

24 sata u SVIJETU ALATA

>> RAZGOVARALI SMO S G. HRVOJEM JERBIĆEM, VLASNIKOM TVRTKE WERKTEH J.D.O.O., SPECIJALIZIRANE TRGOVINE ZA PRODAJU PROFESIONALNOG ALATA RENOMIRANIH PROIZVOĐAČA



Uhvatiti g. Jerbića, odnosno ukraсти mu sat ili dva vremena, bila je gotovo nemoguća misija. Čak i vikendom - jer tada napokon ima vremena pisati ponude, pripremati se za novi radni tjedan. „Pa kako nema dva sata da sjednemo u miru, popijemo kavu te popričamo za ovaj intervju!“, pitao sam se. A kad sam ga napokon „uhvatio“, bilo mi je sve puno jasnije - telefon g. Hrvoja nije prestajao zvoniti (odnosno „zujati“ na stolu), odbio je desetak poziva u 20 minuta, a potom pospremio mobitel u džep kako nas ne bi ometao. „Je li uvijek tako? Toliko posla, toliko upita?“, bilo je moje prvo pitanje i prije nego smo „službeno“ počeli s intervjuom. „Da, dostupan sam 24 sata. To je jako važno ako želite dobro

obavljati ovakav posao. Zadovoljan kupac mi je najvažniji“, odgovorio je. Tek tada sam uključio diktafon i počeо zapitkivati...

Od mnogih kolega krovopokrivača i limara čuo sam riječi hvale za tvrtku Werkteh. Vi ste vlasnik, možete li se ukratko predstaviti?

Pokrenuo sam tvrtku Werkteh 2014. godine, a prije toga sam deset godina radio kao komercijalist (u tvrtkama koje se bave prodajom alata). Dakle, mogu reći da se prodajom alata bavim od prvog radnog dana, puno sam učio i naučio prije nego što sam odlučio biti sam svoj gazda. To mi je ovajek bila želja. I ovajek sam volio alate - ne samo prodaju, nego općenito alate - kako rade, što mogu, kakvi su koji i slično. Gdje god sam naišao na neki novi alat, proučio sam ga. Stoga sam jedva dočekao da osnujem svoju tvrtku. Tako je prije tri godine nastao Werkteh.

Čime se sve bavi tvrtka Werkteh?

Prvih godinu dana u svojem poduzeću bavio sam se direktnom prodajom profesionalnih alata. Počeo sam doslovno od nule. Doduše,

imao sam neke stare kontakte, ali odlučio sam krenuti „od vrata do vrata“, predstaviti sebe i tvrtku. Snalazio sam se na sve moguće načine, a najviše mi je pomagalo to što sam uporan i nikada ne posustajem pred izazovom. Za posao sam imao mobitel, računalo, i nevjerljativu volju da zovem, kucam, tražim, šaljem mailove... Tek nakon godinu dana mukotrpne „kopanja“, nastao je webshop, odnosno počeo sam razvijati prodaju putem interneta. Za sada se posao većinom bazira na prodaju putem interneta.

Radite isključivo preko interneta? Nije li to malo „rizično“, jer svatko bi htio isprobati ili „makar primiti u ruku“ alat koji kupuje?

Smatram kako se specijalizirane trgovine trenutno ne isplate, jer je prevelika konkurenca na našem tržištu, a osobito dobro prolaze veliki trgovački centri. Mislim kako male specijal-

izirane trgovine za alat trenutačno nisu dobro ulaganje. Preko interneta je lakše raditi, odnosno troškovi su manji, pa mogu uložiti više u oglašavanje, a imam i više vremena biti na terenu, obilaziti kupce, zvati ih, biti prisutan... Što se tiče „probanja alata“, to ne smatram problemom. Naime, moji kupci uglavnom znaju što kupuju, jer prodajem gotovo isključivo profesionalni alat renomiranih brandova, za profesionalce, a ako i žele nešto novo, pomoći će im pri odabiru. Ne sjećam se da se netko žalio, iskustva su pozitivna, jer tko god da je kod mene nešto jednom kupio, postajao je i moj stalni kupac. Osim toga, kupac stedi vrijeme - primjerice, majstoru treba akumulatorska bušilica, nazove me, i isti dan je dostava „na vrata“ ili mu je, ako je to ikako moguće, sam dostavim. Ne radim

po sistemu „Hvala lijepo, dovidjenja!“

Jako pazim da kupac dobije „kompletan uslužu“, odnosno garanciju, servis, sve što treba da bude zadovoljan i nakon kupnje. Stoga sam uvijek dostupan i trudim se svakom klijentu pružiti maksimum usluge.

Zašto bismo za kupovinu alata

izabrali vašu trgovinu? Što mislite o konkurenциji, u čemu se razlikujete?

Smatram kako je konkurenca dobra, ali se možda malo uspavala. Odnosno, nekako se posložilo da svatko u Hrvatskoj ima svoj krug kupaca, to jest dio kolača. Firma Werkteh, kao i svi novi, smo tu da se borimo za svoje mjesto, a smatram da mjesto ima za sve. Jedna od razlika je ta da sam ja nov na tržištu, dok neke tvrtke posluju već desetljećima - već samom tom činjenicom prisiljen sam ponuditi maksimum - prvi kontakt mora biti srčan i kupac mora osjetiti da sam tu za njega, kako u početku kada bira alat tako i ukoliko nastane problem pa alat treba na servis i sl. Smatram da to imam, to jest da sam komunikativan, da klijenti osjeti da stojim iza toga što kažem, i da to prepoznaju. Trudim se imati čak prijateljski odnos s kupcem, jer kupac je najvažniji. To svi znaju, ali ne drže se baš toga...

Je li važnija kvaliteta ili kvantiteta?

Mislim da ne treba pričati o cijeni, nego o stvarnoj potrebi. Ako me netko prvo pita za cijenu, ja postavim protupitanje - a za što vam treba taj alat koji želite? Naime, postoji dvadeset modela bušilica samo od jednog proizvođača, ali namjena ili kvaliteta nisu uvijek jednake. Kad se tako postavim, kad kupac vidi da znam o čemu pričam i da će se potruditi da dobije najbolji omjer cijene i kvalitete, onda više ne pričamo o cijeni. Uostalom, ako prodam nešto „samo da prodam“, pa se kupac nakon tri tjedna požali, ja će imati problema, tržište je malo, sve se sazna prije ili kasnije... I, naravno, tu je moje dugogodišnje iskustvo, isprobao sam brojne alate, a i osluškujem tržište, pratim što se kupuje, što je traženo...

U graditeljskom sektoru nekoliko zadnjih godina nisu baš cvale ruže. Sada postoji pomak nabolje - kako je u svjetu alata?

**AKO ME NETKO PRVO
PITA ZA CIJENU,
JA POSTAVIM
PROTUPITANJE - A ZA
ŠTO VAM TREBA TAJ
ALAT KOJI ŽELITE**

Koliko čujem „sa terena“, nešto pozitivno se događa u graditeljskom sektoru. A kad graditeljstvu ide bolje, onda povuku mnoge druge branše za sobom. Dakle, i branši alata je bolje, a bit će još bolje kad krenu poticaji, a mene naravno osobito vesele poticaji za nabavu alata – koji već postoje, ali mnogi to još ne znaju pa nažalost ne koriste. Nadam se da će se više ljudi uključiti i iskoristiti poticaje jer to će stvoriti win-win situaciju za oba sektora!

Rabljeni alat ili novi?

Nikako ne preporučujem rabljeni. To je kao kad kupujete rabljeni automobil - nikad ne znate sa sigurnošću je li u redu, tko ga je i kako vozio, hoće li se pokvariti nakon mjesec dana. Tako je i sa alatima - definitivno preporučujem novi! Da se i nekim slučajem dogodi neki kvar, imate garanciju.

Je li lakše raditi s alatima ili ljudima?

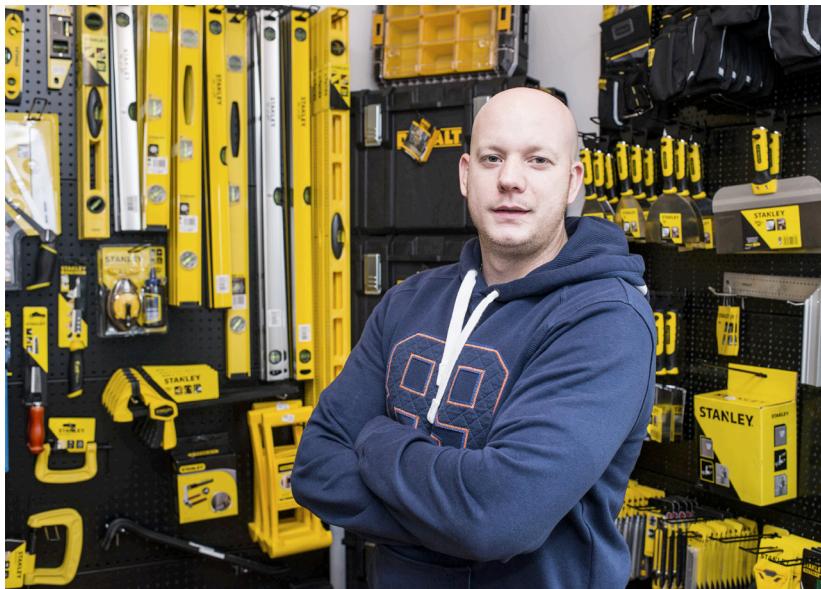
Ha, ha, dobro pitanje! Premda mnogi kažu da je najgore raditi s ljudima, ja baš to volim i nikad mi nije bio problem - u suprotnom sigurno ne bih tolike godine

radio u prodaji. A i dobar je osjećaj kada znate da ste nekome pomogli, nema ljepšeg nego kad vidite da je kupac zadovoljan...

Što biste preporučili našim čitateljima - što je najvažnije pri odabiru alata i strojeva?

Vraćam se na ono što sam već spomenuo - najvažnije je da znate za što vam alat

treba. Ima bezbroj modela i brandova, stoga je važno da nađete trgovca u kojem imate povjerenja. Ponovno se vraćam na cijenu, i ponavljam da je najgore voditi se samo njome - često je najlošiji trgovac onaj koji vam proda najjeftinije - samo da proda! Važno je da trgovac zna što prodaje, da Vam pomogne i da savjeti i na kraju da i nakon sklopljenog posla uvijek možete računati na njega.



WerkTeh

● Tel: 01/3738-440 ● Fax: 01/3738-440 ● Mob: 091/3738-440 ● Email: info@werkteh.hr
 ● Email: hrvoje.jerbic@werkteh.hr ● www.werkteh.hr