



# Rynek katarski może być atrakcyjny dla polskiej branży budowlanej

Z Elżbietą Tęśną, Prezesem firmy ELTAR rozmawia Danuta Matynia

**Danuta Matynia:** *W marcu 2015 r. kończy się rozpoczęty w maju 2012 r. branżowy program promocji stolarki okiennej i drzwiowej. Jego realizatorem jest konsorcjum POLSKIE OKNA i DRZWI utworzone przez ELTAR (lider konsorcjum), Związek Polskie Okna i Drzwi oraz ASM Centrum Badań i Analiz Rynku. Jak duże było zainteresowanie programem przedsiębiorstw branży stolarki otworowej i czy spełnia on ich oczekiwania?*

**Elżbieta Tęśna:** W ramach branżowego programu promocji polska stolarka otworowa uzyskała środki finansowe na bezpośrednie wsparcie przedsiębiorstw (tzw. komponent A) oraz na promocję całej branży (tzw. komponent B). Należy podkreślić, że koncepcję tego programu Ministerstwo Gospodarki tworzyło we współpracy z przedstawicielami branży. Dzięki temu jest on dobrze dopasowany do jej potrzeb. Działania prowadzimy na pięciu rynkach: francuskim, niemieckim, włoskim, czeskim oraz szwedzkim. W sumie w programie uczestniczy 25 firm. Korzystają one z dofinansowania udziału w wytypowanych targach, misjach gospodarczych oraz przygotowania materiałów informacyjno-promocyjnych i reklamy w katalogu branżowym (w pięciu językach wytypowanych rynków). W ramach ogólnej promocji polskiej stolarki otworowej na wielu ważnych targach branżowych zorganizowane zostały stoiska informacyjne oraz seminaria. Prowadzona była też kampania promocyjna w zagranicznych mediach. Ważnym elementem tej części programu były wizyty studyjne zagranicznych dziennikarzy w Polsce. Mieli oni doskonałą okazję, aby przekonać się, że polskie fabryki są nowoczesne i świetnie wyposażone, a okna i drzwi „made in Poland” bardzo dobrej jakości.

Program trwa i jest za wcześnie na jego podsumowanie, ale docierające do mnie sygnały od uczestników są pozytywne. Przygotowując się do tej rozmowy, poprosiłam o ocenę programu przedstawicieli

dwóch firm. Jarosław Kaczorowski, dyrektor eksportu przedsiębiorstwa INVADO (producenta drzwi) podkreślił, że choć jego firma wcześniej uczestniczyła w wielu zagranicznych targach, to udział w programie pozwolił na zwiększenie powierzchni wystawienniczej i pokazanie większej liczby wyrobów, przygotowanie atrakcyjniejszej ekspozycji, a także na pojawienie się na imprezach, na których dotychczas INVADO nie było. Dobrze program oceniła też Maja Strzałkowska, marketing manager firmy Rodex (producenta okien rodline z PVC), która uczestniczyła w targach, np. Made Expo w Mediolanie, Batimat w Paryżu czy Fensterbau Frontale w Norymberdze i nawiązała wiele kontaktów z potencjalnymi odbiorcami. Wcześniej ze względów finansowych firma nie brała udziału w tylu imprezach, tylko w kilku wybranych. Warto podkreślić, że program wypromował wielu małych i średnich producentów okien i drzwi, pomógł im nie tylko zaprezentować za granicą wyroby, ale też poznać wymagania danego rynku i obowiązujące przepisy. Co nie oznacza, że korzyści nie odnoszą również duże przedsiębiorstwa.

**DM:** *Jednak są też sygnały, że rozgłos towarzyszący temu programowi utrudnia w wielu krajach działanie polskim producentom okien i drzwi.*

**ET:** Sukcesy polskich przedsiębiorców są solą w oku producentów stolarki otworowej np. w Niemczech, Francji, Czechach czy we Włoszech, którzy podejmują różne działania, żeby nie dzielić się rynkiem, np. niemiecki Związek Producentów Okien i Fasad (Verband Fenster+Fassade) skierował protest do Komisji Europejskiej, w którym domagał się przeprowadzenia dochodzenia w sprawie dotowania przez Ministerstwo Gospodarki i Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego branżowego programu promocji branży stolarki okiennej i drzwiowej. Niemcy sugerowali, że taka pomoc jest niezgodna z zasadami wspólnego rynku.

Protest ten okazał się jednak bezzasadny, gdyż wsparcie finansowe przedsiębiorstw to pomoc de minimis, dopuszczona przez Unię Europejską. Na innych rynkach też zdarzały się próby utrudnienia pracy naszym firmom. Potwierdza to, że program jest skuteczny, że Polacy zwiększają swoją obecność na zagranicznych rynkach, a ich produkty są dobrze oceniane przez odbiorców.

**DM:** *Firma ELTAR ostatnio zachęca polskie firmy budowlane do udziału również w targach Project Qatar i proponuje im pomoc nie tylko w przygotowaniu ekspozycji, ale też w kontaktach B2B.*

**ET:** ELTAR może pochwalić się długoletnią współpracą z wieloma firmami branży budowlanej. Ostatnio, z racji realizacji programu skupiliśmy się na stolarce otworowej. Przy okazji nadmienię, że ELTAR był jednym z inicjatorów uznania tej branży przez Ministerstwo Gospodarki za proeksportową i wnioskował o objęcie jej programem promocji. A wracając do Project Qatar 2015 – nowości w naszej ofercie. Są to jedne z największych na rynku arabskim targów budowlanych. W tym roku ELTAR został ich wyłącznym przedstawicielem w Polsce. **Gorąco zachęcam producentów materiałów budowlanych i wykończenia wnętrz, firmy architektoniczne i projektowe oraz geodezyjne, producentów maszyn i urządzeń dla budownictwa, a także firmy wykonawcze do udziału w tej imprezie,** która odbędzie się w stolicy Kataru – mieście Doha w maju 2015 r. W tym roku miałam okazję gościć na tych targach (była to już 12. edycja) i zrobiły na mnie ogromne wrażenie – bardzo nowoczesne centrum targowe, duża liczba wystawców z całego świata, wielu zwiedzających z krajów arabskich. Warto dodać, że równoległe z Project Qatar odbywają się targi kamienia StoneTech oraz maszyn budowlanych – Heavy Max.

**DM: Katar to niewielki kraj i odległy dla nas rynek. Czy wart jest zainteresowania polskich firm budowlanych?**

**ET:** Rynek katarski może być bardzo atrakcyjny dla polskiego budownictwa, ponieważ Katar to kraj o największym na świecie dochodzie na głowę mieszkańca i może sobie pozwolić na realizację megaprojektów modernizujących kraj. W ramach Narodowego Programu Wizja Katar 2030 tylko na rozwój infrastruktury zostanie przeznaczony 35 mld USD. Z realizowanych obecnie i planowanych projektów warto wymienić: **The Pearl-Qatar** – luksusowe osiedle na sztucznej wyspie (koszt to przeszło 13 mld USD); **Lusail City** – jedna z największych inwestycji na rynku nieruchomości na Bliskim Wschodzie (warta ok. 45 mld USD); **Qatar-Bahrain Causeway** – 45-km system mostów i grobli stanowiący połączenie drogowe Kataru z Bahrajnem (13 mld USD). Warto przypomnieć, iż Katar ma być organizatorem mistrzostw świata w piłce nożnej w 2022 r. Organizacja imprezy wiąże się z wieloma inwestycjami budowlanymi na terenie całego kraju, na co ma być przeznaczony ok. 140 mld USD. Choć

obecnie jest to już rynek, na którym ścierają się interesy biznesów z całego świata, to jednak nadal istnieje wiele niszy do zagospodarowania. Warto, aby wykorzystały je polskie firmy. Pragnę przy tym podkreślić, że w Katarze tak jak na innych rynkach arabskich wymagane jest działanie przez lokalnego partnera. Jego wybór jest bardzo ważny, bowiem to od niego w dużym stopniu zależą wyniki, jakie uzyska eksporter. Podczas targów Project Qatar będzie okazja do nawiązania takich kontaktów. W tych działaniach możemy też liczyć na wsparcie organizatora imprezy. Przedstawiciele targów – **Fadi A. Kaddoura** oraz **George Ayache**, którym bardzo zależy na obecności polskich firm budowlanych, zapewni mi, że pomogą w przygotowaniu imprez i spotkań zgodnych z potrzebami naszych wystawców.

**DM: Czy w dobie powszechnego internetu i wykorzystywania innych nowoczesnych środków komunikacji targi nie straciły na znaczeniu?**

**ET:** Prowadząc od 19 lat firmę wystawienniczą ELTAR i mając duże doświadczenie oraz kontakty z renomowanymi za-

granicznymi towarzystwami targowymi i z wieloma polskimi firmami, z całym przekonaniem mogę stwierdzić, że dobre targi z odpowiednio przygotowanym programem imprez towarzyszących nadal cieszą się powodzeniem i pełnią bardzo ważną rolę w biznesie. A obsługując wiele branż oraz imprez na różnych rynkach. Duże znaczenie targów i wystaw w świecie arabskim wynika wprost z obyczaju i kodu kulturowego, który uznaje wyższość bezpośredniego kontaktu kontrahentów nad komunikacją niebezpośrednią. Natomiast europejskim przykładem doskonałej kondycji targów budowlanych są monachijskie BAU. Od wielu edycji jest tam lista firm oczekujących na przyznanie powierzeni. Na BAU 2015, dzięki staraniom firmy ELTAR oraz Wydziału Promocji Handlu i Inwestycji przy Ambasadzie RP w Berlinie i Konsulatu Generalnego RP w Monachium, uzyskaliśmy, co jest dużym sukcesem, 200 m<sup>2</sup>. Przykładów dobrych targów jest wiele, co świadczy, że ta forma kontaktów przedsiębiorców z potencjalnymi klientami jest nadal atrakcyjna i skuteczna.

**DM: Bardzo dziękuję za rozmowę.**



[www.eltar-targi.com.pl](http://www.eltar-targi.com.pl)

tel. +48 22 617 12 02; 617 25 55; fax +48 22 617 07 33; e-mail: [biuro@eltar-targi.com.pl](mailto:biuro@eltar-targi.com.pl)

Doświadczony i profesjonalny organizator zagranicznych wystąpień targowych polskich firm  
zaprasza do udziału

**w międzynarodowych targach budowlanych:**

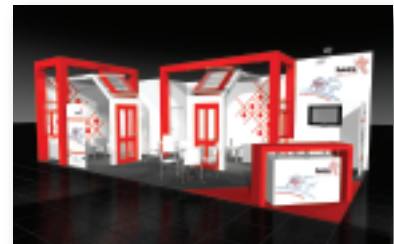
**SAIE3** SAIE 3, Bolonia, 22 – 25 października 2014

**BAU 2015** BAU, Monachium, 19 – 24 stycznia 2015  
January 19-24 - Munich

**MADE Expo** MADE Expo, Mediolan, 18 – 21 marca 2015  
Milano Architecture Design Edition

**BATIMAT** BATIMAT, Paryż, 2 – 6 listopada 2015

**PROJECT QATAR** **NOWOŚĆ!!! PROJECT QATAR**, Doha, 4 – 7 maja 2015



Targi **PROJECT QATAR** – doskonała platforma dla firm branży budowlanej do kontaktów z krajami Zatoki Perskiej. Katar z licznymi inwestycjami zaplanowanymi do 2030 roku w ramach Qatar National Vision 2030 to szansa dla polskich firm na zdobycie nowego rynku i realizację wielu inwestycji.

**ELTAR – wyłączny przedstawiciel PROJECT QATAR w Polsce zaprasza do udziału w targach.**