



Franjo Dodić, Zlatarna Dodić: Izazov je prilagoditi tradicionalno zlatarstvo digitalnom okružju



U počecima smo nakit izrađivali u vrlo malim serijama, a danas spajamo vrhunsku ručnu izradu s naprednim tehnologijama dizajna i proizvodnje. I ne odustajemo od vrhunske kvalitete unatoč tomu što danas cijena zlata neprestano raste

piše VALENTINA STARČEVIĆ
valentina.starcevic@tidermedia.hr

Od svojih početaka Zlatarna Dodić naglasak stavlja na tradiciju, ali ne bježi ni od novih tehnoloških rješenja. To je prokušani recept koji uspijeva više od pet desetljeća, pa Franjo i Filip Dodić kao treća generacija na čelu zlatarne uz poštivanje baštine idu ukorak s tržišnim zahtjevima te ulažu u znanje, digitalizaciju, osuvremenjivanje proizvodnje i širenje ponude.

• Nakit izrađujete već više od 50 godina. Kako se toga promijenilo u vašem poslovanju u tom razdoblju?

- Čestitam Lideru na 20 godina postojanja! Nama je 50 godina zlatarstva potvrda kontinuiteta, ali i velika odgovornost. Od izrade u malim serijama do kombinacije vrhunskog zanata i suvremenih tehnologija prošli smo velik put. Izazovi su bili brojni, od svjetskih kriza i volatilnosti cijene zlata, do digitalne transformacije i promjene navika kupaca. Današnji kupci traže iskustvo, transparentnost i povezanost s brendom, zato stalno ulažemo u ljude, znanje i nove kanale komunikacije i prodaje.

• Budući da vam je važna tradicija, kako je spajate sa zahtjevima suvremenosti?

- Tradicija nam je temelj, ali bez inovacije ona može postati teret. Zato spajamo klasične tehnike i plemenite materijale s modernim tehnologijama poput lasera i 3D printera, čime ubrzavamo razvoj i podižemo preciznost. S poslovne strane negujemo obiteljski pristup i dugoročne odnose, a istovremeno ulažemo u webshop, CRM i digitalne kanale. Naš webshop, nagrađen MIXX Awards Croatia nagradom za najbolji novi webshop u Hrvatskoj, danas je ravnopravan

maloprodajnim kanalima i snažno doprinosi rastu. Upravo u spoju tradicije i digitalizacije vidimo ključ opstanka i razvoja.

• Kako se na poslovanje odražava stalno povećanje cijene zlata?

- S obzirom na to da je zlato osnovna sirovina u našoj djelatnosti, svaka promjena cijene izravno utječe na određivanje cijena naših proizvoda te kupovne navike naših kupaca. Primjećujemo da u razdoblju rasta cijene zlata raste i interes za investicijskim zlatom jer građani sve više zlato percipiraju kao sigurnu imovinu u vremenima inflacije i geopolitičke nestabilnosti. No kada govorimo o klasičnom nakitu, potražnja je stabilna, ali dolazi do selektivnosti. Kupci traže proizvode s optimalnim omjerom cijene i dizajna. U zadnje tri godine često smo se susretali s naglim skokovima vrijednosti što uvelike otežava rad cijeloj zlatarskoj industriji. U trenutku ovoga razgovora cijena jednog kilograma čistog zlata iznosi 106.500 eura. Nije novost da je tržište zlata izrazito volatilno i podložno svjetskim utjecajima i realno je za očekivati da bi cijena zlata mogla dodatno rasti.

• Koje nove tehnologije i rješenja uvodite u poslovanje?

- Dugoročno gledano, najviše ulažemo u tri ključna područja: ljude, digitalizaciju i razvoj proizvoda. U zlatarstvu je zanatsko znanje temelj svega, stoga stalno ulažemo u obrazovanje i prijenos znanja, kao i u nove talente koji donose svjež pristup. S tehnološke strane, već godinama sustavno ulažemo u digitalizaciju - od uvođenja naprednog ERP sustava preko suštava za upravljanje odnosima s kupcima, pa sve do optimizacije e-commerce platforme. Naš webshop je danas potpuno integriran s maloprodajom, što nam omogućuje brzu obradu narudžbi, praćenje zaliha u realnom vremenu i personaliziranu komunikaciju s kupcima. U

proizvodnji ulažemo u softvere za dizajn nakita, lasere, 3D printere što nam omogućuje znatno brži razvoj novih kolekcija, veću preciznost i efikasniju kontrolu kvalitete. Kombiniramo to s tradicionalnim tehnikama ručne izrade, čime zadržavamo visoku razinu autentičnosti i ručnog rada, ali istovremeno povećavamo produktivnost. Na kraju dana, sve naše investicije imaju isti cilj: unaprijediti iskustvo kupaca, povećati učinkovitost i zadržati prepoznatljivu kvalitetu koja nas prati već više od 50 godina.

• Kako se prilagođavate tržištu?

- Tržište se mijenja brže nego ikada i kupci sve više očekuju personalizaciju - od gravura pa sve do individualnog dizajna, odnosno izrade custom nakita. Na tu potrebu odgovorili smo novom uslugom, individualnim sastancima s draguljarom, koju smo uveli prvi među zlatarima u Hrvatskoj. U našoj djelatnosti trenutačno je trend i česta praksa postavljanja napuhanih cijena nakita i provođenje trajnih, visokih popusta koji stvaraju privid povoljnije kupnje. Mi taj trend ne pratimo, a pristup ne primjenjujemo. Naše cijene su realne, formirane na temelju stvarne nabavne vrijednosti zlata, troškova izrade, poreza i marže. Budući da se radi o nakitu koji se fizički nalazi u maloprodajnim prostorima, cijene ne mogu u svakom trenutku pratiti burzovne promjene zlata, no redovito ih revidiramo i prilagođavamo tržišnim okolnostima, bez manipulacija i prividnih sniženja. Kupci danas traže autentičnost, vrijednost za novac i jasnu komunikaciju. Na tim temeljima gradimo tržišnu poziciju, a isto načelo prenosimo i u planirani iskorak na inozemna tržišta. Naš cilj u idućem desetljeću je da nakit s potpisom Zlatarne Dodić postane prepoznat i izvan Hrvatske, kao spoj tradicije, kvalitete i suvremenog pristupa. 🇭🇷

PROMO