mlade na umjetničko izražavanje i osobni razvoj. „Neki ciljevi će se brzo ostvariti a za neke je potrebno iskustvo i vrijeme, ali će ono sigurno doći ukoliko su vaše želje, ciljevi odluke ispravne i ako ne odustajete od njih.“



15. Selo kućica pod zemljom – Kreševo - Vodič ovog neobičnog projekta je inženjerka geologije koja je sa svojim sestrama osnovala turističku atrakciju "kućica pod zemljom" u Kreševu. Projekt je inspiriran maštovitim idejama za stvaranje jedinstvenih turističkih iskustava, kombinujući tradicionalnu gradnju s modernim ugostiteljskim uslugama. „Za početak je bitno vjerovati u svoje snove. Oduvijek se vodim svojom maštom koju prvo dobro analiziram, razmislim o pozitivnim i negativnim ishodima.“

16. Tarik Jažić - Tarik je poduzetnik koji je kroz svoju firmu "Mentor" pružao edukaciju i profesionalno usavršavanje u oblasti tehnika brzog čitanja i drugih vještina. Njegova inicijativa je usmjerena na unapređenje osobnog i profesionalnog razvoja pojedinaca.

Svaki od ovih poduzetnika pokazuje kako lične strasti, percepcija društvenih problema i želja za unapređenjem zajednice mogu biti moćni pokretači za razvoj održivih i uticajnih poslovnih ideja. Njihovi projekti odražavaju širok spektar industrija i interesa, pokazujući diverzitet i inovativnost mladih preduzetnika. Oni koriste svoje jedinstvene vještine i strasti kako bi stvorili inovativne i uspješne inicijative koje ne samo da unaprjeđuju njihove lokalne zajednice već i podstiču ekonomski i socijalni razvoj.



IV Šta je bila inspiracija za ideju?

Svaki poduzetnik u ovom istraživanju pronašao je inspiraciju u različitim aspektima svog života, strasti i društvenih potreba, što ilustrira bogatstvo izvora iz kojih poduzetnički duh može procvjetati.

Jedan intervjuirani, Mirza Rastoder, osniva prvi univerzitetski hub u svojoj zemlji, motiviran željom da stvori bolje društvo zasnovano na obrazovanju, pružajući prostor za učenje i umrežavanje studenata. Matej Kajić pronalazi svoj poziv u organizaciji jedinstvenih događaja na atraktivnim lokacijama, spajajući ljubav prema muzici s videoprodukcijom. Danira Šabić, inspirisana iskustvima s bogatim dječjim aktivnostima u inostranstvu, pokreće školu kuhanja za djecu. Semir Burek, vođen ljubavlju prema frizerstvu i stilizovanju kose, otvara frizerski salon uz podršku obrazovnih programa.

Tajna Klisura, nutricionistkinja, svoju strast prema holističkom zdravlju pretvara u profesionalni poziv, kreirajući online kurseve i programe za poboljšanje kvaliteta života. Karton revolucija, inicijativa za borbu protiv korupcije i nepravde, inspirisana je frustracijom zbog političkog sistema koji ne služi običnom čovjeku. Tarik Jažić, inspirisan mogućnostima koje pruža švedski startup, kreće u avanturu nezavisnog poduzetništva.

U drugom setu intervjua, Alen Čustović, organizator događaja, inspirisan je željom za stvaranjem radosti kroz muziku. Adni Challenger razvija sportske i kulturne događaje s ciljem unaprjeđenja lokalne zajednice. Armin Begović, dizajner, inspirisan vještinama svoje majke, stvara brend odjeće visoke kvalitete. Amar Čejvan, stručnjak za kineziologiju, motiviran je željom da pomogne drugima da ostvare zdrave životne stilove. Amila Beširović, motivisana željom za stvaranjem pozitivnih društvenih promjena kroz dramu, pokreće umjetničku školu. Projekt kućica pod zemljom, vođen željom za kombinovanjem tradicije s inovativnim turizmom, pokazuje kako se može stvoriti jedinstvena turistička atrakcija.

Vanja Stokić ističe da je za nju bila čista potreba osnivanje FotoBaze jer su se kao medij suočavali s nedostatkom fotografija za lokalne potrebe novinara. Mirha Skakić s druge strane oduvijek je imala želju da pomaže ljudima pogotovo kada je u pitanju zdravlje ljudi koje se može poboljšati promjenom prehrambenih navika. Za Haruna Šabanovića nije bilo dileme. Nakon što mu je član porodice imao težu operaciju te mu je bila potrebna donacija krvi, Harun se obratio prijateljima putem društvenih mreža. Ali niko mu se nije javio za donaciju. To je bila prekretnica za njegovu ideju razvijanja mobilne aplikacije „Kapljica“.

Svaka od ovih priča pokazuje kako lični interesi i percepcije potreba mogu evoluirati u smislene i utjecajne poduzetničke pothvate, inspirišući nove generacije da slijede svoje strasti i pretvore ih u održive projekte koji obogaćuju i unaprjeđuju živote u njihovim zajednicama.



V Mijenjanje prioriteta na putu promjene

Svaki poduzetnik iz našeg istraživanja pokazuje kako su se njihovi prioriteti mijenjali i razvijali od trenutka kada su započeli svoje poslovne poduhvate, prilagođavajući se novim prilikama i izazovima.

Mirza Rastoder, koji je započeo s univerzitetskim hubom, s vremenom je prepoznao važnost stvaranja održivih i široko dostupnih obrazovnih resursa, proširujući svoje aktivnosti na nacionalni nivo. Matej Kajić, počevši s organizacijom manjih muzičkih događaja, usmjerio je svoje napore ka stvaranju spektakularnih događaja na značajnim i atraktivnim lokacijama, čime su mu prioriteti postali fokusirani na veća i međunarodna tržišta.

Danira Šabić, inspirirana radom s djecom, proširila je svoje usluge na online edukacije i širi edukativni sadržaj, dok je Semir Burek, započevši s frizerskim salonima, počeo težiti prema obrazovanju mladih i uključivanju u lokalne zajednice. Tajna Klisura je svoj početni fokus na nutricionizmu proširila na online kurseve i programe ličnog razvoja, stvarajući širi utjecaj na dobrobit klijenata.

Inicijativa Karton revolucija, nastala iz potrebe za društvenom pravdom, evoluirala je od lokalnih aktivnosti do širih društvenih i političkih kampanja. Tarik Jažić, prelazeći od lokalnog poduzetništva do upravljanja međunarodnim startupom, proširio je svoje poslovne horizonte i strateške ciljeve.

U drugom setu intervjua, Alen Čustović je svoju strast prema muzici i organizaciji događaja pretvorio u stvaranje velikih muzičkih i umjetničkih festivala, dok je Adni Challenger proširio svoje usluge na organizaciju sportskih i kulturnih događaja, unaprjeđujući lokalnu zajednicu. Armin Begović, od dizajna u IT industriji, prešao je na modnu industriju kreirajući brend odjeće, što je znatno promijenilo njegov profesionalni fokus.

Amar Čejvan, počevši kao personalni trener, razvio je sveobuhvatne programe za zdravlje i dobrobit, dok je Amila Beširović proširila svoju pedagošku aktivnost na osnivanje umjetničke škole, integrirajući dramu i umjetnost u edukaciju. Projekt kućica pod zemljom, koji je počeo kao turistička inovacija, transformisao se u kompleks koji privlači međunarodne posjetitelje, proširujući svoje poslovne i turističke operacije.

Vanja Stokić nije promijenila prioritete ali ih je proširila te na taj način sazrijevala profesionalno i lično. Mirhi Skakić su s vremenom nastajali, rasli i mijenjali se prioriteti ali je fokus ostao isti. Dinamika promjena nastajala je u skladu s ličnim razvojem, novim inicijativama i stanju na tržištu. Harun Šabanović nikada nije odustao od svoje prvobitne misije a to je pronalazak donatora krvi. Sve ostalo što se mijenjalo bilo je u cilju pronalaska najboljeg rješenja za održavanje ideje.

Ove priče ilustruju kako se početne vizije mogu transformirati u zrelije i složenije poduhvate, pokazujući prilagodljivost i rast poduzetnika u svijetu koji se neprestano mijenja. Svaki od ovih primjera pokazuje važnost prilagođavanja prioritetima u skladu s rastućim izazovima i prilikama, naglašavajući dinamičnu prirodu poduzetničkog duha.

VI Prevazilaženje izazova

Analizirajući četvrto pitanje "Koje izazove ste morali da prevaziđete na početku svog putovanja?" iz oba seta intervjua, vidimo kako su se poduzetnici suočavali s različitim preprekama koje su testirale njihovu posvećenost, kreativnost i sposobnost da se nose s izazovima.

Na početku svog putovanja, Mirza Rastoder se suočio s izazovom stvaranja prostora koji će istinski služiti potrebama studenata te kako uspostaviti hub koji će biti i funkcionalan i inspirativan za korisnike. Matej Kajić, prilikom organizacije svojih jedinstvenih muzičkih događaja, naišao je na logističke i dozvolne izazove koji su zahtijevali pažljivo planiranje i pregovore s vlasnicima lokacija.

Danira Šabić se suočila s izazovom kako najbolje prenijeti svoje znanje i entuzijizam za zdravu prehranu na djecu i njihove roditelje, dok je Semir Burek morao savladati tehničke aspekte vođenja frizerskog salona te izgraditi povjerenje u lokalnoj zajednici. Tajna Klisura je na početku svog nutricionističkog poziva morala da prevaziđe skepticizam potencijalnih klijenata prema novim metodama u nutricionizmu.

Aktivisti iz Karton revolucije bili su suočeni s političkim i društvenim preprekama koje su testirale njihovu sposobnost da organizuju i mobiliziraju podršku za svoje inicijative. Tarik Jažić je na početku svoje karijere kao poduzetnik morao naučiti kako balansirati između kreativnosti i poslovnih zahtjeva startup kulture.

U drugom setu intervjua, Alen Čustović je morao prevladati izazove u pronalaženju pravih partnera i sponzora koji bi podržali njegove ambiciozne muzičke događaje. Adni Challenger je na početku svoje karijere kao organizator događaja morao izgraditi mrežu kontakata i steći iskustvo u logističkim aspektima velikih događanja. Armin Begović, prilikom pokretanja modnog brenda, suočio se s izazovima nabavke visokokvalitetnih materijala i izgradnje brenda u konkurentnom modnom tržištu.

Amar Čejvan je morao prevazići izazove u promociji svojih usluga u konkurentnoj fitness industriji, dok je Amila Beširović prilikom osnivanja umjetničke škole morala savladati administrativne i regulatorne prepreke koje prate obrazovne ustanove. Projekt kućica pod zemljom, na početku, suočio se s tehničkim i graditeljskim izazovima specifičnim za neobičnu konstrukciju objekata.

Vanji Stokić je jedan od izazova bio taj da mora učiti nešto što joj se ne sviđa a tu spadaju procesi pisanja projekata, knjigovodstvo, nabavke i ostalo. Za Mirhu Skakić najteži zadatak je bio suočavanje s mentalitetom sredine u kojoj živi a koja uglavnom nalaže da žena mora imati „stabilan posao“ a ne ga „nositi kući“. Harun Šabanović se također susretao s finansijskim izazovima ali ga to nije demotiviralo, dapače, ustrajao je u razvijanju svoje ideje.

Ovi primjeri pokazuju da poduzetnički put nikada nije lak, ali da strast, upornost i sposobnost da se prevaziđu početni izazovi mogu voditi do uspjeha i postavljanja temelja za dalji rast i razvoj.

VII Savjeti za prve korake

Analizirajući peto pitanje "Šta biste savjetovali nekome ko pokušava da pokrene vlastitu inicijativu?" iz oba seta intervjuja, vidimo kako poduzetnici nude korisne savjete i uvide zasnovane na vlastitim iskustvima i izazovima koje su prevazišli.

Poduzetnici iz prvog seta intervjuja dijele dragocjene savjete koji se temelje na upornosti, vjeri u vlastitu ideju i važnosti mreže podrške. Mirza Rastoder naglašava važnost prilagodljivosti i otvorenosti prema učenju, što omogućava poduzetnicima da se prilagode i prosperiraju unatoč nepredvidivim izazovima. Matej Kajić savjetuje budućim poduzetnicima da budu strpljivi i uporni te da pažljivo planiraju svoje aktivnosti. Danira Šabić ističe važnost strasti i posvećenosti u radu s djecom, sugerirajući da je ljubav prema onome što radite ključna za dugoročni uspjeh.

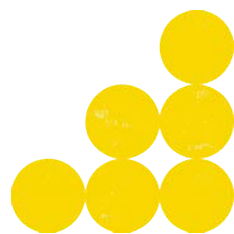
Semir Burek potiče na hrabrost i inovativnost, naglašavajući da uspjeh često proizlazi iz sposobnosti da se razmišlja izvan ustaljenih okvira. Tajna Klisura savjetuje kolege poduzetnike da budu istrajni i dosljedni u svojim nastojanjima, dok Karton revolucija dijeli savjet da je za uspjeh potrebno imati jasnu viziju i misiju koja će voditi sve aktivnosti. Tarik Jažić kaže da prepoznate kvalitet koji posjedujete, vještinu koja će vas diferencirati od drugih i konstantno učite i usavršavajte se. Pa čak i kada pomislite da ste najbolji!

U drugom setu intervjuja, Alen Čustović naglašava važnost strasti i upornosti u stvaranju i vođenju događaja koji će ostaviti trajan utisak na publiku. Adni Challenger ističe značaj vjere u vlastitu inicijativu i sposobnost da se izdrže izazovi na putu do uspjeha. Armin Begović savjetuje poduzetnike da ostanu vjerni svojim vrijednostima i da stvaraju proizvode ili usluge koje odražavaju njihovu strast i kreativnost.

Amar Čejvan iznosi važnost obrazovanja i kontinuiranog usavršavanja, kako bi se osigurala kvaliteta usluga i zadovoljstvo klijenata. Amila Beširović, osnivačica umjetničke škole, savjetuje da se uvijek teži izvrsnosti i da se izazovi shvataju kao prilike za učenje i rast. Poduzetnica koja je razvila projekt kućica pod zemljom, dijeli inspirativne riječi o važnosti originalnosti i autentičnosti u turističkom sektoru, što privlači posjetitelje željne jedinstvenih iskustava.

Vanja Stokić kaže da svako ko krene u realizaciju svoje ideje u početku neće živjeti onako kako je zamišljao ali da se mora pomiriti s tim. To je period koji neće zauvijek trajati ali će podrazumijevati odricanja poput stresa, suočavanja s manjkom privatnog života i slično. Mirha Skakić smatra da ideja mora biti zrela kako bi se ostvarila te da ideju treba njegovati i razvijati kako bi bila na korak do stvarnosti. Harun Šabanović savjetuje da budete hrabri i inovativni, da djelujete „van kutije“ i da ne slijedite masu.

Svi ovi savjeti reflektiraju zajedničku temu: strast, upornost, inovativnost i vjera u vlastite ideje su ključni elementi za uspjeh u svijetu poduzetništva.



VIII Ljepota prve inicijative

Analizirajući šesto pitanje "Šta Vam se najviše dopalo pri pokretanju sopstvene inicijative?" iz oba seta intervjua, možemo uvidjeti koje aspekte pokretanja vlastitih projekata poduzetnici nalaze najzadovoljavajućim i kako ovi aspekti reflektiraju njihovu strast i poslovnu filozofiju.

Poduzetnici iz prvog seta intervjua ističu različite aspekte koji su im pružili najviše zadovoljstva pri realizaciji njihovih inicijativa. Mirza Rastoder, na primjer, uživa u stvaranju prostora koji omogućava studentima da se umreže i obogate svoje obrazovno iskustvo, dok Matej Kajić cijeni mogućnost da kroz svoje događaje spoji ljubav prema muzici i predivnim lokacijama. Danira Šabić ističe zadovoljstvo koje dobiva od rada s djecom i obrazovanja o zdravoj prehrani, što joj pruža osjećaj doprinosa zajednici.

Semir Burek uživa u kreativnosti koju frizerstvo pruža, kao i u sposobnosti da pozitivno utječe na samopouzdanje svojih klijenata. Tajna Klisura ističe kako joj je najdraži aspekt rada mogućnost da pomogne ljudima da unaprijede svoje zdravlje i kvalitetu života. Poduzetnici iz Karton revolucije cijene zajedništvo i osjećaj svrhe koji dolazi s radom na važnim društvenim pitanjima. Tarik Jažić kaže da je prednost u tome što ste „sam svoj šef“. Ali sa druge, odgovornost je ogromna, pa često radno vrijeme i ne postoji za vas.

U drugom setu intervjua, Alen Čustović ističe kako uživa u kreiranju muzičkih i umjetničkih događaja koji oduševljavaju publiku, a Adni Challenger uživa u utjecaju koji njegovi sportski i kulturni događaji imaju na lokalnu zajednicu. Armin Begović cijeni slobodu koju dizajn i moda pružaju u izražavanju kreativnosti, dok Amar Čejvan pronalazi zadovoljstvo u pomoći klijentima da postignu svoje zdravstvene i fitness ciljeve.

Amila Beširović izražava zadovoljstvo koje proizlazi iz stvaranja pozitivnih promjena u društvu kroz umjetnost i obrazovanje, a projekt kućica pod zemljom donosi zadovoljstvo kroz inovativni pristup turizmu koji integrira prirodu i mirno okruženje za posjetitelje.

Vanji Stokić se najviše svidjelo to što se morala uzdati u vlastitu snagu i kvalitetu. Za Mirhu Skakić je svaki korak nosio svoju čar ali i sveprisutni osjećaj slobode i mogućnosti da dan usmjeri ka ličnim izborima. Harunu Šabanoviću je sama spoznaja da radi na razvoju humanitarnog projekta bila dovoljna satisfakcija, to je shvatio kao svoj poklon društvu za bolje sutra.

Svi ovi odgovori zajedno pokazuju kako su strast, kreativnost i želja za stvaranjem pozitivnih promjena u zajednici često ključni motivatori za poduzetnike. Oni ne samo da uživaju u procesu realizacije svojih ideja, već i u prilici da svoje strasti pretvore u održive poslovne modele koji obogaćuju živote drugih.

IX Reakcija javnosti i lokalne zajednice

Analizirajući sedmo pitanje "Kako je javnost i lokalna zajednica reagovala na inicijativu?" iz oba seta intervjuja, možemo uvidjeti kako su različite inicijative primljene od strane šire javnosti i lokalnih zajednica te kakav je bio njihov utjecaj na ove grupe.

Iz prvog seta intervjuja, jasno je da je većina poduzetničkih inicijativa bila dobro prihvaćena, što je dodatno motiviralo poduzetnike. Mirza Rastoder navodi kako je njegov univerzitetski hub pozitivno prihvaćen od strane studenata i obrazovnih institucija, osiguravajući vitalan resurs za umrežavanje i učenje. Matej Kajić ističe kako su njegovi muzički događaji na jedinstvenim lokacijama naišli na entuzijastičan odaziv, što mu je omogućilo daljnje širenje i razvoj njegovih aktivnosti. Danira Šabić spominje kako su njezini kulinarski tečajevi za djecu bili toplo prihvaćeni od roditelja, što je doprinijelo širenju svijesti o zdravoj prehrani.

Semir Burek je doživio snažnu podršku u svojoj zajednici za svoj frizerski salon, što je doprinijelo njegovom uspjehu i rastu. Tajna Klisura navodi kako je njezin pristup nutricionizmu dobro prihvaćen, osobito online kursevi koji su omogućili ljudima da unaprijede svoje zdravstvene navike. Inicijativa Karton revolucije također je doživjela pozitivnu podršku, posebice u borbi protiv korupcije, privlačeći pristaše koji dijele slične vrijednosti. Tarik Jažić kaže da je potreba za kvalitetnom agencijom za edukaciju, organizaciju seminara, treninga, konferencija i slično u tom periodu bila izuzetno velika. Mentor je vrlo brzo prepoznat na tržištu zbog toga. Iz drugog seta intervjuja, Alen Čustović opisuje kako su njegovi umjetnički i muzički događaji dobili pozitivne kritike, što je utjecalo na povećanje njihove popularnosti. Adni Challenger izvještava o snažnoj lokalnoj i regionalnoj podršci za njegove sportske i kulturne događaje, što je pomoglo u promicanju Sarajeva kao centra za razne događaje. Armin Begović ističe kako je modni brend "Dama" dobro prihvaćen u modnoj industriji, pružajući mu prilike za daljnji razvoj i rast.

Amar Čejvan spominje pozitivne reakcije na njegov pristup personalnom treningu i zdravlju, dok Amila Beširović opisuje kako je njezina umjetnička škola postala cijenjeni dio lokalne zajednice u Tuzli, omogućavajući mladima da se izraze i razvijaju. Projekt kućica pod zemljom je, također, naišao na odobravanje zbog svog jedinstvenog pristupa turizmu i očuvanju prirode. Vanja Stokić ističe da su reakcije na osnivanje portala i FotoBaze bile izvrsne i ohrabrujuće ali da je izostala praktična podrška u smislu kupovanja fotografija iz baze. U slučaju Mirhe Skakić lokalna zajednica je pokazala zainteresiranost i prepoznala ideju kao hrabru, posebnu i vrijednu povjerenja. Podrška za ideju Haruna Šabanovića dolazila je i od javnosti i medija koji su u velikoj mjeri pokazali zainteresiranost za njegovu ideju.

Svi odgovori zajedno pokazuju da, iako su se inicijative razlikovale u prirodi i opsegu, općenito su bile dobro prihvaćene od javnosti i lokalnih zajednica, što je često rezultiralo širenjem aktivnosti i većim uspjehom projekata. Ova pozitivna iskustva pokazuju kako inovativne i dobro osmišljene inicijative mogu postići značajan društveni i kulturni utjecaj.



X Ishod u odnosu na početni plan

Analizirajući osmo pitanje "Kakvi su ishodi inicijative u odnosu na inicijalni plan?" iz oba seta intervjuja, uočavamo kako su se poduzetnički projekti razvijali u odnosu na prvobitne planove i ciljeve te kakav je bio njihov konačni utjecaj.

Iz prvog seta intervjuja, primjećujemo da su mnoge inicijative postigle značajne uspjehe u odnosu na svoje početne planove. Mirza Rastoder ističe kako je njegov univerzitetski hub prerastao svoje početne ambicije, postajući nacionalno priznat resurs za studentsku zajednicu. Matej Kajić bilježi kako su njegovi muzički događaji postali redoviti na kulturnoj mapi regije, nadmašujući očekivanja u smislu posjećenosti i popularnosti. Danira Šabić spominje kako je njezina inicijativa za promicanje zdrave prehrane rasla u širu edukativnu platformu koja je postala prepoznatljiva u obrazovnom sektoru.

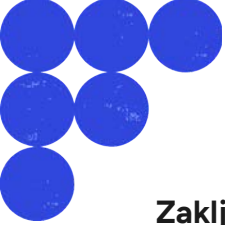
Semir Burek opisuje kako je njegov frizerski salon postao omiljeno odredište za lokalnu zajednicu, nadmašujući početne planove u smislu prihoda i lojalnosti klijenata. Tajna Klisura ističe kako su njezini online kursevi postali popularni, dosežući širi krug ljudi nego što je prvotno očekivala. Inicijativa Karton revolucije postigla je značajan društveni utjecaj, mobilizirajući podršku i podizanje svijesti o ključnim pitanjima u društvu. Tarik Jažić je jednom trenutku pokrenuo više poslova pa je tako izgubio primarni fokus te je nažalost Mentor morao biti ugašen. Smatra da je to bila greška. Iz ove situacije možemo uvidjeti da ponekad obavljanje više poslova i nije tako dobra ideja.

Iz drugog seta intervjuja, Alen Čustović dijeli kako su njegovi umjetnički događaji postali prepoznati na međunarodnoj sceni, privlačeći pažnju i podršku sponzora i umjetnika iz cijelog svijeta. Adni Challenger ističe kako su njegovi sportski događaji postali poznati diljem regije, postavljajući standarde za buduće sportske manifestacije. Armin Begović opisuje kako je njegov modni brend postigao rast i priznanje u modnoj industriji, premašujući očekivanja u smislu prodaje i reputacije.

Amar Čejvan ističe kako je njegov pristup zdravstvenom savjetovanju rezultirao dugoročnim poboljšanjem zdravstvenog stanja klijenata, dok je Amila Beširović primijetila kako je njezina umjetnička škola postala centar za kreativnost i izvrsnost u zajednici. Projekt kućica pod zemljom bilježi rast posjeta i priznanje u turističkom sektoru, postavljajući standarde za održivi i inovativni turizam.

Vanja Stokić ističe da se vremenom njihov rad na portalu uozbiljio i modernizirao. Za Mirhu Skakić ishodi inicijative su skoro identični planiranim te da se nalaze u fazi osnaživanja kapaciteta kako bi postali veći i stabilniji. Za Haruna Šabanovića ishod je konstantan rad na usavršavanju digitalnog rješenja za njegovu platformu.

Sve ove priče pokazuju da su inicijative postigle značajan napredak i utjecaj u odnosu na svoje početne planove, što svjedoči o posvećenosti i viziji poduzetnika te njihovoj sposobnosti da se prilagode i rastu u dinamičnom poslovnom okruženju.



Zaključna razmatranja

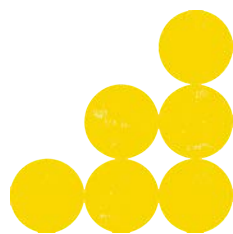
Analiza osam pitanja iz intervjua naglašava duboke temelje uspjeha poduzetničkih pothvata. Prvo i najvažnije, istrajavanje na ideji pokazuje se kao ključni faktor. Bez obzira na prepreke koje su se pojavile, poduzetnici su ostali posvećeni svojim vizijama i nisu odustajali od svojih ciljeva. Ta upornost predstavlja srž njihovog uspjeha, jer su kroz izazove i neuspjehe nastavili raditi prema ostvarenju svojih snova.

Drugo, ljubav prema onome što rade često se pokazuje kao pokretačka snaga. Strast prema poslu motivira ih da svakodnevno daju svoj maksimum, da istražuju nove ideje i da budu kreativni. Taj entuzijazam je ključni pokretač energije i inspiracije koji ih vodi ka postizanju ciljeva.

Treće, podrška, bilo od strane obitelji, prijatelja, ili zajednice, igra važnu ulogu u njihovom putu prema uspjehu. Osjećaj podrške i povjerenja okoline osnažuje ih u teškim trenucima i pruža im dodatnu motivaciju da nastave dalje.

Na kraju, istrajavanje u razvoju ideje pokazuje se ključnim za dugoročni uspjeh. Poduzetnici su spremni prilagoditi se novim okolnostima, učiti iz svojih grešaka i nastaviti razvijati svoje projekte. Kontinuirani rast i razvoj omogućuju im da ostanu konkurentni i relevantni u dinamičnom poslovnom okruženju.

Sve ove teme zajedno čine temelj uspjeha poduzetnika. Istrajavanje na ideji, ljubav prema onome što rade, podrška okoline i kontinuirani razvoj ključni su za ostvarenje ciljeva i ostvarenje dugoročnog uspjeha u poduzetništvu.





XI Intervjui

Intervju s Alenom Čustovićem - Sarajevo Matinee

1. Čime se bavite?

Od završetka fakulteta i stečene diplome borio sam se da se pronađem u onome što volim da radim, to je bila jedna grčevita borba. Često vjerovatno zbog mog ADHD, ali sigurno sam se pronašao kada sam došao da kreiram događaje i bavim se onime što volim, muzikom.

2. Šta Vas je inspirisalo da razvijete svoju ideju?

Predivni osmijesi kod ljudi, zabava, provodi, muzika i umjetnost.

3. Kako su se Vaši prioriteti promijenili od kada ste prvi put počeli?

Pa krenuli smo kao mali grassroot projekt, koji je započeo u malim lokalima, a sada smo već nastupali na bitnim lokacijama poput Narodnog pozorišta, Vijećnice i mnogim drugim. Jednostavno nas je prirodni rast doveo do toga da nam se i prioriteti mijenjaju.

4. Koje izazove ste morali da prevaziđete na početku svog putovanja?

Najveći izazov je bilo početi, jednostavno, da pronađeš nekoga s kim će se moći raditi i kreirati adekvatna priča. Publika je ta koja treba da se stvori, da imamo svoju publiku. Smatram da je to jedan od ključnih izazova koje smo morali prevazići.

5. Šta biste savjetovali nekome ko pokušava da pokrene vlastitu inicijativu?

Trud, znoj, suze i bol. Na kraju će rezultirati u sreću, uspjeh, i osmijeh - jednostavno kada ispunjavate svoje snove i želje dolazite do cilja svog. Bez kojeg ne možete.

6. Šta Vam se najviše dopalo pri pokretanju sopstvene inicijative?

Kreiranje ideje i realizacija onako kako ja želim, bez ikakvih srednjih koraka, i prepreka između.

7. Kako je javnost i lokalna zajednica reagovala na inicijativu?

Pa lokalna zajednica je naš projekt objeručke prihvatila i jednostavno podržala, otpočetak imamo veliku podršku kako javnosti, tako i javnog sektora kroz djelovanje. Jednostavno smo imali podršku svakog mogućeg tipa, i nadamo se da će javnost prelaziti u našu publiku ovim tempom kao dosad.

8. Kakvi su ishodi inicijative u odnosu na inicijalni plan?

Pa sad, najbolje bi bilo to reći kao nešto što je davno prevazišlo našu ideju i postalo nešto što mi sustižemo, našu ideju mi tražimo i borimo se za nju da je dostignemo. I drago nam je zbog toga. :)



Intervju s Amilom Beširović – Savremeno umjetnička škola Tuzla

1. Čime se bavite?

Po zanimanju sam Bachelor primijenjene matematike i Master dramski i audiovizuelni umjetnik u polju primijenjenog pozorišta i drame. Predsjednica sam Udruženja "Mladi Tuzle" Tuzla, dramski pedagog u Pozorištu mladih Tuzle i profesorica u Srednjoj "Savremeno – umjetničkoj školi" Tuzla čiji sam jedan od suosnivača u ime Udruženja "Mladi Tuzle".

2. Šta Vas je inspirisalo da razvijete svoju ideju?

Za razvoj svake ideje u okviru rada Udruženja „Mladi Tuzle“, Pozorišta mladih Tuzle i Srednje „Savremeno – umjetničke škole“ Tuzla me inspirišu ljudi i potreba da svi zajedno stvaramo što optimističniju i pozitivniju atmosferu. Inspirišu me rezultati koji se postižu timskim djelovanjem. Stvaranjem pozitivnih promjena u društvu i jačanjem zajednice, svi kao tim imamo sve više motivacije za razvoj novih ideja. Razvoj ideje o osnivanju Srednje „Savremeno – umjetničke škole“ Tuzla je nastao kada smo primijetili koliko dramske metode u obradi važnih životnih tema, kroz rad polaznika Dramskog studija za djecu, mlade i odrasle Pozorišta mladih Tuzle, doprinose njihovom samopouzdanju, sazrijevanju i pripremi za cijeli život, a djeca i mladi su kod nas boravili jednom sedmično. Vijeće roditelja naših članova nas je usmjerilo da maštamo i razmišljamo kako bi bilo lijepo i koliko bi se osjetio napredak tih mladih ljudi da su s nama pet dana u sedmici tj. kada bismo imali svoju srednju školu koja radi po principu primjene dramskih metoda u nastavi. Istraživanju smo pristupili temeljito uz konsultacije s velikim brojem stručnjaka i svaki novi trenutak spoznaje nas je vodio do veće inspiracije i motivacije za dalja istraživanja i kompletiranje ideje o osnivanju srednje škole u realnost.

3. Kako su se Vaši prioriteti promijenili od kada ste prvi put počeli?

Počela sam vjerovati više da postoji mjesto, ljudi koji cijene uspjeh drugih i koji su spremni sarađivati jedni s drugima. Prioritet mi je postao uspješnost tima i ostvareni rezultat kojem svi zajedno težimo. Kada je prva generacija srednjoškolaca upisala našu srednju školu shvatila sam da je uvijek do nas samih i tima koji stoji iza ideje da od nemogućeg stvaramo moguće. Rad sa srednjoškolcima uvjerio me je da postoje mladi ljudi koji žele slijediti primjer nas odraslih i hrabro mijenjati svijest zajednice i da je ulaganje u njih moja trenutna motivacija.

4. Koje izazove ste morali da prevaziđete na početku svog putovanja?

Trebalo je vrijeme da povjerujem da je sve moguće i da smo mi sami ključ uspjeha. Nakon te spoznaje nijedna prepreka nije bila prevelika da je nemoguće prevazići. Što se tiče početka rada Srednje „Savremeno – umjetničke škole“ Tuzla izazov je bio ubijediti zajednicu da se i kroz dramske metode može doći do kvalitetnog i trajnog znanja iz mnogih oblasti. Koliko se životnih vještina može steći, toliko i savladati važnih oblasti iz opće obrazovnih predmeta a sve kroz interaktivne dramske metode u nastavi.



5. Šta biste savjetovali nekome ko pokušava da pokrene vlastitu inicijativu?

Savjet svima je da ostanu ustrajni i vjeruju u ispravnost svoje želje i odluke. Neki ciljevi će se brzo ostvariti a za neke je potrebno iskustvo i vrijeme, ali će ono sigurno doći ukoliko su njihove želje, ciljevi, odluke ispravne i ako ne odustaju od njih. Mi nismo sa sigurnošću znali da li će nas neko slijediti, da li ćemo moći sve prepreke prevazići ali smo išli hrabro i strpljivo korak po korak i trenutno smo tu gdje jesmo. Upisujemo našu četvrtu generaciju srednjoškolaca a naredne školske godine svi ćemo svjedočiti ispraćaju prve generacije srednjoškolaca i njihovom daljem usmjeravanju na visokoškolske ustanove.

6. Šta Vam se najviše dopalo pri pokretanju sopstvene inicijative?

Kreativnost i sloboda da kreirate svoj vlastiti svijet i okruženje kako vama i ljudima oko vas odgovara. Energija koju tim nosi i veliki broj ljudi koji je spreman dati podršku, razumijevanje i zajedno s vama ostvariti ideje.

7. Kako je javnost i lokalna zajednica reagovala na inicijativu?

Javnost i lokalna zajednica se raduje novim idejama i projektima Udruženja „Mladi Tuzle“, Pozorišta mladih Tuzle i Srednje „Savremeno – umjetničke škole“ Tuzla. Već 20 godina kontinuirano radimo, bez prekida i oko 9000 mladih je prošlo kroz naše edukativne procese, radionice, pozorišne predstave i projekte. Postali smo „Mjesto sigurnog odrastanja“ i način življenja za mnoge mlade. Često zajednica iskazuje oduševljenje znanjem, voljom i kompetencijama naših srednjoškolaca kada učestvuju na seminarima, kampovima, projektnim aktivnostima, javnim i umjetničkim događajima.

8. Kakvi su ishodi inicijative u odnosu na inicijalni plan?

Prije početka rada na novim idejama i projektima detaljno su osmišljeni ishodi koji jesu ostvarivi u tom periodu realizacije aktivnosti pa se zbog dobre predpripreme rijetko dešava da se ishodi ne ostvare. Obično ishodi i nadmaše one očekivane i tako dobijemo još veće rezultate rada.



Selo kućica pod zemljom Kreševo

1. Čime se bavite?

Po struci sam inženjer geologije. Već pet godina vodim privatni kamenolom u Kreševu, to mi je primarni posao. Selo kućica pod zemljom je novonastala turistička atrakcija u Kreševu, mali biznis koji vodim zajedno sa sestrama.

2. Šta Vas je inspirisalo za razvoj ideje?

Oduvijek sam maštala o nekoj turističkoj atrakciji, koja je do sada neviđena i posebna. Tako sam došla na ideju „kućica pod zemljom“. Maštoviti, poduzetni, kreativni i složni kakvi i jesmo odmah smo se uhvatili posla. Budući da su svi ideju objeručke prihvatili, nizali su se raznovrsni prijedlozi. Svi smo uglas iznosili svoje raznolike zamisli. Na kraju je dogovor pao da napravimo 6 kućica, 4 kućice za 4 sestre i dvije za roditelje te da svatko od nas uredi svoju kućicu po svojoj želji. Novi Zeland nam je dao ideju, ali smo se odlučili unijeti svoju originalnost, odnosno u nazive i uređenje kućica unijeti duh i tradiciju našeg Kreševa.

3. Na koji način su se Vaši prioriteti promijenili od trenutka kada ste započeli biznis?

Moji prioriteti se nisu mnogo promijenili, zapravo sam ih samo proširila. Ispunjavam svoje slobodno vrijeme ukrašavajući dvorišta, komuniciranjem s gostima. Nas četiri sestre se družimo više nego ikada, zajedno radimo na uređenju i smišljanju noviteta. Imamo mnogo toga u planu i zaista sve radimo s punim srcem. Možda djeluje kao velika obaveza u svakodnevnicima, ali nama nije jer tako provodimo kvalitetno vrijeme.

4. Koje izazove ste morale prevazići na početku svog putovanja?

Svjesne da kućice pod zemljom kod nas nisu često viđene, morale smo osmisliti čitav projekt. Tu smo se susretale s najviše izazova. U samoj gradnji je bilo dosta grešaka koje smo morali ispravljati, što nam je oduzimalo vrijeme. Nismo odustajali, i uspjeli smo dobiti odličan krajnji rezultat. Mogu slobodno reći da su prvi koraci bili najteži. Sada smo uvježbane pa nas često možete vidjeti kako same radimo teže poslove sa bušilicom, motorkom, lopatom i slično.

5. Šta biste savjetovali nekome ko pokušava pokrenuti vlastitu inicijativu/biznis?

Iz moje perspektive, za početak je bitno vjerovati u svoje snove. Oduvijek se vodim svojom maštom koju prvo dobro analiziram, razmislim o pozitivnim i negativnim ishodima. Moram naglasiti i to da ne bih uspjela ostvariti ništa da nije moje obitelji. Od početka su bili uz mene, te smo zajedničkim snagama krenuli u realizaciju projekta. U svakom poslu se nađe na prepreke, a do vas je kako ih gledate. Za mene su prepreke samo novi izazovi i iskustva.



6. Šta Vam se najviše dopalo pri pokretanju inicijative?

U samom početku, nitko nije vjerovao da bi naše malo selo Rakova Noga, moglo postati tako veliko i bitno. Privukle smo turiste iz čitavog svijeta koji oduševljeno nose uspomene tamo odakle nam dolaze. Dobile smo Booking Traveller Review Awards 2024 sa 10 ocjenom, a na airbnb smo super host. Ponosna sam na svoje sestre jer smo postale velika inspiracija kako u biznisu, tako i u obiteljskom zajedništvu.

7. Kako su javnost i lokalna zajednica reagovali na Vašu inicijativu?

Dospjele smo u sve domaće i svjetske medije s našom pričom. Ponekad bih čitala komentare koji su pozitivni i to nam je zaista davalo veliki vjetar u leđa. Naša lokalna zajednica je učestvovala u projektu donoseći starine koje ukrašavaju naše kućice i dvorišta. Trudimo se da što više uključimo naše Kreševljake u projekt, pa tako otkupljujemo od njih suvenire, domaće proizvode koje gosti dobiju na poklon.

8. Kakvi su ishodi inicijative u odnosu na inicijalni plan?

Ishodi inicijative su bolji nego što smo očekivale. Iako nije još projekt završen, imamo odlične utiske što domaćih tako i stranih turista. Zatvoreni smo za posjete, radimo samo rezervacije noćenja kako bismo osigurale privatnost svih gostiju koji borave. Iako je to na tržištu još nejasno zašto radimo na taj način, zapravo se pokazalo jako dobro. Gosti su oduševljeni što mogu odmarati u miru i tišini i rado nam se stalno vraćaju.



Intervju s Harunom Šabanovićem

1. Čime se bavite?

Mobilna aplikacija Kapljica osmišljena je s ciljem da olakša pronalazak dobrovoljnih davaoca krvi, obzirom da se trenutno radi na društvenim mrežama što je jako neefikasno. Također, radimo na razvoju web aplikacije koja će olakšati komunikaciju između transfuziologije i Crvenog krsta/križa Brčko distrikta BiH. Pored olakšanog pronalaska dobrovoljnih davaoca krvi planiramo raditi na edukaciji građana i građanki o važnosti darivanja krvi, benefitima koje ono nosi a također želimo ojačati status dobrovoljnih davaoca krvi kako bi bili više prepoznati u društvu.

2. Šta Vas je inspirisalo da razvijete svoju ideju?

Ideja je nastala tako što je moj rođak trebao na operaciju srca i trebala su mu 4 dobrovoljna davaoca krvi, objavio sam na društvenim mrežama da tražimo dobrovoljne davaoce krvi jer nisam znao kako drugačije da ih pronađemo. Objavio sam na svim društvenim mrežama koje imam, ali niko mi se nije javio. Onda sam se zapitao zašto ljudi ovako traže dobrovoljne davaoce krvi, zašto ne postoji jedna mobilna aplikacija koja bi to olakšala. Vjeorvao sam da će ovakvo rješenje uveliko olakšati pronalazak dobrovoljnih davaoca krvi. Naša ideja je nagrađena na regionalnom takmičenju u socijalnom preduzetništvu RISE ispred PRONI Centra za omladinski razvoj u sastavu tima Harun Šabanović, Ismail Selmanović, Lejla Musić i Stefan Savčić.

3. Kako su se Vaši prioriteti promijenili od kada ste prvi put počeli?

Nikada nismo odustali od naše prvobitne misije, a to je olakšan pronalazak dobrovoljnih davaoca krvi. Neke komponente ideje smo mijenjali kako smo aktivno radili na samom razvoju, također slušali smo prijedloge naših partnera koji imaju dosta iskustva s terena kada je riječ o dobrovoljnom darivanju krvi. Jedan period smo pauzirali s razvojem zbog određenih izazova, ali nikad nismo odustajali.

4. Koje izazove ste morali da prevaziđete na početku svog putovanja?

Imali smo veliki broj sastanaka o tome kako da uspostavimo čitav sistem s obzirom da se bavimo osjetljivim temama, želimo da naše digitalno rješenje bude inovativno i u isto vrijeme jednostavno za korištenje kako bi naši korisnici bili zadovoljni. Jedan period nismo imali dovoljno finansijskih sredstava pa nismo završili naše rješenje u planiranom roku, ali to nas nije obeshrabrilo da odustanemo od naše ideje. Mnogo truda smo već uložili u samu ideju, pored novčanih sredstava, što nas dodatno inspiriše da još više radimo kako bi u konačnici imali kvalitetno rješenje.



5. Šta biste savjetovali nekome ko pokušava da pokrene vlastitu inicijativu?

Budite hrabri i inovativni, trudite se da razmišljate i djelujete "van kutije" i ne slijedite masu. Osjećajte se neugodno u zoni komfora, tamo nećete doživjeti prosperitet. Okružite se pozitivnim ljudima koji vjeruju u vas i ono što radite, neka vas dodatno ohrabre oni što negiraju ono što radite. To je samo njihov domet razmišljanja. Nprestano ulažite u vaše kapacitete i znanje, to je ono što vam niko nikada ne može oduzeti. Nemojte se plašiti padova, iz njih najviše možete naučiti. Nikada ne gubite vjeru u sebe i dobro koje radite. Svijet je jako mali, prilika je mnogo koje čekaju nekoga da ih iskoristi. Cijena uspjeha je jako skupa, ali ne kao odustajanje.

6. Šta Vam se najviše dopalo pri pokretanju sopstvene inicijative?

Sama spoznaja da radimo na razvoju humanog projekta bila je dovoljna satisfakcija koju smo imali, ovo je naš poklon društvu za bolje sutra. Proces od same ideje pa kroz razvoj do prvih rezultata bio je dosta izazovan. Na takmičenjima imali smo dosta jaku konkurenciju, ali znali smo na čemu radimo. Također, rad u timu s mladim ljudima koji doprinose razvoju projekta na različite načine uveliko je ulivao dodatnu motivaciju kako bi naš projekat ugledao svjetlo dana. Bili smo podijeljeni u sektorima kako bi svaki član tima znao koje su mu obaveze i odgovornosti.

7. Kako je javnost i lokalna zajednioca reagovala na inicijativu?

Vjerujemo da ćemo potaknuti mnoge na dobrovoljno darivanje krvi, jer dosta ljudi ni ne zna koja su krvna grupa. Također, ostvarujemo jako dobru saradnju s Crvenim krstom koji su naši partneri i Odjeljenjem za zdravstvo i ostale usluge Brčko distrikta BiH s kojima planiramo usko raditi na našoj ideji. Za njih posebno smo kreirali web aplikaciju koja bi ojačala njihovu komunikaciju i samim tim olakšao bi se proces pronalaska dobrovoljnih davaoca krvi. Dobili smo dosta podrške od javnosti i medija koji su u velikoj mjeri zainteresovani za našu ideju, tako da jedva čekamo da naša ideja zaživi u Brčkom.

8. Kakvi su ishodi inicijative u odnosu na inicijalni plan?

Konstantno radimo na usavršavanju našeg digitalnog rješenja i za početak testirat ćemo ga u Brčkom, a poslije planiramo i na druge gradove u BiH. Razmišljamo o mogućnostima uvođenja umjetne inteligencije, ali tek smo na početku razvoja tako da je pred nama dalek put. Naš tim je dva puta pobijedio na regionalnom takmičenju u socijalnom preduzetništvu i samim time izazvao dosta pažnje kod javnosti i medija. Imali smo određenu podršku Odjeljenje za stručne i administrativne poslove preko projekta kojeg je implementirao PRONI Centar za omladinski razvoj u čijem vlasništvu je digitalno rješenje. Imali smo nekoliko sastanaka s Odjeljenjem za zdravstvo i ostale usluge Brčko distrikta BiH na kojem smo predstavili našu ideju i koji su odlučili da podrže razvoj našeg digitalnog rješenja. U narednom periodu očekujemo prošireni sastanak kako bi svi relevantni akteri i partneri dali svoje komentare.



Intervju s Danirom Šabić

1. Čime se bavite?

Po struci sam Montessori učiteljica, i trenutno sam zaposlena kao privatna učiteljica na relaciji SAD – Francuska. Osim toga, osnivačica sam i menadžerica škole kuhanja za djecu Danni's Little Kitchen, koja je osnovana 2017. godine s ciljem promocije zdrave prehrane za mališane kroz edukativne i interaktivne radionice.

U periodu od 2017. godine do sada, radili smo s preko 10 000 djece u nekoliko zemalja svijeta te bili partneri na raznim projektima koji podržavaju zdravu ishranu u vrtićima i školama. Radionice su i dalje aktivne, iako ja fizički nisam u Bosni i Hercegovini, a osim toga radimo i na specijalnom proizvodu koji će uskoro ugledati svjetlo dana.

2. Šta vas je inspirisalo da razvijete svoju ideju?

Ideju sam dobila tokom rada u Londonu koji je za mene jedan od najboljih gradova kada je ponuda dječjih aktivnosti u pitanju. Nakon povratka u Sarajevo uvijek mi je bila negdje na pameti ali sam godinama čekala da budem spremna. Skoro 6 godina kasnije, ni dalje nisam bila spremna ali sam se, zbog Montessori studija, našla u situaciji u kojoj mi je bio potreban dodatni izvor prihoda i odlučila sam da krenem pa šta bude. Kažu "muka natjerala" ali mene je pogurala, i hvala joj.

3. Kako su se vaši prioriteti promijenili od kada ste prvi put počeli?

Rekla bih da se prioriteti nisu previše izmijenili od početka do sada – svrha i cilj Danni's Little Kitchen uvijek je bio isti – zdrava djeca. Kroz dugogodišnji rad s najmlađima, vidjela sam koliko mi odrasli narušavamo njihovo zdravlje iz neznanja, zbog sopstvenih navika za koje mislimo da su ispravne ili zbog pritiska okoline. Htjela sam da ponudim roditeljima i djeci priliku da nauče o pravilnijoj ishrani na zanimljiv način i da zajedničko vrijeme provedu kvalitetno i zabavno.

Ono što se jeste mijenjalo iz godine u godinu su načini na koje sam ispunjavala svrhu i dolazila do cilja. Od radionica kuhanja koje su bile prvobitni način došla sam do kampova kuhanja, Little Chef proslava rođendana, online edukacija, E-knjiga, saradnje s vrtićima na izmjenama jelovnika, konsultacija na temu prehrane s alergijama, itd.

4. Koje izazove ste morali da prevaziđete na početku svog putovanja?

Vođenje finansija. Naplaćivanje usluga. Određivanje cijena. Mnogim preduzetnicima koje poznajem je ovo bolna točka. Većina nas pokrene nešto iz hobija, iz ljubavi prema onome što radimo i kada dođe vrijeme da odredimo cifre za kreacije i usluge, teško ih je odrediti. Vremenom naučimo da ljudi cijene nas onoliko koliko mi cijenimo sebe.



5. Šta biste savjetovali nekome ko pokušava da pokrene vlastitu inicijativu?

Da krene što prije. Kockice koje čekamo da se poslože prije nego učinimo prvi korak nikada se neće posložiti ukoliko taj korak ne napravimo. Ja sam dugo kočila samu sebe, misleći da nisam dovoljno spremna, da nisam dovoljno sposobna, da nemam publiku/kupce i slično, i vrlo je moguće da bih i dan danas čekala savršeni momenat da nisam bila u prilici da moram da nešto pokrenem. Zvučim kao izlizana ploča ali više nas na kraju košta čekanje nego neki kasniji fail tokom poslovanja. Ja sam ih imala mnogo, i ponosna sam na svaki fail isto koliko i na uspjeh jer me svaki naučio nečemu – o poslu, o meni samoj, o nekome s kojim sam surađivala.

6. Šta vam se najviše dopalo pri pokretanju sopstvene inicijative?

Sloboda i samostalnost. Vjerujem da je to svima nama s preduzetništvom u krvi vrlo bitno – imati slobodu da kreiramo ideje i nesmetano radimo na tome da ih sprovedemo u djela. Osim toga, plodovi mog rada – sreća i zadovoljstvo na dječjim licima, uspješni projekti koji unaprjeđuju zajednicu, iskustva i poznanstva koja sam stekla na svom putu su ono što me i dan danas najviše usrećuje.

7. Kako je javnost i lokalna zajednica reagovala na inicijativu?

Generalno vrlo dobro. Roditeljima su bile potrebne edukativne i korisne aktivnosti za djecu, a djeca su uživala u radionicama posebno krojenima i planiranima za njih.

8. Kakvi su ishodi inicijative u odnosu na inicijalni plan?

Rekla bih da su ishodi mnogo bolji nego što sam ikada mogla da zamislim, iako ja nisam osoba koja ima konkretne dugoročne planove, što u neku ruku nije dobro, ali meni više odgovara. Moj životni put je prilično spontan i najljepše stvari desile su se baš iz te spontanosti i fluidnosti. Da sam napravila neki plan i program kojeg sam trebala da se držim tokom svog profesionalnog puta, mnoga iskustva i prilike bih propustila. Bilo je slučajeva kada sam pauzirala aktivnosti u Bosni i Hercegovini kako bih išla da radim negdje drugo, upoznam nove ljude, proširim vidike i naučim nešto novo. Svaka pauza do sada pokazala se korisnijom nego da sam ostala pri prvobitnom planu. Upravo sada sam na jednoj od 'pauza' iako po prvi put nisam stvarno pauzirala aktivnosti kada sam otišla iz zemlje, već sam se usudila da pustim uzde i proširim tim koji vrijedno radi dok mene nema. U međuvremenu, ja sam fokusirana na nove ideje i njihovu realizaciju.



**SCHÜLER
HELFEN
LEBEN**

Fondacija **Schüler Helfen Leben**

Hamdije Kreševljakovića 18, 71000 Sarajevo

www.shl.ba

ISBN 978-9926-8862-2-6



9 789926 886226