

U POSJETI DISTRIBUTERU

Nelt d.o.o.

Naša vizija je postati vodeći distributer u Bosni i Hercegovini

Pripremila:
Murisa Dučanović

► **Osnovna djelatnost kompanije Nelt je distribucija i trgovina na veliko duhanskim proizvodima i prehrambenom robom široke potrošnje. Nelt je grupacija koja je lider na polju distribucije u regionu, koja posluje na teritoriji Srbije, Crne Gore, Makedonije i Bosne i Hercegovine. Kao začetnik sadašnje kompanije Nelt d.o.o. u Bosni i Hercegovini, 1999. godine je osnovana firma Orbitko, kao poddistributer konditorskih i duhanskih proizvoda. Sjedište firme se nalazilo u Trebinju. Od 2006. godine kreće partnerstvo sa kompanijom Nelt Co, da bi već 2010. godine firma promijenila ime iz Orbitko u Nelt, a samim tim i sjedište firme prelazi u Istočno Sarajevo, gdje se i danas nalazi. Pored sjedišta u Istočnom Sarajevu posjeduju regionalne distributivne centre u Banja Luci, Bijeljini i**

Trebinju. Zahvaljujući stalnom unapređivanju kvaliteta i širenja asortimana usluga, kao i ulaganja u razvoj zaposlenih, danas su jedna od vodećih distributerskih kuća na teritoriji Bosne i Hercegovine. Mladen Cerovina, generalni menadžer kompanije Nelt d.o.o. je čitaoc IN STORE magazina upoznao sa njihovim uspješnim poslovanjem.

INSTORE Ko su vaši klijenti i s kojim robnim markama radite?

CEROVINA: Nelt saraduje sa gotovo 9.000 kupaca na godišnjem nivou, od čega sa 5.000 kupaca na nivou svakog mjeseca. Veliki dio prometa realizujemo kroz saradnju sa velikim trgovačkim lancima i ponosni smo na rastući nivo saradnje koji ostvarujemo kroz zajedničke marketinške aktivnosti i optimizaciju distributivnih procesa. Ipak, naš najveći distributivni segment predstavljaju male radnje ili takozvane tradicionalne trgovine. Naš model distribucije i portfolio proizvoda koje distribuiramo su

podesni za saradnju sa svim nivoima trgovina, od kioska i pumpi za gorivo sa jedne strane do hipermarketa sa druge strane.



**Mladen Cerovina,
generalni menadžer
kompanije Nelt d.o.o.**

U POSJETI DISTRIBUTERU



INSTORE Od kakvog značaja za vaše poslovanje su dobra vozila?

CEROVINA: Za kompaniju čija je primarna djelatnost prodaja i distribucija roba do krajnjih kupaca, dobra vozila, te uredno održavanje i servisiranje istih su od izuzetne važnosti.



Vozila Nelta u toku dana, pređu oko 12.500 km na teritoriji BiH, te ostvare posjete kod preko 550 kupaca.

Dobra vozila su prvenstveno neophodna da bi se zadovoljili funkcionalni ciljevi firme, planirane posjete kod svih kupaca i pod različitim režimima isporučena roba, po narudžbama. Iz ovoga proizilazi činjenica da dobra vozila, te profesionalni pristup poslu prodavaca, odnosno dostavljača Nelta daje rezultat u korist izgradnje pozitivnog imidža kompanije na bh. tržištu.

INSTORE Na koji način distribuirate robu?

CEROVINA: Prodaja roba vrši se po pre-selling principu na 24h, što znači da sve narudžbe iz današnjeg dana budu isporučene u toku narednih 24 sata. Narudžbe koje se kreiraju u toku dana automatski se prevlače u sistem i na osnovu njih skladišna služba odvaja robu za sutrašnje isporuke. Utovar dostavnih vozila obavlja se ujutro, neposredno prije nego što vozila krenu u dostavu, po zacrtanim rutama dostave. S obzirom na prodajni portfolio te činjenicu da u strukturi isporuka posjedujemo robe koje podliježu hladnom režimu, takvi artikli transportuju se u posebnim temperaturnim komorama, a sva dostavna vozila imaju dvotemperaturni režim. Dostava robe podrazumijeva isporuku na adresu kupca.

INSTORE Gdje sve distribuirate?

CEROVINA: Distribucija se vrši u sve dijelove Bosne i Hercegovine iz sva četiri regionalna distributivna centra.

Snabdijevanje i nadopunjavanje zaliha regionalnih filijala, se vrši

iz centralnog skladišta na sedmičnom nivou. Aktivni smo u svim kanalima distribucije s obzirom na specifičan portfolio proizvoda koje distribuiramo.

INSTORE Koji su vam najčešći problemi prilikom distribucije proizvoda?

CEROVINA: Mogući problemi koji se javljaju prilikom distribucije su situacije ograničenog pristupa objektima tj. kada se objekti nalaze u zabrani za saobraćaj ili uopšteni problemi u saobraćaju, loša saobraćajne infrastrukture. Neki od problema koji su također prisutni u distribuciji proizvoda su vezani za postojanje više specifičnih, regionalnih tržišta uslovljenih geografskim, privrednim i političkim posebnostima Bosne i Hercegovine.

► Uprkos svim poteškoćama koje proizilaze iz specifičnosti poslovanja u Bosni i Hercegovini, Nelt iz godine u godinu ima intenzivan rast prihoda i ukupnog profita. ►

U POSJETI DISTRIBUTERU



Namjeravamo zadržati cjelovit pristup tržištu i jednakim intenzitetom razvijati naše poslovanje u svim distributivnim segmentima, te u tom svjetlu pažljivo vrednujemo svakog kupca i brižno njegujemo našu saradnju.

Potfolio proizvoda koje distriburamo na tržištu Bosne i Hercegovine su asortimani bitnih regionalnih proizvođača kao što su Bambi-Banat i Neoplanta AD, kao i proizvodi kompanije Fabrike Duhana Sarajevo. Tu su i velike međunarodne kompanije kao što su British American Tobacco i Arla Foods. U novije vrijeme proširili smo asortiman sa robama nekih novih principala kao što su Asolo Dolce, Ficosota, Vitalia itd.

Osnovna snaga Nelta je ekspertiza u distribuciji FMCG proizvoda u prehrambenim kategorijama na hladnom režimu i segmentu konditorske industrije.

Naša namjera je i dalje razvijati portfolio proizvoda u ovim kategorijama gdje smatramo da uživamo jednu od vodećih uloga.

IN▶STORE Jeste li zadovoljni trenutnim poslovanjem?

CEROVINA: Možemo reći da smo relativno zadovoljni trenutnim poslovanjem s obzirom na sve okolnosti na tržištu, ekonomsku krizu i sl.

Uprkos svim poteškoćama koje proizilaze iz specifičnosti poslovanja u Bosni i Hercegovini, Nelt iz godine u godinu ima intenzivan rast prihoda i ukupnog profita.

IN▶STORE Šta vam predstavlja najveći problem u poslovanju?

CEROVINA: Jedna od najvećih prepreka je još uvijek nedovoljno ureden sistem zaštite naplate

potraživanja što nam nameće dodatnu brigu vezano za kontrolu solventnosti i likvidnosti klijenata sa kojima saradujemo. Pored ovoga brojni su i izazovi koje proizilaze iz često puta komplikovane zakonske regulative i generalne neuređenosti tržišta.

▶ Veliki dio prometa realizuje se kroz saradnju sa velikim trgovačkim centrima, ali ipak najveći distributivni segment kompanije Nelt d.o.o. predstavljaju male radnje ili takozvane tradicionalne trgovine.

IN▶STORE Koliko ste uložili u vozni park do sada?

CEROVINA: U naš vozni park, do sada je uloženo preko tri miliona KM.

IN▶STORE O kakvim vozilima je riječ?

CEROVINA: Vozni park kompanije Nelt BiH posjeduje ukupno 94 vozila, u šta se ubrajaju dostavna vozila, od čega 22 dostavna vozila i ostatak su putnička vozila, pretežno namijenjena prodajnoj sili kompanije. Kapacitet dostavnih vozila iznose od 1t do 8t i njihovo angažovanje prilagođeno je potrebama dostavnih ruta, a u cilju racionalnog korištenja zapreminskog prostora i dozvoljene nosivosti vozila.

Prosječna starost naših vozila je 3 godine.



Svi oni koji žele postati dio našeg uspješnog i mladog tima, mogu aplicirati i putem naše web stranice www.nelt.ba gdje mogu popuniti upitnik za kandidate, kao prvi korak selekcije kandidata.

U POSJETI DISTRIBUTERU



Planovi i ciljevi u budućnosti se odnose na razvoj 3PL servisa i pružanje logističkih usluga.

IN▶STORE Koliko imate zaposlenih radnika i planirate li nova zapošljavanja?

CEROVINA: Kompanija Nelt pruža priliku svim mladim, ambicioznim i obrazovanim ljudima, koji su motivisani za rad u našoj kompaniji i onima koji do sada nisu imali prilike da steknu svoja radna iskustva, da istaknu svoje sposobnosti, vještine i znanja. Kompanija Nelt trenutno broji 165 zaposlenih na području Bosne i Hercegovine. Sa rastom i razvojem kompanije i broj zaposlenih, kroz godine poslovanja, ima stalnu tendenciju rasta.

Svi oni koji žele postati dio našeg uspješnog i mladog tima, mogu aplicirati i putem naše web stranice www.nelt.ba gdje mogu popuniti upitnik za kandidate, kao prvi korak selekcije kandidata. Ljudi su najbitniji faktor našeg uspjeha, pa tako i vrlo ozbiljno

shvatamo ovaj proces selekcije i regrutacije kandidata. Ono što je bitno istaći je i konstantna edukacija i usavršavanje naših zaposlenih kroz obuke, treninge, seminare, predavanja itd.

Kompanija Nelt ima i svoj interni trening tim, koji je zadužen za usavršavanje zaposlenih iz raznih oblasti, a prisutna je koordinacija sa drugim poslovnim partnerima, koji pružaju usluge obuke i usavršavanja vještina i znanja ljudi.

Za svaki naš uspjeh, najzaslužniji su upravo naši zaposleni, gdje zajedničkim snagama, kroz timski rad postićemo dobre rezultate.

IN▶STORE Vaši planovi za budućnost?

CEROVINA: Od osnivanja Nelta naša vizija je bila da postanemo vodeći distributer u Bosni i

Hercegovini kako po poslovnom uspjehu tako i po znanju i načinu poslovanja. Ponosni smo što danas možemo reći da smo na pravom putu da taj san ostvarimo. Planovi i ciljevi u budućnosti se odnose i na razvoj 3PL servisa i pružanje logističkih usluga. Dobar primjer je i naša saradnja sa McDonald`s restoranima kroz pružanje kompletnih logističkih usluga, u okviru dugoročnog plana za period od 5 godina, unutar kojeg je planirano otvaranje novih restorana i njihovo snabdijevanje na čitavoj teritoriji BiH.

Briga o našim klijentima i zaposlenima, stabilan razvoj kompanije i rast profita, kao i aktivan doprinos i podrška društvenoj zajednici su naši osnovni postulati, jer samo na taj način možemo biti sigurni da ćemo uvijek ići naprijed.