

Nove poslovne priložnosti v Skandinaviji

Slovenskim dobaviteljem kovinskih izdelkov se odpirajo priložnosti na skandinavskem trgu.

Nataša Turk, Center za mednarodno poslovanje GZS



Foto: Zare Modlic

Aktualni geopolitični dogodki ter porajajoči se trgovinski protekcionizem krepijo negotovost globalnega gospodarstva in posledično korenito spreminjajo globalne distribucijske modele.

V nam bližnji Skandinaviji se v zadnjih letih izrazilo krepki poslovno sodelovanje z outsourcing* partnerji za proizvodnjo komponent za kovinsko predelovalno industrijo, baziranih na evropskih tleh, kar zagotavlja kakovostno in zanesljivo oskrbo iz neposredne, znane bližine, medtem ko velikoserijske, nizkocenovne, tehnološko manj zahtevne in okoljsko bolj obremenjujoče proizvodnje ostajajo v Aziji.

Prednosti in priložnosti prevzema dejavnosti outsourcinga proizvodnje v partnerskem odnosu z dajalcem outsourcinga lahko pomenijo kratkoročno izboljšanje poslovanja podjetja:

- z novimi naročili lahko podjetje optimizira zasedenost razpoložljivih proizvodnih zmogljivosti,
- pridobivanje novih razvojnih, tehnoloških, tržnih, organizacijskih znanj, usposabljanj na različnih področjih,
- izboljšanje likvidnosti poslovanja,
- povečanje produktivnosti, prodaje in porazdelitev fiksnih stroškov,
- dostop do ugodnejših nabavnih virov,
- prerazporeditev viškov delavcev na nove programe.

Kako najti partnerja?

V praksi se poti in načini iskanja partnerjev za outsourcing zelo razlikujejo, odvisno od karakteristik in kapacitet iskalcev pogodbenih partnerjev. Pri vzpostavljanju stikov med potencialnimi poslovnimi partnerji je lahko v pomoč tudi GZS, ki v okviru aktivnosti Enterprise Europe Network (EEN) izvaja organizirana, skupinska poslovna mreženja na obravnavano temo.

*outsourcing = prenos aktivnosti na drugo podjetje

Zainteresirane člane GZS vabimo, da interes za sodelovanje z danskimi podjetji s področij kovinske, lesne in plastičarske industrije sporočite na natasa.turk@gzs.si, da vam postrežemo z dodatnimi informacijami ter povežemo s potencialnimi dajalci outsourcinga.

GZS je tako na povabilo in v sodelovanju z danskima Væksthus Sjaelland, Væksthus Hovedstadsregionen maja 2018 organizirala delavnico na temo outsourcinga za kovinsko, lesno in plastičarsko industrijo na Zelandiji in pridobila tudi konkretna poslovna povpraševanja danskih podjetij po outsourcingu dela proizvodnje. Danski partnerji iščejo partnerstva s slovenskimi proizvodnimi podjetji, ki so med drugim imetniki mednarodnih standardov za vodenje kakovosti ISO 9001 & ISO 14001 iz prej omenjenih panog ter dodatno certifikata trajnostnega gospodarjenja z gozdom FSC, predvsem za lesno predelovalno panogo. [gg](#)

Mreženje na Švedskem

Novembrsko poslovno mreženje na temo outsourcinga bo na Švedskem v okviru največjega severno-evropskega sejma industrijskih podizvajalcev Subcontractor Connect 2018, ki bo potekal v Jönköpingu, 13. in 14. novembra 2018.

Udeležba na dogodku je primarno namenjena podjetjem s področij

- avtomobilske industrije,
- gradbene opreme,
- zdravstvene oskrbe,
- pohištvene industrije in
- ostalih proizvodnih dejavnosti,

ki bi se želeli v okviru organiziranih B2B srečanj učinkovito predstaviti potencialnim poslovnim partnerjem. Vabljeni, da si podrobne informacije o dogodku preberete na tej povezavi <https://www.gzs.si/Dogodki/13-11-2018/-subcontractor-connect-2018>.



svetovalec

Z outsourcingom lahko podjetja izboljšajo likvidnost poslovanja.

Danska podjetja iščejo partnerje tudi med slovenskimi podjetji v lesno predelovalni panogi.



Povpraševanja iz tujine

