



Нашата мисија е да им покажеме на луѓето како да ја употребат модерната технологија, со цел да им ја направиме поблиска и да создадеме навика за нејзиното користење.

Денес, со 830 продавници во седум земји во Европа, станавме водечки играч во секторот на специјализирани синџири на продавници за телекомуникациски производи и услуги.

Германос Телеком Скопје ја води најголемата и најшироката малопродажна мрежа во Македонија!

ВАШАТА ВРСКА ПОБЛИСКУ ПР

■ Разговорот го водеше:
Рената МАТЕСКА



☀ Компанијата Германос е познат бренд за модерна технологија. Која е Вашата лична карта? Во кој бизнис Германос е вклучен?

НЕШОВСКИ: Германос синџирот на продавници е најважен дел од групацијата Германос, кој порасна до 830 продавници во седум земји. Преку синџирот продавници ние се стремиме кон лидерската позиција на европскиот пазар во секторот на специјализирани продавници за телекомуникациски производи и услуги. Германос синџирот на продавници веќе е присутен во Грција, Полска, Бугарија, Романија, Кипар, Украина и секако во нашата земја. Целта на Германос продавниците е да ги поврзува луѓето со технологијата преку понуда на голем асортиман, како и комплетна информација за секоја нова апликација и производи, правејќи ја достапна секоја можна технолошка апликација.

☀ Која беше Вашата примарна причина за инвестирање во Македонија? Што покажа истражувањето на пазарот? Со какви работи се соочивте во оваа фаза?

НЕШОВСКИ: Македонија е брзо растечки, динамичен и конкурентен пазар, кој достигна значаен напредок во телекомуникациската индустрија во последните неколку години и последователно на ова претставува значајна можност за многу потенцијални инвеститори. Ние одлучивме да влеземе на овој пазар поради тоа што го исполнуваше нашиот критериум за експанзија, ниска пенетрација на мобилна телефонија и фрагментирана малопродажна структура. Произлезе дека нашата одлука е точна и сега сме задоволни со нашите активности во земјава. Што се однесува на вашето прашање во врска со тешкотиите со кои се соочивме, на почетокот имавме многу тешкотии, но имајќи предвид дека наша предност е огромниот know-how од телеком малопродажниот пазар, како и солидната финансиска поддршка, ние сега сме во многу добра позиција.

☀ Германос Телеком Скопје е дел од грчката интернационална компанија Германос, специјализирана на полето на телекомуникациите, производство и дистрибуција на батерии и малопродажба на технички производи за секојдневна употреба. На што е фокусиран менаџерскиот тим кој работи во Македонија?

НЕШОВСКИ: Германос Телеком Скопје е компанија фокусирана на работа на голема малопродажна мрежа, најго-

лема во Македонија, која овозможува вработување на повеќе од 100 луѓе. Наша примарна цел е преку оваа малопродажна мрежа да им овозможи достапност до секојдневните технолошки апликации, производи и услуги по многу поволни цени и да им се помогне на луѓето да ги разберат можностите на овие производи и услуги. Исто така, ние им помагаме на луѓето да го изберат вистинскиот производ или услуга за нивните специфични потреби. На овој начин ние развиваме врски на доверба со нашите потрошувачи и бизнис партнери на највисоко ниво.

☀ Во моментот имате 21 продавница во 14 градови, згора на тоа Германос ги дистрибуира своите производи преку мрежа од 40 дилери, кои работат под вториот бренд ВЕЕЕР. Што значи тоа?

НЕШОВСКИ: Германос Телеком Скопје ја води најголемата и најшироката малопродажна мрежа во Македонија! Во моментот имаме 22 продавници во 15 градови. Пред една недела отворивме продавница во Кичево, а во јуни планираме отворање на уште една ексклузивна продавница во новиот трговски центар Ramstore во Скопје.

☀ Вие велите дека ги поврзувате луѓето со технологијата во секој момент од нивниот професионален и приватен живот. Кога зборувате за Вашата мисија, што конкретно мислите?

НЕШОВСКИ: Она што се обидуваме да го направиме во текот на нашето постоење е да им помогнеме на луѓето да го олеснат нивниот секојдневен живот преку употреба на технологијата. Тоа значи креативни технолошки решенија за употреба на технологијата и максимизирање на бенефитот на крајниот потрошувач од нејзината употреба, независно дали се употребува за работа



одветни давачки кон државата. Доколку тоа го имаме предвид тешко е да се каже дека конкуренцијата во Македонија е лојална.

☀️ Беше објавено дека грчката компанија Германос ќе инвестира 25 милиони американски долари за развивање на нивната малопродажна мрежа во странски земји. Кој дел од оваа инвестиција беше инвестиран во Македонија?

А СО ТЕХНОЛОГИЈАТА, ЕКУ НАС!

☀️ Како гледате на конкуренцијата во Македонија? Дали мислите дека постои лојална конкуренција на македонскиот пазар?

или за приватни цели. Пред сè, наша мисија е да им покажеме на луѓето како да ја употребат модерната технологија, со цел да им ја направиме поблиска и да создадеме навика за нејзиното користење.

☀️ Како ги разбирате потребите на потрошувачите во обид да понудите комуникациски решенија на поквалитетен и побрз начин?

НЕШОВСКИ: Потребно е потрошувачите да бидат брзо и квалитетно услужени истовремено и тоа е она што се обидуваме да го направиме за нашите потрошувачи. Затоа ние секогаш ги слушаме промените на пазарот на кој работиме, континуирано ги обновуваме нашите производи и услуги и се обидуваме први да ја донесеме било која нова технолошка апликација. Натаму, за да го обезбедиме квалитетот на нашите услуги се фокусираме на високообучена работна сила.

НЕШОВСКИ: Во Македонија, повеќе од 25 отсто од пазарот за мобилни телефони е сива економија, што значи дека толкав процент од производите се внесуваат нелегално без плаќање на со-



НЕШОВСКИ: Ние не ги објавуваме инвестициите по земја, но можеме да ви кажеме дека нашите планови за експанзија во Македонија не се сè уште завршени! Нашата мрежа ќе се зголемува.

☀️ Колку е голема интернационалната мрежа во Германос синцирот на продавници, и каков Ви е планот за отворање нови продавници во блиска иднина?

НЕШОВСКИ: Германос синцирот на продавници е основан во 1980 година и го обележа почетокот на нашите бизнис активности. Денес, со 830 продавници во 7 земји во Европа, станавме водечки играч во секторот на специјализирани синцири на продавници за телекомуникациски производи и услуги. Имаме силна присутност во 7 земји и работиме на географски регион со популација од повеќе од 150 милиони жители. Менаџментот на Германос имплементира амбициозен експанзивен план за Европа. Да бидеме поспецифични, пан-европската стратегија дава индикација на силен раст на Германос мрежата на 1.500 продавници во наредните 3 години.

☀️ Која е улогата на телекомуникациите во секојдневниот живот на луѓето?

НЕШОВСКИ: Улогата на телекомуникациите е да го олесни секојдневниот живот. Технологијата наоѓа апликација во многу важни аспекти од нашиот живот. Ние ја употребуваме технологијата во нашата работа, во нашиот дом сè е поврзано со технологија, и на крај најважната работа која ни ја овозможува е комуникацијата.

Македонија е брзо растечки, динамичен и конкурентен пазар, кој достигна значаен напредок во телекомуникациската индустрија во последните неколку години и последователно на ова претставува значајна можност за многу потенцијални инвеститори. Ние одлучивме да влеземе на овој пазар затоа што го исполнуваше нашиот критериум за експанзија, ниска пенетрација на мобилна телефонија и фрагментирана малопродажна структура. Произлезе дека нашата одлука е точна и сега сме задоволни со нашите активности во земјата. Што се однесува на Вашето прашање во врска со тешкотиите со кои се соочивме, на почетокот имавме многу тешкотии, но имајќи предвид дека наша предност е огромниот know-how од телеком малопродажниот пазар, како и солидната финансиска поддршка, ние сега сме во многу добра позиција.