

DERMANOVA

NASLOVLJENA PUBLIKACIJA,
POŠTINA PLAČANA PRI
POŠTI 2116 MARIBOR

POŠILJATELJ:
AGRANDA D. O. O.,
RAZLAGOVA 9, MARIBOR

KOZMETIKA

**GELIRANI
NOHTI:
ALERGIJSKE
REAKCIJE
NA GEL LAK**

KOZMETIKA

**DOSEGANJE
KAKOVOSTI**

KOZMETIKA

**TONY CETINSKI
PREIZKUSIL NOVO
POMLAJEVALNO
NEGO**

INTERVJU

**DAMJAN
ZUPAN**

**RISTENKA
KOSTADINOVA
KOŽUL**

Podjetništvo je trnova pot



DAMJAN, POVEJTE NAM NEKAJ O SEBI?

Kaj naj rečem...mlad fant (smeh), poln takšnih in drugačnih idej, v poslu trmast kot bik, sicer pa bolj nežna duša, ki se hitro upogne.

Doma oče dveh prekrasnih otrok starih 9 in 13 let, s katerima se včasih res premalo ukvarjam, kar pa deloma nadomesti žena.

V prostem času se rahlo rekreiram (res samo za kondicijo), poletja skušam čim več preživeti na morju, z družino, pozimi skočimo na kakšne bližnje smučišče, zelo uživam v družbi prijateljev ob kakšni hobotnici izpod peke...

KAKO IN KDAJ STE ZAČELI S TO DEJAVNOSTJO?

Nekako v trenutku, ko sem spoznal partnerko. Imela je frizerski salon, ki sva ga skupaj razširila še v kozmetičnega. Ker sem želel ponuditi nekaj novega, nekaj česar ni, sem odkril »lasersko« odstranjevanje dlak. Leta 2000 res ni bilo neke ponudbe, obstajal pa je že ELOS od Synerona, ki je bil napreden IPL sistem za odstranjevanje dlak. Oni so prvi predstavili tehnologijo IPL+RF (ELOS), ki delujeta skupaj v sinergiji in tako daje tretma boljše rezultate. Predvsem deluje tudi deloma na sive, rdeče in druge dlake brez melanina.

Ta aparat je stal takrat toliko kot dvosobno stanovanje in si ga enostavno tudi z 10 letnim leasingom nisva mogla privoščiti.

Tako sem začel iskati rešitve po svetu, nekajkrat naredil slabo investicijo, naposled pa je le uspelo in sem našel proizvajalca, s katerim delamo še danes.

Tudi oni so ravno dobro začeli s tovrstnimi napravami, zato sem kot elektronik prispeval velik delež pri razvoju, predvsem hladilnega sistema, ki je najbolj ključen; seveda poleg moči in stabilnosti delovanja.

Ko smo ugotovili na svojih strankah in sebi, da to res deluje, sem aparat ponudil trgu. Relativno hitro je bil odziv dober, kmalu so stranke poleg aparata

potrebovale gel, pa mizo, pa stol, pa voziček...in tako smo prišli v dobrih 20-ih letih do ponudbe cca. 7.000 artiklov, ki jih imamo v ponudbi danes, še vedno pa smo daleč spredaj pred vso konkurenco v prodaji IPL+RF eLite naprav za trajno odstranjevanje dlak in diodnih laserjev za trajno odstranjevanje dlak. Ravno pri diodnem laserju smo naredili spet velik preskok, saj smo ravno dodali v ponudbo prav posebno napravo, ki je spet nekaj korakov pred ostalimi. Diodni laser TrisCAM...

KAJ VSE LAHKO PONUDITE STRANKAM?

No ja, tukaj se včasih kdo poheca in reče: »Pridi, vidi in se čudi, kaj vse ti ART-PE nudi.«

Osnovna dejavnost, ki jo izvajam s podjetjem ART-PE d.o.o. je vsekakor prodaja prav vsega za frizerske salone, kozmetične salone, velnes centre, SPA-je...

Potem imamo v ponudbi nekaj za navtike in avtodomarje; to so 12 voltni varčni kompresorski hladilniki in zamrzovalne skrinje. Pomemben asortima so tudi vodne postelje za doma in za salone ter velnes centre, pa savne in masažni bazeni ter masažne kadi.

Z drugim podjetjem oddajamo v najem tovorna vozila, ki jih stranke najamejo za razne prevoze raznih privatnih tovorov, pa nekaj električnih koles imamo za oddajo, pa napihljiva igrala za otroke, za razne domače zabave. Od 3 metrskih do 16 metrskega. www.zuma.si je spletna stran, v kolikor bi potrebovali kaj za kakšno domačo zabavo.

Žena pa ima svoje podjetje, dva napredna kozmetična salona in frizerski salon. Seveda vse opremljeno z najboljšo opremo renomiranega slovenskega dobavitelja ART-PE. Tako dobijo stranke vedno najboljšo storitev z najboljšimi aparati na tržišču. In to je recept za uspeh in dolgoročno poslovanje. No, poleg zgodnjega vstajanja in vsakodnevnega odhoda na delo.

Še ena dejavnost je turizem. V Trebnjem oddajava kar nekaj nastanitvenih enot. Vse so luksuzno opremljene z vodnimi posteljami, savnami, plavalnimi bazeni, masažnimi bazeni, masažnimi kadmami

notranjosti, pa velnes, pa otroška igrala...res ni da ni.

Prav v ponos nama je, da sva lahko v ne turističnem kraju kot je Trebnje uspešno zagnala turizem in privabila goste iz prav cele Evrope.

Če si želite sprostitev v zelenem okolju, obkroženi z naravo na podeželju, hkrati pa bi se radi naučili svežega zraka, vode in popolne sprostitev, vam priporočamo, da obiščete spletno strani www.timaja.com in www.fourstars.si, ter si ogledate ponudbo.

KAKO SE JE RAZVIJALO VAŠE PODJETJE IN NA KAJ STE MORALI BITI POZORNI?

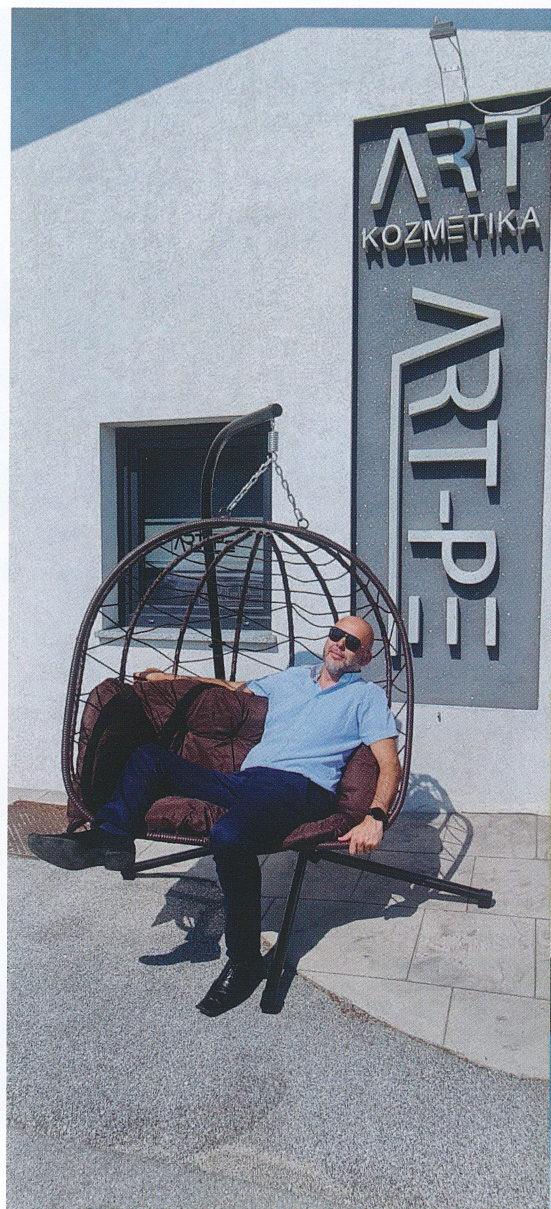
Verjetno je vsak podjetnik že spoznal, da je podjetništvo trnova pot. S 30 zaposlenimi ni enostavno operirati, sploh ker gre za dejavnosti, kjer je vsak dan nekaj novega in se je potrebno dnevno prilagajati...trgu, artiklom, strankam...vse se dnevno spreminja. Zaradi vseh teh sprememb ves čas, se je tudi naša ponudba ves čas večala in ob vsaki krizi smo se prelevili v nekaj, da smo jo preživel.

KAKO IZBIRATE DOBAVITELJE, KI JIH ZASTOPATE? KAJ VAM JE POMEMBNO PRI IZBIRI?

Prav veliko novih niti nimamo. Nekako zaupam instinktu in medčloveškim odnosom. Ti so mi tako v poslu, kot zasebno najbolj pomembni. V zadnjem času smo pričeli sodelovati s podjetjem Soleni iz Nemčije, ki izdeluje kozmetične mize zares vrhunske kvalitete. Kakšnih 5 let so nas »slovili« pa nekako ni uspelo. Potem pa je enkrat prišel lastnik na obisk, mimogrede, ko je šel z dopusta, z družino...in evo, ne da smo se zmenili, še prijatelji smo postali in smo se že večkrat obiskali tudi zasebno. Sam mislim, da je tudi v poslu najbolj pomembna beseda, če nekaj rečeš, naj to drži in to mi je nekako vodilo že od samega začetka.

KAKO SLEDITE NOVOSTIM?

Spremljamo svetovne medije s področja lepote industrije, spremljamo raziskovalne naloge različnih tujih inštitucij, ki proučujejo nove tehnologije ob delovanju na telo. Nema lokrat pa nas kar proizvajalci obvestijo o novostih, nameri in potem skupaj kaj izvedemo.



»Tako sem začel iskati rešitve po svetu, nekajkrat naredil slabo investicijo, naposled pa je le uspelo in sem našel proizvajalca, s katerim delamo še danes.«



PREDSTAVITE NAM VAŠO EKIPO.

Na kratko: imam najboljšo ekipo sodelavcev na svetu. Ne živim v utopiji, da sem priljubljen in da me imajo radi, sem pa prepričan, da me spoštujejo in jaz njih še bolj. Spoštovanje drug drugega, kolektivni duh, možnost soočanja in vzpodbujanje razumevanja, da je vsakdo pomemben člen verige ART-PE, so ključni elementi mojega načina vodenja.

Sodelavcem v celoti zaupam in verjamem, da jim pustim zadostno mero kreativnosti, da lahko vsak na svojem področju da iz sebe najboljše.

V osnovi imamo razdelitev na oddelke, vsak oddelek ima svojo vodjo, ki samostojno odloča v večini primerov. Običajno imamo ob ponedeljkih sestaneke vodij, kjer na kratko, ob kavi, predebatiramo pretekli teden in naredimo plan za tekoči.

Barbara Prosenik je prokuristka in vodja nabave ter logistike. V resnici drži vsaj dva stebra ART-PE-ja, če ne tri. Skrbi, da dobaviteljem in prevoznikom plačamo najmanj kolikor je možno, da so izdani računi poravnani, da so vse zadeve proti tretjim osebam urejene, pa še sodelavce tekoče usmerja. Organizira tudi vse potrebno glede sejmov, kjer sodelujemo.

Tanja Strnad je vodja prodaje. Velikokrat je ravno ona tista, ki dvigne telefon in je »prva goba« ART-PE, ki popivna morebitne posledice PMS-jev in ostalih ženskih situacij, čigar posledice občutimo potem mi. Skrbi za koordinacijo prevozov in dostav, vodi prodajo in sodelavce v oddelku prodaje, usklajuje reklamacije in je vez med stranko, servisom, skladiščem, nabavo...

Leja Klemenčič je vodja skladišča in servisa, usklajuje delo v skladišču, skrbi

»Pridi, vidi in se čudi, kaj vse ti ART-PE nudi.«

za materialno poslovanje skladišča in je prva odgovorna, da je tistih 100 do 200 paketov naslednji dan pri vas in da je v njih naročena vsebina.

Diana Prtenjača vodi hrvaški team. Tam imamo štiri sodelavke, ki pokrivajo celotno storitev na hrvaškem trgu, ki predstavlja dobro tretjino našega poslovanja.

Mateja Muše vodi oddelek marketinga kjer delajo trije sodelavci. Skrbijo za

promocije, letake, zgibanke, spletne strani, zunanjo podobo, promocijo na sejnih, pa tudi za sistemske rešitve v okviru aplikacij, ki jih uporabljamo.

Lili Trlep vodi ekipo sodelavcev v delu nastanitvenih enot. Skrbi za urejeno dokumentacijo, sprejeme, marketing, čiščenje, komunikacijo. Naši gostje jo res obožujejo, ker je ena taka prijazna dušica.

IMATE PROBLEME Z BIROKRACIJO OZIROMA Z NAŠO ZAKONODAJO PRI UVOZU OZ. PRODAJI ?

Probleme imamo verjetno takšne, kot vsi drugi. Mogoče smo le bolj na udaru zaradi priljubljenosti in mogoče celo zavidanja, saj je veliko nadzorov zaradi prijave. Inšpekcijskih nadzorov imamo toliko, da jih niti več ne štejem. Sicer je s tem veliko dela, po drugi strani pa se (verjetno tudi zato) trudimo, da imamo vse urejeno, kolikor je to v tej državi mogoče. Večkrat se vprašam, če sploh kdo ve, kaj vse moramo oz. bi imeti. Raznih pogodb z zunanjimi izvajalci ne vem česa vse enostavno ne štejem več. Na letni ravni pa je to ogromen strošek.

Verjetno vseeno ceneje kot plačevati nenormalno visoke kazni.

KAKO IMATE UREJEN SERVIS? KAJ JE TISTO, KAR VAS RAZLIKUJE OD DRUGIH?

Verjetno smo edino podjetje v Sloveniji in na Hrvaškem, kjer imamo dejansko servis tudi v fizični obliki in z dvema redno zaposlenima serviserjema. Ni tako velik problem enkrat prodati, to marsikdo zna. Problem je večkrat prodati, ker je potrebno nuditi podporo tudi, ko pride do težave. Namreč delamo v branži, kjer so naše stranke odvisne od njihovih strank, zato je kvaliteta servisnih storitev po mojem mnenju ena najbolj pomembnih stvari. Trudimo se biti najcenejši in vedno nam žal ne uspe. Smo pa zanesljivo vedno najugodnejši, saj za svoj denar nikjer ne morete dobiti več.

Od servisa, do usposabljanja, do podpore pri delu kasneje. Sodelavci so strokovnjaki vsak na svojem področju in težko bo kdo od naših strank izpostavil situacijo, kjer ne bomo imeli ustrezne rešitve. In to je tisto, na kar sem ponosen. Na sodelavce, ki se trudijo in potrudijo.

KAKŠNI SO VAŠI NAČRTI ZA PRIHODNOST?

Nehvaležno je v teh časih govoriti o načrtih. V resnici prav zares nikoli nisem načrtoval. Odločam se po instinktu, občutku, celo nasvetov večkrat ne upoštevam. Ljudje smo v osnovi previdni; v poslu, če hočeš biti spredaj, če hočeš vleči pa si moraš upati, imeti moraš pogum in takoj zatem moraš imeti jekleno voljo. Namreč z ravnanjem iz prvega dela tega odgovora si vedno nakopljem težave in potem je to treba nekako urediti... največkrat to pomeni z glavo skozi zid. In tukaj imam srečo, da me sodelavci podpirajo.

Ravnokar smo predstavili trgu dve novi zares drugačni napravi: diodni laser TrisCAM (ima specialno kamero za snemanje stanja kože in stanja dlake oz. tudi korena dlake pred in po tretmaju, trojno valovno dolžino, izjemno hlajenje, izjemno moč, operacijski sistem Android, ki je povezljiv na različne načine in vsebuje tudi vodenje dnevnika stranke, pa snemljive in nastavljive različne velikosti glave in še in še...) pa TeslaART Clinic, ki je izjemen elektro-

magnetni stimulacijski sistem, ki v kombinaciji z radiofrekvenco daje izjemne rezultate pri tonusu, oblikovanju mišic, zmanjšanju maščobnega tkiva...

V načrtu imamo še en velik projekt, ki bo predstavljen predvidoma konec leta in bo zares novost, ne le v Sloveniji ali na Hrvaškem, pač pa nasploh v branži kjer delamo. Verjamem, da bo uspešen in da bomo tako rešili marsikatero težavo, ki jo morajo danes lastniki in lastnice salonov reševati same, večkrat neuspešno.

IN MORDA ZA KONEC, KAKŠEN NASVET ZA KOZMETIČARKE? NA KAJ MORAJO BITI POZORNE PRI OPREMLJANJU SALONA IN IZBIRI DOBAVITELJEV?

Seveda, saj ni težko, to je pa najlažje vprašanje.

Pozorne morajo biti, da izberejo ART-PE. Tako imajo zagotovilo, da bodo lahko svoje stranke vedno brezhibno oskrbele.

»Ljudje smo
v osnovi
previdni;
v poslu,
če hočeš biti
spredaj, če
hočeš vleči pa
si moraš upati,
imeti moraš
pogum in
takoj zatem
moraš imeti
jekleno voljo.«

