

# BUSINESS IS GREAT

BRITAIN &  
NORTHERN IRELAND

AT THE HEART OF  
GLOBAL BUSINESS



[www.bscc.si](http://www.bscc.si)

**BSCC**

British-Slovenian Chamber of Commerce  
Britansko-slovenska gospodarska zbornica



# KAKO IZKORIŠČAJO IN KAKO BI LAHKO IZKORISTILI MEDNARODNA ZDRUŽENJA IZVOZNIKI

## POGLED Z DRUGE STRANI



**MARTIN LOGAR**  
**direktor**

**Britansko-slovenska gospodarska zbornica**



**BSCC**  
**British-Slovenian Chamber of Commerce**  
Britansko-slovenska gospodarska zbornica



# AGENDA:

I. DEL                      Predstavitev BSCC

II. DEL                     Povzetek poslovnih izkušenj (2014-15)



## Predstavitev BSCC:

- Ustanovljena 2008 – nevladna organizacija
- 70+ članov
- Po preobrazbi l. 2014 do danes pridobili >60% novih članov
- 70% članstva mikro, mala in srednje velika podjetja
- 65% prihodkov projekt Trade Team – financira vlada VB
- 2 zaposlena
- Pozicioniranje zbornice – **POSLOVNO ZDRUŽENJE**



OSNOVNA NALOGA BSCC-ja

USTVARJANJE POSLOVNIH PRILOŽNOSTI  
ČLANOM



[www.bscc.si](http://www.bscc.si)

**BSCC**

British-Slovenian Chamber of Commerce  
Britansko-slovenska gospodarska zbornica



## KAKO:

Izkušnje s trga, lokalna pomoč na trgu, osebni stiki

- 2014-15 – poslovni sestanki s britanskim 250+ britanskimi in 50+ slovenskim podjetji (svetovanje, raziskave, lokalno povezovanje)
- BCC družina: mednarodna mreža kontaktov – regionalni international trade advisorji v zbornicah  
(40+ v VB, 100+ po svetu)
- 2014-15 - organizacija poslovnih delegacij (v VB in v SLO) 1-2-1 sestanki, prodajni nagovori, obiski



# POVZETEK POSLOVNIH IZKUŠENJ





## PRIČAKOVANJA SLOVENSКИH PODJETIJ:

- Uporaba POSLOVNIH IZKUŠENJ (bonton, pisna komunikacija...) iz Balkana/CEE regije
- Imamo MEDNARODNE CERTIFIKATE, zato sem dober/zanesljiv
- Imamo WEB STRAN, torej sem prepoznan
- Govorimo ANGLEŠKI JEZIK
- Lahko prodajamo SAMI brez predstavitev/prisotnosti na trgu/komercialista za VB trg
- Primarni cilj je LONDON



## PRIČAKOVANJA BRITANSKIH PODJETIJ:

- OSEBNA PREDSTAVITEV  
(1-2-1 sestanki, prodajni nagovori, obiski)
- LOKALNE REFERENCE  
izkušnje (razstavljanje/prisotnost na specializiranih sejmih, obstoječi partnerji, kupci) so VELIKA prednost
- WEB STRANI V ANGLEŠKEM JEZIKU  
ne v ameriškem, ne v poljudnem jeziku, ampak v knjižnem – strokovnem jeziku
- ZANESLJIVOST  
brez izgovorov



# SKUPNA TOČKA – (NE)POZNAVANJE TRGA\*:

TIPIČNO BRITANSKO PODJETJE  
NE VE  
KJE JE SLOVENIJA

TIPIČNO SLOVENSKO PODJETJE  
NE VE  
DA JE LONDON "NO GO"

\*izjeme (IT, bančništvo) samo potrjujejo pravilo



## DEJSTVA:

- POZNAVANJE JEZIKA IN KULTURE JE **PREDPOGOJ**
- MOŽNOST DOSEGANJA PREMIJSKIH CEN  
ker so vse storitve/stvari v VB drage, ne pričakujejo, da bodo "high street" izdelke kupovali poceni
- USPEH IMAJO SAMO NIŠNI IZDELKI ALI VISOKOTEHNOLOŠKI IZDELKI  
cenovno ne moremo konkurirati z Azijci, ki tja vozijo v kontejnerjih, lahko pa s kvaliteto, fleksibilnostjo, znanjem



## DEJSTVA:

- ZMOGLJIVOSTI  
izbrati primerno tarčo glede na zmogljivosti  
(finančne, organizacijske, proizvodnje, kvalitetne)
- PRISOTNOST NA SEJMIH  
v kolikor imate 4 x DA v prejšnji točki so mednarodni sejmi v  
VB naložba
- PENETRACIJA SKOZI "STRANSKA VRATA"  
izberite manjša (vele)mesta, proaktivna okrožja, London  
pustite turistom/finančnikom/IT



# KLJUČNEGA POMENA ZA USPEŠNO POSLOVNO POVEZOVANJE V VELIKI BRITANIJI

opravimo domačo nalogo skrbno  
uporabimo mednarodne povezave

