



Izmenjane vizitke

S slovenskim središčem v Dohi poskušajo v času svetovnega prvenstva v rokometu slovenskim gospodarstvenikom odpreti vrata v bogati Katar

BOJAN BAUMAN

DOHA
(OD NAŠEGA POROČEVALCA)

"Vizitke so izmenjane, prvi kontakti med slovenskimi gospodarstveniki in katarskimi šejki so vzpostavljeni." Jernej Buzetti, vodja slovenskega središča v Dohi, je zadovoljen. Nekajmesečni napor ob iskanju povezav do katarskih šejkov so pred tem, da obrodijo sadove.

Slovenija je lani v Katar izvozila vsega za 7,2 milijona dolarjev blaga. To trenutno zanemarljivo poslovanje bi bilo mogoče dokaj hitro izboljšati. Rokometno prvenstvo, ki pravkar poteka v Katarju, je bilo že vzvod za ustvarjanje pristnejših gospodarskih stikov med državama.

Elanov posel za 4,8 milijona evrov

O tem je govoril Matjaž Žargi, predstavnik Elana, ki je delno opremil dvorane, v katerih se rokometišči tačas borijo: "Katarce je treba prepričati, da jim ponujamo nekaj, kar oni potrebujejo. Na silo ne gre nič. Mi smo sodelovali s ponudbami na tenderju, sam sem vodil operativo." V koprskem pristanišču so Elanovci lani na ladjo naložili 60 kontejnerjev robe, da bi lahko opremili tri dvorane, prizorišča aktualnega svetovnega prvenstva v Dohi. "Fantje danes mečejo žoge v naše gole. V eni od dvoran so naši tudi stoli v dvorani, sicer smo postavili tribune, pregradne stene, gole in koše, opremili garderobe, stole, mize. V glavni dvorani in na pomožnih igriščih smo namestili pregradne stene in zavese, gole, koše, opremili smo garderobe, skupaj za 4,8 milijona evrov vreden posel."

Kako zagnani so morali biti elanovci, pove tudi podatek, da je še leta 2013 obstajala samo skica dvorane

Bližnji vzhod je trg prihodnosti

Zadovoljstvo s stkanimi poslovnimi vezmi v Dohi je izrazil tudi Franjo Bobinac, predsednik uprave velenjskega Gorenja in prvi mož Rokometne zveze Slovenije. Boštjan Kozole, direktor Evrosada, ki z Bližnjim vzhodom posluje od jeseni leta 2011, je ob tem dejal, da "so se vrata odprla. Na slovenskih podjetjih je, da so vztrajni in potrpežljivi in da se prilagodijo trgu, ki je zahteven, a zelo pomemben. Bližnji vzhod je trg prihodnosti." Blagovna menjava med deželama se je v prvih osmih mesecih leta 2014 v primerjavi z istim obdobjem leta 2013 povečala za petkrat. (sta)

Duhail, julija lani pa so v njej igrali že prvi turnir. Od idejne zasnove do realizacije je minilo 13 mesecev. Ena od stvari, s katerimi Katarci nimajo pretirano velikih skrbi, je denar. Vendar pa Žargi opozarja, da Katarci niso naivni investitorji: "Plačajo samo dobro, kvalitetno delo. Mi smo sicer morali popravljati, a le zato, ker so domačini vmes spremenili zahteve."

Katarski šejk bi kupil slovenske hotele

Vsaj prvi vtisi, ki so jih dobili slovenski poslovneži, so taki, kot da gre za obljubljeni dežel. "Takoj po predstavitvi Slovenije pred katarskimi šejki, med katerimi so milijarderji, je pristopil eden katarskih šefov in prosil za kontakt v naši državi. Želel bi kupiti slovenske hotele in jih pri nas tudi graditi. Spet so bile izmenjane vizitke, v naslednjih dneh bomo imeli na to

temo prvi sestanek," razkriva Buzetti, predstavnik Rokometne zveze Slovenije, ki je bila pobudnica poslovnega sodelovanja Slovenije in Katarja in je za to priložnost izrabila svetovno prvenstvo v rokometu.

Slovenska ambasada v Egiptu je zagotovila prisotnost katarskih šejkov na poslovni konferenci preteklo soboto, ki jo je odprl predsednik države Borut Pahor. Ta je izpostavil številne možnosti in priložnosti, ki jih za katarske vlagatelje ponuja naša država: politična in gospodarska neobremenjenost obeh držav, slovenski strateški položaj, tretjo fazo privatizacije in dobre povezave ne le z državami EU, temveč tudi z državami Balkana, med katerimi je tudi muslimanska.

Na kaj morajo biti slovenski gospodarstveniki, ki želijo poslovati s Katarci, še posebno pozorni? Matjaž Žargi: "Če tukaj rečejo pet minut, je to vsaj dve uri." Gorenje, Riko, Telekom, Nova Ljubljanska banka, Halkom, Blumarin, Evrosad, Petrol, Union hoteli, Hit Casino hoteli, Elan - to je nekaj podjetij, ki so v teh dneh v Doho poslale predstavnike in sedaj navezujejo stike s Katarci. Tisti s prvimi izkušnjami pa že povedo, da gole številke in priložnosti za zasluzke tukaj v Dohi ne bodo edini ključ do uspeha. Katarskim šejkom se za investicije ponujajo iz vseh krajev tega sveta in vsi prihajajo s podobnimi težavami. Slovenske prednosti bo treba povezati v zgodbo in jo ponuditi v kompletu. Pa še nekaj je - izkušnje kažejo, da gredo Katarci le enkrat na led. Ko prepoznajo goljufe, jim zaprejo vrata za zmeraj. Ne le posamezna podjetja, tudi cele države pridejo zelo hitro na slab glas.

Slovenske prednosti bo treba povezati v zgodbo in jo ponuditi v kompletu

Page: 7

Reach: 108000

Country: SLOVENIA

Size: 463 cm2

2 / 2



Slovenija je lani v Katar izvozila za 7,2 milijona dolarjev blaga. Kako izboljšati poslovanje s katarskimi šejki, ki se jim ponuja celi svet, razmišljajo te dneve v katarski prestolnici Dohi. (EPA)