


ZBWC

Zurich Berlin Warsaw Consulting

DOBRZE PRZEMYŚLANE DZIAŁANIA

WCHODZENIE NA RYNKI MIĘDZYNARODOWE, SZCZEGÓLNIJE JEŻELI MÓWIMY O NOWYCH TECHNOLOGIACH, TO POTENCJALNIE DOCHODOWE, ALE RYZYKOWNE PRZEDSIĘWZIĘCIE. WYKORZYSTUJĄC SWOJĄ WIEDZĘ I DOŚWIADCZENIE ZURICH BERLIN WARSAW CONSULTING UŁATWIA PRZEDSIĘBIORCOM START NA NOWYCH OBSZARACH.

Nanotechnologie, innowacyjne rozwiązania technologiczne w dobie obecnej stanowią nieodłączny element działań wielu spółek o zasięgu globalnym. To praktycznie codzienność każdego przedsiębiorcy, strategicznie udrażniającego nowe kanały sprzedaży i dbającego w ten sposób o dobrobyt i sukces swego przedsiębiorstwa. Nie mniej ważne pozostają strategiczne planowanie rozwoju i ekspansji przedsiębiorstwa na rynki zagraniczne, jak też narzędzia i działania to umożliwiające, m.in. w postaci doradztwa bądź lobbingu. Nie da się jednoznacznie odpowiedzieć na pytanie, co oznacza sukces. Dla każdego bowiem jest czym innym i inaczej jest mierzony przez przedstawicieli różnych branż. Zespół doradczy i analityczny Zurich Berlin Warsaw Consulting swoje sukcesy mierzy poprzez pomyślne działania w imieniu Klientów zarówno w zakresie pozyskiwania kapitału inwestycyjnego, i obrotowego z dotacji unijnych lub od inwestorów. Współpracując z polskimi i niemieckimi instytucjami technologicznymi staramy się przekładać już ponad 15-letnie doświadczenie, wiedzę i kontakty na konkretne pieniądze.

Doskonale zdajemy sobie sprawę z tego, że nie wszystko da się wykonać. Dlatego też przed rozpoczęciem jakiegokolwiek współpracy skrupulatnie weryfikujemy każdy powierzony nam temat pod względem jego wykonalności, innowacyjności, jak też rentowności na rynku własnym i zagranicą.

W szczególny sposób zachęcamy rodzimych przedsiębiorców do obserwowania i pilnowania wręcz ruchów partnerów biznesowych z Niemiec, m.in. w stosunku do krajów Afryki. Ważną bowiem informacją stanowi wiedza o tym, jakie kierunki obiera obecnie biznes w Europie. Rząd Niemiec przygotowuje specjalną linię wsparcia dla przedsiębiorstw nie-

mieckich, które decydują się wejść na rynki afrykańskie. Jest to wyzwanie nie tylko ze względu na warunki formalno-prawne, lecz przede wszystkim na aspekt psychologiczny i specyfikę kulturową, mające kolosalne znaczenie w biznesie.

W ramach ZBWC współpracujemy bezpośrednio z pięcioma krajami Afryki, dlatego z doświadczenia wiemy, iż jest to temat ciężki, wysoce wymagający, ale wymagający dużego zaangażowania zarówno ze strony technicznej, doradczej, jak i samego przedsiębiorcy szukającego nowego kierunku rozwoju swego przedsiębiorstwa. Wiemy też, że w fazie dobrobytu przedsiębiorstwa rzadko kontroluje się to, co może szybko przerwać dobrą passę sprzedaży lub innymi słowy pozyskiwanie nowych kontraktów. Na to zagrożenie staramy się również uczyć przedsiębiorców, którzy powierzyli nam proces wejścia na rynki zagraniczne i sprzedaż technologii wytworzonych w naszym kraju.

Chcąc zaistnieć na rynku międzynarodowym, co stanowi jeden z decydujących czynników rozwoju współczesnego biznesu, polscy przedsiębiorcy powinni wykorzystać siłę pozytywnego lobbingu, jaki należy stosować w celu osiągnięcia korzyści biznesowych w kraju, w którym chcą zaistnieć. Lobbying często kojarzy nam się z korupcją i łapówkami. Nic bardziej mylnego. Jest to zjawisko powszechnie stosowane. Żaden duży projekt inwestycyjny bądź badawczo-rozwojowy nie jest w pełni możliwy bez odpowiedniego lobbowania w postaci konsultacji bądź fachowego doradztwa biznesowego.

O takie kompleksowe wsparcie dbamy w ramach ZBWC. Nasza wiedza, doświadczenie i międzynarodowe zaangażowanie połączone z pasją, pozwalają nam z całą odpowiedzialnością zapewnić wysoką jakość świadczonych usług w Polsce i zagranicą.



KONRAD NOWACKI
CEO GROUP
www.zbwc.org.pl
tel.: +48 22 400 5288