

Sporočilo za javnost / za takojšnjo objavo

Poslovni stand-up – prvič v goriški regiji!

Nova Gorica, 10. junij 2010: Pod okriljem JAPTI-ja, Javne agencije RS za podjetništvo in tuje investicije ter Ministrstva za gospodarstvo RS, ki dogodka financira, se je v Dvorani Obrtnega doma odvil drugi od štirih regijskih Poslovnih stand-up dogodkov.

Regijski soorganizator **mag. Bruno Mihelj** (RRA Severne Primorske) je ob tej priložnosti povedal: »Tovrstno konferenco ocenjujemo kot izjemno priložnost druženja, spoznavanja in medsebojnega učenja med primeri dobrih praks. Taki dogodki spodbujajo razvoj podjetništva in podjetniške kulture ter omogočajo povezovanje s ciljem povečevanja konkurenčnosti.«

Čast **Uvodnega stand-upa** je pripadla poslovnežu **Igorju Bizjaku**, direktorju podjetja **Gonzaga Pro d.o.o.**, ki je poudaril, da bomo v Sloveniji dosegli več podjetniškega duha predvsem s poenostavitvijo procesov, papirjev in filozofije razmišljanja o podjetništvu.

Konferenca se je nadaljevala z »zaslišanjem« poslovnih sogovornikov s strani poslovne žirije, ki so jo sestavljali, **Mateja Milost**, predavateljica in vodja svetovanja v podjetju Fimago d.o.o.; **Miran Lampret**, predavatelj in direktor podjetja Lampret consulting d.o.o. in **Tomaž Vadjunec**, svetovalec za gospodarstvo v RRA Severne Primorske d.o.o. Mesto zaslišanih so zasedli **Radovan Grapulin** (Systec d.o.o., računalniški inženiring in procesna avtomatika), **Marjeta Furlan** (Intralighting d.o.o., proizvodnja svetil), **Marko Brezavšček** (Brezavšček d.o.o., kamnoseštvo) in **Martina Murovec** (Arctur d.o.o., podjetje za informacijske rešitve).

Družčina različnih, zanimivih in samosvojih podjetnikov je bila v drugem delu Poslovnega stand-upa na voljo za vprašanja iz občinstva. Ne glede na specifiko in dejavnost vsakega posameznega podjetja vse 4 poslovneže družijo nekaj pomembnih lastnosti. Poleg močnega zaupanja v vizijo, razvoj in znanje, ki ga vsi štirje premorejo, smo večkrat slišali misli kot so:

Radovan Grapulin:

»Ko se enkrat odločiš in v svojo odločitev verjameš, potem ni več ovir, samo še pot do cilja. Doseganje ciljev je stvar vztrajnosti, stvar trme.«



PM d.o.o.



Regionalna razvojna agencija Mura d.o.o.



RRA severne Primorske
Regijska razvojna agencija d.o.o. Nova Gorica



razvojni
center
novo mesto



Gospodarska
zbornica
Slovenije
Člani: 1.14.14

»Če hočeš uspeti, moraš imeti odprt sistem komunikacije. Prisluhni moraš vsakomur, ki ima dobre informacije.«

»Dobra podjetniška skupina je po pomembnosti tik za odlično poslovno idejo. Če imaš dobro idejo, je brez sposobnega tima ne moreš realizirati.«

»Aduiti za uspeh na globalnem trgu so kot trdni temelji. Ko imaš kompetence, znanje, usposobljenost, ni važno na katerem trgu deluješ.«

Marjeta Furlan:

»Če so cilji jasni, je tudi pot lažja. Mi gremo naprej po svoji poti, s pomočjo iz okolja ali brez nje.«

»V družinskih podjetjih moraš v redkih trenutkih, ko si doma, pozabiti na posel. Sicer pa tudi na delovnem mestu funkcionirava po tipičnih moško-ženskih principih. Mož ima ogromno visoko letečih idej, jaz pa se zavedam ovir pri realizaciji, zato ga moram včasih vleči nazaj na zemljo.«

»Za začetek podjetniške poti moraš biti entuziast. Najin začetek sta zaznamovala mladost in norost, hoja po robu tveganj. Prodajala sva vse od školjk do vinjaka, da sva zaslužila začetni kapital za resen začetek posla.«

»Dober prodajnik mora verjeti v izdelek in ga dobro poznati. Želeti si mora delati za podjetje in verjeti, da dela dobro. Tako je najbolje motiviran.«

Marko Brezavšček:

»Rešitev zapletenih odnosov v družinskih podjetjih je v tem, da se stvari zapiše. Smernic namreč ne moremo zapisati, dokler dokončno ne uskladimo najrazličnejših pogledov na podjetje.«

»Konkurirati izdelkom iz Kitajskega trga s ceno enostavno ni mogoče. Prihodnost vidimo v razvoju novih izdelkov, v dizajnu, v uporabi avtohtonih materialov. Konkurenčna prednost našega časa leži predvsem v fleksibilnosti, v odzivnosti na potrebe kupcev, v unikatnosti.«

Martina Murovec:

»V našem podjetju ne kadrujemo na klasičen način, ampak skušamo vzpostavljati dolgoročen odnos s trgom delovne sile. Poiščemo študente že v času študija, jih štipendiramo, izobražujemo, jim nudimo možnost za razvoj. Na ta način mladi rastejo skupaj s podjetjem.«

»Poleg prave ideje ob pravem času je ključni element našega uspeha kvaliteten in lojalni kader. Veliko vlagamo v ljudi, v motivacijo, v družinski duh na delovnem mestu. Zaposleni imajo občutek, da poleg organizacijskih uresničujejo tudi lastne cilje.«

Poslovnemu soočenju so sledila kratka **strokovna predavanja** Mateje Milost, Mirana Lampreta in Tomaža Vadjunca.

Pomurski Poslovni stand-up dogodek - prvi pomurski poslovni dogodek takšne vrste, je med zainteresirano lokalno javnostjo naletel na velik odziv, udeleženci pa so po uradnem delu programa nadaljevali druženje z izmenjavo mnenj, informacij, izkušenj ...

Izjava, ki jo je na uvodni tiskovni konferenci podala **Alenka Pahor-Žvanut (JAPTI)** se je tudi v goriški regiji izkazala za resnično: »JAPTI je prepoznal potrebo, da na izviren način dvigne optimizem med podjetniki, poudari, da so uspehi kljub krizi mogoči ter spodbudi podjetnike, ki svojo poslovno pot šele začinjajo. Poslovni stand-up je namenjen predvsem podjetnikom začetnikom, da pridobijo informacije iz prakse pa tudi vodilnim v podjetjih, da od svojih kolegov dobijo kakšno novo idejo. Glede na to, da letošnji Poslovni stand-up poteka v sklopu Evropskega tedna podjetništva, pod skupnim evropskim sloganom »Usposabljam poslovne prvake«, imamo tokrat s Poslovnim stand-upom priložnost na zelo neposreden, inovativen in kakovosten način pokazati, da smo na pravi poti.«

Kontaktna oseba za več informacij, gradivo za medije in fotografije:

Maruša Zupanc: marusa.zupanc@p-m.si

T.: 01/3000 196

Gsm: 041 891 817

www.poslovni-standup.si



PM d.o.o.

