

Najpomembnejši izvozni partnerici Pomurja še naprej ostajata Nemčija in Avstrija

»Pomurska podjetja so izjemno izvozno naravnana, saj izvoz predstavlja skoraj milijardo evrov skupne realizacije,« pravi Robert Grah, direktor Pomurske gospodarske zbornice (PGZ), Nemčija in Avstrija pa predstavljata že več kot polovico celotnega izvoznega trga.

Nina Šprohar

»Vselej iščemo nove možnosti plasmaja opreme na tujih trgih«

»V gospodarski konjunkturi je običajno, da se obseg investicijskih projektov povečuje, tako smo tudi pri nas v zadnjih treh letih zaznali izredno povečanje obsega del in vedno večje ter zahtevnejše projekte tako doma kot v tujini,« pravi Mitja Bensa, direktor podjetja Artex. V zadnjih letih so realizacijo povečali za skoraj 50 odstotkov, hkrati pa se je povečala tudi produktivnost, ki je posledica vlaganja sredstev v razvoj in tehnologijo ter znanje. »V podjetju vidimo možnosti za izboljšave predvsem v dvigu kvalitete in skrajševanju dobavnih rokov, s tem pa se povečuje tudi možnost pridobitve dodatnih naročil. Letos bomo osredotočeni predvsem na ustrezno kadrovsko strukturo in boljšo organizacijo v proizvodnji ter iskanje novih poslovnih partnerjev v razvitem delu Evrope,« doda Bensa.

»Že vrsto let imamo poslovne partnerje v Avstriji, Nemčiji, Hrvaški, Srbiji, na Madžarskem in v Romuniji. Sodelovanje je, še posebej v zadnjih letih, uspešno in nimamo težav s terjatvami, saj vedno gradimo dolgoročni odnos in nudimo kompletno tehnično podporo,« pravi Bensa. Na februarjem sejem logistične opreme LogiMAT v Stuttgartu se bo Artex ponovno sestel s partnerji in pretehtal možnosti za še boljše nadaljnje sodelovanje, hkrati pa, kot pravi Bensa, vselej iščejo nove možnosti plasmaja opreme na drugih razvitih trgih. Trenutno imajo v teku nekaj večjih in nekoliko bolj specifičnih projektov za domače kupce in za nemškega kupca. »Načrtujemo tudi gradnjo prizidka k upravni stavbi, saj zdajšnja ne zadostuje današnjim standardom, ki jih zaposleni pričakujejo od uspešnega podjetja. S hčerinskim podjetjem Linox Solution prav tako izvajamo zahtevne projekte za avtomobilsko in kemično industrijo. Za letošnje leto računamo, da bomo uspeli dvigniti realizacijo za

najmanj pet odstotkov, kar se tiče dobička, pa je le-ta odvisen od trga in davčne politike,« še pove Bensa.

Širjenje distribucije Radenske

Radenska je že vrsto let prisotna na tujih trgih, njihove izdelke pa lahko danes najdemo kar v 21 tujih državah. »Med njimi je ena ključnih prav Avstrija, ki poleg Hrvaške in Italije predstavlja največji izvozni trg,« pravi Alenka Dujanovič, specialistka za odnose z javnostmi v podjetju Radenska. Sodelovanje na avstrijskem tržišču je, trdi, v zadnjih letih stabilno, pri čemer je njihov izziv za nadaljnjo širitev povezan predvsem s prepoznavnostjo blagovne znamke Radenska na trgu vod, kjer prevladujejo močne domače, lokalne blagovne znamke. »Naše aktivnosti so zato ciljno usmerjene predvsem na regije, ki so geografsko in kulturno bližje Sloveniji, saj je tam njihova prepoznavnost večja. Na avstrijskem trgu dobro sodelujemo z lokalnimi distributerji pijač,

Z dvigom kvalitete in skrajšanjem dobavnih rokov se povečuje možnost pridobitve dodatnih naročil, poudarja Mitja Bensa, direktor podjetja Artex.

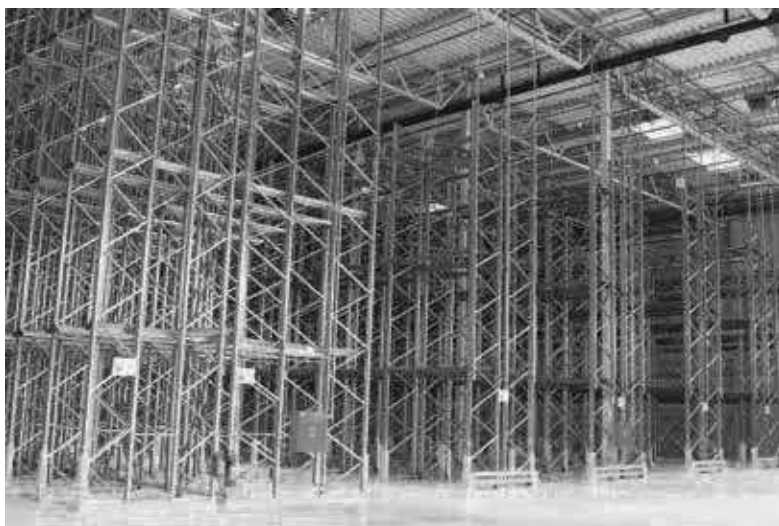


Foto: Artex/Artex

Radenska se usmerja predvsem na regije, ki so geografsko in kulturno bližje Sloveniji, saj je tam njihova prepoznavnost večja.

Radensko pa lahko najdemo v trgovskih verigah Spar in Rewe. V prihodnje nameravamo to sodelovanje še okrepiti predvsem v smeri širitve distribucije naših izdelkov,« cilje povzame Dujanovičeva in doda, da pri tem veliko stavijo tudi na širitev ponudbe z novimi, kakovostnimi izdelki, ki sledijo trendom – te bodo predstavili v letošnjem letu.

Roto si ne želi biti le dobavitelj, temveč partner Štefan Pavlinjek, direktor podjetja Roto, pa pravi, da trenutno sodelujejo s kar 52 državami, »eden največjih kupcev je sosednja Avstrija, z mnogimi avstrijskimi podjetji pa sodelujemo tako razvojno kot



Foto: Arhiv Roto



Foto: Arhiv Radenska

v produktih«. S podjetjem KTM so del vsakoletnega razvoja novega motorja za dirko Pariz-Dakar, kjer imajo praktično možnost izkoristiti svoje znanje in opremo za tako zahtevne izdelke. »Za naše kupce si želimo biti ne le dobavitelj, temveč partner, ker v tem slučaju sodelujemo že pri snovanju izdelka, razvoju, testiranju in tudi pri vstopu na trg,« še pove Pavlinjek.

gg

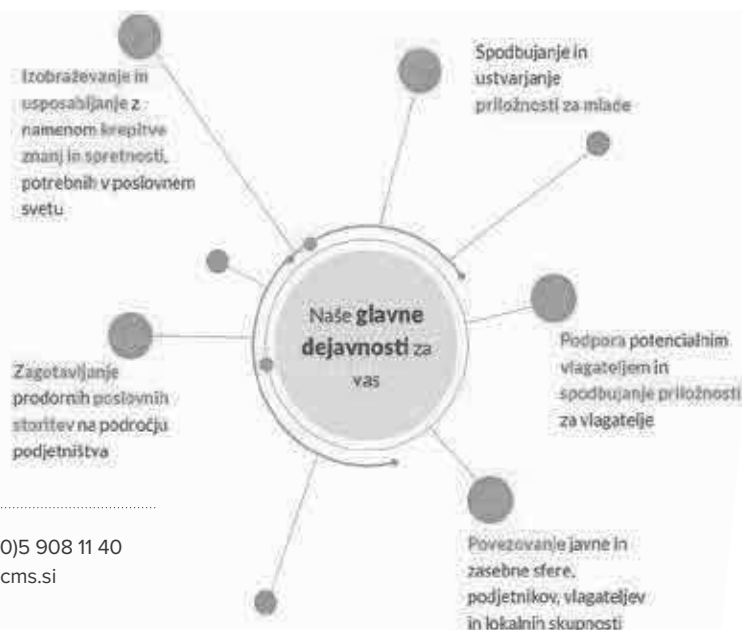
RAZVOJNI CENTER MURSKA SOBOTA

z znanjem in izkušnjami na voljo podjetnikom in potencialnim podjetnikom

Razvoj Pomurja je tesno povezan s podjetji, ki tu delujejo. Za uspešno delovanje podjetij pa je velikega pomena prav razvitost regije. Gre torej za neločljivo povezanost, pri kateri sta sodelovanje in spodbudno okolje ključna.

Prav pri razvijanju in podpori tega vam želimo v **Razvojnem centru Murska Sobota zagotavljati pomoč** – v obliki rednega in ažurnega obveščanja o dejavnostih, razpisih in dogodkih s področja spodbujanja podjetništva in gospodarstva. Da boste **vedno na tekočem o dogajanju v regiji** in širše ter da ne boste poslušali o izgubljenih priložnostih, temveč o njih govorili kot o priložnostih, ki ste jih s pridom izkoristili.

Z veseljem vam bomo tudi **svetovali** na vseh tistih področjih, ki jih pokrivamo s svojimi strokovnimi kadri – pri **prilagoditvi poslovnih načrtov, marketingu in vodenju podjetij, pa tudi pri internacionalizaciji podjetij, razvojnih priložnostih, možnostih investiranja ter državnih spodbudah.**



**RAZVOJNI
CENTER
MURSKA
SOBOTA**
REGIONALNA RAZVOJNA
AGENCIJA ZA POMURJE

Kardoševa ulica 2
9000 Murska Sobota
SI - Slovenija

1. vhod, 3. nadstropje

+386 (0)5 908 11 40

info@rcms.si

www.rcms.si