

IX. Izvozni fokus

Konzorciji kot oblike mednarodnega prodora – praktični nasveti

Ljubljana, 3. 2. 2017



BUSINESS DEVELOPMENT

JT Business Development Limited, Hong Kong,
jure.tomc@jtbd.co

O JT Budinss Development

- “ Sourcing (povezave z agenti v HK in CN)
- “ Tehnološki transferji (partner ITTN, TJSTEC, IGEA, YDRITUZ, Chongyang Institute...)



- “ Business development in iskanje poslovnih partnerjev (JV, skupni R&D, distributerji, maloprodaja...)
- “ Storitve povezane z IP (zaščita, licence, patenti ipd.)

Konzorcij kot oblika sodelovanja

- ” Prostovoljno združenje ali partnerstvo
- ” Dve ali več podjetij, organizacij, ustanov, posameznikov
- ” Profitni ali neprofitni
- ” Isto ali drugo področje delovanja
- ” „Coopetition“
- ” Kratkotrajni ali dolgoročni konzorciji



SKUPNI CILJ

Konzorcij ima vrsto prednosti

- ” Ekonomija obsega (večji potencialni trgi), zmožnost prevzemanja večjih projektov, naročil
- ” Večja moč članov in podjetij
- ” Dopolnjujoče se storitve/izdelki
- ” Delitev stroškov
- ” Geografska razpršenost ali koncentracija (na strani kupcev in ponudnikov)
- ” Dostop do virov (informacij, denarja, projektov)
- ” Delitev informacij, virov, znanja (boljši izdelki, storitve, ponudba)
- ” Večji vpliv na okolico



In tudi vrsto izzovov

- ” Različne vrednote in kultura partnerjev
- ” Pomanjkanje ciljev, pripadnosti, vlaganja virov
- ” Različne vsakodnevne poslovne prakse
- ” Pomanjkanje odprtosti in iskrenosti
- ” Vložen čas in energija
- ” Križanje poslovnih interesov
- ” Delitev znanja, kontaktov, projektov
- ” Občutek „neenakosti“ med partnerji
- ” Različna velikost partnerjev



Pride v različnih oblikah

- ” Ohlapni/formalni
- ” So formalno vodeni/dovolijo bolj samostojno delovanje
- ” Dorečena pravila pravila igre
- ” Pravice in dolžnosti posameznikov
- ” Kaj v konzorcij dam, kaj od njega dobim
- ” Odprti/zaprti
- ” Trajanje

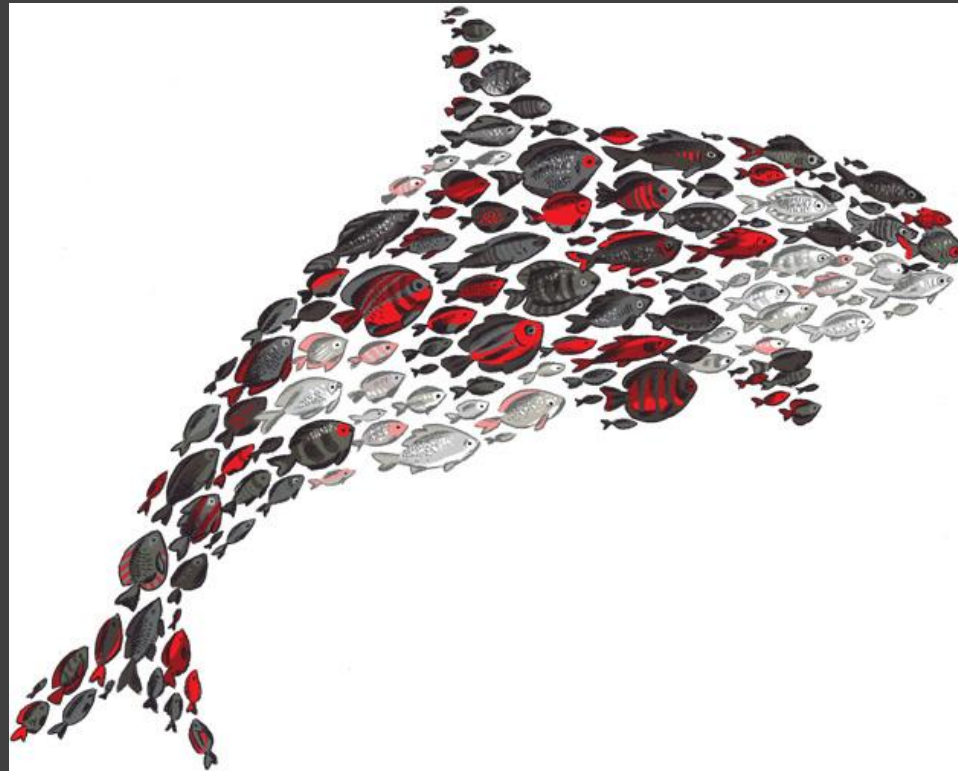


Kako se lotiti konzorcija

1. Pogovorite se s potencialnimi partnerji
2. Definirajte glavne ključne cilje
3. Uradno povabite udeležence v konzorcij
4. Določite pravila delovanja
5. Določite svoje vloge in dolžnosti
6. Dogovorite se o načinih komunikacije in poročanja
7. Izberite vodjo konzorcija
8. Določite kako boste delili informacije, projekte
9. Zavedajte se tveganj povezanih z delovanjem
- 7 10. Pustite, da se konzorcij razvija in ga sproti prilagajajte



Združeni smo močnejši!



jure.tomc@jtbd.co



BUSINESS DEVELOPMENT