

RYL

E - M A G A Z I N E

REFRESH YOUR LIFE

BROJ #108, SEPTEMBAR 2024.



WHAT IS YOUR SUPERPOWER?



PHOTO: DAVID BLAGOJEVIC



REFRESH

**YOUR
BUSINESS**

IZ VIZIJE I SNA DO HEDERA VITE



PIŠE: MIA MEDAKOVIĆ
FOTOGRAFIJE: DAVID BLAGOJEVIĆ

ŽIVI SVOJ POSLOVNI SAN. POČELA JE VEOMA RANO, VRATA BUDUĆNOSTI OTVORILA JE PRE 13 GODINA VIZIJOM DA ĆE NJENA PRIRODNA KOZMETIKA OSVOJITI DOMAĆE I SVETSKO TRŽIŠTE. KRENULA JE SA JEDNIM SAPUNOM, A DANAS U SVOM ASORTIMANU IMA PREKO 400 PROIZVODA. SHVATILA JE DA JE TIM IZUZETNO VAŽAN U POSLOVANJU, PA TAKO I NASTUPA. SA SVOJIM TIMOM USPEŠNO PREVAZILAZI SVAKU STEPENICU NA PUTU KA USPEHU.

OLGICA SAMOILović DOBITNICA JE MNOGOBROJNIH NAGRADA ZA PREDUZETNIŠTVO: 2020. GODINE „CVET USPEHA ZA ŽENU ZMAJA“, 2021. PLAKETA GRADA LOZNICE URUČENA JE HEDERA VITA KOMPANIJI NA SVEČANOJ AKADEMIJI POVODOM DANA GRADA, JUNA 2022. PRIZNANJE „KAPETAN MIŠA ANASTASIJEVIĆ“, MAJA 2022. „1 OD 100 USPEŠNIH POSLOVNIH ŽENA“ KOJU DODELJUJE POŠTA SRBIJE, NOVEMBRA 2022. DOBITNICA JE GODIŠNJE NAGRADE IWEC-A, ZA KOJU JE NOMINOVANA OD STRANE PRIVREDNE KOMORE SRBIJE, NOVEMBRA 2022. NAGRADA PRIVREDNE KOMORE SRBIJE ZA NAJUSPEŠNIJEG POSLOVNOG LIDERA U 2022. GODINI.

PRIZNANJA I NAGRADE KOJE INSPIRIŠU I OHRABRUJU NA NOVE PREDUZETNIČKE PODUHVAATE.

OLGICA SAMOILović, vlasnica brenda Hedera Vita iz Loznice, uspešna je preduzetnica koja u Srbiji Od napravljenog prvog sapuna do danas pređen je ozbiljan put, sazrevalo se u svemu, a zatim je došao i uspeh i ponos. Kako gledaš na pređeno i šta je ono što te čeka?

Kada pogledam na sve ono što je iza mene, rekla bih da je to bio veoma težak put, ali istovremeno i lep. Put koji me je doveo do ličnog zadovoljstva, mada moram priznati da sam naučila sebe da teške periode zaboravljam brže, a da pamtim samo srećne dane, kao što kaže pesma Gabi Novak. Dosadašnja etapa razvoja Hedera Vite je potpuno drugačija od onoga što sledi. Sada je druga, još uvek ne tako jednostavna stepenica u razvoju, ali sam sigurna da bolji period tek dolazi. Zapravo, to istinski očekujem – da najlepše tek dolazi. Imam još jednu dobru osobinu za biznis, a to je da po etapama zamišljam i planiram razvoj, kako lični tako i profesionalni. Mogu da kujem dugoročne planove. Da zamislim šta će biti za deset, dvadeset godina i da stremim ka tome.

Koliko preduzetnik mora biti i vizionar?

Mislim da preduzetnik zaista mora biti veliki vizionar, jer samo tako on ima istinsku i pravu želju da uspe. Kada to kažem ne smatram da je prava želja sticanje onog materijalnog, već naprotiv. Ako ste vizionar, vi gradite brend u svojoj glavi i prognozirate godine unapred, ali isprva potiskujete materijalni momenat jer to

ne bi trebao da vam bude primarni cilj. Pravi ljudi iz biznisa će razumeti da uspehu ponekad treba deset ili čak petnaest godina da bi došao. Pravi uspeh je sprovesti sve svoje ideje do cilja i zaokružiti priču na kojoj godinama radite sa svojim timom. To je pravi uspeh i zadovoljstvo kada dođete do njega nema cenu!

Kada si shvatila da će tvoja kozmetika osvojiti Balkan?

Oduvek sam sanjala, maštala i imala viziju da će se moji proizvodi ili prvi sapuni dopasti svima. Ako nisam bila sigurna, može se reći da sam oduvek maštala. Jedno je sigurno – uvek sam išla ka svom cilju da pokažem kupcima kvalitetan kozmetički proizvod koji može imati po veoma dobroj ceni. To nije bilo lako i u svetu u kome živimo nije bilo tako očigledno. Teško je danas prodati kremu, sapun, mleko za telo, jer toga ima! Ali sam se uvek vodila pre svega kvalitetom, pa sam zbog toga ponosna kada kažu Hedera Vita, zato što znaju da to na prvom mestu predstavlja nešto kvalitetno. U poslednje vreme, moram priznati da to često zaključuju naši strani partneri, saradnici i kupci koji su van ove zemlje kupili naše proizvode. Dakle, i po njima se može zaključiti da to što mi pravimo – pravimo dobro!

Ovog leta bila si na Women Business Forumu u Kairu. Do kakvih ste zaključaka došli i da li će uskoro Hedera Vita proizvodi ugledati svetlost dana u čarobnom Egiptu?



Lepa stvar koju ovaj posao pruža sa tačke gledišta osnivača i vlasnika kozmetičke kuće kao što sam ja jesu poslovna putovanja, jer preko njih mogu da upoznam interesantne ljude, njihove kompanije, razmenim neprocenjiva iskustva i otvorim se ka svetu i Evropi. Na ovom forumu koji je bio organizovan u Kairu i Egiptu, došla sam do zaključka da su biznis ljudi na Dalekom istoku jako druželjubivi, gostoprимljivi, ljubazni i da smo mi iz Srbije zaista u prijateljskoj zemlji! Takođe, došla sam do zaključka da mi žene, gde god se nalazile, uvek imamo iste potrebe, potrebe da se negujemo i budemo lepe, da budemo zadovoljne. Pričala sam sa dosta žena u Kairu i one su bile oduševljene našim proizvodima. To su žene koje vole prirodnu kozmetiku, iako nemaju često priliku da je vide i konzumiraju, verovali ili ne. Ono što mi nudimo je njima malo specifičnije i interesantno. Mislim da ćemo zahvaljujući dobrim kontaktima koje sam sa svojim timom ostvarila tamo, vrlo brzo izaći i na tržište Egipta, Saudijske Arabije i slično. Još jedan utisak kome ne mogu da se otrgnem jeste taj što je u Kairu i Egiptu uopšte mnogo žena u biznisu i veoma su uspešne. Pre tog putovanja nisam zamišljala da je to tako i sada sam se razuverila, što mi je u ovom slučaju drago.

Hedera Vita proizvodi se izvoze u preko 15 zemalja širom sveta. Sklapate partnerstva, shvatate da je tim važan i da se sa najboljim proizvodima lako osvajaju sva tržišta, kako domaća tako i svetska. Koliko je teško biti vodeći i prvi u svetu prirodne kozmetike?

Hvala na komplimentu, ali volim da kažem da bih volela da smo prvi i vodeći brend, zapravo ka tome težimo. To je za moj tim iz Hedera Vite sasvim normalno i nadamo se da ćemo trunčicu toga ostvariti. Ono što sa sigurnošću mogu da potvrdim jeste da smo inovativni! Po tome smo takođe poznati. Međutim, smatram da je individualna stvar da li smo posebni i drugačiji. Mi mislimo da jesmo i imamo svoje načine i ciljeve da to tako bude, pre svega za nas. I još nešto što sigurno znam jeste da će nama uvek na prvom mestu biti kvalitet. Tu moram da pomenem nemačke proizvođače i brendove u kozmetici od kojih nikad, ali baš nikad nećete čuti da su njihovi proizvodi kvalitetni, ma koliko to oni bili. To se jednostavno zna i podrazumeva. Držim se te „nemačke“ prakse – i od mene nikada nećete čuti da kažem da imam kvalitetnu kozmetiku. Meni je najbitnije da ljudi već povezuju kvalitet sa Hedera Vitom. Mi



AKO STE VIZIONAR, VI GRADITE BREND U SVOJOJ GLAVI I PROGNOZIRATE GODINE UNAPRED, ALI ISPRVA POTISKUJETE MATERIJALNI MOMENT JER TO NE BI TREBAO DA VAM BUDE PRIMARNI CILJ. PRAVI LJUDI IZ BIZNISA ĆE RAZUMETI DA USPEHU PONEKAD TREBA DESET ILI ĆAK PETNAEST GODINA DA BI DOŠAO.

smo dosta godina posvetili tome, to su one godine koje nisu vidljive okom, te se nije mogla gledati naša ekspanzija. Bili smo u laboratoriji i pravili čuda prirode. Sada nam te godine dolaze na naplatu, što se kaže. I zaista, neukusno je pričati o kvalitetu.

Kako gledaš na misiju preduzetnice u Srbiji? Koliko je ta uloga zahvalna i koliko država pomaže svojim preduzeticama na tom putu?

Na misiju preduzetnice u Srbiji gledam sa divljenjem, jer zaista nije lako i ne može i ne treba svako da bude preduzetnik. Ljudi verovatno ne znaju, ali to iziskuje ogromna odricanja i mogu da govorim iz svog ugla. Meni, na primer, nije teško da budem preduzetnica jer sam spremna na izazove. Izazovi i rad i stvaranje predstavljaju nešto što me pokreće i ja upravo radim ono što volim. Mogu da kažem da se država trudi da pomogne preduzeticama godinama unazad, uvek je tu da kroz razna sredstva pomogne na različite načine – kroz fondove koji se odvajaju za početnice u biznisu, ali i kroz forume za nas koji već dugo godina imamo firme organizujući susrete sa drugim zemljama gde upoznajemo poslovne ljude i otvaramo tržišta.

Kako izgleda jedan tvoj radni dan?

Kada sam u Loznici, obavezno počinje sastankom sa stručnim timom nakon kojeg se svako posvećuje svom sektoru, a ja obilazim sektore i trudim se da koliko god je to moguće učestvujem u svakodnevici Hedera Vite, dakle u proizvodnji. Uostalom, volim da gledam kako se nešto rađa. U toku poslepodneva obilazim radnje ili gradove u kojima su naše radnje kako bih ispratila i prodaju i zaposlene i potrebe kupaca. Ako nisam u prilici da dođem na posao jer sam na službenom putu, sastanci se odvijaju putem mejlova i onlajn brifinga. To je jedan moj običan dan, a ima i onih koji dugo traju i tiču se noviteta i sprovođenja novih proizvoda. Put od fabrike do kupca je veoma dugačak. Valja ga dobro isplanirati!

Bila si proglašena i za preduzeticu godine. Kadase stanerame uzramesapreduzeticama Srbije i sveta, kakav je osećaj?

Jako je lep osećaj. Veoma je lepo kada dođeš iz Srbije i znaš da si jedna od samo tri žene koje su dobile tu nagradu! Pre mene su je dobile dve žene koje su i meni uzori u poslu i taj osećaj kada dođeš na njihovo mesto da ti sledeća budeš nagrađena – nema cenu! Sve se to dešavalo u Španiji. Osećaš i ponos i sreću i uzbuđenje,

svestan si da si uradio nešto dobro. Kada oko sebe vidim samo uspešne žene shodno prilikama i veličini države iz koje dolaze (jer postoje i direktori i vlasnici koji imaju i po deset hiljada zaposlenih), osećam se još ponosnije! Iskustva koja smo razmenili, naše poslovno druženje i upoznavanje mi je izuzetno značilo i čini mi se da su me baš posle tog proglašenja i ljudi u Srbiji počeli gledati drugačije.

Srećna sam što kao urednica RYL magazina svedočim tvom uspehu iz godine u godinu. Radile smo jedan od tvojih prvih intervju kada si bila na samom početku, a sada je ovo priča žene koja je bila sigurna u svoj put i proizvod. Hrabrost je ono što nas razlikuje od drugih, ljubav je ono što nam daje snagu i istrajnost. Koju imenicu bi dodala da bi opisala sebe?

Hrabrost i ljubav svakako, ali za mene još i upornost i istrajnost. Zapravo je to najbitnije. Upoznala sam mnogo ljudi sa mnoštvom dobrih ideja, fenomenalnim vizijama, ali nemaju hrabrosti ili možda ambicije, što znači da su u biznisu najvažnije upornost i istrajnost. Bilo je i žena koje pokreću jedan, pa drugi, pa treći biznis i rade iznova ako im se nešto ne „primi“. Možeš uspeti iz ne znam kog pokušaja, ali moraš da budeš konstantan, da budeš na svom putu i u kontinuitetu da ulažeš u sebe. Da imaš viziju i kontinuitet.

Tema septembarskog izdanja RYL magazina nosi naziv „What is your Superpower?“. Kako bi opisala svoju supermoć, u čemu se ona ogleda?

Imam supermoć da budem u isto vreme na nekoliko mesta, rekli bi moji prvi saradnici u timu. S obzirom na to da živimo u 21. veku, u vremenu kada imate video pozive, mejlove, Zoom sastanke, to i nije neka supermoć, zar ne?! To je postala svakodnevica. Međutim, supermoć nije pravljenje sapuna, nije sređivanje frizure u salonu, nije pravljenje kolača u mojoj poslastičarnici, nije pravljenje kozmetike. Moja supermoć je to što mogu da povežem ljude i da napravim dobar tim u okviru kog stvaram međuzavisnost. A međuzavisnost stvara uspeh. I to na duže staze! Dakle, stvaram bršljan. Stvaram Hederu!