



Zdravilna moč smrekove smole je znana že dolgo.

»Skrbi ne rešijo ničesar!«

Matic Konc ima podjetje Smrekovit in z njim nadaljuje začeto poslanstvo, spremljanje neverjetnih učinkov smole. Njegov oče Ivo Konc je imel težave s hrbtenico že od mladosti in si je pri njih pomagal s pripravki iz smole ljudske zdravilke. Izdeluje smrekovo mazilo v tem delu Evrope.

✎ Saša Bešter 📷 Pixabay, Osební arhiv Matica Konca

»S podjetjem Smrekovit je začel moj oče Ivo Konc, ki je leta 1989 izdelal prvo smrekovo mazilo v tem delu Evrope, leta 1990 pa odprl podjetje. Sam sem želel nadaljevati začeto poslanstvo, ker sem ves čas spremljal neverjetne učinke smole in me je to navdušilo. Malo imam tudi oblikovalske žilice in tudi to me pri mojem delu veseli,« za začetek pove Matic Konc. Obratovati so začeli leta 1990, ko je podjetje odprl njegov oče, Matic Konc vodi podjetje od leta 2010.

Zdravstvene težave Iva Konca

Ivo Konc je imel težave s hrbtenico že od mladosti. Težave so bile tako hude, da je bil oproščen tudi služenja vojaškega roka v tedanji JLA in praktičnega dela izpitov v zadnjem letniku Fakultete za

šport (takrat Visoke šole za telesno kulturo) v Ljubljani. Specialist mu je svetoval operacijo, če ne želi biti pri 30. na vozičku. K zdravniku glede svoje bolezni ni šel več, pri njegovih težavah pa mu je izredno pomagal pripravek iz smole ljudske zdravilke »Prežle« iz Lesc na Gorenjskem. Tako se je seznanil z zdravilno močjo smole in tuhtal, kako bi njeno uporabo naredil prijaznejšo uporabniku prijazno. Leta 1989 je dobil navdih in izdelal prvo smrekovo mazilo na gorilniku pred garažo. Mazilo mu je izredno pomagalo pri njegovih težavah (letos bo star 73 let in je še vedno gibčen kot mladenič), dal pa ga je tudi sosed, ki je tarnala zaradi bolečin v kolkih. Tudi njej je zelo pomagalo in to je sprožilo verižno reakcijo. Najprej prek prijateljev in znancev, nato pa od ust do ust se je smrekovo mazilo, takrat znano kot »Končeva mast«, danes pa kot Smrekovit Klasik v enem

letu razširilo po vsej tedanji Jugoslaviji, tako da je že leta 1990 pustil službo profesorja športne vzgoje in odprl podjetje.

Prijazen in učinkovit asortiman izdelkov

»V delo podjetja sem vključen že praktično od otroštva, prevzel pa sem ga leta 2010 in v naslednjih letih nadgradil asortiman izdelkov na uporabniku še bolj prijazne in učinkovite. Še vedno pa delamo izdelke izključno s smolo,« je poudaril Matic Konc in dodal, da je bil njegov osebni cilj narediti izdelke, ki bi bili bolj specifično uporabni in prijazni do uporabnika. Smrekovit Klasik se je namreč prej (in se še vedno) uporabljal tako pri degeneracijskih spremembah, kot so vnetja v sklepih, težave s hrbtenico itd., kot tudi za notranjo uporabo (npr. vnetja v ustni votlini, vnetja želodčne sluznice, rane na želodcu ...), vendar je za ta namen

Osebnost njegovo delo napolnjuje predvsem zato, ker se ni treba nikomur ponujati.

njegova uporaba neugodna, saj je zelo neprijetnega in grenkega okusa, pri zunanji uporabi pa je na otip zelo mastno. Matic Konc: »Za zunanjo uporabo sem razvil smrekovi kremi Smrekovit 365 in Smrekovit 365 Ekstra, ki nista mastni, se vpijeta v kožo, učinkovitost pa je zaradi boljše absorpcije še večja kot pri mazilu. Za notranjo uporabo sem razvil veliko bolj uporabniku prijazne kapsule za želodec in črevesje ter oralno pršilo Smrekovit za vnetja v ustni votlini (vnetje grla in dlesni, afte v ustih). Smrekovit Klasik sicer še vedno bolj priporočamo pri odprtih ranah in uporabi na sluznicah.« Posel je postal bolj predvidljiv predvsem pri povezovanju s poslovnimi partnerji. Na začetku so sodelovali predvsem direktno s posameznimi lekarnami in prodajalnami, ki so se obrnile nanje, češ da ljudje povprašujejo po njihovih izdelkih, kasneje so se nanje obrnili tudi večji veletrgovci. V začetku je obstajal strah pred takšnim sodelovanjem, vendar so se ujele v ritem in zadeve zdaj delujejo bolj predvidljivo kot prej, saj so dobave vnaprej predvidene in lažje načrtujejo zaloge. Glede končnih uporabnikov, ki naročajo pri njih prek spletne strani in po telefonu, so stvari že od nekdaj predvidljive, saj dnevni, tedenski, mesečni in letni graf količine naročil niha od nekdaj nekako v istem ritmu, le višina se razlikuje.

Želja po drastičnih korakih k trajnosti

»Za prihodnost nimam posebnih načrtov. Za izdelke menim, da so ta čas na najvišji ravni, kot je to mogoče, zato tudi novih za zdaj ne razvijam. Želim si le še bolj drastičnih korakov k trajnosti. V veliki meri nam je to sicer že uspelo z zamenjavo konvencionalnih sestavin s tistimi iz ekološke pridelave ter certifikacijo izdelkov, z zamenjavo nekaterih materialov embalaže s trajnostnimi, kot je npr. steklo, uspelo pa nam je tudi zamenjati praktično ves papir, ki ga uporabljamo (tudi pri embalaži) s 100-odstotno recikliranim. V načrtu imamo zamenjavo plastičnih lončkov pri mazilih s steklenimi in zamenjavo lepilnega traku, ki ga uporabljamo za pakiranje s takim iz recikliranega papirja. Če bi

bili spet na začetku, ne bi ničesar spremenili. Mogoče bi edinole že prej razvili nekatere izdelke, za katere je v določeni fazi razvoj zastal za nekaj let zaradi dodatnega študija.

Marketing od ust do ust

Konca osebno njegovo delo napolnjuje predvsem zato, ker se ni treba nikomur ponujati, ker je marketing že vsa leta izključno od ust do ust, predvsem pa to, da dnevno dobiva le pozitivne povratne informacije. Negativnih povratnih informacij je zelo malo, so pa v večini vezane na alergijo na smolo, ki se pojavlja pri 3 do 4 odstotkih populacije. Ljudje sicer to razumejo, saj so na to opozorjeni tudi na embalaži. Koronakriza njihovega dela za zdaj ni prizadela čisto nič. Dober teden so imeli popolnoma zaprto, ker so tudi sami prebolevali COVID-19 (z blagimi simptomi), potem pa bili še v karanteni. Imajo pet zaposlenih, vendar ne s polnim delovnim časom, temveč so bolj občasni sodelavci.

Spremljanje, raziskovanje in dokumentiranje učinkov smole kot izziv

»Izziv mi je spremljanje, raziskovanje in dokumentiranje učinkov smole. Izredno sem hvaležen za vse povratne informacije, ki jih dobimo, prav tako za ljudi, ki so pripravljeni redno prihajati na asistenco pri zdravljenju določenih težav in dovolijo, da se zdravljenje tudi dokumentira,« poudarja sogovorec, ki se poskuša držati tega, da sprejme, česar ne more spremeniti, in spremeni, kar more in poskuša razlikovati med obema možnostma. »Skrbi ne rešijo ničesar,« meni.



Matic Konc: »Za zunanjo uporabo sem razvil smrekovi kremi Smrekovit 365 in Smrekovit 365 Ekstra, ki nista mastni, se vpijeta v kožo, učinkovitost pa je zaradi boljše absorpcije še večja kot pri mazilu.

Družaben človek, ponosen na svoje otroke

Opisal bi se kot odprt in družaben človek, ki se rad šali, svoje podjetje pa bi opisal z eno besedo, in sicer – smola. Najbolj je ponosen na svoje otroke. Po izobrazbi je profesor športne vzgoje in inženir laboratorijske biomedicine, leta 2011 je diplomiral na Fakulteti za šport v Ljubljani, smer športno treniranje in leta 2018 na Fakulteti za farmacijo iz laboratorijske biomedicine. Pred tem je opravil poklicno maturo na Srednji zdravstveni šoli pa tudi splošno maturo na Gimnaziji Kranj. Vzornikov sicer nima, poslovno filozofijo – upiranje nenehni poslovni rasti in pehanju za dobičkom – je povzel po očetu, vendar je ne bi, če se ne bi sam z njo poistovetil. V osebnem življenju je njegov navdih Jezus Kristus. [D](#)



Direktor podjetja Smrekovit Matic Konc je odprt in družaben človek, ki se rad šali, svoje podjetje pa je opisal z eno besedo – smola.