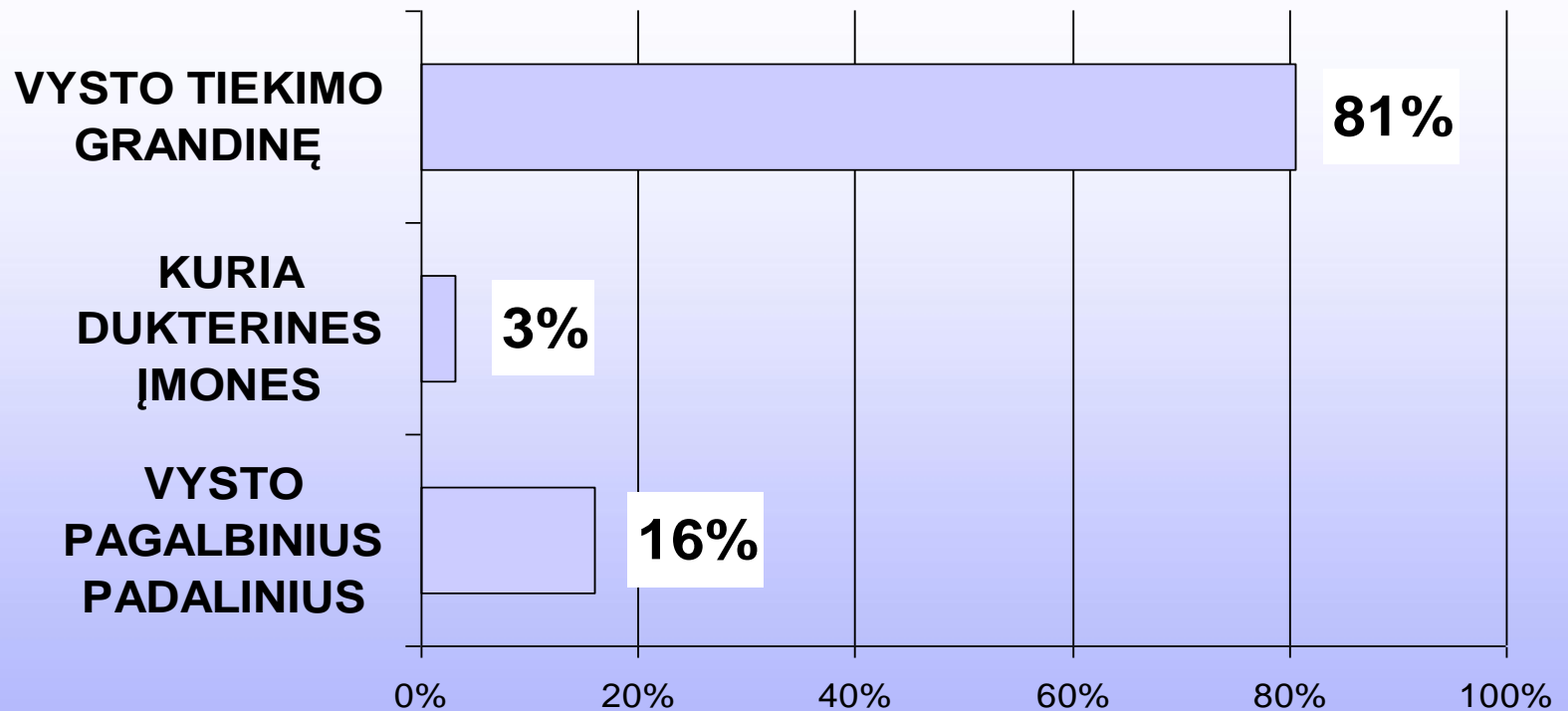


MAŽOS IR DIDELĖS ĮMONĖS: AR GALIMAS BENDRADARBIAVIMAS?

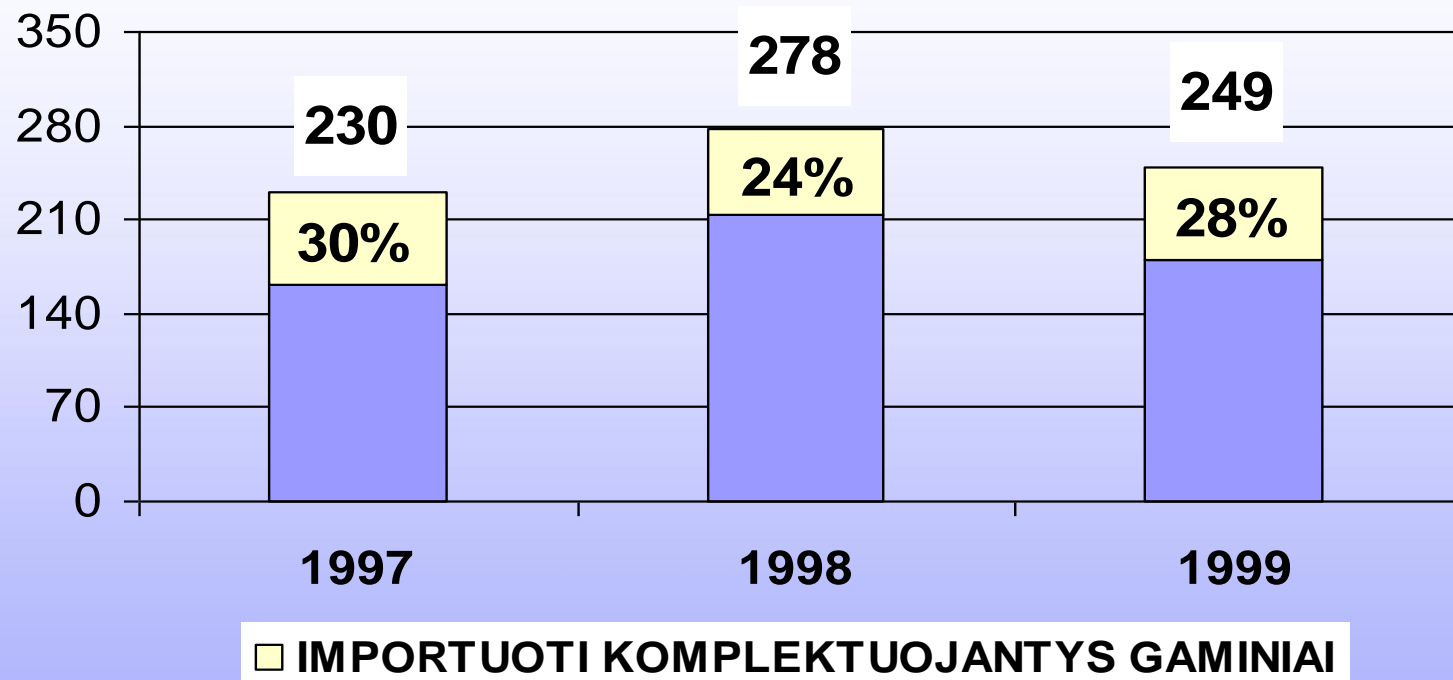


VDRMKT KONFERENCIJA
Raimondas Paškevičius

JAU LIETUVOJE PATIKĖTA, KAD PAČIAM VISKĄ DARYTI NEAPSIMOKA



POTENCIALAS: DIDŽIŪJŲ BALDŲ GAMINTOJŲ PARDAVIMAI, MLN. LT



KODĖL KALBAME APIE TOKIAS PROGRAMAS?

- **VBK ieško partnerių tarp smulkiųjų – gavo 40 pasiūlymų**
 - **Gauname dvigubai daugiau užsakymų nei galime įvykdyti, todėl ieškome įmonių, galinčių tiekti sudedamąsias dalis, - K. Linkus, BBG**
 - **Esame pasirengę investuoti į įmones, - K. Linkus**
-

KODĖL KALBAME APIE TOKIAS PROGRAMAS?

- **Esame teikę dešimtis siūlymų MĮ, tačiau iš daugumos jų nė atsakymo negavome, - R. Kiaurakis, Klaipėdos baldai**

 - **Nesant ilgalaikio užsakymo, galime neturėti darbo. Juolab kad didieji kalba apie investicijas. Jei apskaičiuos, kad patiems apsimoka, įsteigs savo įmonę ir mes neturėsime užsakymų, - D. Markevičienė, Dalios baldai**
-

LIETUVOS TIEKĖJŲ PRIVALUMAI

- Rinkos išmanymas
- Paprastesnis bendravimas
- Lankstumas

**“Lietuvoje mums turi gelbėti daugelis
smulkių įmonių, tačiau mes
nežinome, ką mes turime, reikia
ieškoti ką kas turi, ką kas gali ”**

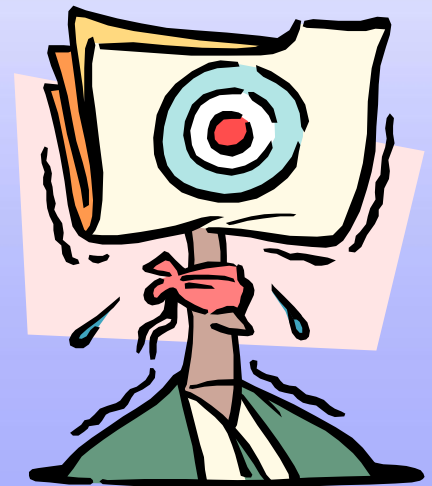
AB “Snaigė” direktorius



“Pagrindinė kliūtis – tarpusavio nepasitikėjimas:

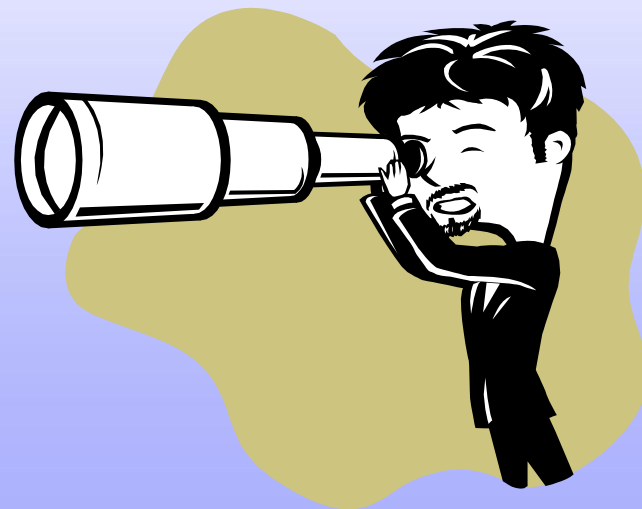
- **dideli diktuoja savo sąlygas,**
- **maži nenori nieko keisti ir tobulinti”**

UAB “Jostra” direktorius J. Stravinskas



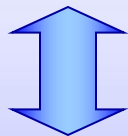
**“Lietuvoje nėra pasiūlos spaudimo iš
smulkių įmonių, kurios gali,
pasinaudojusios mūsų užkariauta
rinka, tapti mūsų tiekėjais”**

**AB “Vilniaus Vingis” gen. direktorius V.
Šleiniota**



**REIKIA AKTYVIAI SIŪLYTI. JEIGU VIENĄ
KARTĄ NEPAVYKO, TAI DAR NIEKO
NEREIŠKIA**

DĖ NORI ATIDUOTI VERSLUS SVĮ



NERANDA ATITINKAMO LYGIO TIEKĖJŲ



“REIKIA PINIGŲ, TECHNOLOGIJŲ IR TIKĖJIMO”

**Stephane Garelli, IMD, HANSABANKO
pavasario konferencija**

