

# Druga ChallengeLab radionica

29. jun 2026.

# Pretpostavke i spremnost za izvoz

- **Validacija tržišta prije ulaganja:** Kako firma da realno provjeri da za njen proizvod ili uslugu postoji izvozna potražnja, prije nego uloži u razvoj alata, brenda ili sertifikata – i koji su znaci da je „izvozna spremnost“ precijenjena?
- Kompanija je spremna za izvoz kada njen izlazak na strano tržište predstavlja **strateški korak rasta**, a ne pokušaj spasavanja biznisa zbog loše domaće prodaje.
- Izvoz zahtijeva stabilan novčani tok, višak proizvodnih kapaciteta i menadžment koji je spreman na odložene rezultate.
- Spremnost kompanije za izvoz (tzv. *Export Readiness*) procjenjuje se kroz četiri ključna stuba. Koje su najčešće greške?

# Pretpostavke i spremnost za izvoz

- **Sertifikat kao sredstvo, ne cilj:** Kako znati koji standard ili sertifikat zaista otvara koje tržište i segment, i kako izbjeći da sertifikacija postane sama sebi svrha (imamo papir, ali ne i kupca)?
- Sertifikat ima smisla samo ako je eliminatorni uslov za ulazak na tržište ili ako donosi jasnu cjenovnu premiju.
- **Kako znati koji standard otvara koje tržište?**
  - ✓ Obrnuti inženjering konkurencije
  - ✓ Zahtjevi kupaca kao uslov
  - ✓ Provjera zakonskih vs. komercijalnih standarda
  - ✓ Eksterni partneri (konsultanti, agencije, špediteri)



# Pretpostavke i spremnost za izvoz

- **Spoljne usluge i izvozni rezultat:** Kada angažovati eksternog partnera za istraživanje tržišta, kanale ili sertifikaciju, i kako definisati izvozni rezultat da bude mjerljiv (kvalifikovani kupci, ponude, ugovori), a ne samo „povećanje prepoznatljivosti“?
- **Definisanje očekivanih rezultata (mjerljivi pokazatelji):** Umjesto uopštenih i opisnih ciljeva, izvozni projekat mora sadržavati strogo mjerljive kvantitativne pokazatelje:

Pogrešno (Uopšteno)	Ispravno (Mjerljivo i precizno)
"Istražiti tržište i naći potencijalne partnere."	"Kreirana baza sa minimalno 15 verifikovanih distributera u Austriji koji ispunjavaju kriterijume (promet, skladišni kapacitet, distributivna mreža)."

# HVALA NA PAŽNJI

Program SPRING podstiče strukturnu transformaciju u BiH prelaskom ka ekonomskom modelu rasta zasnovanog na inovacijama i stvaranju više dodate vrijednosti. Program zajednički razvijaju i implementiraju Eda – Agencija za razvoj preduzeća, Fondacija Mozaik i SERDA – Sarajevska razvojna agencija.

Program SPRING finansira Ambasada Švedske u Bosni i Hercegovini.

