NITEO

Trgovski posrednik z dišavami

Dejan Žgalin

Dejan Žgalin se je poslovno kalil v velikih mednarodnih podjetjih, med drugim je bil direktor operative ter franšize v McDonald'su Slovenija in direktor regijske izpostave drogerij A. S. Watson. Ko se je ta umaknila iz regije, torej z ozemlja Slovenije in bivših jugoslovanskih republik, je odprl svoje podjetje za trgovsko posredništvo Niteo (ki deluje v okviru zasavskega mrežnega inkubatorja) s sedežem v Zagorju.

Dejan Žgalin, trgovski zastopnik za kozmetiko in parfumerijo s sedežem v zagorskem mrežnem inkubatorju, je tudi sam ljubitelj izbranih dišav, s katerimi oskrbuje trg v Sloveniji in v državah bivše Jugoslavije. Trenutno je navdušen nad znamko Kenzo Power.

Povezal se je z enim največjih dobaviteljev kozmetike in parfumov v Angliji Star Perfumes in z njim sklenil pogodbo za ekskluzivno zastopništvo v omenjeni regiji. S svojimi dolgoletnimi izkušnjami in dobrim poznavanjem trgovinske dejavnosti, tudi tistega, kar si trgovci želijo in potrebujejo, mu je v dobrem letu uspelo uresničiti prve cilje.

»Cena in blago,« pravi Žgalin, »nikakor nista dovolj, zato naše podjetje z dvema zaposlenima trgovcem ponuja tudi svoj know-how, torej znanje in servisne storitve. Pomembno je poznati kupno moč potrošnikov, njihove navade, želje, povpraševanje in seveda izdelke, ki jih zastopaš. Na področju kozmetike in parfumerije to pomeni tudi nenehno spremljanje trendov in na podlagi tesnega sodelovanja s trgovci sestavljanje atraktivnega asortimana, ki se bo na določenih trgih tudi prodajal. Trenutno beležimo največ povpraševanja po parfumih na Hrvaškem, povpraševanje pa raste tudi v Sloveniji. Najtežji del našega posla je biti ves čas dovolj konkurenčen, ker smo ne nazadnje odvisni od dobavitelja. Trgovci želijo najboljše izdelke po najboljših cenah, kar je seveda stalni izziv. Z izdelki in storitvami oskrbujemo največje trgovske verige, kot so DM Drogerie Markt, Leclerc v Sloveniji, na Hrvaškem in v BIH drogerije Kozmo ter v Srbiji drogerije Lili.«

Na vprašanje, kaj je tisto, kar človeka naredi dobrega trgovskega posrednika, Dejan Žgalin odgovarja, da gotovo izkušnje in poznavanje trgovinske dejavnosti, znanje tujih jezikov in ne nazadnje dobro in kakovostno delo.

»Dobavitelja, ki sodi med štiri največje svetovne družbe v svoji branži, sem moral prepričati s svojim delom in izkušnjami. Rezultati so namreč tisti, ki so poslovnemu partnerju zagotovilo, da veš, o čem govoriš in da poznaš svoje delo.«

Ker že skoraj vsa leta posluje s tujimi podjetji, ocenjuje, da imajo tudi slovenska velika ali srednja podjetja zelo dodelane sisteme delovanja in po profesionalnosti ne zaostajajo za, na primer, angleškimi. Strinja pa se, da je v Sloveniji več birokratskih zahtev. »Ker je trg majhen, kupci tudi veliko pričakujejo od dobaviteljev, kar za večje države ne drži. Opažam pa določeno neresnost ali pač neznanje pri raznih manjših podjetnikih. Na področju parfumov, na primer, se najdejo nadebudni posamezniki, ki bi prodajali parfume prek interneta. Njihova pričakovanja so dostikrat nerealna. Objavijo nekaj izdelkov in mislijo, da bo internetna prodaja stekla kar sama od sebe. Slovenski trg je žal premajhen,kar se pozna tudi pri klasični prodaji. Medtem ko imajo v tujini trgovske verige petsto, šeststo trgovin, jih imajo v Sloveniji le štirideset, največ petdeset,« pravi Dejan Žgalin.

Dejavnost, ki jo opravlja podjetje Niteo, ne zahteva večjih poslovnih prostorov. »Potrebujemo pisarno s telefonom in računalnikom,« pravi Žgalin, ki vidi v delovanju inkubatorja določene prednosti, kot so točka VEM in z njo povezani hitri postopki pri registraciji podjetja ter možnosti izkoriščanja določenih storitev. Pogreša pa bolj specializirane službe, ki bi prihodnjim podjetnikom pomagale vstopati na tuje trge, in dolgoročno nižje stroške najema. »Res je najemnina v prvih letih nizka, so pa zato spremljevalni stroški, na primer čiščenje, nerazumljivo visoki. To so stvari, ki bi jih sam še izboljšal,« poudarja Dejan Žgalin, sicer Trboveljčan, ki z družino živi na Izlakah.

Po prvem letu poslovanja je z rezultati zadovoljen. »V prihodnje bomo posle še širili. Že zdaj z določenimi projekti sodelujem na turškem trgu, v mislih imam tudi ukrajinskega, morda ruskega. Nekaj novih možnosti vidim v prihodnje tudi v Sloveniji, predvsem na področju televizijske in internetne prodaje,« je optimističen Žgalin, ki obenem tudi trdno verjame v kakovost zastopanih izdelkov.

Avtor: Tatjana Polanc Kolander

JAPTI Javna agencija RS za podjetništvo in tuje investicije
mrežni inkubator v zasavju Hrastnik - Trbovlje - Zagorje
Republika Slovenija Ministrstvo za gospodarstvo

Sredstva za izvajanje nalog subjektov inovativnega okolja so dodeljena s strani Javne agencije Republike Slovenije za podjetništvo in tuje investicije in s strani Ministrstva za gospodarstvo