



Javna agencija RS
za podjetništvo
in tuje investicije

17. november 2009

Moj spletni priročnik 46



[Razpisi](#)

[Predpisi](#)

[Poslovno
sodelovanje](#)

[Tehnološko
sodelovanje](#)

[Poslovni
dogodki](#)

[Priložnosti
doma](#)

[Kažipot po
globalnem
trgu](#)

[Neznano
znanje](#)

[Dodatek](#)

R A Z P I S I

Objavljeno: Uradni list RS, št. 91, Datum: 13.11.2009, Stran: 2829

Dodatne informacije in razpisna dokumentacija: Agencija Republike Slovenije za kmetijske trge in razvoj podeželja (ARSKTRP),

Tel: (01) 580-77-92, od ponedeljka do četrтка od 8. ure do 15.30 in v petek od 8. ure do 14.30. Vprašanja se lahko posredujejo tudi po elektronski pošti na naslov: aktrp@gov.si.

Razpisna dokumentacija je vlagateljem na voljo od dneva objave javnega razpisa do dneva zaprtja javnega razpisa vsak delavnik med 9. in 15. uro na Sektorju za razvoj podeželja Agencije RS za kmetijske trge in razvoj podeželja, p.p. 189, 1001 Ljubljana ali na spletnih straneh: www.mkgp.gov.si in www.arsktrp.gov.si.

Javni razpis za ukrep Mali priobalni ribolov

Predmet razpisa: Predmet javnega razpisa je dodelitev nepovratnih sredstev iz naslova ukrepa Mali priobalni ribolov, ki prispeva k varovanju in ohranjanju ribolovnih virov, izboljšanju delovnih pogojev na krovu in boljši kakovosti rib.

Predmet podpore: podpora se bo iz naslova tega razpisa dodeljevala izključno za plovila malega priobalnega ribolova, definiranega v 26. členu Uredbe Sveta (ES) št. 1198/2006. V skladu z navedenim določilom plovila malega priobalnega ribolova na gospodarskem dovoljenju ne smejo imeti vpisanih naslednjih vlečnih orodij:

- vlečne mreže z gredjo,
- pridnene vlečne mreže s širilkami,
- pridnene vlečne mreže, upravljane z dveh plovil,
- pelagične vlečne mreže s širilkami,
- pelagične vlečne mreže, upravljane z dveh plovil in
- dvojne vlečne mreže s širilkami.

Ribiško plovilo ne sme izvajati ribolova z navedenimi ribolovnimi orodji.

Predmet podpore so naložbe v posodobitev ribiških plovil iz prve točke tega poglavja, ki morajo prispevati k izpolnjevanju vsaj enega od naslednjih ciljev:

- varovanje in ohranjanje ribolovnih virov,
- izboljšanje delovnih pogojev na krovu,
- boljša kakovost rib.

Do podpore so upravičene naslednje dejavnosti:

1. zamenjava enega motorja v programskem obdobju 2007-2013 na ribiškem plovilu z novim motorjem z enako ali manjšo močjo,
2. naložbe za izboljšanje varnosti na krovu, delovnih pogojev, higiene in kakovosti proizvodov.

Upravičeni stroški:

Upravičeni stroški za naložbe so naslednji stroški:

- motorji, ki niso pomožni motorji;
- naložbe v higieno na plovilu;
- naložbe v izboljšanje delovnih pogojev na plovilu;
- naložbe, ki vodijo v izboljšanje kakovosti rib;
- naložbe v pripomočke za manipulacijo z ribolovnimi orodji;
- splošni stroški, kot so: honorarji projektantom, inženirjem in svetovalcem, ki so neposredno povezani s pridobivanjem dokumentacije za naložbo in ki so povezani s pripravo in izvedbo projekta, študije izvedljivosti, ekonomske upravičenosti ter stroški nadzornikov del, neposredno povezanih z naložbo v obsegu do 12 odstotkov priznane vrednosti naložbe.

Pri posameznih obrtniških delih se upoštevajo:

- stroški dobave gotovih elementov (nakup in transport) in njihove montaže ali
- stroški izvedbe del na kraju samem (stroški materiala, transporta in opravljenih del).

Pogoji za sodelovanje: Vlagatelj za pridobitev nepovratnih sredstev po tem razpisu je lahko pravna ali fizična oseba, registrirana v Republiki Sloveniji za dejavnost morskega ribištva, ali ribič, ki ima status ribiča fizične osebe s stalnim bivališčem v Republiki Sloveniji.

Vrednost razpisa: Višina nepovratnih sredstev, namenjenih za sofinanciranje projektov, prispelih na ta javni razpis za dodeljevanje sredstev iz naslova ukrepa Mali priobalni ribolov, znaša 400.000 eurov javnih sredstev, od tega delež

prispevka Evropske unije (v nadaljnjem besedilu: EU) v celotnih javnih izdatkih znaša 75%, delež prispevka Republike Slovenije v celotnih javnih izdatkih pa znaša 25%.

Sredstva bremenijo proračunski postavki MKGP:
9450 Evropski sklad za ribištvo 07-13-EU, v višini 300.000 eurov,
9451 Evropski sklad za ribištvo 07-13-slovenska udeležba, v višini 100.000 eurov.

Razpisnik: Ministrstvo za kmetijstvo, gozdarstvo in prehrano

Rok: Rok za oddajo vlog je od naslednjega dne po dnevu objave javnega razpisa pa do zaprtja javnega razpisa, ki se objavi na spletni strani MKGP.

Več: www.uradni-list.si/_pdf/2009/Ra/r2009091.pdf

R A Z P I S I

Objavljeno: Uradni list RS, št. 91, Datum: 13.11.2009, Stran: 2834

Dodatne informacije in razpisna dokumentacija: Agencija Republike Slovenije za kmetijske trge in razvoj podeželja (ARSKTRP),

Tel: (01) 580 77 92, od ponedeljka do četrтка od 8.00 do 15.30 in v petek od 8.00 do 14.30. Vprašanja se lahko posredujejo tudi po elektronski pošti na naslov: aktrp@gov.si.

Razpisna dokumentacija je vlagateljem na voljo od dneva objave javnega razpisa do dneva zaprtja javnega razpisa vsak delavnik med 9. in 15. uro na Sektorju za razvoj podeželja Agencije RS za kmetijske trge in razvoj podeželja, p.p. 189, 1001 Ljubljana ali na spletnih straneh: www.mkgp.gov.si in www.arsktrp.gov.si.

Javni razpis za ukrep Naložbe v ribiška plovila in selektivnost

Predmet razpisa: Predmet javnega razpisa je dodelitev nepovratnih sredstev iz naslova ukrepa Naložbe v ribiška plovila in selektivnost, ki prispeva k varovanju in ohranjanju ribolovnih virov, izboljšanju delovnih pogojev na krovu in boljši kakovosti rib.

Predmet podpore: podpora se bo iz naslova tega razpisa dodeljevala za vsa plovila, katerih skupna dolžina ne presega 24 metrov in ki ne sodijo v skupino plovil malega priobalnega ribolova, definiranega v 26. členu Uredbe Sveta (ES) št. 1198/2006.

Predmet podpore so naložbe v posodobitev ribiških plovil iz prve točke tega poglavja, ki morajo prispevati k izpolnjevanju vsaj enega od naslednjih ciljev:

- varovanje in ohranjanje ribolovnih virov,
- izboljšanje delovnih pogojev na krovu,
- boljša kakovost rib.

Upravičeni stroški:

Upravičeni stroški za naložbe so naslednji stroški:

- motorji, ki niso pomožni motorji;
- naložbe v higieno na plovilu;
- naložbe v izboljšanje delovnih pogojev na plovilu;
- naložbe, ki vodijo v izboljšanje kakovosti rib;
- naložbe v pripomočke za manipulacijo z ribolovnimi orodji;
- splošni stroški, kot so: honorarji projektantom, inženirjem in svetovalcem, ki so neposredno povezani s pridobivanjem dokumentacije za naložbo in ki so povezani s pripravo in izvedbo projekta, študije izvedljivosti, ekonomske upravičenosti ter stroški nadzornikov del, neposredno povezanih z naložbo v obsegu do 12 odstotkov priznane vrednosti naložbe.

Pri posameznih obrtniških delih se upoštevajo:

- stroški dobave gotovih elementov (nakup in transport) in njihove montaže ali
- stroški izvedbe del na kraju samem (stroški materiala, transporta in opravljenih del).

Pogoji za sodelovanje: Vlagatelj za pridobitev nepovratnih sredstev po tem razpisu je lahko pravna ali fizična oseba, registrirana v Republiki Sloveniji za dejavnost morskega ribištva, ali ribič, ki ima status ribiča fizične osebe s stalnim bivališčem v Republiki Sloveniji.

Do podpore so upravičene naslednje dejavnosti:

1. zamenjava enega motorja v programskem obdobju 2007-2013 na ribiškem plovilu z novim motorjem z vsaj za 20 odstotkov manjšo močjo,
2. naložbe za izboljšanje varnosti na krovu, delovnih pogojev, higiene in kakovosti proizvodov.

Vrednost razpisa: Višina nepovratnih sredstev, namenjenih za sofinanciranje projektov, prispelih na javni razpis za dodeljevanje sredstev iz naslova ukrepa Naložbe v ribiška plovila in selektivnost, znaša 400.000 eurov javnih sredstev, od tega delež prispevka Evropske unije (v nadaljnjem besedilu: EU) v celotnih javnih izdatkih znaša 75%, delež prispevka Republike Slovenije v celotnih javnih izdatkih pa znaša 25%.

Sredstva bremenijo proračunski postavki MKGP:

9450 Evropski sklad za ribištvo 07-13-EU, v višini 300.000 eurov,

9451 Evropski sklad za ribištvo 07-13-slovenska udeležba, v višini 100.000 eurov.

Razpisnik: Ministrstvo za kmetijstvo, gozdarstvo in prehrano

Rok: Rok za oddajo vlog je od naslednjega dne po dnevu objave javnega razpisa pa do zaprtja javnega razpisa, ki se objavi na spletni strani MKGP.

Več: www.uradni-list.si/_pdf/2009/Ra/r2009091.pdf

R A Z P I S I

Objavljeno: Uradni list RS, št. 91, Datum: 13.11.2009, Stran: 2846

Dodatne informacije: Dodatne informacije lahko dobite na Ministrstvu za javno upravo, Direktoratu za investicije in nepremičnine, Tržaška 21, Ljubljana, Marina Harapin, Tel: (01) 478-18-10. Ogljed poslovnih prostorov, ki so navedeni v drugi točki tega razpisa, je možen po naslednjem vrstnem redu: dne 24. 11. 2009 za MP Bistrica ob Sotli, dne 25. 11. 2009 za MP Gruškovje, dne 26. 11. 2009 za MP Zavrč in dne 27. 11. 2009 za MP Dobovec, vse navedene datume od 11. do 12. ure, po predhodnem dogovoru z Marino Harapin, Tel: (01) 478-18-10.

Javna dražba za oddajo poslovnih prostorov v najem (Gruškovje, Zavrč, Dobovec, Bistrica ob Sotli)

Predmet razpisa: Predmet javne dražbe:

a) Oddaja v najem 8 opremljenih poslovnih prostorov na MMP Gruškovje:

Parc. št. na kateri stoji stavba	Katastrska občina	Oznaka poslovnega prostora	Velikost poslovnega prostora	Prosto od
1696/2	Gruškovje	Menjalnica, objekt 19	42,69 m ²	takoj
1593/1 in 1606/6	Gruškovje	Špedicija I, objekt 16 (vstop)	22,35 m ²	po ureditvi razmerij z dosedanjim najemnikom
1593/1 in 1606/6	Gruškovje	Špedicija IV, objekt 16 (vstop)	22,35 m ²	takoj
1593/1 in 1606/6	Gruškovje	Špedicija V, objekt 16 (vstop)	22,35 m ²	takoj
1593/1 in 1606/6	Gruškovje	Špedicija VI, objekt 16 (vstop)	21,51 m ²	takoj
1592/1	Žetale	Špedicija I, objekt 17 (izstop)	16,88 m ²	takoj
1592/1	Žetale	Špedicija III, objekt 17 (izstop)	16,55 m ²	po ureditvi razmerij z dosedanjim najemnikom
1592/1	Žetale	Špedicija IV, objekt 17 (izstop)	17,21 m ²	1. 1. 2010

b) Oddaja v najem opremljenega poslovnega prostora na MMP Zavrč:

Parc. št. na kateri stoji stavba	Katastrska občina	Oznaka poslovnega prostora	Velikost poslovnega prostora	Prosto od
177/22 in 35	Zavrč	Špedicija V, poslovni prostor v bivalnem kontejnerju 4	14,74 m ²	po ureditvi razmerij z dosedanjim najemnikom

c) Oddaja v najem treh opremljenih poslovnih prostorov na MMP Dobovec:

Parc. št. na kateri stoji stavba	Katastrska občina	Oznaka poslovnega prostora	Velikost poslovnega prostora	Prosto od
597/2	Dobovec	Š.1.1. ter sorazmerni del do 3446/10000 Š.1.4.	12,87 m ²	takoj
597/2	Dobovec	Š.1.2. ter sorazmerni del do 3572/10000 Š.1.4.	13,34 m ²	takoj
597/2	Dobovec	Š.1.3. ter sorazmerni del do 2982/10000 Š.1.4.	11,13 m ²	po ureditvi razmerij z dosedanjim najemnikom

d) Oddaja v najem opremljenega poslovnega prostora na MMP Bistrica ob Sotli:

Parc. št. na kateri stoji stavba	Katastrska občina	Oznaka poslovnega prostora	Velikost poslovnega prostora	Prosto od
1552/3	Kunšperk	Špedicija I, ki obsega poslovna prostora Š0.1 in Š0.2	12,20 m ²	takoj

Poslovni prostori so namenjeni izključno opravljanju dejavnosti špedicije oziroma v primeru menjalnice na MP Gruškovje, denarnemu posredništvu.

Izključna cena:

a) Izključna cena za poslovne prostore na MMP Gruškovje:

1. Menjalnica, ki se nahaja v objektu 19 - 751,00 EUR,
2. ŠPEDICJA I, ki se nahaja v objektu 16 - 393,00 EUR,
3. Špedicija IV, ki se nahaja v objektu 16 - 393,00 EUR,
4. Špedicija V, ki se nahaja v objektu 16 - 393,00 EUR,
5. Špedicija VI, ki se nahaja v objektu 16 - 379,00 EUR,
6. Špedicija I, ki se nahaja v objekt 17 - 297,00 EUR,
7. Špedicija III, ki se nahaja v objektu 17 - 291,00 EUR,
8. Špedicija IV, ki se nahaja v objektu 17 - 303,00 EUR.

b) Izključna cena za poslovna prostora na MMP Zavrč:

1. Špedicija V - 246,00 EUR.

c) Izključna cena za poslovni prostor na MMP Dobovec:

1. poslovni prostor Š1.1. - 212,00 EUR,
2. poslovni prostor Š1.2. - 220,00 EUR,
3. poslovni prostor št. Š1.3. - 184,00 EUR.

d) Izključna cena za poslovni prostor na MMP Bistrica ob Sotli:

1. poslovni prostor št. Š0.1 in Š0.2 - Špedicija I - 115,00 EUR.

Razpisnik: Ministrstvo za javno upravo

Javna dražba: Javna dražba za poslovne prostore iz druge točke tega razpisa bo potekala dne 11.12.2009, v IV. nadstropju Ministrstva za javno upravo, Tržaška cesta 21, Ljubljana, ob 10. uri.

Več: www.uradni-list.si/_pdf/2009/Ra/r2009091.pdf

R A Z P I S I

Objavljeno: Uradni list RS, Št. 91, Datum: 13.11.2009, Stran:2850

Dodatne informacije in razpisna dokumentacija: Občina Grosuplje, Kontaktna oseba: Erika Rada Podobnik, Tel: (01) 78-88-754.

Ogled nepremičnine je možen po predhodnem dogovoru na isto telefonsko številko.

Besedilo javne dražbe je objavljeno tudi na spletni strani Občine Grosuplje: www.grosuplje.si.

Javna dražba za odprodajo nepremičnin - Občina Grosuplje

Predmet razpisa: Predmet prodaje je solastniški delež na nepremičnini na naslovu: Mala vas pri Grosupljem, št. 3 c, parc. št. 254/8, poslovna stavba v izmeri 670 m², vl. št. 991, za k.o. Ponova vas, do deleža 2429/10000, in obsega naslednje poslovne prostore: gostinski prostor, v izmeri 40,54 m², skladišče - pisarna, v izmeri 13,16 m², skladišče, v izmeri 3,44 m², skladišče, 12,17 m², sanitarije, v izmeri 2,65 m², trgovina, v izmeri 16,98 m², trgovina, v izmeri 52,33 m², stopnišče, 8,3 m², osrednji del kleti, v izmeri 45,04 m², poglobljeni del kleti, v izmeri 25,87 m² ter souporaba vhoda v klet ter zemljišči, parc. št. 254/7, dvorišče, v izmeri 102 m² in parc. št. 254/18, dvorišče, v izmeri 98 m², vse k.o. Ponova vas. Dostop do zemljišč parc. št. 254/7 in parc. št. 254/18 bo urejeno s služnostno pravico dostopa, hoje in vožnje.

Poslovni prostori namenjeni gostinski dejavnosti so v najemu.

Izključna cena za delež nepremičnine, ki se prodaja, znaša 175.500,00 EUR.

Nepremičnina se prodaja po načelu »videno - kupljeno«, kasnejše reklamacije ne bodo upoštevane. Prodajalec ne daje nikakršnih jamstev in garancij za nepremičnino.

Pogoji za sodelovanje: Na javni dražbi lahko sodelujejo pravne ali fizične osebe, ki izpolnjuje pogoje veljavne zakonodaje za pridobitev lastninske pravice.

Na javni dražbi uspe ponudnik, ki ponudi najvišjo ceno.

Razpisnik: Občina Grosuplje

Rok: Javna dražba bo potekala 10.12.2009, na sedežu Občine Grosuplje, Taborska c. 2, Grosuplje, v sejni sobi, V. nadstropje, ob 11. uri. Interesenti se bodo morali pol ure pred začetkom javne dražbe izkazati z dokazili iz 8. točke te objave.

Več: www.uradni-list.si/_pdf/2009/Ra/r2009091.pdf

Podjetnikov opomnik

NOVEMBRSKI OPOMNİK

Do konca meseca novembra morajo podjetniki poleg rednih poročevalskih obveznosti pripraviti še poročila:

- Do 30. 11. 2009 predložiijo Davčni upravi RS samostojni podjetniki posamezniki Zahtevek za ugotavljanje davčne osnove z upoštevanjem normiranih odhodkov.
- Do 10. 11. 2009 morajo zavezanci za poročanje oddati Statistiko finančnih računov za 3. trimesečje letošnjega leta.

DAVČNI NASVETI IN POJASNILA

Na portalu Davčne uprave Republike Slovenije (DURS) je bila v oktobru 2009 objavljena novica, v kateri DURS obvešča davčne zavezance, ki opravljajo samozaložniško dejavnost, da se v skladu z 46. lenom Zakona o dohodnini - ZDoh-2 (Uradni list RS, št. 117/06, 10/08, 78/08, 125/08 in 20/09) dohodek, dosežen z opravljanjem samozaložniške dejavnosti šteje za dohodek iz dejavnosti, zato se ne more opravljati na podlagi pogodbe o delu (na primer avtorske pogodbe). Ve o obdavčitvi z dohodkom iz dejavnosti je napisala DURS v pojasnilu z naslovom Samozaložniška dejavnost, ki je, ne glede na spremembo Zakona o dohodnini, še vedno smiselno uporabno. Pojasnilo si lahko preberete na našem spletnem portalu.

V nadaljevanju vas opozarjamo še na to pojasnilo DURS:

Uveljavljanje investicijske olajšave - plačilo stavbne pravice: Zakon o dohodnini - ZDoh-2 (Uradni list RS, št. 117/06, 10/08, 78/08, 125/08 in 20/09) v prvem odstavku 66.a člena določa, da lahko zavezanec uveljavlja znižanje davčne osnove v višini 30 odstotkov investiranega zneska v opremo in v neopredmetena dolgoročna sredstva v davčnem letu vlaganja. Nadalje je v tretjem odstavku tega člena določeno, da za neopredmetena dolgoročna sredstva iz prvega odstavka tega člena ne štejejo dobro ime in usredstveni stroški naložb v tuja opredmetena osnovna sredstva. Iz navedenega izhaja, da se investicijska olajšava lahko uveljavlja za vlaganja v neopredmetena dolgoročna sredstva, razen v dobro ime in usredstvene stroške naložb v tuja opredmetena osnovna sredstva. Za podrobno opredelitev neopredmetenih dolgoročnih sredstev je treba upoštevati Slovenski računovodski standard - SRS 2 (2006) Neopredmetena sredstva in dolgoročne aktivne časovne razmejivitve. V skladu s točko 2.2. SRS 2 (2006) neopredmetena sredstva zajemajo dolgoročne odložené stroške razvijanja, usredstvene stroške naložb v tuja opredmetena osnovna sredstva, naložbe v pridobljene pravice do industrijske pravice in druge pravice. Med druge pravice se uvra tudi stavbna pravica, in sicer v delu, ki se nanaša na nakup pravice uporabe površin.

FINANČNO-RAČUNOVODSKI NASVETI

Predlagamo, da si iz nabora finančnih nasvetov preberete naslednje:

Inventura ali popis: Vse pravne osebe in zasebniki so dolžni po predpisih sestaviti takšne računovodske izkaze in poslovna poročila, ki prikazujejo resnično stanje njihovega premoženja in resnični poslovni izid kot ga opredeljuje 54. len Zakona o gospodarskih druŹbah (ZGD-1) (Uradni list RS, št. 42/2006, 60/2006) (v nadaljevanju ZGD-1). Podlaga za sestavo računovodskih izkazov so poslovne knjige. Zaradi različnih vzrokov pa se lahko stanje sredstev in obveznosti do njihovih virov, izkazano v poslovnih knjigah, razlikuje od dejanskega stanja. Ukrep za preverjanje zanesljivosti podatkov o vseh sredstvih in obveznostih je **popis ali inventura**. S popisom ugotovljene razlike med evidentiranimi in dejanskimi podatki je treba med seboj uskladiti in tako zagotoviti, da so računovodski podatki podlaga za čim bolj realne in kakovostne računovodske informacije.

Po VIII. poglavju Zakona o računovodstvu (ZR) (Uradni list RS, 23/1999, 30/2002) pa so dolžni opraviti popis sredstev in obveznosti do njihovih virov tudi proračun in proračunski uporabniki ter pravne osebe javnega in zasebnega prava, ki ne vodijo poslovnih knjig v skladu z ZGD. Rednega letnega popisa **niso dolžna** opraviti podjetja, ki so v steajnem ali likvidacijskem postopku. Ta podjetja opravijo popis na začetku in na koncu steajnega ali likvidacijskega postopka.

ZAKONODAJA

Predlagamo vam, da si pogledate nove predpise:

- [Zakon o dodatnem davku od dohodkov članov poslovodstev in nadzornih organov v času finančne in gospodarske krize \(ZDDDDČPNO\)](#) (objavljeno v Uradnem listu RS, št. 78/2009 z dne 5. 10. 2009, velja od 6. 10. 2009 in velja do 31. 12. 2010).
- [Sklep o plačilnih sistemih](#) (objavljeno v Uradnem listu RS, št. 73/2009 z dne, 21. 9. 2009, veljati začne 1. 11. 2009).
- [Pravilnik o rednem letnem poročanju revizijskih družb](#) (objavljeno v Uradnem listu RS, št. 80/2009 z dne, 13. 10. 2009, velja od 14. 10. 2009).
- [Sklep o višini zneskov letnih nadomestil za nadzor in taks za odločanje o zahtevah za izdajo dovoljenj Banke Slovenije po Zakonu o plačilnih storitvah in sistemih](#) (objavljeno v Uradnem listu RS, št. 78/2009 z dne 5. 10. 2009, veljati začne 1. 11. 2009).

POSLOVNO SODELOVANJE

Dodatne informacije: Za podrobnejše informacije o navedenih ponudbah lahko dobite na kontaktnih naslovih navedenih spodaj.

EEN-nov-10	Nemško podjetje aktivno na področju strojnih konstrukcij išče vzajemno sodelovanje s partnerji, ki imajo izkušnje v gradnji obratov in čiščenju odpadnih voda. Podjetje prav tako išče partnerje za distribucijo naprav za čiščenje odpadnih voda.		
EEN-nov-11	Rusko podjetje specializirano v IK tehnologijah išče trgovske posrednike in nudi podizvajanje.		
EEN-nov-12	Nemško podjetje specializirano v proizvodnji industrijskih podov primernih za skladišča, delavnice, prodajne in razstavne prostore in sejmišča išče partnerje za komercialno sodelovanje.		
EEN-nov-13	Širski proizvajalec kakovostnih rut in tančic išče distributerje za njihove proizvode.		
EEN-nov-14	Špansko podjetje specializirano v proizvodnji, distribuciji in inštalaciji opreme za pisarne, skladišča in industrijske obrate, išče partnerje za komercialno sodelovanje.		
EEN-nov-15	Švedski proizvajalec visoko kakovostnih kuhinjskih nožev išče distributerje.		
EEN-nov-16	Nemški proizvajalec rastlinskega olja išče trgovske posrednike, joint venture ter želi nastopiti kot podizvajalec.		
EEN-nov-17	Nemški proizvajalec izdelkov iz gume za področje okoljskih tehnologij, elektro industrije, projektiranja tovarniških objektov ter prehrabene industrije išče partnerje za vzajemno proizvodnjo.		
<table border="0" style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 50%; text-align: center;"> <p>Gospodarska zbornica Slovenije Enterprise Europe Network - Slovenija Dimičeva 13, 1000 Ljubljana Kontaktna oseba: Višnja Živkovič Vulič Tel: 01 / 589 83 62 E-mail: visnja.vulic@gzs.si</p> </td> <td style="width: 50%; text-align: center;"> <p>Mariborska razvojna agencija Enterprise Europe Network - Slovenija Pobreška cesta 20, 2000 Maribor Kontaktna oseba: Jolanda Damiš Tel: 02 / 333 13 07 E-mail: een@mra.si in jolanda.damis@mra.si</p> </td> </tr> </table>		<p>Gospodarska zbornica Slovenije Enterprise Europe Network - Slovenija Dimičeva 13, 1000 Ljubljana Kontaktna oseba: Višnja Živkovič Vulič Tel: 01 / 589 83 62 E-mail: visnja.vulic@gzs.si</p>	<p>Mariborska razvojna agencija Enterprise Europe Network - Slovenija Pobreška cesta 20, 2000 Maribor Kontaktna oseba: Jolanda Damiš Tel: 02 / 333 13 07 E-mail: een@mra.si in jolanda.damis@mra.si</p>
<p>Gospodarska zbornica Slovenije Enterprise Europe Network - Slovenija Dimičeva 13, 1000 Ljubljana Kontaktna oseba: Višnja Živkovič Vulič Tel: 01 / 589 83 62 E-mail: visnja.vulic@gzs.si</p>	<p>Mariborska razvojna agencija Enterprise Europe Network - Slovenija Pobreška cesta 20, 2000 Maribor Kontaktna oseba: Jolanda Damiš Tel: 02 / 333 13 07 E-mail: een@mra.si in jolanda.damis@mra.si</p>		
<table border="0" style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 50%; text-align: center;"> <p>Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije Enterprise Europe Network - Slovenija Celovška cesta 71, 1000 Ljubljana Kontaktna oseba: Alenka Prelec Tel: 01 / 583 08 37 E-mail: een@ozs.si in alenka.prelec@ozs.si</p> </td> <td style="width: 50%; text-align: center;"> <p>Univerza na Primorskem Znanstveno-raziskovalno središče Koper Enterprise Europe Network - Slovenija Garibaldijeva 18, SI-6000 Koper Kontaktna oseba: Polona Matekovič Tel: 05 / 663 77 39 E-mail: polona.matekovic@zrs.upr.si</p> </td> </tr> </table>		<p>Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije Enterprise Europe Network - Slovenija Celovška cesta 71, 1000 Ljubljana Kontaktna oseba: Alenka Prelec Tel: 01 / 583 08 37 E-mail: een@ozs.si in alenka.prelec@ozs.si</p>	<p>Univerza na Primorskem Znanstveno-raziskovalno središče Koper Enterprise Europe Network - Slovenija Garibaldijeva 18, SI-6000 Koper Kontaktna oseba: Polona Matekovič Tel: 05 / 663 77 39 E-mail: polona.matekovic@zrs.upr.si</p>
<p>Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije Enterprise Europe Network - Slovenija Celovška cesta 71, 1000 Ljubljana Kontaktna oseba: Alenka Prelec Tel: 01 / 583 08 37 E-mail: een@ozs.si in alenka.prelec@ozs.si</p>	<p>Univerza na Primorskem Znanstveno-raziskovalno središče Koper Enterprise Europe Network - Slovenija Garibaldijeva 18, SI-6000 Koper Kontaktna oseba: Polona Matekovič Tel: 05 / 663 77 39 E-mail: polona.matekovic@zrs.upr.si</p>		

TEHNOLOŠKO SODELOVANJE

Dodatne informacije: Za podrobnejše informacije o navedenih pondbah lahko dobite na kontaktnih naslovih navedenih spodaj.

4500 tehnoloških ponudb in povpraševanj Enterprise Europe Network si lahko ogledate na strani: www.een.si/bbs_search.php.

09 HU 50R8 3FDI	Innovative document management system primarily for public organisations
09 SE 67CG 3F4R	Partner for production of circular or satellite dish formed components in fibreglass (GAP) or HD-polyethylene (HD-PE)
09 DK 20B7 3FDX	Methods for treatment and diagnosis of neurodegenerative diseases
09 MK 82EW 3FAB	Efficient technology for hard cheese production
09 PL 64BD 3F2B	Technology for production jewelry parts from titanium and titanium alloys
09 GB 47P8 3F3I	Data fusion expertise required
09 IT 53U6 3F9Q	A new flexible process for metal sheet forming
09 TR 98OA 3EVR	A Technology for reducing the emissions of Biomass Boilers
09 ES 24D8 3F4Q	Remote or mobile autonomous communication equipment with a capability for storage, management and transfer of big volume of data
09 GR 49R1 3F3K	Identification of Critical Points in post-harvest chain for quality reduction in fruits and vegetables due to bruising
09 GB 43O3 3F9P	Innovative small-scale wind turbine with reactive blade pitching mechanism, improved generator and unique braking system
09 PL 64BF 3F6T	Granulated material for the metallurgy and founding industries
09 US 87GA 3FFB	Reducing NOx Emissions
09 DE 1375 3FDE	Innovative Software for Collision Detection in Engineering Processes
09 FR 34k6 3FE3	Efficient soil-covering plant
09 CH 84FD 3FAC	Multi-metal technology for applications requiring physical or chemical properties difficult to obtain in one single material
09 FR 35L2 3EZH	Mobile device as a strong authentication tool which grants users access to a range of secure value-added services
09 LV 58AD 3F8Q	A novel organic fertilizer from humus
<p>Institut »Jožef Stefan« Enterprise Europe Network - Slovenija Jamova 39, 1000 Ljubljana Kontaktna oseba: Marjeta Trobec Tel: (01) 477 38 79 E-mail: marjeta.trobec@ijs.si</p>	<p>Gospodarska zbornica Slovenije Enterprise Europe Network - Slovenija Dimičeva 13, 1000 Ljubljana Kontaktna oseba: Simona Rataj Tel: (01) 589 81 39 E-mail: simona.rataj@gzs.si</p>
<p>Center za interdisciplinarne in multidisciplinarne raziskave in študije Univerze v Mariboru Enterprise Europe Network - Slovenija Krekova 2, 2000 Maribor Kontaktna oseba: Marjeta Maurer Tel: (02) 235 52 79 E-mail: marjeta.maurer@uni-mb.si</p>	<p>Univerza na Primorskem Znanstveno-raziskovalno središče Koper Enterprise Europe Network - Slovenija Garibaldijeva 18, SI-6000 Koper Kontaktna oseba: Dragan Šumanski Tel: (05) 663 77 83 E-mail: dragan.sumanski@zrs.upr.si</p>

4. Slovenski forum inovacij: www.foruminovacij.si

4. Slovenski forum inovacij: www.foruminovacij.si

Datum: 1. in 2. december 2009

Kraj: Ljubljana, Gospodarsko razstavišče



Javna agencija Republike Slovenije za podjetništvo in tuje investicije (JAPTI) s finančno podporo Ministrstva za gospodarstvo vabi na **4. Slovenski forum inovacij**, kjer bo predstavljen tudi katalog slovenskih inovacij za leto 2009. Če želite pridobiti nov katalog se lahko prijavite [tukaj](#).

Na forumu se enkrat letno zbere **inovativni potencial Slovenije**, ki sprede nove poslovne mreže. Pomemben del dogodka je **poslovno stičišče**, kjer omogočamo inovatorjem in podjetnikom, da se srečajo z največjimi slovenskimi strokovnjaki z različnih področij.

Mladim in inovativnim posameznikom ponazorimo **Pot podjetniške zamisli**, ki jo mora posameznik prehoditi od ideje do internacionalizacije poslovanja. Na izbiro so 4 vrste programov v 11 delavnicah in 17 okroglih mizah: program za odprti oder, program za mlade, mednarodni program in poslovno - inovacijski program.

Program je dosegljiv na naslednji [povezavi](#).

Start:up šole

Datum in kraj:

- Start:up šola v Ljubljani, 1. in 2. december 2009
- Start:up šola v Kopru, 19. in 20. januar 2010
- Start:up šola v Mariboru, 26. in 27. januar 2010

Start:up šole so že tradicionalno umeščene v koledar tekmovanja Start:up Slovenija. Organiziramo jih v treh univerzitetnih središčih, in sicer v **Ljubljani**, **Mariboru** in **Kopru**. Namenjena so vsem posameznikom, ki **aktivno uresničujejo** svojo podjetniško idejo.

Na šolah bodo predavali **izkušeni strokovnjaki**, ki so se tudi sami soočili z izzivi podjetništva.

Spoznali boste:

- **izkušnje podjetnikov**, ki so se že soočili z izzivi zagona start-up podjetja,
- **smernice in orodja** za pripravo učinkovitega poslovnega načrta,
- **inovativne poslovne modele** na praktičnih primerih,
- **inovativne pristope gverilskega marketinga** za start:up podjetja,
- kako pripraviti **uspešno predstavitev za sklade tveganega kapitala**, poslovne anjele in druge investitorje,
- kako **varovati intelektualno lastnino**,
- druge **vidike poslovnega načrtovanja** in izvedbe podjetniškega načrta v praksi.

Šole bomo izvajali po principu **AKTIVIRAJ SE!!!**, ki omogoča udeležencem šole, da aktivno sodelujejo v programu šole.

Brezplačne predstavitve in delavnice v okviru Evropskega tedna podjetništva

Letošnji svetovni teden podjetništva (Global Entrepreneurship Week ali GEW) se bo dogajal od 16. do 22. novembra 2009. Letošnje leto v projektu sodeluje preko 80 držav. Glavni cilj tega svetovnega in globalnega dogodka je promocija podjetništva med mladimi.

Karierni center v sodelovanju s številnimi partnerji že drugo leto zapored organizira brezplačne predstavitve in delavnice. Izkušnje iz uspešnega lanskoletnega dogajanja smo uspešno prenesli v prenekatere prakse ter poskusili ponuditi še več tega, kar je vredno preizkusiti in spoznati.

Datum: sreda, 18. november 2009

Kraj: Tehnološki park Ljubljana, Glotta Nova (Ljubljana) in Ljubljanski Univerzitetni Inkubator

Delavnice:

- Tehnike za uspešna poslovna pogajanja
- Marketinški splet v sinergiji s prodajo
- Kako voditi sestanek pri strankah, da boste domov odšli z največjim možnim naročilom
- Prodaja
- Učinkovito poslovno pisanje
- Inovativnost je denar!
- Prodajni coaching 2
- Timsko delo in gradnja tima v praksi

Datum: četrtek, 19. november 2009

Kraj: Tehnološki park Ljubljana, Inštitut in akademija za multimedije Ljubljana IAM in Glotta Nova (Ljubljana)

Delavnice:

- Aktualni razpisi v 2010
- Multimedija in izobraževanja za podjetja
- Možnosti financiranja podjetij
- Največje napake podjetnikov, ki iščejo investitorja
- Trendi v Silicijevi dolini
- Karierni e-portfolij - odkrivajte osebno inovativnost
- Konzerviranje projektnih idej
- Učinkovita organizacija dela in upravljanje s časom
- Uporaba Disney metode za preverjanje ciljev v podjetju (ali Kreativni cikel načrtovanja in aktiviranja projektnih timov)

Datum: petek, 20. november 2009

Kraj: Glotta Nova (Ljubljana) in Ljubljanski Univerzitetni Inkubator

Delavnice:

- Komuniciranje podjetja z javnostmi
- Coaching - modna muha ali nekaj, brez česar ne morete?
- DAN SODOBNEGA VODENJA
- "Timske vloge in njihov pomen pri tiskem delu"
- "Situacijsko vodenje"
- "Sestanki v času recesije"

Dodatne informacije in prijave: Več informacij o delavnicah in možnost prijave najdete [tukaj](#).

Srečanje gospodarstvenikov Bosne in Hercegovine in Slovenije s predsedujočim predsedstva BiH in predsednikom R Slovenije

Datum: 26. november 2009, ob 10.30 uri

Kraj: kongresni center na Brdu pri Kranju (dvorana Grandis)

Srečanje gospodarstvenikov Bosne in Hercegovine in Slovenije s predsedujočim predsedstva BiH Željkom Komšićem in predsednikom R Slovenije dr. Danilom Türkom.

Na uradni obisk v Slovenijo prihaja predsedujoči predsedstva Bosne in Hercegovine gospod Željko Komšić v spremstvu gospodarske delegacije.

Obisk želimo izkoristiti za okrepitev poslovnih vezi med gospodarstvom Slovenije in BiH, zato v sodelovanju z Zunanje trgovinsko zbornico BiH (VTK BiH) organiziramo poslovno srečanje zainteresiranih gospodarstvenikov obeh držav. Udeležence srečanja bosta nagovorila predsednika držav dr. Danilo Türk in Željko Komšić ter se z njimi zadržala v krajšem razgovoru.

Poudarek srečanja je na neposrednih razgovorih slovenskih in bosansko-hercegovskih gospodarstvenikov, ki bodo sledili plenarnemu delu poslovne konference.

Srečanje bo v četrtek, **26. novembra 2009**, ob 10.30 uri, v kongresnem centru na Brdu pri Kranju (dvorana Grandis).

Okvirni program:

10:30 - 11:00	prihod in registracija udeležencev
11:00 - 12:00	plenarni del poslovne konference: <ul style="list-style-type: none"> • pozdrav generalnega direktorja GZS mag. Sama Hribarja Miliča • pozdrav predsednika VTK BiH Mahirja Hadžiahmetovića • Poslovno in investicijsko okolje Slovenije (predstavnik JAPTİ) • Stanje in perspektive poslovnega sodelovanja SLO - BiH (predstavnik VTK BiH) • Poslovno in investicijsko okolje Bosne in Hercegovine (predstavnik FİPA)
12:00	prihod predsednika R Slovenije i predsedujočega predsedstva BiH s spremstvom <ul style="list-style-type: none"> • nagovor predsednika Republike Slovenije dr. Danila Türka • nagovor predsedujočega predsedstva BiH Željka Komšića
12:20 - 13:00	odmor in razgovor s predsednikoma (preddverje dvorane Grandis)
13:00 - 14:30	bilateralna srečanja (»match-making«) gospodarstvenikov Slovenije in BiH (po razporedu)
15:00	zaključek srečanja in odhod bosansko-hercegovske gospodarske delegacije

Podatki o zainteresiranih BiH podjetjih, ki pa še niso dokončno potrdila svoje udeležbe na dogodku, lahko najdete [tukaj](#).

Prijave: Prosijo vas, da do **24. novembra 2009** potrdite svojo udeležbo s [prijavnico](#) na faks: (01) 58 98 100 ali e-naslov: hilarija.kralj@gzs.si.

Dodatne informacije: Gospodarska zbornica Slovenije (GZS), Kontaktna oseba: Matej Rogelj, Tel: (01) 58 98 159.

POSLOVNI DOGODKI

Posvet - »Učeča se družba ali kako z znanjem uresničiti uspešen inovacijski proces?«

Posvet - »Učeča se družba ali kako z znanjem uresničiti uspešen inovacijski proces?«

Datum: 20. november 2009, od 16.00 do 18.00 ure

Kraj: v dvorani A, [Regionalne gospodarske zbornice Celje](#), Ljubljanska 14/II, Celje

Upravljanje znanja je proces, ki se spreminja z načinom življenja in dela ter daje neotipljivemu kapitalu v podjetju praktično vrednost - cilj poslovanja v sodobnih pogojih nastajanja ekonomije znanja je ustvarjanje nove vrednosti, ki nastaja z uporabo znanja v procesih sistema.

Namen posveta je udeležence informirati o smernicah oblikovanja na znanju temelječe družbe, kot tudi v razpravi z izmenjavo izkušenj podati odgovore na števila vprašanja glede menedžmenta znanja.

Vsebina in program:

16:20 - 16:30	Inovacijski proces v družbi znanja, dr. Polajnar Andrej, UM - FS
16:40 - 16:50	Učeča se organizacija, dr. Willfort Reinhard, ISN GmbH
17:10 - 17:10	Vrednotenje znanja (izkaz intelektualnega kapitala), dr. Leber Marjan, ISN d.o.o.
17:20 - 17:30	Integracija znanja v EU projektu APOSDLE* ter uporabnost v našem podjetniškem okolju, mag. Conny Christl, ISN d.o.o.
17:30 - 18:00	Razprava in zaključek

Posvet - »Učeča se družba ali kako z znanjem uresničiti uspešen inovacijski proces?« bo potekal v petek, 20. novembra 2009, od 16.00 do 18.00 ure, v dvorani A, [Regionalne gospodarske zbornice Celje](#), Ljubljanska 14/II, Celje.

Predavatelji: izkušeni strokovnjaki, ki bodo s kratkimi impulznimi prispevki moderirali razpravo.

Dr. Marjan Leber je po večletnih delovnih izkušnjah v industrijskem podjetju zaposlen kot docent na Fakulteti za strojništvo v Mariboru - aktiven je na področju Organizacija in menedžment proizvodnje. Je avtor številnih raziskav, prispevkov in knjig, v zadnjih letih pa aktivno raziskuje na področju inovacijskega menedžmenta in menedžmenta znanja ter uvaja nove pristope v podjetniško okolje. Tvorno sodeluje pri več evropskih projektih in uspešno uvaja sodobne pristope proizvodnega menedžmenta v naše gospodarsko okolje.

Dr. Andrej Polajnar je kot redni profesor zaposlen na Fakulteti za strojništvo Univerze v Mariboru in je avtor številnih znanstvenih člankov, univerzitetnih učbenikov in znanstvenih monografij ter znanstveno raziskovalnih in razvojnih nalog za industrijo. Na Fakulteti za strojništvo deluje na področju organizacije proizvodnje, načrtovanju integriranih proizvodnih sistemov, oblikovanja delovnih mest in ergonomije.

Dr. Reinhard Willfort je zaključil študij na TU Graz na področju inovacijskega menedžmenta in menedžmenta znanja. Ti dve disciplini tudi uspešno razvija kot direktor podjetja ISN GmbH (www.innovation.at) in jih tudi razširja v industrijskem okolju. Kot strokovnjak za sodobne discipline upravljanja poslovnih sistemov je razvil in implementiral učinkovita analizna orodja, izvaja predavanja na Univerzi v Kremssu ter je gostujoči predavatelj na številnih drugih ustanovah v Avstriji in avtor več strokovnih publikacij. Je tudi ustanovitelj štirih inovativnih podjetij ter sodeluje v več evropskih projektih. Rezultati njegovega raziskovalnega dela so vidni v avstrijskem gospodarskem okolju, kjer tesno sodeluje z gospodarsko zbornico.

Mag. Conny Gabriele Christl prihaja iz Nemčije, kjer je zaključila gimnazijo in študij nadaljevala na Univerzi v Saarbrückenu in tam leta 2007 magistrirala (Magistra Artium) v smeri informacijske znanosti ter gospodarskega inženirstva. Od januarja 2008 je zaposlena v ISN d.o.o. kot projektna vodja, izkušnje na področju menedžmenta znanja pa si je pridobila kot raziskovalka na TU Graz. Je tudi nosilka aktivnosti ISN v EU projektu APOSDLE.

* **EU projekt APOSDLE** (Advanced Process-Oriented Self-Directed Learning Environment) razvija računalniško (softwar-sko) osnovo in orodja za podporo pri našem učenju & delu (learn@work) z motom: Uči se znotraj vsebine svojega trenutnega dela in znotraj svojega delovnega okolja. Novo Napredno Procesno Orientirano Samostojno Usmerjano Učno Okolje (APOSDLE) bo zagotovilo praktično usmerjanje, učno vsebino in nasvet strokovnjaka, kadar ga potrebujemo in kjer ga potrebujemo. APOSDLE ponuja individualno pomoč pri učenju ljudem, ki delajo z informacijami in prispevajo

novo vsebino k obsegu znanja organizacije. Ti tako imenovani "knowledge workers" (zaposleni, ki delajo z znanjem) so lahko npr. inženirji, raziskovalci, razvijalci softwar-a, svetovalci ali načrtovalci (projektanti). Učenje & delo (learn@work) pristop pomeni, da poteka učenje v uporabnikovem trenutnem delovnem okolju in vsebini (kontekstu).

Ključna razlika med tradicionalnim in eLearning procesom je v tem, da APOSDLE ponuja integrirano tehnološko podporo za vse tri vloge, ki jih ima "knowledge worker": vlogo delavca, vlogo učenca in vlogo strokovnjaka. Ta integrirana podpora je predstavljena s tremi krogi logotipa APOSDLE : delaj, uči se in sodeluj (oz. delo, učenje in sodelovanje).

Prijave: Prijave sprejemamo do zapolnitve mest po telefaksu: 03/426 74 10, po elektronski pošti: tajnistvo@rgzc.si ali z [elektronsko prijavnico](#).

Dodatne informacije: Regionalna gospodarska zbornica Celje (RGZC), Ljubljanska 14/II, 3000 Celje, Tel: (03) 4267 400, Faks: (03) 4267 410, Spletna stran: www.rgzc.si.

Tretji sklop posvetov z delodajalci po vsej Sloveniji

Datum in kraj:

- 19. november 2009, Nova Gorica
- 26. november 2009, Koper

Vsebina / tema: Zavod RS za zaposlovanje (Zavod) začneja tretji sklop posvetov z delodajalci po vsej Sloveniji.

Kot je znano, je Zavod glede na naraščajočo gospodarsko-finančno krizo, ki je zajela tudi Slovenijo, z organizacijo posvetov vzpostavil še tesnejše sodelovanje z delodajalci kot najpomembnejšim partnerjem Zavoda na trgu dela. V ta namen so v prvi polovici letošnjega leta skupaj s predstavniki dveh največjih delodajalskih organizacij: obrtno-podjetniško in gospodarsko zbornico organizirali 28 posvetov z delodajalci, sedaj pa želijo sodelovanje še dodatno okrepiti s sistematičnim posredovanjem informacij, povezanih z delodajalci, ter tako povečati obveščenost o storitvah, ki jih Zavod nudi za delodajalce. Za delodajalce so posveti **brezplačni**.

Na posvetih z delodajalci bodo strokovni delavci Zavoda v zgoščeni obliki podali aktualne informacije, ki se nanašajo na sodelovanje Zavoda z delodajalci. Spregovorili bodo o **trenutnih razmerah na trgu dela** z možnostmi zaposlovanja v tujini, posebno pozornost pa bodo posvetili **aktualnim razpisom aktivne politike zaposlovanja**, s katerimi spodbujajo zaposlovanje pri delodajalcih. Poleg tega bodo predstavili **elektronske storitve Zavoda**, ki jih razvijajo za svoje uporabnike in so med delodajalci čedalje bolj v uporabi npr., da delodajalci kar v 80 % po elektronski poti posredujejo prosto delovno mesto na Zavod in le v 20 % na tiskanem obrazcu. Ponekod bodo predstavili tudi postopke in možnosti za **zaposlovanje tujcev**.

Seznam posvetov:

Datum	Ura	Lokacija	Kraj	Kontaktna oseba	Vsebina
19.11.	ob 13.30	v dvorani Obrtne zbornice NG	Gradnikove brigade 6, Nova Gorica	Erna Kufersin Rehberger (OS NG)	- trg dela: Erna Kufersin - APZ: Mojca Ulaga - eZavod: Kladis Kravos - tujci: Ana Rigler - EURES: Vanja Nardin
26.11.	ob 11.00	v prostorih CIPS	Kmečka ulica 2, Koper	Mira Kočevar Furlan (OS KP)	- trg dela: Mira Kočevar Furlan - APZ: Antonija Pezdirc - eZavod: Nevenka Bandelj - tujci: Miha Šepec - EURES: -

Opozorilo: pri vsebinskem sklopu, kjer je navedena črtica (-), pomeni, da se ta vsebina na posvetu ne bo odvijala.

Brezplačna delavnica - »Varstvo pravic intelektualne lastnine v evropskih raziskovalnih projektih«

Datum: 19. november 2009, ob 12.00 uri

Kraj: predavalnica UIP, Ferrarska 8, Koper

Organizator: UP ZRS Center za sodelovanje z gospodarstvom ter Univerzitetni razvojni center in inkubator Primorske d.o.o.

Vsebina:

Prepričanje, da je vprašanje intelektualne lastnine pomembno le v velikih podjetjih in multinacionalkah, ki na ta način ščitijo svojo blagovno znamko ali izdelek, je zmotno. Problematika intelektualne lastnine je prisotna na zelo različnih področjih. Vse pomembnejša postaja tudi pri raziskovalnih projektih Evropske unije.

Z vprašanjem intelektualne lastnine se srečujemo že pred samo prijavo projekta, pri oblikovanju projektnega konzorcija, in je za uspeh projekta zelo pomembna. Samo pravilno vzpostavljena razmerja med partnerji namreč zagotavljajo ustrezno vrednotenje prispevkov posameznih partnerjev k rezultatom projekta.

Dogodek je namenjen podjetjem in raziskovalnim institucijam, potencialnim prijaviteljem raziskovalnih projektov.

Predavala bosta ga. Tatjana Jeršan iz Urada RS za intelektualno lastnino in mag. Elizabeta Zirnstein.

Udeležba je **brezplačna**.

Prijave: Univerza na Primorskem, Znanstveno-raziskovalno središče Koper, Center za sodelovanje z gospodarstvom, Tel: (05) 663 77 13, E-mail: een@zrs.upr.si.

Dodatne informacije: Univerza na Primorskem, Znanstveno-raziskovalno središče Koper, Center za sodelovanje z gospodarstvom, Kontaktna oseba: Maja Lipnik, Tel: (05) 663 77 13, E-mail: maja.lipnik@zrs.upr.si, een@zrs.upr.si.

5. konferenca Tehnoloških platform - »Inoviranje kot konkurenčna prednost - “Open Innovation” - kakšna je dodana vrednost za podjetja?«

Datum: 26. november 2009

Kraj: v prostorih Gospodarske zbornice Slovenije (dvorana A)

Ministrstvo za visoko šolstvo, znanost in tehnologijo, Tehnološka agencija Slovenije, Inovacijsko-razvojni Inštitut Univerze v Ljubljani ter Gospodarska zbornica Slovenije vabijo na dogodek, posvečen Evropskemu letu kreativnosti in inovativnosti - »5. konferenca Tehnoloških platform - Inoviranje kot konkurenčna prednost - “Open Innovation” - kakšna je dodana vrednost za podjetja?«, ki bo **26. novembra 2009**, v prostorih Gospodarske zbornice Slovenije (dvorana A).

Program dogodka:

8.30-9.00	Registracija udeležencev, kava, mreženje
9.00-9.30	Uvodne predstavitve - inoviranje kot potreba države, podjetij <ul style="list-style-type: none"> Gregor Golobič, minister, MVZT Radovan Stanislav Pejovnik, rektor UL Samo Hribar Milič, direktor, GZS Franc Gider, direktor, TIA
9.30-10.15	Pomen inovacij - novi pristopi, ki jih uspešna podjetja uporabljajo pri iskanju novih idej in oblikovanju izdelkov <ul style="list-style-type: none"> John Hill, direktor, Pera Innovation Network
10.15-11.00	Pristop odprtega inoviranja - pametnejši načini za razvoj novih izdelkov in za nastop na mednarodnih trgih <ul style="list-style-type: none"> Celia Gavaud, Vodja mednarodnega partnerstva, Pera Inn. Netw.
11.00-11.30	Odmor
11.30-13.00	Predstavitev dobrih praks na področju OI v Sloveniji <ul style="list-style-type: none"> Simona Rataj (GZS) - analiza učinkov tehnoloških platform Franc Gider (GZS) - nadaljnji razvoj TP na ravni EU, poročilo iz ETP Conference K. Pečanac & T. Frelj (Singularis)-Brezmejniki; od Slovenije do Silicijeve doline Polona Briški (TRIMO) - OI kot orodje za razvoj industrijskih izdelkov Bojan Likar (IskraTel) - primer dobre prakse TELSIMA Janez Bešter (UL FE) OpenLab - ekosistem talentov
13.00 - 13.15	Slavko Dolinšek (IRI UL) - Sistemi za podporo inovacijam v Srednji Evropi (projekt CERIM); podporna struktura - prednosti in slabosti
13.15 - 14.00	Diskusija na temo OI v Sloveniji, oblikovanje sporočila za javnost.
14.30 -	Zaključek (pogostitev, mreženje)

Prijave: Prijave prejema preko e-pošte: simona.rataj@gzs.si ali e-prijavnice, ki jo najdete na spletnem naslovu: www.gzs.si/slo/novinarsko_sredisce/47151?ea=44.

Elektronski dokumenti:

- [Vabilo](#)

Osnove računovodstva za mlade podjetnike

Datum: 23. november 2009, od 18.00 do 21.00 ure

Kraj: Ekonomska fakulteta v Ljubljani, P-21

Zavod mladi podjetnik vas vabi na nov dogodek namenjen mladim podjetnikom. Tokratna tema bo računovodstvo: **Osnove računovodstva za mlade podjetnike.**

Izobraževanje osnove računovodstva za mlade podjetnike bo potekalo v ponedeljek, **23. novembra 2009** na Ekonomski fakulteti v Ljubljani.

Vabljeni ste vsi, ki nameravate odpreti lastno podjetje ali pa ste ga odprli pred kratkim in vam niso najbolj jasni osnovni pojmi na področju računovodstva. Vabljeni ste tisti, ki boste svoje računovodstvo vodili sami ter tudi tisti, ki imate zunanje računovodstvo.

Izobraževanje bo vodila priznana davčna svetovalka Natalija Kunstek iz revizorske hiše Deloitte in bo osvetlila naslednje teme:

- osnovni izrazi v računovodstvu,
- poslovne knjige,
- poslovne listine,
- davek na dodano vrednost,
- davek od dohodkov pravnih oseb / davek od dohodkov iz dejavnosti,
- temeljna računovodska izkaza.

Na predavanju boste izvedeli [osnove s področja računovodstva](#), ki bi jih moral vedeti vsak mladi podjetnik.

Kratek uvod z nasveti iz prve roke bo podal posebni gost Blaž Kos iz [Kluba poslovni angeli Slovenije](#).

Program dogodka:

17:50 - 18:00	Prihod udeležencev
18:00 - 18:02	Kratek uvod s strani predstavnika Zavoda
18:02 - 18:20	Blaž Kos, Poslovni angeli Slovenije
18:20 - 19:50	Natalija Kunstek: Osnove računovodstva za mlade podjetnike
19:50 - 20:05	Odgovori na vprašanja udeležencev
20:05 - 20:20	Inovativna rešitev za vodenje računovodstva malega podjetja: miniMAX
20:20 - 21:00	Mreženje ob pogostitvi

Prijave: Udeležba na dogodku je **brezplačna**. Zaradi omejenega števila udeležencev so [obvezne prijave!](#) Vsak udeleženec izobraževanja prejme gradivo.

Dodatne informacije: Več informacij najdete [tukaj](#).

Podjetnik leta 2009

Datum: 18. november 2009

Kraj: dvorana SMELT, Ljubljana

Priznanje [Podjetnik leta](#) je ne le najstarejše slovensko priznanje podjetnicam, podjetnikom in podjetniškim skupinam, temveč iz leta v leto postaja tudi sinonim nacionalne nagrade za podjetništvo v Sloveniji.



Letos revija Podjetnik organizira že **19. izbor Podjetnika leta**, ki je z leti pridobilo v javnosti zelo velik ugled ter nam dalo prave podjetniške ikone, ki s svojimi zgodbami sodijo v samo svetovno knjigo podjetništva.

Izbor podjetnika leta 2009 se bo odvil v **sredo 18. novembra 2009 v dvorani SMELT-a v Ljubljani**.

Med nominiranci za podjetnika leta 2009 so podjetnik, ki je z lesenimi vrtnimi izdelki osvojil svetovni trg, podjetnik, ki sooblikuje trende na področju izkoriščanja sončne energije, in podjetnik, ki je začel kot uvoznik vodnih postelj, danes pa svoje vrhunske postelje prodaja nekdanjim dobaviteljem iz tujine.

Nominacije so predstavljene v novembrski številki Podjetnika in po izidu revije tudi na spletni strani: www.podjetnik.si.

Posvet na temo - »Razvojna sredstva - zalivanje Sahare?«

Datum: 18. november 2009, ob 16.30 uri

Kraj: v sejni sobi 1 poslovne zgradbe Smelt (Dunajska 160), Ljubljana

V Klubu podjetnikov pri Obrtno-podjetniški zbornici Slovenije bodo tako kot lani tudi letos organizirali **posvet v okviru podelitve nagrade Podjetnik leta 2009**. Za letošnji posvet so izbrali tematiko učinkovitosti razdeljevanja zelo omejenih proračunskih sredstev.

Na dogodek so vabljeni predstavniki Ministrstva za gospodarstvo in Ministrstva za visoko šolstvo, znanost in tehnologijo, predstavnic fundacije Slovenia 4YOU iz New Yorka, organizacije, ki povezuje Slovence po svetu s pomočjo družabnih in izobraževalnih dogodkov ter online mreženja.

Posvet bo v sredo, **18. novembra 2009**, ob 16.30 uri v sejni sobi 1 poslovne zgradbe Smelt (Dunajska 160) v Ljubljani.

Popoldanski posvet se bo zvečer, ob 18.30, prevesil v slavnostno podelitev priznanja **Podjetnik leta 2009**, ki ga bo že 19. leto zapored podelila revija Podjetnik.

Prijave: Ker je prostor v dvoranah omejen, vas prosijo, da svojo udeležbo za vsak dogodek posebej pravočasno najavite na e-pošto: podjetnik.leta@podjetnik.si ali po telefonu: (01) 5830 524.

Borza kadrov

Datum: 18. november 2009, ob 10.30 uri

Kraj: Primorski tehnološki park, Mednarodni prehod 6, Vrtojba

V Primorskem tehnološkem parku (Mednarodni prehod 6, Vrtojba) bo v sredo, **18. novembra 2009**, ob 10.30 uri potekala **BORZA KADROV**, ki se je bodo udeležili:

- študenti
 - Visoke strokovne šole TŠC Nova Gorica, smer informatika in mehatronika, ter
 - Fakultete za elektrotehniko Univerze v Ljubljani, smer multimedijske komunikacije, ki se v prostorih PTP odvija pod okriljem VIRS Primorske
- podjetja - redni člani PTP, ki iščejo perspektivne kadre za sodelovanje pri razvojnih projektih.

Študenti se bodo lahko seznanili s kadrovskimi potrebami inovativnih in visoko-tehnoloških podjetij - članov Primorskega tehnološkega parka, se osebno predstavili ter o svojih znanjih in izkušnjah informirali podjetja.

Člani Primorskega tehnološkega parka vam nudijo priložnost zaposlitve preko študentskega servisa oz. redne zaposlitve po končanem študiju.

Dodatne informacije: Primorski tehnološki park d.o.o., Mednarodni prehod 6, Vrtojba, Šempeter pri Gorici, Spletna stran: www.primorski-tp.si.

Olimpijske igre v Londonu 2012 - poslovne priložnosti za podjetja

Predstavitve poslovnih priložnosti iz naslova (javnih) naročil in ponudb, povezanih z organizacijo in izvedbo Olimpijskih iger v Londonu 2012

Datum: 20. november 2009, od 9.30 - 13.00 ure

Kraj: Tehnološki park Ljubljana

Britanska gospodarska zbornica v Sloveniji v sodelovanju s partnerji organizira predstavitve poslovnih priložnosti iz naslova (javnih) naročil in ponudb, povezanih z organizacijo in izvedbo **Olimpijskih iger v Londonu 2012**.

Seminar je nadaljevanje junijske predstavitve v okviru »British Business Day in Slovenia« in bo predstavil način uporabe specializiranega portala [CompeteFor - London 2012](#), ki je namenjen dostopanju do aktualnih ponudb in povpraševanj za izgradnjo infrastrukture, dobavo blaga in zagotavljanje storitev, potrebnih za realizacijo OI 2012.

Dogodek se bo odvil petek, **20. novembra 2009** od 9.30 - 13.00 ure v **Tehnološkem parku Ljubljana**.

Prijave: GZS pri seminarju - delavnici sodeluje kot podporna institucija, vaše prijave pa sprejema Britanska gospodarska zbornica v Sloveniji preko svoje [spletne strani](#).

Kotizacije ni.

Podrobnosti v [prilogi](#).

Dodatne informacije:

- Gospodarska zbornica Slovenije (GZS), Kontaktna oseba: Matej Rogelj, Tel: (01) 58 98 159, E-mail: matej.rogelj@gzs.si in
- British Chamber of Commerce in Slovenia (BCCS), Kontaktna oseba: Maja Stojko, Tel: (01) 47 01 661, E-mail: maja.stojko@bccs.si.

Brezplačne delavnice v decembru

Datum: 7. in 14. december 2009

Kraj: Predavalnica UIP, Ferrarska 8, Koper (Ogrlica)

Kako se preizkusiti v podjetništvu že med študijem na najugodnejši in najmanj tvegan način?

Univerzitetni razvojni center in inkubator Primorske (UIP) organizira delavnice za študente, raziskovalce in druge, ki si želijo vstopiti v poslovni svet, pa niso prepričani v svojo idejo in si želijo pridobiti znanje iz tega področja ali obogatiti svoje izkušnje.

Spoznali boste področja pridobivanja idej za podjetje, kako prodreti na trg ter kako do financ za razvoj.

Delavnice so organizirane v popoldanskem času in tako prilagojena študentom, ki imajo obvezujoča predavanja in vaje.

Tisti, najbolj zavzeti in zagreti z zanimivimi in inovativnimi idejami, pa bodo dobili dovolj informacij in predznanja, da se lahko prijavijo na natečaj [Podjetna Primorska](#).

Program brezplačnih delavnic za december 2009:

- 7. december 2009

16.30 - 17.15 ure	Predstavitve UIP in PP
17.15 - 17.30 ure	Čas za vprašanja, pavza
17.30 - 18.30 ure	Kadrovsko področje (Adecco)
18.30 - 20.00 ure	Finance (Fipos)

- 14. december 2009

17.00 do 18.00 ure	Zakaj postati podjetnik (Blaž Kos)
18.00 do 19.30 ure	Lastno podjetje, zakaj pa ne (Lea Bevčič)
19.30 do 19.50 ure	Inovativna rešitev za vodenje malega podjetja (SAOP)

Preizkusi se v podjetništvu že med študijem na najugodnejši in najmanj tvegan način...

... PRIDRUŽI SE NAM!

Prijave in dodatne informacije: Zaradi omejenega števila mest priporočajo, da se na brezplačne delavnice prijavite čim prej. Prijave in dodatne informacije na e-naslovu: info@uip.si. Rok za prijavo je do 3.12.2009.

Elektronski dokumenti:

- [Brošura za študente](#)

Za podjetja 119 milijonov evrov, največ za jamstva

Podjetja bodo podpirali predvsem s povratnimi sredstvi in pričakujejo, da jih bodo zato podjetja bolj učinkovito uporabljala

Slovenski podjetniški sklad bo imel za podporo malim in srednjim podjetjem (MSP) prihodnje leto na voljo 119 milijonov evrov. S temi sredstvi naj bi, kot načrtujejo, pomagali 614 podjetniškim projektom, ki bodo skupaj vredni več kot 222 milijonov evrov. Če bo povpraševanje veliko, se vsota lahko še poveča.

Že prihodnje leto bo sklad začel uresničevati novo usmeritev pri pomoči podjetjem: zmanjševal bo obseg pomoči z nepovratnimi sredstvi in povečeval obseg pomoči s povratnimi sredstvi. To pomeni, da bo v prihodnjih letih vse manj subvencij, več pa bo garancij za zavarovanje posojil, subvencioniranja obrestne mere, posojil in podpore tveganemu kapitalu.

Kombinacija državnih, zasebnih in tujih sredstev

Tako naj bi sklad omogočil kombinacijo javnih in zasebnih virov in s tem povečal obseg sredstev, ki bi jih podjetja lahko dobila z njegovo pomočjo. Poleg lastnih sredstev in sredstev državnega proračuna namerava sklad pridobiti tudi sredstva evropskega investicijskega sklada, evropskega sklada za regionalni razvoj in podobno.

Subvencije se poslavljajo

V okviru subvencijske linije za MSP bodo že od prihodnjega leta podjetjem na voljo le še nepovratna sredstva za zagon podjetij v tehnoloških parkih in inkubatorjih, nepovratnih sredstev za novo tehnološko opremo pa ne bo več. S tem naj bi podprli ciljno skupino podjetij z velikimi razvojnimi zmožnostmi v najbolj občutljivem obdobju razvoja. Na voljo jim bo 3,5 milijona evrov.

Največ bo šlo za jamstva

Največ denarja bo imel sklad za jamstva za posojila in subvencioniranje obrestne mere. Posebej bodo jamstva za posojila s subvencioniranjem obrestne mere na voljo za posojila za financiranje obratnih sredstev. Da podjetja na pomoč ne bi čakala predolgo, bo sklad že konec tega leta razpisal 62 milijonov garancijskega potenciala in 8,5 milijona evrov za pripadajočo subvencijo obrestne mere. Če bo povpraševanje veliko, obljublajo na skladu, se obseg sredstev lahko prihodnje leto še poveča.

Skupaj z ministrstvom za šolstvo pa bo sklad razpisal garancije za posojila z ugodnejšo obrestno mero tudi za MSP, ki "prenaša znanje iz izobraževalnih in znanstvenih institucij v realno sfero gospodarstva". Deset milijonov evrov bo prek sklada namenjenih tehnološkimi projektom, razpis zanje bo, kot napovedujejo na skladu, objavljen še letos.

Novost je lastniško financiranje

Poslovna politika sklada do leta 2013 opredeljuje, da bo sklad razvojno-poslovne projekte podpiral tudi s pomočjo finančnega inženiringa. Za to bo imel na voljo skoraj 34 milijonov evrov. S tem denarjem naj bi najprej podprli v Sloveniji registrirane in z razpisi izbrane sklade tveganega kapitala, prek njih pa obetavne podjetniške projekte.

Če vsega denarja tako ne bo mogoče porabiti, ga bo sklad lahko usmeril tudi v posojila, jamstva, pogarancije. To bo lahko storil tudi, če bo povpraševanje na primer po posojilih res veliko ali če bo dobil dodatna sredstva.

Prosilcev je precej več kot sredstev

Lani je sklad razpisal za 121,5 milijona evrov različnih pomoči podjetjem, za ta sredstva dobil 1.596 vlog, med njimi jih je 1.052 ocenil kot popolne in ustrezne. Do konca oktobra je sklad s 97,5 milijona evrov finančno pomagal 666 podjetjem. Na vse razpise, razen za pogarancije, je prispelo precej več vlog, kot jih je bilo ustreznih, in teh je bilo več, kot je bilo odobrenih.

Pomoč pri naložbah in nakupu nove opreme za med

Najbolj je število prosilcev z ustreznimi vlogami presevalo število odobrenih vlog, ki so prispele na razpis za subvencije za nakup nove tehnološke opreme; med 425 ustreznimi vlogami jih je sklad izbral 231 in jim razdelil malenkost manj kot 35 milijonov evrov.

Za jamstva za investicijska posojila s subvencijo obrestne mere je prosilo 991 podjetij, 450 vlog je bilo ustreznih, 334 prosilcev si je že razdelilo 52 milijonov evrov; 259 vlog za preostalih 8,7 milijona evrov pa še pregledujejo. Pri zagonu je sklad pomagal 91 podjetjem z 2,3 milijona evrov, nekoliko več kot je bilo sprva v načrtu. Za pogarancije ostaja do konca leta še 825.800 evrov neporabljenih.

Slaba volja med zavrženimi

Povpraševanje po nepovratnih sredstvih je bilo lani veliko, ugotavljajo na skladu, a dodajajo, da je bilo veliko tudi pred finančno krizo. Tudi takrat je okoli dve tretjini prijavljenih projektov ostalo brez pomoči. Nekatera podjetja so se odločala za naložbe, ker so vedela, da so na voljo evropska sredstva, ne glede na tržne učinke, menijo na skladu. Med podjetniki pa je bilo zaradi zavrženih vlog tudi precej slabe volje.

Zato se je ministrstvo za gospodarstvo odločilo, da bo podjetjem pomagalo drugače, ne toliko z nepovratno pomočjo, temveč z oblikami pomoči, ki bodo omogočale kombinacijo državnih, zasebnih in evropskih sredstev. Pozitiven učinek takšne kombinacije naj bi bil tudi v tem, da bo podjetja prisilil k učinkovitejši uporabi sredstev, ki jih bodo sicer dobila po ugodnejših pogojih kot so navadno na trgu, a jih bodo morala vseeno vrniti.

Sklad in ministrstvo računata na multiplikacijo

Ker sklad postopno prehaja na spodbujanje podjetništva predvsem s pomočjo povratnih finančnih instrumentov (kot so posojila, jamstva za posojila, subvencije obrestne mere, lastniško financiranje), predvideva, da se bodo razpoložljiva sredstva pomnožila s pomočjo bančnih posojil, sredstev zasebnih vlagateljev, sredstev iz tujine in sredstev podjetij.

Sklad načrtuje, da bo za podporo podjetjem v obdobju do leta 2015 imel 286,5 milijona evrov iz različnih virov. S kombinacijo z zasebnimi in bančnimi viri pa naj bi bila končna vsota, ki bo podjetnikom na voljo, 528,5 milijona evrov. Hkrati računajo, da bodo podporo lažje dobile tudi bolj tvegane in inovativne poslovne rešitve, ker se bo tveganje porazdelilo med različne finančne partnerje.

NAČRTOVANA RAZDELITEV SREDSTEV PODJETNIŠKEGA SKLADA ZA LETO 2010 (V MILIJONIH EVROV)

	RAZPISANA SREDSTVA	ŠTEVILO PODPRTIH PROJEKTOV	VREDNOST POD. PROJEKTOV
Garancije za bančna posojila s subvencijo obrestne mere (P1)	70,51	412,00	154,77
Garancije za bančna posojila za tehnološke projekte (P1 TP)	10,00	35,00	12,50
Subvencije za zagon projektov v tehnoloških parkih in inkubatorjih (P2)	3,50	136,00	4,09
Pogarancije za regionalne garancijske sheme (P3)	1,00	25,00	2,50
Subvencije za nakup nove tehnološke opreme v MSP (P4)	0	0	0
Instrumenti lastniškega financiranja (naložbe tveganega in mezzanin kap. LF)	33,99	6,00	48,56
Skupaj	119,00	614,00	222,42

Vir: Slovenski podjetniški sklad

Izkoristite subvencije za zaposlitev absolventa

Med absolventskim stažem lahko podjetje preizkusi in uvede prihodnje redne sodelavce, zdaj pa lahko ob njihovi zaposlitvi pridobi še državno subvencijo

Nosilec projekta sofinanciranja je zavod za zaposlovanje, na razpis pa se lahko prijavijo delodajalci ne glede na pravni status. Podjetje absolventa že med študijem usposobi za konkretno delovno mesto, po končanem usposabljanju in diplomi pa ga lahko zaposli na tem delovnem mestu s pomočjo subvencije zavoda za zaposlovanje.

Če podjetje usposablja absolventa, lahko dobi povrnjene stroške zdravniškega pregleda in mentorstva, če ga zaposli za vsaj pol leta, še enkratno subvencijo. Absolvent poleg tega med usposabljanjem dobi do 300 evrov spodbude.

Če podjetje usposablja absolvente na delovnem mestu, dobi delodajalec v času usposabljanja povrnjene stroške zdravniškega pregleda, ki ga opravijo absolventi pred začetkom usposabljanja. Prav tako povrnejo stroške mentorja v podjetju do 100 evrov na mesec.

Ko absolvent konča usposabljanje, pa lahko delodajalec prejme še subvencijo za zaposlitev diplomanta za najmanj pol leta za polni delovni čas. Subvencija znaša dva tisoč evrov, pogoj pa je, da delodajalec diplomanta zaposli v osmih dneh po končanem študiju oziroma v pol leta po koncu usposabljanja.

Na eno delovno mesto do pet absolventov

Ob tem na zavodu za zaposlovanje opozarjajo, da mora delovno mesto, na katerem se absolventi usposabljujejo in pozneje zaposlijo, ustrezati ravni in smeri njihovega izobraževanja. Omejili pa so tudi število študentov za usposabljanje, in sicer od enega do pet študentov absolventov za potrebe konkretnega delovnega mesta.

Absolventi dobijo še dodatek za aktivnost

Pri projektu lahko sodelujejo študenti v absolventskem stažu, to je v obdobju 12 mesecev po izteku zadnjega semestra študija, ki končujejo vsaj sedmo raven izobrazbe oziroma vsaj drugo bolonjsko stopnjo in še imajo status študenta.

Za usposabljanje na delovnem mestu v skupnem trajanju 100 ur na mesec se absolventom izplača dodatek za aktivnost, ki znaša tri evre za vsako uro navzočnosti na usposabljanju. Delodajalci morajo zaposlenim diplomantom zagotoviti plačo in druge prejemke iz delovnega razmerja v skladu z veljavnimi predpisi.

Info

Rok za prijavo do konca meseca

Delodajalci se morajo prijaviti na javni razpis in z zavodom za zaposlovanje podpisati pogodbo. Drugi rok za oddajo vlog je 30. november, podrobnosti, kaj vse morate priložiti k prijavi, pa najdete na spletni strani javnega razpisa Absolvent - aktiviraj in zaposli se! (www.ess.gov.si/slo/Dejavnost/JavniRazpisi/04-09-09Absolventi/04-09-09Absolventi.htm).

Razpisana sta sicer še dva roka za prijavo v prihodnjem letu, konec januarja in konec marca. Na fakulteti za družbene vede bodo 19. novembra ob 13. uri podrobnejše predstavitve projekta za študente. Projekt sofinancira evropski socialni sklad.

Izkušnje

Absolventka ekonomske fakultete Katarina nam je pojasnila, da se bo ob pomoči projekta zaposlila v podjetju, kjer je do zdaj občasno pomagala kot študentka. "Diplomirala bom predvidoma januarja, do takrat pa bomo sodelovali pri projektu." Po njenem mnenju je prednost tudi v tem, da bo poleg rednega plačila prejela še dodatek. "Med pisanjem diplome pride prav vsak evro. Predvsem diplomanti družboslovnih ved se v teh časih težko zaposlimo in takšni projekti so odlična priložnost."

Izterjava terjatve v tujini

Pogosto je tako, da bolj zaupamo tujemu poslovnemu partnerju kot domačemu. A ko nam ta ne plača, je terjatev težje izterjati.

Ni neobičajno, da je slovenski podjetnik skrbnejši pri sklenitvi posla z drugim slovenskim podjetnikom kot pri sklepanju posla s tujim poslovnim subjektom. Glede na to, da baze tujih poslovnih subjektov o njihovi registraciji in eventualnih insolventnih postopkih običajno niso dostopne tako preprosto, kot so v Sloveniji, oziroma ne vemo, kje naj poiščemo te podatke, in tudi zaradi nepoznavanja tujega jezika mnoga podjetja pred sklenitvijo oziroma ob sklenitvi posla običajno ne opravijo osnovnega preverjanja tujega potencialnega partnerja. Ne preverijo niti to, ali potencialni partner sploh obstaja, ali je veljavno registriran, ali je solventen. Ugotavljamo, da se slovenski podjetnik tudi ne pozanima, ali bi to sploh bilo mogoče preveriti.

Običajno se podjetnik v takšnem primeru spusti v posel ob zavestnem tveganju neplačila oziroma neizpolnitve obveznosti s strani tujega poslovnega partnerja. Šolski primeri za to so na primer nakupi prek internetne trgovine, kjer prodajalcu že vnaprej plačamo celotno kupnino, in to brez kakršnegakoli zavarovanja. Ni malo primerov, ko na koncu prodajalec ne dobavi že plačanega blaga.

Ko se odločamo skleniti posel s tujim partnerjem

Kaj torej storiti, ko se odločimo skleniti posel s tujim partnerjem, še zlasti ko prvič stopamo v razmerje s konkretnim subjektom? Preverimo:

1. ali ta subjekt res obstaja in je veljavno registriran v svoji državi; ustrezna uradna dokazila lahko zahtevamo tudi neposredno od njega;
2. ali je zoper njega morda uveden stečajni postopek;
3. kakšna je njegova boniteta. Pridobitev bonitetnega poročila bo zlasti pomembna pri poslih večje vrednosti. A če izdelava bonitetnega poročila znaša na primer 150 evrov, bo posel v vrednosti 1500 evrov verjetno že dovolj visoka vrednost, zaradi katere bi pri bonitetni hiši naročili izdelavo navedenega naročila. Seveda pa je to stvar presoje posameznika.

Pri tem gre tudi opozoriti, da žal v vseh državah ne velja, da so javno dostopni podatki povsem zanesljivi. To velja tudi za podatke iz njihovih registrov družb. V teh državah (primer je Kitajska) je smiselno naročiti za potencialnega partnerja oziroma družbo ustrezno poizvedbo pri zanesljivi in referenčni bonitetni hiši. Mimogrede: dejstvo, da ima družba izdelano spletno stran, še ni dokaz, da družba dejansko obstaja, je veljavno registrirana in je zanesljiva. Šele na podlagi tako pridobljenih podatkov se odločimo, ali bomo sklenili posel s tujim partnerjem, in če ga bomo, kako bomo zavarovali svojo terjatev iz tega posla. Ustrezno zavarovanje terjatve je vedno nadvse dobrodošlo.

Kaj storiti, ko imamo zapadlo, a neplačano terjatev do poslovnega partnerja v tujini?

Tako kot za terjatve do tako imenovanih domačih partnerjev tudi za terjatve do partnerja v tujini velja, da je treba postopek izterjave začeti nemudoma. Dlje bomo odlašali z izterjavo, manjša je verjetnost, da bo terjatev poplačana.

Izterjavo ločimo na dve fazi:

- izterjava pred uvedbo sodnega postopka
- izterjava v sodnem postopku

Izterjava pred sodnim postopkom

Ko pride do zapadlosti terjatve, je smiselno, da dolžniku že takoj naslednji dan, ko ugotovimo, da ni poplačal terjatve v dogovorjenem roku, pošljemo pisni opomin in ga »opozorimo« na neplačano, zapadlo terjatev ter mu v tem opominu postavimo skrajni rok za plačilo dolga. V nekaj dneh po poslanem pisnem opominu (na primer v 10 dneh) dolžnika še po telefonu pozovite k plačilu zapadlega dolga. Če dolga dolžnik še vedno ne plača, mu še enkrat pošljite pisni opomin, tokrat zagotovo s priporočeno pošto s povratnico, in mu napišite, da bo za dolg, če ga ne bo plačal v določenem roku (na primer v tednu dni), dolžan plačati tudi zamudne obresti. Ob tem ga spet še pokličite po telefonu.

Če dolg še vedno ni plačan, dolžniku pošljite še zadnji opomin, v katerem ga obvestite, da ga zdaj terjate tudi za zamudne obresti in da boste, če ne bo plačal dolga do določenega datuma, prisiljeni začeti ustrezne sodne postopke.

Vse pisne opomine shranite, skupaj z dokazili o tem, da ste jih poslali, vključno s povratnicami. Če pošljete pisni opomin z običajno pošto, si zabeležite datum, ko ste ga poslali. Ko se ustno (telefonsko ali z neposrednim obiskom) obrnete na dolžnika, si zapišite datum, čas in ime osebe, s katero ste govorili.

Vsekakor je smiselno in koristno pri vsej navedeni komunikaciji pridobiti tudi čim več dokazil o obstoju, nespornosti terjatve, ter podatkov o premoženju in stanju dolžnika...

Ko nam kljub opominom ne uspe doseči poplačila terjatve

Če kljub opominom in urgencam dolžnik še vedno ne poplača dolga, je treba razmisliti o naslednjih korakih:

1. ali nadaljevati postopek izterjave v sodnem postopku; glede na to, da običajno upnik ni več sodne izterjave v tujini, bo to izvedel prek lokalnega odvetnika, ki naj bi najprej poslal dolžniku opomin pred sodno izterjavo, nato pa nadaljeval s sodnim postopkom in sodno izvršbo;
2. ali pa se dogovoriti z danes številnimi agencijami, ki se ukvarjajo z izterjavo dolga (angl. collecting agency), da bi izterjala terjatev, običajno za provizijo in plačilo določenih stroškov. Opozarjam na skrbnost pri podpisu pogodbe s takšno agencijo.

Preden se odločimo za katerokoli od navedenih dveh možnosti, ki sta povezani z dodatnimi stroški, pa bi lahko že sami pred tem poskusili pridobiti podatke o tem, ali naš dolžnik kot gospodarski subjekt (za dolžnike fizične osebe je te podatke težko pridobiti že zaradi varstva osebnih podatkov) sploh še obstaja, ali je še veljavno registriran v registru družb, ali je morda zoper njega začel na primer stečajni postopek. Ti podatki lahko bistveno vplivajo na odločitev upnika, ali bo nadaljeval postopek izterjatve in kako. Gre za podatke, ki jih za slovenske gospodarske subjekte brezplačno sami pridobimo z vpogledom v poslovno-sodni register in v e-objavah portala AJPES oziroma preprosteje: poizvemo o tem neposredno na pristojnem sodišču. Dejstvo pa je, da ni v vseh državah tako preprosto pridobiti navedene podatke.

Kje torej iskati te osnovne podatke? Ena izmed možnosti je povprašati gospodarski oddelek slovenskega veleposlaništva v tej državi oziroma ga prositi, da poizve, kako so vodene navedene evidence v konkretni državi in ali so podatki dostopni na podlagi preproste poizvedbe. Lahko pa o tem povprašate tudi veleposlaništvo države, iz katere je dolžnik, ki je v Sloveniji. O tem bi lahko povprašali tudi svoje poslovne partnerje oziroma tiste subjekte, za katere vemo, da tudi poslujejo z zadevno državo. Morda pa oni razpolagajo s temi informacijami.

Če sami v tem poizvedovanju nismo uspešni in se odločimo nadaljevati izterjavo z najemom odvetnika ali agencije za izterjavo, potem se je z njimi smiselno dogovoriti, da preden začnejo na primer sodni postopek, poizvejo o obstoju družbe dolžnika in eventualnem insolventnem postopku, v katerem bi bil lahko dolžnik.

Najem odvetnika oziroma sklenitev dogovora z agencijo za izterjave

Preden se upnik dokončno odloči, da bo za izterjavo svoje terjatve najel odvetnika, je smiselno in zelo priporočljivo, da prej enega ali celo več odvetnikov povpraša, kakšni bi bili stroški izterjave (opomin, sodni postopek) upnikove terjatve, kakšni so pričakovani sodni stroški (sodne takse za posamezna dejanja) in kakšni bi bili odvetniški stroški oziroma kako bo odvetnik zaračunaval svoje storitve (na primer, ali bo to po urni postavki glede na število porabljenih ur ali kako drugače). Za svoje storitve naj bi torej upniku podal svojo ponudbo.

V zvezi z navedenimi stroški je pomembno tudi vprašanje, ali v primeru uspešno zaključenega sodnega postopka, ko sodišče razsodi v korist upnika, sodišče v državi, kjer se vodi sodni postopek, tudi naloži dolžniku, da povrne upniku stroške sodnega postopka, in v kakšnem deležu. Namreč, ni v vseh državah urejeno tako, kot je to v Sloveniji, da stroške sodnega postopka (v pravnem in izvršilnem postopku) nosi tisti, ki je izgubil postopek in jih je dolžan povrniti upniku oziroma tožeči stranki. V ZDA na primer tisti, ki je izgubil postopek (tudi pravdni), ni dolžan povrniti stroškov postopka stranki, ki je zmagala v tem postopku, razen pri res posebnih izjemah. Vsaka stranka torej nosi svoje stroške postopka (sodne takse, odvetniške stroške), ne glede na uspeh v postopku.

Tudi v Italiji ni nujno, da bo sodnik prisodil stranki, ki je izgubila sodni postopek, da mora vse priznane sodne stroške povrniti stranki, ki je zmagala v konkretnem postopku. Diskrecija sodnika je glede tega v italijanskem sodnem postopku velika in lahko naloži le delno povrnitev stroškov, čeprav je ena stranka v celoti zmagala s svojim tožbenim zahtevkom.

V luči teh podatkov, to je, kakšni so pričakovani stroški odvetnika in drugi stroški sodnega postopka in kakšna je verjetnost, da bo upnik dobil te stroške povrnjene od dolžnika, je treba presoditi, ali bi glede na terjatev (njeno

višino, nespornost in drugo) sploh nadaljevali izterjavo svoje terjatve z najemom odvetnika in z začetkom sodnega postopka. Da ne bodo stroški, ki jih bo moral upnik še plačati, višji od same terjatve oziroma da ne bo porabil še dodatnega denarja in na koncu ne bo dobil poplačane svoje terjatve ne povrnjenih dodatnih stroškov. Zavedati se je treba, da so v marsikateri državi stroški sodnih postopkov in odvetniških storitev zelo visoki.

V določenih primerih bi bilo racionalneje preprosto zaključiti zadevo oziroma se ne odločiti za nadaljnji sodni postopek. Na to odločitev bi poleg že zgoraj navedenega vplivala še naslednja dejstva:

- **spornost terjatve** - ali dolžnik ugovarja njenemu temelju in višini in v kakšni meri bi bili lahko njegovi ugovori utemeljeni oziroma kot taki spoznani na sodišču. Pri tem je tudi pomembno, da je posel, iz katerega terjatev izhaja, dokumentiran, da ima upnik dokaze, s katerimi bo lahko utemeljil svojo terjatev.
- **finančno stanje dolžnika** - ali ima kakršno koli premoženje, iz katerega bi se upnik lahko poplačal. Dobljena sodba oziroma sklep (odvisno od sodnega postopka) v sodnem postopku, ki bi nalagal/-a dolžniku, da je nekaj dolžan plačati upniku, še ne pomeni končne »zmage«. To sodbo oziroma sklep je treba še izvršiti: doseči je treba poplačilo terjatve iz dolžnikovega premoženja. A če tega premoženja ni, poplačila ne bo.
- **ali je dolžnik v stečajnem postopku** ali na primer postopku prisilne poravnave.

O verjetnosti uspeha v konkretni zadevi v sodnem postopku, bi moral podati oceno tudi najeti odvetnik. Navsezadnje ga lahko v prvi fazi prosite le za pregled zadeve in oceno zadeve, na podlagi katere se nato odločite, ali boste šli v sodni postopek.

Kako najti kupce v času krize

Skupna točka novih nakupnih navad je racionalnost

Kaj morajo v času krize, ki je močno vplivala na navade kupcev, vedeti in narediti trgovci. Svetuje David Đukić, direktor inštituta za profesionalno prodajo.

Kakšni so "krizni" kupci

- Postali so bolj previdni in racionalni, manj je impulzivnih nakupov. To ne drži samo za nakup večjih, dražjih izdelkov, temveč je opazno tudi v vsakdanji porabi.
- Postali so bolj cenovno občutljivi.
- Pogosteje kupujejo v diskontih in trgovske znamke.
- Pred nakupom se temeljito poučijo, pridobijo vse dostopne informacije - na internetu, pri prijateljih in znancih. Nekateri gredo nato v trgovino, kjer nakup tudi opravijo, spet drugi pri prodajalcih iščejo še natančnejše, dodatne podatke. Ti na koncu izdelek kupijo kar prek spleta.
- Vse bolj pomembni se jim zdijo celotni stroški, torej tudi financiranja, servisiranja, zato so postali tudi bolj pozorni na ponakupne aktivnosti in podporo.

Kako naj se na spremembe odzovejo prodajalci

- Spremeniti, prilagoditi morajo svojo ponudbo (denimo povečati ponudbo za popravila doma in delo na vrtu ter zmanjšati obseg gradbenega materiala, vključiti izdelke nizkega cenovnega razreda).
- Cenovna politika mora biti jasna in pregledna.
- Odpreti morajo posebne trgovine ali oddelke s cenejšimi izdelki, diskontnimi cenami.
- Ponuditi morajo čim več informacij o svojih izdelkih in na čim več različnih mestih - na spletnih straneh, internetnih forumih, v katalogih, brošurah. Poleg tega morajo še dodatno izobraziti prodajno osebje (ne pa zaradi krize krčiti denarja za izobraževanje), saj mora to ponuditi dodatne, osebne podatke, torej vse tisto, česar na primer na internetu ni mogoče najti.
- Kupcu morajo že ob nakupu povedati, kaj ga čaka v prihodnosti, koliko ga bo denimo ogledani avto stal v prihodnjih petih letih (skupaj s stroški servisov, potrebnih popravil ...). Zato je priporočljivo oblikovati kar ponudbene pakete.

Slovenski podjetniški sklad predstavil slovenskim in nemškim gospodarstvenikom finančne spodbude za MSP

Slovensko-nemška gospodarska zbornica je v okviru svojih rednih delovnih zajtrkov pripravila predstavitev finančnih spodbud, ki jih je v imenu Slovenskega podjetniškega sklada predstavil mag. Tadej Kurent. Namen tokratnega delovna zajtrka je bil predstaviti našim članom možnosti državnega financiranja malih in srednjih podjetij v Sloveniji.

Slovenski podjetniški sklad

Temeljna naloga Slovenskega podjetniškega sklada, ki deluje kot neodvisna finančna institucija v okviru Ministrstva za gospodarstvo, je učinkovita razporeditev sredstev in izboljšanje dostopa do državne pomoči podjetjem. Sklad nudi podjetjem državna sredstva v treh finančnih linijah oziroma oblikah: kot garancije za podjetniške kredite, subvencije za zagon podjetij ter tvegan kapital. Z naštetimi državnimi viri želi pospešiti rast podjetij v dveh najpomembnejših fazah: fazi zagona in fazi rasti oz. razvoja podjetji.

Finančna linija - P1

Prva finančna linija Sklada se nanaša na garancijo za zavarovanje bančnih investicijskih kreditov z nižjo obrestno mero. Podjetje lahko pod temi pogoji financira tako materialne (npr. nove stroje, nakup zemljišča ali objekta, infrastrukturno opremljanje zemljišča) kot nematerialne investicije (prenos tehnologije v obliki patentiranih pravic, licenc, znanja itd.). Do višine 200 tisoč evrov se lahko po shemi P1 financirajo tudi stroški obratnih sredstev. Temeljna pogoja, ki morata biti izpolnjena za prejem sredstev po tej liniji sta, da podjetje v preteklem obdobju treh let še ni dobilo nobene državne pomoči, ter da mora biti investicija izvedena na ozemlju Republike Slovenije.

Finančna linija - P2

Finančne spodbude predvidene po liniji P2 so namenjene podjetjem, ki so vključena v tehnološki park ali podjetniški inkubator ter so že registrirana. Pri tem morajo podjetja, ki se prijavljajo na razpis, izpolnjevati kriterije, kot so ustvarjanje visoke dodane vrednosti, visoko oceno uspešnosti poslovnega programa podjetja ter izvedenost investicije v slovenskem prostoru.

Po tej liniji se krijejo stroški izdelave poslovnega načrta, plače zaposlenih, stroške povezani z promocijo, najemom prostorov in opreme, stroški patentnih pravic ter materialne in nematerialne investicije, ki so povezane z novim poslovnim programom.

Finančna linija - P3

Tretja finančna linija (P3) obsega sredstva tveganega kapitala. Za leto 2010 bo tako Slovenski podjetniški sklad preko družbe tveganega kapitala (Prva družba tveganega kapitala - PDK d.o.o.) razdelil lastniška sredstva v višini 35 milijonov evrov. Prvi javni razpis za tovrstna predvidena sredstva bo objavljen v začetku januarja.

Velja omeniti še to, da je Sklad za leto 2009 razpisal 121 milijonov evrov za katera je prejel nekaj čez 1500 vlog. Na podlagi dokumentaciji je odobril 600 vlog, med katere je razdelil 97 milijonov evrov.

Dodatne informacije: Podrobnejše informacije o virih financiranja Slovenskega podjetniškega sklada lahko najdete na spodnjih naslovih:

- P1: Bojana Mikeln, bojana.mikeln@podjetniskisklad.si
- P2: Simon Böhm, simon.bohm@podjetniskisklad.si
- P3: Nataša Kranj, natasa.kranjc@podjetniskisklad.si

Za dodatne informacije pa lahko pokličete tudi telefonsko številko: (02) 234 1 260 ali obiščete spletno stran: www.podjetniskisklad.si.

Kako premagati strah in prodati?

Če želite uspešno prodajati, morate premagati strah v sebi in strah pri kupcu. Tokrat se posvetimo prvemu delu naloge.

Kupci v teh mesecih kupujejo manj in zelo previdno. Prestrašeni so. In morda razlog za to ni samo recesija. Morda smo to mi. Stranke tudi v letu 2009 niso in ne bodo nehale kupovati. Bodo pa kupovale manj. In kupovale bodo le pri ponudnikih, ki jim najbolj zaupajo.

Predstavljajmo si, da se pravkar vzpenjamo na Mount Everest. Peklenski mraz, pomanjkanje kisika in snežni vihar nam jemljejo dih. Napor je izjemen. Kljuva nas misel, da morda zdaj ni pravi čas za to in da bi morali odnehati. V metežu zagledamo postavo, ki stoji sredi poti, kot bi oklevala, kam naj se obrne. V trušču vetra ji zakličemo: »Se da priti gor?« Človek sredi poti nas pogleda s prestrašenim pogledom in zakliče: »O ja, gotovo se da.« Bi mu verjeli?

Tudi naše stranke se sprašujejo, ali bi nam verjele.

Kupci so postali zelo pazljivi pri nakupnih odločitvah. Postalo jih je strah. In naši prodajalci imajo te mesece verjetno malo širše odprte oči, tišji in manj odločen glas, suha usta in bolj prepotene srajce. Tudi prodajalce je postalo strah. Zakaj? Prodaja pada. Mediji kričijo o zmanjšani kupni moči in odpuščanjih. Vsa lanska statistika uspešno zaključenih prodaj ni danes vredna nič. Položaj je nepredvidljiv in bo morda še veliko slabši.

V prodajalca se naseli najprej strah, potem pa vedno večji STRAH. In prestrašen prodajalec ne more prodati prestrašeni stranki, pa naj ima na voljo vsa znanja tega sveta. Stranka mu ne bo verjela in zaupala.

»Strah? Ne, ni me strah!«

Strah zavoha tudi človek, ne le zver. Gre za male spremembe v drži, glasu in pogledu, ki sprožijo alarm pri bodoči stranki. Ta se ustavi, kot bi se znašla pred spuščeno železniško zapornico. Zaupanje izpuhti v trenutku.

Stranka nam seveda ne bo povedala, da nam ne zaupa. Ne. Kimala bo in se smehljala, ko ji bomo prodajali nepremičnino ali kako drago storitev. Tudi sebi ne bo priznala, da jo je strah. Odstop od nakupa bo razumsko opravičila s tem, da je pametno počakati. In prestrašeni prodajalec pred njo jo bo še utrdil v prepričanju, da je res pametno počakati.

Zakaj so kupci prestrašeni?

Zaradi recesije? Ne. Recesija je samo beseda. Prestrašeni so zaradi tega, kar si predstavljajo kot posledico te besede. Gre za domišljajske dogodke, ki si jih slikajo v glavi in ob katerih je še pekel videti kot hotel. Naslikajo si recimo izgubo ugleda, službe, denarja in družbe. Nič od tega se še ni zgodilo, toda joj prejoj, kaj pa če se bo?

No, počasi. Strah je le občutek. Lahko ga ustvarimo, lahko ga odpravimo. Ustvarimo ga, ko se znajdemo v neznanem položaju, ko se počutimo osamljene, ko nas trenutni položaj spominja na drugega, povezanega z ogroženostjo ali bolečino. Izpolnimo katerega koli od treh pogojev in puf, pred nami je prestrašen človek. Koliko teh pogojev se izpolni, ko povprečen Slovenec pomisli na besedo recesija? Vsi trije.

Kdaj pa se počutimo mirni?

Se nam že svita, kajne? Obrnimo ploščo:

- ko se znajdemo v položaju, ki nam je znan,
- ko se počutimo sprejete in cenjene,
- ko nas trenutni položaj spominja na drugega, povezanega z varnostjo in zadovoljstvom.

Koliko teh pogojev se izpolni, ko pridemo na obisk k najboljši prijateljici ali prijatelju? Vsi trije.

Toda pri prodaji ne razmišljamo tako.

Večina prodajalcev poskuša prodati, ne pa ustvarjati varen in zadovoljen odnos s kupcem. Treba je nahraniti družino in zadovoljiti histeričnega šefa - kdo pa še ima čas za ustvarjanje odnosa. Poleg tega je večina kupcev nerazumnih in neprijaznih, stalno zahtevajo le popuste in ne dajo nič na odnose. In kar je najhuje, zdaj sploh nočejo kupiti nič! Grrrr!

Kako torej prodati prestrašenim kupcem?

Proces je sestavljen iz dveh delov:

1. Najprej naučimo prodajalca (ali sebe), da se znebi vpliva neustreznega strahu.
2. Nato spremenimo komunikacijo s stranko, da se stranka znebi strahu.

Ko izobražujem ljudi, kako prodati prestrašenim kupcem, je v zraku veliko neučakanosti. Vsi si želijo čim prej skočiti na drugi del in izvedeti, kako morajo delati s stranko, da se ta opogumi za nakup. Vendar imamo zelo majhne možnosti za uspeh, če se poprej ne znebimo vpliva neustreznega strahu pri sebi. Zelo zelo pomembno je, da se tega zavemo. Stranke zavohajo strah kilometre daleč, tudi prek spletnih strani!

Mimogrede, kakšna je razlika med ustreznim in neustreznim strahom? Če je pred nami strupenjača, pripravljena za ugriz, je strah ustrezna reakcija. Če pa se zdrzemo, ko na tleh zagledamo zvito vrv, gre za neustreznega strah. Neustreznega strah v prodaji doživimo, če nas je po štirih zaporednih neuspešnih prodajah vnaprej strah, da tudi peta ne bo uspela.

Kako se prodajalec znebi strahu?

Ne more se ga znebiti. Vsakogar je strah, tudi najpogumnejše in najuspešnejše. Gre za to, da se znebimo njegovega vpliva: zgodb o nemoči, ki jih spleta v glavi. Naučimo se lahko, kako sprejeti strah in premakniti pozornost na svoje moči, ne slabosti.

Takole gre:

1. Prepoznamo in sprejmimo strah.
2. Spremenimo stanje telesa in duha.
3. Razvijmo občutek samozavesti.

Morda je najtežji prav prvi korak, posebej pri moških prodajalcih. Kogar so že od otroštva učili, da fantje ne poznajo strahu, ta ne bo priznal, da ga je strah, tudi če bo imel velike kroge pod pazduho. Ne samo poleti, da se razumemo. A če strahu ne priznamo, ga ne moremo pretvoriti v moč.

1. Kako prepoznamo strah?

Najlažje tako, da opazimo telesne spremembe: plitvo hitro dihanje, napetost mišic, sključena drža, cmok v grlu ali želodcu, povečano potenje. Če ob tem čutimo še kaj napetosti in hromljenja, nas je strah, pa naj bomo še tak dedec.

Se bomo bojevali proti temu? Ne moremo se bojevati proti strahu, kot se ne moremo boriti proti temi. Bolje je, da sprejmemo dejstvo, da je zdaj tema in začnemo iskati stikalo za luč. Ali baterijo.

Sprejemanje strahu pomeni, da strahu ne odganjamo, ga ne stopnjujemo in se sprijaznimo, da to pač čutimo. In to ni tako preprosto, kot se sliši. A druge možnosti ni, zato se splača vztrajati.

2. Kako spremenimo stanje v sebi?

Misli, ki se nam kotalijo po glavi, vplivajo na naše telo, pozornost in besede. Toda hej: velja tudi obratno. S spremembo telesa, pozornosti ali besed lahko vplivamo na to, kaj mislimo!

Kaj to pomeni? Če zavzamemo telesno držo samozavestnega sebe, če dihamo s polnimi pljuči, če dvignemo brado, pogledamo rahlo navzgor in usta raztegnemo v polsmehljaj - potem je zelo težko biti prestrašen.

Če hkrati pozornost usmerimo na nekaj, kar nas polni z radostjo, strah nima nobenih možnosti. In če vse skupaj podpremo še z močnim glasom in besedami, ki so natančne, brez pretiravanj in domnev, bo strah kriče zbežal od nas.

3. Kako razvijemo občutek samozavesti?

Sploh ga ni treba razvijati. Treba ga je le priklicati iz spomina. V življenju smo se že nešteto krat počutili zmagovalci, ko nam je kaj uspelo ali nam je kaj šlo kot po maslu. Ni pomembno, koliko časa je trajalo, pomembno je, da se spomnimo, kako smo se takrat počutili. Če bomo podoživeli te najlepše trenutke z vsako celico svojega telesa, bomo telo in duha napolnili s toliko samozavesti, da nam bo tekla iz ušes.

Velikokrat nimamo časa, da bi prav na dolgo podoživljali vrhunce svojega življenja. Tu uporabimo dodaten trik, ki ga strokovnjaki imenujejo sidranje, ljubitelji psov pa Pavlov refleks. Gre preprosto za to, da ob spominu na svetle trenutke vedno napravimo droben gib, recimo stisnemo palec in sredinec leve roke. Nekaj malega, česar ljudje okoli nas niti ne bodo opazili. Če nekaj časa to vadimo, bomo doživeli nekaj hecnega. Dovolj bo, da napravimo gib in napolnili se bomo z občutki zmagoslavne moči.

Ah, nikaar ne verjemimo vsega, kar tu piše. Raje poskusimo. Deluje, kajne? Seveda je potrebno nekaj vaje in časa za to. Na seminarjih ugotavljam, da je v začetku nujno potrebno tudi vodstvo. Če nam nekdo pokaže, kako se opisane tehnike izvajajo, jih bomo hitreje izvedli pravilno.