



**INTRA**  
Interreg Europe



European Union  
European Regional  
Development Fund

Efficient business support delivery  
**Online portal for SMEs – Checklist for SMEs  
on internationalisation readiness**

**dr. Amna Potočnik, PM**

Maribor Development Agency



Brussels, 27th November,  
Mastering the digital transformation of business support

# MARIBOR DEVELOPMENT AGENCY

1993

1994

1995

2008

TODAY

## Public Non-Profit Institution

Formally acting as RDA:  
Regional Development Agency for Podravje Region

- Annual Action Programs
- Clusters & Networks
- Regional Info Systems
- FDI Activities
- Start-ups Support
- Innovative Industry

## Styrian Technology Park

Daughter Company for **Technology Development & Business Support** for SMEs regionally and worldwide



## European Union Programmes

Experience and involvement in over 90 EU Funded Projects



## Member & Host of the EEN

Providing services for **internationalisation, innovation, transfer of know-how** and **technologies** to companies



## Co-operation with:

- Chambers of Commerce
- Chambers of Crafts
- University of Maribor
- Technology Parks
- Embassies



# OUR REGION: PODRAVJE, East Slovenia

## 10,7% of Slovenian Territory



## 16,1% of Slovenian Population



**2<sup>nd</sup>**  
Largest  
Region in  
Slovenia



**41**  
Municipalities

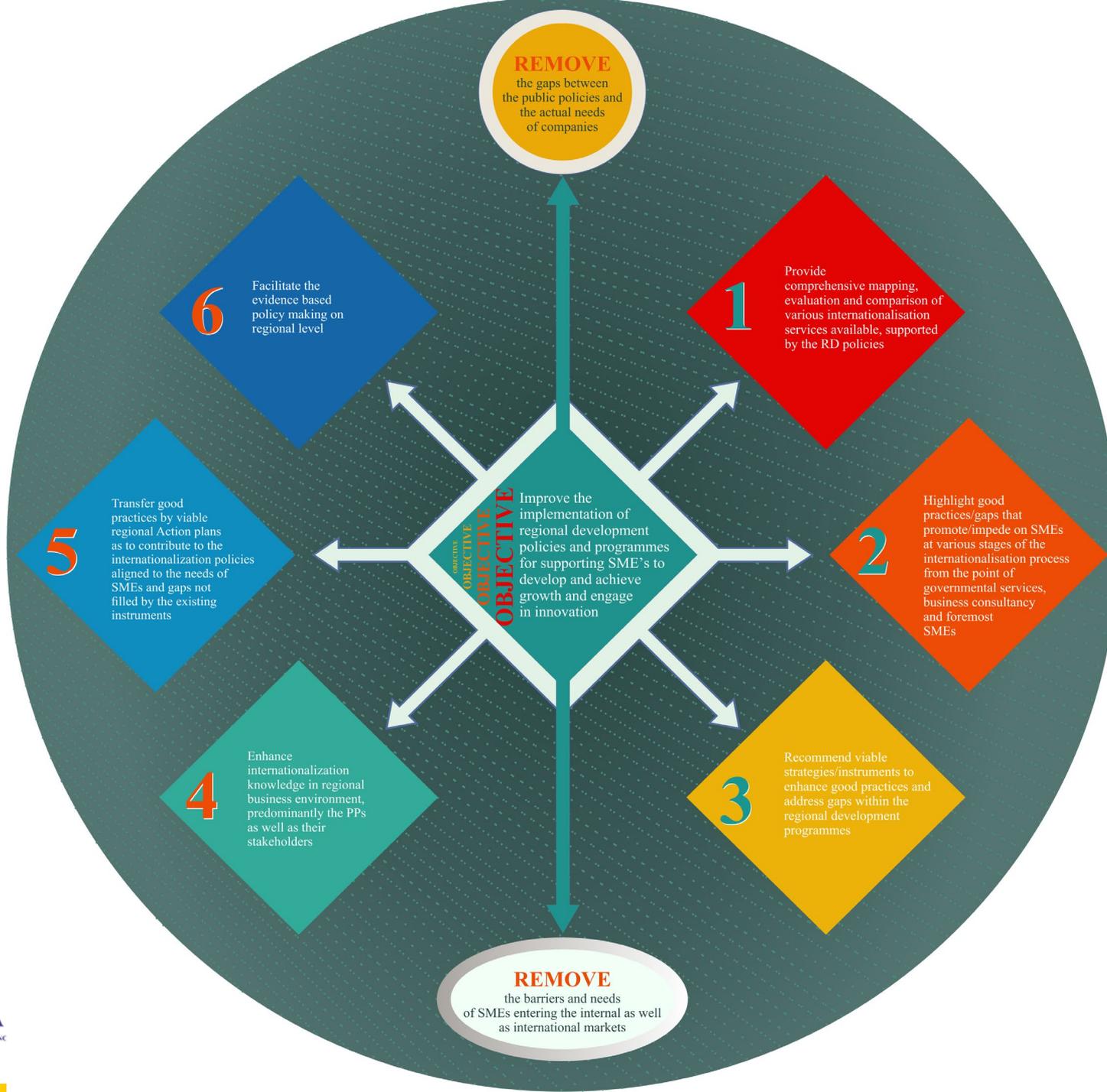


**113.000**  
Maribor  
Regional  
Center



**1 of 12**  
NUTS III  
Statistical  
Regions





# SLOVENIAN CONTEXT



# GAP CONFIRMED, WHAT NOW?



# TESTING THE SERVICES / MYSTERY CHECK



# IT IS ALL ABOUT HONEY AND BEES IN SLOVENIA/MYSTERY CHECK



# TESTING THE SERVICES / MYSTERY CHECK



# TESTING THE SERVICES / MYSTERY CHECK



## MYSTERY CHECK

QUESTIONS?

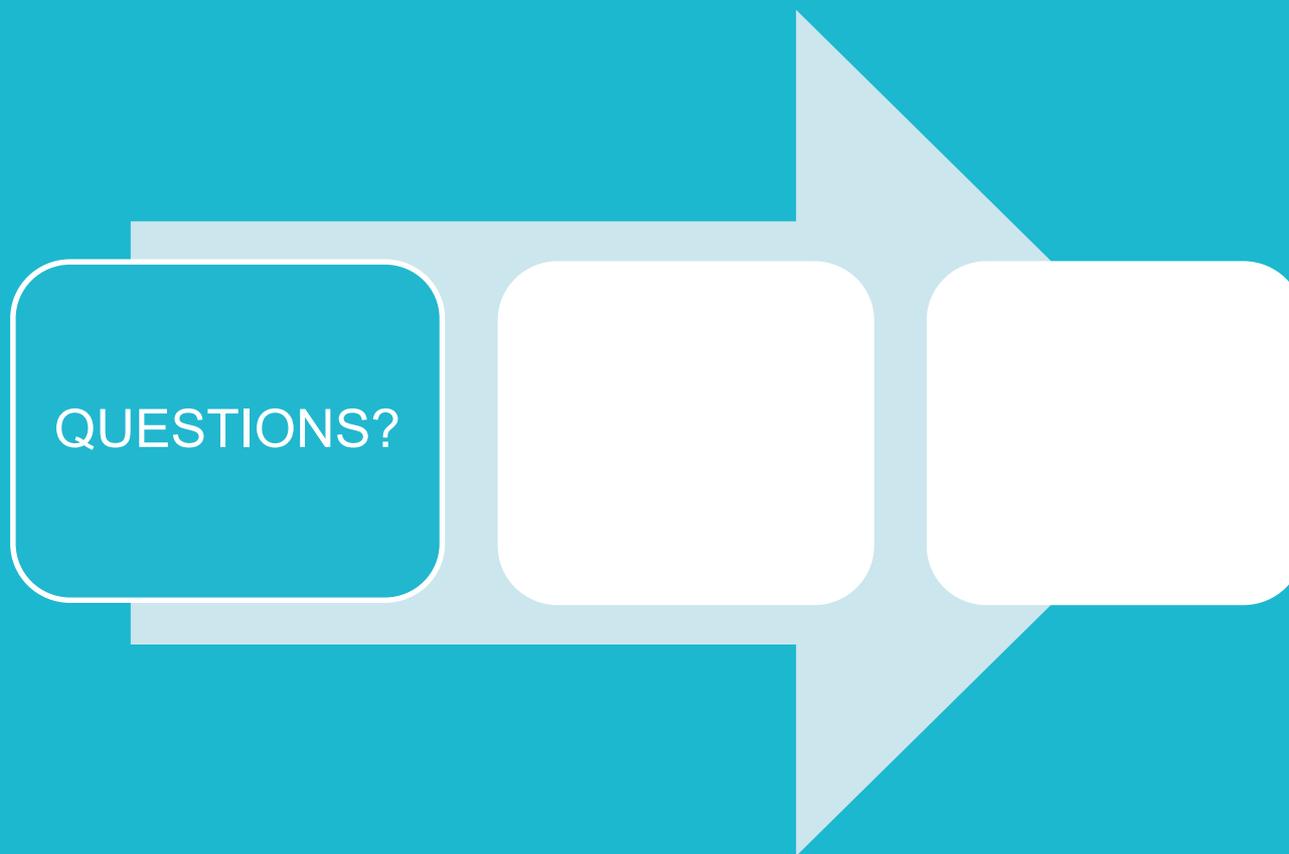
Under which conditions can we export honey to the third countries?

Which restrictions, customs and taxes do apply in third countries for honey?

Which certificates have to be obtained for honey import.

ANSWERS?

# MYSTERY CHECK



## [WWW.IZVOZ.SI](http://www.izvoz.si)

### SMEs TOOL

Enables companies to select appropriate exporting path, depending on their export maturity level.

GUIDE01: <http://www.izvoz.si/vodic-1>

- FOR ENGLISH VERSIONS: BLOG #6  
<https://www.interregeurope.eu/intra/library/#folder=352>

Guide01 enables the companies by the evaluation of their export potentials and export readiness.

What can I do alone and where  
can I find the support?

## **GUIDE01 IS FOR ENTREPRENEURS.**

It is designed to help the users holding a structured inner dialogue, leading them to a more efficient thinking on the topic of exporting and better planning of the action plan.

**EASY UNDERSTANDABLE 6 STEPS SELF-REASONING**  
(structured inner dialogue):

**STEP 1: WHY EXPORTING?**

**STEP 2: HOW TO CHOOSE THE MARKET?**

**STEP 3: WHICH PRICE POLICY SHOULD I UNDERTAKE?**

**STEP 4: IS MY COMPANY EXPORT READY?**

**STEP 5: IS MY PRODUCT/SERVICE EXPORT READY?**

**STEP 6: HOW SHALL I CONDUCT PROMO AND SELLS  
ACTIVITIES ON EXTERNAL MARKET?**

# INTERNACIONALIZACIJA

izvozna pot za mikro, mala in srednje velika podjetja



## Kaj lahko naredim sam?

Preden se odločite za izvoz svojih izdelkov/storitev, preverite naslednje korake, ki vam bodo služili kot strukturirani notranji dialog. Vprašalniki vam bodo pomagali zbrstiti izvozne zamisli ter vam olajšali izdelavo izvoznega načrta.

V kolikor vas bo samoocena pripeljala do spoznanja, da vam pri nekaterih izvoznih dejavnostih primanjkuje lastnega znanja, izkušenj, ali specifičnih veščin, preverite VODIČ 02, kjer boste na enem mestu našli izvozne strokovnjake različnih institucij in organizacij, ki v Republiki Sloveniji tvorijo podporno okolje za izvozna podjetja.



### KORAK 1: ZAKAJ IZVAŽATI?

Da bi izbrali najučinkovitejšo izvozno strategijo, odgovorite na vprašanja. Ta vam bodo v pomoč pri definiranju splošnih ciljev in kljub obilici dela boste lahko ostali osredotočeni na svoj izvozni posel.

[> VEČ](#)



### KORAK 2: ALI JE MOJE PODJETJE ŽE PRIPRAVLJENO NA IZVOZ?

Preverite kako realna bo izvedba vašega izvoznega načrta. Preverite svoje finančne in nefinančne vire, s katerimi boste zagotavljali aktivnosti za vstop in promocijo na tujih trgih.

[> VEČ](#)



### KORAK 3: KAKO IZBRATI PRAVI CILJNI TRG?

Preverili ste trenutno kondicijo svojega podjetja, sedaj pa je čas, da ugotovite, kateri so tisti tuji trgi, na katere bi se bilo smiselno usmeriti, da bi s čim manjšimi napori dosegli največji možni učinek.

[> VEČ](#)



### KORAK 4: ALI JE MOJ IZDELEK/STORITEV PRIPRAVLJEN/NA ZA IZVOZ?

Identificirali ste tuji trg/trge, ki po vaših ocenah vašemu podjetju prinaša največ možnosti za uspeh. Sedaj se boste posvetili lastnostim izdelka/storitve, ki ju nameravati izvažati.

[> VEČ](#)



### KORAK 5: KAKŠNA NAJ BO CENA IN CENOVNA POLITIKA NA MOJI IZVOZNI POTI?

Odgovorite na vprašanja, ki vam bodo v pomoč pri definiranju splošnih ciljev, da boste kljub obilici dela ostajali osredotočeni na svoj izvozni posel.

[> VEČ](#)



### KORAK 6: KAKO SE LOTITI PROMOCIJSKIH IN PRODAJNIH AKTIVNOSTI NA TUJEM TRGU?

Odgovorite na vprašanja, ki vam bodo v pomoč pri definiranju splošnih ciljev, da boste kljub obilici dela ostajali osredotočeni na svoj izvozni posel.

[> VEČ](#)

Snemite VODIČ 01 v pdf obliki

# INTERNACIONALIZACIJA

izvozna pot za mikro, mala in srednje velika podjetja

## KORAK 1: ZAKAJ IZVAŽATI?

### 1. KATERE CILJE ŽELITE DOSEČI Z NAČRTOVANIMI IZVOZNIMI AKTIVNOSTMI?

- Zakaj je za vaše podjetje nujno, da vstopite na tuji trg? Ali si obetate pridobiti nove stranke, ali želite zgolj povečati prodajo?
- Si želite širiti posel, ali je izvoz vaših izdelkov/storitev ključen za preživetje vašega podjetja?
- V kolikšnem času se mora vaša naložba na tuje trge povrniti? Ali vaši finančni in nefinančni viri, namenjeni za dejavnosti na tujih trgih, zadoščajo za obdobje šestih mesecev ali petih let?

Vaš uspeh na tujih trgih žal nikoli ne bo odvisen zgolj od vaše odlične pripravljenosti, znanj, veščin, finančnih sredstev in trdega dela, ki ga nameravate vložiti v izvozne dejavnosti. Različni dejavniki kot svetovno gospodarstvo ali konkurenca na globalnem trgu bodo botrovali k temu, ali boste s svojimi izdelki/storitvami uspeli ali ne.

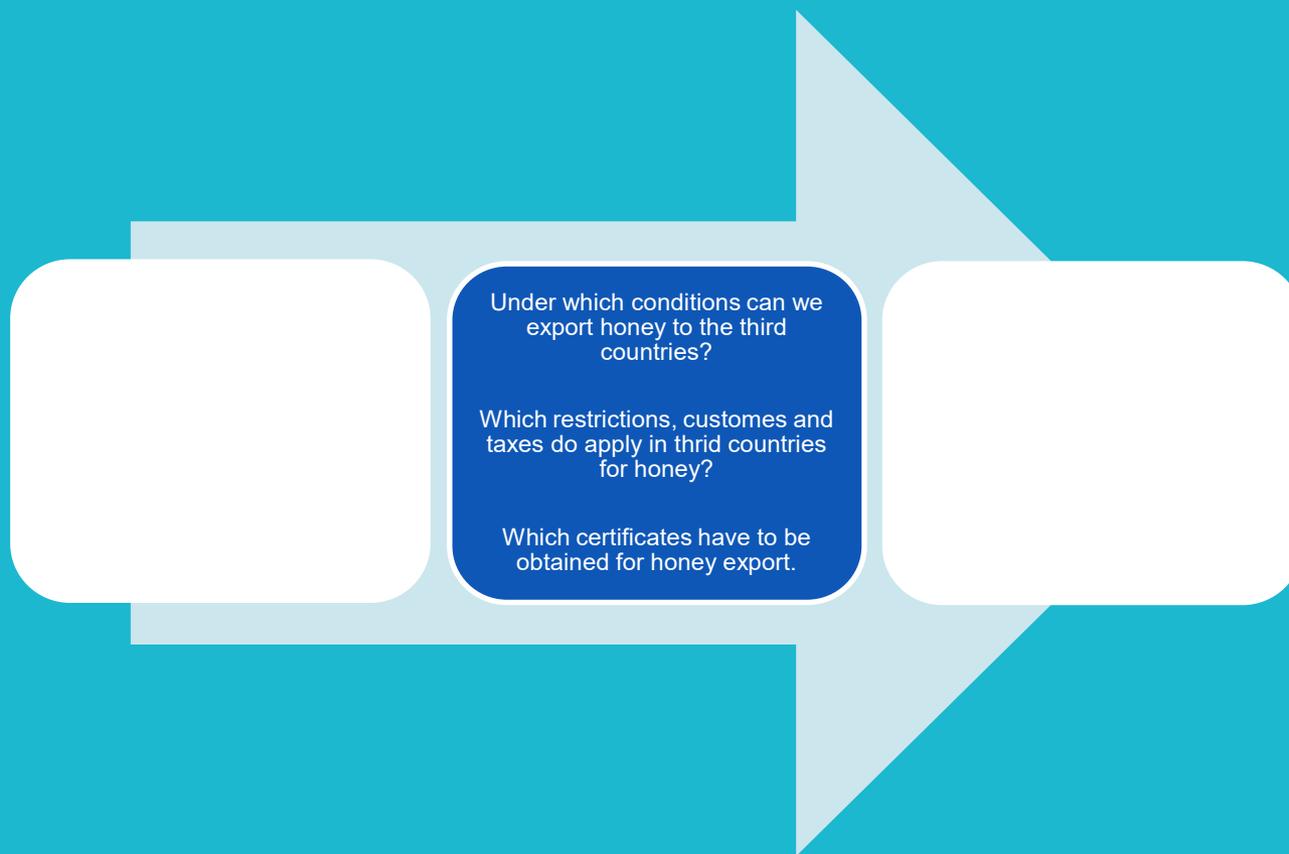
### 2. KAKŠNI SO GLOBALNI TRENDI?

Preden se odločite za vstop na tuje trge, poskusite odgovoriti na naslednja vprašanja:

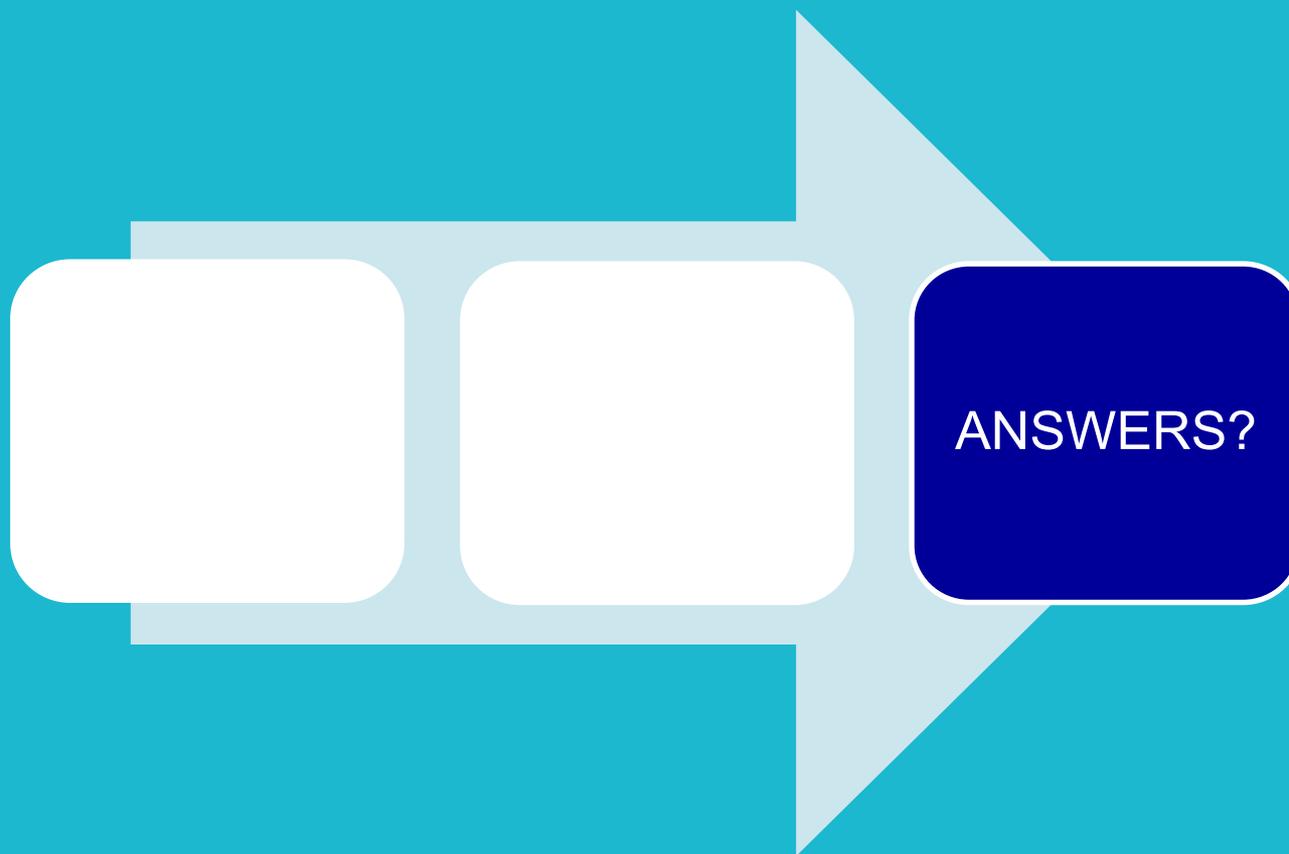
- Ali v svojem podjetju beležite trend rasti prodaje izdelkov/storitev?
- Lahko svojo bazo kupcev ocenite kot rastočo?
- Kateremu tipu kupcev že prodajate svoje izdelke/storitve (trgovci na debelo, maloprodaja, B2C ...)?
- Kakšni so vaši obstoječi kupci (manjša ali večja podjetja, v kateri cenovni razred jih lahko uvrstite, urbani ali ruralni tip kupca)?
- S katerimi promocijskimi aktivnostmi na domačem trgu ste do zdaj dosegali najboljše prodajne rezultate (direktna prodaja, mailingi, sejemski nastopi, oglaševanje s tradicionalnimi ali elektronskimi mediji, e-marketing in družabna omrežja, drugo)?
- Ali poznate svojo konkurenco tako na domačem kot na tujih trgih?
- Kakšne izdelke/storitve prodajajo konkurenčna podjetja na tujih trgih (pomislite tudi na domača konkurenčna podjetja, ki že izvažajo)?

NADALJUJTE S KORAKOM 2 →

## PUTTING THE RIGHT QUESTIONS RIGHT



## WHERE TO FIND



# WWW.IZVOZ.SI

**GUIDE02: <http://www.izvoz.si/vodic-2>**

- Guide02 leads the user through different Slovenian institutions and organisations that can assist companies on different challenges.
  
- FOR ENGLISH VERSIONS: BLOG#7  
<https://www.interregeurope.eu/intra/library/#folder=352>

V kateri fazi je vaše podjetje?



### PRIPRAVA

1. IZOBRAŽEVANJA IN USPOSABLJANJA
2. PRIPRAVA PODJETJA NA IZVOZ

### NAČRTOVANJE

3. IZDELAVA IZVOZNEGA NAČRTA
4. IZVOZNE PRILOŽNOSTI

### IZBIRA TRGOV

5. RAZISKAVA TRGOV
6. ISKANJE KUPCEV
7. TRŽNE POTI

### STIK S KUPCI

8. NEPOSREDNA KOMUNIKACIJA S KUPCI
9. MREŽENJE IN POVEZOVANJE
10. SPLETNI STIK IN E-COMMERCE

### VIRI FINANCIRANJA

11. FINANČNE SPODBUDE

### LOGISTIKA

12. POŠILJANJE/LOGISTIKA
13. DAVKI IN CARINE
14. LICENCE, TESTIRANJA, DOKUMENTACIJA

### IPR

15. INTELEKTUALNA LASTNINA



# INTERNACIONALIZACIJA

izvozna pot za mikro, mala in srednje velika podjetja

## 1: IZOBRAŽEVANJA IN USPOSABLJANJA

Institucije, ki vam nudijo izobraževanja in usposabljanja na področju izvoza:

### MRA (Mariborska razvojna agencija):

- Seminarji in treningi za področje izvoza
- Mentorstvo za izvozna podjetja

Vaša svetovalca: Jasna Mak  
E: jasna.mak@mra.si  
T: 02 333 13 26

- Osebni in poslovni coaching

Vaša svetovalka: Klavdija Gornik  
E: klavdija.gornik@mra.si  
T: 02 333 13 08

OPOMBA: brezplačno

### Štajerski tehnološki park:

- Izobraževalni programi, usposabljanja s področja mednarodnega poslovanja
- Mentorstvo na področju izvoza

Vaša svetovalca: Matjaž Fras in Tanja Senekovič  
E: matjaz@stp.si, tanja@stp.si  
T: 02 6540 229

### IRP (Tovarna podjetmov):

- Izobraževanja za bodoče in obstoječe Start-Up/e

Vaš svetovalec: Jure Verhovnik  
E: jure.verhovnik@irp.si  
T: 02 2294 276

OPOMBA: brezplačno

## INTERNACIONALIZACIJA

izvozna pot za mikro, mala in srednje velika podjetja

Na poti do internacionalizacije lahko izbirate različne izvozne smeri neglede na razvojno stopnjo vašega podjetja.

### PREVERITE:

- vodič, ki vam bo pomagal pri oceni izvoznega potenciala in pripravljenosti vašega podjetja na izvoz
- ter vodič po različnih institucijah v Sloveniji, ki vam bodo pomagale na različnih področjih vaše izvozne poslovne poti.

#### VODIČ 01

Kaj lahko naredim sam?



#### VODIČ 02

Podporno okolje v Sloveniji



## WHAT WE OFFER ON THE WEBSITE

- SUCCESS STORIES OF YOUNG ENTREPRENEURS (AUDIO MATERIAL)
- NEWS (UPCOMING EVENTS, CALLS ETC)

### ZAKULISJE slovenski podjetniški podcast

Spoznajte poslovne skrivnosti, uspehe in neuspehe slovenskih podjetnikov

Niko Klanšek,  
mojster Kickstarterja



### NOVICE

Želite biti obveščeni o aktualnih finančnih spodbudah, odprtih razpisih in izobraževanjih?

Prijavite se na NOVICE še danes!

PRIJAVA NA NOVICE

PASSION LED US HERE

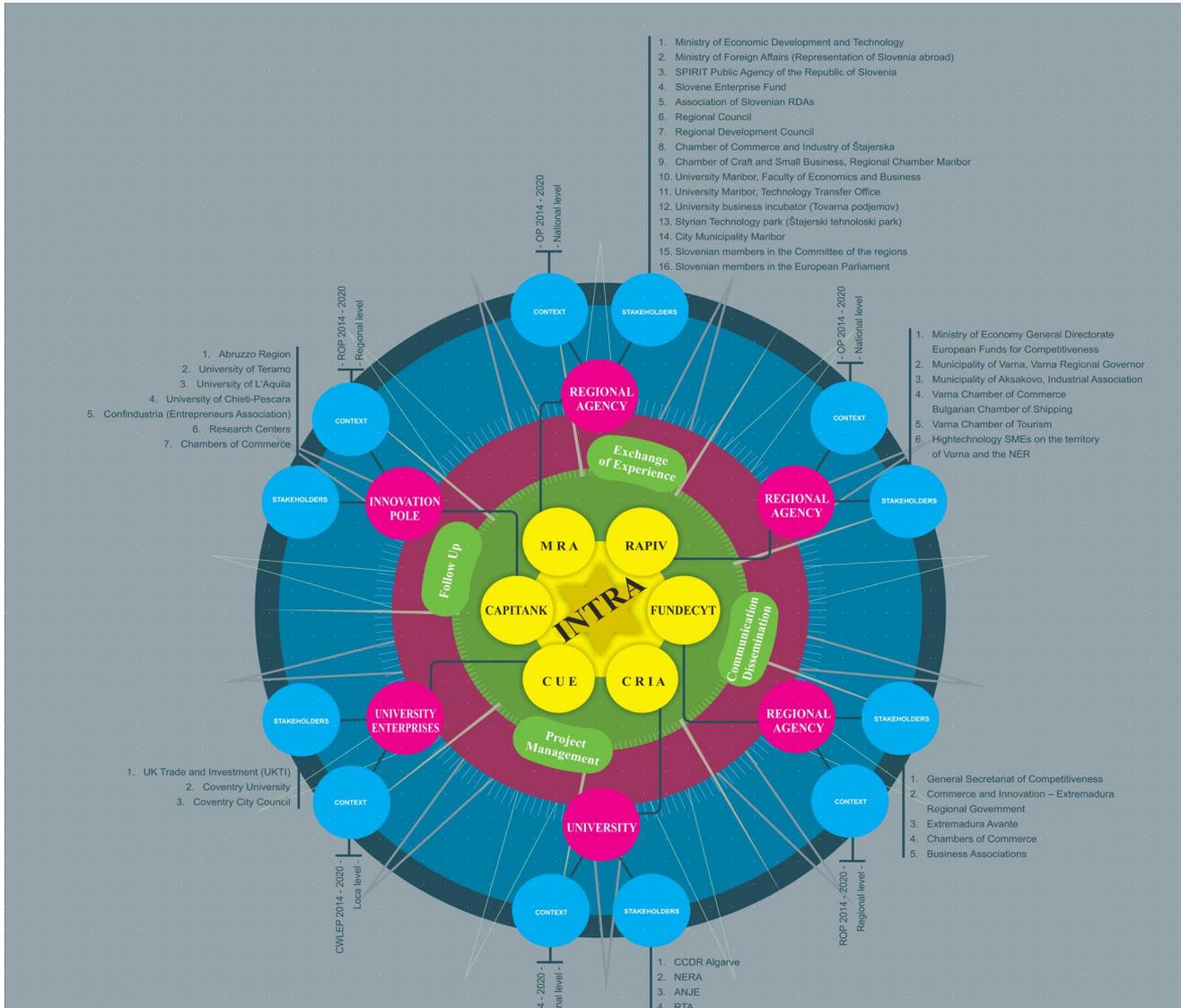
## EVIDENCE OF SUCCESS

RESPONSIVENESS OF THE INTERNATIONALISATION ENVIRONMENT WAS HIGH DUE TO THE STEPS UNDERTAKEN:

1. INTERVIEWS;
2. RSG MEETINGS WITH WORKSHOPS DEDICATED TO SET UP THE TOOL; WORKSHOPS WITH THEM, SURVEY FOR SERVICES AND CONTACTS;
3. AND FOREMOST ALL GOOD PRACTICES THAT WERE INSPIRING THEIR HIGH INVOLVEMENT.

ENGAGEMENT IS CRUCIAL INGREDIENT OF SUCCESS

## INTERREG EUROPE



## POTENTIALS TO TRANSFER

GUIDE 1 (INNER DIALOGUE) CAN BE EASILY COPIED AND WE WILL BE HAPPY IF YOU DO SO; WHAT YOU HAVE TO DO IS TO TRANSLATE IT INTO YOUR NATIONAL LANGUAGE OR EVEN USE IN ENGLISH.

GUIDE 2 CAN BE EASILY COPIED AS WELL, WHAT YOU HAVE TO CHANGE ARE THE INSTITUTIONS IN YOUR REGIONS AND CONTACT PERSONS.  
IF YOU DECIDE TO DO IT, WE WOULD BE HAPPY TO ASSIST YOU.

More, we have the English version of interviews questions for institutions as well as the survey for SMEs. If you want to conduct it by yourself, we will be happy to share those documents as well.

## RESOURCES NEEDED

- WEB-PAGE LAYOUT (IN-HOUSE OR EXTERNAL SERVICE PROVIDER)
- TRANSLATION INTO YOUR NATIONAL LANGUAGE
- SELECTION OF APPROPRIATE ORGANISATIONS/INSTITUTIONS, SETTING UP THE WORKING GROUP AND GAINING THEIR SUPPORT AND FOREMOST MOTIVATION.

# **INTRA PARTNERSHIP INVITES YOU TO ITS FINAL CONFERENCE**

## **Efficient Internationalisation Policy Across European Regions**

**Tuesday, May 12th 2020, 10:00 – 17:00 in Maribor, Slovenia**



# THANK YOU

MARIBORSKA RAZVOJNA AGENCIJA  
POBREŠKA C. 20  
2000 MARIBOR

E: [amna.potocnik@mra.si](mailto:amna.potocnik@mra.si)  
[info@izvoz.si](mailto:info@izvoz.si)

Mobile: 00386 31 605 508  
[www.interregeurope.eu/intra](http://www.interregeurope.eu/intra)

