

Neizkoriščene priložnosti za posle v Ženevi

Slovenska poslovna javnost še vedno ni dovolj informirana o priložnostih, ki jih ponuja CERN.

Vanja Bele, GZS - Center za mednarodno poslovanje

Evropski center za jedrske raziskave (CERN) s sedežem v Ženevi ponuja tri načine sodelovanja:

1. dobave splošnega blaga in storitev, potrebnih za delovanje velike ustanove;
2. dobave visokotehnoloških produktov in storitev, potrebnih za delovanje in nadgradnjo laboratorijev;
3. nadgradnjo znanja in sodelovanje pri raziskavah za znanstvenike in raziskovalce.

S CERN-om sicer Slovenci že sodelujemo na poslovnem in znanstvenem področju, a dejstvo je, da slovenska poslovna javnost še vedno ni dovolj informirana o priložnostih, ki jih CERN ponuja.

Zato smo Ministrstvo za izobraževanje, znanost in šolstvo RS (MIZŠ), SPIRIT Slovenija, javna agencija in Gospodarska zbornica Slovenije (GZS) pripravili Dneve slovenske industrije v CERN-u in povabili podjetja k udeležbi.

Predstavilo se je 25 podjetij

Po intenzivnih pripravah se je 9. in 10. oktobra 2019 v CERN-u predstavilo 25 slovenskih podjetij. Njihove rešitve in ponudbe so bile oblikovane in posredovane pristojnim osebam v CERN že nekaj mesecev pred samim obiskom. Tako so gostitelji imeli čas pregledati profile podjetij in njihove ponudbe ter se odločiti za srečanje z udeleženci na individualnih sestankih. V dveh dneh se jih je odvilo skoraj 100, brez dodatnega angažiranja podjetij med samo pripravo pa bi jih bilo veliko manj.

V nadaljevanju predstavljamo dve uspešni zgodbi.

Prejeli že prva naročila

Podjetje ŽUST-AL iz Žirov se ukvarja s CNC obdelavo kovin in varjenjem. »V začetku oktobra smo se udeležili predstavitve slovenske industrije v CERN-u. Že v procesu priprave in oddaje naše ponudbe smo prejeli precej interesa za skupne sestanke s predstavniki CERN-a. Nanje smo se dobro pripravili, sogovorniki so nas lepo sprejeli in bili zadovoljni s potekom pogovorov,« je pojasnila Tara Brus, prokuristka v podjetju ŽUST-AL. »Pohvalili so našo kvaliteto, povabili so nas na ogled njihove delavnice s CNC stroji, varilnice in merilnice, konec novembra pa so nas obiskali tudi v Žireh z namenom poglobitve sodelovanja. Prejeli in dobavili smo že prvo naročilo, pogovorom med njihovim obiskom pa je sledilo že naslednje naročilo.«

Kot je poudarila Tara Brus, je poslovanje s CERN-om za njih zelo pomembna referenca.

»Slovenskim menedžerjem priporočam, da vsaj preverijo možnosti sodelovanja s CERN-om, saj priložnosti obstajajo, potrebno je le verjeti v svoje podjetje in sodelavce.«

Deset dni po obisku že izbrani kot potencialni dobavitelji

Glavna dejavnost podjetja Nanocut je razvoj in proizvodnja industrijskih LED svetilk. »Obisk v CERN-u je bil zelo dobro organiziran s strani Ministrstva za izobraževanje, znanost in šport RS, agencije SPIRIT Slovenija in Gospodarske zbornice Slovenije. Da smo imeli dogovorjene sestanke, se je bilo potrebno pred obiskom registrirati v CERN bazo in navezati stik z oddelkom, ki je odgovoren za nabavo radiacijsko odpornih LED svetilk. Imeli smo srečo, da je problematika nabave takšnih svetilk trenutno prioriteta v CERN-u, tako da so bili pogovori izredno podrobni,« je povedal Igor Hrovatič, direktor razvoja v podjetju Nanocut. »V roku 10 dni po obisku smo že bili izbrani kot potencialni dobavitelj in že dobili povpraševanje za prvo vzorčno količino naših LED svetilk. Potrebno je poudariti, da lahko ponudbo oddajo samo povabljeni. Običajno iz baze izberejo dve do tri podjetja, ki pa morajo oddati svojo najboljšo ponudbo, saj pozneje



Foto: Jasmina Gladek

»Slovenskim menedžerjem priporočam, da vsaj preverijo možnosti sodelovanja s CERN-om, saj priložnosti obstajajo, potrebno je le verjeti v svoje podjetje in sodelavce,« svetuje Tara Brus, ŽUST-AL.



Foto: Vanja Bele

cene ni mogoče korigirati. Menim, da je to zelo dober sistem izbire najbolj ugodnega ponudnika.«

Hrovatič podjetjem priporoča, da »v prvem koraku proučijo delovanje CERN-a in uredijo vse formalnosti registracije v njihovi bazi potencialnih dobaviteljev. Glede na produkt podjetja je potrebno najti specifičen oddelek, ki se ukvarja s tehniko, ki jo podjetje izdeluje, navezati stik ter začeti s komunikacijo. Za pridobitev posla je treba imeti zelo dober izdelek po najboljši ceni, saj je CERN institucija, s katero bi vsako podjetje rado sodelovalo in tega se CERN-ovi nabavniki dobro zavedajo«.

Kam se lahko podjetje obrne za dodatne informacije in pomoč glede sodelovanja s CERN-om?

Na GZS se zavedamo, da gre za pomembno priložnost, hkrati pa tudi za zelo kompleksno institucijo, ki terja malo več angažiranosti za razumevanje pravega pristopa. Velikokrat je interese za sodelovanje smiselno obravnavati skupinsko, tako zaradi večje učinkovitosti kot tudi strokovnosti. V ta namen se je znotraj Združenja za informatiko in telekomunikacije pri GZS (ZIT) ustanovila sekcija ScienceTech ([https://](https://www.gzs.si/sciencetech)



Foto: Nanocut d.o.o.

www.gzs.si/sciencetech), kjer so vam na voljo za dodatne informacije oz. lahko neposredno kontaktirate predstavnika Slovenije na sedežu v Ženevi (Samo Tuma, Slovenian Industry Liaison Officer (ILO), CERN (Geneva), room 510/R-014, samo.tuma@cern.ch). gg

Igor Hrovatič opozarja, da morajo podjetja oddati svojo najboljšo ponudbo, saj pozneje cene ni mogoče korigirati.

Srečno 2020

ebmpapst

the engineer's choice

**Želimo vam prijeten
in miren božič
ter veselja, zdravja
in poslovnih
uspehov
v novem letu.**



Sredstva, namenjena za poslovna darila, bomo letos donirali lokalnim dobrodelnim organizacijam.

Risba, ki krasi božično novoletno čestitko, izvira iz Nemčije in je zmagovalna risba natečaja otrok zaposlenih v skupini ebm-papst.