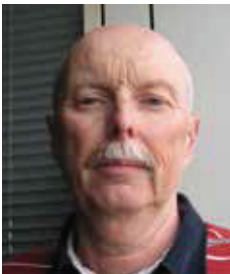


Prednosti sodelovanja s trgovskim agentom

Trgovski agenti so specialisti na področju prodaje in marketinga. Proizvodnim podjetjem nudijo koristno podporo pri vstopu na nove trge. Za podjetja predstavljajo veliko prednosti v primerjavi z zaposlenim delavcem v tej družbi, ki bi tržil njene proizvode.

Vida Petrovič



Peter Burkeljca,
Združenje trgovskih
agentov:

»Trgovski agent ima bistveno širši pogled na ponudbo v panogi, saj ponavadi zastopa več dobaviteljev.«

Podjetniško trgovska zbornica (PTZ) pri GZS združuje tudi trgovske agente, ki pa jih, kot poudarjajo na PTZ, podjetniki in podjetja premalo poznajo. Kot poudarja predsednik Združenja trgovskih agentov Slovenije Peter Burkeljca, ki je obenem tudi direktor družbe Burde Metal in je tudi sam že več let trgovski agent, ga preseneča, da proizvodna podjetja ne poznajo prednosti trgovskih agentov.

»Če ima družba zaposlenega delavca za prodajo in marketing, predstavlja njegova plača strošek družbe tudi, če naročil ni. Medtem ko so agenti plačani izključno po ustvarjenem prometu, čeprav so ves čas na razpolago. Agent ima bistveno širši pogled na ponudbo v panogi, saj ponavadi zastopa več dobaviteljev.«

Peter Burkeljca zastopa 25 principalov iz različnih področij proizvodov kovinskega reprodukcijskega materiala. Tako lahko nabavnikom v družbah, s katerimi sodeluje, ponudi široko paleto proizvodov. To pa je prednost tudi za nabavnika, saj lahko kupuje proizvode več proizvajalcev prek enega samega agenta.

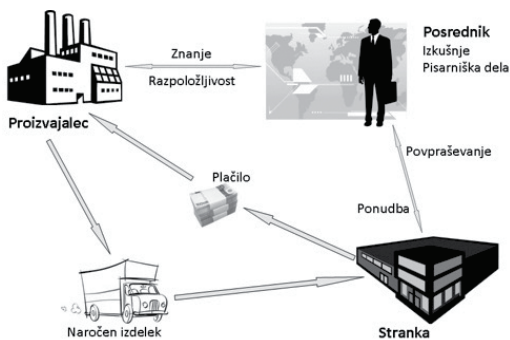
Kakšne koristi nudi trgovski agent?

- Aktualne informacije s trga, svojim principalom nudi informacije iz prve roke, kar omogoča hitro odzivanje in prilagajanje potrebam na trgu;
- vzpostavljena ima dolgotrajna poslovna razmerja s svojimi partnerji, trdna poslovna razmerja so posebej pomembna v težavnih tržnih pogojih;
- trgovski agenti so prodajni specialisti, predstavljajo več principalov in lahko ustvarijo odličen nabor izdelkov, ki se dopolnjujejo v ponudbi njihovih strank;
- agenti so plačani s provizijo glede na prodajo in to po zaključeni realizaciji;
- za podjetje ne predstavljajo fiksnega stroška dela, saj so neodvisni podjetniki, ki stroške prispevkov za socialno varnost in druge stroške dela nosijo sami;
- svojim principalom omogočajo bolj optimalno organizacijsko strukturo, podjetja, ki prodajo in izvedbo marketinških aktivnosti (opazovanje trga,



lansiranje izdelkov) zaupajo neodvisnemu trgovskemu agentu, ustvarjajo vitko organizacijsko strukturo. Podjetje prihrani pri stroških dela in se izogne reševanju težav s presežnimi zmogljivostmi. Tako se lahko osredotoči na izvajanje osnovne dejavnosti;

- trgovski agenti so strateški partnerji na globalnem trgu, z njihovim znanjem je prodor na tuje trge manj tvegan.



Mednarodna pomoč

Hkrati predstavlja tudi samo članstvo v PTZ prednost za agente, saj so s tem prek PTZ in svojega združenja včlanjeni tudi v mednarodno združenje trgovskih agentov IUCAB, kar jim prinese številne ugodnosti. Med drugim tudi mednarodno pravno pomoč pri poslih.

Poleg učinkovitega zastopanja trgovskih agentov na nivoju EU in nudenja pravne pomoči vsem svojim članom, IUCAB razvija storitve, ki članom omogočajo številne ugodnosti. Razvili so člansko kartico, ki trgovskim agentom omogoča:

- ugodnosti pri obiskih sejmov v tujini,
- možnosti dostopa do pravne pomoči pod posebnimi pogoji,
- možnost dostopa do prostorov za sestanke v tujini,
- prejemanje obvestil in vabil na srečanja IUCAB in B2B srečanja.

Nekdanja predsednica Združenja trgovskih agentov Slovenije pri PTZ Jadranka Bartelj ima zelo koristno izkušnjo z uporabo mednarodne pravne pomoči IUCAB:

»Imela sem težave s principalom na Poljskem, ki ga je kupil novi lastnik. Grozilo mi je, da izgubim agentsko pogodbo brez odškodnine. Obrnila sem se na IUCAB po nasvet, ki so mi ga takoj nudili. Z njihovo pravno pomočjo sem bila seznanjena s svojimi pravicami, zato sem dobila zaradi prekinitve pogodbe s principalom tudi odpravnino.« gg



Jadranka Bartelj, nekdanja predsednica Združenja trgovskih agentov pri PTZ

Ugodnosti

Evropska IUCAB identifikacijska kartica izkazuje članstvo v združenju, ki je del mednarodne mreže trgovskih agentov IUCAB in omogoča koriščenje naslednjih ugodnosti:

1. Do 20-odstotni popust na najem vozil pri podjetju Sixt rent a Car. Popust se obračuna ob rezervaciji vozila z vnosom uporabniškega imena in gesla.
2. 15-odstotni popust za hotelske namestitve v več kot 100.000 hotelih po svetu, ki ga uveljavite ob rezervaciji hotela.

Za dostop do uporabniškega imena in gesla oziroma skupne platforme za rezervacijo hotelskih nastanitev, ali če želite člansko kartico, pišite na ptz@gzs.si.

Združenje
trgovskih
agentov
GZS PTZ



Podjetje Aquasystems, gospodarjenje z vodami, d.o.o. je bilo ustanovljeno leta 1997 z namenom izgradnje in upravljanja Centralne Čistilne naprave (CCN) v Mariboru, ki predstavlja prvi tako imenovani B. O. T. (angl. Built - Operate - Transfer) projekt v Republiki Sloveniji.

Aquasystems je nosilec tega projekta, ki je izjemnega okoljevarstvenega pomena in danes uvršča Maribor v vrh srednjeevropskih mest na področju varovanja vod, prebivalcem pa zagotavlja visoko kakovost bivanja.

Centralna čistilna naprava Maribor s kapaciteto 195.000 p.e. (mehansko, sekundarno in terciarno čiščenje odpadne vode) in nadpovprečno dobrim učinkom čiščenja odpadne vode je:

- referenčni okoljevarstveni projekt **javno zasebnega partnerstva** v srednjeevropski regiji
- referenčni primer **uspešne tuje neposredne »greenfield«** investicije (43 M €) v Sloveniji izvedene po principu projektnega financiranja v zahtevnih

gospodarsko-političnih razmerah in v kontekstu zahtevnih tehničnih in obratovalnih pogojev

- referenčni primer uspešnega **partnerstva slovenskega, francoskih in avstrijskih podjetij z lokalno skupnostjo**. Aquasystems d.o.o. v lokalni skupnosti deluje družbeno odgovorno in omogoča pogoje za trajnostni razvoj mesta Maribor, saj z odgovornostjo do narave in ljudi vzdržuje kolektivno kakovost in kulturo bivanja.

