

Most med Slovenijo in Bližnjim vzhodom

Podjetje NHZ bolnikom z Bližnjega vzhoda predstavlja slovensko medicinsko znanje, na njihove trge pa plasira naše izdelke.

Barbara Perko, Foto: My Doctor in Europe

Izvozili so več kot milijon litrov vode Dana v Kuvajt, širijo pa se tudi v Katar, Savdsko Arabijo, Severno Afriko, Libijo in druge države na območju.



Podjetje NHZ deluje kot povezovalni most med pacienti z Bližnjega vzhoda in slovensko medicino. »V želji, da bi tuji prepoznali Slovenijo kot biser Evrope, kjer so možnosti povezovanja, si želimo biti 'most' med obema poloma – v zdravstvu, izobraževanju, turizmu in gospodarski dejavnosti,« pravi dr. Asim Busch-Pusitsch, direktor podjetja. Sodelujejo z najbolj eminentnimi strokovnjaki, univerzitetnimi klinikami, specialistično-diagnostičnimi in rehabilitacijskimi centri v Sloveniji in drugih evropskih državah. Podjetje bolnikom zagotavlja vso strokovno, organizacijsko in komunikacijsko podporo, kar bolnikom omogoča, da se lahko posvetijo le zdravljenju.

»Postali smo del velike družine«

»GZS je organizacija s prek 160 letno tradicijo, ki združuje največje število podjetij v Sloveniji in kot taka je članica mednarodnih združenj. Kot predstavnik delodajalcev v Sloveniji je izjemno vpeta v mednarodne tokove in tudi povezana z državnimi institucijami v Sloveniji. S članstvom smo tako postali del velike družine. Tako s podporo GZS in drugih institucij optimistično verjamemo, da bomo uspeli tudi v drugih EU državah, kar nam je že uspelo z vodo Dana, ki jo na Bližnjem vzhodu ekskluzivno zastopa podjetje Bioglobal,« o odločitvi za članstvo pravi dr. Busch-Pusitsch. »Tako NHZ kot Bioglobal zanimajo tudi slovenski proizvajalci in kot člani GZS smo lažje del mednarodnih aktivnosti, ki so pomembne za izvoz in uvoz.«

Izvozili več kot milijon litrov vode

Podjetje vrsto leto posluje na Bližnjem vzhodu, kjer so v podjetju našli zaupanja vrednega partnerja, ki jim nudi kakovost, profesionalnost in prilagodljivost. »Zelo cenijo sebe in bližnje ter gradijo poslovne odnose na osebnem stiku in zaupanju,« izpostavlja dr. Busch-Pusitsch. »Ob sebi imam zelo strokovno ekipo, ki ima veliko izkušenj z državami Bližnjega vzhoda. Imamo več kot deset let izkušenj, zadnja štiri leta pa smo prisotni tudi v Sloveniji.« Podjetje na slovenskem trgu vidi še veliko priložnosti za sodelovanje s slovenskimi podjetji, ki imajo po njihovih besedah zelo velik nabor kvalitetnih izdelkov za izvoz.

Podjetji, tako NHZ kot Bioglobal, neprestano širita svoje poslovanje. Uspehi – izvozili so več kot milijon litrov vode Dana v Kuvajt, širijo pa se tudi v Katar, Savdsko Arabijo, Severno Afriko, Libijo, publikacija My Doctor in Europe pa je dobro sprejeta v Kuvajtu – jih navdajajo z optimizmom in željo po nadaljnjem širjenju poslovanja. V ta namen so oktobra letos ustanovili Slovensko-kuvajtsko gospodarsko zbornico, katere namen je plasiranje slovenskih izdelkov v tujino, pa tudi predstavitev lepote Slovenije, pri čemer jih podpirajo tudi številne slovenske institucije.

Cilj izmenjava znanj

Eden od dogodkov, ki bo pripomogel k izmenjavi znanj, je Mednarodni zdravstveni kongres, ki bo 11. novembra v Ljubljani, na njem pa bodo izmenjevali znanje in izkušnje slovenski in tuji zdravstveni strokovnjaki. »Naša želja je, da ne ostanemo le pri predstavitvi Slovenije v publikaciji My Doctor in Europe, ampak da približamo in izmenjujemo znanja različnih strokovnjakov iz celega sveta,« poudarja dr. Busch-Pusitsch. ^{gg}

Članski center
GZS



Več informacij v Članskem centru GZS:
https://www.gzs.si/o_gzs/clanski_center
T: 01 58 98 105, F: 01 58 98 100
tanja.jamnik@gzs.si