

SEJEM

# Forum Agenti ponovno »v živo«

GZS že deseto leto organizira skupinske nastope slovenskih podjetij na poslovnih dogodkih, ki v italijanskih mestih potekajo pod skupnim imenom Forum Agenti. Dogodke »v živo« bo dopolnilo še mednarodno virtualno srečanje.

Marko Jare, GZS - Center za mednarodno poslovanje

Na Gospodarski zbornici Slovenije bomo tako kot vsako leto tudi letos organizirali udeležbo naših podjetij na največjem srečanju z italijanskimi agenti, ki poteka vsako leto v novembru v Milanu. Po sedmih letih pa želimo ponovno naše gospodarstvenike predstaviti v Neaplju, kjer bodo 12. in 13. maja na največjem razstavišču v južnem delu Italije Mostra d'Oltremare potekala dvodnevna B2B srečanja z agenti. Neapelj kot poslovno središče južne Italije je za slovenska podjetja lahko zanimiv tudi zato, ker naj bi se v kratkem odprla čarterska letalska povezava z Mariborom, v načrtu Slovenije pa je tudi odpiranje častnega konzulata v Neaplju.

Konec junija bo potekal tudi tridnevni spletni dogodek, na katerem bodo lahko prijavljena podjetja poleg italijanskih srečala še agente iz Francije, Španije in Nemčije.

Vsi omenjeni dogodki Forum Agenti bodo tudi letos organizirani v sodelovanju z Javno agencijo Republike Slovenije za spodbujanje podjetništva, inovativnosti, razvoja, investicij in turizma (SPIRIT) ter Ministrstvom za zunanje zadeve RS.

Zato, da bi lahko tuji agenti zaznali interese prijavljenih podjetij dovolj zgodaj, je priporočljivo in zaželeno, da se zainteresirana podjetja čimprej odločijo in prijavijo svojo udeležbo. Novost, ki so jo letos uvedli italijanski organizatorji, je tudi popust pri višini kotizacije, če se

podjetje odloči, da se bo udeležilo dveh ali več dogodkov Forum Agenti v tekočem letu.

Slovenska podjetja, ki bodo na dogodkih sodelovala v organizaciji GZS, bodo lahko del stroškov dobila povrnjenih tudi s strani Slovenskega podjetniškega sklada.

## Kako vstopiti na italijanski trg?

V Centru za mednarodno poslovanje na GZS se velikokrat srečujemo z vprašanji

slovenskih podjetij glede ustreznega načina prodaje svojih izdelkov ali storitev na sosednjem 60-milijonskem trgu. Nekatera podjetja celo odkrito priznajo, da so že poskusila sama poiskati direktne kontakte, a jim kljub večkratnim poskusom ni uspelo.

Lahko bi rekli, da obstajajo trije načini, kako začeti poslovati v Italiji, dva sta povezana s finančnimi vlaganji pa tudi z velikim poslovnim rizikom in nekoliko sreče. Poleg odpiranja lastnega predstavništva, ki je skoraj vedno povezano z zaposlovanjem lokalne delovne sile,



Utrinek s srečanja Forum agenti v Milanu v obdobju, ko spletnih različic še ni bilo na obzorju.

velikimi začetnimi finančnimi stroški zaradi najema ali nakupa poslovnih prostorov, plačami zaposlenih idr., obstaja tudi možnost prodaje prek specializiranega distributerja. V tem primeru gre za posreden tržni pristop, ko lokalno tuje podjetje od dobavitelja običajno kupi izdelke/storitve in jih po svoji ceni prodaja končnim kupcem. Ta pristop ima svoje prednosti, kot na primer manjšo angažiranost lastnih virov, operativno lažje poslovanje, hitrejši servis in logistiko, ki jo opravlja podjetje v tujini ipd. Ima pa tudi svoje slabe lastnosti, na primer manjši nadzor nad tržiščem (kupci, cene, konkurenca, trendi ...), manjši vpliv nad upravljanjem z izvorno blagovno znamko, lahko pa vodi celo v relativno hitro nadomestljivost ponudbe dobavitelja s konkurenco.

### Sodelovanje z lokalnimi agenti

Po zagotovilih poznavalcev italijanskega trga in tudi iz konkretnih izkušenj podjetij je za prodajo izdelkov ali storitev najboljša rešitev prav sodelovanje z lokalnimi agenti. Italija ima namreč med vsemi evropskimi državami najbolj dodelan sistem poslovanja preko agentov. V Italiji je registriranih okoli tristo tisoč agentov, ki morajo biti v skladu z italijansko zakonodajo uradno registrirani in morajo poslovati v okviru organiziranih združenj. Po nekaterih ocenah ta množica agentov v okviru svojega dela in posredovanja ustvari kar osemdeset odstotkov nacionalnega BDP-ja. Ne samo da ima Italija razvit poseben izobraževalni proces za pridobitev uradnega naziva in registracije agentov, naši sosede imajo tudi izredno dobro izdelano zakonodajo na tem področju. Ta zelo podrobno opredeljuje obveznosti in dolžnosti tako zastopanih podjetij kot tudi agentov oziroma zastopnikov na drugi strani.

Velika, morda celo največja prednost poslovanja preko agenta je v tem, da agent ni zaposlen v podjetju, s katerim sodeluje, in je upravičen do dogovorjene provizije šele potem, ko končni kupec plača račun dobavitelju.

Dodatno olajšavo pri odločanju o tem, zakaj izbrati agenta na italijanskem trgu, morda lahko predstavlja dejstvo, da se sistema poslovanja preko agentov poslužujejo tudi lokalni - italijanski dobavitelji. Večina italijanskih podjetij se namreč zelo dobro zaveda, da ne morejo sami z lastnimi viri pokriti celotnega teritorija, ampak raje sodelujejo z lokalnimi agenti po celi državi.

### Slovenska podjetja imajo dobre izkušnje

Odkar je maja leta 2013 Gospodarska zbornica Slovenije v Rimu prvič organizirala skupinski nastop slovenskih podjetij, se je v organizaciji in izvedbi GZS ter ob podpori Javne agencije SPIRIT in Ministrstva za zunanje zadeve RS zvrstilo 14 skupinskih nastopov z udeležbo preko 150 slovenskih podjetij. Če k temu dodamo še branžno specializirane in manjše lokalne dogodke v nam bližnjih italijanskih mestih (Bologna, Videm ter Treviso), ki jih je za naša podjetja izvedla Javna agencija SPIRIT, je udeležba slovenskih podjetij preseгла število dvesto.

Večina podjetij, ki se je v preteklosti udeležila dogodkov v izvedbi GZS, ki so potekali vsako leto v Milanu, po dvakrat v Rimu in Neaplju ter v Veroni, je bila z udeležbo zadovoljna, saj so dobili vrsto

kontaktov agentov, ki so pokazali interes za sodelovanje. Po pripovedovanju podjetij jih je kar nekaj tudi začelo poslovati z italijanskim trgom preko izbranih agentov, marsikomu pa je načrte žal prekržala kriza zadnjih dveh let. Tudi B2B srečanja z agenti, ki so v tem obdobju potekala preko spleta, se niso pokazala kot najbolj uspešna. Tudi zaradi tega bi morala podjetja razmisliti o udeležbi na dogodkih, ki bodo letos spet potekali »v živo«, saj pri tovrstnem sodelovanju največ pomenijo osebni odnosi in »follow up«, ki mora slediti nastopu na dogodkih v Italiji.

Pretekle pozitivne izkušnje, kot so pridobljeni poslovni kontakti in konkretni novi posli, prednosti skupinskega nastopa podjetij ter promocijski učinki za našo državo in gospodarstvo dokazujejo, da je sodelovanje na poslovnih dogodkih Forum Agenti odlična priložnost, ki je ne kaže zamuditi. ■

Podrobne informacije o poslovnih dogodkih Forum Agenti v letu 2022 lahko zainteresirana slovenska podjetja dobijo na uradni internet strani italijanskih organizatorjev – [www.forumagenti.it](http://www.forumagenti.it), ali pa na Gospodarski zbornici Slovenije, kontakt: Marko Jare, GZS, e-pošta: [marko.jare@gzs.si](mailto:marko.jare@gzs.si)

### Varnost pri delu v Italiji

Zaradi številnih olajšav, ki jih italijanska zakonodaja predvideva v korist naročnikov gradbenih del, je v Italiji odprtih več gradbišč kot običajno. Tudi število tujih podjetij in tujih delavcev na gradbiščih se je močno povečalo. Zaostrili pa so se pogoji glede izobraževalnih tečajev varstva pri delu. Delavci tujih podjetij (tudi slovenskih) bodo morali pred začetkom del na gradbišču opraviti obvezni tečaj po italijanskih predpisih (16 ur za varstvo pri delu).

Obenem bo moral biti vsaj en delavec ustrezno usposobljen z 8-urnim tečajem za protipožarno varnost in z 12-urnim tečajem za prvo pomoč. V tem primeru je možno tudi sodelovanje z italijanskim partnerjem, ki lahko "posodi" svojega delavca za ti funkciji. V primeru, da se uporabljajo specifični stroji (bager, dvigalo, viličar ...) so prav tako predvideni tečaji po italijanski zakonodaji. Obenem bo od junija dalje obvezen tudi tečaj za skupinovodjo (8 ur) in za delodajalca (trajanje mora zakon še določiti). Če navedenih tečajev po italijanski zakonodaji delavci ne bodo imeli, sledi kazen za podjetje in predvsem prepoved dela na gradbišču.

Slovensko deželno gospodarsko združenje in povezano podjetje Servis zato organizirata vrsto 16-urnih tečajev varstva pri delu v različnih jezikih, s posebnim poudarkom na slovenščini, srbsščini in albanščini. Več informacij: [info@servis.it](mailto:info@servis.it).