



Nerijus Rutkauskas – ο Σιδεράς

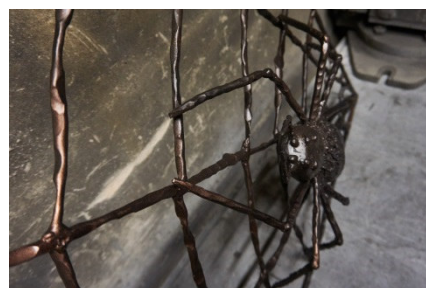
Η ιστορία αυτή αναπτύχθηκε από το έργο

«Νέοι δρόμοι για ένταξη των νέων στην αγορά εργασίας μέσω της αυτοεργοδότησης με βάση τον τρόπο ζωής»

Nerijus Rutkauskas
Λιθουανία, 2019

“Υπάρχουν πάντοτε άνθρωποι γύρω σας που μπορούν να σας βοηθήσουν!”

Ο Nerijus Rutkauskas είναι επαγγελματίας σιδεράς. Είναι ένα αισιόδοξο και αποφασιστικό άτομο, που δημιούργησε τη δική του επιχείρηση το 2014. Η επιχείρησή του είναι ταυτόχρονα και το χόμπι του και είναι άμεσα συνδεδεμένη με την προσωπικότητα και τον τρόπο ζωής του. Ο Nerijus βλέπει τον εαυτό του ως σιδερά-καλλιτέχνη, επειδή αυτά που κατασκευάζει συνδυάζουν και τα δύο – τη δημιουργικότητα μαζί με παραδοσιακές τεχνικές. Φτιάχνει κυρίως ψησταριές, πύλες, κάγκελα και διάφορες άλλες διακοσμητικές κατασκευές. Ο Nerijus πειραματίζεται συνδυάζοντας την πέτρα μαζί με το σίδηρο, δοκιμάζοντας διαφορετικές τεχνικές και προσεγγίσεις ώστε να κάνει τα προϊόντα του πιο ελκυστικά και ενδιαφέροντα.



Ο Nerijus λέει αστεειυόμενος ότι ο πιο ισχυρός παράγοντας που τον κινητοποίησε να γίνει επιχειρηματίας με βάση τον τρόπο ζωής ήταν η επιθυμία του να παντρευτεί. Πιστεύει ότι ως ένας κανονικός υπάλληλος «ζεις από μισθό σε μισθό», ενώ όταν είσαι επιχειρηματίας με βάση τον τρόπο ζωής, το εισόδημά σου εξαρτάται από την προσπάθειά σου: μπορείς να βγάλεις όσα λεφτά χρειάζεσαι και επιθυμείς.

ΠΩΣ Ο NERIJUS ΞΕΚΙΝΗΣΕ ΤΗΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΤΟΥ ΜΕ ΒΑΣΗ ΤΟΝ ΤΡΟΠΟ ΖΩΗΣ

Όταν ήταν μαθητής σε ένα σχολείο Καλών Τεχνών, ο Nerijus δεν είχε σκεφτεί ποτέ να γίνει σιδεράς. Στα 17 του, ένας από τους φίλους του του πρότεινε την πρώτη του δουλειά – να γίνει βοηθός σιδερά.



Στον Nerijus άρεσε η ιδέα και δούλεψε εκεί για έναν μήνα, μετά όμως παραιτήθηκε, αφού αυτό που ήθελε ήταν να ζωγραφίζει και να ασχολείται με την τέχνη. Μια φορά, δανείστηκε τη μηχανή συγκόλλησης του θείου του, για να επιδιορθώσει κάποια πράγματα στο σπίτι του. Μια άλλη φορά, έχοντας κανονίσει να περάσει με την οικογένειά του ένα σαββατοκύριακο κοντά στη λίμνη, αποφάσισε να φτιάξει μια ψησταριά, για να μαγειρεύει έξω. Ήταν πολύ δύσκολο και χρειάστηκε πολλή προσπάθεια, στο τέλος όμως κατάφερε

να φτιάξει την πρώτη του ψησταριά. Η γυναίκα του Nerijus έβγαλε μια φωτογραφία και την ανάρτησε στο Facebook. Προς μεγάλη τους έκπληξη, πουλήθηκε μόλις σε μια ώρα! Τότε ο Nerijus αποφάσισε να φτιάξει ακόμα μία – και πάλι, πουλήθηκε σε μία μόλις μέρα! Αυτή ήταν η αρχή της επιχείρησής του με βάση τον τρόπο ζωής, ως σιδερά.

Ο Nerijus νιώθει πολύ τυχερός που έχει μια γυναίκα που καταλαβαίνει το πάθος του για τη σιδηρουργία και που τον βοηθά να ξεπεράσει όλες τις δυσκολίες. Η οικογένεια του Nerijus τον υποστηρίζει συναισθηματικά και είναι ευγνώμων για την κατανόησή τους. Ο Nerijus έχει έναν φίλο, επίσης επαγγελματία σιδερά, ο οποίος τον βοηθά συχνά να διαχειριστεί τον τεράστιο φόρτο εργασίας και να ξεπεράσει διάφορες επαγγελματικές προκλήσεις.

“Δεν μπορείς να σταματήσεις – αναζητάς συνέχεια όλο και περισσότερες προκλήσεις. Και αυτό σε κάνει ευτυχισμένο”

ΠΩΣ Ο NERIJUS ΑΝΕΠΤΥΞΕ ΤΗΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΤΟΥ ΜΕ ΒΑΣΗ ΤΟΝ ΤΡΟΠΟ ΖΩΗΣ

Ο Nerijus λειτουργεί την επιχείρησή του ως επί το πλείστον μόνος του. Στην αρχή όλα ήταν δύσκολα, αφού δεν είχε τα υλικά και τα απαραίτητα εργαλεία. Παρόλα αυτά, δεν τα παράτησε και χρησιμοποιούσε ότι μπορούσε να βρει, όπως για παράδειγμα ένα κομμάτι σίδηρο αντί για ένα αμόνι. Δανείστηκε κάποια εργαλεία από τους φίλους και τους γείτονές του, οι οποίοι τον βοήθησαν πολύ. Στην αρχή, δούλεψε σε ένα χωριό, στη συνέχεια όμως, όταν άρχισε να λαμβάνει όλο και περισσότερες παραγγελίες, αποφάσισε να οργανώσει έναν ξεχωριστό χώρο για να δουλεύει. Έτσι, ενοικίασε ένα γκαράζ στην πόλη και έφτιαξε ένα σιδηρουργείο.



Αρ έργου. 2017-3-LT02-KA205-005536

Μια φορά, ένας πελάτης του ζήτησε να κατασκευάσει μια αυλόπορτα. Σε εκείνη τη φάση δε γνώριζε ούτε είχε τις δεξιότητες πώς να το κάνει. Έτσι, ο Nerijus ζήτησε βοήθεια από έναν φίλο του και μαζί κατάφεραν να φτιάξουν μια αυλόπορτα σε μόλις μερικές μέρες. Ο πελάτης έμεινε απόλυτα ευχαριστημένος και ικανοποιημένος με το αποτέλεσμα. Σιγά σιγά όμως οι παραγγελίες άρχισαν να γίνονται όλο και πιο πολύπλοκες: οι πελάτες ήθελαν κάγκελα μπαλκονιών και σκαλών, φράκτες, διακοσμητικά και άλλα πολλά. Ο Nerijus δεν ένιωθε πολλή αυτοπεποίθηση, αλλά αποδέχτηκε όλες τις προκλήσεις – με εκπληκτικά αποτελέσματα! Το πιο σημαντικό για τον ίδιο; Ενθουσιασμένοι πελάτες και μια αίσθηση ολοκλήρωσης.



Σήμερα, ο Nerijus βλέπει τη σιδηρουργία ως ένα είδος «ναρκωτικού»: το να δημιουργείς όμορφα πράγματα και να τα κάνεις ολοένα και καλύτερα, ώστε να παίρνεις περισσότερη θετική ανατροφοδότηση και θετικά συναισθήματα από τους ανθρώπους, να νιώθεις ότι έχεις την εκτίμησή τους και ότι τους βοηθάς, σε κάνει να αισθάνεσαι μοναδικά. Γίνεται όλο και πιο δημιουργικός και βελτιώνει τις δημιουργίες του, προσπαθώντας να ξεφύγει από τα συνηθισμένα και να κάνει τα πράγματα διαφορετικά. «Δεν μπορείς να σταματήσεις - αναζητάς συνέχεια όλο και περισσότερες προκλήσεις. Και αυτό σε κάνει ευτυχισμένο». Τώρα ο Nerijus αναμένει ακόμη περισσότερες προκλήσεις – έχει δεχτεί παραγγελίες να φτιάξει δημιουργικά τραπέζια και παγκάκια. Οι καινούριες προκλήσεις είναι αυτό που κινητοποιεί

περισσότερο τον Nerijus – ενισχύουν τη δημιουργικότητά του, το πάθος του και τη θέλησή του να πετύχει.

Το επάγγελμα του σιδηρουργού είναι αρκετά εποχιακό, αναφέρει ο Nerijus. Οι άνθρωποι είναι πιο πιθανόν να αγοράσουν καινούρια πράγματα την άνοιξη και το καλοκαίρι, παρά τον χειμώνα. Παρόλα αυτά, ο Nerijus αξιοποιεί τον χειμώνα ως μια περίοδο δημιουργικότητας, όπου ανακαλύπτει νέους τρόπους να δουλεύει με το μέταλλο.



Επιδιώκοντας περισσότερη ανεξαρτησία

ΠΟΙΑ ΕΙΝΑΙ ΤΑ ΣΧΕΔΙΑ ΤΟΥ NERIJUS ΓΙΑ ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ

Στο μέλλον, ο Nerijus θέλει να γίνει ακόμη πιο ανεξάρτητος – να φύγει από το ενοίκιο και να αγοράσει έναν χώρο που θα είναι δικός του. Θέλει να αυξήσει τη σταθερή πελατεία του, και αυτός είναι ο λόγος που διαφημίζει τις κατασκευές και τις υπηρεσίες του στο διαδίκτυο. Στα άμεσα σχέδιά του είναι να αποκτήσει περισσότερες γνώσεις σχετικά με την οικονομική πτυχή των επιχειρήσεων.

“Αν έχετε ένα όνειρο – αρχίστε να το πραγματοποιείτε σήμερα!”



ΠΟΙΕΣ ΕΙΝΑΙ ΟΙ ΕΙΣΗΓΗΣΕΙΣ ΤΟΥ NERIJUS ΣΤΟΥΣ ΝΕΟΥΣ ΠΟΥ ΘΕΛΟΥΝ ΝΑ ΓΙΝΟΥΝ ΑΥΤΟΕΡΓΟΔΟΤΟΥΜΕΝΟΙ;

«Πριν ξεκινήσετε τη δική σας επιχείρηση, πρέπει να κάνετε μια έρευνα της αγοράς – ποιοι είναι οι ανταγωνιστές σας και ποιες είναι οι τιμές των προϊόντων που είναι παρόμοια με τα δικά σας», συνιστά ο Nerijus. «Αν δε γνωρίζετε για τις τιμές, μπορεί να αξιολογήσετε τη δουλειά σας λάθος. Ακόμη, θα πρέπει να κάνετε ασφάλεια πυρός για τον χώρο εργασίας σας, καθώς και προσωπική ασφάλεια υγείας».

Αν έχετε οποιεσδήποτε αμφιβολίες για τις δεξιότητές σας ή αν δε γνωρίζετε αρκετά σχετικά με την τέχνη σας – να θυμάστε, υπάρχουν πάντοτε άτομα γύρω σας που μπορούν να σας βοηθήσουν!

Αν έχετε ένα όνειρο – αρχίστε να το πραγματοποιείτε σήμερα! Αύριο η ζωή σας μπορεί να αλλάξει και η ρουτίνα μπορεί να σας καταπιεί. Επομένως, κάντε το τώρα!

Ευχόμαστε στον Nerijus καλή τύχη!

Αν ενδιαφέρεστε να μάθετε περισσότερα για την επιχείρηση με βάση τον τρόπο ζωής του Nerijus, μπορείτε να μπειτε στο προφίλ του στο Facebook με όνομα «Nerijaus metalogaminiai»

https://www.facebook.com/Nerijausmetalogaminiai/?epa=SEARCH_BOX

Μπορείτε επίσης να επικοινωνήσετε μαζί του μέσω email: nerijussan21@gmail.com