

Bogdan Pevec, finančni in operativni direktor družbe HS Plus

Bogdan Pevec je od maja 2019 finančni in operativni direktor družbe HS Plus, pred tem pa je bil del vodstvenih ekip v podjetjih Litostroj Power, Marles in Velo nepremičnine. V svoji karieri je najbolj ponosen na vzpostavitev delovnih procesov in razvoj logističnega sistema v družbi HS Plus, na nagrajeno green-field SAP postavitve za ETO tip proizvodnje v Litostroj Turčija, uspešno zaključeno prestrukturiranje Skupine Marles, svoje svetovalno podjetje Novec in na zaključeno specializacijo na področju kompleksnega projektnega managementa na univerzi Stanford.

HS Plus prek sedmih spletnih trgovin kar 95 odstotkov prihodkov ustvari na tujih trgih – predvsem v Nemčiji in na Češkem. Lani je imel 80 milijonov evrov prihodkov in 5,4 milijona evrov čistega dobička; letos je predvidenih 90 milijonov evrov prihodkov, še v 2016 pa jih je imel npr. manj kot milijon. Trenutno zaposluje 130 ljudi, dodana vrednost na zaposlenega pa je bila lani skoraj 116.000 evrov, kar je 2,5-kratnik slovenskega povprečja. V HS Plus lahko v enem dnevu spakirajo in odprejajo do 90.000 paketov, ki se dnevno distribuirajo v 16 evropskih držav, kar priča o *»najuspešnejši zgodbi spletne prodaje v regiji«*, opisuje Pevec.

Hkrati se zaveda učinkov, ki jih ima poslovanje podjetja na okolje, zato prisega na premišljeno izbiro svojih izdelkov, proizvajalcev, dobaviteljev in izvajalcev. Lani so npr. testirali 3.686 potencialnih novih izdelkov, v prodajo pa so jih vključili le 48. *»Glede na materiale, iz katerih so izdelani, in glede na delovne pogoje, v katerih so jih ustvarili, vse naše izdelke ocenjujem kot trajnostne,«* pojasnjuje Pevec in poudarja, da v svoje poslovanje vključujejo trajnostne standarde. Procese preverjajo po celotni verigi, od proizvajalcev do prevoznikov, pri pakiranju paketov uporabljajo embalažo z visokim deležem recikliranih surovin, imajo urejen sistem zbiranja in stiskanja odpadkov, ki se nato reciklirajo v slovenskih podjetjih, vključeni pa so tudi v zelene programe dostave. Etikete za odpremne nalepke kljub višji ceni kupujejo pri invalidskem podjetju TCR Inpro in s tem pomagajo ohranjati delovna mesta težje zaposljivim osebam.

Pevec poudarja, da so ključni dejavniki uspeha podjetja hitrost, agilnost in učenje preko sodelovanja, pri vodenju pa sta zanj najpomembnejša empatija in zaupanje: *»Zaupanje smo postavili v samo jedro vsega kar smo in počnemo. Zaupanje in lojalnost zaposlenih ter poslovnih partnerjev sta nam tako omogočila, da smo v letu 2020 dosegli več kot 3 milijone kupcev, v letu 2021 pa vsaj 4,5 milijona.«* Zaupanje je po njegovem mnenju ključni gradnik vseh odnosov: *»Če kdo, smo vodje odgovorni za to, da gradimo in negujemo zaupanje, da delujemo dobronamerno in smo dosledni v svojih besedah ter dejanjih, da več poslušamo kot govorimo, naša komunikacija pa mora biti odprta, jasna in razumljiva.«*

Pravi, da so dobri odnosi oz. dobra organizacijska kultura gonilo pripadnosti podjetju, zato zaposlenim omogočajo izobraževanja in osebni razvoj, jih nagrajujejo za učinkovitost in odličnost, izplačujejo višje plače od povprečja v panogi ter vsem nudijo možnost za karierni in osebni razvoj. Pevec se za učinkovito spopadanje s stresom ukvarja s hipnozo, regresijsko terapijo in dinamičnim športnim streljanjem.

*Pripravljeno: 3. decembra 2021