



# KAKO POSLOVATI Z ITALIJO

## Gospodarski urad RS, Milano

Gregor ŠUC,  
vodja Gospodarskega urada  
RS v Milanu

# Gospodarski urad: kaj lahko naredi za vas

- iskanje primernih poslovnih partnerjev
- organizacija, pomoč in sodelovanje pri obiskih potencialnih poslovnih partnerjev,
- iskanje dobaviteljev in podizvajalcev,
- pomoč pri ustanavljanju podjetij in podružnic,
- spremljanje dogajanja na trgu in posredovanje informacij o poslovnih priložnostih,
- pomoč pri organizaciji skupinskih promocijskih nastopov,
- priprava sektorskih poročil in poročil o izdelkih.

# [ Partnerske inštitucije: ]

za Italijo značilna močna institucionalna organiziranost

- C.C.I.A.A – Trgovinsko-gospodarsko-industrijsko-obrtno-kmetijske zbornice v vsaki pokrajini, kjer so vpisana vsa podjetja (register)
- Združenje gospodarskih zbornic (Unioncamere) idr.
- Trgovinsko združenje in industrijsko združenje ter združenje obrtnikov na nacionalni ravni (Confcommercio, Confindustria, Confartigianato),
- Regionalna in teritorialna industrijska združenja
- Sektorska združenja (Associazioni di categoria)  
ANCE: Associazione nazionale costruttori edili

# [ Povpraševanje slovenskih podjetij ]

- **število:** preko 50 podjetij mesečno
- **sektorji:** kovinsko predelovalna ind., lesno predelovalna ind, predelava plastike, avtomobilska proizvodnja, ICT, storitveni sektor,
- **tip povpraševanja:** prodaja izdelkov, iskanje agentov, distributerjev, partnerskih podjetij, zakonodajne info, bonitete (CERVAD),

# Ali je Italija zanimiva za slovenska podjetja

- **prednosti:** 3 največja evropska ekonomija, ki je neposredna soseda Slovenije, veliko število B2B in B2C, sedež multinacionalk v Milanu, družinska podjetja – dogovori se sklepajo neposredno z lastnikom,
- **slabosti:** ostra konkurenca italijanskih in drugih tujih proizvodov z visoko dodano vrednostjo, plačilni roki, dolga pot na prodajne police, razlike v kulturi in načinu poslovanja

# [ POSLOVNO OKOLJE: ]

- **Število podjetij: 6.125.541 mio** (cca. 90% malih in srednje velikih podjetij)
- **SEVERNI DEL: 2.835.288 podjetij**
  - Osrednji del 1.257.189 podjetij
  - Južni del in otoki: 2.033.037 podjetij

# Menjava Italije s Slovenijo

- V letu 2013 je skupni obseg blagovne menjave znašal 5,9 mrd EUR in se je v primerjavi z letom 2012 zmanjšal za 9,2 %. Izvoz Slovenije v Italijo je dosegel 2,5 mrd EUR in se je povečal za 4,8%, uvoz iz Italije je znašal 3,4 mrd EUR in se je zmanjšal za 15,5 %. Zaradi upada uvoza iz Italije je deficit v trgovinski menjavi s to državo prvič po letu 2003 zopet padel pod milijardo evrov.
- **Skupna blagovna menjava s štirimi severnimi IT deželami je znašala: 3,133 mio EUR, kar je več kot polovica celotne blagovne menjave z IT.**
- **Lombardija:** blagovna menjava z Lombardijo je v letu 2013 znašala **tot. 1,288 mio EUR**, od tega je Slovenija izvozila v Lombardijo 537,6 mio EUR ter uvozila 751,1 mio EUR blaga.
- **FJK: tot. 609.394.587 EUR;** uvoz iz SLO 277.480.767 ter izvoz v SLO 331.913.820. (30% iz Vidma in Trsta, 24% Gorica, 11% Pordenone).
- **Benečija: tot. 580,3 mio EUR.** Slovenija na 17 mestu, kot partner dežele Benečije, pred ZDA, Turčijo in Madžarsko. Skupaj je blagovna menjava znašala: 280,3 mio EUR uvoz iz Slovenije, kar predstavlja 22% vsega IT uvoza iz Slovenije. Izvoz iz Benečije v Slovenijo, pa ni podatka, ocena je cca 300.000 EUR.
- **Emiglia Romagna: tot. menjava je znašala: 655.454.722 EUR** - izvoz Slovenije v Emiglio Romagno je znašal 319.164.998 EUR (-22,3%) uvoz SLO iz Emiglie Romagne je znašal: 336.289.724 EUR (-5,4%).

# [ ITALIJA: ključni sektorji ]

- strojna industrija in proizvodnja orodij in naprav
- kovinsko predelovalna industrija,
- prehrambena industrija
- modna industrija in tekstil,
- lesno predelovalna industrija,
- biotehnologija, raziskave in razvoj,
- storitveni sektor (finance, zavarovalništvo, marketing)
- turizem,
- kmetijsko predelovalna ind.



# Zanimivi sektorji za slovenska podjetja:

- **prehrambeno predelovalna industrija**, tako dobava surovin (meso, mleko, žita), kot končnih izdelkov; biološko predelana hrana, **priprave na EXPO 2015**
- **suhomontažne hiše**; nišna proizvodnja nizko energetske hiše, inovativen design, gradbeni sektor v IT je v upadanju, vendar raste povpraševanje po suhomontažnih hišah in nizko energetske hišah, kot tudi je povpraševanje po lesu za gradbeništvo,
- **sektor mode**; tekstilna in usnjarska industrija, obutev; povečano povpraševanje na IT trgu - pogosta vprašanja o odpiranju proizvodnih obratov v Sloveniji; iskanje materialov ter designa,
- **kovinsko predelovalna industrija**; že sedaj zelo močan izvozni sektor, povpraševanje na IT trgu,
- **avtomobilski sektor**; Fiat Chrysler, 21. januarja 2014 organizirali predstavitev slovenskega avtomobilskega grozda v Torinu, delamo na predstavitvi v skupini Piaggio;

# [ Zanimivi sektorji : ]

- **logistika in distribucija**; priložnost za sodelovanje z drugimi logističnimi centri v IT, velik interes za odpiranje distribucijskih centrov v Sloveniji,
- **zelenih tehnologij**;
- **obnovljivi viri energije**; biomasa, izjemno veliko povpraševanje po peletih,
- **kemijska ter farmacevtska industrija**; kemijska industrija je eden izmed vodilnih sektorjev blagovne menjave med državama. Farmacevtska industrija - zaradi liberalizacije zakonodaje na področju prodaje zdravil, odprt trg za generična zdravila.
- **turizem**; zdraviliški turizem, terme, nišna ponudba eko turizma, para medicinske storitve, ter na drugi strani prodaja luksuznih storitev, vikend paketi;
- **enogastronomija**; luksuzni proizvodi ali pa proizvodi z najnižjo ceno;
- **Expo 2015**; svetovna razstava, ki bo potekala od maja o aprila 2015 v Milanu; kako prehraniti planet - svetovna razstava posvečena prehrani ter trajnostnemu razvoju, razvoj zelenih tehnologij; inovativni pristopi;
- **ICT in Telekomunikacije**; hitro razvijajoči sektor v IT, večanje števila informacijskih tehnologij in rešitev, digitalizacija poslovanja,

# KAKO NASTOPITI NA IT TRG

- 1.) **strokovna podpora podjetju pri prodoru na IT trg**; podjetje ves čas internacionalizacije potrebuje strokovno podporo
- 2.) **oblikovanje načrta** – poslovnega, marketinškega, finančnega,
- 3.) **ustrezen distribucijski kanal: neposredna ali posredna prodaja**
- 4.) Ne izhajati iz predpostavke, da “**se bo produkt prodajal zato, ker je dober**” – IT trg je kompleksen in zahteva visoko profesionalnost
- 5.) **koncept trga** – analiza trga – nujno potrebna – pomoč svetovalnega podjetja – zakaj sem zanimiv za IT kupce – ne smemo temeljiti na podjetniškem instinktu
- 6.) **politika proizvoda**; prodaja se isti proizvod kot na domačem trgu – vendar ni nujno, da se bo prodajal tudi na IT trgu – proizvod je potrebno prilagoditi potrošniku lokalnega trga – od spremembe etikete, embalaže ter tudi proizvodnje “ad hoc” proizvodov za lokalni trg

# [ Kako nastopiti na IT trgu ]

- **7.) maloprodajne cene izdelkov:** čas krize je naredil velike tektonske premike v kupni moči prebivalstva – pritisk po čim večjem znižanju cen – prodaja preko spleta – transparentnost cen in vedno bolj v porastu
- **8.) logistična podpora pri distribuciji izdelka**
- **9.) izbira promocijskih aktivnosti** – ne smejo temeljiti na najcenejših, temveč na potencialnem rezultatu

# [ KAKO prodati v Italijo ]

- **PREKO:**

- 1.) lastne prodajne organizacije,
- 2.) distributerja, grosista,
- 3.) ekskluzivnih zastopnikov (it. agente monomandatario – s skladiščem ali brez)
- 4.) trgovskih zastopnikov (it. agente plurimandatario – s skladiščem ali brez)

# KAKO VSTOPITI NA IT TRG

## ■ DIREKTNA – neposredna prodaja v Italiji

- 1.) večji vložek v trg,
- 2.) področni vodja prodaje za Italijo,
- 3.) prodaja izdelkov pod lastno blagovno znamko,
- 4.) večja kontrola trga, cen in konkurence,
- 5.) preko lastnih prodajnih agentov ali direktno prodajalcev

## ■ INDIREKTNA – posredna prodaja v Italiji

- 1.) manjši začetni vložek,
- 2.) hitrejši servis in logistika,
- 3.) preko distributerjev, agentov za prodajo na terenu
- 4.) manjši nadzor nad tržiščem

# [ EXPO 2015 ]

---

- maj 2015 – oktober 2015
- priložnost za slovenska podjetja za promocijo, B2B,
- neformalna skupina gospodarskih uradov v Milanu s ciljem skupne organizacije poslovnih konferenc
- sodelovanje s sektorskimi zbornicami v Italiji

# [ Načrtovani dogodki 2014 ]

---

- Rimini; 24. oktober, Gospodarska zbornica, predstavitev slovenskega gospodarstva;
- Milano; 9. oktober, obrtna zbornica – predstavitev slovenskega gospodarstva
- Milano; 24.-25. november, Matching
- Milano; 28. november, iskanje trgovskih potnikov



# NAŠI KONTAKTI

GOSPODARSKI URAD RS MILANO

Gregor Šuc, vodja urada

[gregor.suc@gov.si](mailto:gregor.suc@gov.si)

tel: +39 02 294 05 910

Galleria Buenos Aires 1

20124 Milano