Mikro+Polo d.o.o.
Zagrebška cesta 22
2000 Maribor

podpora@mikro-polo.si
www.mikro-polo.si
market.mikro-polo.si

modra številka 080 61 40
T 02 614 33 00

SPOROČILO ZA MEDIJE

# NAJPREJ PARTNER, POTEM TALEC: ZA SAP-OV OBLAK PONUDBA Z VEČ KOT TRIKRATNO CENO

**MIKRO+POLO po skoraj dvajsetih letih sodelovanja s SAP-om opozarja na poslovna tveganja tehnološke odvisnosti in vprašanje, koliko svobode podjetju dejansko ostane, ko svoje poslovanje zaupa enemu ponudniku.**

Maribor, 19. november 2026

Slovensko podjetje MIKRO+POLO je po petih letih uporabe SAP-ovega oblaka namesto pričakovane uskladitve cen prejelo odpoved pogodbe in ponudbo za novo petletno obdobje. Ponujena letna cena presega trikratnik dosedanje. S svojo izkušnjo želi MIKRO+POLO opozoriti druge direktorje in lastnike podjetij na posledice odvisnosti od ponudnika, katerega rešitve postanejo temelj celotnega poslovanja.

»Najprej ti prodajo tehnološko svobodo. Ko ugotoviš, da si kupil odvisnost, pa dobiš ponudbo z več kot trikratno ceno. To ni teorija, ampak naša izkušnja. Po skoraj dvajsetih letih sodelovanja sem skrajno razočaran. Ne toliko nad ceno kot nad poslovno moralo in etiko,« pravi Marko Podgornik Verdev, direktor in partner podjetja MIKRO+POLO.

Podjetje uporablja SAP-ove rešitve od leta 2008. Na njih temeljijo ključni poslovni procesi, od ERP in CRM do spletne trgovine in marketinga. Pred petimi leti je svoj osrednji informacijski sistem preselilo v SAP-ov oblak ter sklenilo petletno pogodbo z možnostjo samodejnega podaljšanja in dogovorjenim načinom usklajevanja cen glede na rast plač v nemškem IT-sektorju. Po navedbah MIKRO+POLO je ta rast na podlagi podatkov nemškega statističnega urada Destatis v petletnem obdobju znašala dobrih 17 odstotkov.

Po odpovedi obstoječe pogodbe je podjetje prejelo ponudbo nekoliko preoblikovanega paketa, ki po njegovi oceni ne prinaša pomembnih dodatnih koristi. Konkretnih pogodbenih cen zaradi zaupnosti ne razkriva, poudarja pa, da bi sprejetje nove ponudbe v naslednjih petih letih pomenilo dodaten strošek v visokem šestmestnem znesku. Razlika med pričakovano uskladitvijo in ponujeno novo ceno bistveno spreminja ekonomiko dolgoletnega sodelovanja.

»Nihče ne pričakuje, da bodo cene ostale nespremenjene. Toda če se dogovorimo za določen način njihovega usklajevanja, pričakujem, da bo ta dogovor nekaj pomenil tudi takrat, ko bi ena stran lahko iztržila več. Seveda prevzemam svoj del odgovornosti, saj je pod pogodbo moj podpis. Toda to še ne pomeni, da bom molčal, ko se mi ravnanje dolgoletnega poslovnega partnerja zdi nesprejemljivo,« poudarja Podgornik Verdev.

Največji slovenski dobavitelj za laboratorije. Servis, instalacije, vzdrževanje, akreditiran kalibracijski laboratorij. Spletni nakupi: hitro, pregledno in vedno na voljo – Mikro+Polo MARKET. Lastna proizvodnja laboratorijskega pohištva, digestorijev in sistemov za oskrbo z mediji LAB INTERIOR. Pametni pomočnik v laboratoriju PREGL DIGITAL. Kolekcija laboratorijskih oblačil LABSOME.
Osnovni kapital: 500.000 EUR. Št. vložka: SRG2011/6328 pri Okrožnem sodišču v Mariboru. Matična št.: 3911055. ID za DDV: SI68338309. **IBAN SI56 3300 0000 5212 674** Addiko Bank Slovenija
Odgovorna oseba za zagotavljanje resničnosti in verodostojnosti listine: Marko Podgornik Verdev, generalni direktor.

Mikro+Polo d.o.o.
Zagrebška cesta 22
2000 Maribor
podpora@mikro-polo.si
www.mikro-polo.si
market.mikro-polo.si
modra številka 080 61 40
T 02 614 33 00

Ključni problem je čas, potreben za zamenjavo sistema. Popolna zamenjava SAP-ovega informacijskega okolja bi po oceni podjetja zahtevala dve do tri leta, za ureditev nadaljnjega delovanja po odpovedi pogodbe pa ima na voljo približno šest mesecev. Zaradi vpetosti sistema v vsakodnevno poslovanje odločitev o odhodu vključuje obsežno prenovo procesov, prenos podatkov in usposabljanje zaposlenih.

»Seveda lahko ponudbo zavrnemo. Toda če za popolno zamenjavo sistema potrebuješ dve do tri leta, časa pa imaš šest mesecev, je svoboda izbire zgolj teoretična. Lahko odidemo, vendar ne moremo oditi pravočasno,« opozarja Podgornik Verdev.

MIKRO+POLO s tem primerom odpira vprašanje, koliko predvidljivosti naročniku dejansko zagotavlja dogovorjeni način usklajevanja cen, če obstoječi pogodbi sledi odpoved in ponudba pod bistveno drugačnimi pogoji. Podjetje ostaja zagovornik digitalizacije in sodobnih informacijskih rešitev, od tehnoloških partnerjev pa pričakuje odnos, ki upošteva tudi dolgoročne naložbe naročnika in posledice njegove odvisnosti od izbranega sistema.

»Moj nasvet drugim direktorjem je preprost: ne pogajajte se samo o ceni vstopa v oblak, ampak predvsem o pogojih izstopa. Zahtevajte jasne pogoje podaljšanja, omejitve podražitev in dovolj časa za zamenjavo ponudnika. Ko celotno poslovanje preselite v sistem enega ponudnika, vaša pogajalska moč ni več enaka. O tem se je treba pogovarjati pred podpisom pogodbe. Pozneje je lahko zelo drago,« zaključuje Podgornik Verdev.

**O podjetju MIKRO+POLO**

MIKRO+POLO je slovensko podjetje s sedežem v Mariboru, specializirano za distribucijo laboratorijske opreme, diagnostike in laboratorijskega potrošnega materiala ter razvoj in proizvodnjo laboratorijskega pohištva. Podjetje deluje na domačih in mednarodnih trgih.

**Kontakt za medije**

Savina Premzel
Stiki z javnostmi, MIKRO+POLO d.o.o.
E: savina.premzel@mikro-polo.si
T: +386 2 620 45 70