



**Interreg**   
**SLOVENIJA - AVSTRIJA**  
**SLOWENIEN - ÖSTERREICH**  
Evropska unija | Evropski sklad za regionalni razvoj  
Europäische Union | Europäischer Fonds für regionale Entwicklung

# Expedire

Slovenija - Avstrija  
Österreich - Slowenien



**# 2 / 2017**

## E-novice EXPEDIRE

---

### **EXPEDIRE podjetniška skupina**

V okviru čezmejnega projekta EXPEDIRE si projektni partnerji prizadevajo povečati število izvoznih podjetij in čezmejnih internacionalizacijskih projektov. Z namenom doseganja tega cilja je bila v letu 2017 vzpostavljena EXPEDIRE podjetniška skupina, v katero bo postopno vključenih 300 podjetij. Udeležba je za podjetja brezplačna, ponujene storitve pa obsegajo pomoč pri iskanju poslovnih partnerjev, svetovanje pri vstopu na novo tržišče, sodelovanje na podjetniških dogodkih in udeležbo na izobraževalnih seminarjih. Vključena podjetja so lahko s pomočjo svojih inputov aktivno sodelovala pri analizi potreb po izboljšanju čezmejnega sodelovanja ter kasneje pri oblikovanju projektne ponudbe

V prvem polletju delovanja projekta sta slovenska partnerja Gospodarska zbornica Slovenije in Mariborska razvojna agencija vključila preko 194 zainteresiranih podjetij medtem ko sta na avstrijski strani ICS iz Gradca in Gospodarska zbornica avstrijske Koroške (WKK) vključili 85 podjetij. S podjetji potekajo uvodni razgovori in definirajo storitve, ki jih podjetja potrebujejo prav tako pa so bili vzpostavljeni tudi prvi stiki med podjetji.

Sodelovanje v projektu bo za podjetja odprto tudi v naslednjih dveh letih sama prijava pa je mogoča preko sodelujočih projektne partnerjev.

---



## Postanimo del rešitve za podjetja

V torek, 5. septembra 2017, smo na Gospodarski zbornici Slovenije v okviru projekta EXPEDIRE organizirali brezplačno delavnico »Učinkovita predstavitev potencialnemu partnerju«, ki jo je vodila mag. Marjana Majerič, strokovnjakinje za finančno poslovanje ter mentorice in svetovalke pri podpori podjetjem v procesu pridobivanja tveganega kapitala oz. finančnih virov v fazi rasti podjetja.

Finančna znanja s področja podjetništva je pridobila kot investicijska managerka v skladu tveganega kapitala Horizonte Venture Management in nato kot namestnica direktorja v Smart Start Inkubatorju. Je akreditiran coach v okviru evropske pobude EIT – Climate-KIC in Climate Launchpad ter aktivna članica pobude Healthday.si in Mreža IKT.

Predavateljica je zasnovala večplasten pristop za udeležence, ki so pridobili pomembne veščine, znanja in orodja za določanja ciljev in namenov same predstavitve podjetja, načrtovanja vsebin in priprave materiala do predstavitve, telekomunikacijskega komuniciranja, kot tudi snemanja in vrednotenja predstavljenih predstavitev.

V drugem delu so bili udeleženci aktivno vključeni v delavnico in sicer so s pomočjo pridobljenega znanja kar najbolje predstavljali svoja podjetja.

Take veščine omogočajo boljšo pripravo pri načrtovanju vstopa na tuje trge. V praksi se namreč velikokrat zgodi, da obstoječi predstavitveni materiali (brošure, mape, katalogi, spletne strani, PPT, ipd) in sama osebna predstavitev ne vzbudijo zanimanja kupca oziroma nanj ne naredijo želenega vtisa. Kot pravi predavateljica, »je velikokrat pomembno le, kako bomo zaključili posel – torej finančni vidik -, namesto, da bi res nekemu omogočali rešitev njegovega problema«. In to je osnova za dobro pripravo naše predstavitve.

### **Več informacij:**

Gospodarska zbornica Slovenije, Dimičeva 13, Ljubljana. T: 01 5898 113



## Za vstop na mednarodni trg je pomembna kvalitetno izdelana ponudba

V torek, 12. decembra 2017, smo na Gospodarski zbornici Slovenije v okviru projekta EXPEDIRE organizirali brezplačno delavnico »**Oblikovanje ponudbe za mednarodno okolje**«, ki jo je vodil **Aleš Hrovat**, Vodja prodaje Zahodna Evropa - Direktni trgi v podjetju Gorenje, d.d.

Predavatelj ima dolgoletne izkušnje v poslovanju z mednarodnimi trgi, prav tako pa tudi z vodenjem delavnic in predavanj na to temo. Skupaj namreč ugotavljamo, da mala in srednja podjetja v Sloveniji pogosto nimajo jasne slike o tem, kaj vse je potrebno upoštevati, ko se odločamo za vstop na tuje trge.

Gospod Hrovat je udeležencem s strokovno vsebino, praktičnimi primeri in interakcijo podal pomembne veščine, znanje in orodja, ki so potrebni za pripravo prodajne ponudbe za tuja tržišča. Priprava kvalitetne ponudbe namreč pomeni proces od opazovanja in ocenjevanja poslovnih značilnosti mednarodnih trgov, analize tamkajšnjega povpraševanja, SWOT analize, izbire ustreznih prodajnih kanalov, upoštevanja relevantnih tveganj, ipd... do oblikovanja kakovostne celovite ponudbe. Vzeti si je treba dovolj časa in – kot poudarja predavatelj – »spremeniti način poslovanja iz oportunističnega, enkratnega, v dolgoročnega, kar bo prineslo podjetju dobiček«.

Udeležencem se je v praktičnem delu delavnice tudi individualno posvetil pri pripravi lastnih vzorcev ponudb ter opozoril na točke, katere se da bolje pripraviti. Sami so tak način dela prepoznali in ocenili kot zelo kvalitetno.

---

## Avstrijska podjetja iščejo slovenske partnerje

**EXPEDIRE 08** - Avstrijsko podjetje išče podizvajalce na področju montaže kovinskih in steklenih fasad. Imajo vzpostavljeno sodelovanje z večjimi gradbenimi podjetji (PORR, Strabag,...) in so specializirani za montažo kovinskih fasad.

---

**EXPEDIRE 009** - Avstrijsko start-up podjetje locirano v bližini Gradca nudi franšizo za spletno platformo - borzo ponudbe in povpraševanj po ekspertih/naročilih na področju tehničnih strok: avtomobilske industrije, avio industrije...

---

**EXPEDIRE 010** - Avstrijsko podjetje, ki preko luke Koper uvaža iz Indije riž v rinfuzi želi vzpostaviti kontak s slovenskimi podjetji na področju pakiranja tovrstnih produktov. Avstrijsko podjetje bi za potrebe pakiranja samo zagotovilo kartonsko embalažo. Od potencialnega partnerja pričakujejo, da je certificiran za organsko polnjenje.

---

**EXPEDIRE 011** - Avstrijsko podjetje se ukvarja z japonsko masažo obraza in Qi-Gongom, ki ni klasična masaža, ampak ima terapevtski učinek. Na avstrijskem Koroškem sodeluje z zobozdravniki, ki k njim napoti paciente po operaciji čeljusti. V Sloveniji išče kozmetične salone ali hotele, ki želijo nuditi tovrstno japonsko masažo in jim ponuja šolanje.

---

**EXPEDIRE 012** - Avstrijsko svetovalno podjetje na področju kadrov (specializirano za menedžerje in tehnično usmerjena podjetja) išče sodelovanje s slovenskimi podjetji:

1. ki želijo sodelovati z avstrijskim trgom in iščejo avstrijske strokovnjake,
  2. podjetja, ki želijo angažirati avstrijske eksperte v Sloveniji,
  3. partnerje, ki lahko zagotovijo strokovnjake za delo v Avstriji,
  4. partnerje, ki jih zanima franšizna pogodba na področju izvajanja enakih storitev kot jih nudi HWE, vendar za ustanovitev podružnice na slovenskem trgu.
- 

**Več informacij:**

Mariborska razvojna agencija, Pobreška cesta 20, 2000 Maribor, kontaktna oseba: ga. Jolanda Damiš Polanc, elektronski naslov: [jolanda.damis@mra.si](mailto:jolanda.damis@mra.si), [een@mra.si](mailto:een@mra.si), tel: 02/333-13-07.

---



REPUBLIKA SLOVENIJA  
SLUŽBA VLADE REPUBLIKE SLOVENIJE ZA RAZVOJ  
IN EVROPSKO KOHEZIJSKO POLITIKO

---

## Uredništvo e-novic EXPEDIRE

Mariborska razvojna agencija | Pobreška cesta 20 | 2000 Maribor | tel.: 02/333-13-06

---

Projekt EXPEDIRE je sofinanciran v okviru Programa sodelovanja Interreg V-A Slovenija-Avstrija iz Evropskega sklada za regionalni razvoj.

SHARE

FORWARD

