



Ambicioznim podjetjem pomagamo
inovirati in rasti s širitvijo na
mednarodne trge

E-spretnosti in delovna mesta v digitalni dobi



Položaj Evrope bo v prihodnosti odvisen tudi od njene sposobnosti, da tvorno deluje na področju digitalnih inovacij in disruptivnih sprememb na naši celini. Po podatkih Evropske komisije se je povpraševanje po delavcih na IKT področju v zadnjih letih povečevalo za kar 4% letno, kar ogroža potencial EU za rast in digitalno konkurenčnost, saj povpraševanje močno presega ponudbo. Evropa se sooča s pomanjkanjem okoli 756.000 strokovnjakov na področju IKT do leta 2020, tudi zaradi pomanjkanja sinergij med izobraževalnim sistemom in potrebami trga dela. Še bolj

paradoksalno je, da do spremembe prihaja v situaciji, ko trg dela v Evropi na splošno stagnira. E-spretnosti so zdaj velika priložnost za ustvarjanje novih delovnih mest v Evropi, v digitalni revoluciji.

Eksplozija mobilnih tehnologij, velikih podatkov, oblčnih tehnologij in socialni mediji še naprej korenito preoblikujejo današnje delovno okolje. Nerazrešena ostajajo vprašanja glede kibernetiko varnosti in zasebnosti, in mnogi so še vedno premalo usposobljeni za uporabo sodobnih IKT orodij in zato ostajajo nepovezani. Po drugi strani, digitalizacija izdelkov in storitev, odpira veliko možnosti za inovacije, naložbe in ustvarjanje novih podjetij in delovnih mest.

Zato je že junija 2016 Evropska komisija vzpostavila strateške cilje za nova znanja in spretnosti za Evropo, z digitalnim znanjem kot ključnim elementom. Cilji obsegajo tudi številne konkretne ukrepe in pobude, ki si prizadevajo za zmanjšanje digitalnega primanjkljaj v Evropi, pri čemer je Komisija prav tako poziva države članice, naj ustvarijo celovite nacionalne strategije za digitalne spretnosti do sredine leta 2017.

Podjetja v Sloveniji zato vabimo, da nam sporočijo svoja mnenja v zvezi s stanjem na področju digitalnih inovacij v Sloveniji, njihovi uporabi, potrebami na tem področju ali pa nam sporočijo svoja vprašanja v zvezi s tem. Enterprise Europe Network je tu za vas.

(Podatki so povzeti po uvodniku v konferenco Accelerating Europe's Competitiveness and Inclusive Growth, ki bo potekala v Bruslju 17.5.2017)

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.

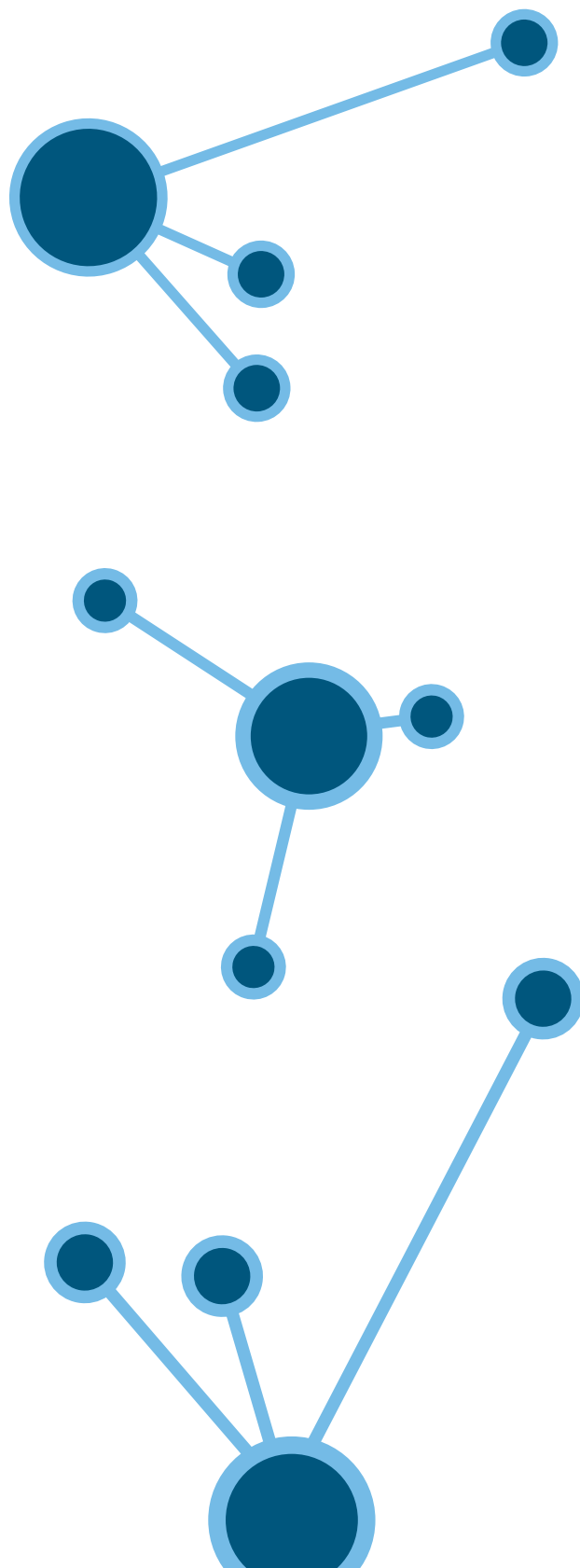
Enterprise Europe Network nudi podporo **majhnim in srednje velikim podjetjem**, pa tudi velikim podjetjem, raziskovalnim organizacijam, strokovnim in sektorskim združenjem, tehnološkim centrom in vsem drugim, da lahko najboljše izkoristijo **gospodarske priložnosti v Evropski Uniji**. Gre za mrežo, 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 uporabljala 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 bomo 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.

Veselimo se druženja z vami!

Ekipa EEN



Kazalo

02 Nagovor vodje konzorcija,
Enterprise Europe Network

05 Poslovna ideja s področja
varnosti in zdravja na
delovnem mestu

08 Prispevek o B2SKI

11 Kaj dela Evropska unija?

14 Poslovno sodelovanje

03 Dobrodošli v Enterprise
Europe Network!

07 Primer dobre prakse

10 S tehnologijo na Filipine,
Indonezijo in Mjanmar

13 Najava dogodkov

15 Predstavitve partnerjev
slovenskega konzorcija

Poslovna ideja s področja varnosti in zdravja na delovnem mestu



Kostno-mišična obolenja zavzemajo na področju varnosti in zdravja na delovnem mestu posebno mesto. Pri kostno-mišičnih obolenjih, povezanih z delom, gre za okvare sestavnih delov telesa, kot so mišice, sklepi, kite, vezi, žilci, kosti in krvni sistem, ki jih povzročijo ali poslabšajo predvsem delo in vplivi neposrednega okolja, v katerem se opravlja delo (EU-OSHA 2007, 1). Pomemben vzrok kostno-mišičnih bolezni so ergonomsko neurejena delovna mesta in slaba organizacija dela (Ur. l. RS, št. 126/2003).

V vsakem delovnem procesu, bodisi v proizvodnji ali v storitveni dejavnosti, oziroma pri pretežno stoječem ali pretežno sedečem delu, so zaradi ponavljajočih se gibov in težkih bremen izpostavljeni različni deli telesa. Kot ugotavlja Gauthy (2007, 7), roke, stopala, zgornje in spodnje okončine ter hrbet izvajajo gibe in uporabljajo silo, ki deluje na proizvodne stroje in opremo, ali pa omogoča posamezniku, da s pritiskanjem premika, zgrabi, odstrani in preoblikuje predmete. Ti človekovi posegi delovno okolje spreminjajo in ustvarjajo dodano vrednost. Zaradi izpostavljenosti telesa različnim virom tveganja, značilnim za to okolje, morajo za te pridobitve sklepi, mišice in kite plačati neizogibno ceno.

Po podatkih **Šeste evropske raziskave o delovnih pogojih** (Parent-Thirion idr. 2016) so kostno-mišične bolezni glavna zdravstvena težava evropskih delavcev. Bolečine v hrbtu, ramenih, vratu in okončinah so na vrhu seznama zdravstvenih težav. Pri preučevanju teh težav se ne moremo več osredotočati le na biomehanske dejavnike, ampak moramo upoštevati tudi organizacijo dela.

Z držo ali sklepi povezane težave pripomorejo k fizičnemu trpljenju pri delu in vodijo v prezgodnje obrabe, staranje in bolezni. Mnogi delavci morajo nehati delati še pred koncem delovne dobe (Gauthy 2007, 8). Če upoštevamo, kako slabo zdravstveno stanje delavce ovira pri iskanju zaposlitve, nam postane jasna povezava z mišično-kostnimi boleznimi. Pri fizičnih in umskih delavcih ter samozaposlenih so kar v treh četrтинah primerov ovira za zaposlovanje težave z okončinami ali hrbtom. Pri strokovnjakih in strokovnih

sodelavcih se odstotek »zniža« na 58 % (Gauthy 2007, 8). Kostno-mišične bolečine privedejo do slabega telesno-psihičnega počutja. V porastu so t. i. psihosomatske bolezni, za katere je terapija vezana na ergonomsko ureditev delovnega mesta, organizacijo dela, ureditev medsebojnih odnosov (Ur. l. RS, št. 126/2003).

Pri pisarniških delavcih so v porastu bolečine v prstih, dlaneh, zapestjih in ramenih, ki nastanejo zaradi uporabe računalnika. S podobnimi težavami se je soočila podjetnica Maja Rajterič, ki je v tem našla tržno priložnost. Z očetom Mihaelom in sestro Nino so razvili **Clickywood**, ergonomski masažni pripomoček za lajšanje bolečin sindroma karpalnega kanala in podobnih obolenj zapestja.

Kot večina podjetij, ki so na začetku svoje poti, so potrebovali informacije, ki jim bodo v pomoč pri nadaljnjem razvoju podjetja. Center za razvoj in prenos znanja Univerze na Primorskem jim je svetoval glede zaščite pravic intelektualne lastnine, vrednotenja inovacije in iskanja poslovnih partnerjev. Z Majo Rajterič smo se pogovarjali o podjetniški poti družinskega podjetja.



Kdaj se vam je porodila poslovna ideja za Clickywood?

Začelo se je ob zaključevanju študija, ko sem pisala zaključno nalogo. Težko si je bilo predstavljati, da bi magistrsko nalogo oddala brez dela z računalnikom. Vse pogosteje so se mi pojavljale bolečine predvsem v desni roki in mravljinčenja v roki, ki si ga nisem znala pojasniti. Tudi pri sestri Nini so se kazali podobni simptomi, ki pa niso bili tako izraziti. Težavo sva skušali odpraviti z otresanjem rok, vendar to je le za kratek čas olajšalo bolečine in ustavilo mravljinčenje. Nazadnje sem se odločila, da obiščem osebno zdravnico. Zdravnica mi je svetovala, naj z delom preneham in s tem rokam privoščim potreben počitek. Roke so, namreč, zaradi nenehnega klikanja in tipkanja, ki ga zahteva pisanje magistrske naloge, preobremenjene. Zdravnica mi je povedala tudi, da bo v nasprotnem primeru potrebna operacija in po vsej verjetnosti ne bi več imela takšne moči v rokah, kot pred operacijo. Poleg tega bi se simptomi karpalnega kanala najverjetneje pogosteje pojavljali, zato bi bilo potrebno več operacij.

V tem času sem bila šele na začetku svoje kariere v bančništvu, kar sem tudi študirala. Kot vemo, bančništvo zahteva vsakodnevno delo z računalnikom. Tako bi bila vse bolj izpostavljena tveganju za nadaljnji razvoj simptomov karpalnega kanala.

Z očetom Miho in sestro Nino smo dan za dnevno iskali rešitev. Preizkusila sem veliko različnih ergonomskih in drugih pripomočkov, ki so imeli skupno lastnost – roka je počivala na podlagi in tako pritiskala na medianin živec. Oče se je po posvetu z zdravnico na Univerzitetnem kliničnem centru domislil, da bi izdelal masažno napravo v višini miške, ki bi podpirala roko, hkrati pa v napravo vgradil vibro motorčke z vibracijami, ki se uporabljajo v terapevtske namene. Potem, ko smo spoznali, koliko ljudi ima podobne težave, kot sva jih imeli z Nino, smo se odločili, da bomo s svojo rešitvijo pomagali tudi drugim. Danes se lahko pohvalimo s kar tremi medaljami Svetovne organizacije za intelektualno lastnino.

Kdo sestavlja podjetniški tim?

Ekipo sestavljajo elektronik, 3-d dizajner, oblikovalec spletnih strani, oglaševalka in grafična oblikovalka. Sodelujemo z Univerzo na Primorskem, Intitutom »Jožef Stefan«, Medicino dela dr. Zadnikar v Ljubljani, Univerzitetnim kliničnim centrom Ljubljana in Ljubljanskim univerzitetnim inkubatorjem.

Zakaj ste se obrnili na Enterprise Europe Network? Katere informacije so bile za vas najbolj koristne?

Na Enterprise Europe Network smo se obrnili iz več razlogov, predvsem pa, ker smo potrebovali pomoč pri vrednotenju inovacije. To oceno smo potrebovali predvsem zaradi pogajanj z multinacionalnim podjetjem, ki se zanima za odkup našega patenta. Poleg tega nam Enterprise Europe Network lahko pomaga pri iskanju drugih poslovnih partnerjev, kar je za nas izjemnega pomena. V poslovanju start-up podjetja, kakršno je tudi naše podjetje, je ključnega pomena, da podjetnik ve, na koga se lahko obrne po pomoč. Izkazalo se je, da je Enterprise Europe Network tudi v našem primeru pomemben del uspeha.

Kakšni so vaši cilji in kako vidite vaše podjetje čez 10 let?

V letu 2017 je naš glavni cilj prodaja patenta in še intenzivnejše vključevanje v mrežo Enterprise Europe Network. Naše podjetje čez 10 let vidimo kot ključnega razvijalca rešitev, predvsem na področju ergonomije na trgu EU in na trgu ZDA.



Viri:

- Agnès Parent-Thirion, Isabella Biletta, Jorge Cabrera, Oscar Vargas, Greet Vermeylen, Aleksandra Wilczynska and Mathijn Wilkens. 2016. Sixth European Working Conditions Survey. Luksemburg: Publications Office of the European Union.
- Evropska agencija za varnost in zdravje pri delu. 2007. Uvod v kostno-mišična obolenja, povezana z delom. Facts 71: 1-2.
- Gauthy, Roland. 2007. Mišično-kostne bolezni, Slabo razumljena »pandemija«. Bruselj: Evropski sindikalni inštitut ETUI-REHS.
- Resolucija o nacionalnem programu varnosti in zdravja pri delu. Uradni list RS, št. 126/2003.

mag. Maja Cergol Lipnik

Univerza na Primorskem

Center za razvoj in prenos znanja

S pomočjo Enterprise Europe Network do zastopniške pogodbe

Slovensko podjetje Ageapol d.o.o. je majhno in inovativno podjetje, ki posluje od leta 1992. Ukvarja se predvsem z dvema osrednjima programoma: z namakalnimi sistemi in s pokrivanjem prostorov. Njihov prodajni asortima zajema: namakalne sisteme, rastlinjake, črpališča, čiščenje vode, fontane, mrežnike, protitočno zaščito, ostale pokrite prostore.

Mariborska razvojna agencija - Enterprise Europe Network je avgusta 2016, v okviru mednarodnega kmetijsko-živilskega sejma Gornji Radgoni organizirala kooperacijsko srečanje "MEET4BUSINESS" Agra 2016, o katerem je informirala in vabila slovenska podjetja s področja prehrane in kmetijstva. Ker je podjetje **Ageapol d.o.o.** želelo razširiti svoj prodajni asortima z novimi, inovativnimi izdelki in je iskalo poslovne partnerje iz tujine, se je na srečanje prijavilo. Podjetje Ageapol d.o.o. je lahko preko spletnega kataloga že pred samim dogodkom pregledalo profile ter ponudbe in povpraševanja prijavljenih podjetij ter si vnaprej rezerviralo sestanke z izbranimi podjetji. Na dogodku so se z izbranimi podjetji sestali na individualnih sestankih, po vnaprej pripravljenem urniku.

Na kooperacijskem srečanju je podjetje Ageapol d.o.o. izvedlo sestanek tudi s potencialnim poslovnim partnerjem, švedskim podjetjem **AMA Laser AB**, ki se ukvarja z razvojem in proizvodnjo laserskih instrumentov in naprav za gradbeno in kmetijsko industrijo in je specializirano za linijske laserje v kmetijstvu. Podjetji sta našli skupni interes in se pričeli dogovarjati o poslovnem sodelovanju.

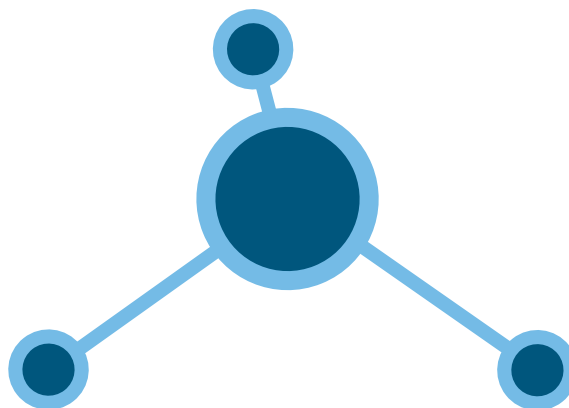
Kmalu po kooperacijskem srečanju sta podjetji **sklenili poslovno sodelovanje v obliki zastopniške pogodbe**. Ageapol d.o.o. je tako postal zastopnik za produkte podjetja AMA Laser AB v Sloveniji.

Tudi letos bo pod okriljem 55. Mednarodnega kmetijsko-živilskega sejma AGRA v Gornji Radgoni potekalo

Kooperacijsko srečanje »Meet4Business« AGRA 2017. Dogodek, ki bo potekal v **torek, 29. avgusta 2017**, je edinstvena priložnost za podjetja, obrtnike, organizacije in zainteresirane posameznike za navezovanje stikov in izmenjavo izkušenj s potencialnimi poslovnimi partnerji iz Slovenije in Evrope. Program je nastavljen tako, da na podlagi vnaprej izbranih srečanj omogoča udeležencem individualne sestanke s potencialnimi partnerji.

Težišča letošnjega kooperacijskega srečanja so trajnostni turizem za razvoj, hrana iz naše bližine, trajnostno kmetovanje, trajnostno gospodarjenje z gozdovi, kmetijska tehnika za visoko učinkovito in trajnostno kmetovanje.

Dodatne informacije o Kooperacijskem srečanju »Meet4Business« AGRA 2017 so na voljo na Mariborski razvojni agenciji / Enterprise Europe Network, ga. Jolanda Damiš (jolanda.damis@mra.si).



Mednarodno zimsko poslovno srečanje B2SKI, Kranjska Gora

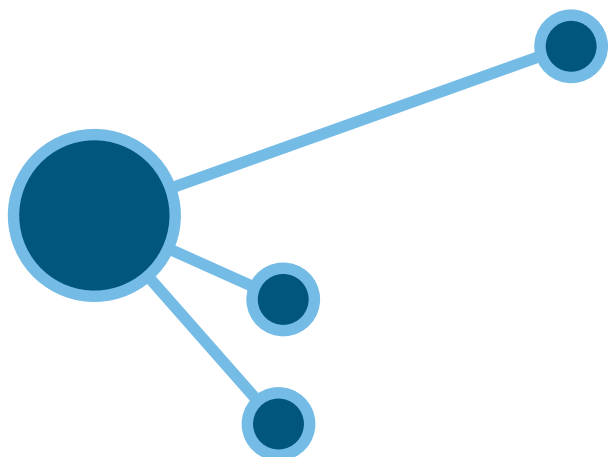
Največje poslovno srečanje v regiji Alpe Adria

Prvi februarjski konec tedna je minil v poslovno-športnem duhu. Vsaj za tiste, ki so se s kolegi obrtniki in podjetniki družili v Kranjski Gori, kjer je potekalo 1. Mednarodno zimsko poslovno srečanje B2SKI, ki ga je pripravila Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije ob podpori Ministrstva RS za gospodarski razvoj in tehnologijo, Javne agencije SPIRIT Slovenija in mednarodnega partnerja Enterprise Europe Network. Petek je bil namenjen tkanju novih poslovnih vezi, večer druženju in zabavi, sobota pa vijuganju med veleslalomskimi vratci.

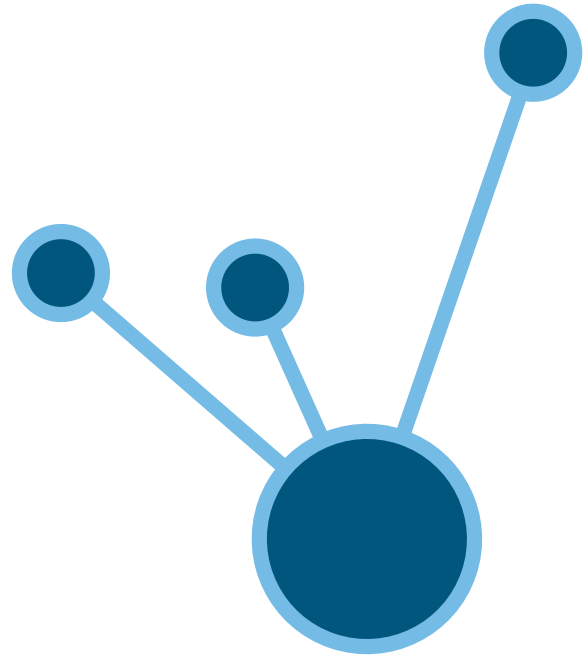
Poslovno srečanje je privabilo več kot sto podjetnikov in obrtnikov iz osmih držav - Hrvaške, Bosne in Hercegovine, Srbije, Avstrije, Turčije, Nemčije, Italije in Slovenije, ki so pripravili več kot 300 sestankov. Uvodoma je udeležence tega največjega B2B srečanja v regiji Alpe Adria, predstavnike domačih in tujih gospodarskih organizacij ter politične predstavnike, pozdravil predsednik Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije Branko Meh in med drugim izrazil zadovoljstvo, da se je že na prvem srečanju zbralo tako veliko število podjetnikov in obrtnikov. »S tem smo ponovno dokazali, da je OZS med najpomembnejšimi povezovalci domačih in tujih gospodarstvenikov. Na vseh področjih delovanja se v naši zbornici trudimo, da bi bili boljši, zato smo šli tudi pri športnih igrah, ki so že tradicionalne, korak dlje. Glede na velik interes podjetij za sodelovanje na poslovnem srečanju, je bila ta odločitev

več kot pravilna,« je poudaril Meh in udeležencem zaželel, da bi tokratni pogovori obrodili sadove in pripeljali do uspešnih poslovnih sodelovanj. Zbrane je nagovoril tudi minister za gospodarski razvoj in tehnologijo Zdravko Počivalšek in dejal, da ministrstvo podpira dogodke kot je bil kranjskogorski predvsem zato, ker omogočajo veliko neposrednih stikov, ki so podlaga za nadaljnje poslovno sodelovanje s poslovnimi partnerji iz držav EU in JV Evrope. »Mednarodno poslovanje podjetij danes ni več vprašanje ali poslovna odločitev, pač pa nuja. Zato v okviru gospodarske politike vlada temu področju namenja posebno pozornost. Smo v obdobju gospodarske rasti. Lani je bila ta 2,3%, letos lahko pričakujemo 2,9% rast. Naši glavni gospodarski partnerji ostajajo države EU, zahodni Balkan in Rusija. Znotraj EU so naši prvi partnerji Nemci, sledijo Italijani, Avstrijci in Hrvati. Potenciali Slovenije na področju internacionalizacije pa so kljub dobrim rezultatom še vedno na številnih področjih neizkoriščeni,« je dejal Počivalšek.

Povedal je, da bo ministrstvo skupaj s SPIRIT Slovenija tudi v prihodnje izvajalo vrsto programov in brezplačnih storitev za slovenska podjetja, ki svoje poslovanje želijo internacionalizirati oziroma ga širiti na mednarodne trge. Poleg že znanih, kot so poslovni klubi, sejmi in usposabljanja, je omenil še nove: spodbujanje partnerstev na tujih trgih, spodbujanje razvoja in uporabe novih poslovnih modelov za lažje vključevanje slovenskih podjetij v globalne verige vrednosti in nadgradnja obstoječega podpornega sistema za podjetja, predvsem za investitorje in izvoznike po principu one-stop-shop.



Minister je poudaril še, da bo Slovenija v prihodnje priložnosti za nove poslovne izzive, poleg tistih držav, s katerimi že sodelujemo, iskala tudi v ZDA, na Japonskem, Kitajskem, v Katarju, Savdski Arabiji, Združenih arabskih emiratih, Kazahstanu, Turkmenistanu, Iranu, Indiji, Turčiji, Ukrajini, Koreji, Tajvanu, Vietnamu, Maleziji in Indoneziji. Zaveda pa se, da novih priložnosti ne bo, če Slovenija ne zagotovi bolj spodbudnega poslovnega okolja. Med nalogami, ki jih bo po njegovem mnenju potrebno opraviti, so odprava administrativnih ovir, bolj fleksibilna delovnopravna zakonodaja in nižja obdavčitev dela. Ob koncu plenarnega dela poslovnega srečanja sta udeležence pozdravila še direktor Javne agencije SPIRIT Slovenija, Gorazd Mihelič in Gorazd Žmavc, minister za Slovence v zamejstvu in po svetu.



Eva Mihelič

Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije

Dušan Fidler, mizarstvo, Maribor:

»Velikih pričakovanj nimam, je pa vzdušje vsekakor pozitivno. Pogovarjal sem se s kar nekaj potencialnimi novimi strankami, kakšen pa bo rezultat tega, se bom pustil presenetiti. Če nič drugega, so taka srečanja priložnost za nova poznanstva.«

Werner Kruschitz, Velikovec, Avstrija:

»Izkoristil sem bližino poslovnega srečanja. Živim namreč blizu na drugi strani meje in sem prišel spoznat nove ljudi, potencialne poslovne partnerje, dobavitelje in se podrobneje seznaniti s slovenskim trgom. Vse je odlično pripravljeno in res sem vesel, da sem prišel.«

Zvone Povalej, kleparstvo krovstvo, Kozjansko:

»Že štiri leta imam podjetje v Srbiji, ukvarjamo pa se z dobavo in montažo solarnih elektrarn. Ta stvar je v tem trenutku v Srbiji zelo zanimiva in tu iščem poslovne partnerje. Nad srečanjem sem zelo navdušen. S SPIRITOM sem bil že nekajkrat na poslovnih sestankih v Beogradu in v Nemčiji in mislim, da je to za prehodnost zelo dobra stvar.«

Fabrizio Settanni in Gianfranco Zilli, Ravena, Italija:

»Že doslej je bilo naše podjetje prisotno v Sloveniji, zato smo razmišljali, da bi bila to dobra priložnost, da spoznamo nova podjetja tudi iz drugih delov Slovenije, kjer se doslej še nismo pojavljali. Zbirava kontakte in iščeva ne le stranke, pač pa tudi poslovne partnerje. Sva zadovoljna, našla sva vsaj enega potencialnega poslovnega partnerja, ki bi bil primeren dobavitelj in eno potencialno stranko. Pohvaliti morava tudi organizacijo, saj je dogodek, glede na druga podobna srečanja, zelo zgledno pripravljen.«

Gregor Rosulnik, prevajalska agencija GORR, Škofja Loka:

»Prišel sem, da stkem nove vezi in, če bo po sreči, pridem tudi do novega posla. Prvič sem na takem srečanju. Sodelavec mi je poslal povezavo do dogodka in glede na to, da je brezplačen in da vsebuje tudi možnosti dvostranskih pogovorov, sem si rekel 'zakaj pa ne' in se prijavil. Ni mi žal.«

Živorad Kovačević, Sarajevo, BiH:

»Prišel sem srečati nove, zanimive ljudi, izmenjati poslovne izkušnje in morda bo to tudi začetek kakšnega novega posla. Všeč mi je mednarodni značaj tega srečanja. Zbralo se nas je veliko iz nekdanje skupne države ter Italije in Avstrije, ki smo že po naravi tesneje povezani. Mislim, da bomo našli veliko možnosti za razvoj sodelovanja. Všeč mi je koncept povezave poslovnega srečanja s smučanjem, pa tudi organizacija je odlična.«

S tehnologijo na Filipine, Indonezijo in Mjanmar

Seminar na temo poslovanja z državami ASEANa smo 15. februarja 2017, v partnerstvu z evropskimi poslovnimi centri iz Manile, Jakarte in Mjanmara izvedli na GZS, z namenom predstavitve poslovnih priložnosti na Filipinih, Indoneziji ter Mjanmaru. Seminarja se je udeležilo 49 ljudi, ki so bili z organizacijo seminarja, predstavitvami govornikov in 1 na 1 razgovori zelo zadovoljni.

Poslovne priložnosti na Filipinih, katerih gospodarstvo v zadnjih letih raste z zavidljivo 7 odstotno povprečno stopnjo rasti, ki šteje preko 100 milijonov prebivalcev, so predvsem pri prenosu tehnologije za predelavo odpadkov v energijo, proizvodnje sladkih brezalkoholnih pijač, IT rešitev za kibernetiko varnost in sistemov za nadzor projektov, bolnišnično opremo, rešitev in sistemov za množični transport.

250 milijonski indonezijski trg, ki v povprečju za porabo v gospodinjstvu nameni kar 40 odstotkov družinskega proračuna, je priložnost za plasiranje proizvodov in storitev s področij zdravstvene oskrbe, tehnološke opreme za rafinerije, energetiko, železniške, cestne, pristaniške infrastrukture, nadstandardne bivalne in namestitvene komplekse.

Mjanmarsko gospodarstvo, ki v zadnjih letih raste s povprečno 8 odstotno gospodarsko rastjo, je trg, ki je industrijsko slabo razvit in zato priložnost za plasiranje tehnoloških rešitev in opreme za hidroelektrane, storitev vezanih na zdravje, varnost.



Za udeležence vedno zelo zanimive poslovne izkušnje iz prve roke sta predstavila direktor podjetja Softnet, za trg Filipinov ter direktor Sentosa Trade za indonezijski trg. Softnet, ki ima predstavništvo v Manili, izpostavlja, da visoka gospodarska rast in pa povprečno 25 let staro prebivalstvo generirata izjemne potrebe po hitrem razvoju infrastrukture ter s tem poslovne priložnosti za tuja podjetja. Kadrovanje je zahtevno, je pa delovna sila izjemno učljiva ter željna dela. Sentosa Trade si sprva pot na indonezijski trg utira preko sejmov ter osebnih stikov s strankami na terenu. Vstop na trg je zahteven in dolgotrajen, veliko je tudi birokracije, vendar, ko se vzpostavi pravo zaupanje z lokalnim agentom, so poti naprej odprte.

Zgoraj omenjeni evropski centri EPBN, EIBN in Eurocham Myanmar, vsi, tako kot GZS, del mreže EEN, so koristen vir dodatnih informacij za mala in srednje velika evropska podjetja, ki žele vstopiti na obravnavane trge in so na voljo za dodatne informacije.

Nataša Turk
GZS, Vodja področja



Kaj dela Evropska unija?

Nagrade inovativnim podjetjem

Evropska komisija je na letošnji tehnološki konferenci CeBIT, ki je potekala od 20. do 24. marca v Hannoveru v Nemčiji, podelila nagrade v skupni višini **1 milijon evrov trem inovativnim podjetjem**, ki jim je uspelo razviti skener hrane. Zmagovalec je prejel **800.000 evrov**, preostala dobitnika pa vsak po 100.000 evrov. Komisija je nagrado v okviru programa Obzorje 2020 razpisala za razvoj mobilne rešitve za skener hrane, ki lahko natančno, hitro in učinkovito analizira sestavo hrane, prehransko vrednost in potencialno nevarne sestavine, kot so alergeni. Prav tako mora uporabnikom zagotoviti dodatne informacije o zdravju in načinu življenja, s čimer bo še zlasti koristil ljudem, ki imajo težave s prekomerno telesno težo, alergijami ali prehransko intoleranco.

Prva ocena sezonsko prilagojene proizvodnje v gradbeništvu

Evropski statistični urad Eurostat je 17. 3. 2017 objavil prvo oceno sezonsko prilagojene proizvodnje v gradbenem sektorju. Ta se je januarja 2017 v območju evra v primerjavi z decembrom 2016 zmanjšala za 2,3 %, v celotni EU pa za 1,5 %. V Sloveniji se je proizvodnja v gradbeništvu januarja 2017 na mesečni ravni zmanjšala za 12,3 %, kar je največji upad med vsemi državami EU, za katere so na voljo podatki. Na letni ravni pa je Slovenija zabeležila upad za 5,7 %. Eurostat je objavil tudi podatke o mednarodni trgovini z blagom. Prva ocena za območje evra kaže, da je izvoz blaga v preostali del sveta januarja 2017 znašal 163,9 milijarde evrov, kar je 13-odstotno povečanje glede na leto poprej. Uvoz v območje evra je znašal 164,5 milijarde evrov, kar je 17-odstotno povečanje glede na leto poprej. Območje evra je tako januarja 2017 zabeležilo trgovinski primanjkljaj v višini 0,6 milijarde evrov. Slovenija je od januarja letos izvozila za 2,6 milijarde evrov blaga, kar predstavlja 17-odstotno rast glede na isto obdobje lani. Izvoz v druge države EU je na letni ravni povečala za 16 %, zunaj EU pa za 21 %. V istem obdobju je uvozila za 2,4 milijarde evrov blaga, kar je 21 % več kot v istem obdobju lani. Januarja 2017 je Slovenija tako zabeležila trgovinski presežek v višini 0,1 milijarde evrov, medtem ko je ta v istem obdobju leta 2015 znašal 0,2 milijarde evrov.

Poročilo o dejavnostih Evropske unije 2016

Evropska komisija je 15. 3. 2017 objavila splošno poročilo o dejavnostih Evropske unije 2016. Poročilo vsebuje pregled vseh glavnih dogodkov, pobud in odločitev EU v letu 2016 ter dopolnjuje belo knjigo o prihodnosti Evrope. Predsednik Evropske komisije Jean-Claude Juncker je ob tem povedal, da si EU zdaj ne sme prizadevati zgolj za prilagajanje spremembam v svetu, ampak za njegovo oblikovanje. V skladu s pravili EU mora Evropska komisija vsako leto objaviti splošno poročilo o svojih dejavnostih in pobudah. Splošno poročilo in povzetek poročila opisujeta dejavnosti EU v preprostem jeziku, ki je razumljiv ne samo poznavalcem zadev EU, ampak tudi širši javnosti. Dokumenta sta na voljo v vseh uradnih jezikih EU.

18 projektov za naložbe v prednostne projekte na področju energetske infrastrukture

Evropska komisija je 14. 3. 2017 odobrila 18 projektov za naložbe v prednostne projekte na področju energetske infrastrukture v sklopu Instrumenta za povezovanje Evrope (CEF). Med njimi je tudi investicijski projekt pametnih omrežij na območju Slovenije in Hrvaške SINCRO.GRID, ki bo od EU prejel 40.489.013 evrov podpore. Projekt SINCRO.GRID je namenjen tehnološki nadgradnji distribucijskih in prenosnih omrežij na Hrvaškem in Sloveniji. Med drugim bo uvedel virtualni čezmejni nadzorni center za obnovljive vire energije ter omogočil več proizvodnje iz obnovljivih virov energije in boljšo izkoriščenost obstoječega omrežja. Naložbeni načrt za Evropo naj bi do zdaj spodbudil že za več kot 177 milijard evrov skupnih naložb in tako že dobro presegel polovico od načrtovanih 315 milijard evrov skupnih naložb od njegove uvedbe komaj pred dvema letoma. Podatke je prejšnji teden predstavila Evropska investicijska banka (EIB). Za infrastrukturne projekte in programe financiranja malih in srednje velikih podjetij (MSP), ki se zdaj izvajajo v vseh 28 državah članicah, je bilo v okviru Evropskega sklada za strateške naložbe (EFSI) skupno odobrenih za več kot 32 milijard evrov garancij. Od tega je EIB v okviru EFSI-ja odobrila 197 infrastrukturnih projektov (več kot 24 milijard evrov garancij), Evropski investicijski sklad (EIF) pa 264

sporazumov za financiranje MSP (več kot 8 milijard evrov garancij). Sporazumi naj bi prinesli koristi več kot 400.000 malim in srednje velikim podjetjem ter podjetjem s srednje veliko tržno kapitalizacijo. Predlog Evropske komisije za podaljšanje in vsebinsko razširitev EFSI-ja (t.i. EFSI 2.0) je na dobri poti k uresničitvi. Evropski voditelji so decembra 2016 pozdravili dogovor finančnih ministrov EU o podpori predlogu ter pozvali Evropski parlament in države članice EU, da odobrijo nadgradnjo EFSI-ja v prvi polovici 2017. EFSI 2.0 je med glavnimi zakonodajnimi prioritetami Komisije.

Poročilo o obveznem navajanju seznama sestavin in označb hranilne vrednosti alkoholnih pijač

Evropska komisija je 13. 3.2017 objavila poročilo o obveznem navajanju seznama sestavin in označbe hranilne vrednosti alkoholnih pijač. Glede na ugotovitve poročila je pozvala industrijo, da v enem letu pripravi usklajen predlog, s katerim bo zagotovila navajanje sestavin alkoholnih pijač in njihovo hranilno vrednost za potrošnike. Komisija bo predlog za samoregulacijo ocenila in če bo ugotovila, da je neustrezen, bo opravila oceno učinka za preučitev drugih možnosti v skladu z načeli boljšega upravljanja.

71 MSP bo prejela sredstev iz programa Obzorje 2020

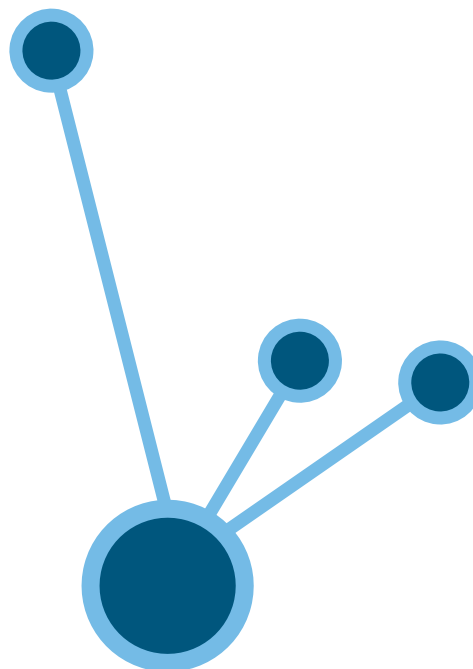
Evropska komisija je izbrala 71 malih in srednje velikih podjetij iz 22 držav, ki bodo prejela sredstva iz programa Obzorje 2020 – druga faza Instrumenta za MSP. Izbrana podjetja so vključena v 66 projektov, skupaj pa bodo prejela 103,82 milijona evrov. Vsak projekt bo lahko prejel do 2,5 milijona evrov podpore, projekti na področju zdravja pa bodo upravičeni do 5 milijonov evrov podpore. Največ projektov je s področja informacijsko-komunikacijskih tehnologij in prometa ter nizkoogljčnih in energijsko učinkovitih sistemov. Komisija je v tem krogu izbirala med 1534 predlogi. Od začetka programa 1. januarja 2014 je bilo v okviru druge faze izbranih 641 malih in srednje velikih podjetij. Med tokratnimi prejemniki ni slovenskih podjetij, od začetka programa pa jih je bilo izbranih 16. Financiranje v okviru druge faze omogoča podjetjem naložbe v inovacijske dejavnosti, kot so predstavitev, preskušanja, pilotni projekti, razširjanje in miniaturizacija ter priprava poslovnega načrta za njihove proizvode. Poleg tega lahko prejmejo tudi 12 dni poslovnega usposabljanja. Večino projektov je predlagalo eno podjetje, v nekaterih pa so se podjetja povezala. Naslednji rok za oddajo predlogov v okviru druge faze Instrumenta za MSP je 6. april 2017.

Napredek EU in izboljšanje digitalne uspešnosti

EU je na splošno dosegla napredek in izboljšala svojo digitalno uspešnost za tri odstotne točke v primerjavi s preteklim letom, vendar bi lahko hitreje napredovala, poleg tega se razmere po posameznih državah razlikujejo. Digitalni razkorak med najbolj in najmanj digitalno državo znaša 37 odstotnih točk v primerjavi s 36 leta 2014. Digitalno najbolj razvite države EU so Danska, Finska, Švedska in Nizozemska, največji napredek pa sta dosegli Slovaška in Slovenija. Povezljivost v EU je boljša, a še vedno ne zadovoljuje prihodnjih potreb. V EU je tudi več digitalnih strokovnjakov, vendar skoraj polovica Evropejcev še vedno nima osnovnih digitalnih znanj in spretnosti. Na splošno Evropejci pogosteje uporabljajo internet, družbena omrežja, spletno bančništvo in nakupe ter druge digitalne storitve. Prav tako so vse bolj digitalna tudi podjetja, elektronsko trgovanje pa se počasi povečuje. Napredek je viden tudi pri pogostejši uporabi spletnih javnih storitev. Slovenija se med 28 članicami EU uvršča na 17. mesto. Velik napredek so storila zlasti podjetja pri integraciji digitalnih tehnologij in po tem merilu je Slovenija zdaj nad povprečjem EU. Raven digitalnih znanj se je izboljšala, Slovenci pa se vključujejo v različne spletne dejavnosti. Vendar ostaja povezljivost pod povprečjem EU, k temu pa prispeva počasno vzpostavljanje hitrih in mobilnih širokopasovnih povezav. Zaradi napredka v zvezi z odprtimi podatki se povečuje uporaba spletnih javnih storitev.

Vir:

Predstavništvo Evropske komisije v Sloveniji



Najava dogodkov

DRUŽBENI IZZIV – Podnebni ukrepi, okolje, učinkovita raba virov in surovin – Zaključni dogodek projekta CASI

TERMIN: 24. maj 2017, od 9.30 do 13.00 ure

LOKACIJA: Čevljarška 27, Koper (večnamenski prostor)

OPIS: Na zaključnem dogodku projekta CASI bodo predstavljeni predlogi rešitev na družbeni izziv »podnebni ukrepi, okolje, učinkovita raba virov in surovin«, ki ga je postavila Evropska komisija v Obzorju 2020.

Predstavljeni bodo ključni rezultati projekta:

- Orodje za vrednotenje in upravljanje trajnostnih inovacij.
- Razvojna priporočila za oblikovalce politik na področju trajnostnih inovacij.
- Kako trajnostne inovacije vidijo državljani?

DODATNE INFORMACIJE IN PRIJAVE: elektronski naslov: maja.lipnik@upr.si, Tel: (05) 663 -77-86.

Slovensko-indijski poslovni forum

TERMIN: 30. maj 2017, od 10. do 13. ure

LOKACIJA: Gospodarska zbornica Slovenija (Poslovna oaza, 7. nadstropje), Dimičeva 13, Ljubljana

OPIS: Ob priložnosti obiska gospodarske delegacije iz Indije, Gospodarska zbornica Slovenije, v sodelovanju z javno agencijo SPIRIT Slovenija, v torek, 30. maja 2017, organizira poslovni forum, v okviru katerega bodo predstavljene poslovne priložnosti v Indiji ter organizirana B2B srečanja.

PRIJAVA: www.gzs.si/Dogodki/30-5-2017/slovensko--indijski-poslovni-forum

DODATNE INFORMACIJE: Kontaktna oseba: Nataša Turk, Tel: (01) 58 89 152, e-naslov: natasa.turk@gzs.si.

Srečanje s kitajskimi dobavitelji v Budimpešti

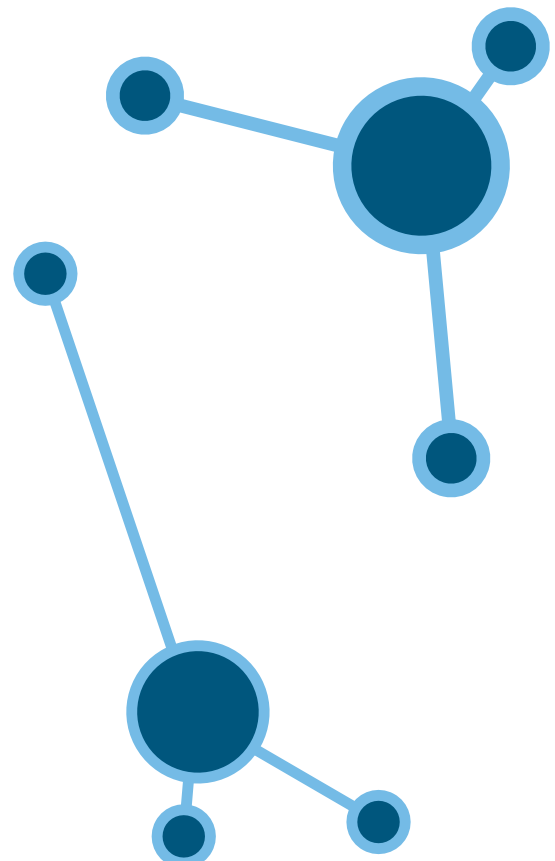
TERMIN: od 31. maja do 2. junija 2017

LOKACIJA: Madžarska, Budimpešta

OPIS: Gospodarska zbornica Slovenije v sodelovanju s posebno ekonomsko trgovinsko cono Central-European Trade&Logistics Cooperation Zone Co. (CECZ) iz Budimpešte organizira za zainteresirana slovenska podjetja in posameznike obisk sejma in poslovne razgovore s kitajskimi proizvodnimi podjetji in dobavitelji.

PRIJAVA: www.gzs.si/Dogodki/31-5-2017/srecanje-s-kitajskimi-dobavitelji-v-budimpesti

DODATNE INFORMACIJE: Kontaktna oseba: Marko Jare, Tel: (01) 58 98 158, e-naslov: marko.jare@gzs.si.



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, senzorce 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 prstih 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, 041 786 987, 02 235 53 70
raz@um.si, www.razu.um.si,



Univerza na Primorskem
Center za razvoj in prenos znanja
Čevljarska 27, 6000 Koper-Capodistria
T. 05 663 77 87
info@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.