



Ambicioznim podjetjem pomagamo
inovirati in rasti s širitvijo na
mednarodne trge

Priložnosti enotnega trga



Mala podjetja se pri širitvi poslovanja na mednarodni trg soočajo s številnimi težavami in nejasnostmi. Gozd ponudnikov podpore in finančnih virov je mnogokdaj pregost, da bi se podjetnik pretolkel skozenj v končnem času, občasno pa so težave tudi posledica slabe seznanjenosti podjetij o dostopnih finančnih sredstvih in nejasnega komuniciranja z viri sredstev glede pravil posameznih vrst financiranja. Informacije o načinih financiranja so namreč razdrobljene po različnih organizacijah in le malo je takih podjetnikov, ki bi imeli dovolj časa, da bi navezali stike z mnogimi organizacijami, ki nudijo različne oblike financiranja z namenom širitve obsega poslovanja podjetij.

Hkrati je nezaupanje na slovenskem tržišču glede organizacij, ki širijo informacije in znanje glede postopkov pridobivanja financiranja na eni strani še vedno visoko, po drugi strani pa se tudi v evropskem prostoru pojavljajo posamezni primeri nekorektne prakse na tem področju, ki ostalim, zaupanja vrednim posredniškim, svetovalnim in podpornim organizacijam dela nikakor ne olajšajo. Za sodelovanje je namreč zaupanje prvi pogoj.

*Evropska komisija želi z informiranjem o možnostih na enotnem trgu to spremeniti. V okviru letošnje kampanje EU Open for business bo Generalni direktorat za notranji trg, industrijo, podjetništvo ter mala in srednja podjetja (DG GROW) ob podpori mreže Enterprise Europe Network (EEN) postavil v ospredje **skoraj dva milijona zagonskih podjetij in podjetij v fazi širitve** v Sloveniji ter tudi na Češkem, v Litvi, Estoniji in Bolgariji, kjer se soočajo s podobnimi izzivi in jih poskušal prepričati, da izkoristijo svoj potencial v celoti.*

*Najboljša reklama in motivacija je zagotovo zgodba o uspehu. Eno si boste lahko prebrali tudi v tej izdaji novic mreže EEN. Podjetje Ziggy Bag, v katerem vse in vsakogar izmed njih odlikuje izjemen entuziazem in trdo delo, je dokazalo, da je uspeh dosegljiv. S proizvodnjo kolesarskih torb iz rabljenih kolesarskih zračnic in širitvijo sporočila »**Don't just cycle...REcycle**« so prepričali tudi organizatorje kampanje Ready to Grow, ki jih bo v naslednjih mesecih podprla na področju oglaševanja in jim omogočila večjo vidljivost na omrežjih mreže EEN.*

Za uspeh so potrebni predanost in trdo delo ter ustvarjalnost in svoboda. Vsi ti elementi živijo v nas, in hlepijo po napredku, v vsakem izmed nas posebej. Pustiti jim moramo prosto pot, da se iz nas oglasijo in z nami uglasijo. Mi sami moramo skupaj z njimi narediti prvi korak naprej.

Mreža Enterprise Europe Network pa je tu za vse nas, ki si tega koraka naprej želimo, da nas pri tem podpre in usmeri na pravo pot.

Dr. Špela Stres, LLM, MBA

Vodja konzorcija EEN Slovenija

DOBRODOŠLI v Enterprise Europe Network!

Enterprise Europe Network je **zaupanja vredna referenčna točka** pri tkanju novih poslovnih vezi. Olajšamo vam dostop do informacij in odpiramo hitre povezave. V zadnjih treh letih smo pomagali več kot 2,5 miliona podjetjem, s pomočjo naše platforme pa je bilo sklenjenih več kot 4500 mednarodnih, komercialnih, tehnoloških ali projektnih partnerstev.

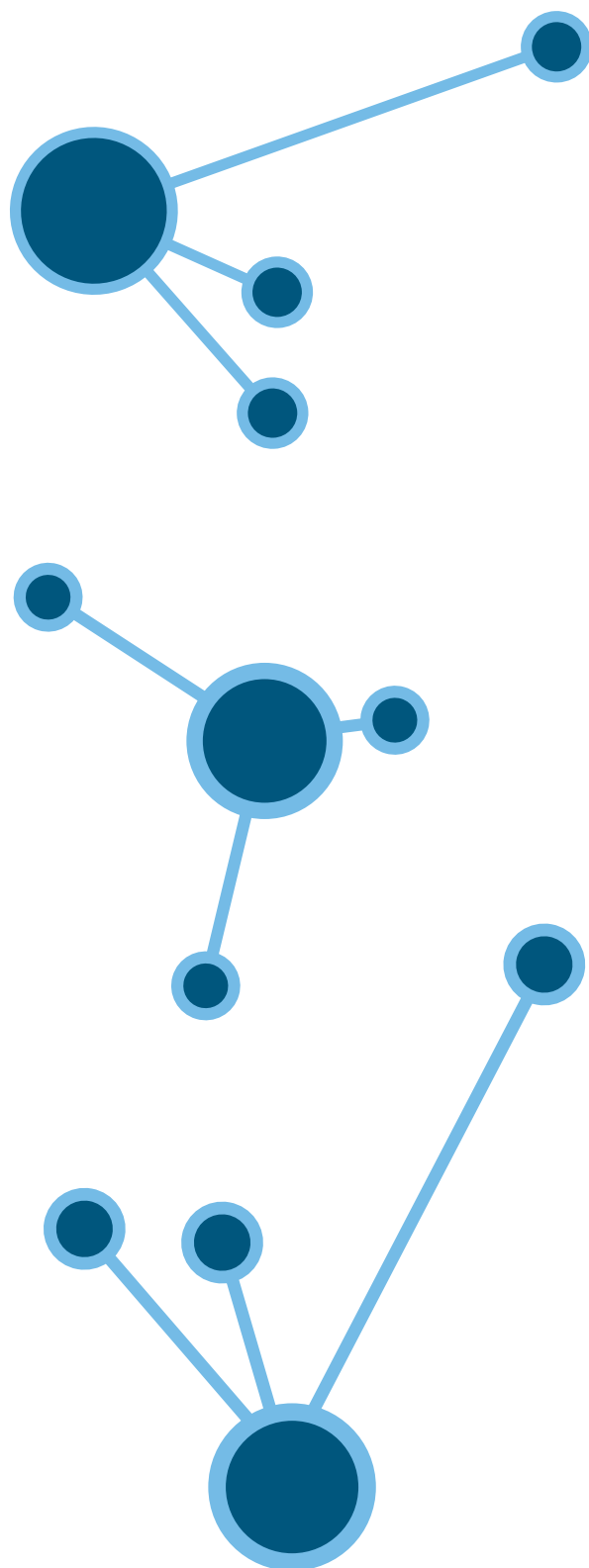
Enterprise Europe Network nudi podporo **majhnim in srednje velikim podjetjem**, pa tudi velikim podjetjem, raziskovalnim organizacijam, strokovnim in sektorskim združenjem, tehnološkim centrom in vsem drugim, da lahko najboljše izkoristijo **gospodarske priložnosti v Evropski Uniji**. Gre za mrežo, ki jo je ustanovil Generalni Direktorat za podjetništvo in industrijo Evropske komisije. Mreža Enterprise Europe Network deluje v več kot 60 državah, sestavlja pa jo skoraj **600** organizaciji in **4000** strokovnjakov iz različnih področji.

Na podlagi obširne raziskave, ki jo je o delovanju mreže Enterprise Europe Network naročila Evropska Komisija, so podjetja, ki so v obdobju med leti 2008 in 2014 koristila storitve mreže, ustvarila za 3.1 odstotnih točk večje prihodke ter za 3 odstotne točke več zaposlovala kot podjetja v kontrolni skupini. Raziskava je tudi potrdila, da bolj, kot podjetja uporabljajo različne storitve mreže, bolj so uspešna na omenjenih dveh področjih.

Če imate kakršnokoli vprašanje, se lahko v vsakem trenutku obrnete na kontaktne točke mreže Enterprise Europe Network. Člani mreže Enterprise Europe Network vam bodo z veseljem priskočili na pomoč in sicer v skladu s strategijo "no wrong door", ki je bila sprejeta na vseevropski ravni mreže. Zaradi doslednega upoštevanja te strategije so podjetja v članih mreže in v bazah strokovnjakov s posameznih področij našla zanesljive poslovne partnerje in prepoznala dodano vrednost različnih storitev, ki jih mreža ponuja.

Veselim se druženja z vami!

Ekipo EEN



Kazalo

02 Nagovor vodje konzorcija,
Enterprise Europe Network

05 Slovenski konzorcij Enterprise
Europe Network organiziral
regionalno konferenco

09 Uspešna zgodba slovenske
blagovne znamke »Ziggie
bag«

11 Predstavitev osnutka
prenovljenega programa
zakona o varstvu okolja

13 Kaj dela EU

03 Dobrodošli v Enterprise
Europe Network!

07 Podporni programi EU
pomagajo slovenskim
podjetjem

10 Dan inovativnosti

12 Mednarodno poslovno
srečanje na MOS v Celju

14 Poslovno sodelovanje

Regionalna konferenca EEN za Jugovzhodno Evropo

Dobrodošla izmenjava izkušenj in načrtovanje prihodnjih aktivnosti

Konec minulega meseca je v Portorožu potekala regionalna konferenca EEN, ki jo je pripravil slovenski konzorcij te mednarodne podjetniške mreže, ki deluje pod okriljem Evropske komisije. Konference se je udeležilo več kot 80 svetovalcev EEN iz Hrvaške, Bosne in Hercegovine, Republike srbske (BiH), Srbije, Črne gore, Makedonije in seveda Slovenije.

Po uvodnih pozdravih predstavnikov Instituta Jožef Stefan, Evropske komisije, Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije, Gospodarske zbornice Slovenije, Univerze na Primorskem, Mariborske razvojne agencije in Mestne občine Piran so udeleženci konference slišali, kako uspešna je bila mreža EEN v letih 2015 in 2016. Številke in dosežke je predstavil **José Puigpelat Valls** iz EASME, o viziji EEN v prihodnjih letih je spregovoril **István Németh**, predstavnik Evropske komisije, **Bojan Ivanc** iz GZS pa je zbrane seznanil s kazalniki slovenskega gospodarstva.

Vsi po vrsti pohvalili EEN

V nadaljevanju je makroekonomijo zamenjala mikroekonomija. **Larisa Vodeb** iz OZS je namreč k pogovoru povabila predstavnike petih slovenskih podjetij in raziskovalka, ki imajo izkušnje s poslovanjem na tujih trgih, predvsem pa dobre izkušnje s slovenskimi svetovalci EEN. Z **Eriko Skrilič** iz podjetja Atech elektronika, **Juretom Thalerjem** iz podjetja Lotrič Metrology, **Matejem Fuginom** iz podjetja Perunika varnost, **Robertom Reinhardtom** iz podjetja AlgEn, **Boštjanom Bedenetom** iz podjetja SES Group in raziskovalko na Institutu Jožef Stefan **Ano Gantar** se je pogovarjala o podpori, ki so je bili pri svojem mednarodnem delovanju deležni s strani evropske podjetniške mreže.

Slovenski trg je majhen in kot takšen podjetja sili tudi na tuje trge. Glede na to, da je iskanje pravega poslovnega partnerja na mednarodnih trgih pogosto zelo zahtevno, je Larisa Vodeb pozvala sogovornike, da z udeleženci

konference delijo svoje izkušnje z EEN pri teh aktivnostih. »Naše podjetje je pravzaprav zrastle skozi oziroma ob pomoči EEN,« je slikovito začel Jure Thaler in poudaril, da podjetje Lotrič Metrology uporablja storitve EEN v več državah Jugovzhodne Evrope hkrati. »Sprva so nam bili najbolj pomembni sejmi. Z udeležbo na sejmih v Bosni in Hercegovini in Srbiji smo želeli najti pravega partnerja, kar je v našem poslu izjemno pomembno,« je povedal Thaler in dodal, da so postopno in s podporo EEN gradili zaupanje tujih partnerjev, kar je pripeljalo tudi do uspešnega poslovnega sodelovanja. Matej Fugina je povedal, da so v podjetju Perunika varnost sodelovanje v borzi EEN vzeli kot eksperiment in niso računali na uspeh: »Ne zaradi same mreže, ta deluje odlično, ampak zaradi našega specifičnega področja, saj se ukvarjamo s prodajo kakovostne vojaške opreme.« Odziv podjetij, pripravljenih na sodelovanje, pa jih je presenetil, bodoče poslovne partnerje pa so izbrali z veliko mero previdnosti. »Odločili smo se za sodelovanje z litovskim podjetjem, ki izdeluje vojaške uniforme, poljskim podjetjem, ki izdeluje izdelke za osebno zaščito, in podjetjem iz Danske, ki predstavlja natanko tisto, kar smo iskali. Lahko rečem, da je bila to za nas zelo dobra izkušnja,« je še dejal Fugina.

Boštjan Bedene in podjetje SES Group pa je preko EEN sodelovalo na poslovnem srečanju v Kranjski Gori prejšnjo zimo. »Bili smo zelo uspešni, saj smo našli kar nekaj poslovnih kontaktov,« je dejal Bedene in opozoril: »Kadar greš na takšen dogodek, moraš vedeti, da greš spoznavati ljudi, da je možnost za sklepanje konkretnih sodelovanj največ 15-odstotna. Zato je izjemno pomembno, da pozneje, po dogodku, s potencialnimi partnerji, ki si jih spoznal, ponovno navežeš stik. Brez tega posla nikoli ne skleneš.« Kakšne koristi imajo od EEN raziskovalne institucije, je zbranim predstavila Ana Gantar, ki se ukvarja predvsem z raziskovanjem biomaterialov. »Sodelovali smo na več raziskovalnih poslovnih sestankih po Evropi. Najbolj uspešen je bil v Zagrebu, kjer smo se povezali z dvema zagrebškima kirurgoma in enim raziskovalcem ter vzbudili tudi zanimanje investorjev za naše delo,« je povedala

Ana in dodala, da so jim svetovalci EEN ob tem pomagali pri pripravi dokumentacije in poslovnega načrta ter jim nudili tudi tehnično pomoč pri pripravi pogodb.

Robert Reinhardt je izpostavil pomen mreženja v današnjem poslu in po njegovem mnenju je prav to, poleg dostopa do evropskih projektov, najpomembnejše, kar omogoča in ponuja EEN.

Sodelovanje z EEN je pohvalila tudi Erika Skrlič iz podjetja Atech elektronika, ki je uspešno prijavilo projekt na evropski razpis Instrumenta za mala in srednja podjetja.

Ob koncu so sodelujoči izrazili željo, da bi bilo v prihodnje več dogodkov, na katerih bi dobili vpogled v posamezne projekte in produkte EEN za mala podjetja, da bi bilo v mrežo vključenih več partnerjev iz akademske sfere, kot

omejitve pri mednarodnem sodelovanju pa so navedli zapletene priprave projektov in prijave ter omejitve, ki jih predstavlja zakonodaja posamezne države.

V nadaljevanju konference, ki ga je pripravil slovenski konzorcij Enterprise Europe Network (Institut Jožef Stefan, Gospodarska zbornica Slovenije, Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije, Mariborska razvojna agencija, RAZ:UM raziskovalno in umetniško središče Univerze v Mariboru, SPIRIT Slovenija, javna agencija in Univerza na Primorskem), so udeleženci nanizali serijo dobrih praks in rezultatov svojega dela, predvsem pa so dobro izrabili tudi čas med posameznimi prispevki za izmenjavo mnenj in druženje.

Eva Mihelič

Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije



István Németh, Evropska komisija: »Mrežo EEN nameravamo v prihodnje na več področjih izboljšati in nadgraditi. V večji meri skozi vizijo, ki jo imamo. Mreža je zelo uspešna na področju svetovanja in izgradnje partnerskih povezav. V prihodnje pa želimo področja svetovanja še razširiti in okrepiti druge dejavnosti, kot je na primer pridobivanje finančnih sredstev in sodelovanje z državami zunaj Evropske unije. Radi bi se tudi konkretnje lotili izzivov, s katerimi se srečujejo mala in srednja podjetja v tem trenutku. V prvi vrsti se je treba zavedati problema financiranja, ne le na ravni podjetij, ampak tudi na ravni mreže EEN. Poleg tega pa lahko izpostavim še tri ali štiri stvari, ki bodo vodile naše aktivnosti v prihodnje: k stranki usmerjen pristop, s katerim bomo bolj spoznali posamezno stranko in jo spremljali tudi na daljše obdobje, povečanje učinka našega dela, osredotočenje na podjetja, ki imajo mednarodni potencial, in težnja, da mreža EEN postane del lokalnega podpornega okolja za podjetništvo.«



Larisa Vodeb iz OZS se je pogovarjala s predstavniki uspešnih podjetij, ki imajo dobre izkušnje tudi s sodelovanjem v EEN.



V imenu Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije je udeležence konference pozdravil Ivan Meh, podpredsednik upravnega odbora OZS, ki je med drugim izrazil zadovoljstvo, da je zbornica lahko del te podjetniške mreže in na ta način svojim članom nudi še dodatno podporo pri internacionalizaciji.

Podporni programi EU pomagajo slovenskemu zagonskemu podjetju pri uveljavitvi

Slovensko spletno zagonsko podjetje si je zastavilo cilj, da zadosti vse večjemu povpraševanju po vojaških tehničnih oblačilih in opremi med športnimi navdušenci in mnogimi drugimi, ki jih privlačijo dejavnosti v naravi. Mreža Enterprise Europe Network, največja svetovalna mreža za mala in srednja podjetja (MSP) na svetu, ki jo podpira EU in ima mednarodne ambicije, je imela ključno vlogo pri pomoči podjetju Perunika, da je povežalo male proizvajalce vojaške opreme s civilnimi strankami. V Sloveniji je mreža EEN prisotna v konzorciju sedmih partnerjev, ki jih koordinira Institut "Jožef Stefan".

Za preživetje in uspeh v pregovorno agresivnem malo-prodajnem sektorju se morajo zagonska podjetja znati ločiti od konkurence in poiskati nove načine, kako doseči ciljno občinstvo. Slovenskemu spletnemu podjetju Perunika je uspelo ločiti se od drugih z inovativnim poslovnim modelom, zasnovanim za ponudbo zelo posebnih izdelkov.

„Naš namen ni bil, da postanemo še ena trgovina z generičnimi izdelki za dejavnosti v naravi, in zavedali smo se, da na primer športni strelci in navdušenci nad paintballom povprašujejo po visokokakovostni taktični opremi,“ pravi ustanovitelj podjetja Matej Fugina. „Obenem smo tudi videli, da mali proizvajalci vojaške opreme ne morejo preživeti samo od prodaje izključno končnemu uporabniku na vojaškem področju.“

Kot odziv na to sta Fugina in njegov poslovni partner Blaž Krapež zasnovala spletni poslovni model, ki je ti skupini združil. Perunika prodaja v glavnem izdelke, izdelane v EU, kar jo razlikuje od drugih prodajalcev, pri katerih prevladujejo izdelki iz ZDA.

Iskanje poslovnih priložnosti

Povezovanje malih evropskih proizvajalcev s potencialnimi strankami je ostalo izziv in tu je na pomoč priskočila mreža Enterprise Europe Network (EEN). „Če sem iskren,



Matej Fugina

smo za to mrežo izvedeli po naključju,“ dodaja Fugina. Med zaključevanjem podiplomskega študija poslovnih ved je Krapež spoznal profesorja, ki je videl priložnost v tem, da bi podjetnika predstavil tej mreži. „Ko se je Blaž vrnil iz Združenega kraljestva s študijske izmenjave v okviru programa Erasmus, sva se pogovorila o njegovem poslu in ugotovil sem, da bi mu lahko določene storitve mreže Enterprise Europe Network pomagale poiskati nove poslovne partnerje,“ pravi Sebastijan Rosa z Univerze na Primorskem.

„Univerza na Primorskem je kot članica mreže EEN lahko pomagala podjetju Perunika objaviti prošnjo za poslovno sodelovanje v zbirki podatkov, namenjeni priložnostim za poslovno partnerstvo (Partnerships Opportunity Database – POD).“

Dostop do te zbirke podatkov je podjetju Perunika omogočil dvojno korist. Zagonsko podjetje je lahko vzpostavilo stik s potencialnimi novimi dobavitelji, lahko pa je tudi preizkusilo nove izdelke na trgu in poiskalo stranke.

„Čeprav večino opreme prodamo civilistom, imamo tudi nekaj profesionalnih strank,“ pravi Fugina. „V Sloveniji lahko velikokrat vidite na primer skavte z vojaškimi nahrbtniki, saj so modularnejši in bolj kakovostni od običajne opreme za dejavnosti v naravi. V mrežo EEN so vključene tudi države, ki niso članice EU, kar je za nas zanimivo, saj si želimo izvažati tudi prek meja EU.“

Rosa pravi, da ima lahko mreža EEN pomembno vlogo pri pomoči mladim podjetjem, da se širijo na mednarodni trg. „Ko gre za tehnologijo in inovacije, lahko mreža EEN ponudi dobre nasvete na področju pravic intelektualne lastnine (IPR), pri dostopu do finančnih sredstev in ob prijavljanju za finančna sredstva,“ še dodaja.

Zmagovalna strategija

Podjetje Perunika trenutno sodeluje s številnimi podjetji, ki so jih našli ob pomoči mreže. Eno podjetje, ki je vzpostavilo stik s Peruniko, izdeluje vojaške uniforme in namerava ob uporabi spletne platforme doseči potencialne končne uporabnike iz civilne sfere. Drugo podjetje iz Poljske se ukvarja z balistično zaščito, kar bi lahko zanimalo športne strelce. Tretje podjetje iz Danske izdeluje večplastna oblačila na osnovi volne merino. „Natančno take vrste podjetja iščemo za dolgoročno sodelovanje,“ pravi Fugina. „Ta podjetja so majhna, ne posebno znana, vendar zelo inovativna. Poskušajo prodreti na nove trge, mi pa jim lahko pri tem pomagamo, tako da jim ponudimo trg, ki jim trenutno manjka.“

Fugina upa, da bodo dolgoročno ponudili tudi lasten nabor oblačil in opreme z blagovno znamko. „Za uspeh v tem sektorju resnično potrebujete ločeno znamko, s katero izstopate in se razlikujete od običajnih športnih oblačil in opreme,“ pravi. „Medtem pa bomo osredotočeni na to, da postavimo najboljšo specializirano spletno trgovino v Evropi.“

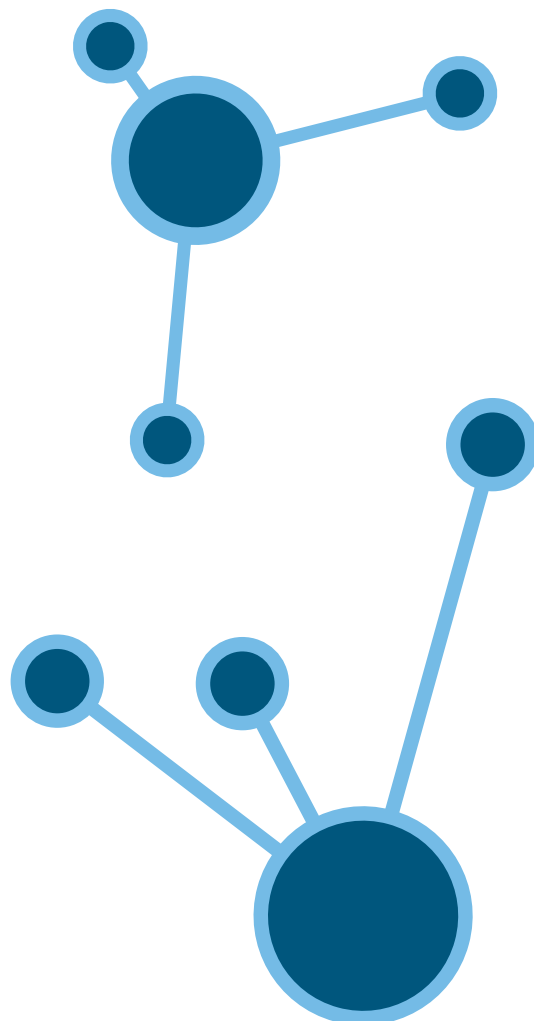
Več o mreži Enterprise Europe Network

MSP-ji so bistveni za rast evropskega gospodarstva. V okviru letošnje kampanje EU Odprti za poslovanje (Open for Business) bo Generalni direktorat za notranji trg, industrijo, podjetništvo ter mala in srednja podjetja (DG GROWTH) ob podpori mreže Enterprise Europe Network postavil v ospredje skoraj dva milijona MSP-jev v Sloveniji, na Češkem, v Litvi, Estoniji in Bolgariji.

V Sloveniji je mreža EEN prisotna v konzorciju sedmih partnerjev, k njih koordinira Institut "Jožef Stefan".

Mreža Enterprise Europe Network je največja svetovalna mreža za MSP-je na svetu, ki jo podpira EU in ima mednarodne ambicije. 600 lokalnih članskih organizacij ponuja svetovalne, partnerske in inovacijske storitve, ob pomoči katerih se bodo mala podjetja lahko širila na mednarodni trg.

Evropska komisija



Don't just cycle...REcycle

Sporočilo podjetja Ziggie Bag se je razširilo po Evropi s pomočjo mreže Enterprise Europe Network

Skupina entuziastičnih kolesarjev je ustvarila znamko Ziggie Bag pod katero proizvajajo kolesarske torbe narejene iz rabljenih kolesarskih zračnic. Njihov namen je opozoriti tudi na ekološki problem, ki nastane ob zažiganju uporabljenih zračnic. Odločili so se, da bodo svetu pokazali, da obstaja možnost, da se preneha s takim ravnanjem. Začeli so izdelovati kolesarske torbe in tako starim, odrabljenim zračnicam dali nov smisel. Podjetje želi dokazati, da je odpadni material odlična izbira za pripravo kvalitetnih produktov in korak k ohranitvi okolja. Njihov cilj je, da bi vstopili na globalni trg in svojo zgodbo delili s čim širšo množico ljudi in tako skupaj ustvarili boljši svet (za življenje). Njihova želja ni zgolj prodaja recikliranih produktov ampak tudi ozaveščanje ljudi, da je reciklirane ključnega pomena za naše okolje. V prihodnosti načrtujejo tudi razširitev spektra svojih produktov in trgu poleg kolesarskih torb ponuditi še denarnice, ovitke za telefone in potovalne torbe.

Ideja o recikliranju se je rodila že veliko časa nazaj, ko je Žiga Bauer, ustanovitelj podjetja Ziggie Bag, delal v popravljalnici koles. Dnevno je menjaval prepuščane zračnice in veliko število jih je šlo na odpad. Nekega dne je pomislil, da bi lahko uporabil odpadni material za izdelavo nečesa novega. Zavedal se je namreč, da lahko svetu ponudi veliko več od dela v popravljalnici. Po začetni ideji je z ekipo začel delati na recikliranih produktih. Na dan so prišli z idejo o kolesarski torbi.

Na začetku so imeli pri prodoru na trg veliko težav. Zaradi močne konkurence so v trgovinah zahtevali zelo nizko ceno za njihove produkte. Zato je bilo nujno, da s produktom ponudijo nekaj več, nekaj s čimer se bodo njihovi produkti razlikovali od konkurenčnih. Od začetka so verjeli v svojo idejo in čeprav so morali preko mnogih ovir, so verjeli, da jih čaka svetla prihodnost. Po porazu pride uspeh in njihovo trdo delo in čas vložen v proizvodnjo torb se je končno obrestoval. Na Kickstarterju so ponudili produkt Ziggie Bag original. V kampanjo niso vložili veliko denarja, prav tako je bila neučinkovita tudi promocija. Z izkupičkom na Kickstarterju niso bili zadovoljni, saj niso dosegli zastavljenih ciljev.

Kmalu po Kickstarterju pa so se njihove torbe pojavile na naslovnica slovenskih časopisov in revij. Nekaj člankov je bilo objavljenih tudi v tujih kolesarskih revijah.

Zanimanje za njihove produkte je počasi raslo. Po začetni kampanji so jih ljudje začeli kontaktirati in želeli izvedeti več o njihovi misiji in recikliranih torbah. Občutek je bil za njih neverjeten, saj so se zavedali, da ljudje razumejo njihovo sporočilo. To jim je omogočilo, da so nadaljevali s proizvodnjo in prodajo torb.

Ustanovitelji so želeli razširiti trg tudi zunaj Slovenije, vendar se je to izkazalo za zelo težko, saj niso imeli osebnih kontaktov dobaviteljev, uvoznikov ali trgovin zunaj Slovenije. Sčasoma jim je uspelo pridobiti nekaj kontaktov in vstopiti na nemški in balkanski trg. V druge države pa jim ni uspelo. Možnosti za to so se pokazale šele, ko jih je kontaktiral Gašper Juvančič iz Instituta „Jožef Stefan“ in jim predstavil projekt Enterprise Europe Network. V okviru Enterprise Europe Network jim je pomagal razširiti njihove ideje in jim pridobiti nekaj kontaktov iz različnih evropskih držav, ki so jim omogočili vstop na Poljsko, v Romunijo in Veliko Britanijo. Enterprise Europe Network je tako postal pomemben del njihove zgodbe in prav tako njihove ekipe.

Zgodba podjetja Ziggie Bag traja le leto in pol, vendar imajo ogromno za ponuditi in pokazati svetu. Njihovo trdo delo jim je omogočilo proizvodnjo torb Ziggie Bag, ki so že na voljo v številnih kolesarskih trgovinah po Sloveniji, Nemčiji jugo-vzhodni Evropi ter v spletnih trgovinah. Sporočilo njihovega podjetja je izraženo tudi skozi njihov moto, ki pravi: „Don't just cycle...REcycle.“



Don't just cycle ... REcycle

Slika 1: Logotip Ziggie Bag



Slika 2: Kolesarska torba Ziggie Bag

Dan inovativnosti 2017 – Priložnosti krožnega gospodarstva

Gospodarska zbornica Slovenije je letos organizirala že 15. nacionalno podelitev priznanj najboljšim inovacijam na Brdu pri Kranju v okviru Dneva Inovativnosti 2017. Na Dnevu inovativnosti 2017 smo v dopoldanskem delu izvedli delavnico s 120 udeleženci, kjer smo predstavili dejanske priložnosti in možnosti, ki jih krožno gospodarstvo ponuja - od odpadkov do različnih materialov in tehnologij za različne namene (Napredni materiali, alternativni surovinski viri, napredne proizvodne tehnologije, nanotehnologije in biotehnologije) in še več. Predstavili smo tudi priložnosti za razvojne projekte, ki jih v obdobju 2018-2020 nudi program Obzorje. Istočasno smo organizirali preko 40 srečanj med podjetniki in raziskovalnimi inštituti v so-organizaciji s tujimi EEN partnerji iz Nemčije, Italije in Avstrije. V popoldanskem delu je sledila že 15. nacionalna podelitev najboljšim inovacijam. Priznanje GZS

za najboljše inovacije na nacionalni ravni predstavlja najvišje priznanje inovativnim dosežkom slovenskih podjetij in s tem promocijo inovativnosti v Sloveniji. Podeljenih je bilo 12 zlatih, 1 posebno priznanje in 25 srebrnih priznanj. Nagrajena je bila tudi najboljša inovacija leta po izboru javnosti - Lekova nova, otrokom prijazna oblika antibiotika. V zadnjih 15 letih (vključno z letošnjimi) smo v celotni Sloveniji nagradili prek 8.400 inovatorjev in prek 2.580 inovacij ter na nacionalni ravni podelili 124 zlatih priznanj.

V letošnjem letu projekt nagrajevanja inovativnosti poteka v partnerstvu z Ministrstvom za gospodarski razvoj in tehnologijo ter Javno agencijo SPIRIT Slovenija.

Petra Arzenšek
GZS

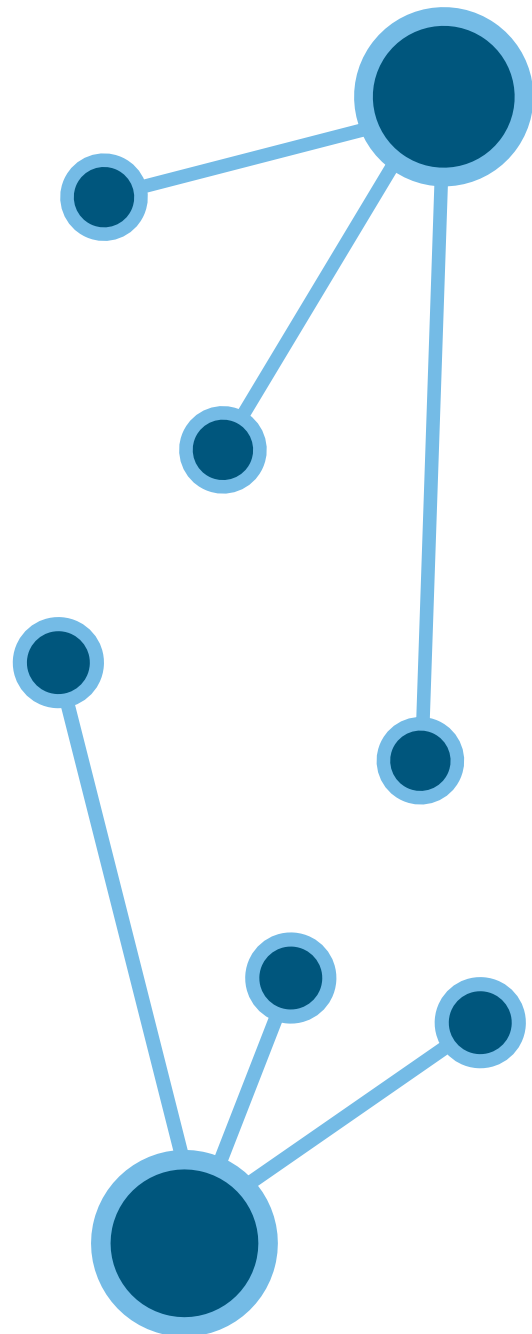


Predstavitev osnutka prenovljenega zakona o varstvu okolja na GZS

V prostorih GZS smo pod okriljem EEN v sodelovanju z Ministrstvo za okolje in prostor, 16. avgusta 2017, organizirali javno predstavitev osnutka prenovljenega zakona o varstvu okolja. Kljub poletnemu času se je dogodka udeležilo cca 150 ljudi iz gospodarstva in javne uprave. **Osnutek prenovljenega zakona** je sicer v javni razpravi do 11. septembra letos in med drugim napoveduje:

- ureditev stečaja podjetij, v katerih stečajni masi se nahajajo odpadki, nevarne snovi ali odlagališča odpadkov;
- spremembo veljavne ureditve na področju izdajanja okoljevarstvenih soglasij in dovoljenj, zlasti glede sodelovanja javnosti in zainteresirane javnosti ter sodnega varstva v upravnih postopkih in združevanja postopkov;
- ureditev sanacije v preteklosti onesnaženih območij, kjer določa predmet, odgovornost, postopek in način sanacije, vključno s finančnimi viri, ko mora država kot lastnica onesnaženih območij ali zaradi subsidiarne odgovornosti prevzeti breme sanacije nase;
- spremembe na področju obveznih gospodarskih javnih služb varstva okolja, zlasti občinskih,
- nove pristojnosti občin na področju urejanja varstva pred hrupom in kakovosti zunanjega zraka.

Osnutek je na dogodku predstavil g. Dušan Pichler, sekretar Direktorata za okolje na Ministrstvu za okolje in prostor. Gradivo s predstavitve je objavljeno **na spletni strani službe za varstvo okolja GZS**. Dodatne informacije antonija.cerar@gzs.si



Mednarodno poslovno srečanje obrtnikov in podjetnikov iz držav EU, JV Evrope in Kitajske

Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije, v sodelovanju z Advantage Austria Ljubljana in Evropsko podjetniško mrežo EEN, je tudi letos tradicionalno organizirala mednarodno poslovno srečanje obrtnikov in podjetnikov iz držav EU in JV Evrope, ki se jim je letos pridružila tudi delegacija podjetij iz Kitajske. Srečanje je potekalo v četrtek, 14. septembra 2017, v Modri dvorani Celjskega sejma, v času 50. Mednarodnega sejma obrti in podjetnosti v Celju.

Srečanje, ki velja za največjih poslovni dogodek s tega področja v tem delu Evrope, je bilo namenjeno predvsem podjetjem, ki delujejo na področju obnovljivih virov energije, gradbeništva, elektronike, logistike, prehrane ter kovinske, lesne, plastične in elektro industrije, sodelovala pa so lahko tudi podjetja iz ostalih branž, ki so videla svoj interes za sodelovanje.

Srečanja se udeležilo več kot 150 podjetij iz 10 držav, ki so skupaj opravila več kot 500 individualnih poslovnih razgovorov. Individualni razgovori so bili informativnega značaja, namenjeni spoznavanju podjetij in vzpostavitvi poslovnih kontaktov. Po naših informacijah, ki smo jih zbirali tudi s pomočjo mednarodnih partnerjev, ki sodelujejo pri organizaciji srečanja, pa je bilo v preteklih letih s pomočjo srečanja sklenjenih tudi kar nekaj poslovnih dogovorov.

Gregor Primc

Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije



Kaj dela Evropska unija?

Kohezijsko poročilo

Evropska komisija je danes objavila **sedmo kohezijsko poročilo**, v katerem analizira razmere v regijah EU, navede ugotovitve o porabi za področje kohezije v kriznem obdobju in pripravlja podlago za kohezijsko politiko po letu 2020. V poročilu ugotavlja, da **evropsko gospodarstvo spet raste**, čeprav **razlike med državami in znotraj držav članic še vedno obstajajo**. **Javne naložbe v EU še vedno ostajajo na predkriznih ravneh**, vendar države članice in regije potrebujejo še **več podpore za soočanje z izzivi**, ki so opredeljeni v dokumentu z razmislekom o prihodnosti financ EU. To so **digitalna revolucija, globalizacija, demografske spremembe in socialna kohezija, gospodarska konvergenca in podnebne spremembe**. Komisija se zavzema za evropsko kohezijsko politiko, ki bo namenjena **izkoriščanju globalizacije**, temeljila na načelu, da **nihče ne bo zapostavljen**, ter ki bo zagotavljala **podporo strukturnim reformam**. V zadnjih dveh desetletjih je **kohezijska politika dosegla rezultate v vseh regijah EU** in je bila glavni vir naložb. Kohezijska politika je v zadnjih desetih letih neposredno ustvarila **1,2 milijona novih delovnih mest** v EU. Regionalne gospodarske razlike se ponovno počasi zmanjšujejo in gospodarska rast regij se povečuje, vendar ne povsod z enako hitrostjo. Nekatere regije še ne izkoriščajo prednosti globalizacije in potrebujejo dodatno podporo za ustvarjanje delovnih mest in strukturne spremembe. Poročilo tudi poudarja, da sedanja stopnja naložb ne zadostuje za doseganje ciljev v zvezi z deležem energije iz obnovljivih virov in zmanjšanje emisij toplogrednih plinov. Vse regije EU bodo zato potrebovale več finančnih sredstev za razogljčenje. Komisija v poročilu tudi navaja, da morajo regije posodobiti svoja gospodarstva in ustvarjati vrednost, za kar so potrebne **naložbe v inovacije, digitalizacijo in razogljčenje**. Potrebne so tudi dodatne naložbe za **boj proti brezposelnosti, razvijanje znanj in spretnosti, ustanavljanje podjetij in boj proti izključenosti in diskriminaciji**. Prav bi bilo treba **podpreti strukturne reforme** ter okrepiti povezavo med kohezijsko politiko in ekonomskim upravljanjem EU. Komisija bo v začetku leta 2018 začela javno posvetovanje o prihodnji kohezijski politiki, maja 2018 pa bo predstavila predlog za večletni finančni okvir, nato pa še predloge za kohezijsko politiko po letu 2020.

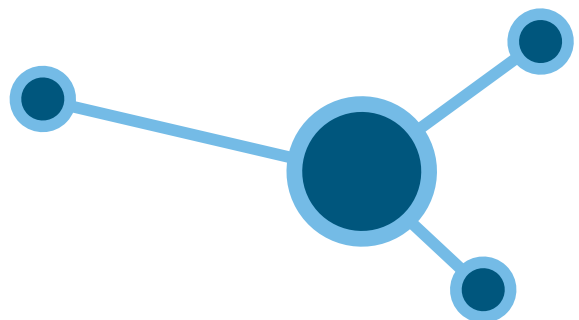
Ocena Slovenije za obdobje 2007-2013 o dosežkih regionalne politike

Na spletišču Evropske komisije so 6. 10. 2017 bili objavljeni **rezultati naknadne ocene Slovenije za obdobje 2007-2013 o dosežkih regionalne politike**. V tem obdobju je podpora **Evropskega sklada za regionalni razvoj in Kohezijskega sklada** v Sloveniji znašala **3,3 milijarde evrov**. Naložbe so bile večinoma izpeljane na področjih **raziskav in inovacij, okolja in prometne infrastrukture**. Zgrajenih je bilo recimo več kot 50 km cest, obnovljenih pa preko 150 km železnic. Več kot 70.000 prebivalcev je dobilo širokopasovni dostop do interneta. Podpora EU je pripomogla tudi k ustvarjanju delovnih mest, boljši oskrbi s pitno vodo, obnovi sistemov za upravljanje z odpadnimi vodami, podpori več raziskovalnih projektov, večji proizvodnji energije iz obnovljivih virov in zmanjšanju emisij toplogrednih plinov.

Slovensko podjetje Feelif pričalo o inovaciji za slepe in slabovidne

Evropska komisija je na slovesnosti 26. 10. 2017 razglasila nove **digitalne vizionarje** in podelila **nagrade trem zmagovalcem natečaja za evropske socialne inovacije 2017**, ki je letos potekal na temo „ponovni zagon enakosti“. Med dobitniki je tudi **slovensko podjetje Feelif**, ki je razvilo **multimedijsko orodje za slepe in slabovidne**. Druga dva nagrajenca sta podjetje iz Združenega kraljestva Buildx, ki je razvilo skupno platformo za gradnjo trajnostnih hiš in sosesk, ter mreža za vzajemno učenje Saga iz Nizozemske. Dobitniki so s svojimi projekti uspešno in prepričljivo pokazali, kako lahko digitalne tehnologije izboljšajo življenja ljudi. Za nagrado bo vsak izmed njih prejel po **50.000 evrov**.

Vir: Predstavništvo Evropske komisije v Sloveniji



Poslovno sodelovanje

BRDE20170307001 - Nemško distribucijsko podjetje z medicinskimi pripomočki išče nove izdelke na področju medicinske tehnologije še posebej s področja in-vitro ter »point-of-care« diagnostike in sorodnih področij za distribucijo le-teh v Nemčiji. Poleg tega podjetje ponuja finančno udeležbo v naprednih raziskovalno-razvojnih projektih in »joint-venture« sporazume z inovativnimi proizvajalci medicinskih tehnologij.

BRDK20170309001 - Dansko podjetje, ki želi, da bi proizvodnjo svojih vrtnih orodij vrnilo nazaj v Evropo iz Kitajske, išče proizvajalca z izkušnjami v proizvodnji visoko kakovostnega vrtnega orodja na podlagi proizvodnega dogovora. Iščejo najprimernejšega partnerja v državah vzhodne in srednje Evrope.

BRPL20170227001 - Poljsko podjetje dejavno na področju trgovine z avtomobilskimi deli ter opremo na debelo in drobno išče tuje proizvajalce vseh vrst rezervnih delov in opreme za motorna vozila, ki želijo povečati prodajo svojih izdelkov na poljskem trgu na podlagi sporazuma o distribuciji.

BRSG20170307001 - Singapurski distributer pijač s številnimi obstoječimi lokalnimi strankami išče proizvajalce alkoholnih in brezalkoholnih pijač. Podjetje je pripravljeno pomagati evropskim podjetjem-dobaviteljem, ki nimajo potrebnega znanja za širitev svojih izdelkov v Azijo in vzpostaviti bazo strank v Singapurju in v jugovzhodni Aziji. Družba želi sklepati distribucijske pogodbe.

BRDK20170307001 - Dansko podjetje aktivno v sektorju otroških igrač išče partnerja za proizvodnjo nekaterih svojih lesenih in tekstilnih igrač v okviru proizvodnega sporazuma, da bi izpolnili svojo strategijo glede rasti in količine proizvodnje. Iščejo proizvajalca v vzhodni in srednji Evropi, ki lahko ponudi najboljše razmerje med ceno in kvaliteto.

BRPL20170220002 - Poljsko mednarodno trgovsko podjetje išče dobavitelje konzerviranega, zamrznjenega ali suhega sadja in zelenjave. Podjetje išče proizvajalce, za dolgoročno partnerstvo na podlagi sporazuma o distribucijskih storitvah.

BRDE20170307001 - Nemško distribucijsko podjetje z medicinskimi pripomočki išče nove izdelke na področju medicinske tehnologije še posebej s področja in-vitro ter »point-of-care« diagnostike in sorodnih področij za distribucijo le-teh v Nemčiji. Poleg tega podjetje ponuja finančno udeležbo v naprednih raziskovalno-razvojnih projektih in »joint-venture« sporazume z inovativnimi proizvajalci medicinskih tehnologij.

BRDK20170309001 - Dansko podjetje, ki želi, da bi proizvodnjo svojih vrtnih orodij vrnilo nazaj v Evropo iz Kitajske, išče proizvajalca z izkušnjami v proizvodnji visoko kakovostnega vrtnega orodja na podlagi proizvodnega dogovora. Iščejo najprimernejšega partnerja v državah vzhodne in srednje Evrope.

BRPL20170227001 - Poljsko podjetje dejavno na področju trgovine z avtomobilskimi deli ter opremo na debelo in drobno išče tuje proizvajalce vseh vrst rezervnih delov in opreme za motorna vozila, ki želijo povečati prodajo svojih izdelkov na poljskem trgu na podlagi sporazuma o distribuciji.

BRSG20170307001 - Singapurski distributer pijač s številnimi obstoječimi lokalnimi strankami išče proizvajalce alkoholnih in brezalkoholnih pijač. Podjetje je pripravljeno pomagati evropskim podjetjem-dobaviteljem, ki nimajo potrebnega znanja za širitev svojih izdelkov v Azijo in vzpostaviti bazo strank v Singapurju in v jugovzhodni Aziji. Družba želi sklepati distribucijske pogodbe.

BRDK20170307001 - Dansko podjetje aktivno v sektorju otroških igrač išče partnerja za proizvodnjo nekaterih svojih lesenih in tekstilnih igrač v okviru proizvodnega sporazuma, da bi izpolnili svojo strategijo glede rasti in količine proizvodnje. Iščejo proizvajalca v vzhodni in srednji Evropi, ki lahko ponudi najboljše razmerje med ceno in kvaliteto.

BRPL20170220002 - Poljsko mednarodno trgovsko podjetje išče dobavitelje konzerviranega, zamrznjenega ali suhega sadja in zelenjave. Podjetje išče proizvajalce, za dolgoročno partnerstvo na podlagi sporazuma o distribucijskih storitvah.

BRFR20170126001 - Francosko inženirsko podjetje, specializirano za razvoj mehatronskih in vgrajenih sistemov za zdravstveno industrijo in sektor znanstvene instrumentacije išče nove tehnične izdelke (mehatronske sisteme, senzore in vgrajene sisteme). Podjetje širi svojo dejavnost v evropskih državah in ponuja dostop do francoskega trga za nove industrijske partnerje prek distribucijskega sporazuma.

BRFR20170301001 - Francosko podjetje, specializirano za zastopanje prehrabnih izdelkov, ponuja storitve trgovskega zastopanja tujim podjetjem, ki želijo s svojimi izdelki vstopiti na francoski trg.

BOIE20161110001 - Irsko podjetje je razvilo in proizvaja ter prodaja izdelek, ki izboljšuje učinkovitost in znižuje tekoče stroške vseh vrst novih in obstoječih stanovanjskih ogrevalnih sistemov. Rešitev deluje le na ogrevalnih sistemih, ki delujejo na vodni osnovi. Podjetje išče partnerje za distribucijo in montažo opreme. Potencialni partnerji so lahko vodovodarji, izvajalci in monterji ogrevalne tehnike, arhitekti itn. Irsko podjetje zagotavlja celovito usposabljanje in podporo.

BOUK20170127001 - Britanski grosist živilskih proizvodov, specializiran v lokalnih in domačih prehrabnih izdelkih, išče distributerje, ki jih zanima skladiščenje in prodaja izdelkov hrane in pijače iz Velike Britanije.

BOPL20170221002 - Poljski proizvajalec otroškega pohištva išče agente in distributerje.

BOFR20160224003 - Francosko MSP je razvilo sodelovalno spletno platformo kot »Saas«, ki povezuje skupaj ljudi v skupnosti z namenom razvijanja novih produktov in/ali storitev ali spremembo procesov oz. organizacij. Podjetje ponuja franšizne ali licenčne pogodbe za uporabo tovrstne platforme drugim podjetjem, R&R ustanovam.

BODE20161020001 - Nemško spin-off podjetje, dejavno kot upravljavec ladij in specializirano za tehnično upravljanje ladij več kot 125 let, je razvilo spletno platformo za oceno morskih poslovnih stikov. Platforma je nova in edinstvena spletna stran, ki omogoča pomorskim družbam, da jih ocenjujejo njihove stranke in da hkrati tudi sami ocenjujejo stranke, da dobijo operativno oceno ter učinkovit sistem reševanja sporov. Nemško podjetje ponuja storitvene sporazume za partnerje iz pomorskega sektorja.

BOFR20170126002 - Francosko podjetje, specializirano za proizvodnjo klobučevinastih končnih izdelkov izdelanih iz odpadnih vlaken in tkanin, išče komercialne partnerje. Z upoštevanjem načel krožnega gospodarstva je večino izdelkov mogoče reciklirati in so narejeni iz postproizvodnih recikliranih materialov. Podjetje išče partnerje med avtomobilskimi, gradbenimi podjetji in podjetji, ki proizvajajo postelje. Podjetje lahko poslovnim partnerjem ponudi končne izdelke in se zanima za proizvodne dogovore.

BOUK20170201001 - Britansko podjetje je razvilo in proizvaja klinično dokazan medicinski pripomoček za neinvazivno lajšanje bolečin v križu. Naprava je trenutno na trgu v Veliki Britaniji in Nemčiji. Podjetje zdaj išče preprodajalce s strokovnim znanjem na področju medicinskih pripomočkov za prodajo svoje naprave na novih trgih. Podjetje ponuja sporazum o trgovskem zastopanju in / ali storitveni sporazum.

BORO20161129002 - Izkušeno romunsko podjetje, specializirano za popolno obnovo oz. obnavljanje klasičnih in starodobnih avtomobilov se ponuja kot podizvajalec za opravljanje tovrstnih storitev v okviru »outsourcing« pogodb.

BOUK20161118001 - Britansko podjetje, specializirano za izdelavo biometričnih čitalcev prstnih odtisov išče distributerje za nove trge. Z uporabo naprednih tehnik in tehnologije zajemanja slike imajo čitalci prstnih odtisov zmogljivost zagotavljanja visoke učinkovitosti prepoznavanja z uporabo multispektralne tehnologije skeniranja.

BOTW20160718001 - Tajvansko podjetje, ki proizvaja energetske učinkovite elektronske komutirane ventilatorje ima podeljen patent za DC motor brez ščetk, ki se pogosto uporablja v industrijske namene. Podjetje trenutno išče distributerje in zastopnike iz Evrope, ki imajo izkušnje s strojno in tovarniško opremo, domačimi elektronskimi napravami ali telekomunikacijsko opremo.

Edina Zejnic - Področje mednarodnega poslovnega sodelovanja
Tel: +386 (0)1 58 30 586, e-naslov: edina.zejnic@ozs.si

Jolanda Damiš - Področje mednarodnega poslovnega sodelovanja
Tel: +386 (0)2 33 31 307, e-naslov: jolanda.damis@mra.si

Petra Arzenšek - Področje mednarodnega poslovnega sodelovanja
Tel: +386 (0)1 58 98 156, e-naslov: petra.arzensek@gzs.si

Sebastjan Rosa - Področje mednarodnega poslovnega sodelovanja
Tel: +386 (0)5 663 77 87, e-naslov: sebastjan.rosa@upr.si

Partnerji slovenskega konzorcija Enterprise Europe Network



Institut "Jožef Stefan"
Ljubljana, Slovenija
Center za prenos tehnologij in inovacij
Jamova cesta 39, 1000 Ljubljana
T. 01 47 73 842
een@ijs.si, www.ijs.si



Mariborska razvojna agencija
Podbreška cesta 20, 2000 Maribor
T. 02 33 31 307
een@mra.si, www.mra.si



**RAZ:UM – Raziskovalno-razvojno in umetniško
središče Univerze v Mariboru**
Krekova ulica 2, 2000 Maribor
T. 051 662 715
raz@um.si, www.razu.um.si



Univerza na Primorskem
Center za razvoj in prenos znanja
Čevljarska ulica 27
T. 05 66 37 785
crpz@upr.si, www.upr.si



Gospodarska zbornica Slovenije
Dimičeva ulica 13, 1504 Ljubljana
T. 01 58 98 156
info@gzs.si, www.gzs.si



**Javna agencija Republike Slovenije za spodbujanje
podjetništva, internacionalizacije, tujih
investicij in tehnologije**
Verovškova ulica 60, 1000 Ljubljana
T. 01 58 91 887
info@spiritslovenia.si, www.spiritslovenia.si



Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije
Celovška cesta 71, 1000 Ljubljana
T. 01 58 30 588
een@ozs.si, www.ozs.si

www.een.si
Facebook/EENSlovenija

Evropska komisija kot tudi osebe,
ki delujejo v imenu Evropske komisije,
ne odgovarjajo za uporabo teh vsebin.
Stališča v tej publikaciji so avtorska in ni
nujno, da izražajo stališča Evropske komisije.

Vsebine zbrali in pripravili člani slovenskega
konzorcija Enterprise Europe Network.

Fotografije: splet in avtorji.
Naklada: 200 izvodov.