



Izazov je prilagoditi tradicionalno zlatarstvo digitalnom okružju

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. Koliko 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 njegujemo 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 inovinu 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 sustava 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 napuhamih 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.