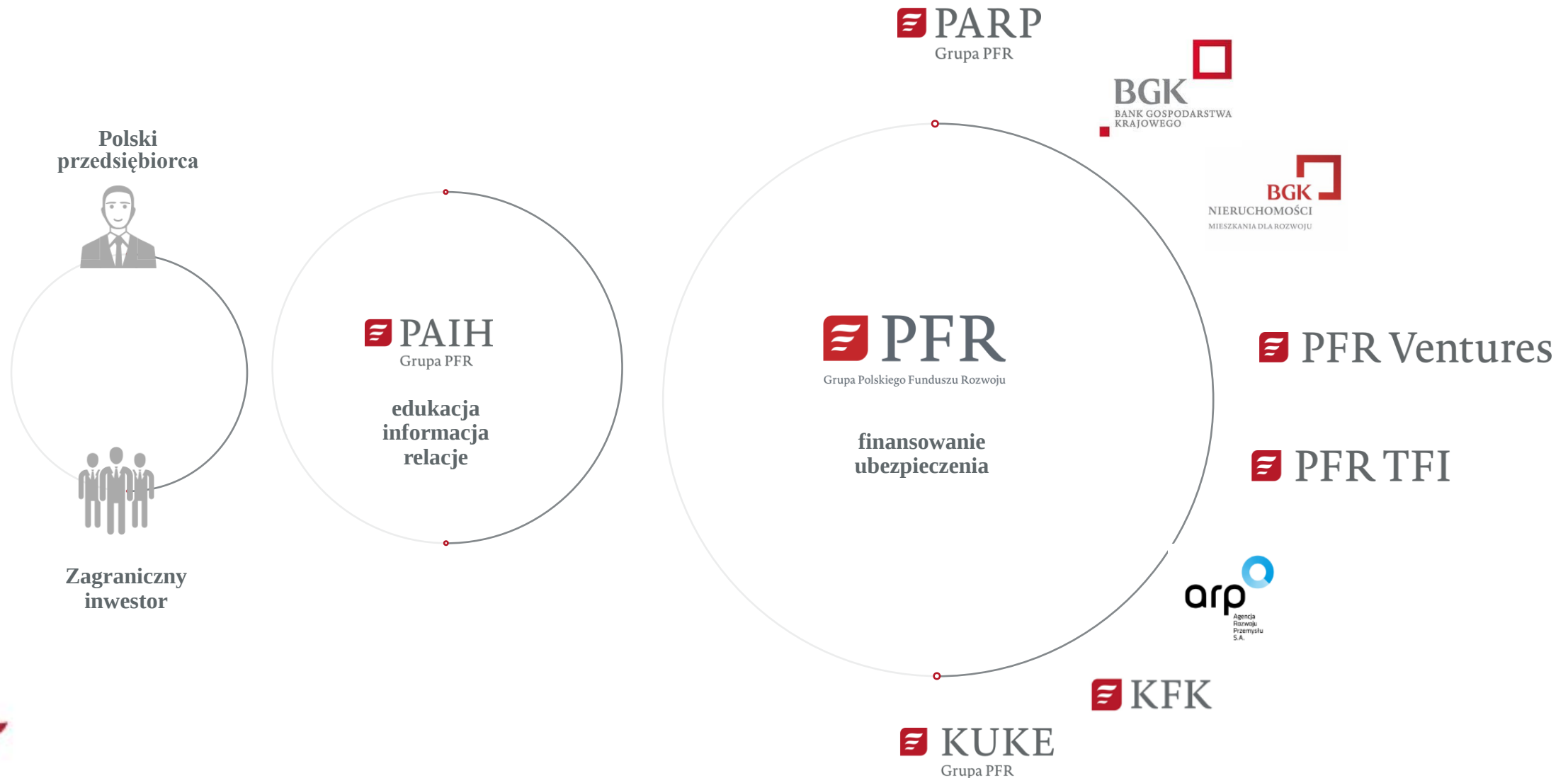




# Ekosystem grupy PFR – efekt synergii

## Nowa struktura wszystkich instytucji wspierających eksport





## Inwestycje

Zwiększanie rodzimych inwestycji w Polsce oraz poza granicami.  
Wsparcie inwestycji zagranicznych na terenie naszego kraju



## Eksport

Wsparcie polskiego eksportu ze szczególnym uwzględnieniem małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP)



## Partnerstwo

Współpraca z administracją publiczną w realizacji wspólnych projektów





Analiza potencjału  
eksportowego



Przygotowywanie  
pakietów informacyjnych



Opracowanie listy partnerów  
biznesowych



Weryfikacja partnerów  
biznesowych



Organizacja spotkań B2B



Organizacja misji  
biznesowych



Wsparcie w kontaktach z  
administracją



Wsparcie komunikacyjne



Szkolenia



Udostępnienie powierzchni  
biurowej za granicą

# Case study eksportowe - kosmetyki

## Firmy Bella Farmacja i NOU



Bella Farmacja, właściciel marki Be Organic oraz NOU Poland, producent perfum – firmy rodzinne. Pierwsza powstała w 2015 roku jako wspólna inicjatywa matki farmaceutki oraz córki ekonomistki, które postanowiły stworzyć serię naturalnych produktów do pielęgnacji twarzy i ciała. Korzenie firma NOU Poland sięgają początku lat 90, obecnie kolejne pokolenie, rozszerza działalność o produkcję, skupiając się na kreowaniu nowych zapachów.



Przy wsparciu PAIH firmy Bella Farmacja oraz NOU zawarły kontrakty na rynku **Malezji**.



✓ Organizacja przez ZBH stoiska narodowego podczas targów branżowych Cosmobeaute Malaysia

✓ Wsparcie w identyfikacji lokalnych partnerów biznesowych

✓ Wsparcie w komunikacji uwzględniające różnice międzykulturowe



ZBH Kuala Lumpur pomogło już w sumie ośmiu polskim firmom kosmetycznym w znalezieniu partnerów handlowych i w promocji swoich marek w Malezji.

# Case study eksportowe - technologia

## Firma M2M Team

**m2mteam**  
Technology in use

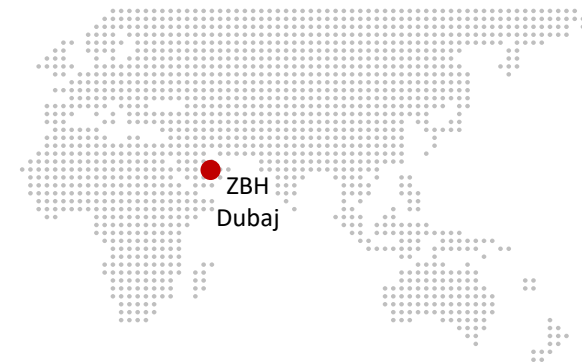


Polska firma inżynieryjna specjalizująca się w rozwiązaniach z zakresu **robotyki oraz IT** oferująca systemy:

- monitorowania temperatury,
- walidacji czujników temperatury,
- automatyzacji procesów (roboty),
- mapowania rozkładu temperatury dla **branży farmaceutycznej, medycznej oraz przemysłu spożywczego.**



Przy wsparciu PAIH firma M2Mteam zawarła kontrakt na świadczenie swoich usług w **ZEA, Arabii Saudyjskiej i Jordanii.**



✓ Organizacja wizyty na targach Arab Health w Dubaju.

**3** sprawdzonych partnerów lokalnych:

- ✓ Sharjah Blood Donation Center
- ✓ Dubai Blood Donation Center
- ✓ Abu Dhabi Blood Donation Center

✓ Wizyta w Polsce potencjalnego partnera dla M2M – emirackiej firmy Medrah. Firma przedstawiła swoje rozwiązania zastosowane w centrach krwiodawstwa w Warszawie i Gdańsku.

✓ Podpisanie kontraktu dystrybucyjnego na rynki **ZEA, Arabii Saudyjskiej i Jordanii.**

Styczeń 2019

Czerwiec 2019

Październik 2019



Opracowanie listy partnerów biznesowych



Wsparcie w kontaktach z administracją



Wsparcie komunikacyjne

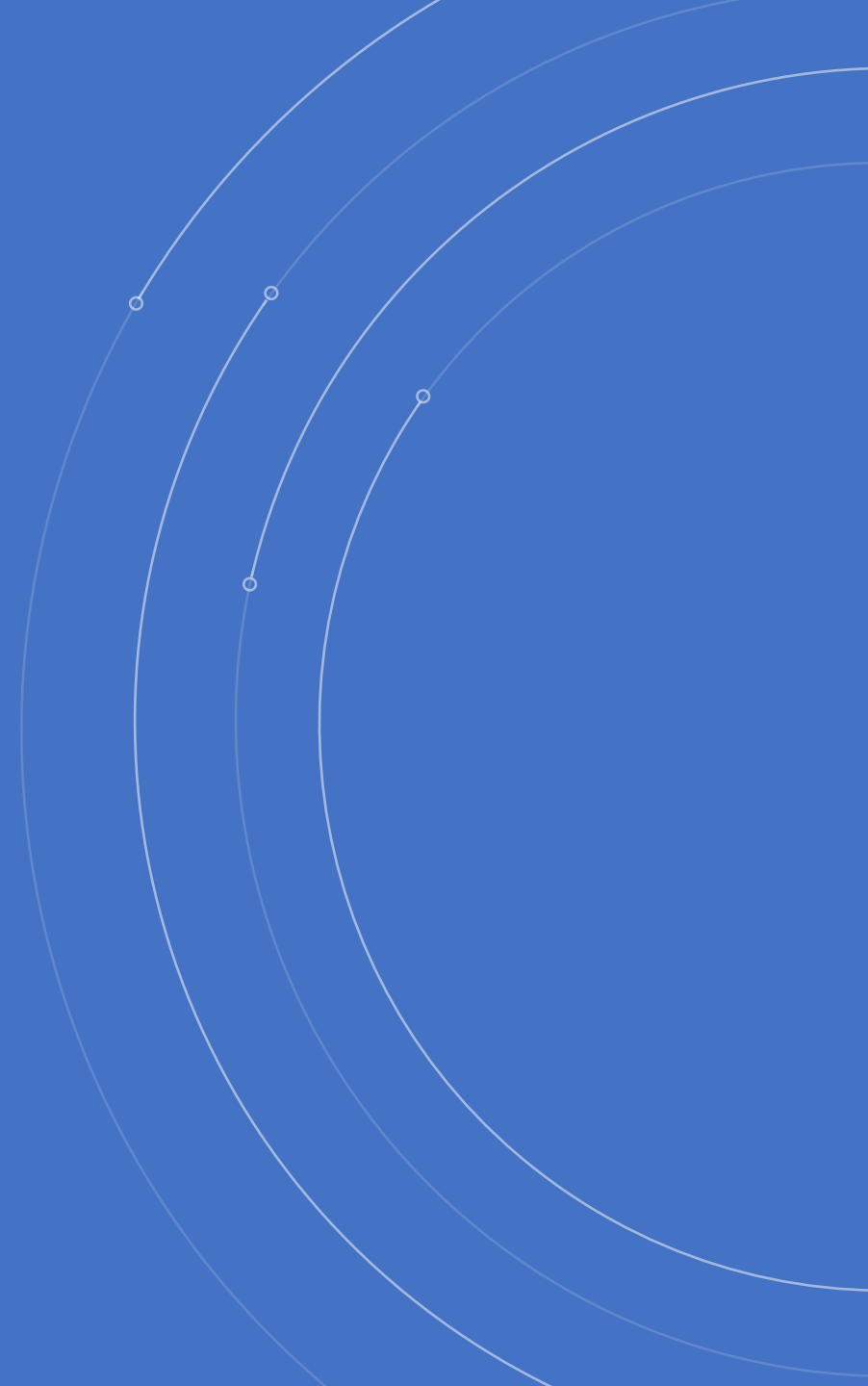


Organizacja spotkań B2B



# Nowa rzeczywistość

COVID-19

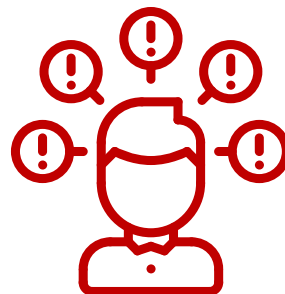


# Wyjątkowe sytuacje wymagają wyjątkowych rozwiązań

Problemy z utrzymaniem  
płynności i zatrudnienia w  
obliczu przestojów



Dynamiczne zmiany  
na rynkach  
zagranicznych



Przemodelowanie  
dotychczasowych  
łańcuchów dostaw



Zmienność i niepewność  
otoczenia biznesowego  
w większości krajów



Agencja przygotowała pakiet usług przesuwając środek ciężkości na aktywności kluczowe z punktu widzenia działania firm w warunkach zwiększonej niepewności oraz ograniczeń dla bezpośrednich kontaktów biznesowych.



Informowanie o  
możliwościach wsparcia  
przedsiębiorstw w  
dobie kryzysu



Dostarczanie aktualnych  
informacji o sytuacji na  
poszczególnych rynkach  
świata



Wyszukiwanie  
informacji o  
kontrahentach  
i ofertach



Minimalizacja ryzyka  
w warunkach  
niepewności



4,2 tys.

obsłużonych  
przedsiębiorców

200

kontraktów  
eksportowych

204

wydarzeń  
dla polskich  
przedsiębiorców

278

obsłużonych firm  
zagranicznych

**Główne branże:**

spożywcza, kosmetyczna, IT,  
budowlana, meblarska

94

webinariów

**Kosmetyki** – wprowadziliśmy jedną z polskich firm na rynek gruziński, 4 polskie firmy zawarły kontrakty w Malezji;

**Spożywcza** – Azja Singapur, gdzie 90% zapotrzebowanie na żywności pochodzi z importu - polska jajecznicza oraz jajka; Izrael 150 kontenerów spożywczych,

**Linie technologiczne** do wyrobów mleczarskich – Kanada;

**IT** – duży kontrakt eksportowy w Australii;

**Meble, wykończeniówka** – jeden z największych producentów okien – Kanada, USA - polskie narzędzia budowlane na półkach sieci 350 sklepów.



## CEL



Cel projektu - przyspieszenie rozwoju polskich **mikro, małych i średnich przedsiębiorstw** o dużym potencjale **internacjonalizacji działalności** i dużym potencjale rozwoju innowacyjnych produktów, usług lub technologii.

## RYNKI



pozaunijne

## WSPARCIE



Wsparcie w formule pomocy *de minimis*

Grant: do **200 tys. PLN** (120 000 PLN w formie gotówkowej, 80 000 PLN w formie bezgotówkowej)

- **etap krajowy** - bezgotówkowe wsparcie w postaci krajowych warsztatów eksperckich, konsultacje z ekspertami, stworzenie strategii ekspansji;
- **etap zagraniczny** – środki z przeznaczeniem m.in. na usługi doradcze, działania promocyjne, udział w konferencjach.

Stałe wsparcie przedstawicieli Centrali PAIH i ZBH w trakcie i po zakończeniu projektu





Polska Agencja  
Inwestycji i Handlu  
Grupa PFR

#### Adres

Polska Agencja Inwestycji i Handlu S.A.

ul. Krucza 50

00-025 Warszawa

#### Kontakt

Centrum Obsługi Przedsiębiorstw

tel.: +48 22 334 99 55

e-mail: [paih24@paih.gov.pl](mailto:paih24@paih.gov.pl)

[www.paih.gov.pl](http://www.paih.gov.pl)