

Press release

Važnost sajmova u funkciji rasta izvoza i jače internacionalizacije europskih tvrtki

*Međunarodna konferencija **IZVOZ – MOTOR RAZVOJA: Sajamska industrija u funkciji rasta izvoza i internacionalizacije poslovanja, Zagreb, 22.3.2013.***

S ciljem jačanja i razvoja internacionalizacije SME sektora u Hrvatskoj i zemljama regije, posebno putem međunarodnih sajamskih priredbi i konferencija, u **Zagrebu se u petak 22.3. 2013, u hotelu Westin** uspješno je održana međunarodna konferencija **IZVOZ – MOTOR RAZVOJA: Sajamska industrija u funkciji rasta izvoza i internacionalizacije poslovanja**, koju su zajednički organizirali CBBS – konzultantsko-lobistička tvrtka iz Zagreba i poslovni B2B časopis - Suvremena trgovina, a suorganizatori su bili udruženje njemačka **Zaklada Konrad Adenauer Stiftung** i think thank **Zagrebačka inicijativa**.



Partneri u organizaciji ovog međunarodnog skupa bila su ugledna sajamska udruženja srednje i jugoistočne Europe: **CEFA – Central European Fair Alliance** iz Beča i **CENTREX – International Exhibition Statistics Union** iz Budimpešte, gospodarska udruženja **Hrvatski izvoznici** i **AHK** (Njemačko-hrvatska trgovinska i industrijska komora) i **HAMAG INVEST** - Hrvatska agencija za malo gospodarstvo i investicije iz Zagreba.

Pokroviteljstvo i podršku Konferenciji dali su: Ministarstvo poduzetništva i obrta, Ministarstvo gospodarstva, HOK – Hrvatska obrtnička komora, HGK - Hrvatska gospodarska komora, Gradska Skupština Grada Zagreba i Turistička zajednica Grada Zagreba.

„Na konferenciji u Zagrebu okupilo se preko 100 sudionika, predstavnika državnih institucija, domaćih i regionalnih izvozno orijentiranih tvrtki, obrtničkih i gospodarskih komora, granskih i stručnih gospodarskih udruženja, razvojnih agencija, banaka i financijskih institucija, kao i sajamskih organizacija iz Njemačke, Austrije, Italije, Mađarske, Slovačke, Poljske, Slovenije, Bugarske, Rumunjske, Albanije, Crne Gore, Hrvatske, Bosne i Hercegovine, Crne Gore, Srbije, Moldavije i Makedonije.

Konferencija je uspjela u cjelosti, a glavni cilj je bio motivirati hrvatske tvrtke za jači izlazak na strana tržišta, što je posebno značajno u ovom trenutku, kada je domaće tržište ograničeno veličinom i pogođeno snažnom gospodarskom krizom.

Ponuđene su i informacije o novim mogućnostima potpora za hrvatske tvrtke, kao i uspješnim modelima izlaska na strana tržišta, državnim i EU potporama, mogućnostima financiranja izvoznih programa, koje hrvatskim tvrtkama osiguravaju HBOR i HAMAG INVEST.

Posebna pažnja u okviru prezentacija, kao i diskusija u okviru panela posvećena je nastupima na međunarodnim sajmovima, kao marketinškim i networking platformama, za uspješan ulazak na nova tržišta" izjavio je Berislav Čižmek, direktor tvrtke CBBS, jednog od organizatora konferencije.

Jedan od glavnih predavača bila je dr. Nina Schniering, direktorica strateškog razvoja jednog od vodećih njemačkih i svjetskih sajmova Messe München, koja je u svojoj prezentaciji: Internacionalizacija prema modelu Messe München – Sajamske priredbe za ulazak na svjetsko tržište, govorila o modelima i načinima izlaska tvrtki iz Bavarske na svjetsko tržište, uz potporu Vlade Bavarske, te putem sajamskih nastupa u organizaciji Messe München.

Marco Spinger, direktor za globalna tržišta u udruženju AUMA (Njemačko udruženje sajamske industrije) iz Berlina, predstavio je u svojoj prezentaciji: Kako Njemačka povećava izvoz – njemački program za nastupe na ino sajmovima, modele i načine potpore njemačkim izvoznim tvrtkama, koje izlaze na svjetsko tržište, uz organizacijsku i financijsku podršku njemačkih udruženja i nadležnih institucija, putem sajamskih nastupa širom svijeta.

Kako Turska, jedna od danas, najuspješnijih izvozno orijentiranih zemalja, potiče svoje tvrtke na izlazak na strana tržišta, tema je o kojoj nam je govorio Aleksandar Medjedovic iz Turske, direktor Messe Frankfurt Istanbul Ltd. u svojoj prezentaciji: Izlazak na globalno tržište: „turski model“ za svjetsko sajmovanje.

Uz predavanje na Konferenciji, održana je i panel diskusija s predstavnicima hrvatskih i regionalnih tvrtki, udruženja, državnih agencija, komora, gdje su učesnici predstavili svoja iskustva i rezultate izlaska na strana tržišta.

Primjeri dvaju uspješnih hrvatskih izvoznika, tvrtki Končar i Altpro živi su dokaz da su sajmovi unatoč modernim kanalima komunikacije i dalje presudni za sklapanje poslova koji će tvrtkama osigurati izvoz. Pritom nije loše povezivati se u nacionalnim nastupima sa strukovnim udrugama ili Hrvatskom gospodarskom komorom, ali i tražiti opcije za samostalno izlaganje, ako se radi o specifičnim proizvodima koje na specijaliziranim sajmovima nude ove dvije tvrtke, koje su se svojim primjerima predstavile na konferenciji o ulozi sajmova u jačanju izvoza.

Da se, međutim, mnoge hrvatske tvrtke ne pripremaju za svoje nastupe na sajmovima potvrdio je Franz Reisbeck, glavni tajnik sajamskog udruženja CEFA.

"Za sajam se treba dobro pripremiti, ali i kasnije odraditi domaću zadaću. Mnogi izlagači nisu svjesni što organizatori sajmova nude. Nakon sajmova, valja održati sva obećanja koja ste dali onima s kojima ste se sastali, najkasnije dva tjedna po održavanju sajma treba kontaktirati sve s kojima ste se upoznali", pojasnio je Reisbeck.

O strategiji i važnosti nastupa na brojnim inozemnim sajmovima govorio je Zlatan Muftić, direktor Kongresnog ureda Turističke zajednice Grada Zagreba i pri tome istaknuo da višegodišnji nastupi i promocija na stranim tržištima direktno utječu na porast gostiju i broja konferencija u Gradu Zagrebu, posebno kada su u pitanju novi partneri i gosti.

Naš uvaženi ekonomski stručnjak i potpredsjednik Zagrebačke inicijative, prof. dr. sc. Mladen Vedriš, sudionike konferenciju upoznao je s potrebom i značenjem izvoza kao važne komponente rasta i razvoja modernog gospodarstva. Tema izvoza posebno je značajna u današnjim globalizacijskim uvjetima kad su hrvatske tvrtke sve više izložene pritiscima konkurencije na domaćem i međunarodnom tržištu.

Ivanka Maričković Putrić, izvršna direktorica HBOR-a (Hrvatske banke za obnovu i razvoj), održala je predavanje s temom: Poticaji izvozu i nastupima na stranim tržištima u kojem je predstavila najnovije HBOR-ove instrumente i modele potpore hrvatskim izvoznicima.

Josip Grgić, savjetnik Uprave, HAMAG INVEST, govorio je na temu: Kako HAMAG INVEST daje podrška razvoju i rastu malog i srednjeg poduzetništva kroz razne oblike potpore, što je za dio sudionika Konferencije bilo prvi put da su se susreli s brojnim pogodnostima koje HAMAG INVEST pruža u organizaciji proizvodnje izvozu.


Iz sadržaja i prezentacija na Konferenciji mogli smo izvući različite poruke zaključio je u svom završnom komentaru Berislav Čižmek, od kojih je posebno istaknuo sljedeće poruke:

1. Izvoz i ulazak na nova tržišta su značajni za rast i konkurentnosti domaćih i stranih tvrtki.
2. Međunarodni sajmovi su marketinške, edukativne i networking platforme, posebno važni za ulazak na nova, strana tržišta i uspostavljanje međunarodne poslovne suradnje putem zajedničkih ulaganja, strateških partnerstava i drugih oblika međunarodne suradnje.
3. Međunarodni sajmovi povećavaju inovativni potencijal izvoznih tvrtki na način da se na sajmovima pokazuju najnoviji trendovi u pojedinoj gospodarskoj grani, testiraju se nove ideje i proizvodi, uspoređuje se s konkurencijom i dobivaju se povratne informacije ključne za mjerenje vlastite konkurentnosti na stranom i domaćem tržištu.
4. Izvozno orijentirana poduzeća su svjesna važnosti sajmova za daljnju internacionalizaciju poslovanja, kao i za ulazak na nova, strana tržišta.
5. Izvozno orijentirana poduzeća prepoznaju koristi i vrijednosti od različitih modela institucionalne, organizacijske i financijske potpore za sudjelovanje na međunarodnim sajmovima od strane državnih institucija, gospodarskih komora i drugih gospodarskih institucija i udruženja.

Dodatne informacije:



Berislav Čižmek, CEO, telefon: 01 2304 001 ili email: ceo@cbbs.hr.

 **CBBS** CBBS d.o.o., Kozarčaninova 2, HR-10 000 Zagreb, Phone: + 385 1 2304 001, Fax: + 385 1 2301 280, email: ceo@cbbs.hr, www.cbbs.hr

Sastanak sajamskog udruženja CEFA (Central European Fair Alliance), u Zagrebu, 21.3.2013.

Prije početka Konferencije, **21.3.2013. održao se i sastanak Izvršnog odbora udruženja CEFA**, www.cefa.biz, koje okuplja vodeće sajamske tvrtke srednje i JI Europe (Muenchen, Beč, Klagenfurt, Bolzano, Budimpešta, Bukurešt, Tirana, Plovdiv, Sofija, Celje, Novi Sad, Skopje, Budva i drugi sajmovi).

CEFA je ukazala posebnu čast povjerivši konzultantsko – lobističkoj tvrtki CBBS iz Zagreba da bude domaćin prvog ovogodišnjeg okupljanja regionalnog udruženja sajмова srednje i JI Europe - CEFA, 21.3.2013. u Zagrebu, s ciljem daljnje afirmacije sajamske industrije u Hrvatskoj, kao i važnih razgovora članica CEFA udruženja o predstojećim aktivnostima udruženja u 2013. godini, a posebno onima vezanim uz trenutačne i buduće EU fondove, namijenjene Dunavskoj regiji izjavio je Berislav Čižmek, CEO tvrtke CBBS i dugogodišnji član ovog uglednog regionalnog sajamskog udruženja.


“Strategija EU za dunavsku regiju (EUSDR)” je od posebnog interesa za članice udruženja CEFA, koje dolaze iz zemalja članica EU, zemalja kandidatkinja EU (Hrvatska će se pridružiti EU 1. srpnja 2013. godine) i budućih zemalja članica EU. EUSDR daje CEFA udruženju i njegovim članicama jedinstvenu priliku da budu aktivne u stvaranju prekogranične suradnje između zemalja, institucija, poduzetnika i tvrtki s ciljem poticanja rasta, inovacija i konkurentnosti u Podunavlju

Danas udruženje **CEFA ima 24 članice s 20 sajamskih centara u 15 zemalja**, koje upravljaju sajamskim prostorom od **1 milijun m² zatvorenog prostora** (indoor space) i **1,2 milijuna m² otvorenog prostora** (outdoor space). Očekuje se da će se udruženju CEFA na Skupštini u Plovdivu (Bugarska) u lipnju 2013. godine, pridružiti i dva nova člana: predstavnik Slovačke, **AGROKOMPLEX iz Nitre** i predstavnik Grčke **TIF** (Thessaloniki International Fair) **iz Soluna**.

Dodatne informacije:



Berislav Čižmek, CEO, telefon: 01 2304 001 ili email: ceo@cbbs.hr.

 **CBBS** CBBS d.o.o., Kozarčaninova 2, HR-10 000 Zagreb, Phone: + 385 1 2304 001, Fax: + 385 1 2301 280, email: ceo@cbbs.hr, www.cbbs.hr