

Prvi doma, vse prisotnejši čez mejo

Že dve leti ponuja Tovarna olj **Gea** po ocenah slovenskih kupcev najboljše razmerje med kakovostjo in ceno. A kljub temu se srečuje s pritiski in neprestanim nižanjem cen konkurence. Dr. Igor Hrustić, predsednik uprave, poudarja, da smo za dobra olja še vedno pripravljene odšteti več.



**TOVARNA OLJA
GEA, D. D.**
Trg svobode 3
2310 Slovenska Bistrica

@ info@gea.si

+386 2 84 32 610

www.gea.si

Konkurence vam ne manjka. Kako gre danes vašemu podjetju?

Konkurenca na trgu olj je močna, nenehno moramo optimizirati poslovne procese in se prilagajati tržnim razmeram s prilagajanjem cen naših izdelkov konkurenčnim. V teh razmerah nam gre razmeroma dobro. V primerjavi z letom 2013 smo lani povečali skupno količinsko prodajo in tudi kosmati donos iz poslovanja. Vse od leta 2008 poslujemo pozitivno, prav tako pa smo trenutno popolnoma nezadolženo podjetje. Tehnološko smo danes še konkurenčni, v prihodnjih petih letih pa načrtujemo vlaganja v dodatno posodobitev proizvodnje.

Kakšne spremembe opazate na domačem trgu v zadnjih letih?

Občutimo izrazit pritisk na cene olj, kar je predvsem posledica nelojalne konkurence večjih globalnih podjetij s trgov vzhodne Evrope. Donosnost naših programov pri belih oljih upada. Ni pa tega vpliva pri specialnih, visokokakovostnih, hladno stiskanih oljih. Tu za porabnike ni edino nakupno merilo cena, ampak sta odločilna dejavnika poreklo in kakovost izdelka.

Kako se spoprijemate s poslovnimi izzivi?

Smo srednje veliko podjetje, racionalno organizirano s plosko organizacijsko sestavo, ki nam omogoča visoko stopnjo prožnosti. V pomoč nam je tudi globalna usmerjenost, moram pa omeniti slovenske posebnosti institucij, ki bi morale zagotavljati evropsko primerljive pogoje za delovanje podjetij. Te so: birokratizacija, togost in samozadostnost.

Gea se vse uspešneje usmerja tudi čez mejo. Kolikšen delež ustvarite tam?

Naši najpomembnejši trgi so predvsem sosednje države. V letu 2014 smo na tujih trgih dosegli 29 odstotkov celotne količinske prodaje podjetja, od tega skoraj 98 odstotkov na trgih EU – na Hrvaškem, v Italiji, Nemčiji in Avstriji.

Vse pomembnejši segment so specialna olja, med katerimi prevladuje bučno olje, ki ga izvažamo tudi na zelo oddaljene trge, kot so Rusija, Skandinavija, Severna Amerika, Avstralija ...

Kakšni so vaši načrti?

V letu 2015 želimo nadaljevati posodobljanje tehnoloških procesov in vlaganja na nove trge. Skrbeli bomo za izdelavo varnih in kakovostnih izdelkov. S trženjskimi aktivnostmi in pospeševanjem prodaje želimo zadržati tržni delež v Sloveniji in ohraniti vodilni položaj proizvajalca jedilnih olj in maščob. S trženjskim spletom želimo tržno repositionirati program delikates. Še naprej želimo zadovoljevati potrebe kupceve.

Že vrsto let izvajamo letno anketo o zadovoljstvu in med 2.400 udeleženci je zadnja povprečna ocena 4,18, kar je za nas zelo lep rezultat. Slovenski porabniki so tudi v najnovejši januarški raziskavi Best Buy kot leta 2013 ocenili, da ponuja Gea najboljše razmerje med kakovostjo in ceno na slovenskem trgu. Vnovična zmaga je dokaz naše poslovne odličnosti, predanega in proaktivnega dela, spremljanja trendov in zahtev trga.



Gea, d. d., ostaja vodilna v proizvodnji jedilnih olj in oskrbi slovenskega trga z rafiniranimi, nerafiniranimi in specialnimi olji.