

# V Italiji poiščite lokalnega agenta

## Kaj vse je modro v Italiji vprašati lokalnega agenta?

Marko Jare, GZS-Center za mednarodno poslovanje



Foto: osebni arhiv

Obstaja nepisano pravilo, da je do italijanskega končnega kupca skoraj nemogoče priti brez pomoči agenta. Zato ima Italija izredno dobro izdelano zakonodajo na področju delovanja agentov.

Zelo podrobno so opredeljene obveznosti in dolžnosti tako zastopanih podjetij kot tudi agentov na drugi strani. Uradno imajo registriranih kar 290 tisoč agentov, ki morajo poslovati v okviru organiziranih združenj in v skladu z nacionalno zakonodajo.

Po italijanskih statističnih podatkih prispevajo agenti okoli 70 odstotkov BDP Italije na vseh področjih lokalne in mednarodne trgovine. Delujejo prav na vseh področjih, ne glede na izdelek ali storitev – ne nazadnje se te storitve poslužujejo tudi domača italijanska podjetja, saj zaradi velikosti trga ne morejo sama pokrivati celotnega ozemlja.



Foto: Marko Jare

### 1. Kako se lotiti razgovora z bodočim agentom?

Pri vsakem razgovoru je pomembno, da si zapišete vse pridobljene informacije, saj po nekaj opravljenih sestankih verjetno ne boste več vedeli niti to, s kom ste opravili razgovor.

Razgovor z agentom začnite s ključnimi vprašanji:

- katera druga podjetja agent zastopa oziroma je zastopal v preteklosti;
- kdo so njegove stranke oziroma so bile v preteklosti;
- kakšen je njegov letni promet in kaj pričakuje v prihodnosti na področju svoje dejavnosti;
- na katere dosežene cilje v preteklosti je najbolj ponosen.

### 2. Pozanimajte se o njegovih kompetencah

Nadaljujte razgovor z vprašanji, s pomočjo katerih boste spoznali osebne lastnosti in strokovne kompetence vašega bodočega zastopnika:

- zakaj si želi sodelovati z vami;
- kakšen cilj si bo zadal v primeru, da se odločite za skupno sodelovanje;
- kaj pričakuje v okviru skupnega sodelovanja.

### 3. Katere odgovore morate imeti po razgovoru

Ob zaključku razgovora si morate biti na jasnem glede:

- razlogov, zakaj želi agent sodelovati prav z vašim podjetjem;
- ali so pričakovanja vašega potencialnega agenta v skladu s tem, kar mu lahko ponudite;
- ali njegova strokovnost in poznavanje lokalnega trga lahko pripeljejo vaš izdelek/storitev na tuj trg.

Če je vaš odgovor na zadnje vprašanje pozitiven, sogovorniku to na kratko razložite.

Če ocenite, da bi bil vaš sogovornik lahko dober agent za vaše podjetje, ga nikar ne pustite oditi! Povabite ga čimprej k sebi na sedež vašega podjetja. Obisk podjetja, ki ga bo agent zastopal, lahko pomeni začetek dolgega in uspešnega partnerstva za obe strani. gg

### Prednost skupinskega nastopa: promocijski učinek in nižji strošek

Gospodarska zbornica Slovenije, Agencija SPIRIT in Ministrstvo RS za zunanje zadeve v okviru svojih diplomatsko konzularnih predstavništev v Rimu in Milanu bodo že peto leto zapovrstjo skupaj organizirali nastop slovenskih podjetij, ki želijo prek trgovinskih agentov ponuditi svoje izdelke in storitve italijanskemu trgu. Letos bosta poslovna dogodka potekala konec maja v Rimu in konec novembra v Milanu.

Informacije o letošnjih poslovnih dogodkih Forum Agenti lahko zainteresirana podjetja dobijo na uradni spletni strani italijanskih organizatorjev – [www.forumagenti.it](http://www.forumagenti.it), informacije o skupnem nastopu slovenskih podjetij pa na Gospodarski zbornici Slovenije, kontakt: Marko Jare, GZS, e-pošta: [marko.jare@gzs.si](mailto:marko.jare@gzs.si)



svetovalec

**1. Agent ni na vašem plačnem seznamu in ne prejema stalnih dohodkov.**

**2. V skladu z italijansko zakonodajo je edini dohodek agenta dogovorjena provizija.**

**3. Agent je upravičen do plačila prispevka za pokojninski sklad.**

**4. Izplačilo provizije se izvrši šele po plačilu končnega kupca dobavitelju.**

**5. Višina provizije znaša 2 - 20 % in je odvisna od vrste izdelka in obsega posla.**

Center za  
mednarodno  
sodelovanje

