



## 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 opreми 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 maloprodajnem 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 opreми,“ 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, 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 Sebastjan 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.“

# EU OPEN FOR BUSINESS

## MALA PODJETJA – VELIKE AMBICIJE



### **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, kojih 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.