


Ali je uspeh na tujem trgu mogoč brez stalne prisotnosti matične ekipe?

Sandi Boršo, SAOP d.o.o.

Agenda

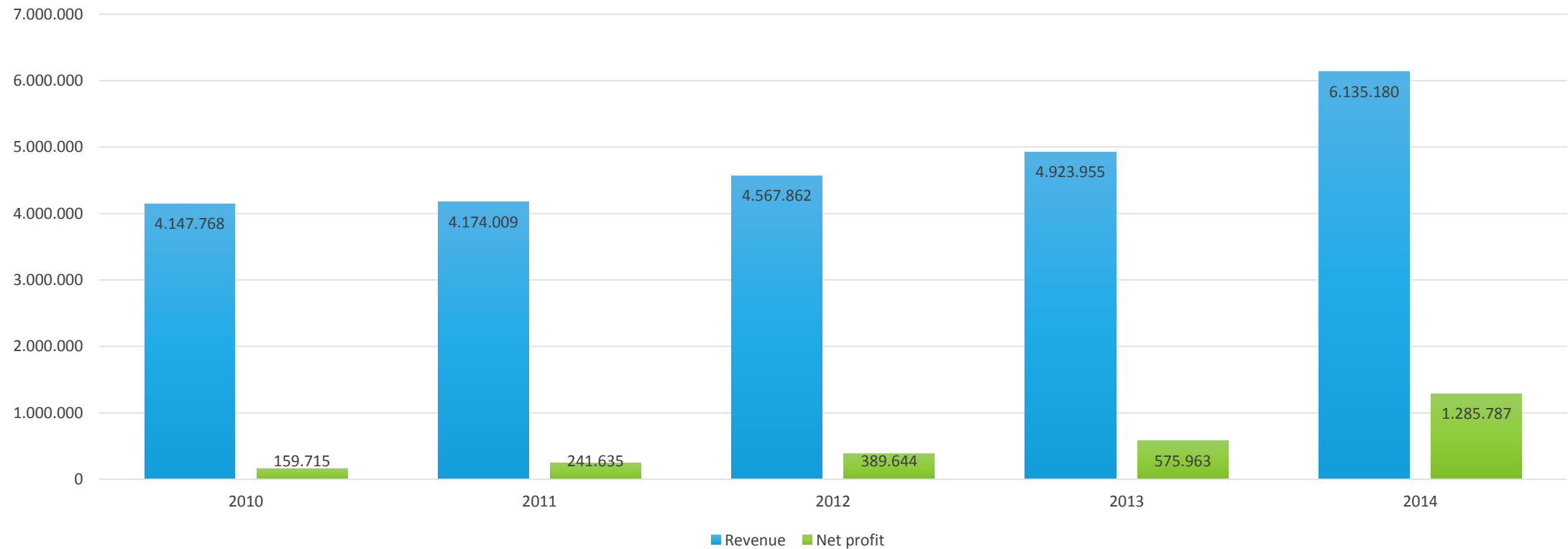
- O podjetju
- Razlogi za širitev na tuje trge
- Izzivi pri širitvah
- Izvajanje nadzora hčerinskih družb

O SAOPju

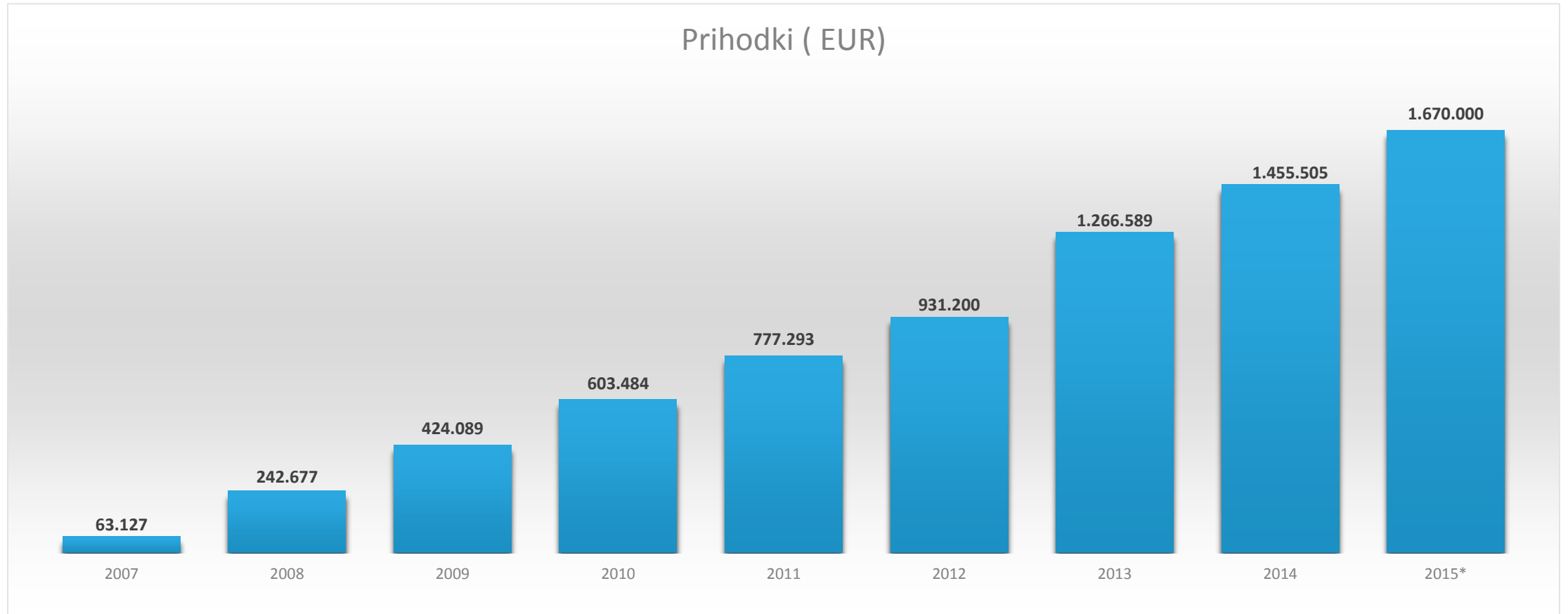
- Razvoj poslovne programske opreme
-od leta 1987
- Produkti:
 - Spletni računovodski program **miniMA** 
 - ERP sistem **i€center**
- Prek 30K uporabnikov, prek 80 zaposlenih, 100 partnerjev
- Matično podjetje s sedežem iz Šempetra pri Gorici
- SAOP Novi Sad – 2010, Saop Zagreb – 2012, Saop Turkey - 2015

Rast poslovanja

Prihodki in neto dobiček (EUR)



Rast prihodkov produkta miniMAX



Razlogi za širitev

- Uporabniki, ki so širili poslovanje na trge bivše YU
- Poznavanje jezika in kulture
- Tržni potencial

Izzivi

- Ustvarjanje prepoznavnosti
- Transfer znanja na podružnice
- Vzpostavljanje kulture matičnega podjetja
- Kadri

Naša izkušnja z vodenjem

- Nadzor na daljavo z občasnimi obiski



- Vključitev matičnega menedžmenta



- ✓ lažji in hitrejši prenos znanja
- ✓ lažji in hitrejša vzpostavljanje korporacijske kulture
- ✓ boljši vpogled v trg
- ✓ mentoriranje in vzgoja kadrov
- ✓ boljši nadzor

Izvajanje nadzora

- Redna prisotnost na lokaciji
- Tedenske telekonference
- Mesečno poročanje
- Kvartalna poročanja
- Letno planiranje

Kaj smo se naučili?

- Vključevanje lokalnega partnerja v lastništvo – Turčija.
- Vsebina – lokalni partner.
- Vodenje – naš menedžer.