

# NABAVNIK.SI

E.ČASOPIS ZDRUŽENJA NABAVNIKOV SLOVENIJE

ŠTEVILKA 2/2016

## Kazalo

- **NABAVNI VRH 2016**
- **GMP PROGRAM S SPECIALIZACIJO IZ NABAVNEGA MANAGEMENTA**
- **NABAVNA KONFERENCA 2016**
- **TIM ≠ POVEZAN TIM**
- **ZNS SOUSTVARJA SMERNICE ZA JAVNO NAROČANJE RAZVOJA INFORMACIJSKIH REŠITEV**
- **PMI SLOVENIJA**
- **TRANSLOG CONNECT CONGRESS 2016**

### Upravni odbor ZNS:

Marina Lindič,  
predsednica  
Marko Lekše,  
podpredsednik  
Srečko Bukovec  
Mojca Gostiša  
Pavel Štaudohar

### Strokovni svet ZNS:

Srečko Bukovec,  
predsednik  
Alenka Valenčič  
Uroš Zupančič  
Luka Rutar  
Matjaž Marovt  
Stojan Stegell  
Valči Plut  
Vlado Prosenik  
Anže Šinkovec  
Katja Nose Sabljak  
Boštjan Perc  
Marjana Drolc Kaluža  
Nejc Zafran

### Urednik e.časopisa

Uroš Zupančič

# 6. OKTOBER 2016



Združenje  
nabavnikov  
Slovenije

## NABAVNI VRH 2016

Financionalizacija

Napetost med finančnimi in blagovnimi trgi

Volatilitnost

Ohlajanje gospodarstev

### NABAVNI VRH 2016

V letu 2016 nabavniki delujemo v okolju upočasnjevanja svetovne gospodarske rasti, deflacijskih trendov cen surovin in naraščajočih geopolitičnih napetosti; istočasno se povpraševanje na Kitajskem še ni stabiliziralo, rasti gospodarstev EU in ZDA pa ostajajo zmerne. Tveganja v globalnem okolju ponovno močno naraščajo.

V začetku leta so tako blagovni kot finančni trgi zanihali močno navzdol in vstopili v področje medvedjega trenda, povečala se je volatilitnost, govorilo se je o zlomu borznih cen. Kljub kasnejšemu odboju nekaterih borznih cen, predvsem nafte, se ne moremo izogniti vprašanju, kaj povzroča tako močna nihanja na finančnih in blagovnih trgih: ali so dogajanja na finančnih trgih posledica padca cen nafte in ostalih ključnih borznih surovin ali so razmere na finančnih trgih vzrok padanja cen na blagovnih borzah. **Financionalizacija** je izraz, ki odraža jedro napetosti med finančnimi in blagovnimi trgi, med finančnim in realnim sektorjem gospodarstva.



Ravno zaradi stališč, da je financionalizacija ime »bolezni« sodobnega ekonomskega sistema, smo letošnjo uvodno temo Nabavnega vrha namenili predstavitvi globalnega finančnega sistema, njegovemu ustroju in analizi vzvodov in de-

ležnikov, ki s svojim delovanjem vplivajo na cene za nabavnike pomembnih faktorjev (surovin, materialov, valut, finančnih virov, itd.). Naš sogovornik o tej izjemno kompleksni temi bo priznani slovenski strokovnjak in profesor za mednarodne finance **prof. dr. Mojmir Mrak.**

Vedenje in poznavanje ključnih vzvodov in globalnih sil, ki premikajo cene surovin in materialov je za razumevanje dogodkov na nabavnih trgih torej postalo obvezna sestavina znanj nabavnika. Zato bomo v nadaljevanju našega tradicionalnega družjenja poglobljeno analizirali dogajanja na izbranih trgih materialov, komponent, energentov in surovin. **Ne bo umanjala tudi ocena makroekonomskih razmer v slovenskem in evropskem gospodarstvu, ki jo bo že tradicionalno predstavil UMAR.**

Predstavili bomo tudi nove ugotovitve in izsledke merjenja **Purchasing Managers Indexa** za Slovenijo in povezavo slovenskega PMI z ostalimi PMI v EU.

Nabavni vrh 2016, ki ga za nabavno stroko pripravljamo v ZNS v četrtek 6. oktobra, bo ponovno praznik nabavne stroke, mesto izmenjave informacij o stanju in trendih gibanja cen v izbranih branžah, mesto srečevanja tako domačih kot tujih vrhunskih poznavalcev stanja na trgih. In nenazadnje priložnost za srečanje kolegov nabavnikov.

**Znanje je moč in skupno smo lahko močnejši!**

**Zato obvezno planirajte udeležbo na Nabavnem vrhu 2016 dne 6. oktobra in dobrodošli v čim večjem številu.**

Srečko Bukovec

Predsednik strokovnega sveta ZNS



**PMI Slovenija**

## General Management Program with Purchasing Specialization

Spoštovani,

Kot že veste, smo letos v maju na IEDC uspešno začeli z izvajanjem **GMP programa s specializacijo iz nabavnega managementa**, v partnerstvu z Združenjem nabavnikov Slovenije in EIPM, švicarskim inštitutom za nabavni management. Cilj tega programa je, da nabavnim managerjem, poleg nabavnega znanja, ponudimo tudi znanje iz poslovanja na drugih področjih, vodenja in strategije.

Program smo začeli s prijetno skupino udeležencev – nabavnih managerjev – iz Adrie Mobila, Krke, SIJ-a in Mercatorja. Vabim Vas, da si preberete nekaj **izjav, objavljenih na naši internetni strani**.

Sedaj pa vas vabimo, da se nam tudi druga podjetja pridružite na **novembrskem modulu**, ko bodo na sporedu nabavne teme, ki jih bodo izvajali predavatelji s EIPM. Otvoritveni govornik bo tudi dr. Peter Kraljič, po katerem se imenuje nagrada EIPM za odličnost nabavne organizacije.

Naj poudarimo, da se lahko prijavite tudi samo na nabavne teme.

- Purchasing Management: Strategies and Organization (2 dni)
- Purchasing Management: Skills and Performance Indicators (2 dni)
- Supply Chain Optimization Management (2 dni)

Veselilo nas bo, če boste program GMP s specializacijo iz nabavega management videli kot priložnost za Vas in Vaše podjetje. Za vse dodatne informacije pa smo Vam na voljo na telefonu 04 5792 552 ali na e-mailu [barbara.vilfan@iedc.si](mailto:barbara.vilfan@iedc.si).

Lep in prisrčen pozdrav z Bleda.

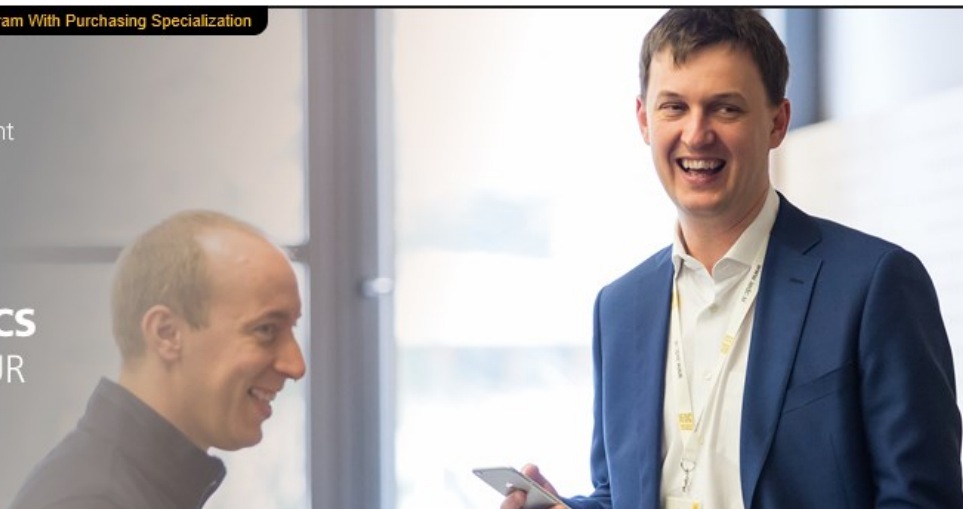
### MODULE I

Week I		Week II	
Monday, Nov 7	<b>Christian Kaemmerlen</b> Supply Chain Optimization Management	Monday, Nov 14	<b>Mani Sandher</b> Developing Communication Skills
Tuesday, Nov 8	<b>Christian Kaemmerlen</b> Supply Chain Optimization Management	Tuesday, Nov 15	<b>Mani Sandher</b> Developing Communication Skills
Wednesday, Nov 9	<b>Peter Kraljič</b> <b>Bernard Gracia</b> Purchasing Management: Strategies & Organizations	Wednesday, Nov 16	<b>Nenad Filipović</b> Leading Change
Thursday, Nov 10	<b>Bernard Gracia</b> Purchasing Management: Strategies & Organizations	Thursday, Nov 17	<b>Nenad Filipović</b> Leading Change
Friday, Nov 11	<b>Herve Legenvre</b> Purchasing Management Skills and Performance Indicators		
Saturday, Nov 12	<b>Herve Legenvre</b> Purchasing Management Skills and Performance Indicators		

Home ▶ Open Enrollment ▶ General Management Program With Purchasing Specialization

**GMP** General  
Management  
Program  
With Purchasing Specialization

IMPROVE YOUR  
**PURCHASING TACTICS**  
AND STRENGTHEN YOUR  
STRATEGIC AND  
**LEADERSHIP SKILLS**





Sprememba nabavne paradigme

Povezovanje nabavne funkcije z ostalimi poslovnimi funkcijami

Posebnosti v nabavi

Kompetence nabavnikov

Digitalizacija nabave

## NABAVNA KONFERENCA 2016

Letošnjo že 15. Nabavno konferenco smo pripravili v soorganizaciji Združenja Nabavnikov Slovenije in Planet GV in smo jo nestrpno pričakovali, saj smo gostili izredno zanimivega predavatelja in osrednjega gosta konference. **Prof. dr. Arjan van Weele**, honorarni predstojnik Oddelka za vodenje nabave in oskrbe na Univerzi za tehnologijo v Eindhovenu, na Fakulteti za industrijski inženiring in inovativne znanosti (IE&IS), nam je z izredno zanimivim predavanjem z naslovom "Sprememba nabavne paradigme: pot do nabavne odličnosti" predstavil pogled, kako lahko gledamo na nabavo in se spraševali ali nabava je strateška ali ni. Seveda nabava je strateška in pripada poslu, najboljše nabavne organizacije pa so v podjetjih, ki so šla skozi težke čase. Podal nam je tudi potrditev, da je pot do odličnosti v nabavi, dolga.

Da teze spreminjanja nabavne paradigme prof. dr. Arjan van Weeleja držijo, so potrdili predavatelji iz prakse in predstavili svoja videnja na področju javnega naročanja, storitvene in proizvodne dejavnosti. Daniel Banek iz Atlantic Grupe današnjega na-

bavnika označuje s »super man nabavnikom«, saj je zanj pomembno razumevanje zahtev posla, razumevanje vrednosti v poslu in menjava modela izvedbe za podporo poslovni strategiji. Tako se je zahtevnik znanj nabavnika bistveno spremenil v primerjavi s 15 let nazaj.

V drugem delu smo se poglobili v sodelovanje nabave z drugimi funkcijami v podjetju, s poudarkom na kontrolingu in finančah, razvoju, prodajo, proizvodnjo in marketingom. Valči Plut iz podjetja Iskra d.d., se je spraševala kdo je pomembnejši, dobavitelj ali kupci in ugotavlja, da oboji. Dean Čerin iz Mercatorja pa nam je kot finančnik potrdil, da lahko nabava h končnemu rezultatu podjetja z znižanjem stroškov doda več kot prodaja.

V tretjem delu smo obravnavali posebnosti v nabavi. To so aktivnosti, s katerimi se ne soočamo ravno vsak dan, pa vendar se moramo z njimi spopadati in zagristi v jabolko, saj lahko v nekaterih primerih pomenijo velik vpliv na poslovanje podjetja, tako iz finančnega vidika, kot iz vidika učinkovitosti. Miha Kirn iz Petrola nas je seznanil s tveganjem spremembe cen pri nabavi naftnih derivatov in podučil naj se ne igramo s tveganji. O posebnostih pri najemanju IT storitev je predaval Peter Dolenc iz

Microsofta, ki pravi da je danes dodana vrednost informacija in ne tehnologija.

Drugi dan konference smo pričeli s temo veščin in kompetenc v nabavi, kjer smo obravnavali področje informacij za podporo nabavi, uporabo orodij za sodobnega nabavnika in se soočili s kadrovske strokovnjakinjo, Renato Zadavec iz podjetja HRM, ki nam je slikovito prikazala razlike v pričakovanih kompetencah nabavnika nekoč in danes. In ker smo nabavniki vedno navdušeni nad pogajanjem, nas je od Harvardskih pogajanjih podučila Mojca Žirovnik Bocelli, ki kot ključno vsebino Harvardskih pogajanj navaja ločitev problema (vsebine) od ljudi, prehod iz pozicije na interese, raziskavo vseh možnosti za rešitev, koristnih za obe strani in uporabo objektivnih kriterijev.

Z konec smo se ukvarjali še z digitalizacijo nabave, kjer nas je Brigita Lazar Lunder popeljala skozi LinkedIn in nam odgovorila na vprašanje zakaj moramo imeti svoj profil in kako naj zgleda. Kristof Hajos-Devenyi iz IBM pa nam je pokazal vidik spremembe tehnologij in vpliv na nabavo, katere vrednost niso več zgolj le prihranki.

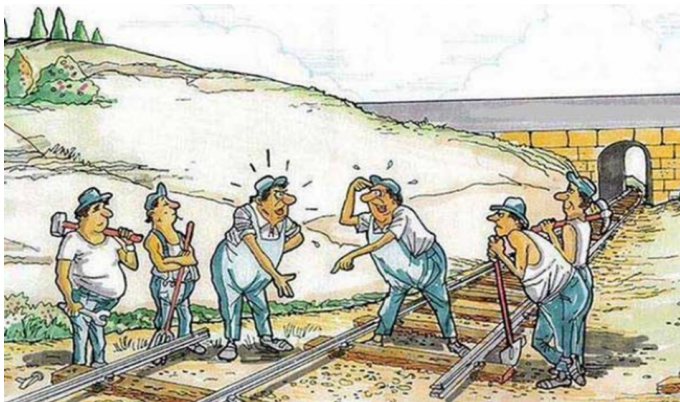
Letošnja nabavna konferenca je bila izredno inspirativna in verjamem, da jo bomo ponovili še v boljši izvedbi naslednje leto.

Gostiti tako izjemnega strokovnjaka na področju nabave kot je prof. dr. Arjan van Weele, nam je bilo v izredno čast in veselimo se ponovnega snidenja naslednje leto!



Luka Rutar

## TIM ≠ POVEZAN TIM



Predstavljajte si bodisi nogometno ekipo, bodisi ekipo veslačev ali ekipo posebne specialne enote, ki nima skupnega cilja, zaupanja, zaveze, odgovornosti in ni osredotočena na rezultat. Pri prvih dveh ekipah je najslabši možni rezultat poraz, pri zadnji ekipi še vse kaj drugega.

Motivacija in osmišljanje skupnega cilja je ena ključnih aktivnosti, ki pripeljejo idejo, preko faze razvoja do implementacije. Najlažje je, ko posameznik motivacijo ponotranji in s tem ni zgolj motiviran, temveč zavzet ne zgolj za svoj individualni cilj, temveč za cilje in dobro celotnega podjetja. Včasih je za skupne cilje potrebno stopiti tudi korak nazaj, čeprav ni lahko. Richard Branson je izjavil: »Ko ljudje delajo za skupni cilj, so usmerjeni, strastni in delajo z namenom.«, in tudi: »Ne zaupaj slepo vsem nasvetom. Postavi vprašanje, ko se ne strinjaš!«. Ne strinjanje v timskem delu, je eden izmed pogojev uspešnega tima.

Pred(a)nost povezanega tima. Zelo pomembno je, da je tim povezan. In kaj to pomeni? V osnovi je pomembnih 5 ključnih vedenjskih načel, ki jih mora povezan tim sprejeti in ponotranjiti:

- Izgradnja zaupanja
- Obvladovanje nesoglasij
- Doseganje zaveze
- Sprejemanje odgovornost
- Osredotočenost na rezultate

Izgradnja zaupanja je pri timih ključnega pomena, saj si morajo člani tima brezpogojno zaupati. Zgolj in samo zaupanje, ker človeka poznaš, ker poznaš njegove navade in obnašanje, pri uspešnem timu ne zadostuje. Pravo zaupanje se zgradi, ko se ne bojimo, da bomo koga s svojimi besedami in dejavnji ranili. Pravo zaupanje se zgradi, ko se počutimo udobno, da govorimo odprto o vseh stvareh. Da nas ni sram priznati, da nečesa nismo storili, da nas ni sram prositi za pomoč, da nam ni težko reči: »Ne znam!« ali »Tvoja ideja je boljša od moje«.

V sržu ranljivosti se nahaja želja, da se odmaknemo od strahu, ponosa, ega in se osredotočimo v dobro celotnega tima. Ne glede na to, da je to pogosto težko in izven navad, postane osvobodilno za ljudi v timu, saj se lahko posvetijo cilju in ne temu, kaj si nekdo o njih ali njihovih dejanjih misli. Najpomembneje pri gradnji zaupanja pa je, da je ta korak pripravljen storiti najprej vodja tima, ne glede na to, kdo je.

V nasprotju z modrostjo in navado, da se ne smemo spuščati v spore, je ravno odsotnost nestrinjanja in spora vedno znak, da bodo problemi slej kot prej nastopili. Zato je toliko bolj pomembno, da vodja in ostali člani tima prepoznajo nesoglasje, nestrinjanje in ga prinesejo na dan, se o njem odprto pogovorijo in razčistijo že v začetku. Čeprav je reševanje sporov neprijetno, je pomembno, da se o njih pogovorimo odkrito.

Doseganje zaveze je povezano s tem, da v osnovi najprej rešimo nesoglasja. V kolikor nestrinjanja in nesoglasja niso rešena, se lahko še tako trudimo in ne bomo dosegli zaveze s strani ostalih udeležencev tima. Člane tima bo težko prepričati o zavezi, v kolikor jih nismo vprašali za mnenje, jim nismo dali možnosti, da prispevajo svoj del odgovornosti in mnenj ali niso dobili obrazložitve za odločitev in zavezo, ki jo sprejema tim.



V takšnih ekipah ni prostora za nezaupanje, nesoglasje, brez zavez in jasnih odgovornosti ter resnične osredotočenosti na rezultat z jasno postavljenimi prioritetami.

Veliko dobrih projektov propade ravno zaradi dejstva, da ljudje sicer prikimajo odločitvi/zavezi, vendar po sestanku naredijo malo ali celo nič, da bi zaveza uspela. In to zato, ker se že v osnovi niso strinjali z idejo, pa jim ni bila dana možnost, da jo komentirajo. Seveda je tovrstno obnašanje in delovanje v prvi fazi neprijetno za tim, ki ni uspešen in seveda drago za podjetje, ki ne doseže rezultatov, ki bi jih sicer lahko.

Edini način, da se prepreči tovrstne »sabotaže« je, da vodja tima zahteva konflikt od svojih članov skupine in pusti vedeti, da so skupaj odgovorni za to, za kar se je tim odločil. Sprejemanje odgovornosti mora biti osnovna zaveza vsakega posameznika znotraj tima. Prevzem odgovornosti daje možnost gradnje zaupanja, da kažemo svojo odgovornost tudi takrat, ko nekoga opozorimo, da nekaj dela narobe, v napačni smeri in da hkrati nimamo občutka, da s tem tvegamo njegov obrambni ali celo napadalni odziv.

Glavni namen gradnje zaupanja, obvladovanja nesoglasij, doseganja zaveze in sprejemanja odgovornosti je osredotočenost in doseganje rezultata. Pogosto so cilji posameznikov v timu povezani s cilji, ki jih imajo kot predstavniki sektorjev, oddelkov, interesnih skupin in s tem v nasprotju s ciljem tima, ki ima za rezultat postavljen uspešen projekt v korist celotnega podjetja. Edini način, da tim preseže to oviro je, da so prioritete članov postavljene na projekt tima.

Vsakega člana tima bi bilo potrebno vprašati, kakšne so njegove prioritete, saj lahko le na ta način preverimo že v začetku, ali bo projekt učinkovit ali ne. V kolikor so člani tima bolj zavzeti za svoje lastne cilje in ne za cilje tima, se lahko hitro zgodi, da postane tim podoben parlamentu, kjer se več razpravlja in lobira, kot pa dela za skupne interese.

Uroš Zupančič

## ZNS SOUSTVARJA SMERNICE ZA JAVNO NAROČANJE RAZVOJA INFORMACIJSKIH REŠITEV



Razvoj informacijskih rešitev je kompleksno področje, ki ima zelo velik vpliv na razvoj in konkurenčnost v gospodarstvu in javni upravi. Ali si sploh še znamo predstavljati kako upravljati podjetje brez informacijskih rešitev? Poslovno in-

formacijski sistemi, avtomatizacija proizvodnje, rešitve za odnose s strankami, ... brez informacijskih rešitev podjetja enostavno ne morejo preživeti v današnjem konkurenčnem okolju.



Tudi država se zave- da pomembnosti informacijskih rešitev pri vzpostavljanju konkurenčnega okolja za gospodarstvo in za svoje glavne stranke – nas državljane. Žal

so projekti razvoja informacijskih rešitev mnogo bolj kot večina drugih projektov podvrženi tveganjem neuspeha. Za zmanjšanje tveganja neuspeha

je potrebno v pripravo projektov vlagati zelo veliko virov od znanja do finančnih sredstev. V fazi priprave projektov je nabava eden od ključnih procesov. S kvalitetnim pristopom k nabavi razvoja informacijskih rešitev se lahko tveganja zamud, prekoračitev proračunov, slabe ali celo neuspele izvedbe zelo zmanjšajo. Zato je Ministrstvo za javno upravo spomladi pričelo aktivnosti za pripravo smernic za javno naročanje razvoja informacijskih rešitev. Smernice bodo javnim naročnikom v pomoč pri izbiranju izvajalcev razvoja na način, da bodo sredstva racionalno koriščena za kvalitetne rešitve, ki bodo služile svojemu namenu.

ZNS je aktivno vključen v pripravo smernic pod koordinatorskim Ministrstva za javno upravo. ZNS prinaša v skupino za pripravo smernic izkušnje in znanja iz realnega gospodarstva, ki se vsakodnevno bori v hudi konkurenci in kjer ni prostora za zgrešene razvojne informacijske projekte.

Če imate dobre predloge kaj vključiti v smernice za javno naročanje razvoja informacijskih rešitev, vas vabimo, da nam konkretne predloge pošljete na [info@zns-zdruzenje.si](mailto:info@zns-zdruzenje.si). Predloge bomo preučili in jih smiselno vključili v naša prizadevanja za pripravo kar najboljših smernic.

Vlado Prosenik

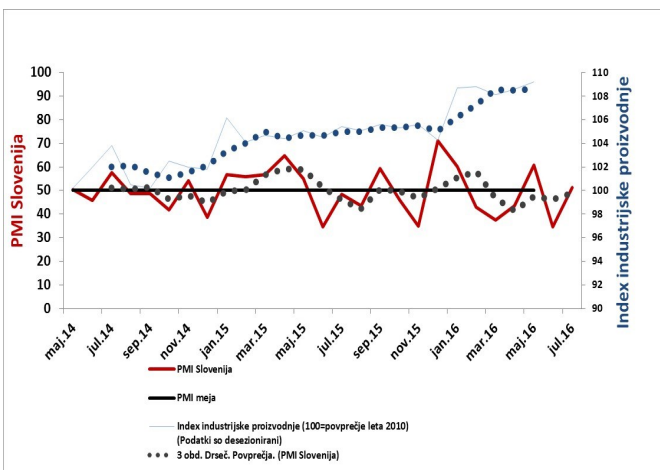
## PMI Slovenija

### Meseca julija PMI ponovno nad mejo 50

#### Ključni podatki:

- **PMI julij 2016 = 51,2**  
(junij 2016 = 34,7)
- Ponovna rast naročil
- Ponovna rast proizvodnje
- Zmanjšanje zalog repromateriala

#### Zgodovinski pregled



#### Povzetek

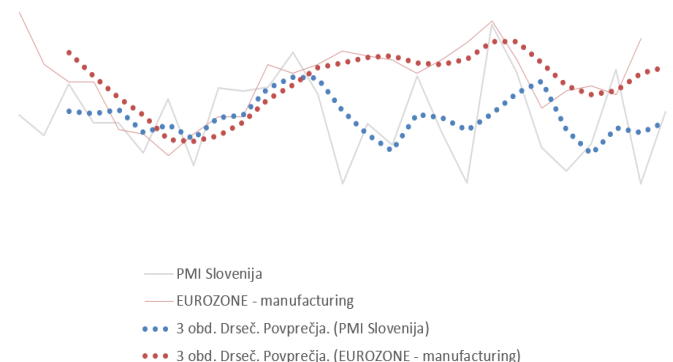
Proizvodni PMI se je meseca julija 2016 enako kot leta 2014 in 2015, po relativno nizkem PMI v mesecu juniju ponovno zavihtel nad mejo 50 in znaša 51,2. Podjetja so z razliko od prejšnjega meseca, ko so skoraj na vsa zastavljena vprašanja odgovorila pod mejo 50, v mesecu juliju zabeležila rahlo rast proizvodnje in novih naročil.

Največji padec je bilo zaznati pri zalogah končnih

produktov in nabavnih cenah. Zmanjšalo se je tudi število zaposlenih in prav tako so nabavniki poročali o zmanjšanju zalog repromateriala.

#### Komentar

Primerjava PMI SLOVENIJA in EUROZONE Manufacturing



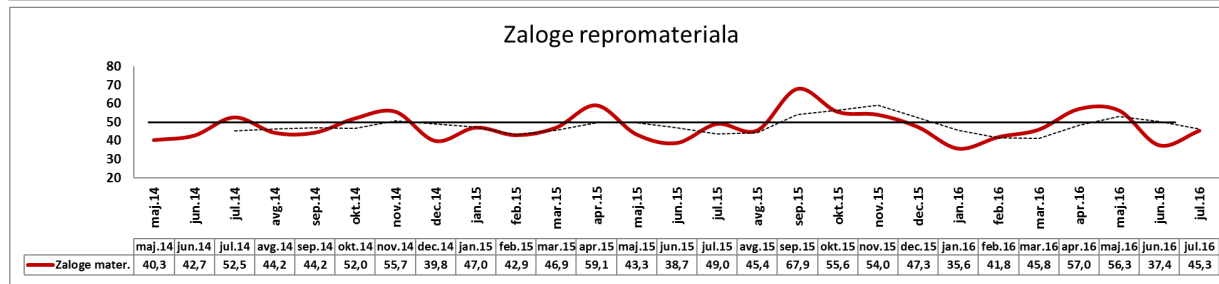
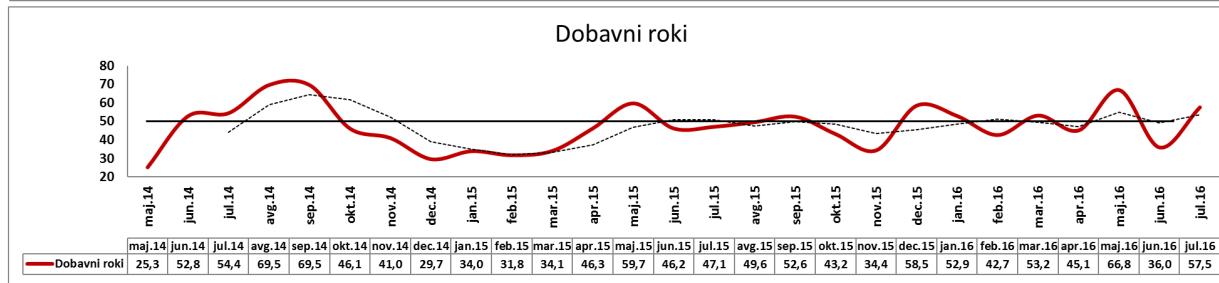
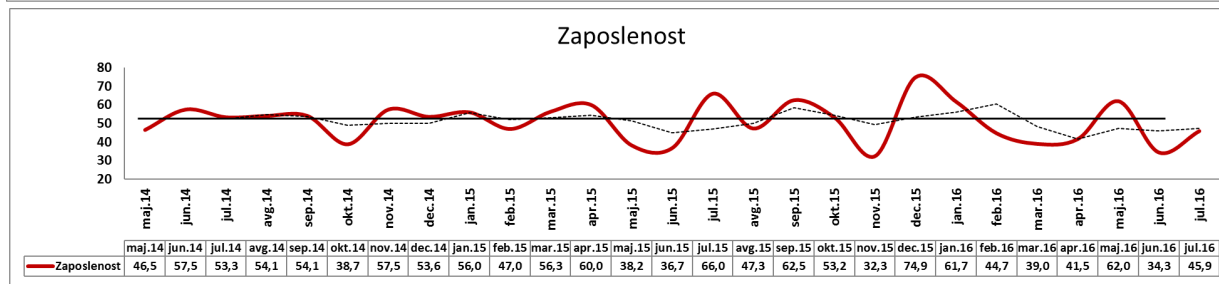
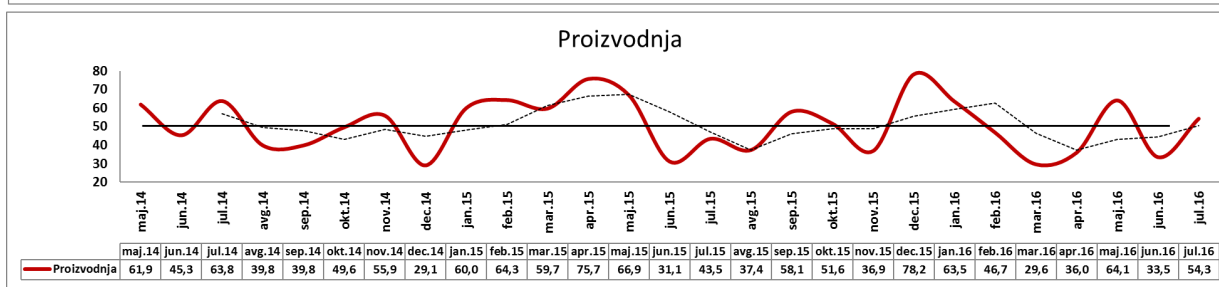
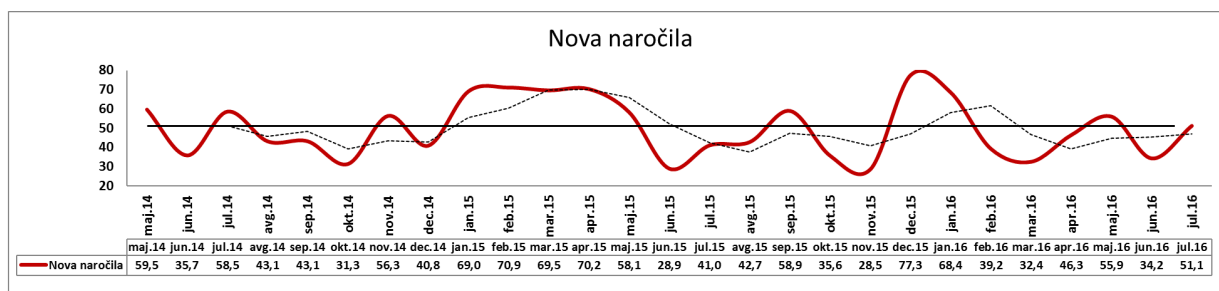
Slovenski proizvodni PMI je zelo vezan na dogajanje na svetovnih trgih, predvsem na gibanje znotraj EU, kjer že nekaj časa opažamo gibanje vrednosti PMI pod ali zgolj rahlo nad mejo 50. Največji vpliv imajo predvsem največje izvozne države, kot so Nemčija, Italija, Avstrija ter Francija.

Graf prikazuje gibanje trimesečnega drsečega povprečja proizvodnega PMI Slovenija in gibanje trimesečnega drsečega povprečja Eurozone PMI Manufacturing. Iz grafa je jasno razvidna povezava in odvisnost slovenskega gospodarstva od gospodarskega dogajanja v EU.

Zdrúženje nabavnikov Slovenije

## PMI Slovenija

### Gibanje posameznih ključnih kazalcev za izračun vrednosti PMI





# TRANSLOG connect congress

2016 BUDAPEST  
23-24 NOVEMBER

[www.translogconnect.eu](http://www.translogconnect.eu)



## TRANSLOG Connect Congress 2016

TRANSLOG Connect is the market leading **cross-industrial** business summit for **transportation, logistics and supply chain management** professionals in the **CEE region** taking place annually in November, in Budapest, Hungary.

Directors from all important leading businesses from numerous industries - such as **automotive, electronics, oil & gas, heavy industry & steel, retail, food & beverage, FMCG, energy** and beyond - are attending each year's summit to meet the key logistics, software, consultancy, transportation and warehousing service providers.

### Most up-to-date market insights

In order to ensure the quality of the **conference programme**, we work closely together with leading local and regional associations, European and international media partners and our **Programme Advisory**

**Committee**, whose members are well-known logistics experts of leading international companies. The conference programme offers the most up-to-date market insights into supply chain management, logistics, production, IT, transportation and warehouse management-related topics.

### 4<sup>th</sup> CEE Logistics and Supply Chain Management Excellence Award

The award has been established to honour, recognise and promote outstanding logistics and supply chain management solutions in the growing region of CEE. Companies are welcome to apply in **two categories**: manufacturers and retailers in the first and service providers with a customer related project in the second. All projects will be evaluated based on their level of innovation, transferability, sustainability, cost-effectiveness and customer value-contribution.

Applications should be submitted by the **3<sup>rd</sup> of October 2016** and will be assessed by our highly renowned independent jury.

### Pre-scheduled one-to-one business meetings & additional networking activities

Over the two days, service providers will have the opportunity to meet with leading directors and industry experts through a series of pre-arranged **one-to-one business meetings** and several informal networking activities, maximising business efficiency, presenting a unique opportunity to develop meaningful and valuable business relationships.

The event also offers an exclusive opportunity to take part in specially organised **plant visits to major logistics and distribution centres in the region**, all arranged prior to the event via our Meeting Scheduler website.

### Five star venue

The best business is always achieved in the most excellent environment. This is why the event is organised for the **6<sup>th</sup> time in the 5\*Corinthia Hotel Budapest** on the **23-24 of November 2016**.

For further information please visit our website:  
[www.translogconnect.eu](http://www.translogconnect.eu)

DELEGATE information

# TRANSLOG connect congress



## Annual Transport, Logistics & Supply Chain Congress for CEE and CIS Region - 2016

23-24 November 2016 Budapest  
Corinthia Grand Hotel Royal

"If you don't **drive** your business...  
...you will be driven out of **business**"

B. C. Forbes (1880-1954)



Zdrúženje  
nabavnikov  
Slovenije



**Svojo prihodnost določaš danes!**

**ŠTUDENTI! BREZPLAČNO članstvo!**

Postani član

**Zdrúženja nabavnikov Slovenije**

in izkoristi možnosti za izobraževanje ter  
**povečanje tvoje vrednosti!**

**PREDNOSTI in PRILOŽNOSTI:**

- Imej moč in boljše pogoje za zaposlitev od tvojih konkurentov
- Pridobi reference z nabavnega področja
- Razvij svoje poslovno omrežje

Možnosti za včlanitev so: 1. Po pošti na: ZNS, Dimičeva 13, 1000 Ljubljana, 2. Preko e.mail naslova: [info@zns-zdruzenje.si](mailto:info@zns-zdruzenje.si),  
3. Preko internetne prijave: <http://www.zns-zdruzenje.si/clanske-strani2/spletna-prijavnica/>

## Zlati sponzorji



## Sponzor

