

„MARZENIA SIĘ SPEŁNIAJĄ”, CZYLI WYWIAD Z MARIUSZEM RASZDORFEM



Redakcja gazetki „Bez Tytułu”:

Od kiedy prowadzi Pan własną działalność?

Pan Mariusz Raszdorf: Swoją działalność gospodarczą rozpocząłem w kwietniu 2012 roku.

Red.: Na czym polega Pana praca?

Pan M. R.: Zazwyczaj pracuję podczas dni otwartych szkół, dni miast, dożynek, komunii, wesel czy chrzcin.

Red.: Co Pana zmobilizowało do założenia przedsiębiorstwa?

Pan M. R.: Do założenia przedsiębiorstwa zmobilizowała mnie przede wszystkim chęć zarobienia pieniędzy. Głęboko wierzyłem w swój sukces i realizację marzeń.

Red.: Jak poradził sobie Pan z kosztami związanymi z założeniem przedsiębiorstwa?

Pan M. R.: Wszystkie koszty ponosiłem samodzielnie.

Red.: Co musiał Pan zrobić, aby uzyskać zgodę na uruchomienie działalności?

Pan M. R.: Najważniejszymi urzędami, od których musiałem uzyskać zgodę to m.in. ZUS, Urząd Skarbowy, Starostwo Powiatowe oraz Wojewódzka Stacja Epidemiologiczna.

Red.: Czy zatrudnia Pan pracowników?

Pan M. R.: Tak, mam dwóch pracowników.

Red.: W takim razie, czego Pan od nich wymaga?

Pan M. R.: Przede wszystkim moi pracownicy muszą dbać o czystość i solidność w wykonywaniu swojej pracy. Ważnym elementem jest także grzeczność, kultura i uśmiech.

Red.: Jakie cechy charakteru przydają się najbardziej w prowadzeniu takiej

- właścicielem firmy „Sweetcar”

Mariusz Raszdorf to młody przedsiębiorca z Różniatowic w gminie Drużbice. Samodzielnie założył swoją food truckową firmę "Sweetcar", którą można wynająć na wszelkie imprezy prywatne, miejskie czy plenerowe. Swoim sweetcarem podróżuje po Polsce obdarowując ludzi pysznymi deserami. To niezwykle przykładowa realizacja marzeń łączących się z zarabianiem pieniędzy... Zainspirowane świetnym pomysłem na biznes postanowiliśmy porozmawiać z panem Mariuszem.

działalności?

Pan M. R.: Myślę, że nadrzędnymi cechami w tym przypadku powinny być solidność, punktualność, zorganizowanie, dyspozycyjność, serdeczność oraz otwartość na nowe wyzwania.

Red.: Jakie zyski Pan osiągnął, prowadzeniem taką nietypową działalność gospodarczą?

Pan M. R.: Myślę, że największym moim zyskiem jest satysfakcja z siebie. Stworzyłem firmę od podstaw, wszystko narodziło się w mojej głowie. Poznałem mnóstwo osób i niesamowitych miejsc. Do każdego zlecenia podchodzę indywidualnie, dlatego mogę pochwalić się różnorodnością pracy. Oczywiście sprawą są także zyski finansowe, które jednak, wobec tego, że jest to tak naprawdę praca sezonowa, wynikają z wielu czynników.

Red.: Czy istnieją jakieś zagrożenia wynikające z prowadzenia takiej działalności? Jeśli tak, to jakie?

Pan M. R.: Jasne, że istnieją. Moja branża jest, jak już wspominałem, branżą sezonową. Deszczowe lato, brak prądu czy inne czynniki niezależne ode mnie na pewno nie sprzyjają mojej pracy. Często również zmieniają się przepisy podatkowe, dlatego trzeba dokładnie te zmiany śledzić i dostosowywać się do tych zmian.

Red.: Jak długo i jak często jeżdżi Pan poza region?

Pan M. R.: Praktycznie non stop mam zlecenia wymagające mojego wyjazdu poza region w jakim przebywam na co dzień. Często

udaję się na wyjazdy „służbowe” do miast takich jak Warszawa, Wrocław, Kraków, a nawet Szczecin.

Red.: Komu zawdzięcza Pan to co robi?

Pan M. R.: Duża zasługa należy się moim znajomym, którzy zainspirowali mnie do działania. Poszukiwali sposobu jak zaprezentować swoje smaczne ale w jakimś sensie „niszowe” produkty.

Red.: Czy uważa się Pan z człowieka sukcesu?

Pan M. R.: Tak. Jestem dumny z siebie, ale nadal dążę do rozwoju firmy i poszerzenia swojej oferty. Nie spoczywam na laurach.

Red.: Jakich rad udzieliłby Pan młodym przedsiębiorcom?

Pan M. R.: Pracuj ciężko i solidnie, a zyski przyjdą same. Bądź wytrwały w dążeniu do swoich marzeń.

Red.: Serdecznie dziękujemy za rozmowę i życzymy wytrwałości i spełnienia swoich wymarzonych celów.

Pan M. R.: Dziękuję bardzo. I wam też tego życzę!



Wywiad przeprowadziły:

Andżelika Jakóbczak

i Karolina Włodarczyk, kl. IB LO

