

# VODIČ ZA B2B SUSRETE I POSLOVNO UMREŽAVANJE

Novembar 2022.

Projekat kofinansira Evropska unija

## Projekat kofinansira Evropska unija

**NAZIV:** Vodič za B2B susrete i umrežavanje

**IZDAVAČ:** Privredna/Gospodarska komora Federacije Bosne i Hercegovine

**AUTOR TEKSTA:** Projektni tim Sarajevske regionalne razvojne agencije SERDA

---

*Projekat "Podrška za unapređenje konkurentnosti i zapošljavanja-ENHANCE", sufinansira Evropska unija u okviru finansijskog instrumenta prepristupne pomoći (IPA II) kroz Program prekogranične saradnje Srbija - Bosna i Hercegovina 2014-2020.*

*Ugovor za sufinansiranje sredstvima Evropske unije potpisan je sa Ministarstvom finansija Republike Srbije – Sektorom za ugovaranje i finansiranje programa iz sredstava Evropske unije*

---

**Cilj projekta** je jačanje ekonomskog rasta i održivih mogućnosti zapošljavanja u industrijskim malim i srednjim preduzećima (MSP) na prekograničnom području Sarajevske makroregije i Zlatiborskog okruga kroz razvoj kapaciteta za procjenu tržišta, inovacija, brendiranja, te saradnju i komercijalizaciju MSP iz sektora drvne, prehrambene i metaloprerađivačke industrije.

Projekat implementira Privredna/Gospodarska komora Federacije Bosne i Hercegovine u saradnji sa Regionalnom privrednom komorom Zlatiborskog upravnog okruga i Udruženjem Energis.

Vodič za B2B susrete i poslovno umrežavanje namijenjen je firmama iz drvne, prehrambene i metaloprerađivačke industrije koje izvoze ili imaju potencijal za izvoz svojih proizvoda i/ili usluga na ino tržišta. Vodič pruža praktične informacije o tome zašto su B2B događaji važni, koji su ključni faktori odlučivanja za učešće na tim događajima, kako se adekvatno pripremiti za B2B i koji su najrelevantniji događaji za umrežavanje u određenim sektorima/industrijama (s kvalitativnim i kvantitativnim podacima).

Ovaj Vodič također uključuje informacije o novim B2B alatima (kao što su online B2B platforme za pronalaženje partnera) i kako ih koristiti, kao i informacije o strukturama podrške na lokalnoj, nacionalnoj, regionalnoj i međunarodnoj razini koje mogu pružiti tehničku, operativnu i finansijsku podršku za učešće na sajmovima, izložbama, B2B susretima i ostalim događajima za poslovno umrežavanje.

---

Projekat kofinansira Evropska unija

# SADRŽAJ

1. Poslovno umrežavanje .....	5
2. Važnost poslovnog umrežavanja za mala i srednja preduzeća .....	6
B2B koncept .....	7
3. Vrste B2B poslovnih događaja .....	8
3.1 Offline događaji .....	8
3.2 Online događaji .....	11
3.3 Hibridni događaji .....	12
4. Učešće na sajmovima .....	12
4.1 Razlozi za učešće na sajmovima .....	13
4.2 Kako se uspješno predstaviti na sajmu? .....	14
5. Kako uspješno organizovati i održati B2B sastanke? .....	16
6. Evropska poduzetnička mreža (EEN) .....	19
7. Lista odabranih sajmova .....	20
7.1 Poljoprivreda i prehrana .....	20
7.2 Drvni sektor .....	32
7.3 Metalni sektor .....	41

# 1. POSLOVNO UMREŽAVANJE

Poslovno umrežavanje (*business networking*) je društveno-ekonomska aktivnost u kojoj se poslovni ljudi istih interesa okupljaju, dijele ideje i poslovno djeluju. Poslovna mreža je ista kao i svaka druga društvena mreža koja okuplja ljude oko zajedničke teme i cilja, a to je bolje poslovanje. Mnogo je pozitivnih iskustava sa poslovnim umrežavanjem, a posebno u obliku promocije ili prodaje. Poslovno umrežavanje predstavlja oblik odnosa sa javnošću i marketinga.

Kao svojevrsni dio spektra poduzetničkih znanja i vještina, poslovno umrežavanje ima veliki značaj za uspješnost poduzetnika i njegovog preduzeća iz razloga što se umrežavanje karakterizira kao alat poduzetnika kojim on stvara, povećava i pojačava svoju poslovno-interesnu mrežu poznanika, klijenata, partnera itd. Naime, poslovna mreža se sastoji od međusobno povezanih ljudi koji imaju poslovne interese jedni od drugih, npr. povezivanje preduzeća, njihovih poslovanja, jačanje na tržištu ili jednostavno samo poslovni odnosi koji su u obostranom interesu, poput klijenata i partnera.

Poslovno umrežavanje je kontinuirani proces stvaranja mreže poslovnih kontakata i saradnika koji podrazumijeva dinamičan i kreativan pristup.

Naime, nije dovoljno prisustvovati nekom događaju za poslovno umrežavanje na kojem ste imali mogućnost ostvariti poslovni kontakt da biste postigli poslovni dogovor. To je samo inicijalni kontakt i mora proteći dovoljno vremena kako bi se, u dodatnom komuniciranju, precizirali svi detalji, podijelile sve neophodne informacije, te na kraju došlo do eventualnog poslovnog dogovora.

Kontinuirano održavanje odnosa sa ranije ostvarenim kontaktima je od ključne važnosti za uspostavu i postizanje novih dogovora i način da se preko "starih" kontakata ostvare novi kontakti koji bi mogli rezultirati novim poslovnim dogovorima i projektima.

B2B susreti i događaji su vrlo zastupljen vid poslovnog umrežavanja i predstavljaju neizostavni segment poslovanja svakog ozbiljnog preduzeća na tržištu.

Projekat kofinansira Evropska unija

## 2. VAŽNOST POSLOVNOG UMREŽAVANJA ZA MALA I SREDNJA PREDUZEĆA

Mala i srednja preduzeća, zahvaljujući svojoj brojnosti i specifičnostima, smatraju se nositeljima ekonomskog razvoja u svijetu. U Evropskoj uniji posluje više od 20 miliona malih i srednjih poduzeća (pri čemu dominiraju mikro preduzeća) koja zapošljavaju 100 miliona radnika i čine više od 99,8% od ukupnog broja preduzeća.

U zemljama Zapadnog Balkana također dominiraju mala i srednja preduzeća. No, za razliku od Evropske unije, većina ovih zemalja nije razvila adekvatne legislativne, regulatorne, tehničke i finansijske mjere podrške za mala i srednja poduzeća.

Stoga je još veći značaj poslovnog umrežavanja za ova preduzeća jer umrežavanje pomaže u razvoju poslovanja, uspostavi saradnje u razvoju novih proizvoda, transferu novih tehnologija, znanja i vještina.

Budući da mala i srednja preduzeća ne raspolažu kapacitetom samostalnog finansiranja inovativnih i razvojnih projekata, ona se opredjeljuju na ulazak u formalne ili neformalne mrežne odnose kako bi bila u mogućnosti ostvariti inovacije proizvoda i usluga, razmjenjivati istraživačke spoznaje, pribaviti potrebna kapitalna ulaganja, ostvariti kredibilitet na tržištu, itd. Upravo ove kooperativne strategije pružaju malim i srednjim poduzećima razne mogućnosti daljnjeg rasta i razvoja.



Projekat kofinansira Evropska unija

## B2B KONCEPT

B2B ili „*Business to Business*“ je pojam koji označava „*posao usmjeren poslovanju*“ i transakciju između preduzeća, kao što su proizvođač i veletrgovac, ili veletrgovac i trgovac na malo i sl.

B2B koncept se razlikuje od B2C koncepta koji predstavlja odnos između preduzeća i pojedinačnih kupaca (Business to Consumer), ili B2G - odnos između preduzeća i vlade (Business to Government).

U B2C transakcijama proces kupovine je kraći i često jednostavniji. Potrošač zna šta želi, nalazi ono što je tražio i kupuje. B2B transakcija je mnogo komplikovanija od toga.

U B2B okruženju odluke o kupovini ne donosi samo jedna osoba. Grupu koja odlučuje često čine ljudi iz različitih odsjeka i različitih funkcija. Stoga, potrebno je više vremena da se postigne dogovor. Ono što otežava donošenje odluke i oduzima vrijeme je i činjenica da je količina novca u igri obično veća nego kada potrošač plaća nekoj firmi, tako da je i rizik visok.

B2B mušterije bolje poznaju proizvode ili usluge koje kupuju. B2C mušterije, s druge strane, obično ne poznaju ono što kupuju do detalja.

Razumljivo je da se i marketing za B2B i B2C proizvode i usluge razlikuje na više načina. Počevši od klijenata, B2B mušterije su obično vrlo jasne u vezi s tim šta im je potrebno da bi donijele logične odluke. B2C publika, s druge strane, donosi odluke vođeni emocijama.

B2B klijenti se takođe više orjentišu na detalje nego B2C potrošači.

Stoga, kvalitetna priprema za B2B događaje i susrete je ključ uspjeha realizacije poslovnog dogovora.

## 3. VRSTE B2B POSLOVNIH DOGAĐAJA

B2B poslovni događaji nude jedinstveno i ekskluzivno okruženje koje okuplja mnoge donositelje odluka na istoj lokaciji.

Postoji nekoliko vrsta B2B poslovnih događaja, a sve njih možemo podijeliti u 3 velike kategorije:

- Offline događaji
- Online događaji
- Hibridni događaji.

### 3.1. OFFLINE DOGAĐAJ

Offline događaji su fizički poslovni događaji koji imaju za cilj da na jednom mjestu predstavljaju nove proizvode, usluge, tehnologije, okupe poslovne ljude, predstavljaju nove trendove i prakse, i najvažnije, rezultiraju novim poslovnim dogovorima, međusobnom saradnjom i zajedničkim projektima i inicijativama.

U nastavku su opisane vrste offline poslovnih događaja i njihove osnovne karakteristike.

#### a) Izložbe

Izložbe omogućavaju firmama da potencijalnim kupcima praktično demonstriraju svoje proizvode i usluge, licem u lice, zatraže od njih povratne informacije i steknu vrijedan uvid u njihove reakcije. Firme iskorištavaju mogućnosti istaknutih štandova kako bi se povezali sa ljudima koji su zainteresovani za njihove proizvode i usluge. Ako se dobro izvede, povrat ulaganja (ROI) koji izložbe ostvaruju može nadmašiti bilo koji drugi oblik marketinga.



Osim toga, izložbe na događajima su izvrsne prilike za podizanje svijesti o robnoj marki jer firme mogu ostaviti dobar dojam na one koji nikada prije nisu čuli za njihove proizvode ili marku.

Iako se često naplaćuje naknada za izlaganje na događajima, trgovci će ovu taktiku smatrati jeftinom alternativom organizovanju događaja.

Projekat kofinansira Evropska unija



## b) Sajmovi

Trgovački sajam je izložba koja se održava kako bi se okupili predstavnici interesnih grupa određene industrije i prikazali, demonstrirali, raspravljali i promovisali svoje najnovije proizvode i usluge. Veliki sajmovi često se održavaju u kongresnim centrima u velikim gradovima i traju nekoliko dana, dok se lokalni sajmovi mogu održati u lokalnoj areni ili hotelu i omogućiti firmama tog područja da se povežu sa potencijalnim klijentima.

Budući da je svrha trgovačkih sajmova okupiti članove određene industrije, oni uglavnom nisu otvoreni za širu javnost i učešće je omogućeno predstavnicima firmi i medijima.

Međutim, troškovi izlaganja i učešća na sajmu mogu biti vrlo visoki i uključivati najam prostora za štandove, dizajn izložbenog prostora, dijeljenje uzoraka, promotivne materijale, naknadu za učešće i sl.

Sajmovi često nude i mnoštvo pratećih sadržaja:

- B2B sastanke
- Radionice ili prezentacije
- Interaktivne događaje s medijima

Izlagачi dolaze na sajmove u nadi da će pokazati svoje proizvode i usluge, povezati se s potencijalnim kupcima, ojačati odnose s distributerima i trgovcima, te umrežiti s uticajnim osobama i medijima.

Posjetioci posjećuju sajmove kako bi se upoznali s najnovijim proizvodima i uslugama, iskoristili „izložbene cijene” izlagača i kako bi se bolje informisali o industriji.



## c) Konferencije

Konferencije su javni događaji koji okupljaju različite profile ljudi u svrhu diskusije o važnim temama specifičnim za pojedine sektore i industrije. Konferencije podrazumijevaju veliki broj sudionika, ponekad traju i po nekoliko dana i često podrazumijevaju i novčanu naknadu za učešće.

Ovaj vid događaja omogućava firmama da stupe u kontakt sa brojnim učesnicima na jednom mjestu.

Konferencije također mogu uključivati dodatne sadržaje kao što su tematske radionice za manji broj učesnika, B2B sastanke i sl.



#### d) B2B sastanci

B2B sastanci su postali vrlo vrijedan sastavni dio brojnih konferencija i sajmova i efikasan su, brz i jednostavan način upoznavanja potencijalnih partnera. U 20-30 minuta trajanja pojedinačnih sastanaka poduzetnici i poslovni profesionalci mogu prepoznati i pokrenuti potencijalno isplativu B2B saradnju i poslovna partnerstva.

Danas su vrlo popularne B2B platforme koje omogućavaju da se izvrši online registracija za učešće na B2B sastancima, izradi profil svoje firme (sa osnovnim podacima o firmi i iskazanim tipom saradnje koji firma želi da ostvari), pretraže profili drugih firmi učesnica, te zakažu B2B sastanci sa željenim firmama.

Sve obavijesti o zahtjevima za sastanke i prihvaćenim sastancima dolaze direktno na mail učesnika, a dan prije samog događaja na mail dolaze i rasporedi pojedinačnih sastanaka za svakog od učesnika.



Neke od B2B platformi koje pružaju ovakve mogućnosti su b2match, talkb2b, b2fair i sl.

Koristeći B2B web platforme, uz veliku uštedu vremena i novca, možete se efikasno pripremiti za B2B sastanke i u kratkom vremenu ostvariti kontakt sa brojnim poslovnim klijentima.

Projekat kofinansira Evropska unija

## e) VIP večere

Budući da ljudi žele poseban tretman i individualiziranu pažnju, VIP večere su pravi izbor za postojeće kupce ali i potencijalne klijente. VIP večere omogućavaju vođenje poslovnih razgovora u opuštenoj atmosferi uz hranu i piće. One se mogu organizovati tokom trajanja konferencije ili sajma kada je baza kupaca već dostupna. Večera može biti praćena muzikom uživo, kratkim obraćanjima poznatih ličnosti, poklonima što dodatno kreira „wow“ efekat i povećava učinkovitost događaja



## 3.2. ONLINE DOGAĐAJI

Online događaji su virtuelni događaji koji omogućavaju da, uz uštedu vremena i novca, uz pomoć elektronskih uređaja (kompjuter, laptop, mobilni telefon) i web alata (Zoom, Teams, Skype, Google Hangout, Livestorm, WebinarJam i dr.) ostvarite poslovne kontakte sa ljudima širom svijeta.

### a) Webinar



Webinar je zapravo web seminar koji podrazumijeva online prezentaciju, konferenciju, radionicu ili diskusiju sa mogućnošću dijeljenja dokumenata, audio zapisa i aplikacija sa drugim učesnicima.

Općenito, voditelj webinaru govori o temi i istovremeno demonstrira i projektuje vezane sadržaje. Ostali učesnici se mogu uključivati kroz razmjenu poruka (chat), sesije za pitanje i odgovore ili pridruživanjem grupnim forumima.

Projekat kofinansira Evropska unija

## b) Virtuelni sajam i B2B susreti

Virtuelni sajam je online sajam koji se odvija preko specijaliziranih web platformi koje omogućavaju prikaz virtuelnih štandova, demonstraciju proizvoda, držanje prezentacija, interakciju sa učesnicima, održavanje radionica i B2B susrete.

Postali su popularni naročito tokom COVID-19 pandemije i pokazale su se kao efikasan način promocije i umrežavanja, uz uštedu vremena i novca.



## 3.3. HIBRIDNI DOGAĐAJI

Hibridni događaji su kombinacija online i offline poslovnih događaja (seminara, konferencija, sajmovi i B2B susreta) i odlična su varijanta ukoliko neko od važnih sudionika nije fizički u mogućnosti da se pridruži skupu. Tada postoji mogućnost online uključenja uživo.

Hibridni događaji su također postali posebno popularni nakon COVID-19 pandemije. Kako su sajmovi i B2B sastanci posebno važan vid poslovnog umrežavanja, u nastavku ovog Vodiča govorimo o tome kako se što bolje pripremiti za ove događaje i kako ostvariti krajnji cilj, a to je sklapanje poslovne saradnje.

## 4. UČEŠĆE NA SAJMOVIMA

Sajmovi su veoma moćan marketinški medij. Oni okupljaju hiljade međunarodnih kupaca i prodavaca na jednom mestu i u kratkom vremenskom periodu. Postoji mnogo načina za traženje proizvoda i dobavljača, ali ništa ne može nadmašiti prednosti koje sajmovi mogu ponuditi. Oni ne samo da okupljaju sve značajne igrače iz industrije, već omogućavaju posjetiteljima da vide veliki broj proizvoda u isto vrijeme, da ih procijene i uporede, prisustvuju demonstracijama i postavljaju detaljna pitanja. Sajmovi pružaju posjetiteljima sveobuhvatan pregled cjelokupnog tržišta i industrije. Koristeći prednosti koje sajmovi nude, možete povećati svoje poslovanje u jednom potezu!

## 4.1. RAZLOZI ZA UČEŠĆE NA SAJMOVIMA

- Steknite pregled tržišta i industrije – sajmovi okupljaju cijelu industriju širom svijeta;
- Pronađite nova tržišta i prilike;
- Pratite najnovije trendove i inovacije – budite u toku;
- Dobijte nove ideje za svoj posao;
- Pogledajte novitete - sajmovi su mjesta na kojima se lansira veliki broj novih proizvoda i usluga;
- Procijenite proizvode i dobavljače – prikupite konkurentne informacije o širokom spektru proizvoda i dobavljača u kratkom vremenu;
- Uporedite i razgovarajte o konkretnim pitanjima, karakteristikama, cijenama i uslovima;
- Naručujte i pregovarajte o ugovorima;
- Pronađite informacije za rješavanje određenih problema;
- Procijenite svoje konkurente – posjeta sajmu u vašoj industriji je efikasan način prikupljanja podataka o konkurenciji;
- Naučite – sajmovi su odlična mjesta za proširenje i produbljivanje vašeg znanja;
- Prikupite prijedloge u vezi s vašim poslovanjem, npr. proizvod i dizajn;
- Ostanite u kontaktu sa svojim postojećim poslovnim partnerima i ostvarite nove poslovne kontakte;
- Procijenite prednosti mogućeg učešća kao izlagača;
- Posjetite konferencije, umrežavanja, radionice, seminare, panel diskusije i B2B sastanke;
- Upoznajte kolege iz vlastite industrije (politika, biznis);
- Prikupite nezaboravne uspomene i iskustva.

Projekat kofinansira Evropska unija

## 4.2. KAKO SE USPJEŠNO PREDSTAVITI NA SAJMU?

Posjetioци sajnova, kao i izlagači, moraju unaprijed planirati kako bi povećali svoju prisutnost i maksimalno iskoristili mogućnosti koje sajmovi nude. Znajući šta želite da postignete tokom sajma, možete preduzeti nekoliko jednostavnih pripremnih koraka kako biste u potpunosti iskoristili svoje učešće na sajmu. Ove preliminarne mjere čine vaše prisustvo lakšim, štede vam vrijeme i pomažu vam da postignete bolje rezultate na sajmu.

Za vaš uspjeh bitno je da sajam koji želite posjetiti ima pravi tip ljudi i vrstu proizvoda i usluga za koje ste zainteresovani.

U nastavku dajemo nekoliko savjeta koji će vam pomoći da maksimalno iskoristite prednosti sajma.

### **PRIJE SAJMA:**

- Registrujte se online za učešće na sajmu dva-tri mjeseca prije događaja ukoliko je moguće;
- Rezervišite svoj let i hotel unaprijed;
- Postavite jasne poslovne ciljeve – definišite šta želite da postignete na sajmu. Da biste izvukli maksimum iz posjećenosti sajmovima, vrijedi postaviti specifične ciljeve kako biste mogli izmjeriti uspjeh nakon događaja;
- Planirajte svoju posjetu – potražite proizvode, usluge, izlagače, umrežavanje i konferencijske sesije na web stranici odgovarajućeg sajma;
- Dodajte vrijednost svojoj posjeti prisustvovanjem relevantnim događajima koji se održavaju uporedo sa sajmom – B2B sastanci, govor važnih ličnosti iz industrije, radionice, seminari i panel diskusije mogu biti informativni i privući mnoge ključne igrače u sektoru;
- Odšampajte tlocrt sajmišta i zabilježite kompanije koje želite posjetiti;
- Ponesite vizitkarte i promotivni materijal (brošure, letke, kataloge i ostalo);
- Redovno provjeravajte najnovije informacije o proizvodima, izlagačima itd. na web stranici sajma do početka sajma.

Projekat kofinansira Evropska unija

## NA SAJMU:

- Štampani sajamski katalog će biti dostupan kada stignete na sajam - odvojite malo vremena da revidirate svoj plan ako je potrebno;
- Usredsredite se na upoznavanje najkorisnijih ljudi za vaš posao – nemojte gubiti previše vremena na pregledavanje i razgovor sa ljudima koje već poznajete ili sa kompanijom za čije poslovanje niste zainteresovani;
- Sajmovi su idealno okruženje za umrežavanje. Predstavite se - svi nose bedž i tu su da razgovaraju o poslu. Preuzimajući inicijativu, možete promovirati sebe i svoje poslovanje i ostvariti vrijedne kontakte. Pobrinite se da nosite i svoju značku i da imate dovoljno vizitkarti koje možete podijeliti;
- Obucite se lijepo i poslovno – zapamtite da ste predstavnik vašeg poslovanja.

## NAKON SAJMA

- Procijenite svoje učešće što je prije moguće nakon sajma – utvrdite da li su vaši ciljevi ispunjeni i da li trošak prisustva sajmu ima pozitivan dugoročni učinak za vas i vaše poslovanje;
- Procijenite da niste prisustvovali sajmu, kolika bi bila cijena i vrijeme da se postigne isti obim posla;
- Ako ste pažljivo planirali svoju posjetu, bit ćete sigurni da se vrijeme koje ste proveli na sajmu isplatilo.



Projekat kofinansira Evropska unija

## 5. KAKO USPJEŠNO ORGANIZOVATI I ODRŽATI B2B SASTANKE?

B2B sastanci su unaprijed dogovoreni, ciljani sastanci posvećeni upoznavanju potencijalnih poslovnih partnera. B2B sastanci su idealan način za mala i srednja preduzeća, za izgradnju veza i pronalaženje novih klijenata i partnera za saradnju. Skoro su nezaobilazan element sajмова i konferencija.

Iako polovinu prodajnog procesa čini poslovni sastanak, drugu polovinu čini vaša priprema za taj susret i jednako je važno ono što radite prije i nakon sastanka.

Koraci koje trebate preduzeti za uspješan B2B sastanak su veoma jednostavni i pomažu vam da definišete fokus koji vam je potreban da bi se osjećali produktivno prije, tokom i nakon sastanka.

Budući da su B2B sastanci uglavnom vremenski ograničen (20 do 30 minuta), u nastavku dajemo nekoliko savjeta kako bi vaši B2B sastanci bili što uspješniji.

### 1. Procijenite poslovni događaj

Poslovni događaji se organiziraju često, posredstvom brojnih organizacija, u raznim zemljama i raznim tematskim oblastima/industrijama/sektorima. Pažljivo se informišite o samom poslovnom događaju: ko ga organizuje, ko su učesnici i koliko ih je, koje sadržaje nudi poslovni događaj, da li su to sektori i industrije od vašeg interesa i da li tu možete susresti ozbiljne potencijalne poslovne partnere.

Ukoliko zaključite da će prisustvo takvom događaju biti korisno za Vas, pažljivo se pripremite.

### 2. Pripremite se za sastanak

Istražite ko su učesnici poslovnog događaja, izaberite one za koje mislite da bi bilo važno susresti ih, saznajte važne stvari o njima, njihovim kompanijama, njihovom konceptu, partnerima, njihovom trenutnom portfoliju. U tome vam mogu pomoći internet i društvene mreže, a posebno B2B platforme, ukoliko su predviđene na samom poslovnom događaju, jer se na njoj nalaze profili svih prijavljenih učesnika, sa preciziranim informacijama o samoj kompaniji, ali i njihovim specifičnim zahtjevima za saradnju. To će vam pomoći da prilagodite svoju promociju, prezentaciju i nastup. Partneri jako cijene pripremljenost svojih sugovornika, to znači da vam je stalo.

Projekat kofinansira Evropska unija



### **3. Postavite ciljeve sastanka**

Obavezno odredite ciljeve za sastanak. Cilj može biti: predstavljanje poslovanja kompanije u cilju uspostavljanja poslovnog partnerstva, upoznavanje druge strane o proizvodnom asortimanu vaše kompanije radi potvrđivanja interesovanja potencijalnog klijenta za kupovinu, prezentovanje usluge (rješenja) koja bi mogla podstaći određeni vid saradnje na obostranu korist i sl.

### **4. Ne kasnite na sastanak**

Jako loše utiče na reputaciju vas i vaše kompanije ako kasnite na sastanak. Cijenite svoje i tuđe vrijeme.

### **5. Ostavite dobar prvi utisak**

Kao i u svakodnevnom životu, prvih 3-7 sekundi su značajne kada nekoga sretnete po prvi put. Druga osoba (u našem slučaju kupac) koristi ovo vrijeme da stvori mišljenje o vama na osnovu vašeg izgleda, govora tijela itd.

Obucite se lijepo, budite pozitivni, toplo se rukujte, naoružajte se osmijehom i koristite prijatnost „malih razgovora“. To može biti lijepa dobrodošlica (npr. zadovoljstvo mi je upoznati Vas lično), pretpostavka (do sada je bio prilično zanimljiv događaj, zar ne?) ili mala šala.

Ali, budite oprezni i držite se u profesionalnim okvirima.

### **6. Budite sigurni i fer**

Predstavite sebe i svoj proizvod/uslugu sigurno i sa samopouzdanjem. Niko ne želi da posluje sa nekim ko ne zna o čemu priča ili pokazuje da nije siguran u svoje veštine prezentacije ili svoje proizvode.

Ako nemate baš sve informacije ili zaboravite neke tehničke aspekte tokom sastanka, kažite da ćete prikupiti dodatne informacije i blagovremeno obavijestiti klijenta o tome naknadno (putem mail-a, telefonski i sl.).

Predstavite kompaniju i njene vrijednosti. Ispričajte priču o proizvodu/usluzi i predstavite vaš tim. Pokušajte ponuditi jedinstvene i personalizirane proizvode/usluge, ako je moguće, te dodatna rješenja (npr. osigurati pravovremenu isporuku, pružiti post-prodajne usluge itd.).

Projekat kofinansira Evropska unija

## 7. Ne prekidajte sugovornika

Ako predstavnik kompanije govori, nemojte ga prekidati. Prvo, to je nepristojno i drugo, mogao bi uskoro reći nešto što bi značajno pomoglo razvoju sastanka. Ako je u pitanju sagovornik/ca koji ne zna sažeto predstaviti svoju kompaniju ili jasno reći što mu/joj treba ili što nudi, iskoristite prvu njegovu/njenu pauzu da postavite pitanje i usmjerite razgovor u smjeru koji želite, bez da ga/je uvrijedite. Ni vi ne zaboravite da prestanete da pričate i pravite pauze kako bi omogućili komentare budućih klijenata. To im daje priliku da vama postavite pitanja ili daju komentare što pokazuje njihovu zainteresiranost za ono što nudite.

## 8. Tražite povratnu informaciju

B2B sastanak je interaktivna igra. Obavezno slušajte šta vam kupac ima za reći, čak i ako je to negativna kritika na vaš proizvod/uslugu. Uključite kupce i učinite ih dijelom svoje prezentacije. Slušajte, čitajte između redova i analizirajte jer to može dovesti do još jedne poslovne prilike.

Zahvalite kupcu na istinitim riječima i iskoristite povratne informacije kako biste naučili lekcije kako biste optimizirali svoj proizvod/uslugu ili strategiju promocije za sljedeći put.

## 9. Sumirajte zaključke

Pred kraj sastanka sumirajte zaključke i dogovorite naredne korake (naknadno dodatno kumuniciranje) kako biste iskristalisali potencijalnu konkretnu saradnju.

Zapamtite da čak i ako B2B sastanak neće dovesti do prodaje ili konkretnog dogovora, ne morate biti razočarani. Za velike stvari je potrebno često (dugo) vrijeme. Ostanite u kontaktu s kupcem, naučite svoje lekcije, budite pozitivni i pokušajte biti bolji na sljedećem B2B sastanku.



## 6. EVROPSKA PODUZETNIČKA MREŽA (EEN)

Jedan od načina kako da pronađete poslovne partnere u regionu i širom svijeta je svakako i Evropska poduzetnička mreža (EEN).

Evropska poduzetnička mreža je najveća svjetska mreža za podršku malim i srednjim preduzećima u oblasti međunarodne poslovne saradnje, inovacija, prenosa znanja i tehnologija, te saradnje i učešća u EU programima.

Okuplja preko 600 partnerskih organizacija iz preko 60 zemalja Evropske unije i svijeta, te preko 3000 lokalnih eksperata.

- Želite pronaći poslovnog partnera u EU?
- Želite ponuditi svoje proizvode/usluge na EU tržištu?
- Tražite informacije o dostupnim EU fondovima i programima za mala i srednja preduzeća?
- Trebate pomoć oko izvoza svojih proizvoda na EU tržište, ili informacije o važećim zakonima, standardima i regulativama?
- Interesuju Vas inovacije, transferi tehnologija i znanja?

***Onda je Evropska poduzetnička mreža prava adresa za Vas!***

Posjetite stranicu EEN mreže (<https://een.ec.europa.eu/>), pretražite profile firmi koje traže poslovne partnere širom svijeta (u optičaju je svakodnevno preko 10.000 profila firmi), te kontaktirajte EEN osoblje u Vašoj zemlji koje će Vam pomoći da stupite u kontakt sa ino klijentima.

EEN mreža organizator je brojnih B2B poslovnih susreta, konferencija i skupova za poslovno umrežavanje, stoga pretražite njihovu bazu događaja i prijavite se za učešće.



Projekat kofinansira Evropska unija

## 7. LISTA ODABRANIH SAJMOVA

U nastavku su date osnovne informacije o odabranim sajmovi iz oblasti poljoprivrede i prehrane, drvnog i metalnog sektora i sadržajima koje ovi događaji nude.

### 7.1 POLJOPRIVREDA I PREHRANA



Naziv događaja:	Rieder Messe
Zemlja:	Austrija
Web stranica:	<a href="https://www.riedermesse.at/">https://www.riedermesse.at/</a>
Kontakt informacije:	<b>MESSE RIED GmbH</b> Brucknerstraße 39 A-4910 Ried im Innkreis Tel. +43 7752 84011-0 office@messe-ried.at
Tematske oblasti:	Poljoprivreda, stočarstvo i mehanizacija
Mjesto i vrijeme održavanja događaja:	Ried im Innkreis, septembar
Osnovne informacije:	Rieder Messe je odličan način da se preduzeća iz oblasti poljoprivrede i stočarstva predstave kao snažni, konkurentni, napredno orijentisani i pouzdani partneri. Široka paleta vrhunskih izložbi životinja, informativne specijalne emisije i praktičan program čine ga omiljenim među publikom jesenjih sajmova.

Projekat kofinansira Evropska unija



Naziv događaja:	AGROEXPO Međunarodni sajam poljoprivrede i stočarstva
Zemlja:	Turska
Web stranica:	<a href="https://en.agroexpo.com.tr/agroexpo">https://en.agroexpo.com.tr/agroexpo</a>
Kontakt informacije:	<b>MAgroexpo Exhibition Address: : Onur Mahallesi Zambak Sokak No: 21 / A Balçova İZMİR - TURKEY</b> Orion Fair Mail Address: Zafer Mah. 840 Sok. Fuar Alanı Gaziemir / İZMİR - TÜRKİYE Tel: +90 533 134 20 67 Fax: +90 232 277 39 04 E-Mail: <a href="mailto:international@orionfair.com">international@orionfair.com</a>
Tematske oblasti:	Cilj sajam je ugostiti značajne međunarodne proizvođače iz poljoprivredne i stočarske proizvodnje, turske i međunarodne proizvođače traktora i kao i poljoprivrednike iz cijelog svijeta.
Mjesto i vrijeme održavanja događaja:	AGROEXPO se održava u februaru u Izmiru.
Osnovne informacije:	U okviru sajma je moguće iznajmiti štand. Iznamljivanje štanda je moguće dogovoriti pute internet stranice: <a href="https://en.agroexpo.com.tr/katilim-formu">https://en.agroexpo.com.tr/katilim-formu</a> . Također, putem internet stranice sajma je moguće prijaviti se za učešće na B2B susretima koji se održavaju u okviru sajama. Prijava na učešće na B2B susretima je moguća putem internet stranice: <a href="https://en.agroexpo.com.tr/b2b-form">https://en.agroexpo.com.tr/b2b-form</a> . Sajam AGROEXPO se održava u 14 hala ukupne površine 110.000 m <sup>2</sup> . Površina otvorenog prostora je 337.000 m <sup>2</sup> . Sajam je otvoren od 10 do 18 sati. Procjenjuje se da će na sajmu 2023. godine učestvovati oko 1100 preduzeća iz poljoprivrede i stočarstva iz preko 100 zemlja, a da će sajam posjetiti oko 400.000 posjetilaca. Na internet stranici sajma je moguće vidjeti koje sve usluge organizator sajma pruža izlagačima.

Projekat kofinansira Evropska unija



Naziv događaja:	MeLa
Zemlja:	Njemačka
Web stranica:	<a href="https://www.mela-messe.de/">https://www.mela-messe.de/</a>
Kontakt informacije:	<b>MMAZ Messe- und Ausstellungszentrum Mühlengiez GmbH</b> Leutewiese 8, OT Mühlengiez 18276 Gülzow-Prüzen, Germany Tel: +49 (0)38450) 30211 Fax: +49 (0)38450) 30220
Tematske oblasti:	Poljoprivreda, lov, hortikultura, prehrana, ribolov i šumarstvo
Mjesto i vrijeme održavanja događaja:	Gülzow-Prüzenu, septembar
Osnovne informacije:	MeLa je tradicionalnija izložba na kojoj se sve vrti oko tema poljoprivrede, ribarstva, hrane, lova, šumarstva i hortikulture. Jedinствена je u sjevernoj Njemačkoj po svojoj kombinaciji tehnologije, prezentacije i izvrsnosti uzgoja. Svakodnevni profesionalni program ispunjen je izložbama životinja i prezentacijama tehničkog znanja. Izlagači ovu izložbu koriste kao test prodaje i tržišta i istovremeno jačaju svoj imidž. Pažljive kupce i interesantne kontakte garantuje 60.000 posjetilaca.

Projekat kofinansira Evropska unija



Naziv događaja:	AGRITECHNICA
Zemlja:	Njemačka
Web stranica:	<a href="https://www.agritechnica.com/de/">https://www.agritechnica.com/de/</a>
Kontakt informacije:	<b>DLG e.V.</b> Eschborner Landstr.122 60489 Frankfurt, Germany Tel: +49 (0)69 247880 Fax: +49 (0)69 24788112 Email: <a href="mailto:agritechnica@dlg.org">agritechnica@dlg.org</a>
Tematske oblasti:	Poljoprivredna tehnika, poljoprivredna mehanizacija, mašingradnja
Mjesto i vrijeme održavanja događaja:	Hanover, novembar
Osnovne informacije:	<p>Agritechnica je vodeća međunarodna izložba poljoprivredne mehanizacije i opreme koja se održava svake dvije godine u Hanoveru. Svoje korijene ima u izložbi DLG, koja je prvi put održana 1887. godine, a 1985. postala zasebna izložba, koja je prvi put održana u Frankfurtu, a 1995. prebačena u Hanover u najvećem svjetskom izložbenom centru. Agritechnica je najznačajnija izložba agrotehnike u svijetu. Uz poljoprivrednu opremu i poljoprivrednu mehanizaciju, prikazani su inovativni proizvodi, najsavremenija rješenja i nove tehnologije za uzgoj koje štede vodu i energiju, te koncepti za održivo upravljanje i budućnost biljne proizvodnje. Čak i u vremenima recesije rastuća potražnja za hranom i biomasom obećava dobre izgleda za poljoprivredu, posebno na istočnoevropskim tržištima. Pod okriljem Agritechnice održava se sajam sistema, modula, komponenti i pribora za poljoprivrednu mehanizaciju i srodne industrije. Obje izložbe se međusobno nadopunjuju u svojoj ponudi proizvoda i stoga predstavljaju cijeli niz poljoprivredne tehnike. Nadalje, oba sajma, Agritechnica kao i Systems &amp; Components, profitiraju od sinergije u pogledu broja posjetitelja, poslovnih dogovora i stručnih dijaloga.</p>

Projekat kofinansira Evropska unija



Naziv događaja:	Agrialp
Zemlja:	Italija
Web stranica:	<a href="http://www.fierabolzano.it">www.fierabolzano.it</a>
Kontakt informacije:	<b>Messe Bozen AG</b> Messe Platz 1 I-39100 Bolzano, Italy Tel: +39 (0)471 516000 Fax: +39 (0)471 516111 <a href="mailto:info@messebozen.it">info@messebozen.it</a> <a href="http://www.messebozen.it">www.messebozen.it</a>
Tematske oblasti:	Poljoprivredni inženjering, poljoprivredne mašine, poljoprivreda, stočarstvo, šumarstvo i proizvodi od drveta
Mjesto i vrijeme održavanja događaja:	Bolzano, novembar
Osnovne informacije:	Agrialp je važan ekološki događaj u Alpskom Tirolu i važno mjesto susreta za sve koji su zaposleni u poljoprivrednom sektoru. Mnogi izlagači će predstaviti svoje najnovije proizvode i usluge za industriju. Sajam je istovremeno i odlična platforma za razmjenu ideja sa kolegama ili klijentima.

Projekat kofinansira Evropska unija





Naziv događaja:	AGRA
Zemlja:	Bugarska
Web stranica:	<a href="https://www.fair.bg/en">https://www.fair.bg/en</a>
Kontakt informacije:	<p><b>International Fair Plovdiv</b>            37, Tzar Boris III - Obedintel Blvd.            4003 Plovdiv, Bulgaria            Tel: +359 (0)32 903600            Fax: +359 (0)32 902432            fairinfo@fair.bg            www.fair.bg</p>
Tematske oblasti:	Poljoprivredna tehnika, poljoprivredna mehanizacija, bio,...
Mjesto i vrijeme održavanja događaja:	Plovdiv, februar
Osnovne informacije:	<p>Agra u Plovdivu je međunarodni sajam za poljoprivredni sektor. To je jedan od najvećih sajmova te vrste u istočnoj Evropi. Na njemu su prikazani najnoviji proizvodi za poljoprivrednu industriju i predstavljeni nadolazeći trendovi. Agra kombinuje nauku sa proizvodnjom i proizvođače sa potrošačima. Izlagači i posjetioци imaju priliku da pronađu nove ideje i uspostave poslovne kontakte. Uz izložbu održava se mnoštvo sastanaka, seminara, konferencija i prezentacija.</p> <p>Ključni podaci:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 40 izložbenih događaja</li> <li>• preko 8000 učesnika iz 60 zemalja</li> <li>• skoro 250 000 posjetilaca iz Bugarske i Evrope</li> <li>• oko 350 poslovnih, društvenih, kulturnih i sportskih događaja</li> </ul>

Projekat kofinansira Evropska unija



Naziv događaja:	Agro Belgrade
Zemlja:	Srbija
Web stranica:	<a href="https://www.fair.bg/en">https://www.fair.bg/en</a>
Kontakt informacije:	<b>IAGRO BELGRADE DOO</b> Bulevar vojvode Mišića 14/V/9 Vladimir Živanović, direktor tel: +381 69 5003322 e-mail: <a href="mailto:office@agrobelgrade.com">office@agrobelgrade.com</a> web: <a href="http://www.agrobelgrade.com">www.agrobelgrade.com</a>
Tematske oblasti:	Poljoprivreda, hrana, vrtovi, biljke
Mjesto i vrijeme održavanja događaja:	Beograd, februar
Osnovne informacije:	<p>Agro Beograd je vodeći regionalni sajamsko-konferencijski događaj u oblasti voćarstva, vinogradarstva i povrtarstva koji na više od 30.000 m<sup>2</sup> okuplja preko 1.000 izlagača i brendova, uključujući i predstavnike najvećih svjetskih kompanija.</p> <p>Ovo je mjesto gdje se stvaraju poslovne konekcije, uči o savremenim tehnologijama i diskutuje o trenutnim i budućim trendovima na globalnom tržištu. Kompanijama Agro Belgrade nudi svojevrsne mogućnosti za poslovno umrežavanje sa renomiranim svjetskim partnerima i kupcima. U isto vrijeme, ovo je mjesto gdje kupci i trgovci voćem, povrćem, grožđem i vinom, mogu da uspostave kontakte sa proizvođačima iz našeg regiona koji se intenzivno razvija.</p>

Projekat kofinansira Evropska unija



Naziv događaja:	Agrokomplex Nitra
Zemlja:	Slovačka
Web stranica:	<a href="https://agrokomplex.sk/">https://agrokomplex.sk/</a>
Kontakt informacije:	<b>Agrokomplex-Výstavníctvo</b> <b>Výstavná 4</b> 9401 Nitra, Slovakia Tel: +421 (3)7 65721113 Fax: +421 (3)7 7335859 agrokomplex@agrokomplex.sk <a href="http://www.agrokomplex.sk">www.agrokomplex.sk</a>
Tematske oblasti:	Poljoprivredni inženjering, poljoprivreda, hrana
Mjesto i vrijeme održavanja događaja:	Nitra, august
Osnovne informacije:	Agrokompleks u Nitri je međunarodna izložba za poljoprivredu i prehrambenu industriju. Ova izložba je komunikacijska i informativna platforma u industriji i nudi kompanijama izlagačima priliku da se predstavljaju širokoj publici. Posjetitelji mogu pronaći detaljne i sveobuhvatne informacije o najnovijim dostignućima, trendovima, uslugama i proizvodima iz raznih područja.

Projekat kofinansira Evropska unija



Naziv događaja:	Agra Gornja Radgona
Zemlja:	Slovenia
Web stranica:	<a href="https://www.sejem-agra.si/">https://www.sejem-agra.si/</a>
Kontakt informacije:	<b>Pomurski sejem d.d.</b> Cesta na stadion 2 SLO-9250 Gornja Radgona, Slovenia Tel: +386 (0)2 5642100 Fax: +386 (0)2 5642160 <a href="mailto:info@pomurski-sejem.si">info@pomurski-sejem.si</a> <a href="http://www.pomurski-sejem.si">www.pomurski-sejem.si</a>
Tematske oblasti:	Poljoprivredna tehnika, poljoprivredna mehanizacija, poljoprivreda
Mjesto i vrijeme održavanja događaja:	26. – 31. 8. 2023.
Osnovne informacije:	Agra u Gornjoj Radgoni jedan je od vodećih sajmova poljoprivrednih proizvoda i hrane u ovom dijelu Evrope. Nudi izlagačima priliku da ostvare međunarodne poslovne kontakte i predstave svoje proizvode širokoj publici. Sajam želi povezati ponudu i potražnju i stoga svojim posjetiteljima omogućava da iz širokog spektra odaberu pravog dobavljača za svoje potrebe.

Projekat kofinansira Evropska unija



Naziv događaja:	FRUIT LOGISTICA
Zemlja:	Njemačka
Web stranica:	<a href="https://www.fruitlogistica.com/en/">https://www.fruitlogistica.com/en/</a>
Kontakt informacije:	<b>PMesse Berlin GmbH</b> Messedamm 22, D-14055 Berlin, Germany Telephone: +49(0)30/3038-0 Facsimile: +49(0)30/3038-2325 <a href="mailto:info@messe-berlin.de">info@messe-berlin.de</a>
Tematske oblasti:	Glavne teme sajma FRUIT LOGISTICA uključuju logistiku, mašine/tehnologiju i Smart Agri. Konstantno rastući sektor organskih proizvoda također svake godine bilježi sve veći broj učesnika.
Mjesto i vrijeme održavanja događaja:	Berlin, februar
Osnovne informacije:	<p>Izlagači iz 86 zemalja svake godine prisustvuju FRUIT LOGISTICI kako bi ostvarili svoj puni poslovni potencijal u međunarodnoj trgovini svježim proizvodima i napisali vlastitu priču o uspjehu.</p> <p>FRUIT LOGISTICA pokriva svaki pojedinačni sektor poslovanja sa svježim proizvodima i pruža potpunu sliku najnovijih inovacija, proizvoda i usluga na svakoj karici u međunarodnom lancu nabavke. Stoga nudi vrhunske mogućnosti umrežavanja i kontakte ključnih donosioca odluka u svakom sektoru industrije.</p>

Projekat kofinansira Evropska unija

# BIOFACH2023

into organic

Naziv događaja:	BIOFACH
Zemlja:	Njemačka
Web stranica:	<a href="https://www.biofach.de/en">https://www.biofach.de/en</a>
Kontakt informacije:	<b>Telefon:+49 9 11 86 06-88 55</b>
Tematske oblasti:	Izložba pokriva oblasti organske hrane, organskih pića i organskih neprehrambenih proizvoda. U tri izložbena dana izlagači i posjetioči će moći razgovarati o najnovijim dostignućima u organskoj industriji.
Mjesto i vrijeme održavanja događaja:	Nürnberg, februar
Osnovne informacije:	Vodeći svjetski sajam organske hrane, u kombinaciji sa VIVANESS-om, Međunarodnim sajmom prirodne i organske lične njege, važan je poslovni događaj, emotivan događaj za sektor, a istovremeno i druženje i prilika za pozicioniranje.

Projekat kofinansira Evropska unija



Naziv događaja:	AGROTECH
Zemlja:	Poljska
Web stranica:	<a href="https://www.targikielce.pl/en/agrotech">https://www.targikielce.pl/en/agrotech</a>
Kontakt informacije:	<b>Targi Kielce S.A., Zakładowa 1</b> 25672 Kielce, Poland Tel: +48 (0)41 3651222 biuro@targikielce.pl <a href="http://www.targikielce.pl">www.targikielce.pl</a>
Tematske oblasti:	Poljoprivredne mašine, poljoprivredni alati, stočna hrana, aditivi za stočnu hranu, đubriva, baštenski alati, oprema za stoku, pesticidi, sjeme, traktori...
Mjesto i vrijeme održavanja događaja:	Kielce, mart
Osnovne informacije:	Agrotech je međunarodna izložba poljoprivredne tehnike i najpopularnija izložba u ovoj oblasti u Poljskoj. Sadrži najkompletniju ponudu za velike i male farme, uključujući sve marke traktora dostupne na poljskom tržištu i široku paletu dodatne opreme za poljoprivredu, koju predstavljaju poljski proizvođači i dileri stranih korporacija. Izloženi su i baštenski alati, sredstva za poljoprivrednu proizvodnju i pribor za poljoprivredu. Sajam izaziva interesovanje poljoprivrednika širom zemlje, kao i stručnjaka za poljoprivrednu tehniku i učenika i učenika poljoprivrednih škola. Paralelno sa Agrotech-om održat će se i Sajam drvne industrije i planiranja šumarstva Las-Expo.

Projekat kofinansira Evropska unija

## 7.2 DRVNI SEKTOR



Naziv događaja:	Sajam drvenih proizvoda i tehnologije za obradu drveta
Zemlja:	Švedska
Web stranica:	<a href="https://en.traochteknik.se/">https://en.traochteknik.se/</a>
Kontakt informacije:	<b>Wood Products &amp; Technology</b> 412 94 Gothenburg tra@svenskamssan.se +46 (0)31-708 80 00
Tematske oblasti:	Gradnja sa drvetom i industrijska gradnja, arhitektura sa drvetom kao osnovom, efikasna proizvodnja i digitalizacija, budućnost drveta, istraživanja i nove primjene, rešenja za pilane, namještaj, enterijeri i stolarija, razvoj materijala na bazi drveta, bioenergija, šumarska tehnologija, razvoj vještina i obuka.
Mjesto i vrijeme održavanja događaja:	Švedski izložbeni i kongresni centar, Maessans Gata/Korsvagen, septembar
Osnovne informacije:	Sajam i mjesto susreta Wood Products & Technology obuhvata gotovo svaki aspekt drveta i njegove upotrebe - od šumarstva, pilane, proizvodnje, izrade namještaja i izvoza do gradnje drveta, istraživanja i stvaranja novih materijala. Nijedno drugo mjesto nije tako efikasno u okupljanju svih ljudi koji razvijaju, promoviraju ili rade sa drvetom. Ukratko, događaj pruža odličnu priliku za konkretne dijaloge licem u lice sa vodećim i najvažnijim kupcima u profesionalnom i poslovnom okruženju.

Projekat kofinansira Evropska unija



# FORESTRISE 2022

Naziv događaja:	Međunarodni sajam šumarske industrije
Zemlja:	Japan
Web stranica:	<a href="http://www.forestrise.jp/2022/eng/">http://www.forestrise.jp/2022/eng/</a>
Kontakt informacije:	<b>Sankei Shimbun Co., Ltd, Expo Planning Division,</b> 1-7-2 OTEMACHI, CHIYODA-KU, TOKYO 100-8079 JAPAN +81-3-3273-6161 <a href="mailto:forestrise@sankei.co.jp">forestrise@sankei.co.jp</a>
Tematske oblasti:	Oprema za proizvodnju električne energije od drvene biomase, uređaji za napajanje na drvenu biomasu, kotlovi i peći na drvenu biomasu, resursi (drvena sječka, peleti, itd.), analiza goriva i sagorijevanja, gorivo od drvene biomase, tehnologija proizvodnje energije, postrojenja i peći, korištenje topline, dizajn i inženjering, industrijski gradovi za biomasu, sječka, ljske palminih zrna (PKS), prodaja peleta, ogrijevnog drveta, goriva od drvene sječke itd.
Mjesto i vrijeme održavanja događaja:	Nagano (Japan), august
Osnovne informacije:	Termin "FORESTRISE" nastao je kombinacijom riječi "FOREST" i "RISE". Prvi predstavlja šumarski biznis kao sveobuhvatnu industriju koja obuhvata uzvodnu šumarsku industriju, industriju srednjeg toka šumarstva i nizvodnu industriju drvene biomase.

Projekat kofinansira Evropska unija



Naziv događaja:	HOLZ - Švicarski sajam za stolariju i obradu drveta
Zemlja:	Švicarska
Web stranica:	<a href="https://www.holz.ch/de">https://www.holz.ch/de</a>
Kontakt informacije:	<b>MCH Messe Schweiz (Basel) AG Holz</b> Tel. +41 58 200 20 20 info@holz.ch
Tematske oblasti:	Industrija obrade drveta, dekoracija, dizajn doma i ureda, namještaj, rasvjeta, alati za gradnju
Mjesto i vrijeme održavanja događaja:	MCH Messe Schweiz (Basel) AG Holz, 4005 Basel, oktobar
Osnovne informacije:	Održan prvi put 1957. godine, Holz je najstariji sajam u Švicarskoj. Održava se svake tri godine u Baselu i na taj način naglašava tradiciju i strast prema prirodnim materijalima među profesionalcima u drvnoj industriji. Trgovačka publika ne može se radovati samo novim proizvodima i inovacijama, već i uzbudljivim stručnim forumima i živopisnom popratnom programu. Održava se takmičenje modela stolara, dodjeljuje se nagrada za inovaciju i bira se nadolazeća stolarska zvijezda.

Projekat kofinansira Evropska unija



Naziv događaja:	Međunarodna izložba mašina i pribora za obradu drveta
Zemlja:	Italija
Web stranica:	<a href="https://www.xylexpo.com/en">https://www.xylexpo.com/en</a>
Kontakt informacije:	<b>MCentro Direzionale Milanofiori</b> 1a Strada - Palazzo F3 20090 Assago (MI) Italy Tel: +39 (0)2 89 210200 Fax: +39 (0)2 82 590 09 <a href="https://www.acimall.com/">https://www.acimall.com/</a> <a href="mailto:info@acimall.com">info@acimall.com</a>
Tematske oblasti:	Mašine za industriju šuma, alati za primarnu obradu drveta, proizvodi za površinsku obradu
Mjesto i vrijeme održavanja događaja:	Rho-Pero, Milan, Italija, oktobar
Osnovne informacije:	XYLEXPO služi kao prezentacijska platforma za kompanije iz svih grana industrije namještaja i drvne industrije. Manifestaciji prisustvuje više od 43.000 posjetilaca.

Projekat kofinansira Evropska unija



Naziv događaja:	Warsaw Industry Week – Sajam industrijskih mašina i opreme
Zemlja:	Poljska
Web stranica:	<a href="http://www.warsawexpo.eu/en">http://www.warsawexpo.eu/en</a>
Kontakt informacije:	<b>Ptak Warsaw Expo</b> Ave. Katowicka 62 05830 Nadarzyn, Poland <a href="mailto:info@warsawexpo.eu">info@warsawexpo.eu</a> <a href="http://www.warsawexpo.eu">www.warsawexpo.eu</a>
Tematske oblasti:	Mašine i oprema za radove na metalu i drvetu, preradu plastike, automatizaciju, robotizaciju industrijskih procesa, softver, industrijska metodologija, rezanje, brušenje, istraživanje i razvoj, zdravlje na radnom mjestu
Mjesto i vrijeme održavanja događaja:	Ptak Warsaw Expo, maj
Osnovne informacije:	Međunarodni sajam inovativnih industrijskih rješenja Warsaw Industry Week je prvenstveno događaj namijenjen predstavnicima privrede. Na sajmu se predstavljaju sve grane industrije: mašine i alati za obradu metala, drveta, plastike, automatizaciju i robotizaciju industrijskih procesa kao i softver, industrijska metrologija, sječenje i brušenje, istraživanje i razvoj i mnogi drugi. Događaj je popraćen brojnim industrijskim konferencijama i sastancima. Warsaw Industry Week je najbrže rastući industrijski sajam u Poljskoj koji se od 2016. organizira na Ptak Warsaw Expo. Tokom manifestacije predstavljena je ponuda proizvođača i distributera iz industrije mašina za obradu metala, mašina za obradu drveta, mašina za sječenje, CNC alatnih mašina, mašina za oblikovanje plastike, mašina za lasersko i vodeno sječenje, strugova, alata za obradu, CAD/CAM sistema, softvera za industriju, automatizaciju i robotiku u industrijskim i proizvodnim postrojenjima, kao i za mjerne alate i industrijsku metrologiju, inženjering održavanja, industrijsko lakiranje, opremu za zavarivanje i druga rješenja za široku industriju. Ogroman prostor i širok spektar tematskih salona omogućavaju vam da naučite o novim proizvodima i rješenjima iz ključnih industrijskih sektora koji se razvijaju u Poljskoj.

Projekat kofinansira Evropska unija



Naziv događaja:	WSajam Hausbau+Energie
Zemlja:	Švajcarska
Web stranica:	<a href="https://www.bauen-wohnen.ch/htm/home.htm">https://www.bauen-wohnen.ch/htm/home.htm</a>
Kontakt informacije:	Zt Fachmessen AG Case postale 56 5413 Birmenstorf <b>Switzerland</b> +41 (056) 225 23 83 +41 (056) 225 23 73 <a href="mailto:info@beaexpo.ch">info@beaexpo.ch</a>
Tematske oblasti:	Građevinarstvo, obnova – renoviranje, grijanje, klimatizacija, obnovljive energije, obrada drveta, zaštita okoliša
Mjesto i vrijeme održavanja događaja:	BEA Bern Expo, Mingerstrasse 6, Bern, Švajcarska, novembar
Osnovne informacije:	Vodeći sajam sa kongresom o energetske efikasnoj gradnji i renoviranju, modernoj drvnoj gradnji i obnovljivim izvorima energije.

Projekat kofinansira Evropska unija



Naziv događaja:	Sajam mašina i komponenti za proizvodnju prozora, vrata, kapija i fasada
Zemlja:	Poljska
Web stranica:	<a href="https://www.windowortech.pl/en">https://www.windowortech.pl/en</a>
Kontakt informacije:	<b>ZKongresni centar Poznanj</b> ul Glogowska 14 60-734 Poznań Poljska +48 61 86 92 131 +48 61 86 92 720 <a href="mailto:pcc@mtp.pl">pcc@mtp.pl</a>
Tematske oblasti:	Dekoracija zgrada i građevina, dizajn doma i ureda, namještaj, rasvjeta, drvna industrija
Mjesto i vrijeme održavanja događaja:	Kongresni centar Poznanj, februar
Osnovne informacije:	WinDoor-tech sajam je jedinstvena mogućnost da se upoznate sa sveobuhvatnom tržišnom ponudom proizvođača prozora, vrata, kapija i fasadnih sistema, kao i za dizajnere i naučna okruženja.

Projekat kofinansira Evropska unija



Naziv događaja:	FOR WOOD - Sajam drvenih objekata i korišćenja drveta za gradnju
Zemlja:	Češka Republika
Web stranica:	<a href="https://for-wood.cz/">https://for-wood.cz/</a>
Kontakt informacije:	<b>ABF a.s.</b> Delnicka 12 170 00 Prag 7 Češka Republika +420 225 291 121 gr@abf.cz
Tematske oblasti:	Građevinarstvo, drvoprerađivačka industrija, izložba kuća
Mjesto i vrijeme održavanja događaja:	PVA Letnany - Praški izložbeni centar Letnany, februar
Osnovne informacije:	FOR WOOD je fokusiran na upotrebu drveta u građevinskoj industriji i odgovara na rastuću potražnju javnosti za drvenim konstrukcijama. Svake godine predstavlja tehnološke inovacije i moderne materijale koji omogućavaju izradu zahtjevnih konstrukcija i konstruktivnih elemenata drvenih zgrada.

Projekat kofinansira Evropska unija



Naziv događaja:	Sajam drvenih konstrukcija
Zemlja:	Švicarska
Web stranica:	<a href="https://www.salonbois.ch/fr/">https://www.salonbois.ch/fr/</a>
Kontakt informacije:	<b>Salon Bois</b> CH-1630 Bulle 1 Switzerland +41 (0)26 912 63 55 +41 (0)26 912 60 03 info@salonbois.ch
Tematske oblasti:	Obrada drveta, industrija, građevinarstvo, dom
Mjesto i vrijeme održavanja događaja:	Salon Bois, CH-1630 Bulle 1, Switzerland, februar
Osnovne informacije:	SALON BOIS, koji je 2003. godine stvorio Lignum Fribourg, kao i razni partneri u sektoru šumarstva i drva u francuskom govornom području Švicarske, popunio je prazninu u polju izložbi posvećenih građevinarstvu. Tako svake dvije godine platforma SALON BOIS okuplja pod jednim krovom izlagače aktivne u širokoj oblasti drveta iz cijele Švicarske. U holovima višenamjenskog centra Espace Gruyère u Bulleu, na preko 5.000 m <sup>2</sup> nudi sve što je potrebno svima koji žele da sagrade, transformišu, renoviraju svoju kuću, kao i kompletnu opremu za stolare i stolariju. SALON BOIS je platforma za razmjenu i sastanke kako za profesionalce (arhitekta, inženjere, investitore, menadžere, kompanije, stolare), tako i za fizička lica (vlasnike, menadžere projekata ili jednostavno zainteresirane za drvo i njegove brojne namjene). Neke kompanije, organizacije ili profesionalne federacije u sektoru također koriste ovu platformu za planiranje svojih generalnih skupština ili drugih sastanaka.

Projekat kofinansira Evropska unija



## 7.3 METALSKI SEKTOR



Naziv događaja:	Sajam BUMATECH u Bursi – Sajam tehnologije obrade metala
Zemlja:	Turska
Web stranica:	<a href="https://bursamakinefuari.com/en/">https://bursamakinefuari.com/en/</a>
Kontakt informacije:	E-mail: <a href="mailto:tuyapbursa@tuyap.com.tr">tuyapbursa@tuyap.com.tr</a> Tel: 90 (224) 211 50 81
Tematske oblasti:	Inženjering, metalna industrija, proizvodnja i radovi, metalurške mašine, instrumenti, oprema i alati metalne industrije
Mjesto i vrijeme održavanja događaja:	BUMATECH sajam se održava u novembru u Tuyap Bursa International Fair and Congress Center (Bursa Turska).
Osnovne informacije:	<p>BUMATECH Bursa Machine Technologies Sajam, koji organizuju Tuyap Bursa Fairs Inc. i Trgovinska i industrijska komora Burse (BTSO), u saradnji sa Udruženjem industrijalaca mašina i poslovnih ljudi (TIAD), kao i sa Udruženjem proizvođača mašina (MIB) uz podršku Ministarstva trgovine, KOSGEB-a i Gradske općine Bursa, organizuju pod jednim krovom međunarodni sajam tehnologije obrade metala, kao i sajam metalne tehnologije obrade lima i sajam automatizacije.</p> <p>BUMATECH Bursa Machine Technologies sajam se održava na površini od 40 hiljada kvadratnih metara u 7 hala u Međunarodnom sajmu i kongresnom centru Tuyap Bursa uz učešće 350 kompanija i predstavnika tih istih kompanija. Izložba okuplja više od 32.000 posjetilaca iz preko 60 zemalja Bliskog istoka, sjeverne Afrike i Evrope.</p> <p>Sadržaj događaja sastoji se od ostvarivanja kontakata sa proizvođačima mašina i opreme za metalnu industriju, kao i sagledavanja najnovijih rješenja i dostignuća u metalnoj industriji, kao i od B2B susreta sa firmama gdje se uspostavljaju kontakti i ostvaruje poslovna saradnja.</p>

Projekat kofinansira Evropska unija



Naziv događaja:	Međunarodna izložba tehnologije obrade metalnog lima – EuroBLECH
Web stranica:	<a href="https://www.euroblech.com/en-gb.html">https://www.euroblech.com/en-gb.html</a>
Kontakt informacije:	Tel: +44 (0)1727 814 451 E-mail: <a href="mailto:euroblech@mackbrooks.co.uk">euroblech@mackbrooks.co.uk</a>
Tematske oblasti:	U eri digitalnih promjena, metalna industrija prerade lima je stekla vrhunsku poziciju. Ključne teme kao što su e-mobilnost i održiva proizvodnja važni su pokretači za nove materijale i proizvode, kao i za digitalizaciju proizvodnih procesa uključujući planiranje, kontrolu i logistiku.
Mjesto i vrijeme održavanja događaja:	EuroBLECH sajam se održao na sajmu u Hanoveru (Njemačka) u periodu od 25. do 28. oktobra 2022. na adresi Deutsche Messe AG.
Osnovne informacije:	<p>Vodeća svjetska trgovinska izložba za metalnu industriju obrade lima EuroBLECH se vraća i otvara svoja vrata na sajmu u Hanoveru u Njemačkoj. EuroBLECH je posebno usmjeren na metalnu industriju obrade lima i predstavlja globalnu publiku posjetitelja spremnih da investiraju, demonstrirajući jasan fokus na metalno-tehnološku izvrsnost. U trenutnom okruženju nestabilnih tržišta, to je platforma za međunarodne proizvođače i dobavljače u metalnoj industriji obrade lima. EuroBLECH pokriva cijeli lanac tehnologije obrade limova i nudi metalnom sektoru jedinstveno mjesto za transfer znanja, individualni proizvodnih rješenja, kao i poslovne kontakte širom svijeta. Ukupno 1.300 izlagača iz 39 zemalja su predstavili svoja najnovija inovativna proizvodna rješenja, koja pokrivaju ukupni neto izložbeni prostor od 88.000 kvadratnih metara. Najznačajnije zemlje izlagači su Njemačka, Italija, Turska, Kina, Švajcarska, Holandija, Španija, Belgija, Poljska, Austrija, Portugal i SAD.</p> <p>Odražen ovogodišnjim motom „Vaš ulaz u pametniju budućnost“, EuroBLECH 2022. fokusira se na inteligentna rješenja i tekuću automatizaciju i digitalizaciju proizvodnog lanca kako bi se omogućilo povećanje proizvodnje i efikasnosti. Kao vodeća svjetska izložba za metalnu industriju, EuroBLECH 2022. pruža priliku da se konačno uhvati korak s najnovijim inovacijama koje su razvijene u posljednjih nekoliko godina, kao i da se upoznaju s novim i postojećim poslovnim kontaktima. "Iskustvo mašina i sistema u akciji, njegovanje poslovnih odnosa i otkrivanje kako izgleda budućnost obrade lima. Ukupno 38.076 trgovinskih posjetitelja iz cijelog svijeta došlo je u Hanover kako bi oblikovali budućnost obrade lima i prkosili trenutnim izazovima.</p>

Projekat kofinansira Evropska unija



# Celjski sejem

Naziv događaja:	Međunarodni industrijski sajam Celje, Slovenija
Web stranica:	<a href="http://www.ce-sejem.si">www.ce-sejem.si</a>
Kontakt informacije:	Tel: 03 54 33 000 Fax: 03 54 19 164 E-mail: <a href="mailto:info@ce-sejem.si">info@ce-sejem.si</a>
Tematske oblasti:	Proizvodnja mašina, alata, industrijska automatizacija i robotika, zavarivanje i rezanje, metalurgija i sl.
Mjesto i vrijeme održavanja događaja:	CELJE sajam se održava na adresi Dečkova br. 1. u gradu Celje Slovenija u aprilu
Osnovne informacije:	<p>Međunarodni industrijski sajam u Sloveniji okuplja izlagače iz područja rezanja i zavarivanja metala, proizvodnje alata i inženjeringa, materijala i komponenti, odnosno industrijske automatizacije. Zbog toga je i postao jedan od najvećih i najistaknutijih sajmova u oblasti mašinske proizvodnje i alata, zavarivanja i rezanja u jugoistočnoj Evropi. Riječ je o velikom regionalnom sajmu što potvrđuje i podatak da su preko 60% izlagača strane kompanije iz preko 32 zemlje, a više od 43% posjetilaca dolazi iz preko 13 stranih zemalja. Sajam se održava svake dvije godine, a posljednje godine održavanja je okupio čak 298 direktnih izlagača i 800 brendova iz 30 država. Izlagači u periodu trajanja sajma mogu svoje proizvode i usluge prezentirati pred gotovo 13.700 posjetitelja na prostoru od 15.000 metara kvadratnih, što je izvanredna prilika da što brže i efikasnije steknu kupce iz cijele jugoistočne Evrope, predstave svoje novitete, upoznaju nove kupce i uporede svoja dostignuća sa konkurencijom, te daje priliku svakome za razmjenu znanja, diskusije i nova poslovna partnerstva.</p>

Projekat kofinansira Evropska unija



Naziv događaja:	METALWORKING sajam u Minsk, Bjelorusija
Web stranica:	<a href="https://www.minskexpo.com/english/">https://www.minskexpo.com/english/</a> <a href="https://metalworking.minskexpo.com/english/">https://metalworking.minskexpo.com/english/</a>
Kontakt informacije:	Tel: +375 17 226-90-83, Fax: +375 17 226-98-58 E-mail: e_fedorova@minskexpo.com
Tematske oblasti:	Tema ovog industrijsko-tehnološkog foruma obuhvata širok spektar tehnologija u oblasti obrade metala, zavarivanja, mašinstva, proizvodnje, strukturnih materijala, očuvanja resursa, kao i naučno-tehnoloških projekata, inženjeringa i tehnološkog razvoja, izrada CNC mašina, tokarskih mašina, servo motora, reznih drugih alata za obradu metala, te zaštita životne sredine.
Mjesto i vrijeme održavanja događaja:	METALWORKING sajam se održava u aprilu u gradu Minsk (Bjelorusija).
Osnovne informacije:	Koliko su sajmovi iz sektora metala posjećeni i uspješni, govori i činjenica o dugogodišnjem nastavku održavanja istih, a i novih sajmova. Jedan od takvih primjera je i Metalworking sajam u gradu Minsk u Bjelorusiji, koji se prvi put održao 1993. godine, i od tada postaje centar inovacija za područje metalurške industrije. MinskExpo organizuje međunarodnu izložbu „Obrada metala“ i jedna je od najboljih trgovačkih platformi za predstavljanje inovacija u oblasti obrade metala, alata i teških mašina. METALWORKING sajam predstavlja jedan od međunarodno najpoznatijih imena u oblastima proizvodnje, nabavke i održavanja u metalnom sektoru. Danas je to vodeći bjeloruski industrijski forum koji također promovise razvoj republičkog strojograditeljskog kompleksa. Na događaju su izloženi najnoviji i najpopularniji proizvodi. Izložba je nagrađena Znakom Međunarodne unije izložbi i sajmova. Najnovija dostignuća u oblasti mašingradnje i rezanja, proizvodnje abrazivnih alata automatske linije i CNC mašine za obradu metala na bazi industrijskih kompleksa; modularne i monoblok CNC mašine; Softver za CNC mašine; 3D-dizajn dijelova i kalupa, mjerenje i izrada prototipa dijelova; tračna pila, obrada zupčanika, strug, bušilica, elektroerozija, glodanje, prorezivanje, mašine za mljevenje; komponente mašina, hidro i pneumouređaji, servo motori; abrazivni i rezni alati, uključujući dijamant i kubni bor nitrid, postavke alata bivaju izloženi u paviljonima.

Projekat kofinansira Evropska unija



Naziv događaja:	Hannover Messe
Web stranica:	<a href="https://www.hannovermesse.de/de/">https://www.hannovermesse.de/de/</a>
Kontakt informacije:	Tel.: 0511 89-0 Fax: 0511 89-32626 E-Mail: info@messe.de
Tematske oblasti:	Industrijska automatizacija, digitalne tvornice, energetika, industrijski proizvodi, istraživanje i razvoj.
Mjesto i vrijeme održavanja događaja:	BHanover (Njemačka), april
Osnovne informacije:	<p>Hannover Messe je pokretač industrijske transformacije. On već 75 godina ne samo da prati industriju, već i pokreće promjene industrijskih procesa i služi kao vodič za digitalnu, umreženu i automatizovanu industriju. Pod motom "Industrijska transformacija" Hannover Messe potvrđuje svoju ulogu pokretača promjena u industriji i predstavlja tehnologije i partnere koji su stručnim posetiocima potrebni kako bi ostali konkurentni u budućnosti.</p> <p>Ovaj međunarodni godišnji sajam industrije i industrijske automatizacije istovremeno pokriva vrlo široka industrijska područja – umjetnu inteligenciju, 5G tehnologiju, Industriju 4.0, AR/VR tehnologije, digitalnu transformaciju industrije i mnoga druga.</p> <p>Prosječan broj izlagača je 6.500, a sajam godišnje posjeti više od 250.000 posjetitelja.</p> <p>Hannover Messe najznačajniji je evropski industrijski sajam međunarodnog karaktera.</p>

## Projekat kofinansira Evropska unija



Naziv događaja:	Hannover Messe
Web stranica:	<a href="https://www.metec-tradefair.com/">https://www.metec-tradefair.com/</a>
Kontakt informacije:	ETel.: +49 (0)211 4560-543 Faks: +49 (0)211 4560-87543 KissingM@messe-duesseldorf.de
Tematske oblasti:	Industrija željeza, čelika i obojenih metala Industrija opskrbe mašinama za metalurška postrojenja Dobavljači sirovina, pomoćnih i pogonskih materijala za talionice Mašinstvo Elektroindustrija Ostala prerađivačka industrija
Mjesto i vrijeme održavanja događaja:	Dusseldorf (Njemačka), juni
Osnovne informacije:	<p>Metec je vodeći međunarodni sajam metalurgije, livenja čelika i proizvodnje čelika sa pratećim kongresom.</p> <p>Fokus Metec-a je na temama proizvodnje crnih i obojenih metala, opreme i komponenti za metalurška postrojenja i valjaonice, kao i mjerne i kontrolne tehnologije i komunikacije podataka.</p> <p>Sajam okuplja više od 70.000 posjetitelja i 2.215 izlagača iz cijeloga svijeta.</p> <p>Ovdje se sastaju najbolji svjetski stručnjaci u metalurškoj industriji kako bi razmijenili ideje i iskustva.</p>

Projekat kofinansira Evropska unija



Naziv događaja:	IZB Međunarodni sajam dobavljača, Wolfsburg
Web stranica:	<a href="https://bursamakinefuari.com/en/">https://bursamakinefuari.com/en/</a>
Kontakt informacije:	<b>Wolfsburg AG</b> Međunarodni sajam dobavljača Major-Hirst-Str. 11 38442 Wolfsburg Telefon +49 5361 897 1312 <a href="mailto:izb@wolfsburg-ag.com">izb@wolfsburg-ag.com</a>
Tematske oblasti:	Automobilski lanac vrijednosti
Mjesto i vrijeme održavanja događaja:	Wolfsburg (Njemačka), oktobar
Osnovne informacije:	<p>Međunarodni sajam dobavljača (IZB) namijenjen je dobavljačima u automobilske industriji i uživa veliki ugled među međunarodnim stručnjacima. Visoka kvaliteta izlagača i broj donositelja odluka među stručnim posjetiteljima čine sajam jednom od najvažnijih komunikacijskih i poslovnih platformi za industriju.</p> <p>Sajam okuplja preko 950 izlagača iz 37 zemalja, a posjeti ga preko 43.000 posjetitelja.</p> <p>IZB je vodeći evropski sajam za dobavljače automobilske industrije. Autentičan je zbog lokacije u sjedištu Volkswagen AG, potpuno mapira automobilski lanac vrijednosti, strogo je usmjeren na specijaliziranu publiku kao ciljnu skupinu.</p> <p>Okuplja donositelje odluka u industriji, predstavlja tržište za napredne inovacije i poslovnu i mrežnu platformu za top menadžere u industriji.</p>

Projekat kofinansira Evropska unija



Naziv događaja:	AUTOMATICA MUNCHEN
Web stranica:	<a href="https://automatica-munich.com/en/">https://automatica-munich.com/en/</a>
Kontakt informacije:	<b>Am Messese 2</b> 81829München +49 89 949-11538 +49 89 949-11539
Tematske oblasti:	Automobilska industrija, proizvođači opreme i dobavljači, aero industrija, elektronika i elektro inženjerstvo, metaloprerađivačka industrija, drvoprerađivačka industrija, logistika.
Mjesto i vrijeme održavanja događaja:	Minhen, juni
Osnovne informacije:	<p>Automatica München vodeći je sajam za automatizaciju, mehatroniku i inovacije u proizvodnim procesima s 50-ak hiljada posjetitelja i nekoliko stotina izlagača.</p> <p>Sajam Automatica, kao vodeći svjetski stručni sajam za automatiziranu pametnu proizvodnju, nudi: robotiku, tehnologiju sastavljanja/rukovanja, kompjuterski vid i digitalna rješenja za pametnu tvornicu.</p> <p>Može se reći da Automatica pokriva cijeli lanac vrijednosti od komponenti do Sistema, od usluga do aplikacija – u svim proizvodnim sektorima.</p>

Projekat kofinansira Evropska unija





Naziv događaja:	Automotive Testing Expo
Web stranica:	<a href="https://www.testing-expo.com/europe/en/">https://www.testing-expo.com/europe/en/</a>
Kontakt informacije:	<b>Landesmesse Stuttgart GmbH</b> Messepiazza 1 70629 Stuttgart Germany +49 711 18560-0 <a href="mailto:registration@ukimediaevents.com">registration@ukimediaevents.com</a>
Mjesto i vrijeme održavanja događaja:	Stuttgart (Njemačka), juni
Osnovne informacije:	<p>Automotive Testing Expo je vodeći svjetski sajam za svaki aspekt automobilske tehnologije, razvoja i tehnologije validacije, koji se održava u Stuttgartu. To je vodeći događaj za tehnologije i usluge u ADAS-u i testiranju autonomnih vozila, testiranju električnih i hibridnih pogonskih sklopova, testiranju baterija i dometa, EMI i NVH testu i analizi i punom spektru tehnologija testiranja i validacije za razvoj kompletnog vozila, komponenti i sistema.</p> <p>Sa preko 400 izlagača koji prikazuju svoje najnovije proizvode i usluge, posjetitelji mogu očekivati da vide najsavremenije tehnologije u ADAS-u i testiranju vozila, NVH mjerne alate, testne uređaje, simulacijske pakete, tehnologije za ispitivanje izdržljivosti, testiranje sudara, dinamometre, sisteme za mjerenje emisija i alate za dinamičku procjenu, kao i bezbroj pružatelja usluga kao što su poligoni i postrojenja za testiranje.</p>

Projekat kofinansira Evropska unija

## Projekat kofinansira Evropska unija

*Sadržaj ovog dokumenta isključiva je odgovornost projektnih partnera  
Privredne/Gospodarske komore Federacije Bosne i Hercegovine, Privredne komore  
Zlatiborskog upravnog okruga i Udruženja ENERGIS i ni na koji način se ne može  
smatrati da odražava stavove Evropske unije.*



Projekat kofinansira Evropska unija