

»SPOMLADANSKO GZS MREŽENJE«
- petek, 15. april 2011, GZS, dvorani B, 1. nadstropje

1

ARMARIN YONETIM TURIZM VE TICARET A.S		
T: + 90 216 305 0782	E: omer.mustafaoglu@remyapi.com.tr	W: www.armarin.com.tr
Participants: Mr Omer Mustafaoglu, CEO & Partner; Mr Amir Perviz, Consultant, Ms Lejla Perviz, Consultant		
Business activities: Business Development; Real Estate Project Development and Management, Management, Consulting, Oil sales and services.		
Company is specialized for: Real Estate Projects, Oil sales and service in Turkey.		
Know-how/services that can be offered: Real Estate Projects, Oil sales and service in Turkey.		

2

BIZXPAND – BUSINESS EXPANSION SERVICES		
T: +43 (1) 907 20 17	E: info@bizxpand.at	W: www.bizxpand.at
Participant: Mr Martin Weiss, Business Development and Sales		
<p>Business activities: BizXpand (located in Vienna) supports smaller and medium size technology companies (IT, Software, electronics, telecommunications) to expand their business into the German speaking markets (Austria, Germany, Switzerland).</p> <p>By their nature, smaller companies are often forced to rely on less structured sales skills, deploy non dedicated sales resources, and may have other language or distance barriers as well. They succeed when their companies are more focused, more adaptive, and better value, but they simply do not have the budgets to set up the dedicated sales offices they need. BizXpand is bridging all those gaps.</p> <p>BizXpand is a dedicated sales and business development office on a shared model. We do sales and business development for innovative technology companies (IT, SW, electronics, telecommunications, etc.) to expand and increase their B2B business into new markets in the German speaking region.</p> <p>With more than 10 years of experience in sales and business development bizXpand gives smaller and medium size technology companies similar market access as the big local companies enjoy. In the same way bizXpand also gives customers safe access to smaller and medium size companies allowing them to buy optimal solutions for their needs.</p> <p>Please find details on www.bizxpand.at/what-we-do/our-philosophy/</p>		
Focus: generate new B2B business for products, solutions and services in the areas of IT, software, electronics, and telecommunications through consultative selling approach.		
Territory: Austria, Germany, Switzerland		
In his professional career Martin Weiss (founder and manager of bizXpand) worked more than 8 years for the Slovene IT services company in the role of Country Sales Manager D-A-CH.		

3

CONSALTEH D.O.O.

T: 01/7248480

E: consalteh@siol.net

S: www.consalteh.com

Udeleženec: Lorena Doršek, direktor

Poslovne aktivnosti podjetja:

- Storitve in posredovanje skupinskih in individualnih sejmskih nastopov v tujini
- Aktualni sejmi: Office Exhibition Dubai, The Hotel Show Dubai, INDEX Dubai, SIAL Middle East Abu Dhabi, Gulfood Dubai, Woodshow 2012 Dubai, SIAL Kanada 2012, Project Lebanon 2012, EXPO Tanzania Kenia 2012, ATM 2012 Dubai, AGRA ME 2012 Dubai.
- Iskanje in posredovanje poslovnih priložnosti pri sejmskih kontaktih
- Posredovanje pri izvozno uvoznih poslih za mala in srednja podjetja
- Ostale storitve promocij, predstavitev, izvoza na tuje trge (izven EU)

Podjetje je specializirano za poslovanje z: Bližnji vzhod (Združeni Arabski Emirati, Katar, Libanon) V pripravi Kanada, Brazilija, Argentina, Centralna in Vzhodna Afrika. Panožno nismo omejeni

Storitve za potencialne poslovne partnerje na navedenih trgih/področjih dela:

- Promocija proizvodov preko sejmskih predstavitev na naših izbranih sejmih.
- Proučitev možnosti nastopa na tuje sejme, ki jih predlaga stranka in niso v naši bazi
- Ostale sejmske aktivnosti pri skupinskih nastopih

4

EGIZ EG (Evropsko gospodarsko interesno združenje za Ekvatorialno Gvinejo)

T: 040 474 230

E: info@egizeg.eu

Udeleženca: David Juriševič - Direktor

Poslovne aktivnosti združenja:

- vzpostavljanje in koordiniranje poslovnih kontaktov med slovenskimi (evropskimi) in gvinejskimi podjetji in zaznavanje poslovnih priložnosti na obeh straneh
- vzpostavljanje in koordiniranje poslovnih kontaktov v regiji CEMAC-a in Afriške Unije
- pravno in poslovno svetovanje
- organiziranje pretoka informacij z namenom pomoči članom
- priprava in realizacija poslovnih in vzorčnih sejmov v Ekvatorialni Gvineji in Sloveniji
- zagotavljanje in zaščita interesov slovenskih (evropskih) podjetij v Ekvatorialni Gvineji
- zagotavljanje in zaščita interesov gvinejskih podjetij v Sloveniji
- priprava in realizacija poslovnih projektov
- priprava in realizacija projektov z črpanjem evropskih in/ali državnih sredstev
- postavitve proizvodno/skladiščne cone v Ekvatorialni Gvineji
- postavitve reprezentančne pisarne v Ekvatorialni Gvineji
- povezovanje šolskih, športnih in kulturnih ustanov med državama
- širjenje dobrega imena in dialoga med državama
- sodelovanje s subjekti, ki podpirajo in pomagajo pri realizaciji ciljev in aktivnosti združenja ter podpirajo sodelovanje med državama

Združenje je specializirano za aktivnosti med: Ekvatorialno Gvinejo, CEMAC, Afriško Unijo na eni strani ter Slovenijo in EU na drugi strani

Drugo: predsedovanje Ekvatorialne Gvineje Afriški Uniji, ki se bo zgodilo v drugi polovici leta 2011; African Cup of the Nations (nogometno prvenstvo) 2012

5
ELISSA LAISSANI MOHAMED S.P.
T: 031 657 993 E: laissani.mohamed@gmail.com
Udeleženec: Mohamed Laissani, direktor
Poslovne aktivnosti podjetja: export / import
Podjetje je specializirano za poslovanje z: Alžirijo / Italijo; les in derivati lesa; izvoz – uvoz tehnologija.
Storitve za potencialne poslovne partnerje: izvoz lesa; izvoz kuhinj; tehnologija; lak.
Drugo: partnerstvo v različnih segmentih; gradbeništvo, kmetijstvo, lesarstvo, čebelarstvo.
6
KONZULAT JUŽNE AFRIKE V LJUBLJANI
T: +386 41 641 787 E: janez.pergar@sa-consulate.si
Udeleženec: Janez Pergar, častni konzul
Konzulat Južne Afrike spodbuja sodelovanje med južnoafriškimi in slovenskimi podjetji ter investitorji.
7
TRIGLAV CARPATI SLOVENIAN ROMANIAN BUSINESS CLUB
T: +40 729 916 518 E: majda.grgic@tc-club.ro S: www.tc-club.ro
Udeleženka: Majda Grgič, izvršna sekretarka
Poslovne aktivnosti TC kluba: Slovensko romunski poslovni klub je neprofitna organizacija s sedežem v Bukarešti. Aktivnosti kluba za slovenska podjetja, ki imajo zanimiv tržni proizvod in bi rada ustvarila svojo prisotnost na romunskem trgu: <ul style="list-style-type: none"> • Konkretna pomoč podjetjem pri iskanju poslovnih priložnosti na trgu in najoptimalnejših načinih vstopa na trg. • Sodelovanje z vsemi akterji, ki lahko slovenskemu gospodarstvu pomagajo na trgu Romunije (Nacionalna gospodarska zbornica, Regijska gospodarske zbornice, poslovnimi klubi v Romuniji in druge organizacije, ki delujejo v poslovnem okolju RO) • Klub izvaja aktivnosti pomoči slovenskim podjetjem pri navezovanju stikov s potencialnimi poslovnimi partnerji/agenti, distributerji, organizacija poslovnih srečanj – mreženje. • Klub organizira obisk poslovnih delegacij, z udeležbo najmanj petih slovenskih podjetij. • Klub izvaja aktivnosti individualnega svetovanja slovenskim podjetjem, kot tudi podjetjem iz Romunije
Storitve za potencialne poslovne partnerje: <ul style="list-style-type: none"> • zbiranje osnovnih potrebnih informacij o tržnem segmentu, ki podjetje zanima, organizira izdelavo poglobljenih tržnih raziskav, v kolikor podjetje to zahteva • v okviru analize primernih partnerjev pridobivanje bonitetna poročila o le-teh • organiziranje individualne predstavitve podjetja, katere cilj je izbira ustreznega partnerja, z zagotavljanjem kvalitetne udeležbe romunske strani na predstavitvi. • posredovanje informacij podjetju v zvezi s sejmi, ki se jih bodo udeležili in koordinacija dela z izbranim distributerjem, poslovnim partnerjem/agentom • kontrolo dela distributerja in / ali agenta • svetovanje in zagotavljanje strokovnih podlag pri ustanovitvi predstavništva, lastnega ali mešanega podjetja • pravno svetovanje in finančno svetovanje • informacije v zvezi bančno zakonodajo
Perspektivni sektorji v Romuniji: TC - Klub je v dosedanem delu prišel do opredelitve, da so na dolgi rok perspektivni sektorji sledeči: 1. Energetika (rehabilitacija obstoječih objektov, zelena energija...); 2. IT; 3. Gradbeništvo - komunalna infrastruktura; 4. Turizem; 5. Agroživilski kompleks; 6. Svetovanje - črpanja dodeljenih sredstev Evropskih skladov; 7. Varstvo okolja; 8. Prehrambeni izdelki – poudarek na “bio”

UNION DE BANQUES ARABES ET FRANCAISES (U.B.A.F)		
T: +385 1 63 29 550	E: arsen.kantarci@ubaf.fr	S: www.ubaf.fr
Udeleženc: Mr Arsen Kantarci, Director Regional Office Zagreb		
<p>Business activities: U.B.A.F. S.A. is a French registered bank established in 1970. Its shareholders originate from 19 Arab countries along with Crédit Agricole Corporate & Investment Bank. U.B.A.F. activity focuses on financing the trade between Asia, Europe and the Middle East.</p> <p>With its international network in Asia, in the Arab World and in Europe, U.B.A.F. has become a key player in the area of Trade Finance with Arab countries.</p> <p>U.B.A.F. is able to meet with the needs of both importers and exporters and to secure the flows of payments and goods from industrial or trade commodity companies.</p>		
Know-how/services that can be offered: trade finance support with MENA countries, Arab countries and Asia.		