

Izvojni nasvet

Indija: v množici sogovornikov je najtežje identificirati ključnega odločevalca

Kje lahko slovenska podjetja iščejo priložnost na indijskem trgu in na kaj morajo biti pozorna.

Nataša Turk

Gospodarska zbornica Slovenije je v začetku marca v sodelovanju z Veleposlaništvom Indije organizirala seminar »Indija prodira naprej. Priložnosti za slovenska podjetja«. Dogodek je bil priložnost za tikanje poslovnih vezi ter spoznavanje priložnosti na indijskem trgu, ki jih je v svojem uvodnem nagovoru predstavil veleposlanik Indije, Param Jit Mann.

Predstavitvi poslovnih priložnosti države so sledile predstavitve dobrih praks slovenskih podjetij, ki so »prodrli« na indijski trg: Valji d.o.o., SEVEN REFRACTORIES d.o.o., Bosio d.o.o. in Pramit d.o.o., ter najava platforme Europe India Co-operation Acceleration Bridge.

Od prvega posla do drugega najpomembnejšega trga v zadnjih letih

»Indija je za naše podjetje trenutno drugi najpomembnejši trg. Po uvodnih, neuspešnih poizkusih sklepanja poslov s trgovskimi posredniki in poizkusih pridobivanja naročil prek javnih naročil za državne jeklarne, nas je identificiral indijski partner iz izpostave v Makedoniji, kjer je priporočil podjetje, ki je že poslovalo z indijskimi jeklarnami. Med prvim, osemnajst dni trajajočim poslovnim obiskom v Indiji smo obiskali vrsto potencialnih strank, večinoma podjetij v zasebni lasti, razpršenih po celotni državi, ter v relativno kratkem času, to je obdobju enega leta, realizirali prve posle. Z nekaterimi od teh strank še danes, po osmih letih, uspešno poslujemo. Sedaj denimo dobavljamo že šestim največjim indijskim jeklarnam v zasebni lasti, kot so ArcelorMittal Nippon Steel India (prej Essar Steel), TATA Steel BSL (prej Bhushan Steel), JSW, Tata Steel, Bhushan Power&Steel, JSL, ki imajo skupaj devet modernih valjarskih prog za proizvodnjo pločevine,« pravi Iztok Kogovšek, vodja programa pločevinskih valjev v podjetju Valji.

»Potek razgovorov z indijskimi partnerji je povsem drugačen, precej kompleksnejši, kot smo ga denimo vajeni v Evropi. V podjetju se praktično pogovarjaš z vsemi odgovornimi za različna področja. V okviru enega obiska opraviš tudi deset sestankov z različnimi nivoji, oddelki. Precej pozornosti je potrebno nameniti tehnični, poprodajni podpori kupcu ter osebnim stikom. Kupci z vsakim novim naročilom pričakujejo izboljšave obstoječih proizvodov, z boljšo vzdržnostjo iztržiš tudi višjo ceno. Potrebno je skrbno načrtovanje izdelka, prilagojenega posebej za indijski trg,« poudarja Kogovšek.

»Trga se lotite z veliko mero potrpežljivosti, vztrajnosti, prilagodljivosti in na dolgi rok se vam bo zagotovo obrestovalo. Posel z indijskimi podjetji je za naše podjetje v nenehnem vzponu, kot omenjeno, dobavljamo šestim največjim indijskim jeklarnam v zasebni lasti,« je še povedal Kogovšek.

Kako do kupcev pred in po uvedbi Modijevih ukrepov Make in India*

»Realne priložnosti za posle, kot je naš, so v privatnem sektorju, kjer lažje skleneš posel. Prvi večji posel v Indiji smo naredili pred šestimi leti in sicer projektiranje, izdelava in montaža postrojenja za toplotno obdelavo rotorjev turbin, namenjenih elektrarnam, za korporacijo Larsen & Tubro. Danes dobavljamo več indijskim partnerjem ter na trgu ostajamo konkurenčni v partnerstvu z indijskimi podjetji, ki za naše produkte in rešitve opravijo proizvodnjo tehnološko manj zahtevnih komponent, za sicer tehnološko zahtevne, kompleksne industrijske proizvode,« je pojasnil Tomaž Bosio, vodja projektov v družbi Bosio.

Ustanovili podjetje s skupnim vlaganjem

»Z ustanovitvijo podjetja s skupnim vlaganjem Dalmia Seven smo združili komplementarno znanje obeh partnerjev na področju naprednih ognjevzdržnih materialov, in sicer tehnično znanje z opremo ter dostop do trga. Mi smo priskrbeli inovativno tehnologijo ter stroje, indijski partner Dalmia Bharat Group pa tovarno, ekipo in seveda poznavanje trga. Proizvodnja z novo tehnologijo je stekla lani in proizvedli smo že preko 10.000 ton ognjevzdržnih betonov,« je povedal Vasja Jakomin, generalni direktor Seven Refractories.

Za katera podjetja je priložnosti veliko?

»Slovenska podjetja, izvozno usmerjeni ponudniki proizvodov in rešitev v specializiranih, nišnih segmentih, kot so npr. varčna raba energije, rešitve za zmanjšanje onesnaženosti, obrambni sektor, lahko resnično veliko ponudijo razvijajočemu, rastočemu indijskemu trgu. Poslovna pogajanja so sicer dolgotrajna, vendar se posel, ko je enkrat sklenjen, odvijeta hitro in v velikem obsegu, ki ga je pogosto težko organizacijsko obvladati,« je poudaril veleposlanik Indije, Nj. Eksc. Param Jit Mann. gg

*Izdelaj v Indiji, op. p.



Foto: Zare Modlic

»Trga se lotite z veliko mero potrpežljivosti, vztrajnosti, prilagodljivosti in na dolgi rok se vam bo zagotovo obrestovalo,« svetuje Iztok Kogovšek.