

# Vstop na romunski trg – samo za vročerkvne

**Ustrezen proizvod in cena, tržna analiza, jasen cilj in časovni okvir, pripravljenost investirati brez hitrega rezultata in intuicija so recept za uspeh.**

Matej Rogelj, GZS - Center za mednarodno poslovanje



Foto: Zare Modlic

Romunija je z 19-milijonskim trgom lahko primerna destinacija za slovenski trgovinski in investicijski vstop. Njihovo gospodarstvo je lani beležilo 3,8 % rast, za letos ji napovedujejo celo 4,7 %. Rast naj bi se nadaljevala tudi prihodnji dve leti.

## Najemite odvetnika in slovenskega direktorja

Ustanavljanja podjetja in upravnih postopkov se ne lotevajte sami. Najemite odvetniško pisarno. Predpogoj za uspešno delovanje podjetja je slovenski direktor. Glede zaposlenih lokalnih sodelavcev je treba vedeti, da zasledujejo predvsem lasten interes in v primeru boljše ponudbe ne bodo lojalni. Funkcionalno izobraženi kadri so še vedno redki in zato iskani. E-pismenost ni samoumevna.

## Nujno s posredniki, agenti in distributerji

Nujno je povezovanje s posredniki, agenti in distributerji. V te dostope in odnose investirajte čas in denar. V očeh romunskih poslovnežev je slabost slovenskih ponudnikov prav nepripravljenost za investiranje v marketing ter pomanjkanje vizije in dolgoročne strategije vstopa. Primerna oblika sodelovanja je podizvajalstvo na javnih razpisih, ki so objavljeni izključno v romunščini ([www.e-licitatie.ro](http://www.e-licitatie.ro)). Lokalni partner je nujen, ker je rok za izvedbo običajno nerazumno kratek in je morda romunski partner poučen o podrobnostih še pred objavo razpisa.

## Kje so priložnosti?

Priložnosti so na številnih področjih, od agrarnega sektorja (mehanizacija, tehnologije), ekologije (odpadne vode), javne infrastrukture (izgradnja, obnova cest in železnic, razsvetljava) do IT-ja, na primer v povezavi z e-upravo.

Iskanje potencialnih partnerjev je oteženo, ker ni uporabnih podatkovnih baz, razen plačljive mednarodne baze KOMPASS. V tem procesu vam lahko pomembno pomaga slovensko veleposlaništvo v Bukarešti. Nujen je neposreden in osebni odnos z romunskimi partnerji. Jezik komunikacije je angleščina, sprejemljive alternative so italijanščina (podobnost), nemščina (severozahod), madžarščina (manjšina).

## Naučite se brati med vrsticami

Na sestanke ne prihajajte prezgodaj ali točno, ker morda sogovorniki še ne bodo pripravljeni. Romuni so dobri govorniki z občutkom za »prilagojeno res-

nico«, ki ljubijo dvoumnost in se jim ne mudi skleniti posla. Ne postavljajte eksplicitnih vprašanj, že brez tega boste deležni dolgih in kompleksnih pojasnil. Berite med vrsticami. Če tudi sami ne boste dovolj obširni in elokventni, ne boste verodostojni.

Poudarjajte njihov pomen, imejte osebni stil, bodite prefinjeni in dvoumni v izražanju. Pozorno vas bodo poslušali in prekinjali, a vztrajali na svojih pozicijah. Če pogajanja zaidejo v slepo ulico, postrežejo s presenetljivimi, na videz novimi rešitvami. Prepričevanje hitro preraste v mojstrsko barantanje. Ko nastopi trenutek za »facilitacijo« posla oziroma »transakcijske stroške«, je treba postaviti meje in vztrajati. Le tako boste ustavili poskuse manipulacije.

## Avtokratski vodstveni stil

Radi tvegajo, a izvedba ni njihova močnejša stran, zato je dogovor treba zapisati in potrditi s strani odločevalcev, pogosto pa še dodatno tudi s strani višje avtoritete v podjetju. Njihov vodstveni stil je namreč avtokratski in pokroviteljski ob uporabi emotivnih pristopov za doseganje ciljev. Lahko se zgodi celo, da bodo posamezna določila pogodbe poskušali spremeniti tudi potem, ko je ta že podpisana.

Romuni so epikurejske duše in si želijo predvsem prijazno in dobro preživeti čas z vami. Zaradi slabih izkušenj iz preteklega režima so celo bolj zaupljivi do tujcev kot do sonarodnjakov. Morda zato tudi njihova skoraj agresivna gostoljubnost, ki jo kaže ob priložnosti vračati in tudi poskrbeti za skromna obdarovanja. gg



Foto: Depositphotos

Predsednik Borut Pahor bo predvidoma aprila ali maja 2017 na uradnem obisku v Romuniji. Ob tej priložnosti bo organizirana spremljevalna poslovna delegacija, v okviru katere bodo bilateralna srečanja z romunskimi partnerji.



svetovalec

**Dobre rezultate na romunskem trgu lahko prinese tudi udeležba na sejmih, bodisi samostojno bodisi skupaj z romunskim partnerjem. Osrednji romunski organizator sejmov je Romexpo.**

**Slovenci veljamo za tehnološko enakovredne Nemcem, a cenejše.**

Center za mednarodno poslovanje pri GZS

