

Lomilci



Nemcem prodajajo računalniški servis na domu

Sosed je lani doma prodajo povečal, svojo storitev pa želi prodati Nemcem, in to v obliki franšize

F Mateja Bertonec
mateja.bertonec@finance.si

»V Nemčiji porabniki po naših raziskavah nobenega podjetja ne prepoznajo kot računalniški servis na domu. In to mesto želimo zavzeti. Prejšnji teden smo prvi servis odprli v Berlinu. Prihodnje leto želimo v Nemčiji začeti prodajo franšize,« je povedal direktor in solastnik družbe Sosed Petar Vasić.

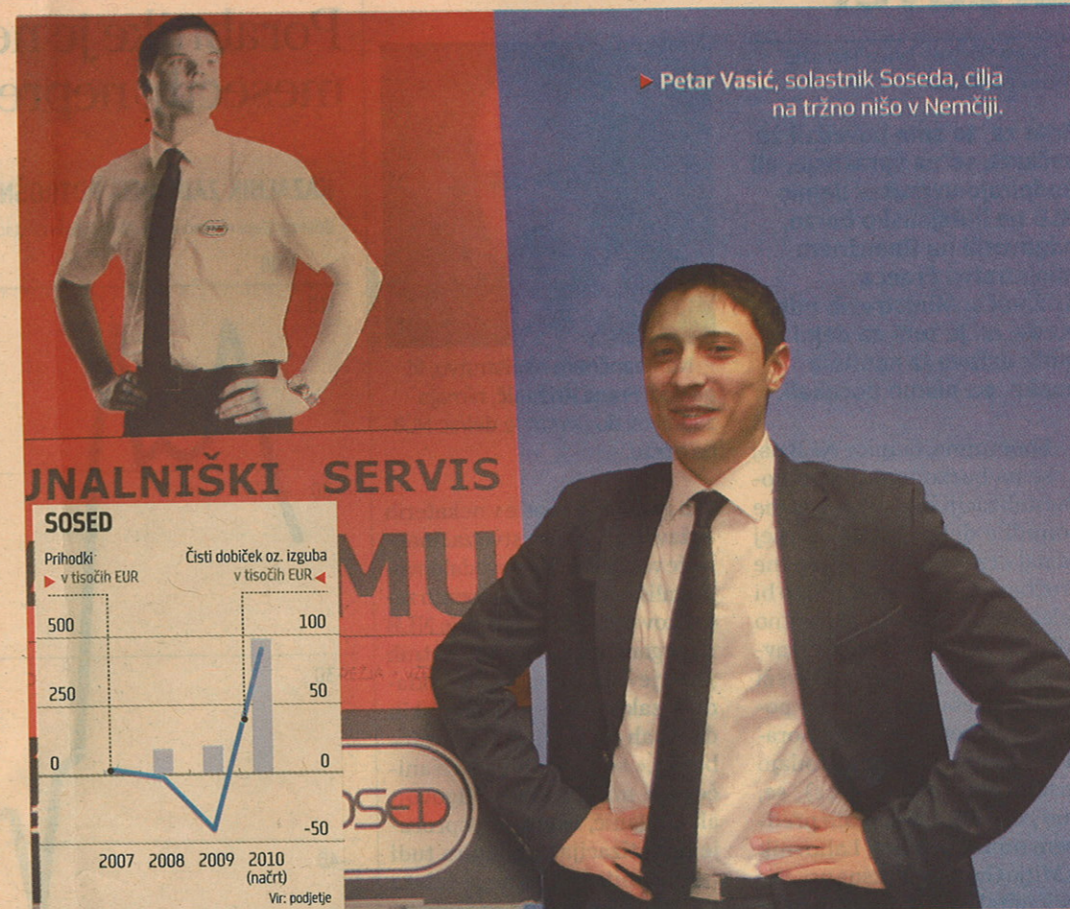
Podjetje Sosed iz Ljubljane je bilo ustanovljeno leta 2007. Danes ima dva redno zaposlena in 15 pogodbenih sodelavcev. »Smo urgenca za računalnike na domu. To pomeni, da pridemo k vam in uredimo vse, kar

potrebujete v zvezi z računalnikom, torej vam uredimo priklop ali servis. K vam pridemo isti dan, ko nas pokličete, ali najpozneje naslednji dan. Naša priložnost je, da ljudje nimajo časa za pot na servis oziroma je zanje računalnik preveč pomemben, da bi bili brez njega več dni. Naš poslovni model pa je uspešen le v večjih mestih, pri nas torej v Ljubljani z okolico,« pravi Vasić.

Prodati franšizo

»Slovenija je za nas pomembna, ker je Ljubljana idealne velikosti za razvoj franšizne enote. A dolgoročno želim poslovanje povečati bolj, kot bi to lahko naredili le doma. Zato smo lani

večino časa porabili za optimizacijo in standardizacijo poslovnih procesov. Vsako, tudi najmanjše dejanje smo standardizirali. Hkrati smo razvijali programsko opremo, ki nam pomaga pri poslovanju in nadzira uspešnost serviserjev. Namen je, da bi bilo naše poslovanje tako učinkovito, da bi lahko prodajali franšize. Odločili smo se za Nemčijo, ki ima veliko mest in kjer porabniki po naših raziskavah nobenega podjetja ne prepoznajo kot računalniški servis na domu. Tam so podjetja specializirana za storitve podjetnikom ali pa računalniške storitve ponujajo v trgovini, kot je Media Markt. Nihče pa ne oglašuje, da pride na dom. V Nemčiji delamo pod



blagovno znamko SOS Unit. K širitvi so nam pomagali tudi poslovni angeli, ki so z vloženim kapitalom pridobili 35-odstotni delež. Angelov je več, najpomembnejša sta Mark Pleško in Janko Jenko. Preostali so še

Srečo Pust, Iskra in Niko Slavnič,« je povedal Vasić.

Manj priklopov, več popravil

Kriza se pozna tudi v njihovem poslu. Ljudje se bolj kot za nove računalnike odlašajo za

popravila in optimizacijo starih. Podjetja pa z uporabo Sosega nižajo stroške, saj namesto vzdrževalnih pogodb plačajo opravljeno storitev, pravi Vasić. V povprečju za storitev zaračunajo 80 evrov, kar vključuje DDV.