



promo

U Splitu uspješno održani bilateralni sastanci između 125 tvrtki

Pronaći nove poslovne partnere i ugovoriti posao u roku od petnaest minuta? Da je to moguće dokazuje preko 125 poduzetnika koji su se okupili u Splitu na 4. međunarodnim gospodarskim susretima



25. listopada 2013., Split - Velik interes tvrtki za internacionalizacijom poslovanja vladao je u Splitu na 4. međunarodnim gospodarskim susretima **B2B@SASOfair 2013 - Doing business in the new EU member state** u okviru sajma **SASO**.

Program je započeo riječima dobrodošlice za predstavnike **125 domaćih i stranih tvrtki** koje je uputio prof. dr. sc. Roko Andričević ispred Sveučilišta u Splitu, Goran Zeković iz Poslovno – inovacijske agencije Republike Hrvatske – BICRO, Katja Buličić ispred Hrvatske gospodarske komore, ŽK Split, potom Vicencije Biuk ispred Splitsko – dalmatinske Županije te Nikola Balić iz Ureda za transfer tehnologije Sveučilišta u Splitu.

U Split su ove godine došli predstavnici tvrtki i iz Kameruna, Švedske, Slovačke, Njemačke, Mađarske te ostatka naše regije koji su s hrvatskim tvrtkama ostvarili više od **150 bilateralnih**

sastanaka. Isti su očito uvidjeli prednosti unaprijed organiziranih sastanaka koji omogućuju **poduzetnicima i istraživačkim grupama** da u 15-minutnim jedan-na-jedan sastancima razmijene iskustva s tvrtkama, predstave svoje proizvode i usluge te saznaju je li moguća i na koji način zajednička suradnja s osobom koja sjedi preko puta. Za ovaj način povezivanja poduzetnika zaslužna je Europska poduzetnička mreža koja broji više od 600 partnerskih organizacija iz 54 zemlje. Od 2008. godine, kada je Mreža počela s radom, do danas ostvareno je više od 14.000 partnerskih suradnji kroz komercijalnu suradnju, transfer tehnologije i suradnju na istraživačkim projektima.

Kako što bolje iskoristiti energiju i unaprijediti poslovanje, razgovarali su hrvatski i njemački poduzetnici. *'Razgovarali smo o tome kako je moguće u neakve zajedničke poslove ugraditi ono čim se svi zajedno bavimo. To su u principu poslovi*

izgradnje malih hidroelektrana, odnosno poslovi se mogu kretati u vrijednosti od milijun do nekoliko milijuna eura', kazao je Mladen Perkov iz Prointegrisa.

'Ovo je pozitivno iskustvo za nas jer imamo nove kontakte, potencijalne kupce za našu tehnologiju i nadam se da će sastanci uroditi plodom', kazala je Gianna Volkovska iz Poljske.

Uspjeh ovogodišnjih susreta potvrdile su u brojne pokrenute poslovne suradnje, novi poduzetnički projekti ali i partnerstva u prijavama EU projekata, stoga ne čudi činjenica da ovo događanje raste, pobuđuje interes tvrtki i pretvara se u svojevrsnu tradiciju. Na susretima je sudjelovao i velik broj znanstvenika i istraživačkih grupa koji su prepoznali važnost i korisnost b2b susreta za promociju ekspertiza i vještina koje mogu ponuditi tvrtkama kao i mogućnost dogovora suradnje i zajedničkog prijavljivanja novih Europskih projekata.

