

Številka 2, januar 2009

## Prireditvev ERA NAJ

Kot vsako leto smo tudi leto 2008 zaključili s prireditvijo ERA NAJ, ki je bila v **torek, 9. decembra** v Domu kulture Šoštanj. Na tej prireditvi predsednik uprave tradicionalno podeljuje priznanje najbolj uspešnim sodelavcem. Letos sta si to priznanje prislužila **ANICA KRAČUN iz Procentra Celje, Era Koplasi in PETAR ŠOBOT iz Goodcentra Šenčur, Era Good**. Skozi prireditvev nas je popeljala s plesom in glasbo igralka Tina Gorenjak s plesno skupino. Prireditvev pa smo zaključili z druženjem in zdravico predsednika uprave.



# MBC Pomurje zaživel



## Goodcenter odprl vrata 22. decembra 2008

Po načrtovanih treh fazah izgradnje MBC Pomurja, smo v prvi fazi izgradnje, 22. decembra 2008 odprli Goodcenter Murska Sobota. V Goodcentru je zaposlenih 15 novih sodelavcev, ki smo jih z usposabljanjem uvedli v naš način dela.

Goodcenter, ki se razprostira v dveh nadstropjih na 4.000 m<sup>2</sup>, nudi celovito ponudbo za ho-re-ca sektor (hoteli, restavracije ipd.), javne zavode (šole, bolnice ipd.) in trgovce. Ponuja tudi osnovni prehranski program (7000 izdelkov), programe kooperacijske proizvodnje, delovno zaščito, agro tehniko in zastopniške programe.

Nudil bo pomoč kmetovalcem z odkupovanjem EKO proizvodov in zagotavljanjem njihovega skladiščenja ter prodaje. Prav tako pa bomo v Goodcentru tudi razvijali in izvajali tako imenovane Top storitve. Gre za pomoč podjetjem pri optimizaciji stroškov in časa ter povečevanju prihodkov, dodane vrednosti, učinkovitosti ipd. na različnih področjih.



# Intervju predsednika uprave, Gvida Omladiča

- 1. *MBC Pomurje bo delovalo v zelo živahnih panogah, v katerih je razvoj zelo hiter, s tem pa se tudi potrebe trga se zelo spreminjajo. Goodcenter, ki se nahaja v večnamenskem centru MBC Pomurje, bo odprl svoja vrata 22. decembra. Kateremu osrednjemu elementu razvojnih strategij MBC Pomurja boste dali največji pomen? Kaj bi svetovali nekemu, ki bi rad šel na podjetniško pot ali se pridružil vam?***

MBC Pomurje bo sodobno večnamensko središče v severno obrtno – industrijski coni Murska Sobota. Središče je zasnovano na najnovejših tehnologijah in dobrih poslovnih praksah. Z zastavljenimi cilji bo središče spodbujalo gospodarstvo Pomurja. Središče bo združevalo skrb za zdravo prehrano, sodobno trgovino, napredne metode skladiščenja, poslovno mreženje in nove internacionalne izzive. Projekt se bo uresničeval v treh fazah. Velikost prvega objekta je 4000 m<sup>2</sup> in bo v njem najsodobnejša veleprodaja - Goodcenter, večnamenska dvorana, prostori za mlada rastoča podjetja, hladilne komore, najsodobnejše skladišče za vse režime skladiščenja. V Goodcentru bo celovita ponudba blaga za horeca sektor, javne zavode in trgovce. Osnova je prehrambeni program, ki je dopolnjen z veliko ponudbo neživilskega asortimana, ki ga potrebujejo bodisi gostinci ali pa kmetovalci. Torej gre za ponudbo od žlice pa do semen, zaščitnih sredstev,...

- 2. *Koliko ljudi sestavlja MBC Pomurje in kakšna je vaša politika zaposlovanja?***

V MBC Pomurje bodo zaposleni različni profili ljudi, ki bodo delovali na različnih programih in bodo zaposleni v družbah, ki so se odločile sodelovati v zgodbi rasti družb, ki temeljijo na podjetništvu, inovativnosti, internacionalnosti in naravnem načinu življenja (Be Good Lifestyle Natural).

- 3. *V poslovnem središču MBC Pomurje bo 70 zaposlenih, posredno pa bo v projekt vključenih 250 ljudi. Bo trg pomurske delovne sile zadoščen vašim potrebam? Kateri profil človeka lahko uspe v vašem podjetju?***

Novi sodelavce pridobivamo na različne načine. Z njimi opravimo temeljite razgovore. Izbrane potem usposabljam po individualnih programih. Po dveh mesecih dela, naredimo selekcijo in najboljše, najbolj motivirani ter najbolj angažirani dobijo priložnost delovanja v Skupine Era. V Pomurju je dovolj ljudi, ki imajo potrebne kvalitete za delovanje v MBC Pomurje. Seveda pa se morajo uvesti v delo, spoznati kulturo Era, osvojiti poslovne standarde in sprejeti internacionalni izziv delovanja.

- 4. *Kje vi vidite priložnosti in nevarnosti gospodarstva/kmetijstva v pomurski regiji? Oziroma kje vi vidite osrednje razvojne priložnosti Murske Sobotne? Kam bi po vašem občina morala vlagati svoja sredstva in svoje napore?***

Pomurje ima glede naravnih danosti, ljudi, v zadnjem obdobju pa tudi prometnih povezav, veliko prednosti. Največ možnosti za razvoj imajo turizem, pridelava in predelava zdrave hrane in različne storitvene dejavnosti. Z razvojem šolstva pa ima mlajša generacija v povezavi s tradicijo izjemne možnosti za razvoj storitvenih dejavnosti, ki se lahko prenašajo na tuje trge.

- 5. *Ljudje dajejo vedno večji pomen zdravi prehrani, vendar kmetovalca še vedno vidijo kot onesnaževalca narave. Bo MBC Pomurje pomagal kmetom, da se z ekološkimi pridelki približajo kupcem?***

Posledice dolgotrajne uporabe kemije v kmetijstvu postajajo vedno bolj vidne tako v degradaciji narave kot v zdravju ljudi. Ekološko ali bio kmetovanje je trajnostno kmetovanje, ki v pridelavi hrane temelji na ravnovesju v sistemu tla – rastline – živali - človek in sklenjenem kroženju hrane v njem. Pri eko pridelavi je pomembno sodelovanje med stroko, kmeti oz. pridelovalci, trgovino in vsemi, ki sodelujejo v tej verigi. Vedno več pridelovalcev hrane se odloča za ekološko kmetovanje, ki je lahko velik izziv in priložnost. Z eko pridelki se namreč

kmetovalec mnogo bolj približa kupcem. Hkrati pa z naravnim načinom pridelave hrane ohranjajo naravno okolje. Da. Pomagali bomo v celotni verigi.

#### 6. Koliko lahko zaupamo oznakam EKO?

Ekološki pridelovalci v Sloveniji največ svojih izdelkov prodajo na domu. Vedno bolj se zavedajo pomembnosti novih prodajnih poti. Eno izmed teh so Goodcentri Ere, ki pod linijo zdrave prehrane Be Good, s pridobljenim EKO certifikatom za distribucijo in prodajo ekološko pridelanih živil, zavezuje, da imamo skrben nadzor nad pridelovalci eko prehrane in na ta način kupcem tudi zagotavljamo avtentičnost zdrave hrane. Značilnost izdelkov, ki so dosegljivi v Goodcentrih pod blagovno znamko Be Good, je visoka kakovost in cenovna prilagodljivost za čim širši krog ljudi.

#### 7. Kakšna je sploh kontrola ekološke pridelave hrane v Sloveniji?

Ekološko pridelavo v Sloveniji urejajo zakon in pravilniki ter standardi EU. Ekološke kmetovalce kontrolira pooblaščen kontrolna organizacija, s katero ekološki kmetovalec sklene pogodbo o nadzoru. Kontrola se izvaja na celotni poti živila – od njive do kupca. Ključne vzorce vzamejo nenapovedano /surovine, polizdelki in končni izdelki/ in jih analizirajo.

#### 8. Če upoštevamo varnost hrane, kakšna so stališča Ere do gensko spremenjenih organizmov?

V Eri stavimo na naravno sobivanje.

#### 9. Kmetijstvo se srečuje z vedno pogostejšimi težavami kot so suše, vremenske ujme, vedno večje podnebne spremembe, pomor čebel in ostalo. Je kmetijstvo sploh še varno poslovanje? Bodo kmetje pri vas dobili tudi kakšne nasvete glede hitrega odziva na aktualne težave?

Skupina Era se je povezala s Konzorcijem ekoloških in biodinamičnih pridelovalcev in predelovalcev hrane v Pomurju. Gre za sodelovanje s kmetovalci pri pridelavi, odkupu in predelavi ekoloških in biodinamičnih proizvodov ter zagotavljanju skladiščenja in prodaje hrane. Namen ustanovitve konzorcija je ponuditi in promovirati človeku in naravi zdrav način pridelave in predelave hrane. Cilj devetnajstih različnih posameznikov in malih podjetij je povzročilo konkurenčnost in tržno usmerjenost ekoloških kmetijskih gospodarstev,

sodelovanje z vsemi členi tržne verige, skupni nastop na trgu in vzpostavitev organizacijske strukture, ki bo delovala v interesu pridelovalcev in predelovalcev visokokakovostne zdrave hrane. Gotovo bo svetovalni del ključnega pomena pri pridelavi prehrane. V Eri imamo znanje, ljudi in sodobne tehnološke pripomočke, s katerimi bomo zagotavljali dobre osnove za kmetovalce. Sodoben kmet potrebuje poleg znanj iz agronomije tudi druga znanja in storitve, če želi biti konkurenčen. In prav to, mu lahko v Eri s poslovnimi partnerji, in institucijami na tem področju ponudimo. Prioritetno je usmerjanje in izobraževanje za pridelavo proizvodov, ki so prilagodljivi spreminjajočim klimatskim spremembam in svetovnim trendom.

#### 10. Čeprav je človeku zelo pomemben domač izvor in zdrava hrana, se kljub temu večkrat odloči za nakup cenejših tujih izdelkov. V aktualni finančni krizi se to dogaja vedno pogosteje. Lahko ponudite kupcem kakovost in ugodno ceno izdelka? Ali ti dve smernici pač ne gresta skupaj?

V Goodcentru ima 7000 vrst izdelkov. Torej bi lahko rekli za vse želje. Pri vseh izdelkih zagotavljamo predvsem kvaliteto ob primerni ceni. V Murski Soboti bo poleg klasičnega živilskega asortimana tudi ponudba mesa, sadja in zelenjave, kruha,... in še več. Ponudba neživilskega blaga je celovita in lahko zadovolji kmeta, hotelirja, šole, bolnice,...

#### 11. Kakšna je vizija centra MBC Pomurje?

MBC Pomurje bo stičišče podjetnikov, kmetovalcev in izobraževalcev. Prednosti delovanja v MBC Pomurje je zagotavljanje podporne infrastrukture za uspešno delovanje podjetij in okolja za realizacijo novih podjetniških idej, svetovanje pri presoji in realizaciji novih podjetniških idej, razvoj in izvajanje Top storitev,... Naš cilj je, da postane MBC Pomurje mesto, kjer bodo partnerji našli celovito in kvalitetno storitev. Torej gre za individualni pristop pri pripravi spleta ponudbe storitev, ki omogočajo višjo dodano vrednost, nižajo stroške poslovanja, povečujejo učinkovitost in so kar se da okolju prijazna.

Delovanje MBC Pomurje bo temeljilo na povezovanju regionalnih partnerjev ter prenosu znanj in produktov v tujino.

# Anketa dobaviteljev ekološko pridelanih živil



Marjan Podgrajšek - Ekološka kmetija Podgrajšek

Zvonko Pukšič - Biokmetija Zel

## 1) Kaj vas je navdušilo za ekološko kmetijstvo?

**Marjan Podgrajšek:** navdušili so nas negativni vplivi intenzivne pridelave hrane za okolje.

**Zvonko Pukšič:** predvsem želja po pridelavi neoporečne hrane za naše kupce. Ko smo spoznali katastrofalne posledice uporabe kemije v kmetijstvu (naraščajoča obolenost za rakom, problemi neplodnosti pri mladih parihi,...), smo na naši kmetiji sprejeli odločitev, da enostavno ne želimo več zastrupljati naših kupcev. Rešitev smo našli v ekološkem kmetovanju, ki je lahko velik cilj in izziv za vsakega kmetovalca.

## 2) Kdaj ste se začeli ukvarjati z ekološkim kmetijstvom?

**Marjan Podgrajšek:** z ekološkim kmetijstvom smo se začeli ukvarjati leta 2002.

**Zvonko Pukšič:** z ekološkim kmetovanjem smo se začeli ukvarjati v začetku leta 1999.

## 3) Kakšne so zahteve za pridelavo ekološke hrane?

**Marjan Podgrajšek:** zahteve za ekološko pridelavo hrane so za nekoga velike, če pa sodelujemo in »poslušamo«

naravo so lahko stvari veliko lažje. Veliko mora biti sodelovanja med stroko, kmeti, trgovino in z vsemi, ki kakor koli sodelujejo v tej verigi.

**Zvonko Pukšič:** ekološko ali biološko kmetovanje je način trajnostnega kmetovanja, ki v pridelavi hrane temelji na ravnovesju v sistemu tla – rastline – živali – človek in sklenjenem kroženju hranil v njem. Predpisi, ki urejajo tovrstno kmetovanje so: Zakon o kmetijstvu, Pravilnik o ekološki pridelavi in predelavi kmetijskih pridelkov oz. živil, Uredba EU 2092/91 Ekološko kmetijstvo, Uredba EU 1804/99 Ekološka reja živali, Priporočila za ekološko kmetovanje v Sloveniji, Standardi za ekološko pridelavo Zveze združenj ekoloških kmetov Slovenije.

## Osnovne prepovedi v ekološkem kmetovanju:

uporaba kemično sintetičnih sredstev za varstvo rastlin, uporaba lahko topnih mineralnih gnojil, uporaba gensko spremenjenih organizmov, uporaba razkuženega semena, uporaba sintetičnih dodatkov v krmilih in gnojilih, preventivno zdravljenje živali s kemoterapevtiki (antibiotiki, kokcidiostatiki,...).

**Rastlinska pridelava:** škodljivce, bolezni in pleveli je treba zatirati s kombinacijo naslednjih ukrepov: z izbiro ustreznih vrst in sort, z načrtovanjem ustreznega kolobarja, z mehanskimi postopki oskrbe rastlin, z varstvom naravnih sovražnikov škodljivcev.

## Rodovitnost tal in njihovo biološko aktivnost je treba

**ohranjati ali izboljševati z:** gojenjem metuljnic, podorin ali rastlin z globokim koreninskim sistemom v okvirju večletnega kolobarja; vdelovanjem kompostiranega ali nekompostiranega organskega materiala; dopolnilna uporaba dovoljenih organskih gnojil je možna le v primeru, če ustrezne prehrane rastlin ni mogoče zagotoviti samo s prej naštetimi metodami.

**Reja živali:** izbira ustreznih pasem, po možnosti avtohtonih; uporaba kakovostne ekološke krme; izpust živali najmanj 180 dni v letu; primerna gostota živali, primerna osvetlitev hlevov, obremenitev kmetijskih zemljišč največ dve glavi živine na hektar.

## 4) Kdo kontrolira ekološke kmetovalce in na kakšen način?

**Marjan Podgrajšek:** ekološke pridelovalce kontrolirajo službe, ki so pooblašene s strani države. Te službe izvajajo kontrole na kmetijah, pridelovalnih obratih in

trgovinah. Kontrole so napovedane in nenapovedane. Vzamejo se ključni vzorci surovin, polizdelkov in končnih izdelkov, kjer se opravljajo analize.

**Zvonko Pukšič:** ekološke kmetovalce kontrolira za to pooblaščen kontrolna organizacija, s katero ekološki kmetovalec sklene pogodbo o nadzoru. V Sloveniji imamo trenutno tri akreditirane kontrolne organizacije. Kontrola se izvaja na celotni poti živila – od njive do kupca. Na sami kmetiji se izvede kontrola najmanj enkrat letno nenapovedano, v primeru ugotovljenih kršitev pa se izvede še dodatna kontrola.

##### 5) Katere ekološko pridelane izdelke nudite na vaši kmetiji?

**Marjan Podgrajšek:** na naši kmetiji se ukvarjamo s pridelavo in predelavo sadja in žit. Prodajamo jabolka Topaz, jabolčni sok, jabolčne krljce. V začetku leta 2009 bomo začeli s prodajo jabolčnega kisa. Pridelujemo tudi bučnice golice in bučno olje. Prodajamo tudi žita in moke iz teh žit (pšenica, pira, rž, koruza, ajda, oves).

**Zvonko Pukšič:** na naši kmetiji ponujamo predvsem vloženo zelenjavo v kis – bio rdečo peso, kumarice, papriko, mešano solato, kisló zelje in repo, gobice šitake v kisu, žita in vino.

##### 6) Kako navdušite / prepričate kupce, da kupijo vaše izdelke?

**Marjan Podgrajšek:** za izdelke, ki jih prodajamo, se trudimo, da so čim bolj kvalitetni in cenovno ugodni za čim širši krog ljudi, ne samo za »nekater«. Strankam ponudimo izdelke v pokušino, tako, da se tudi sami prepričajo o kvaliteti izdelka.

**Zvonko Pukšič:** naši kupci so izključno ljudje, ki so zdravje kot vrednoto postavili na visoko mesto. Ljudje, ki se zavedajo, da je zdravje cilj, v katerega je potrebno vlagati. Tako kot v uspeh na poslovnem področju. To so ljudje, ki zavestno zbirajo informacije o živilih, ki so na trgu, zato, da bi lahko izbrali živila, ki za njihovo zdravje pomenijo najmanjše tveganje. Po temeljitem preučevanju ponudbe na trgu ugotovijo, da so ekološka živila v samem vrhu glede kakovosti, zato jih enostavno želijo kupovati. Zavedajo se, da je nakup ekoloških živil modra izbira. Z naše strani je potrebno samo pošteno delo, s katerim vzbudimo zaupanje pri kupcih, kar je osnova za dolgoročno poslovno sodelovanje.

##### 7) Kakšno je stanje glede ekološko pridelanih živil v Sloveniji (iz strani potrošniškega vidika)?

**Marjan Podgrajšek:** stanje bi lahko bilo boljše, vendar gredo stvari v pravo smer. Na naši kmetiji se vedno več pridelkov in izdelkov proda za znanega kupca, prihajajo pa vedno novi. Pojavlja se problem, ker hočejo stranke imeti vse izdelke, ki se dobijo v normalni pridelavi.

**Zvonko Pukšič:** izkušnja nam kaže, da je število osveščenih kupcev v Sloveniji zelo naraslo. Zato menim, da trenutno v Sloveniji povpraševanje po ekoloških živilih presega ponudbo. Nekateri kupci so mnenja, da so ekološka živila predraga, spet drugi brez pomislekov sprejmejo ponujeno ceno. Cena je pomembna za vsakega kupca, vendar je kakovost pri osveščenem in informiranem kupcu na prvem mestu.

##### 8) Kakšno je stanje glede ekološko pridelanih živil v Sloveniji (iz strani pridelovalcev – kmetov)?

**Marjan Podgrajšek:** kmetje smo premalo povezani oz. premalo sodelujemo skupaj. Potrebna bi bila izmenjava izdelkov med kmetijami, ki se tržno ukvarjajo s pridelavo in predelavo.

**Zvonko Pukšič:** Odločitev za ekološko pridelavo je poslovna odločitev kmetovalca. S to odločitvijo izberemo določeno ciljno skupino kupcev in si tako zagotovimo dolgoročno finančno stabilnost. Istočasno pa se »osvobodimo« odvisnosti od proizvajalcev umetnih gnojil, semen in kemičnih sredstev za varstvo rastlin, ker teh stvari na kmetiji enostavno več ne uporabljamo. Prepričan sem, da je v Sloveniji še ogromno »prostora« za nove ekološke kmetije. Istočasno pa verjamem, da imamo ekološki kmetje še ogromno neizkoriščenih rezerv pri proizvodnih cenah in obsegu ponudbe – predvsem na račun združevanja in skupnega nastopa.

##### 9) Imate mogoče kakšne informacije kakšno je stanje / prodaja eko živil v tujini?

**Marjan Podgrajšek:** prodaja eko živil v tujini je veliko bolj tržno usmerjena, kot pri nas. Določene stvari so zakonsko urejene (Avstrija – šole, vrtci; Švica – ocena pridelka (količina in kvaliteta) v oceni skupaj sodelujejo kmet, pridelovalec in trgovec in določijo ceno in pogoje prodaje).

**Zvonko Pukšič:** imam informacijo, da je trg ekoloških živil v svetu eden najhitreje rastočih trgov. Zato v tem načinu pridelave vidim priložnost še za mnoge kmetije.

**10) Kje prodajate svoje izdelke?**

**Marjan Podgrajšek:** največ izdelkov še vedno prodamo na domu. Sodelujemo z Ero Good in trgovino Norma.

**Zvonko Pukšič:** izdelke naše biokmetije prodajamo na ekoloških tržnicah, v trgovski verigi Tuš in Mercator, preko spletne strani in pri vašem podjetju – Era Good d.o.o.

**11) Kaj vas je navdušilo, da ste svoje izdelke začeli prodajati preko Ere Good?**

**Marjan Podgrajšek:** Era Good je pokazala največji interes za trženje naših izdelkov in pridelkov. Upam, da bo sodelovanje vedno širše. Želim, da skupaj izpolnimo obljubo, ki smo jo dali za ohranitev narave in da ljudje zaužijemo zdravo hrano.

**Zvonko Pukšič:** enako kot za biokmetije, verjamem, da je ponudba ekoloških živil poslovna priložnost tudi za vse distributerje z vzpostavljeno logistično mrežo po Sloveniji. Z vašim podjetjem sodelujemo, ker smo se odzvali vašemu povabilu k sodelovanju. Zelo mi je všeč povsem profesionalen pristop z vaše strani. Način komunikacije je na visokem nivoju od same vključitve naših izdelkov v vašo ponudbo do same izvedbe naročil in prevzema v vašem skladišču. V teh letih smo sodelovali že z mnogimi podjetji in prvič »čutim«, da imamo na pojem SODELOVANJE popolnoma enake poglede: skupaj zadovoljiti potrebe zahtevnega kupca s ciljem, da bi bili na koncu zadovoljni vsi vključeni v poslovni proces.

**Maja Mlačnik**



## Internet - medij našega vsakdana

Obrnite čas gospodarske krize s pomočjo interneta v svojo korist.

V času gospodarske recesije je za vsako podjetje priložnost in čas, da opravi revizijo strategije in svoje dejavnosti. Namreč, če se podjetja v času gospodarske rasti ukvarjajo predvsem s povečevanjem prihodkov in maksimiranjem dobička ter razvojem novih produktov in storitev, se v času krize podjetja ukvarjajo z racionalizacijo stroškov, vzpostavljanjem novih trženjskih kanalov in raziskovanjem novih poslovnih priložnosti. In tu je potrebno omeniti, da se moč interneta še vedno podcenjuje, internet se še vedno obravnava kot medij v razvoju, ki je tehnološko zahteven in zaradi tega neprimeren za večino podjetnikov in obrtnikov. Toda to že dolgo ni več res!

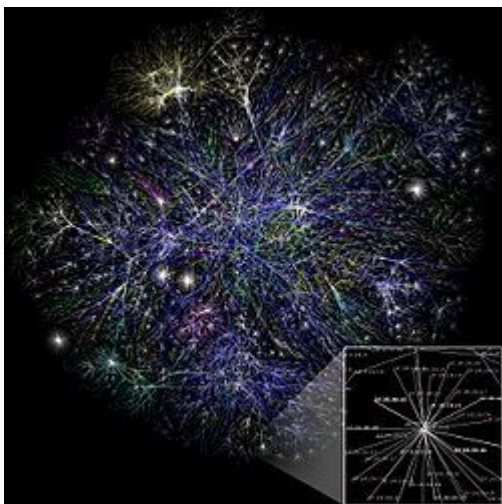
Zakaj? Zato, ker so potencial interneta, kot infrastrukture za trge, medije, osebne in poslovne odnose, trgovine, predstavitvene izpostave podjetij, vzeli v roke podjetni ljudje, taki, ki se razumejo na številke in na to, kako povečati dobiček v kriznih časih. To se je zgodilo po veliki krizi internetnega balona v letu 2001 in je zaradi tega panoga interneta postala najhitreje rastoča dejavnost v svetovnem poslu. Vodilo pri tem je in bo jasno: zniževanje stroškov s pomočjo interneta na področju trženja, komuniciranja, distribucije in konec koncev tudi pri vseh vrstah transakcij.

Prednosti interneta na področju promocije pred klasičnimi mediji so predvsem lažja merljivost učinkov, enostaven dostop do globalnega trga in bistveno nižji stroški, ki pa so klub temu še vedno stroški. Naj navedemo nekaj podatkov. Po raziskavah RIS (Raba interneta v Sloveniji) za mesec oktober 2007 je v Sloveniji uporabljalo internet 1.057.893 prebivalcev, od tega jih kar 58% uporablja internet večkrat dnevno. Po raziskavah PEW/INTERNET iz leta 2008 več kot 49% vseh internetnih aktivnosti odpade na iskanje informacij, 60% aktivnosti odpade na aktivnosti povezanih z elektronsko pošto, ostale aktivnosti pa so povezane z prebiranjem novic, sodelovanjem v spletnih skupnostih in zabavanju.

Vsak podjetnik, ki želi za svojo promocijo in komunikacijo s svojimi strankami in poslovnimi partnerji uporabiti internet, se bo srečal z dvema izzivoma in sicer, biti najden na spletu in biti zanimiv. Pri prvem izzivu je potrebno upoštevati pravila, ki jih narekujejo spletni iskalniki (najbolj razširjena v Sloveniji sta Google in Najdi.si), pri drugem pa izzivu pa se srečujemo s spletnimi navadami uporabnikov in pripravo ustreznih vsebin.

V podjetju Telapolis d.o.o. smo razvili pakete, ki omogočajo naročniku učinkovito, enostavno in varno prisotnost in promocijo na Internetu. Naše poslanstvo je omogočiti vsakemu podjetniku, ki si to želi, vstop na področje Interneta. Skrb za naše naročnike in pomoč pri njihovem razvoju je naše glavno vodilo, zato boste s pomočjo nas na Internetu najdeni in zanimivi.

### Mito Kot, Telapolis



Vizualizacija različnih poti skozi del interneta

**Internet** (tudi **medmrežje**, skrajšano iz [angleške besede](#) »*inter-network*«) je v splošnem smislu [računalniško omrežje](#), ki povezuje več omrežij. Kot [lastno ime](#) je **Internet** javno razpoložljiv mednarodno povezan sistem [računalnikov](#) skupaj z [informacijami](#) in [uslugami](#) za uporabnike. Sistem uporablja način paketno preklapljivih [komunikacijskih protokolov TCP/IP](#). Tako se največje medmrežje enostavno imenuje Internet. Spretnost povezovanja omrežij na ta način se imenuje [internetno delovanje](#).

V razširjenem izražanju se internet velikokrat nanaša na [usluge](#) kot so [svetovni splet](#) (WWW), [elektronska pošta](#) in [neposredni klepet](#) (online chat).

## Storitve podpornega okolja omogočajo večjo osredotočenost podjetij na ključne izzive

V zadnjih letih smo v Sloveniji in tudi sosednjih državah pričali intenzivnim procesom izgradnje podpornega okolja za podjetništvo, ki sledi dobrim svetovnim praksam razvitejših držav, v katerih so različni elementi podpornega okolja za podjetništvo že dobro razviti. Slovenija si namreč prizadeva vzpostaviti močnejše in trajnejše temelje za gospodarsko rast ter ustvarjanje novih in boljših delovnih mest. S tem sledi programskim usmeritvam evropske komisije, ki poudarja pomen izvajanja ukrepov za spodbujanje rasti in konkurenčnosti gospodarstva ter oblikovanje poslovnega okolja v Evropi, ki bo privlačnejše za naložbe, delo in ustvarjalnost.

Podjetja se soočajo z vse hitrejšim spreminjanjem pogojev delovanja na trgu, ki so jih intenzivni procesi globalizacije in tehnološkega napredka še okrepili. Za uspešno delovanje podjetij v tako turbulentnem poslovnem okolju je še posebej pomembno, da si podjetja zmorejo izgraditi določene konkurenčne prednosti, ki jim omogočajo uspeh. Izgradnja konkurenčnih prednosti in njihovo ohranjanje je zelo zahtevna naloga, ki od podjetja zahteva veliko inovativnosti, energije, kapitala in časa. Zato je za podjetja priporočljivo, da temeljito razmislijo, katere so njihove ključne aktivnosti, ki jih morajo nujno izvajati sama in katere lahko prepustijo zunanjim izvajalcem.

Podjetja namreč lahko uporabijo zunanje izvajalce kot orodje za doseganje učinkovitosti in uspešnosti, saj jim omogočajo dostop do specializiranih znanj in izkušenj ter predvsem omogočajo njihovo osredotočenje na ključne izzive.

V času krize je še toliko bolj pomembno, da se podjetja usmerijo predvsem na razvoj izdelkov in storitev, na skrb za ključne kupce in se sama ne ukvarjajo z vzpostavljanjem vseh segmentov poslovnega procesa. Podjetja morejo tako skrbeti

predvsem za razvoj produktov, blagovnih znamk in obvladovanje prodajnih poti in tiste ključne aktivnosti, ki resnično predstavljajo ključne dejavnike za uspeh podjetja na trgu.

Slovensko podporno okolje lahko podjetnikom ponudi rešitve na področju zagotavljanja prostorske infrastrukture za njihovo delovanje, zlasti v obliki inkubatorjev za nova podjetja, tehnoloških ali znanstvenih parkov za razvojno raziskovalno dejavnost in tesnejše sodelovanje akademske in podjetniške sfere, ponudbe lokacij v podjetniških conah za domače in tuje investitorje ter ponudbe za strateško sodelovanje gospodarskih družb, ki so pripravljena s podjetji deliti svoje strateške povezave in resurse. Prav tako pa se vse uspešnejše razvijajo tudi druge oblike podpore, ki podjetnikom nudijo koristne informacije, podjetniško svetovanje in usposabljanja ter druge oblike strokovne podpore.

Ne smemo pa pozabiti tudi na vedno bolj razvit sektor financiranja podjetij s strani različnih formalnih in neformalnih investitorjev ter vse obsežnejše ponudbe nepovratnih virov financiranja s strani države. S tem se tudi v Sloveniji ustvarjajo vedno boljši pogoji za spodbujanje razvojnega potenciala novih in obstoječih podjetij, kjer se odpravljanje administrativnih omejitev povezuje z dostopom do finančnih sredstev in zagotavljanjem drugih dejavnikov rasti, kot so dostop do novih trgov, vključno s procesom internacionalizacije poslovanja MSP, znanje in tehnologija ter intenzivno povezovanje in sodelovanje podjetij v mrežah, grozdih, tehnoloških platformah in drugih oblikah doseganja sinergijskih učinkov. Koncepti razvoja vseh teh oblik podpornega okolja zahtevajo povezovanje javnih in privatnih pobud ter uvajanje sodobnih oblik upravljanja podpornih organizacij, kar se v Sloveniji tudi že vse uspešnejše prakticira.

V času ko se nam najverjetneje obeta gospodarska kriza, bo za podjetja še toliko pomembnejše, da izkoristijo vse priložnosti, ki jim jih ponujajo različne organizacije podpornega okolja, kar jim bo omogočilo, da se osredotočijo na ključne razvojne izzive podjetja in izkoristijo priložnosti, ki jih s seboj prinaša vsaka kriza.

**Mag. Matej Rus**, Ekonomsko-poslovna fakulteta Maribor in  
Tovarna podjetij

**Andrej Kos**, Inceptum in ERA MBC