



Ministerstwo
Rozwoju i Technologii



**Doświadczenia polskich firm w realizacji
zamówień organizacji międzynarodowych
– 25 PRZYPADKÓW SUKCESU!**



Ministerstwo
Rozwoju i Technologii



**WIELKOPOLSKA
GRUPA PRAWNICZA**

MAŻWA, SENDROWSKI I WSPÓLNICY SP. K.

www.zzp.wgpr.pl

**Paweł Sendrowski
Konrad Jaśkowiak
Olga Kaźmierczak
Rafał Cebulski
Sebastian Andrzejewski**

Spis treści

Wstęp	7
DHI Polska	13
KDK	21
OBIO Dom produkcyjny	27
Agencja Nie Do Ogarnięcia	31
Bechtle Direct Polska	37
Delta Tour	43
MS Enter-Prise	49
Statim Integrator	53
Międzynarodowe Targi Poznańskie	59
Heli One	65
GeneMe	71
MESKO	75
ADVERT Sławomir Wójcik	79
Expansio	85
Mikomax	91
Bin-e	97
Bright Inventions	101
Dutchmed PL	105
BIMO Tech	109
Airly	113
Tricomp	119
Last Mile Experts	125
SEVEN CARS Beata Bekalarska	131
Sweco Polska	135
DS Consulting	141
Podsumowanie	146
Spis organizacji międzynarodowych zawartych w raporcie	150

Wstęp

Wśród polskich przedsiębiorców coraz większą ciekawość i popularność budzą zamówienia organizacji międzynarodowych. Co roku udzielają one zamówień o wartości kilkudziesięciu miliardów dolarów. Najbardziej rozpoznawalne i dysponujące największym budżetem są instytucje, działające w ramach systemu Organizacji Narodów Zjednoczonych (budżet w 2022 roku na poziomie 29,6 mld dolarów), Grupa Banku Światowego (budżet w 2022 roku na poziomie 21,1 mld dolarów) i NATO (budżet w 2022 roku na poziomie 5,5 mld dolarów).

Pamiętajmy, że obecnie na świecie funkcjonuje kilka tysięcy różnych organizacji międzynarodowych, które niewątpliwie stanowią ciekawą grupę jednostek zamawiających. Tylko w ramach Unii Europejskiej działalność prowadzi ponad 50 różnych agencji, instytucji i organów. Warto wspomnieć, że wartość zamówień Parlamentu Europejskiego w 2022 roku wynosiła 410 mln euro. Natomiast w świadomości przedsiębiorców rzadko kiedy pojawiają się chociażby takie organizacje jak Czerwony Krzyż (budżet w 2022 roku na poziomie 2,84 mld franków szwajcarskich) czy OECD (budżet w 2022 roku na poziomie 130 mln dolarów).

Na całym świecie zamówienia organizacji międzynarodowych cieszą się bardzo dużym zainteresowaniem, a dla wielu przedsiębiorców instytucje międzynarodowe stały się partnerami biznesowymi. Jednak w Polsce przez lata rynek ten wydawał się być zamknięty i niedostępny dla polskich przedsiębiorców. Przykładowo, jeszcze w 2021 roku (podobnie zresztą jak w poprzednich latach) polskie firmy na rynku zamówień Organizacji Narodów Zjednoczonych łącznie pozyskały 4,86 mln dolarów. W tym samym czasie firmy ukraińskie zyskały 213,91 mln dolarów, rumuńskie 107,29 mln dolarów, czeskie 14,38 mln dolarów a firmy litewskie 13,19 mln dolarów. Warto jednocześnie wspomnieć, że w 2021 roku instytucje działające w ramach Organizacji Narodów Zjednoczonych na zamówienia publiczne łącznie wydały 29,6 miliardów dolarów, co oznacza, że udział polskich firm wynosił zaledwie 0,1%.

Żeby skutecznie zachęcać rodzime firmy do aktywnego udziału w przetargach organizacji międzynarodowych, z jednej strony należy zrozumieć, dlaczego przez lata zamówienia te stanowiły białą plamę na mapie działalności zagranicznej polskiego biznesu, z drugiej natomiast warto uświadomić przedsiębiorcom, jakie korzyści daje współpraca z takimi organizacjami jak Organizacja Narodów Zjednoczonych, Grupa Banku Światowego, NATO, Czerwony Krzyż, Parlament Europejski czy Komisja Europejska.

Zacznijmy od przyczyn bierności polskich firm na rynkach organizacji międzynarodowych.

Z pewnością takich czynników jest wiele, jednym z nich niewątpliwie jest bariera mentalna. Nieprawdą jest, że polscy przedsiębiorcy przez lata nie mieli nic do zaoferowania na rynkach zagranicznych. Wręcz przeciwnie, mamy wysokiej jakości produkty, wykwalifikowaną kadrę, znającą języki obce (w tym język angielski, który jest językiem podstawowym w większości organizacji międzynarodowych) oraz doświadczenie w eksporcie zagranicznym. Warto wspomnieć, że od 2013 roku wartość eksportu zagranicznego z roku na rok (z wyjątkiem 2020 roku) systematycznie rosła, osiągając bardzo wysoki poziom w 2022 roku. Mimo wszystkich zalet polskiego biznesu, właśnie ze względu na barierę mentalną, przez lata rynek zamówień organizacji międzynarodowych dla polskich firm wydawał się nieco abstrakcyjny i egzotyczny.

Być może bariera ta mentalna wynikała z braku wiedzy, dostępu do informacji czy też braku wsparcia ze strony instytucji państwowych.

Co ciekawe, w trakcie wielu spotkań lub szkoleń, dotyczących pozyskiwania zamówień na rynkach organizacji międzynarodowych, które miałem przyjemność prowadzić dla polskich przedsiębiorców, bardzo często padało pytanie, czy istnieją jakieś preferencje krajowe, np. na rynku zamówień Organizacji Narodów Zjednoczonych? Wątpliwości budzi fakt, że od lat firmy amerykańskie pozyskują najwięcej kontraktów na rynku Organizacji Narodów Zjednoczonych. Zawsze odpowiadam, że jakkolwiek preferencja krajowa w ramach Organizacji Narodów Zjednoczonych (ale również w ramach Grupy Banku Światowego czy NATO) jest mitem. Mało tego – jedną z naczelnych zasad systemu zamówień Organizacji Narodów Zjednoczonych jest zasada skutecznej konkurencji międzynarodowej. Sukces amerykańskich firm wynika oczywiście z wielu czynników, wśród których należy wymienić: świetne przygotowanie merytoryczne przedsiębiorców amerykańskich, znajomość zasad i reguł funkcjonowania systemu zamówień Organizacji Narodów Zjednoczonych, know-how, wsparcie instytucjonalne, duża aktywność tych firm, jak również dobrze rozumiana umiejętność wykorzystywania nadarzających się okazji. Przykład firm amerykańskich może być wskazówką dla naszego rynku. Niewątpliwie polskie firmy mają sporo do nadrobienia, ale przy aktywnym i konsekwentnym udziale instytucji państwowych (chociażby Ministerstwa Rozwoju i Technologii, które już od kilku lat prowadzi szeroko zakrojoną akcję promocyjną zamówień organizacji międzynarodowych) oraz dużym zaangażowaniu kadr polskich przedsiębiorców ten dystans można stosunkowo szybko pokonać.

Szukając przyczyn bierności polskich firm na arenie organizacji międzynarodowych, warto zwrócić uwagę na polski rynek zamówień publicznych. W ostatnich kilkunastu latach był on tak chłonny i absorbujący, że rodzime firmy, którym udało się zdobyć doświadczenie dotyczące systemu prawa zamówień publicznych w Polsce, nie miały już potrzeby lub przestrzeni (organizacyjnej, kadrowej czy finansowej) na analizę i naukę rynków zagranicznych. Jednocześnie, po okresie wzrostu wartości tego rynku, w ostatnich latach można było zaobserwować pewną niestabilność rynku zamówień publicznych w Polsce. Jeszcze w 2011 roku wartość rynku zamówień publicznych w naszym kraju wynosiła 144,1 mld złotych, przez następne lata rosła, do poziomu 202,1 mld złotych w 2018 roku, a z kolei przez kolejne trzy lata wynosiła odpowiednio: 198,9 mld złotych, 183,5 mld zł oraz 184,6 mld zł. Powyższe dane pokazują, że począwszy od 2011 roku przedsiębiorcy mogli korzystać z rozrastającego się sektora publicznego, jednak szczególnie w okresie 2019 – 2021 rynek ten okazał się dość chwiejny i mało stabilny (główne przyczyny to: pandemia, wysoka inflacja, wojna w Ukrainie czy rosnące ceny surowców). Siłą rzeczy zachwiania i niestabilność na polskim rynku zamówień publicznych w ostatnich latach doprowadziły do tego, że firmy zaczęły rozglądać się za alternatywnymi rynkami oraz możliwościami biznesowymi. Niewątpliwie zamówienia organizacji międzynarodowych są w takiej sytuacji bardzo atrakcyjną alternatywą.

Ponadto, na dość nieufne podejście polskich firm do zamówień organizacji międzynarodowych duży wpływ ma postrzeganie polskiego rynku zamówień publicznych (niezależnie od jego atrakcyjności finansowej). Mimo że jest on zachęcający i wiele polskich firm z pozyskiwania zamówień uczyniło sobie stałe źródło dochodów, to już jakość systemu prawa zamówień jako takiego pozostawia wiele do życzenia. Przede wszystkim rynek zamówień publicznych w Polsce postrzegany jest jako zbyt sformalizowany i nieelastyczny, a przedsiębiorcy muszą poświęcać swój czas i energię na zadania i obowiązki, z którymi nie spotykają się w sektorze prywatnym. Dlatego m.in. jednym z głównych celów nowego prawa zamówień publicznych obowiązującego od 1 stycznia 2021 r. jest zwiększenie efektywności zamówień publicznych w Polsce. W tym miejscu warto zwrócić uwagę na dokument pt. Polityka zakupowa państwa (pierwsza Polityka zakupowa państwa uchwalona została 11 stycznia 2022 r., obejmuje lata 2022-2025). Zgodnie z założeniem ustawodawcy przyjęcie polityki zakupowej oznacza odejście od postrzegania zamówień publicznych wyłącznie w kategoriach sformalizowanych procedur, których dochowanie jest najważniejszym celem zamawiającego. Jednym z jej głównych dążeń jest zmiana spojrzenia na zamówienia publiczne. Mają być one w większym stopniu postrzegane jako instrument zwiększający poziom innowacyjności krajowej gospodarki i przyczyniający się do realizacji celów zrównoważonego rozwoju, tj. celów o charakterze społecznym, środowiskowym oraz zdrowotnym. Jeżeli

polski ustawodawca faktycznie osiągnie zakładany efekt na polskim rynku zamówień publicznych, to siłą rzeczy zachęci przedsiębiorców do większej aktywności na bardziej rozwiniętym pod tym względem rynku zamówień organizacji międzynarodowych. Oczywiście postrzeganie zamówień organizacji międzynarodowych przez pryzmat polskiego systemu prawa zamówień publicznych jest nieadekwatne i nie oddaje tego, w jaki sposób ten system zorganizowany jest we wiodących organizacjach międzynarodowych.

Powyżej opisałem główne bariery i okoliczności, które wpływały na niski poziom zainteresowania polskich firm rynkiem zamówień organizacji międzynarodowych.

Jednak jako osoba, która od lat propaguje zamówienia organizacji międzynarodowych, chciałbym przede wszystkim wskazać, dlaczego warto zainteresować się tą tematyką. Powodów jest naprawdę wiele, ale warto pochylić się nad tymi najważniejszymi.

W pierwszej kolejności wskazać należy, że w związku z wojną w Ukrainie wiele organizacji międzynarodowych, w tym instytucje działające w ramach Organizacji Narodów Zjednoczonych czy Grupy Banku Światowego są niezwykle aktywne i od początku wojny oferują wsparcie oraz pomoc humanitarną dla mieszkańców Ukrainy oraz instytucji ukraińskich. Przykładowo, od lutego 2022 roku Bank Światowy zmobilizował ponad 41 mld dolarów w ramach finansowania awaryjnego, z czego 33 mld dolarów zostało wydatkowane (dane na styczeń 2024 roku). Z kolei Czerwony Krzyż w 2022 roku przeznaczył na rzecz Ukrainy 381,6 mln dolarów. Bieżąca, nieprzerwana pomoc humanitarna dla Ukrainy oznacza tysiące zamówień oraz kontraktów dla firm z całego świata, w tym z Polski. Siłą rzeczy, z racji dużego zaangażowania polskich instytucji publicznych, jak również postawy całego społeczeństwa czy też z racji położenia geograficznego polski biznes może stać się wiodącym graczem na rynku ukraińskim.

W tym miejscu pragnę zaznaczyć, że niemal od początku wojny budowana jest w Polsce narracja, że to właśnie głównie polskie firmy będą odbudowywać powojenną Ukrainę. Mimo że hasło odbudowy Ukrainy przez polskie firmy brzmi atrakcyjnie i nośnie, to prawda jest taka, że obecnie droga do kontraktów i zamówień związanych z pomocą humanitarną oraz odbudową Ukrainy wiedzie przede wszystkim właśnie przez organizacje międzynarodowe. Polskie firmy, które faktycznie zainteresowane są swoim udziałem przy bieżącej pomocy Ukrainie (bo w tym momencie można mówić raczej o bieżącej pomocy, a nie realnej odbudowie), już teraz mogą brać udział w przetargach prowadzonych przez: instytucje działające w ramach Organizacji Narodów Zjednoczonych, Grupy Banku Światowego, Komisji Europejskiej, Czerwonego Krzyża. W związku z sytuacją w Ukrainie instytucje te zamawiają niemal wszystko: sprzęt IT, specjalistyczne pojazdy (m.in. ambulanse, wozy strażackie), leki i suplementy, sprzęt medyczny, materiały drukarskie i promocyjne, usługi logistyczne, zestawy i racje żywnościowe czy meble. Co ciekawe, coraz więcej przetargów dotyczy renowacji budynków (m.in. szkół) czy dostaw materiałów budowlanych.

Ponadto, w związku z wojną w Ukrainie swoje przedstawicielstwa, bazy logistyczne i magazyny otworzyły różne instytucje, głównie działające w ramach Organizacji Narodów Zjednoczonych, takie jak: Fundusz Narodów Zjednoczonych na Rzecz Dzieci, Organizacja Narodów Zjednoczonych ds. Uchodźców, Międzynarodowa Organizacja ds. Migracji czy Światowa Organizacja Zdrowia. Dzięki takiemu zaangażowaniu różnych instytucji bezsprzecznie może na tym zyskać polski biznes. Co ważne, swoje biuro w Polsce otwiera również Biuro Narodów Zjednoczonych ds. Usług Projektowych (UNOPS). Podstawowym jego zadaniem będzie zarządzanie systemem zamówień publicznych dotyczących odbudowy Ukrainy oraz prowadzenie projektów z nią związanych. Niewątpliwie dzięki umieszczeniu biura w sąsiadującej z Ukrainą Polsce, zwiększy się możliwość udziału polskiego sektora prywatnego w platformie zamówień publicznych Organizacji Narodów Zjednoczonych.

Jednak o atrakcyjności zamówień organizacji międzynarodowych decyduje dużo więcej czynników.

Wielu przedsiębiorców, z którymi rozmawialiśmy w trakcie pracy nad raportem, jak również naszych klientów, wskazuje jako zaletę pracy z organizacjami międzynarodowymi jasno sprecyzowane warunki i transparentność zawieranych umów oraz konkretnie wskazane wymagania zamawiającego. Jednocześnie większość z nich podkreślało, iż realizacja zamówienia dla organizacji międzynarodowej nauczyła ich nowej, odmiennej kultury pracy, jak również efektywnego działania w wielokulturowych zespołach.

Firmy (nie tylko polskie), mające doświadczenia w pracy z organizacjami międzynarodowymi, zwracają uwagę na bardzo biznesowe podejście tych organizacji i instytucji do współpracy z przedsiębiorcami. Organizacje międzynarodowe nie boją się budować wieloletnich, długofalowych relacji z wykonawcami, którzy sprawdzili się podczas realizacji zamówień. Nadto, jednym z najczęściej pojawiających się aspektów współpracy z organizacjami międzynarodowymi jest kwestia wizerunku, zwiększenia prestiżu firmy oraz wpływu tych zamówień na pozyskanie znacznie większych i ciekawszych kontraktów.

Nie możemy również zapominać o aspekcie finansowym. Niewątpliwie współpraca z organizacjami międzynarodowymi jest opłacalna – instytucje działające w ramach Organizacji Narodów Zjednoczonych, Grupy Banku Światowego, NATO i inne wiodące organizacje międzynarodowe są stabilnym i wypłacalnym partnerem biznesowym. Z pewnością dużą wartością współpracy z organizacjami międzynarodowymi są zwolnienia podatkowe. Oczywiście aspekt podatkowy jest dość skomplikowany i zróżnicowany w zależności od organizacji, jednak co do zasady możemy w tym wypadku mówić o dużych korzyściach dla przedsiębiorców.

Na zakończenie chciałbym przytoczyć opinię jednego z przedsiębiorców objętych badaniem na temat współpracy z organizacją międzynarodową. Na pytanie, czego firma nauczyła się od organizacji międzynarodowej odpowiedział: „Współpraca z organizacjami międzynarodowymi to nie tylko prestiż, ale także nowe doświadczenie, pozwalające rozwinąć horyzonty i szerzej spojrzeć na otoczenie biznesowe. To może dać impuls do dalszego rozwoju firmy na rynku międzynarodowym.”

Ta opinia stanowi pewnego rodzaju kwintesencję współpracy z organizacjami międzynarodowymi oraz pokazuje, że korzyści z takiej kooperacji wykraczają poza aspekt finansowy i mogą przez lata pozytywnie oddziaływać na firmę.

Życzę wszystkim przedsiębiorcom, aby niniejszy raport stał się impulsem do większej aktywności na rynkach zamówień organizacji międzynarodowych, która z kolei przynieść może sporo sukcesów i realnych korzyści.

Paweł Sendrowski
radca prawny, współnik zarządzający w Wielkopolskiej Grupie Prawniczej

Forma prawna: spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

Wielkość zatrudnienia: ponad 50 osób.

Rodzaj działalności: DHI świadczy usługi konsultingowe oraz dostarcza technologię informatyczną na najwyższym światowym poziomie, wyposaża profesjonalistów oraz środowisko naukowo-universyteckie w oprogramowanie do modelowania symulacyjnego różnych aspektów środowiska wodnego.

Opis posiadanych budynków produkcyjnych lub usługowych: opis posiadanych budynków produkcyjnych lub usługowych – DHI Polska wynajmuje pomieszczenia pod biura w Warszawie, Rzeszowie, Krakowie, Wrocławiu i Gdyni.

Osiągnięte wyniki finansowe: przychód za 2022 rok to 15.729.541,05 PLN.



Historia firmy:

DHI Polska Sp. z o.o. (dalej DHI Polska) została założona w 2006 r. i jest częścią Grupy DHI z siedzibą w Danii, niezależnej organizacji skoncentrowanej na dostarczaniu wiedzy, praktyk inżynierskich oraz szeroko rozumianej technologii w obszarze wody i środowiska z rozbudowaną sekcją badawczą R&D. W tym zakresie, od ponad 50 lat, rozwija autorskie oprogramowanie do modelowania świata wody.

Przez lata obecności na rynku DHI Polska zrealizowała kilkaset projektów w różnych dziedzinach swojej aktywności biznesowej. Przez 18 lat działalności przeszkoliliśmy ponad 1 000 osób z zakresu obsługi rodziny oprogramowania MIKE. Ponad 100 instytucji zakupiło od nas oprogramowanie do modelowania i wykorzystuje je w swojej działalności. DHI Polska zbudowała i obsługuje także systemy wspierania decyzji w zakresie zarządzania swoją infrastrukturą lub ochrony przed powodzią, które każdego dnia wraz ze standardowym oprogramowaniem pozwalają naszym klientom na podniesienie poziomu świadczonych usług oraz zapewniają namacalne korzyści w aspekcie ekonomicznym, technicznym lub operacyjnym.

Opracowaliśmy modele sieci wodno-kanalizacyjnej oraz oczyszczalni ścieków dla wielu miast Polski, w tym m.in. Krakowa, Wrocławia, Rzeszowa, Białegostoku, Gorzowa Wielkopolskiego, Sopotu, Gdyni, Poznania, Bielska-Białej, Katowic. Braliśmy udział w opracowaniu kluczowych dokumentów planistycznych w gospodarce wodnej, wymaganych dyrektywami unijnymi.

Osiemnaście lat działalności i współpracy z biurami DHI w ponad 30 krajach pozwoliło nam zdobyć duże doświadczenie i umiejętność pracy projektowej, dzięki czemu nasi klienci osiągają korzyści ekonomiczne, techniczne i operacyjne. DHI Polska to nie tylko lider w branży, ale także partner dostarczający innowacyjne rozwiązania dla zrównoważonego zarządzania zasobami wodnymi na świecie.

Opis zrealizowanego zamówienia na rzecz organizacji międzynarodowej:

Nazwa organizacji międzynarodowej:

Bank Światowy dla Państwowego Gospodarstwa Wodnego Wody Polskie.

Długość i orientacyjna wartość kontraktu:

2 miesiące, wartość kontraktu 1.575.769,38 PLN.

Data zrealizowanej dostawy, rodzaj dostarczonego towaru lub usługi:

1 lutego 2023 roku, dostawa oprogramowania do modelowania wraz ze wsparciem technicznym (MIKE+, MIKE Hydro River, MIKE 21C, MIKE 21FM), szkolenie dla administratorów systemów informatycznych.

Miejsce dostawy i wykorzystany środek transportu:

Wrocław/Kraków, usługa świadczona online, okazjonalnie osobiście.

Informacje nt. dalszych doświadczeń w realizacji przetargów organizacji międzynarodowych:

Złożony proces negocjacyjny w zakresie umowy (umowy licencyjne stanowią szczególny przypadek), pozostałe kwestie organizacji przetargów na podstawie swoich doświadczeń DHI wskazuje jako klarowne i mniej skomplikowane niż lokalne przepisy PZP.

Wywiad z przedsiębiorcą:

Jaka jest największa różnica w pozyskiwaniu i realizacji zamówień na polskim rynku zamówień publicznych lub od prywatnych kontrahentów, a w pozyskiwaniu i realizacji zamówień na rzecz organizacji międzynarodowej?

Pozyskiwanie i realizacja zamówień różni się w zależności od rodzaju rynku i specyfiki zamawiającego. Jest na pewno kilka kluczowych różnic między pozyskiwaniem i realizacją zamówień na polskim rynku zamówień publicznych lub od prywatnych kontrahentów, a realizacją zamówień na rzecz organizacji międzynarodowej:

Procedury i przepisy prawne:

- na polskim rynku zamówień publicznych obowiązują szczegółowe procedury i przepisy określone w ustawie Prawo zamówień publicznych dalej „p.z.p.”). Procesy te są regulowane prawnie i muszą być przestrzegane przez wszystkich uczestników. Obowiązuje procedura/tryb odwoławczy jasno uregulowany ustawą;
- w przypadku zamówień od organizacji międzynarodowych obowiązują różne przepisy, w zależności od charakteru organizacji. Są to z reguły specjalne procedury, zasady i regulacje dostosowane do potrzeb międzynarodowej współpracy. W przypadku przetargów dotyczących projektów finansowanych i współfinansowanych ze środków Banku Światowego, brakuje jasnej procedury zaskarżania wyboru, rewizji ofert konkurencji, trybu odwoławczego, jaki znamy z ustawy p.z.p.

Konkurencja i uczestnicy:

- konkurencja na polskim rynku może obejmować różnorodne firmy, zarówno krajowe jak i zagraniczne, które spełniają określone kryteria uczestnictwa;
- uczestnictwo w przetargach organizacji międzynarodowych może być bardziej specjalistyczne, a konkurencja może obejmować firmy z różnych krajów, dostarczające usługi lub produkty na poziomie międzynarodowym.

Skomplikowanie procedur:

- procedury zamówień publicznych w Polsce mogą być dość skomplikowane, są jednak dostosowane do lokalnych realiów;
- procedury międzynarodowe mogą z jednej strony być bardziej złożone ze względu na różnice kulturowe, regulacje międzynarodowe i zróżnicowane wymagania różnych krajów, lecz z drugiej strony prostsze ze względu na m.in. brak części etapów znanych z procesu zamówień opartych na p.z.p.

Znaczenie doświadczenia międzynarodowego:

- w przypadku rynku krajowego doświadczenie związane z lokalnymi procedurami i przepisami może być kluczowe;
- w międzynarodowych przetargach wartość doświadczenia międzynarodowego, zarówno w zakresie przetargów jak i dostarczania usług na światową skalę może być istotnym czynnikiem w procesie aplikacyjnym.

Co jest największą zaletą współpracy z organizacjami międzynarodowymi?

” **Współpraca z organizacjami międzynarodowymi może mieć wiele zalet, zależnie od celów i dziedziny działalności danej firmy. Jednak największą zaletą współpracy z organizacjami międzynarodowymi jest dostęp do globalnych rynków i możliwość międzynarodowego rozwoju.** ”

Współpraca z organizacjami międzynarodowymi otwiera drzwi do globalnych rynków, co dla wielu firm oznacza możliwość dostarczania produktów lub usług na skalę światową. Działając na arenie międzynarodowej, firma może zwiększyć swoje szanse na zdobycie nowych kontraktów, klientów i partnerów biznesowych. Inne, również istotne korzyści wynikające ze współpracy z organizacjami o charakterze międzynarodowym to:

- prestiż i wiarygodność – praca z renomowaną organizacją międzynarodową może zwiększyć prestiż firmy i jej postrzeganie na rynku. Takie partnerstwo może również wpływać na postrzeganie marki przez klientów, inwestorów i innych interesariuszy;
- dostęp do finansowania – finansowe wsparcie dla firm i projektów, oferowane przez organizacje międzynarodowe, może znacząco pomóc w rozwijaniu i realizacji planów biznesowych;
- transfer wiedzy i technologii – współpraca z organizacjami międzynarodowymi umożliwia dostęp do najnowszych osiągnięć w danej dziedzinie oraz transfer wiedzy i technologii. To może wspomóc rozwój i innowacje w przedsiębiorstwie;
- współpraca z różnymi kulturami – praca z organizacjami międzynarodowymi daje możliwość współpracy z przedstawicielami różnych kultur. To nie tylko poszerza horyzonty biznesowe, ale także umożliwia zdobycie doświadczenia w zarządzaniu wielokulturowym zespołem;
- wsparcie w sytuacjach kryzysowych – współpraca z organizacjami międzynarodowymi może być pomocna w sytuacjach kryzysowych, takich jak konflikty, klęski żywiołowe czy pandemie. Organizacje międzynarodowe często angażują się w działania pomocowe i odbudowę, co może być istotne dla firm operujących na obszarach dotkniętych kryzysem.

W jaki sposób realizacja zamówienia z organizacji międzynarodowej wpłynęła na rozwój Państwa firmy?

Realizacja zamówień miała pozytywny wpływ na rozwój firmy. Jedną z zalet tej współpracy było na pewno zwiększenie przychodów. Współpraca z renomowaną organizacją międzynarodową może również wpłynąć na postrzeganie firmy, zwiększając jej prestiż i wiarygodność na rynku. Następnym pozytywnym aspektem jest rozwój kompetencji. Praca z organizacją międzynarodową wymaga dostosowania się do specyficznych standardów, procedur i wymagań, co przyczynia się do rozwoju kompetencji i zdobycia nowego doświadczenia przez firmę i jej pracowników. To także rozwój kompetencji stricte technicznych - szczególnie zamówienie dotyczące programu działań wymogło proponowanie posunięć innowacyjnych, z poszanowaniem celów środowiskowych i społecznych. Dodatkowo, pozytywny wynik współpracy z jedną organizacją międzynarodową może otworzyć drzwi do kolejnych projektów i współpracy z podobnymi instytucjami.

Czego nauczyłem się, współpracując z organizacją międzynarodową przy realizacji zamówienia?

Współpraca z organizacją międzynarodową przy realizacji zamówienia dostarczyła cennej wiedzy i doświadczeń w aspektach takich jak m.in.:

- dostosowanie do standardów i procedur Banku Światowego;
- rozwijanie umiejętności negocjacyjnych;
- rozwijanie umiejętności technicznych i technologicznych;
- dostosowywanie się do zmiennych warunków – zarówno na szczeblu krajowym jak i międzynarodowym środowisku biznesowym gdzie warunki mogą ulegać szybkim zmianom. Taka współpraca wymaga od nas elastycznego dostosowania się do nowych sytuacji i szybkiego podejmowania decyzji.

Na co przede wszystkim zwracać uwagę przy ubieganiu się o zamówienia organizacji międzynarodowych?

Jest kilka ważnych aspektów, na które należy zwrócić uwagę przy ubieganiu się o zamówienia organizacji międzynarodowych, mogących znacząco wpłynąć na skuteczność wniosku, na przykład:

- zrozumienie wymagań i procedur – dokładne zapoznanie się z dokumentacją przetargową jest kluczowe, aby upewnić się czy spełniamy wszystkie warunki formalne i techniczne;
- doświadczenie i referencje – jasno i klarownie opisane doświadczenie w dziedzinie, w której ogłoszono przetarg oraz referencje ze zrealizowanych projektów, które potwierdzają zdolność do skutecznego wdrażania podobnych zamówień. Im większe tym lepiej, gdyż zdecydowanie doświadczenie to jest to, na co Bank Światowy kładzie szczególny nacisk na doświadczenie;
- zdolność finansowa – niektóre organizacje międzynarodowe mogą wymagać informacji dotyczących zdolności finansowej firmy. Warto wcześniej przygotować stosowne dokumenty, które potwierdzą stabilność finansową i zdolność do realizacji projektu;
- zarządzanie ryzykiem – warto mieć przygotowane i omówione sposoby zarządzania ryzykiem w projektach z organizacjami międzynarodowymi. Wskazać środki zapobiegawcze i strategie, które mogą być zastosowane w przypadku nieprzewidzianych problemów;
- znajomość regulacji międzynarodowych – zapewnienie zgodności z przepisami może być kluczowym elementem skutecznego ubiegania się o zamówienie;
- zrozumienie kultury organizacyjnej – jest bardzo ważne. Wnioski, które uwzględniają zgodność z wartościami i praktykami danej organizacji, mogą być lepiej oceniane;
- zdolność do współpracy międzynarodowej – posiadanie doświadczenia w pracy z różnymi kulturami może być atutem;
- wysoka jakość oferty – przygotowanie dokładnej i konkurencyjnej oferty technicznej, podkreślającej unikalne cechy naszych produktów lub usług;
- terminowość i elastyczność – pokazanie, że firma jest zdolna dostarczyć zamówienie zgodnie z harmonogramem. Wykazanie elastyczności w dostosowywaniu się do zmieniających się warunków może być również istotne.

Ważne jest, aby cała dokumentacja i informacje były kompletne, klarowne, kompleksowe i zgodne z wymaganiami organizacji międzynarodowej.

Czy do przygotowania oferty w ramach postępowania dla organizacji międzynarodowej potrzebny jest rozbudowany zespół pracowników / ekspertów?

Przygotowanie oferty w ramach postępowania dla organizacji międzynarodowej może wymagać zaangażowania rozbudowanego zespołu pracowników i ekspertów, zwłaszcza jeśli projekt jest skomplikowany lub wymaga specjalistycznej wiedzy, przygotowania oferty technicznej zawierającej rozbudowaną metodykę. Kluczowe jest dostarczenie kompleksowej i konkurencyjnej oferty, co często wymaga różnorodnych umiejętności i doświadczeń. W przypadku projektów finansowanych ze środków Banku Światowego, na pewno atutem będzie posiadanie ekspertów od przygotowania części finansowo-formalnej, która w przypadku procedur Banku jest dość rozbudowana i zupełnie odmienna od tych znanych z polskich lokalnych przetargów.

Jeśli oferta dotyczy konkretnej branży lub sektora, posiadanie ekspertów branżowych może być kluczowe. Specjaliści mogą dostarczyć głębszej wiedzy merytorycznej i pomóc w zrozumieniu specyfiki projektu oraz zaproponować innowacyjne podejście metodyczne. W przypadku projektów wymagających zaawansowanej wiedzy technicznej, profesjonaliści są niezbędni do opracowania rozwiązania, spełniającego techniczne wymagania zamówienia. Posiadanie rozbudowanego zespołu pracowników i ekspertów jest zależne od stopnia skomplikowania projektu i specyfiki branży. Warto dostosować zespół do konkretnych wymagań przetargu i upewnić się, że każdym aspektem oferty zajmuje się kompetentny członek zespołu.

Czy we współpracy z organizacjami międzynarodowymi widzą Państwo szansę na pozyskanie stałego źródła dochodu?

Współpraca z organizacją międzynarodową może stanowić szansę na pozyskanie stałego źródła dochodu, ale warto zwrócić uwagę na kilka istotnych kwestii, m.in. finansowanie projektów przez organizacje międzynarodowe obejmuje różnorodne obszary, takie jak rozwój infrastruktury, edukację, zdrowie czy ochronę środowiska. Charakter projektów może wpływać na to, czy współpraca będzie jednorazowa czy długoterminowa. Niekiedy organizacje międzynarodowe przygotowują tzw. programy wieloletnie, które obejmują szereg projektów w danym kraju czy regionie.

Współpraca w ramach takich programów może potencjalnie stanowić długoterminowe źródło dochodu. Kolejnym aspektem, na który należy zwrócić uwagę przy współpracy z organizacją międzynarodową celem pozyskania stałego źródła dochodu, jest przygotowanie zrównoważonej oferty. Organizacje międzynarodowe często kładą nacisk na takie projekty, które przyczyniają się do rozwoju społeczno-gospodarczego. Dostarczenie rozwiązań wartościowych i zrównoważonych sprzyja dłuższej współpracy.

Skuteczne budowanie relacji biznesowych może być kluczem do sukcesu w celu zdobywania kolejnych projektów i utrzymania stałego źródła dochodu. Stałe źródło dochodu związane z tą współpracą może zależeć od zdolności firmy do dostosowywania się do zróżnicowanych wymagań projektów i konsekwentnego dostarczania wysokiej jakości usług czy produktów.

Czego polscy zamawiający mogliby się nauczyć od organizacji międzynarodowych?

Przedsiębiorcy mogą czerpać wiele korzyści i doświadczeń z praktyk stosowanych przez organizacje międzynarodowe. Są nimi z pewnością:

- standardy jakości i zrównoważonego rozwoju – wiele organizacji międzynarodowych ma szczególne wymagania dotyczące jakości usług, produktów i projektów związanych ze zrównoważonym rozwojem. Polscy zamawiający mogą się uczyć, jak uwzględniać te normy w procesie zamówień publicznych, co przyczyni się do promowania wysokich standardów postępowań przetargowych;
- równość szans i integracja społeczna – organizacje międzynarodowe często przywiązują wagę do równości szans, integracji społecznej oraz zapewnienia uczciwego dostępu do możliwości dla różnych podmiotów gospodarczych. Polscy przedsiębiorcy powinni inspirować się praktykami, które promują uczestnictwo różnorodnych dostawców, w tym małych i średnich firm;
- zarządzanie ryzykiem i elastyczność – organizacje międzynarodowe, ze względu na złożoność projektów i zmienną sytuację na arenie międzynarodowej, często stosują skuteczne metody zarządzania ryzykiem oraz wykazują elastyczność w dostosowywaniu się do zmieniających się warunków. Warto korzystać z tej wiedzy i uczyć się, jak identyfikować ryzyko i nim zarządzać, a także jak być elastycznym w trakcie realizacji projektów;
- efektywne wykorzystanie technologii – wielu zamawiających międzynarodowych stosuje zaawansowane technologie w procesach zamówień publicznych, co może przyspieszyć i usprawnić cały proces. Polskie instytucje mogą się uczyć, jak skutecznie wdrażać nowoczesne technologie w ramach swoich procedur;
- wsparcie dla innowacji – niektóre organizacje międzynarodowe aktywnie wspierają innowacje, zachęcając dostawców do wprowadzania nowych rozwiązań. Bardzo ważne jest, aby inspirować się praktykami, które promują takie podejście dostawców.

Przyjęcie tych elementów może przyczynić się do zwiększenia efektywności procesów zamówień publicznych w Polsce oraz podniesienia standardów jakości i zrównoważonego rozwoju w realizowanych projektach.

Jakiego rodzaju wsparcia potrzebują polscy przedsiębiorcy, którzy planują pozyskiwanie zamówień od organizacji międzynarodowych?

Polscy przedsiębiorcy mogą potrzebować różnorodnego wsparcia. Jest kilka, naszym zdaniem, kluczowych obszarów, w których taka pomoc będzie bardzo pomocna:

- edukacja w zakresie przetargów międzynarodowych;
- szkolenia i seminaria – mogą pomóc w zrozumieniu specyfiki procesów przetargowych oraz poprawić umiejętności w zakresie przygotowania skutecznych ofert;
- dostęp do informacji o planowanych przetargach międzynarodowych – firmy mogą korzystać z usług specjalistycznych platform, serwisów informacyjnych lub konsultantów, aby śledzić aktualne ogłoszenia przetargowe;
- doradztwo prawne w zakresie międzynarodowych kontraktów i regulacji może pomóc przedsiębiorcom zrozumieć potencjalne ryzyka prawne oraz dostosować się do międzynarodowych standardów prawnych;
- konsultacje z ekspertami branżowymi, którzy posiadają doświadczenie we współpracy z organizacjami międzynarodowymi, mogą one dostarczyć cennych wskazówek i praktycznych informacji;
- wsparcie w procesie uzyskania certyfikatów i spełnienia norm międzynarodowych. przedsiębiorcy mogą potrzebować pomocy w dostosowaniu swoich produktów lub usług do wymagań globalnych standardów;
- udział w programach szkoleniowych, które pomagają w rozwijaniu umiejętności niezbędnych do efektywnej współpracy na rynkach międzynarodowych takich jak np. negocjacje międzykulturowe czy zarządzanie projektem międzynarodowym;
- uczestnictwo w międzynarodowych konferencjach, targach handlowych i spotkaniach biznesowych może ułatwić nawiązywanie kontaktów z potencjalnymi partnerami i klientami;
- regularne aktualizacje na temat zmian w przepisach, trendów rynkowych i konkurencji na rynkach zarówno polskich jak i międzynarodowych.

Jakie w Państwa ocenie są najcenniejsze źródła pozyskiwania informacji o różnych planowanych postępowaniach organizacji międzynarodowych?

Pozyskiwanie informacji o planowanych postępowaniach organizacji międzynarodowych wymaga systematycznego monitorowania różnych źródeł danych. Według nas, najcenniejsze źródła takich informacji to:

- oficjalne strony internetowe organizacji międzynarodowych – organizacje międzynarodowe często publikują informacje o swoich planowanych przetargach i postępowaniach na oficjalnych stronach internetowych. Przeglądanie sekcji z ogłoszeniami przetargowymi lub zamówieniami publicznymi na stronach organizacji jest jednym z najbardziej bezpośrednich sposobów zdobycia informacji;
- platformy zakupowe i przetargowe – wiele organizacji międzynarodowych korzysta z dedykowanych platform zakupowych i przetargowych do ogłaszania swoich zamówień. Dostęp do takich platform może być kluczowy dla przedsiębiorców planujących składanie ofert;
- portale informacyjne o zamówieniach publicznych – istnieją portale internetowe specjalizujące się w monitorowaniu i udostępnianiu informacji o zamówieniach publicznych na całym świecie. Takie serwisy zbierają ogłoszenia przetargowe z różnych źródeł, co ułatwia przedsiębiorcom śledzenie planowanych postępowań;
- biura krajowe i przedstawicielstwa organizacji międzynarodowych – lokalne biura i przedstawicielstwa organizacji międzynarodowych mogą stanowić cenne źródło informacji. Bezpośredni kontakt z przedstawicielami organizacji w danym kraju może umożliwić uzyskanie dodatkowych informacji na temat planowanych postępowań.

Forma prawna: spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

Wielkość zatrudnienia: 25 osób.

Rodzaj działalności: organizacja eventów online.

Opis posiadanych budynków produkcyjnych lub usługowych: wynajmowane biuro na ul. Mokotowskiej, własne studio Stream Space.

Osiągnięte wyniki finansowe: w 2022 przychód wynosił 17.400.000,00 PLN.



Historia firmy:

Firma KDK powstała w 2005 roku. Przez pierwsze 10 lat działała w sektorze zamówień publicznych. Początkowo oferowała zróżnicowane szkolenia i własne projekty. Od 2015 roku firma rozpoczęła realizację projektów komercyjnych. Za punkt zwrotny należy uznać jednak okres pandemii COVID-19, która stała się bodźcem do rozszerzenia profilu działalności firmy, globalizacji oraz skupieniu działań KDK w obszarach takich jak eventy online, webinary czy podcasty. Słowa klucze w działalności KDK to lojalność, zaufanie, intuicja oraz transparentność, rozumiane jako prowadzenie biznesu w zgodzie ze sobą i klientami.

Obecnie agencja zatrudnia 25 osób i specjalizuje się w realizacjach eventów online. Wiąże się to z posiadaniem nowoczesnego studia filmowego i fotograficznego o powierzchni 220m², które znajduje się na Młocinach w Warszawie. Studio Stream Space wyposażone jest w sprzęt oświetleniowy, dźwiękowy, kamerowy. Wszystkim operuje zgrany zespół doświadczonych filmowców i realizatorów. Główna przestrzeń to duża cyklorama Green Screen o powierzchni 105m². Dodatkowo – małe studio, strefa lounge i garderoba. Agencja zajmuje się kompleksowym wsparciem w zakresie organizacji eventów online: konferencji, kongresów, targów, gal, dni otwartych, teambuildingów i webinarów.

Dzięki perspektywicznemu myśleniu, innowacyjności i zainwestowaniu w nowe technologie agencja podejmuje się realizacji dużych i skomplikowanych wydarzeń online, w ostatnim czasie głównie o międzynarodowym charakterze – kongresów, konferencji, targów, m.in. IPMA Best Practice Week, Forward Summit, Zero Code, Games For Impact, Pilates Summit, 74th IAESTE Annual Conference, Youth Assembly for the Summit for Democracy, E-MRS Fall Meeting.

Intensywny rozwój KDK przekłada się również na coraz lepsze wyniki finansowe – w roku 2021 przychód netto wyniósł 8.400.000,00 PLN, natomiast rok później wyniósł już 17.400.000,00 PLN.

Istotnym wydarzeniem dla rozwoju firmy w zakresie zamówień międzynarodowych był EMRS 2022 Spring Meeting, organizowany w dniach od 30 maja do 3 czerwca 2022 roku przez European Materials Research Society i Nobell Congressig, będący jednym z największych tego typu przedsięwzięć na świecie. Gromadzi 1600 uczestników reprezentujących ponad 40 krajów. Wyzwaniem jest fakt, że każdy członek jest też prelegentem występującym w ramach sesji plenarnych, wykładów na zaproszenie, prezentacji ustnych oraz sesji posterowych, a poszczególne bloki dyskusyjne prowadzone są przez ponad 120 chairmanów.

W trakcie pięciu dni wydarzenia na 23 równoległych scenach przygotowanych dla poszczególnych sympozjów odbyło się ponad 1300 wystąpień. Poza scenami uruchomiono 300 stoisk posterowych, na których uczestnicy sesji prezentowali wyniki swoich badań. Łączny wymiar transmisji przekroczył 130 godzin, a liczba uczestników wyniosła 1600 osób.

Opis zrealizowanego zamówienia na rzecz organizacji międzynarodowej:

Nazwa organizacji międzynarodowej:

Konferencja naukowa EMRS 2022 Spring Meeting organizowana przez European Materials Research Society.

Długość i orientacyjna wartość kontraktu:

Pół roku przygotowań do czterodniowej konferencji, 150.000,00 PLN netto.

Data zrealizowanej dostawy, rodzaj dostarczonego towaru lub usługi:

30.05. – 3.06.2022 r., konferencja online.

Miejsce dostawy i wykorzystany środek transportu:

Wydarzenie online.

Informacje nt. dalszych doświadczeń w realizacji przetargów organizacji międzynarodowych:

KDK w dalszym ciągu aktywnie współpracuje z organizacjami międzynarodowymi, czego przykładem jest wygrany w lipcu przetarg dla Wysokiego Komisarza Narodów Zjednoczonych ds. Uchodźców (UNHCR) dotyczący świadczenia usług hotelowych w Warszawie.

Wywiad z przedsiębiorcą:

Jaka jest największa różnica w pozyskiwaniu i realizacji zamówień na polskim rynku zamówień publicznych lub od prywatnych kontrahentów, a w pozyskiwaniu i realizacji zamówień na rzecz organizacji międzynarodowej?

Do 2020 roku największą różnicą był brak kontaktu interpersonalnego. Wiele kontraktów pozyskiwanych było podczas spotkań face2face. Sytuacja zmieniła się w dobie pandemii Covid-19. Sprzedaż przeniosła się do Internetu, tym samym łatwiejszym stało się pozyskiwanie klienta za granicą.

Co jest największą zaletą współpracy z organizacjami międzynarodowymi?

Przede wszystkim zaletą jest możliwość pracy z klientem, który ma zupełnie odmienną perspektywę na organizację wydarzeń, kładzie środek ciężkości w innych miejscach i dzięki temu pozwala spojrzeć na projekt nieszablonowo. Klient międzynarodowy przykładą także sporą wagę do partnerskiego podejścia. Biznesowych partnerów traktuje nie tylko jako agencje, ale dostrzega indywidualnego człowieka. Zwraca większą uwagę na aspekty dotyczące ochrony środowiska, problemów społecznych, ładu korporacyjnego (ESG) i różnorodności, równości oraz włączenia społecznego (DEI).

W jaki sposób realizacja zamówienia z organizacji międzynarodowej wpłynęła na rozwój Państwa firmy?

Zdecydowanie realizacja była bardzo ważna dla rozwoju firmy, szczególnie w latach 2020-2022. W tym czasie wiele międzynarodowych organizacji poszukiwało przedsiębiorców specjalizujących się w obszarze eventów online. Wykonawcy z Polski, w tym nasza firma, bardzo szybko przygotowała się do realizacji wydarzeń w nowym formacie. Drugi kwartał 2020 roku to czas intensywnych poszukiwań przez klientów możliwości realizacji działań eventowych przy bardzo niskiej podaży - niewiele podmiotów rozumiało technologię streamingową. Te kontakty zaowocowały współpracą, która często trwa do dziś.

Czego nauczyłem się, współpracując z organizacją międzynarodową przy realizacji zamówienia?

Przede wszystkim szacunku do pracy, nacisku na partnerskie relacje.

Na co przede wszystkim zwracać uwagę przy ubieganiu się o zamówienia organizacji międzynarodowych?

” **Istotne jest zapoznanie się z wymaganiami – często jest tak, że zapisy OPZ są inaczej interpretowane w Polsce niż za granicą, ze względu na różne znaczenie słów. Stąd też ważne jest precyzyjne zrozumienie na czym międzynarodowemu klientowi zależy bądź dopytanie go o szczegóły.** ”

Czy do przygotowania oferty w ramach postępowania dla organizacji międzynarodowej potrzebny jest rozbudowany zespół pracowników / ekspertów?

To zależy. Z reguły dokumentów, które należy przygotować, jest dość sporo. Często formularze są rozbudowane. Dlatego wskazana jest pomoc kancelarii zajmującej się zamówieniami publicznymi. Wykluczy to możliwość popełnienia błędu na etapie formalności.

Czy we współpracy z organizacjami międzynarodowymi widzą Państwo szansę na pozyskanie stałego źródła dochodu?

Zdecydowanie. Taką szansę zauważyliśmy i do dziś świadczymy usługi dotyczące różnorodnych wydarzeń, w tym online dla międzynarodowego klienta.

Czego polscy zamawiający mogliby się nauczyć od organizacji międzynarodowych?

Dystansu do pracy i planowania. Międzynarodowe projekty mają często tę przewagę, że etap planowania zaczyna się dużo wcześniej niż w przypadku klientów z Polski. Faza planowania jest bardziej rozbudowana. Jest miejsce na koncepcje kreatywne i odpowiednie ustalenie podziału obowiązków.

Jakiego rodzaju wsparcia potrzebują polscy przedsiębiorcy, którzy planują pozyskiwanie zamówień od organizacji międzynarodowych?

Przede wszystkim potrzebują informacji gdzie szukać takich zamówień. Dobrą praktyką jest skupienie się na jednym wybranym kraju lub organizacji, poznanie specyfiki zamówień, pracy z klientem, różnic kulturowych. Finalnie przełoży się to na lepszą jakość ofert.

Jakie w Państwa ocenie są najcenniejsze źródła pozyskiwania informacji o różnych planowanych postępowaniach organizacji międzynarodowych?

W naszym przypadku doskonale sprawdza się rekomendacja. Klienci międzynarodowi dużo chętniej polecają sprawdzonych wykonawców i czasem powracają po kilku latach z kolejnymi projektami. Potrafią docenić jakość, którą dają polscy przedsiębiorcy.

03

OBIO Dom produkcyjny



Forma prawna: spółka jawna.

Wielkość zatrudnienia: 16 osób.

Rodzaj działalności: drukarnia.

Opis posiadanych budynków produkcyjnych lub usługowych: budynek biurowo-produkcyjny przy ul. Bałtyckiej w Poznaniu.

Osiągnięte wyniki finansowe: obrót firmy wynosi około 5.000.000,00 PLN rocznie.



Historia firmy:

OBIO Dom produkcyjny (dalej „OBIO”) to drukarnia mieszcząca się w Poznaniu. Firma została założona w 2008 roku jako agencja reklamowa. Po dwóch latach działalności spółka OBIO zdecydowała się na pierwsze inwestycje w park maszynowy w postaci zakupu maszyn do druku cyfrowego, arkuszowego i wielkoformatowego.

Decyzja ta była bardzo korzystna dla rozwoju firmy, w kolejnych latach sukcesywnie rozbudowywano zaplecze maszynowe oraz zadbano o potrzeby klientów – zarówno indywidualnych jak i agencyjnych.

W 2018 roku OBIO uzyskało dofinansowanie ze środków Funduszy Europejskich i doposażyło park o nowoczesną maszynę do cyfrowego druku rolowego. Kolejnym krokiem w dynamicznym rozwoju firmy było stworzenie nowej marki – STICKO.PL i poszerzenie oferty o etykiety samoprzylepne.

Obecnie spółka specjalizuje się we współpracy korporacyjnej zarówno z małymi jak i dużymi firmami oraz agencjami reklamowymi. Oferuje wysokiej jakości druk ekologiczny oraz obróbkę materiałów. Ponadto oprócz szeroko rozbudowanego parku maszyn OBIO posiada również osobny kreatywny dział graficzny i wysokie możliwości produkcyjne oparte na najnowszych, ekologicznych technologiach.

OBIO aktywnie współpracuje z największymi dostawcami materiałów i mediów do druku oraz reklamy. Posiadane przez firmę zarówno doświadczenie, sprzęt oraz możliwości produkcji i realizacji skomplikowanych zamówień umożliwiły rozszerzenie działalności o zamówienia organizacji międzynarodowych.

Opis zrealizowanego zamówienia na rzecz organizacji międzynarodowej:

Nazwa organizacji międzynarodowej:

Organizacja Narodów Zjednoczonych ds. Wyżywienia i Rolnictwa (FAO).

Długość i orientacyjna wartość kontraktu:

3-4 miesiące / 10.000,00 USD.

Data zrealizowanych dostaw / usług:

2019 r. – 2020 r.

Miejsce dostawy i środek transportu:

Jordania, transport lądowy (duży gabaryt).

Informacje nt. dalszych doświadczeń w realizacji przetargów organizacji międzynarodowych:

Firma nie wykonywała innych zamówień dla organizacji międzynarodowych, lecz aktywnie poszukuje przetargów oraz składa oferty.

Wywiad z przedsiębiorcą:

Jaka jest największa różnica w pozyskiwaniu i realizacji zamówień na polskim rynku zamówień publicznych lub od prywatnych kontrahentów, a w pozyskiwaniu i realizacji zamówień na rzecz organizacji międzynarodowej?

Do największych różnic zdecydowanie należy zaliczyć trudniejszy proces dotarcia do klienta oraz dużo większą ilość i objętość dokumentacji przetargowej. Bardzo cenna jest pomoc wyspecjalizowanej kancelarii.

Co jest największą zaletą współpracy z organizacjami międzynarodowymi?

Przede wszystkim jest to ciekawa i znacząca pozycja, którą firma może prezentować w swoim portfolio. Drugim aspektem jest stabilność finansowa zamawiającego podmiotu.

W jaki sposób realizacja zamówienia z organizacji międzynarodowej wpłynęła na rozwój Państwa firmy?

Realizacja zamówienia dla organizacji międzynarodowej zdecydowanie wpłynęła na rozwój firmy, przede wszystkim w postaci nabycia ważnych i unikatowych doświadczeń.

Czego nauczyłem się, współpracując z organizacją międzynarodową przy realizacji zamówienia?



Dzięki współpracy z organizacją międzynarodową mieliśmy możliwość poznania innej kultury pracy, która zdecydowanie odbiega od tej panującej w Polsce. Oprócz tego realizacja zamówienia nauczyła nas cierpliwości i dokładności podczas kompletowania dokumentacji.



Na co przede wszystkim zwracać uwagę przy ubieganiu się o zamówienia organizacji międzynarodowych?

Już podczas procesu ubiegania się o realizację zamówienia organizacji międzynarodowej należy starannie oszacować wszelkie dodatkowe koszty związane z jego realizacją takie jak logistyka czy opłaty celne.

Czy do przygotowania oferty w ramach postępowania dla organizacji międzynarodowej potrzebny jest rozbudowany zespół pracowników / ekspertów?

W naszej opinii nie jest wymagany osobny, wyspecjalizowany zespół pracowników ani ekspertów. Kluczem jest staranne przygotowanie, oszacowanie swoich możliwości oraz przewidzenie ewentualnych zagrożeń i problemów, jakie mogą wystąpić podczas procesu realizacji zamówienia. W razie wątpliwości warto skorzystać ze wsparcia firmy bądź kancelarii posiadającej doświadczenie w tym obszarze.

Czy we współpracy z organizacjami międzynarodowymi widzą Państwo szansę na pozyskanie stałego źródła dochodu?

Tak, zdecydowanie jest to jedna z możliwości pozyskiwania stałych dochodów dla firmy. Szczególnie ze względu na fakt, iż wraz z każdym zrealizowanym zamówieniem firma staje się coraz bardziej konkurencyjna.

Czego polscy zamawiający mogliby się nauczyć od organizacji międzynarodowych?

Trudno wskazać na jedną, konkretną rzecz bądź też zachowanie, albowiem uważamy, że w każdej kulturze znajdują się czy to jednostki, czy też osoby i organizacje bardziej lub mniej solidne, bardziej lub mniej kompetentne. W tej kwestii wszystko zależy od człowieka, bądź też grupy osób zajmujących się danym zamówieniem.

Jakiego rodzaju wsparcia potrzebują polscy przedsiębiorcy, którzy planują pozyskiwanie zamówień od organizacji międzynarodowych?

Przede wszystkim upowszechnienia informacji o planowanych i aktualnych zamówieniach organizacji międzynarodowych oraz specjalistycznych szkoleń, prowadzonych przez wykwalifikowanych ekspertów lub doświadczonych w tej branży osoby.

Jakie w Państwa ocenie są najcenniejsze źródła pozyskiwania informacji o różnych planowanych postępowaniach organizacji międzynarodowych?

Do najcenniejszych źródeł, z jakich można pozyskać informacje o różnego rodzaju planowanych postępowaniach organizacji międzynarodowych zaliczylibyśmy przede wszystkim cykliczne spotkania z przedsiębiorcami, specjalistyczne panele biznesowe oraz prowadzone przez wykwalifikowanych specjalistów szkolenia dotyczące zamówień organizacji międzynarodowych.

Agencja Nie Do Ogarnięcia

agencja
nie do
ogarnięcia

Forma prawna: spółka z o.o. spółka komandytowa.

Wielkość zatrudnienia: 25 osób.

Rodzaj działalności: agencja reklamowa / agencja 360.

Opis posiadanych budynków produkcyjnych lub usługowych: nie podano.

Osiągnięte wyniki finansowe: firma osiąga roczne przychody na poziomie 5.000.000,00 PLN.



Historia firmy:

Agencja Nie Do Ogarnięcia powstała w 2018 roku jako niezależna agencja reklamowa z trójkiem założycieli. Charakterystyczna, przyciągająca uwagę nazwa pochodzi od popularnego fanpage na platformie Facebook „Nagłówki Nie Do Ogarnięcia”, którą wymyślił i od wielu lat prowadzi dyrektor kreatywny firmy.

Po 6 latach aktywnej pracy i rozwoju firma zatrudnia obecnie 25 osób i może pochwalić się doświadczeniem we współpracy i tworzeniu kampanii reklamowych dla największych marek, takich jak Frugo, Pracuj.pl, ALDI, Lubella czy Zott. Ponadto Agencja Nie Do Ogarnięcia realizuje istotne kampanie społeczne, dotyczące takich tematów jak promocja czytelnictwa czy integracji z osobami niepełnosprawnymi.

Niezwykle istotne aspekty, swoistego rodzaju filary Agencji Nie Do Ogarnięcia to osiągnięcie przez klienta celów, tak aby cały zespół mógł czuć dumę ze swojej pracy, a wszystko odbywało się w przyjemnej atmosferze.

Zakres oferowanych przez Agencję Nie Do Ogarnięcia usług jest szeroki – obejmuje przygotowanie strategii marketingowej, kampanie 360 i społeczne, social media i employer branding, kampanie medialne oraz tzw. kampanie non standard – wychodzące poza schemat.

Opis zrealizowanego zamówienia na rzecz organizacji międzynarodowej:

Nazwa organizacji międzynarodowej:

Międzynarodowa Organizacja ds. Migracji (IOM).

Długość i orientacyjna wartość kontraktu:

6 miesięcy / 320.000,00 PLN.

Data zrealizowanych dostaw / usług:

2023 r.

Miejsce dostawy i środek transportu :

Nie podano.

Informacje nt. dalszych doświadczeń w realizacji przetargów organizacji międzynarodowych:

Nie podano.

Wywiad z przedsiębiorcą:

Jaka jest największa różnica w pozyskiwaniu i realizacji zamówień na polskim rynku zamówień publicznych lub od prywatnych kontrahentów, a w pozyskiwaniu i realizacji zamówień na rzecz organizacji międzynarodowej?

Zasadniczą różnicą jest przede wszystkim długość i złożoność procedur. W przypadku zamówień międzynarodowych przeważnie spotykamy się z koniecznością posługiwania się językiem angielskim. Dokumentacja przetargowa w tego typu zamówieniach jest zazwyczaj bardziej rozbudowana i wymaga szczegółowego przygotowania. Istotnym aspektem jest również nacisk na przestrzeganie przez podwykonawców określonych norm i standardów, które są charakterystyczne dla danej organizacji międzynarodowej. Ta rygorystyczność i skrupulatność w przygotowaniach jest kluczowa dla pomyślności w procesie przetargowym.

Co jest największą zaletą współpracy z organizacjami międzynarodowymi?

Przede wszystkim współpraca taka znacząco podnosi wiarygodność naszego przedsiębiorstwa na rynku. Prestiżowym jest bycie wybranym do realizacji projektu przez renomowaną organizację. Kolejnym ważnym aspektem jest terminowość rozliczeń. Organizacje międzynarodowe są znane z rzetelności w kwestii finansowej, co zapewnia stabilność finansową i przewidywalność płatności. To znacząco ułatwia planowanie budżetu i zarządzanie przepływami finansowymi. Wysoka kultura jest kolejnym ważnym elementem, sprzyja ona efektywnej i przyjemnej współpracy, co jest ważne zarówno dla satysfakcji zespołu jak i dla jakości końcowego produktu.

Takie projekty nie tylko pozwalają na rozwój umiejętności i zdobycie cennego doświadczenia, ale również otwierają drzwi do nowych rynków i możliwości biznesowych.

W jaki sposób realizacja zamówienia z organizacji międzynarodowej wpłynęła na rozwój Państwa firmy?

” **Realizacja zamówienia dla organizacji międzynarodowej miała znaczący wpływ na rozwój naszej firmy. Po pierwsze, podniosła naszą wiarygodność w oczach obecnych i przyszłych partnerów biznesowych. Bycie wybranym do takiego projektu jest świadectwem jakości i niezawodności, co otwiera drzwi do nowych możliwości współpracy. Po drugie, daje nam to szansę na realizację ciekawych i często niestandardowych projektów, co przekłada się na zdobycie doświadczenia i rozszerzenie portfolio.** ”

Dzięki temu możemy się rozwijać, oferując coraz bardziej innowacyjne i dostosowane do potrzeb klienta. Na koniec, realizacja projektów o charakterze społecznym dostarcza ogromnej satysfakcji całemu zespołowi. Praca nad czymś, co ma realny wpływ na społeczność czy środowisko, jest dodatkową motywacją i źródłem dumy.

Czego nauczyłem się, współpracując z organizacją międzynarodową przy realizacji zamówienia?

We współpracy z dużymi organizacjami międzynarodowymi konieczne jest planowanie działań z dużym wyprzedzeniem. Wynika to z często rozbudowanego procesu decyzyjnego. Nierzadko, w wyniku różnych źródeł finansowania, konieczne jest zatwierdzanie projektów z wieloma partnerami i większa niż standardowo elastyczność w zakresie wprowadzanych modyfikacji.

Z uwagi na to, że projekty te często są kierowane do specyficznych grup docelowych, niezbędna jest szczególna wrażliwość, wyczucie i empatia, a także umiejętność przewidywania, jak zaplanowana komunikacja może być odczytywana w innych kontekstach kulturowych.

Na co przede wszystkim zwracać uwagę przy ubieganiu się o zamówienia organizacji międzynarodowych?

Przy ubieganiu się o zamówienia organizacji międzynarodowych, kluczowe jest przede wszystkim skrupulatne przygotowanie oferty. Oznacza to nie tylko dokładne zrozumienie wymagań i specyfikacji projektu, ale również stworzenie propozycji, która będzie precyzyjnie dopasowana do potrzeb klienta. Należy także zwrócić uwagę na terminowość i dokładność.

Ponadto, niezwykle istotne jest dokładne przemyślenie i weryfikacja kosztów. W przypadku zamówień międzynarodowych po zatwierdzeniu budżetu raczej nie ma możliwości jego modyfikacji w trakcie realizacji projektu. Dlatego tak ważne jest, aby już na etapie przygotowania oferty dokładnie przewidzieć wszystkie potencjalne koszty i ryzyka, aby uniknąć niespodzianek finansowych.

Czy do przygotowania oferty w ramach postępowania dla organizacji międzynarodowej potrzebny jest rozbudowany zespół pracowników / ekspertów?

Tak, przygotowanie oferty w ramach postępowania dla organizacji międzynarodowej zazwyczaj wymaga zaangażowania rozbudowanego zespołu. Wynika to przede wszystkim z konieczności przygotowania obszernej dokumentacji w stosunkowo ograniczonym czasie. Tego rodzaju zamówienia często zawierają szczegółowe specyfikacje, które wymagają gruntownej analizy i zrozumienia.

Dodatkowo, istotną rolę odgrywa dokładna wycena i weryfikacja kosztów, co często wymaga konsultacji z podwykonawcami i specjalistami w różnych dziedzinach. W sytuacji, gdy zapytanie ofertowe zawiera niestandardowe lub wyjątkowo skomplikowane elementy, konieczne jest ich dogłębne przemyślenie i weryfikacja.

Czy we współpracy z organizacjami międzynarodowymi widzą Państwo szansę na pozyskanie stałego źródła dochodu?

Współpraca z organizacjami międzynarodowymi faktycznie oferuje pewną szansę na pozyskanie stałego źródła dochodu, choć z różnymi zastrzeżeniami. Kluczowe znaczenie ma tutaj jakość świadczonych usług i poziom zadowolenia nabywcy. Jeśli firma jest w stanie konsekwentnie dostarczać wysokiej jakości usługi, które spełniają lub przewyższają oczekiwania klientów, istnieje duża szansa na utrzymanie długotrwałej i stabilnej współpracy. To może prowadzić do regularnych zleceń i stałego przepływu dochodów.

Jednakże, istotne jest również zwrócenie uwagi na nieprzewidywalność związaną z projektem charakterem takiej współpracy. Projekty międzynarodowe mogą być różnorodne pod względem czasu trwania, zakresu i budżetu.

Czego polscy zamawiający mogliby się nauczyć od organizacji międzynarodowych?

We współpracy z organizacjami międzynarodowymi często mamy do czynienia z bardzo uporządkowanym procesem wyboru kontrahenta. Z perspektywy potencjalnego podwykonawcy jest on zazwyczaj transparentny i uporządkowany. Z drugiej strony, nierzadko wymaga on uzupełnienia sformalizowanej dokumentacji, do czego niezbędne są adekwatne zasoby i czas.

Jakiego rodzaju wsparcia potrzebują polscy przedsiębiorcy, którzy planują pozyskiwanie zamówień od organizacji międzynarodowych?

Być może wsparciem byłaby zintegrowana baza takich zapytań. Niemniej w tym wypadku kluczowe wydaje się doświadczenie i kompetencje, aby być dla międzynarodowych instytucji wiarygodnym partnerem.

Jakie w Państwa ocenie są najcenniejsze źródła pozyskiwania informacji o różnych planowanych postępowaniach organizacji międzynarodowych?

Najczęściej nie poszukujemy aktywnie tego rodzaju zleceń - instytucje zgłaszają się do nas na bazie naszych realizacji.

Bechtle Direct Polska



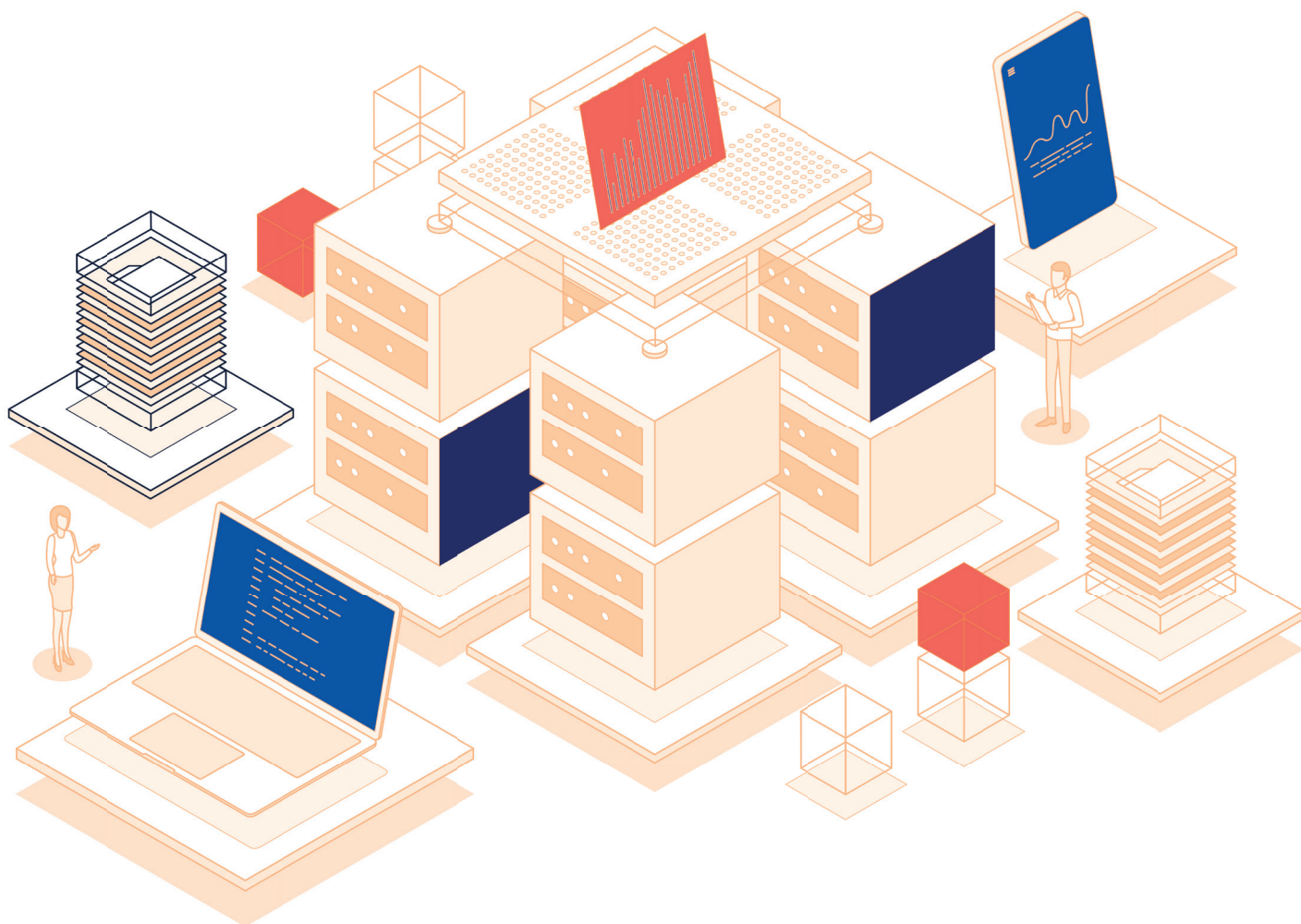
Forma prawna: spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

Wielkość zatrudnienia: średnio 36 osób.

Rodzaj działalności: sprzedaż hurtowa i detaliczna komputerów, urządzeń peryferyjnych, oprogramowania, maszyn i urządzeń biurowych, sprzętu elektronicznego i telekomunikacyjnego.

Opis posiadanych budynków produkcyjnych lub usługowych: firma prowadzi swoją działalność w dwóch biurach handlowych zlokalizowanych we Wrocławiu (główna siedziba firmy, wynajmowane biuro o powierzchni 550m²) oraz w Warszawie (wynajmowane biuro o powierzchni 220m²).

Osiągnięte wyniki finansowe: zysk w roku 2022 na poziomie około 8.000.000,00 PLN.



Historia firmy:

Bechtle Direct Polska Sp. z o. o. (dalej „Bechtle”) jest częścią międzynarodowej grupy kapitałowej działającej w 14 europejskich krajach. Połączenie sprzedaży bezpośredniej produktów IT z kompleksowymi usługami oddziałów czyni firmę partnerem biznesowym dla małych i średnich przedsiębiorstw, koncernów oraz zleceniodawców.

Lokalne oddziały, spółki w Europie i partnerzy strategiczni IT na wszystkich kontynentach umożliwiają szybki kontakt z klientem. Firma Bechtle AG została założona w 1983 roku w Heilbronn (Niemcy) jako jednoosobowa działalność.

W ciągu kilku lat firma zwiększa zatrudnienie, otwiera kolejne oddziały i staje się liderem branży IT w regionie. Lata '90 to rozwój internetowej platformy zakupowej oraz ekspansja działalności w krajach europejskich. W marcu 2000 r. Bechtle AG z sukcesem wchodzi na giełdę, a pozyskany kapitał pozwala na dalszą ekspansję. W 2010 roku we Wrocławiu działalność rozpoczyna Bechtle Direct Polska Sp. z o. o. Od 14 lat firma rokrocznie osiąga rekordowe rezultaty finansowe, rozszerza portfolio oferowanych produktów i usług. W ciągu dekady zespół pracowników powiększył się kilkukrotnie, a w 2023 roku firma otworzyła w Warszawie drugie biuro handlowe.

Opis zrealizowanego zamówienia na rzecz organizacji międzynarodowej:

Nazwa organizacji międzynarodowej:

Stowarzyszenie Polskiego Komitetu Narodowego Funduszu Narodów Zjednoczonych na Rzecz Dzieci (UNICEF).

Długość i orientacyjna wartość kontraktu:

Kontrakt zawarty został na przełomie 2022 r. i 2023 r. na okres 4 miesięcy. Umowa przewidywała, że ostatnia transza zamówienia powinna zostać dostarczona do odbiorcy do końca marca 2023 roku. Wartość całego kontraktu to około 25.000.000,00 PLN.

Data zrealizowanej dostawy, rodzaj dostarczonego towaru lub usługi:

Dostawy były zrealizowane w trzech transzach:

- a. I transza – do końca roku 2022 r.: laptopy I część
- b. II transza – do końca lutego 2023 r.: laptopy II część, tablety, tablice multimedialne
- c. III transza – do końca marca 2023 r.: drukarki

Miejsce dostawy i wykorzystany środek transportu:

Zamówione urządzenia były dostarczane do centrum logistycznego DHL Supply Chain. Tam poszczególne sprzęty były kompletowane i dystrybuowane do poszczególnych użytkowników końcowych. Dostawy realizowały takie firmy kurierskie takie jak GLS, DHL, DPD przy użyciu transportu kołowego.

Informacje nt. dalszych doświadczeń w realizacji przetargów organizacji międzynarodowych:

Współpraca nawiązana przy realizacji zamówienia w trybie przetargu skutkowała kolejnymi zleceniami poza tym trybem. Nasze doświadczenie obejmuje zarówno przygotowanie kompleksowych ofert przetargowych, jak i zarządzanie projektami. Z sukcesem zajmowaliśmy się różnymi aspektami takich projektów, w tym koordynacją międzynarodowych zespołów, zarządzaniem logistyką, dostosowywaniem produktów i usług do specyficznych wymagań oraz ścisłym monitorowaniem budżetów i harmonogramów.

Dodatkowo, zdobyliśmy doświadczenie w negocjowaniu umów z międzynarodowymi partnerami oraz w rozwiązywaniu wyzwań związanych z przestrzeganiem międzynarodowych regulacji prawnych i standardów. Nasza praca z organizacjami międzynarodowymi pozwoliła nam na rozwijanie relacji biznesowych, co przyczynia się do naszego wzrostu i umocnienia pozycji w krajach, w których realizujemy usługi.

Wywiad z przedsiębiorcą:

Jaka jest największa różnica w pozyskiwaniu i realizacji zamówień na polskim rynku zamówień publicznych lub od prywatnych kontrahentów, a w pozyskiwaniu i realizacji zamówień na rzecz organizacji międzynarodowej?

Metody zdobywania zleceń od instytucji o charakterze międzynarodowym nie różnią się znacząco od pozyskiwania zamówień na krajowym rynku kontraktów publicznych. Jednakże, jeżeli wnikamy w subtelności związane z przeprowadzeniem zamówień, należy zaznaczyć, że wspomniana instytucja międzynarodowa przejawiała wyraźną skłonność do znacznie wyższej adaptacyjności wobec proponowanych produktów (oczywiście zachowując zgodność z OPZ). W kontekście egzekucji opisanego kontraktu dostrzegalne były także usprawnione procedury realizacji zleceń oraz redukcja liczby dokumentów towarzyszących.

Co jest największą zaletą współpracy z organizacjami międzynarodowymi?

”

Największą zaletą współpracy z organizacjami międzynarodowym, w porównaniu do działań na krajowym poziomie, jest zazwyczaj zwiększona elastyczność i otwartość na różnorodność. Organizacje międzynarodowe często wykazują się bardziej globalnym podejściem, co umożliwia łatwiejsze dostosowanie się do różnych kultur, regulacji i standardów.

”

Ponadto, współpraca z takimi organizacjami może otworzyć dostęp do rozległych sieci kontaktów, zasobów finansowych oraz nowatorskich rozwiązań, co przyczynia się do wzrostu potencjału innowacyjnego i skuteczności działań biznesowych.

W jaki sposób realizacja zamówienia z organizacji międzynarodowej wpłynęła na rozwój Państwa firmy?

Niewątpliwie realizacja tego zamówienia wpłynęła na rozwój firmy, nie tylko pod kątem zdobytego przez zespół pracowników koordynujących transakcję bezcennego doświadczenia, lecz także poprzez usprawnienie procesów operacyjnych oraz wzmocnienie pozycji firmy na arenie międzynarodowej. Zdobycie tego konkretnego zamówienia umożliwiło naszej firmie eksplorację nowych rynków i nawiązanie strategicznych partnerstw z innymi globalnymi podmiotami. Otrzymane zlecenie było nie tylko finansowym sukcesem, lecz także kamieniem milowym w naszej zdolności do skutecznego konkurowania na globalnym rynku, co z kolei wpłynęło na naszą reputację jako solidnego i innowacyjnego partnera biznesowego.

Czego nauczyłem się, współpracując z organizacją międzynarodową przy realizacji zamówienia?

Procedury związane z procesem realizacji zamówienia publicznego od organizacji międzynarodowej nieuchronnie pociągają za sobą bardziej złożone wyzwania w porównaniu do projektów krajowych. Pomimo pewnego podobieństwa w wymaganej dokumentacji, można dostrzec, że istnieją subtelności i szczegóły, które wymagają bardziej zaawansowanej analizy i ścisłego przestrzegania regulacji międzynarodowych. Nauką płynącą z tego procesu jest głębsze zrozumienie konieczności dokładnej oceny operacyjnych możliwości firmy w kontekście międzynarodowego otoczenia biznesowego. W przypadku tego zamówienia, negocjacje warunków zamówienia wymagały wyjątkowej elastyczności i znajomości międzynarodowych standardów. Tym samym, proces ten ukierunkował naszą firmę na bardziej wyrafinowane podejście do uczestnictwa w ogłoszonych postępowaniach oraz na rozwijanie umiejętności prowadzenia skomplikowanego procesu negocjacyjnego.

Na co przede wszystkim zwracać uwagę przy ubieganiu się o zamówienia organizacji międzynarodowych?

Przy ubieganiu się o zamówienia organizacji międzynarodowych, należy przede wszystkim zwracać szczególną uwagę na zabezpieczenie transakcji w kontekście dynamicznych wahań kursów walut, co stanowi kluczowy aspekt w obszarze zamówień publicznych na szczeblu międzynarodowym. Jednakże, oprócz tego istnieją dodatkowe trudności, które wymagają uwagi. Jednym z istotnych aspektów jest skomplikowana natura regulacji międzynarodowych, które często różnią się między poszczególnymi krajami, co zwiększa stopień trudności w dostosowywaniu się do różnorodnych standardów i wymagań. Ponadto, istotnym wyzwaniem jest skuteczna ocena ryzyka związanego z ewentualną koniecznością odstąpienia od wykonania kontraktu, co może wynikać z niespodziewanych zmian warunków rynkowych czy politycznych.

Podsumowując, oprócz zabezpieczenia przed wahaniami kursów walut, firmy ubiegające się o zamówienia organizacji międzynarodowych powinny być przygotowane na kompleksowe analizy regulacji międzynarodowych oraz skrupulatną ocenę potencjalnego ryzyka związanego z realizacją kontraktu.

Czy do przygotowania oferty w ramach postępowania dla organizacji międzynarodowej potrzebny jest rozbudowany zespół pracowników / ekspertów?

W przygotowaniu oferty w ramach postępowania dla organizacji międzynarodowej nie tylko niezbędna jest specjalistyczna wiedza merytoryczna i doświadczenie w obszarze prowadzenia rozległych projektów IT, ale również istnieją dodatkowe trudności, które wymagają zaangażowania rozbudowanego zespołu pracowników i ekspertów. W obliczu złożoności wymagań międzynarodowych projektów konieczne staje się skompletowanie zespołu specjalistów z różnych dziedzin, obejmujących nie tylko obszar technologiczny, lecz także prawniczy, finansowy oraz zarządzania projektem. Wymaga to koordynacji i efektywnego zarządzania zasobami ludzkimi, co stanowi dodatkowe wyzwanie. Ponadto, konieczność utrzymania sprawnej komunikacji pomiędzy członkami zespołu na różnych poziomach specjalizacji oraz posiadanie zdolności do szybkiego dostosowywania się do dynamicznych zmian w projektowym środowisku stawiają przed firmą wyzwania związane z organizacją pracy w rozbudowanym zespole. Warto również podkreślić, że istotnym czynnikiem jest posiadanie solidnych relacji biznesowych z producentami i dystrybutorami sprzętu, co wymaga nie tylko specjalistycznej wiedzy, ale także umiejętności budowania strategicznych partnerstw. W związku z tym, rozbudowany zespół pracowników i ekspertów staje się kluczowym elementem efektywnej strategii przygotowania oferty w kontekście międzynarodowych postępowań.

Czy we współpracy z organizacjami międzynarodowymi widzą Państwo szansę na pozyskanie stałego źródła dochodu?

W przypadku realizacji zamówienia dla UNICEF, choć jest to transakcja o dużym zakresie, nie należy traktować jej jako jednorazowej. Natomiast, opierając się na innych doświadczeniach związanych ze współpracą z organizacjami międzynarodowymi, zauważalne jest, że po wykonaniu jednego zamówienia istnieje szansa na nawiązanie długofalowej współpracy, być może poprzez zawieranie umów ramowych. Jednak, aby taka stała współpraca mogła zaistnieć, kluczowe jest nie tylko zadowolenie klienta z konkretnego zamówienia, ale także umiejętność budowania trwałych relacji biznesowych, dostosowywania się do różnorodnych wymagań oraz utrzymania wysokich standardów usług. To z kolei stawia przed firmą wyzwania, wymagające strategicznego podejścia zarówno w obszarze operacyjnym jak i relacyjnym, by zapewnić trwałe korzyści wynikające z długofalowej współpracy z organizacjami międzynarodowymi.

Czego polscy zamawiający mogliby się nauczyć od organizacji międzynarodowych?

Organizacje międzynarodowe, w przeciwieństwie do niektórych polskich zamawiających, zdają się lepiej wykorzystywać elastyczność w zakresie modeli biznesowych. Często korzystają z bardziej innowacyjnych strategii czy modeli finansowania. Polskie przedsiębiorstwa powinny zaczerpnąć z tych praktyk, eksplorując nowe modele finansowania i współpracy, co może przyczynić się do bardziej efektywnego i zrównoważonego rozwoju. W obszarze informatycznym organizacje międzynarodowe często wykazują się większą otwartością na nowoczesne

technologie i innowacje. Korzystają z zaawansowanych systemów informatycznych do efektywnego zarządzania procesami zakupowymi, analizy danych oraz monitorowania wykonania kontraktów. Polscy zamawiający mogliby wziąć przykład z tych praktyk, dostosowując swoje systemy informatyczne do nowoczesnych standardów, co pozwoli na usprawnienie zarządzania zamówieniami publicznymi i lepsze wykorzystanie danych w procesach decyzyjnych.

Jakiego rodzaju wsparcia potrzebują polscy przedsiębiorcy, którzy planują pozyskiwanie zamówień od organizacji międzynarodowych?

Niewątpliwym ułatwieniem dla polskich przedsiębiorców chcących wziąć udział w przetargach ogłaszanych przez organizacje międzynarodowe byłoby zapewnienie dostępu do skonsolidowanych informacji dotyczących ogłoszonych postępowań. Przydatne mogłoby również być wsparcie w zakresie konsultacji prawnych z ekspertami ministerstwa. Odpowiednie doradztwo prawne pozwoliłoby przedsiębiorcom na zrozumienie i skuteczne przestrzeganie złożonych procedur międzynarodowych zamówień publicznych, minimalizując ryzyko błędów i nieporozumień w trakcie ubiegania się o kontrakty z organizacjami międzynarodowymi. Warto również podkreślić, że nie wszyscy przedsiębiorcy mogą wziąć udział w tego rodzaju przetargach, co podkreśla potrzebę równoczesnego udostępnienia informacji o dostępności procesów dla odpowiednich podmiotów. Ponadto, coraz większe znaczenie w międzynarodowych zamówieniach publicznych przywiązywane jest do polityki zrównoważonego rozwoju. Przedsiębiorcy zainteresowani pozyskiwaniem zamówień od organizacji międzynarodowych powinni więc rozważyć dostosowanie swoich strategii biznesowych do standardów zrównoważonego rozwoju, co może zwiększyć atrakcyjność ich ofert i wpłynąć na sukces w międzynarodowym otoczeniu biznesowym.

Jakie w Państwa ocenie są najcenniejsze źródła pozyskiwania informacji o różnych planowanych postępowaniach organizacji międzynarodowych?

Za najcenniejsze źródła informacji o planowanych postępowaniach organizacji międzynarodowych można uznać bezpośredni kontakt z przedstawicielami tych instytucji. Uczestnictwo w branżowych konferencjach, targach czy seminariach organizowanych przez organizacje międzynarodowe to nie tylko możliwość zdobycia wiedzy na temat ich aktualnych planów, priorytetów i przyszłych projektów, ale również unikalna szansa na nawiązanie bezpośredniego dialogu z decydentami i ekspertami.

Ponadto, udział w takich wydarzeniach umożliwia zidentyfikowanie trendów w branży oraz dostosowanie oferty firmy do ewentualnych nowych wymagań czy oczekiwań rynkowych. Budowanie relacji poprzez bezpośredni dialog pozwala również na lepsze zrozumienie kultury organizacyjnej i wartości, co może być kluczowe przy dostosowywaniu oferty do realiów danej instytucji. Ta interakcja stwarza atmosferę zaufania i może zwiększyć szanse na skuteczne pozyskiwanie informacji. W rezultacie, przedsiębiorcy, którzy aktywnie uczestniczą w tego typu wydarzeniach, zdobywają umiejętność lepszego dostosowania strategii biznesowej do dynamicznych oczekiwań organizacji międzynarodowych, co z kolei może przyczynić się do efektywniejszego pozyskiwania kontraktów oraz budowania trwałych relacji biznesowych.

Delta Tour



Forma prawna: spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

Wielkość zatrudnienia: 6 osób.

Rodzaj działalności: biuro podróży.

Opis posiadanych budynków produkcyjnych lub usługowych: wynajem.

Osiągnięte wyniki finansowe: rocznie – obrót około 8.000.000,00 PLN, zysk około 300.000 PLN.



Historia firmy:

Delta Tour to firma z wieloletnim doświadczeniem (rok założenia – 1998) w organizacji podróży służbowych oraz konferencji. Od 1999 roku jesteśmy akredytowanym agentem IATA. Specjalizujemy się zarówno w organizacji niewielkich spotkań biznesowych jak i dużych konferencji dla kilkuset uczestników. Ponad 20-letnie doświadczenie na rynku polskim i międzynarodowym nauczyło nas elastyczności w dostosowywaniu się do potrzeb klienta. Istotnym aspektem naszej działalności jest także budowanie pozytywnych relacji z takimi partnerami jak sieci hoteli, linie lotnicze czy dostawcy usług informatycznych, co pozwala nam na zoptymalizowanie kosztów realizowanych zleceń.

Opis zrealizowanego zamówienia na rzecz organizacji międzynarodowej:

Nazwa organizacji międzynarodowej:

Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju (EBOR).

Długość i orientacyjna wartość kontraktu:

Od stycznia 2011 r., wartość zależnie od roku, od około 10.000,00 PLN rocznie do 400.000,00 PLN rocznie.

Data zrealizowanej dostawy, rodzaj dostarczonego towaru lub usługi:

Ostatnio zrealizowane dostawy: 25.09.2023 r. bilety kolejowe, 18.05.2023 r. bilety kolejowe, 30.01.2023 r. bilety kolejowe, 22.12.2022 r. bilety kolejowe, 04.11.2022 r. bilety kolejowe.

Miejsce dostawy i wykorzystany środek transportu:

Warszawa, dostawa biletów online.

Informacje nt. dalszych doświadczeń w realizacji przetargów organizacji międzynarodowych:

Nie podano.

Wywiad z przedsiębiorcą:

Jaka jest największa różnica w pozyskiwaniu i realizacji zamówień na polskim rynku zamówień publicznych lub od prywatnych kontrahentów, a w pozyskiwaniu i realizacji zamówień na rzecz organizacji międzynarodowej?

Pozyskiwanie zamówień na polskim rynku zamówień publicznych wiąże się z koniecznością udziału wykonawcy w przetargach publicznych. Umowa na realizację zleceń zostaje zawarta pomiędzy kontrahentem a firmą, która wygra przetarg, uzyskując maksymalną liczbę punktów na podstawie postawionych w przetargu kryteriów. Wykonanie zamówień wymaga ścisłego stosowania się do postanowień umowy oraz zapisów zawartych w opisie przedmiotu zamówienia, stanowiącym część przetargu. Zgodnie z zapisami dokumentacji przetargowej możliwości negocjacji realizowanych zleceń (np. dotyczących miejsca wylotu/wyjazdu, miejsca noclegu) są bardzo ograniczone lub często niemożliwe.

Pozyskiwanie zamówień od prywatnych kontrahentów może odbywać się na wiele sposobów, które zależą od polityki marketingowej firmy. Panuje tutaj większa dowolność niż w przypadku zamówień publicznych. W celu pozyskania kontrahentów prywatnych można stosować pozycjonowanie Google, zwiększające widoczność firmy w Internecie, budowanie bazy potencjalnych klientów i wysyłanie do tejże bazy newslettera, promowanie firmy w mediach społecznościowych oraz wiele innych technik promocji. Jeśli chodzi o realizację zleceń dla prywatnych kontrahentów, sposób realizacji zależy od indywidualnych ustaleń pomiędzy wykonawcą a klientem. Istnieje możliwość negocjacji warunków umowy przez obie strony.

W przypadku organizacji międzynarodowych obowiązują określone przepisy, regulujące warunki współpracy. W celu nawiązania kooperacji z organizacją międzynarodową konieczne jest przystąpienie do udziału w zamówieniu publicznym. Organizacje międzynarodowe mają ściśle określone procedury, precyzujące sposób współpracy, porozumiewania się z wykonawcą zleceń oraz formę rozliczenia. Procesy te bywają niekiedy skomplikowane ze względu na różnice w regulacjach i procedurach między krajami. Mogą pojawić się specyficzne wymogi, dotyczące umów, raportowania, rozliczenia i spełniania międzynarodowych norm. Wymagania formalne – vide przetargi dla Frontex'u bądź innej organizacji, z którą współpracowała spółka Delta Tour – są wyższe niż większość publicznych przetargów krajowych.

Co jest największą zaletą współpracy z organizacjami międzynarodowymi?

Jest to zależne od profilu działalności firmy i jej celów, jednak bez wątplenia występują liczne zalety takiej współpracy. Z ogólnych korzyści można wymienić m.in. jasno określone warunki współpracy, wiarygodność i wypłacalność organizacji, możliwość zaznajomienia się z międzynarodowymi procedurami. Tego typu kooperacja otwiera drzwi do globalnego rynku, co umożliwia pozyskanie większej grupy klientów oraz pomaga dostosować się do międzynarodowych standardów w zakresie świadczonych usług. Współpraca z organizacjami międzynarodowymi jest również korzystna wizerunkowo dla wykonawcy zleceń – pomaga budować zaufanie wśród klientów i kontrahentów.

W jaki sposób realizacja zamówienia z organizacji międzynarodowej wpłynęła na rozwój Państwa firmy?

Dała nam możliwość rozwoju w środowisku międzynarodowym, zapoznania się z jego regulacjami i poszerzenia wiedzy w tym zakresie. Udana współpraca wpłynęła pozytywnie na nasz wizerunek, zwiększyła naszą wiarygodność.

Czego nauczyłem się, współpracując z organizacją międzynarodową przy realizacji zamówienia?

Uzupełniliśmy naszą wiedzę w zakresie stosowania procedur organizacji międzynarodowych. Zdobyliśmy cenne doświadczenie, dotyczące wymogów jakościowych na rynkach zagranicznych. Doskonaliśmy nasze umiejętności negocjacyjne i komunikacyjne. Jesteśmy bardziej otwarci na innowacje i elastyczni, jeśli chodzi o uwzględnianie różnic kulturowych, będących nieodłącznym elementem współpracy międzynarodowej.

Na co przede wszystkim zwracać uwagę przy ubieganiu się o zamówienia organizacji międzynarodowych?

Należy wziąć pod uwagę kilka głównych aspektów, istotne jest zweryfikowanie czy wykonawca spełnia warunki udziału w zamówieniu, stawiane przez organizację międzynarodową oraz czy spełnia międzynarodowe standardy jakości i bezpieczeństwa; czy wykonawca posiada zasoby niezbędne do realizacji zamówienia; czy wykonawca zapewni ochronę danych osobowych na najwyższym poziomie; czy wykonawca jest w stanie dostosować się do różnic kulturowych i specyfiki międzynarodowego partnerstwa; czy realizacja zamówienia zapewni oczekiwany zysk.

Czy do przygotowania oferty w ramach postępowania dla organizacji międzynarodowej potrzebny jest rozbudowany zespół pracowników / ekspertów?

Zależy to od złożoności i stopnia skomplikowania oferty. Ważne jest dostosowanie pracy zespołu do konkretnych wymagań zamówienia oraz umiejętność efektywnej koordynacji współpracy członków zespołu, jednak bazując na dotychczasowych doświadczeniach, uważamy, że nie zawsze jest do tego konieczny rozbudowany zespół. Istotne natomiast jest przygotowanie tego typu oferty przez doświadczonego pracownika oraz zapewnienie mu, w przypadku takiej konieczności, merytorycznego wsparcia (np. z zakresu prawa czy finansów).

Czy we współpracy z organizacjami międzynarodowymi widzą Państwo szansę na pozyskanie stałego źródła dochodu?

Tak, liczymy na stałą współpracę i stabilne źródło dochodu, jednak zależy to także od specyfiki realizowanego projektu. Nie wszystkie powierzone projekty są długoterminowe, niemniej dzięki zaistnieniu na rynku międzynarodowym, nasze szanse na pozyskanie nowych klientów i kontrahentów, a tym samym zwiększenia liczby źródeł dochodu znacznie wzrosną.

Czego polscy zamawiający mogliby się nauczyć od organizacji międzynarodowych?

” **Polscy przedsiębiorcy mogliby nauczyć się od organizacji międzynarodowych m.in.: formułowania przejrzystych warunków współpracy z kontrahentami oraz transparentności zawieranych umów; dostosowania standardów pracy do międzynarodowych procedur jakości oraz zrównoważonego rozwoju; stałego monitorowania sytuacji gospodarczej i politycznej na rynku międzynarodowym i dostosowywania się do pojawiających się zmian.** ”

Jakiego rodzaju wsparcia potrzebują polscy przedsiębiorcy, którzy planują pozyskiwanie zamówień od organizacji międzynarodowych?

Naszym zdaniem szczególnie istotne jest wsparcie prawne w zakresie międzynarodowych regulacji i norm prawnych. Innym ważnym aspektem są szkolenia, dotyczące międzynarodowych zamówień, standardów jakości i norm etycznych, aby ułatwić zrozumienie specyfiki międzynarodowego rynku. Kolejnym istotnym rodzajem wsparcia jest pomoc w zakresie rozwijania umiejętności komunikacyjnych, głównie w zakresie zrozumienia różnic kulturowych.

Jakie w Państwa ocenie są najcenniejsze źródła pozyskiwania informacji o różnych planowanych postępowaniach organizacji międzynarodowych?

Naszym zdaniem istotne jest monitorowanie różnych źródeł w celu pozyskania informacji o planowanych postępowaniach: bazy danych oraz platformy przetargowe, na których organizacje międzynarodowe publikują informacje o zamówieniach; strony internetowe organizacji międzynarodowych; ambasady, które również mogą dostarczać informacji o planowanych zamówieniach; banki rozwoju, np. jeden z naszych kluczowych klientów – Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju; strona internetowa Tenders Electronic Daily, która jest niezwykle ważnym źródłem wiedzy na temat zamówień ogłaszanych w ramach Unii Europejskiej; newslettery i raporty branżowe.

MS Enter-Prise



Forma prawna: spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

Wielkość zatrudnienia: umowa o pracę 20 osób, B2B 50 osób.

Rodzaj działalności: bardzo szeroko rozumiane wsparcie IT.

Opis posiadanych budynków produkcyjnych lub usługowych: wynajmowana przestrzeń o powierzchni 1200m² z czego 700m² stanowi część magazynowo-produkcyjną.

Osiągnięte wyniki finansowe: przychody netto w 2022 r. 36.000.000,00 PLN, zysk 250.000,00 PLN, przychody netto I półrocze 2023 r. 12.500.000,00 PLN, zysk 1.900.000,00 PLN.



Historia firmy:

Spółka funkcjonuje nieprzerwanie od 10 lat. Nasza siła nie leży w opowieściach o sukcesach, ale przede wszystkim w wiedzy zdobytej w wyniku niepowodzeń, których doświadczył każdy praktykujący inżynier naszej firmy (w przeciwieństwie do znanych teoretyków i doradców). Wieloletnie doświadczenie praktycznej obsługi klientów w całej Polsce pozwala nam na świadczenie usług serwisowych w skali całego kraju z wysokim SLA. Pracujemy zarówno dla dużych i małych firm, realizując projekty średnio i długoterminowe w Polsce i za granicą. Posiadamy również doświadczenie w realizacjach krótkoterminowych – kilka dni lub tygodni.

Opis zrealizowanego zamówienia na rzecz organizacji międzynarodowej:

Nazwa organizacji międzynarodowej:

Wysoki Komisarz Narodów Zjednoczonych ds. Uchodźców (UNHCR).

Długość i orientacyjna wartość kontraktu:

04-10.2022 r. – 1.600.000,00 PLN netto.

Data zrealizowanej dostawy, rodzaj dostarczonego towaru lub usługi:

04-10.2022 r. – sprzęt komputerowy.

Miejsce dostawy i wykorzystany środek transportu:

Jednostki organizacyjne na terenie całej Polski.

Informacje nt. dalszych doświadczeń w realizacji przetargów organizacji międzynarodowych:

Nie podano.

Wywiad z przedsiębiorcą:

Jaka jest największa różnica w pozyskiwaniu i realizacji zamówień na polskim rynku zamówień publicznych lub od prywatnych kontrahentów, a w pozyskiwaniu i realizacji zamówień na rzecz organizacji międzynarodowej?

Porównując polskie zamówienia publiczne z tymi na rzecz organizacji międzynarodowych, zauważamy zasadniczą różnicę polegającą na używanym w zapytaniach języku. W naszej opinii pozostałe procedury są zbliżone, niemniej jednak zamówienia publiczne i od organizacji międzynarodowych są bardziej sformalizowane w odróżnieniu od zamówień od prywatnych kontrahentów.

Co jest największą zaletą współpracy z organizacjami międzynarodowymi?



Do największych zalet współpracy z organizacjami międzynarodowymi należy zdecydowanie lepszy dostęp do rynków europejskich, a co za tym idzie - zwiększenie liczby klientów.



Projekty mogą również być realizowane z uzyskaniem lepszych wyników finansowych.

W jaki sposób realizacja zamówienia z organizacji międzynarodowej wpłynęła na rozwój Państwa firmy?

Każde zamówienie traktujemy jako kolejny kontrakt – niezależnie od statusu kontrahenta. Nie dokonujemy specjalnego rozróżnienia między podmiotami publicznymi, prywatnymi, krajowymi a międzynarodowymi. Każde wykonane zamówienie uznajemy za wpływające na rozwój naszej firmy.

Czego nauczyłem się, współpracując z organizacją międzynarodową przy realizacji zamówienia?

Współpraca z organizacją międzynarodową uświadomiła mi, że poprawne wypełnienie skomplikowanej dokumentacji jest bardzo ważne.

Na co przede wszystkim zwracać uwagę przy ubieganiu się o zamówienia organizacji międzynarodowych?

Najistotniejszymi czynnikami, na które potencjalni wykonawcy powinni zwrócić uwagę, są regulacje w umowach, które często nie podlegają negocjacji i mogą stanowić pewnego rodzaju ryzyko biznesowe.

Czy do przygotowania oferty w ramach postępowania dla organizacji międzynarodowej potrzebny jest rozbudowany zespół pracowników / ekspertów?

W naszym przypadku wystarczył zespół, który realizuje projekty dla polskiego sektora publicznego.

Czy we współpracy z organizacjami międzynarodowymi widzą Państwo szansę na pozyskanie stałego źródła dochodu?

Kooperacja z organizacjami międzynarodowymi zdecydowanie daje takie szanse. Oczywiście nie każda będzie współpracą długoterminową, niemniej zaistnienie na rynku międzynarodowym otwiera ku temu drzwi.

Czego polscy zamawiający mogliby się nauczyć od organizacji międzynarodowych?

Podobnie jak w przypadku polskiego sektora publicznego odwróciłbym pytanie – tutaj bardziej sektor prywatny mógłby wskazać ścieżki usprawnień i zwiększenia elastyczności.

Dodatkowym minusem dużych organizacji międzynarodowych jest bardzo częsta rotacja pracowników – wyższa niż w przypadku polskiego sektora, co może nieść za sobą ryzyko dodatkowej pracy projektowej, wymaganej przez klienta podczas realizacji zamówienia czy umowy.

Jakiego rodzaju wsparcia potrzebują polscy przedsiębiorcy, którzy planują pozyskiwanie zamówień od organizacji międzynarodowych?

W zasadzie, poza zapoznaniem się z nowymi schematami działania, czyli przepracowaniem przez dział handlowy kilku projektów, może dodatkowym przeszkoleniem z jakiegoś wąskiego, specyficznego aspektu, wsparcie nie wydaje się konieczne.

Niemniej jednak, spotkaliśmy się z umowami, zawierającymi zapisy umożliwiające nieodebranie zamówionego towaru w ustalonej ilości. Uważam, że w gestii prawników i urzędów po polskiej stronie leży informowanie potencjalnego wykonawcy o istnieniu tego rodzaju postanowień.

Jakie w Państwa ocenie są najcenniejsze źródła pozyskiwania informacji o różnych planowanych postępowaniach organizacji międzynarodowych?

Warto przeglądać portale z zapytaniami oraz śledzić przetargi na stronach interesujących nas instytucji i branż. Myślę, że duże znaczenie ma też rekomendacja zadowolonego z wykonanej umowy klienta, który poleca nas innym, wtedy z analogicznymi projektami zgłaszają się kolejni, z prośbą o przystąpienie do zapytań przetargowych.

Statim Integrator

statim
INTEGRATOR IT AV DS

Forma prawna: spółka komandytowa.

Wielkość zatrudnienia: 20 osób.

Rodzaj działalności: firma oferująca rozwiązania z dziedziny IT Enterprise oraz systemy audio-video i digital signage.

Opis posiadanych budynków produkcyjnych lub usługowych: przestrzeń biurowa 350m² oraz 200-metrowy Showroom będący równocześnie przestrzenią biurową oraz miejscem spotkań z klientami, partnerami i kontrahentami; 600-metrowy magazyn.

Osiągnięte wyniki finansowe: 2022 r. - przychód ze sprzedaży: 16.903.882,53 PLN, zysk netto: 509.384,49 PLN; 2021 r. - przychód ze sprzedaży: 12.921.660,17 PLN, zysk netto: 464.115,60 PLN.



Historia firmy:

Rozpoczęcie działalności przez Statim Integrator sp. z o. sp. k (dalej „Statim”) rozumiana jako data pierwszej faktury: 31.03.2015r. Jednak warto zaznaczyć, że firma Statim składa się z dwóch spółek – ze spółki komandytowej Statim Integrator oraz Statim Piotr Wypijewski. Jako pierwsza powstała spółka Statim Piotr Wypijewski, bo już w 1995 roku. Od tego czasu firma ewoluowała.

Statim Integrator istnieje na polskim rynku od 1995 roku. Od samego początku wdrażamy najnowsze technologie informatyczne. Jako DELL Technologies Platinum Partner specjalizujemy się przede wszystkim w zakresie produktów i rozwiązań takich jak: wydajne stacje klienckie do środowisk graficznych oraz CAD-owskich, niezawodne serwery PowerEdge, terminale Dell Wyse, przełączniki sieciowe Dell Networking dedykowane do Open Networking, systemy hiperkonwergentne VxRail, bezpieczeństwo danych klienta zapewnione systemami do backupu IDPA czy DataDomain, rozwiązania Dell EMC i VMware dla Software Defined Infrastructure (SDI).

Współpraca z informatycznym gigantem jakim jest Dell Technologies daje naszym kontrahentom gwarancję serwisu na najwyższym poziomie, szeroką ofertę produktów, a co ważne w przypadku rozwiązań informatycznych – niezawodną obsługę posprzedażową i gwarancyjną. Sukcesywnie zaopatrujemy firmy w najnowsze technologie w dziale rozwiązań klienckich (komputery PC, laptopy, peryferia, akcesoria) oraz w dziale IT Enterprise (serwery, macierze, biblioteki taśmowe, rozwiązania sieciowe).

Idąc z duchem cyfrowej transformacji stworzyliśmy wyspecjalizowany dział – Audio Video/Digital Signage. Ta synergia czyni Statim wyjątkowym w świecie biznesu. Nasza oferta zawiera pełen wachlarz usług i technologii umożliwiający kompleksową obsługę Klientów. Ponadto kładziemy bardzo duży nacisk na własną, przeszkoloną kadre, która dba o współpracę na najwyższym poziomie.

Efektom połączenia kompetencji i kwalifikacji kilku branż są wieloletnie kontrakty, a także projekty, w których wszystkie działy Statim Integrator wspólnie dostarczają i integrują najnowszą technologię. Oprócz małych i średnich przedsiębiorstw obsługujemy duże grono klientów korporacyjnych. Od wielu lat mocno istniejemy na rynku zamówień publicznych.

Opis zrealizowanego zamówienia na rzecz organizacji międzynarodowej:

Nazwa organizacji międzynarodowej:

Bank Światowy (WB).

Długość i orientacyjna wartość kontraktu:

30 - 120 dni od daty wejścia w życie umowy, 7.500.000,00 PLN.

Data zrealizowanej dostawy, rodzaj dostarczonego towaru lub usługi:

Sierpień 2021 – maj 2022 r.; dostarczenie nowoczesnego sprzętu biurowego dla informatyków, inżynierów i innych specjalistów, zajmujących się obliczeniami i prognozami w IMGW w związku z realizacją projektu, dotyczącego ochrony przeciwpowodziowej w dorzeczu Odry i Wisły.

Miejsce dostawy i wykorzystany środek transportu:

Cały sprzęt trafił do kilkudziesięciu lokalizacji IMGW, m.in. do Warszawy, Gdyni, Krakowa, Białegostoku, Poznania, Wrocławia, ale także do tak wymagających miejsc jak Karpacz – biuro na Śnieżce, na Kasprowy Wierch czy na Halę Gąsienicową.

Wywiad z przedsiębiorcą:

Jaka jest największa różnica w pozyskiwaniu i realizacji zamówień na polskim rynku zamówień publicznych lub od prywatnych kontrahentów, a w pozyskiwaniu i realizacji zamówień na rzecz organizacji międzynarodowej?

Podczas naszej współpracy zanotowaliśmy kilka istotnych różnic. Naszym zdaniem najważniejszą są odmienne procedury i regulacje. Polski rynek zamówień publicznych posiada własne uregulowania prawne, procedury oraz przepisy dotyczące zamówień publicznych; międzynarodowe organizacje natomiast często stosują bardziej złożone wytyczne i specyficzne procedury, które muszą być przestrzegane przez wykonawców.

Dostrzegalna różnica zauważalna jest również w złożoności projektów. Te realizowane dla międzynarodowych organizacji często są bardziej skomplikowane i wymagające, zarówno pod względem technicznym, jak i proceduralnym. Niekiedy obejmują wielonarodowe zespoły i różne lokalizacje.

Warto też mieć na uwadze specyficzne wymagania kontraktowe. Otóż, międzynarodowe organizacje mogą mieć specyficzne wymagania dotyczące standardów i procedur zrównoważonego rozwoju, przestrzegania praw człowieka, co niewątpliwie wymaga specjalistycznej wiedzy i doświadczenia w tych obszarach.

Co jest największą zaletą współpracy z organizacjami międzynarodowymi?

” **Współpraca z organizacjami międzynarodowymi ma wiele zalet, ale jedną z największych jest możliwość działania na szeroką skalę i wpływania na globalne sprawy. Pozwala to na zaangażowanie się w projekty i inicjatywy o międzynarodowym znaczeniu, chociażby takie kwestie jak ochrona środowiska, rozwój gospodarczy, zdrowie publiczne czy prawa człowieka.** ”

Ponadto organizacje międzynarodowe często dysponują większymi zasobami finansowymi oraz mają dostęp do funduszy międzynarodowych, co może umożliwić realizację większych projektów, co dla takiej firmy jak nasza ma niebagatelne znaczenie.

Współpraca z tego typu instytucjami umożliwia także dostęp do ekspertów z różnych dziedzin, a co za tym idzie - korzystanie z najlepszych praktyk i rozwiązań stosowanych na arenie międzynarodowej. To także okazja do budowania partnerstw i nawiązywania kontaktów na światowym poziomie. Mamy nadzieję, że takiej dzięki współpracy pojawią się nowe możliwości biznesowe.

Nie można zapominać, że praca z międzynarodowymi organizacjami może ułatwić uzyskiwanie dotacji, grantów oraz funduszy na realizację projektów.

W jaki sposób realizacja zamówienia z organizacji międzynarodowej wpłynęła na rozwój Państwa firmy?

Naszym zdaniem musi minąć jeszcze trochę czasu, aby ze stuprocentową pewnością stwierdzić, że ta współpraca wpłynęła na rozwój naszej firmy.

Warto jednak podkreślić, że praca z renomowaną międzynarodową organizacją może poprawić wizerunek firmy. Udana realizacja zamówienia zwiększa zaufanie klientów i kontrahentów. To z kolei mogłoby pomóc w pozyskaniu nowych kontraktów i kolejnych możliwości biznesowych.

Z pewnością osoby pracujące przy tym projekcie poszerzyły swoje umiejętności, zdobyły nową wiedzę i doświadczenia w obszarach specyficznych dla działalności międzynarodowej. To naszym zdaniem może zwiększyć wartość firmy na rynku.

Czego nauczyłem się, współpracując z organizacją międzynarodową przy realizacji zamówienia?

Podczas współpracy z organizacją międzynarodową nabyliśmy cennego doświadczenia w realizacji złożonych pod wieloma względami projektów. Zdarza się, że zamówienia tych organizacji realizowane są w odległych lokalizacjach i uczestniczą w nich wielokulturowe zespoły. Wykonanie takiego zlecenia umożliwiło nam zapoznanie się z odmienną kulturą i organizacją pracy nad projektami o globalnym znaczeniu.

Na co przede wszystkim zwracać uwagę przy ubieganiu się o zamówienia organizacji międzynarodowych?

Przy takiej współpracy istnieje wiele czynników, na które warto zwracać uwagę, aby zwiększyć szanse na sukces. Najważniejsze jest zrozumienie wymagań, specyfiki i potrzeb organizacji międzynarodowej, do której składane jest zamówienie. Dostosowanie oferty do jej oczekiwań jest kluczowe w osiągnięciu sukcesu.

Czy do przygotowania oferty w ramach postępowania dla organizacji międzynarodowej potrzebny jest rozbudowany zespół pracowników / ekspertów?

Przygotowanie oferty dla organizacji międzynarodowej często wymaga zaangażowania różnych specjalistów i ekspertów w zależności od specyfiki zamówienia i potrzeb klienta. Choć nie zawsze konieczne jest posiadanie rozbudowanego zespołu, to jednak istnieje kilka obszarów, w których ekspertyza jest niezbędna. W naszym przypadku ważną była specjalistyczna wiedza techniczna, kluczowa do właściwego zrozumienia i sformułowania oferty.

Posiłowaliśmy się również wsparciem naszego prawnika, aby zapewnić zgodność oferty z obowiązującymi przepisami. Ponadto wyznaczyliśmy jedną osobę odpowiedzialną za zarządzanie procesem przygotowania oferty, koordynację zespołu oraz zapewnieniem terminowości i kompletności dokumentów. To pozwoliło nam zapanować nad całym procesem.

Czy we współpracy z organizacjami międzynarodowymi widzą Państwo szansę na pozyskanie stałego źródła dochodu?

Pozyskanie stałego źródła dochodu ze współpracy z organizacjami międzynarodowymi to proces złożony i zajmujący czas, jednakże bez wątpienia dla wielu firm jest to możliwy do realizacji scenariusz. Przede wszystkim trzeba mieć na uwadze, iż już jedna taka współpraca otwiera drogę do różnych, licznych nowych kontaktów i pozwala zdobyć firmie unikalne doświadczenia. Organizacje międzynarodowe również cenią sobie pewną, stabilną i długotrwałą współpracę, stąd też nie należy wykluczać takiej opcji.

Czego polscy zamawiający mogliby się nauczyć od organizacji międzynarodowych?

Organizacje międzynarodowe są niezwykle mocno zorientowane na jakość usług bądź dostaw świadczonych przez wykonawców oraz korzystanie z najlepszych rozwiązań biznesowych. Jest to naszym zdaniem bardzo korzystna praktyka.

Jakiego rodzaju wsparcia potrzebują polscy przedsiębiorcy, którzy planują pozyskiwanie zamówień od organizacji międzynarodowych?

Nie we wszystkich obszarach jest to niezbędne, ale w przypadku naszej firmy konieczna była pomoc prawnika. Można więc zakładać, iż firmy, nieposiadające doświadczenia w realizacji zamówień dla organizacji międzynarodowych, będą potrzebować wsparcia prawnego oraz co nie mniej istotne – pomocy merytorycznej oraz szkoleń, które pozwolą zrozumieć specyfikę rynków organizacji międzynarodowych.

Jakie w Państwa ocenie są najcenniejsze źródła pozyskiwania informacji o różnych planowanych postępowaniach organizacji międzynarodowych?

Nasza firma czerpie wiedzę przede wszystkim z portali i baz danych przetargowych. Tak stało się również i tym razem. Warto zadbać o sieci kontaktów i partnerstwa oraz budowanie relacji. Ponadto często towarzystwa handlowe, izby gospodarcze czy organizacje biznesowe mają dostęp do informacji o przetargach lub mogą pomóc w dotarciu do kluczowych osób w organizacjach międzynarodowych.

Międzynarodowe Targi Poznańskie **mtp** GRUPA

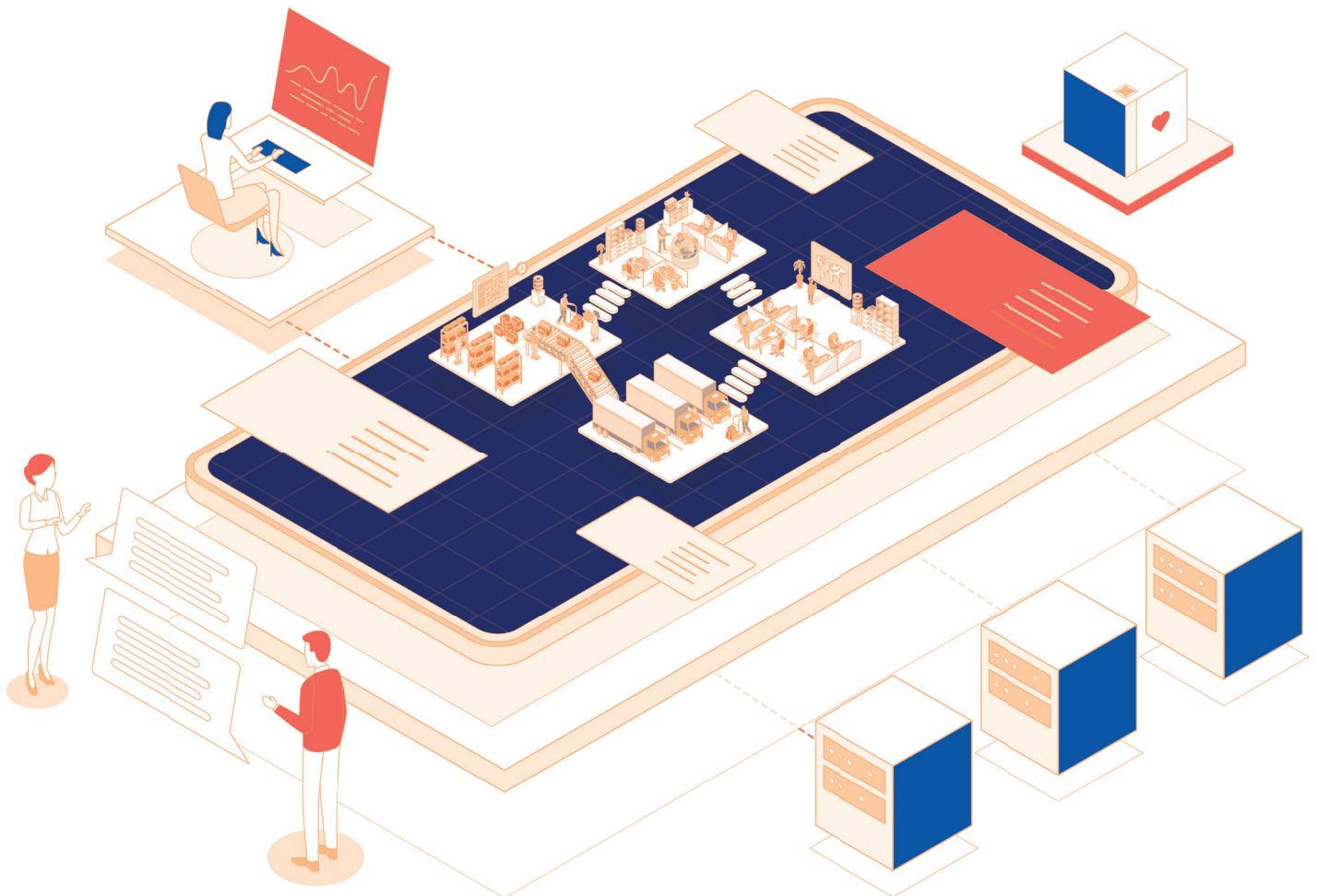
Forma prawna: spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

Wielkość zatrudnienia: około 450 osób.

Rodzaj działalności: organizacja imprez targowych, kongresów, konferencji, wydarzeń kulturalnych, sportowych, w tym mega eventy, które rocznie przyciągają ponad 1 mln gości z całego świata.

Opis posiadanych budynków produkcyjnych lub usługowych: 16 przestrzennych, klimatyzowanych pawilonów, zaplecze bankietowe, Sala Ziemi na 2000 miejsc, trypoziomowy podziemny parking na 650 pojazdów.

Osiągnięte wyniki finansowe: nie podano.



Historia firmy:

Historia Międzynarodowych Targów Poznańskich w kamieniach milowych:

1921 - Międzynarodowe Targi Poznańskie powstały w roku 1921. Są więc jednym z najdłużej działających w Europie organizatorów targów. Z inicjatywy poznańskiego kupiectwa w dniach 28 maja - 5 czerwca odbył się I Targ Poznański, wystawa o charakterze krajowym;

1927 - przystąpienie do Światowego Zrzeszenia Przemysłu Targowego UFI;

1929 - Powszechna Wystawa Krajowa (PWK) - zorganizowana z inicjatywy Cyryla Ratajskiego stanowiła przegląd dorobku gospodarczego i kulturalnego Polski. Ekspozycje na 65 hektarach zwiedziło 4,5 miliona osób.

Lata trzydzieste to rozkwit Targów, które zajmują 4 miejsce w Europie jako organizator międzynarodowych wydarzeń handlowych w Europie. Lata czterdzieste to okres odbudowy ze zniszczeń wojennych. Kolejne lata dla Międzynarodowych Targów Poznańskich to rozwój zarówno programu wystawienniczego targów i salonów specjalistycznych, jak i niezbędnej do jego realizacji bazy - przestronnych, nowoczesnie wyposażonych pawilonów oraz infrastruktury uzupełniającej;

1947 - Pierwsze po wojnie XX Międzynarodowe Targi Poznańskie;

1955 - przebudowa Wieży Górnośląskiej, która przybrała kształt Iglicy;

1956- wybuch strajku generalnego przeciwko władzom komunistycznym w Poznaniu, wydarzenia z 28 czerwca toczyły się na oczach tysięcy gości targowych z kraju i ze świata;

1958 - zapadła decyzja o organizowaniu targów dwa razy w roku - wiosną i jesienią;

Lata 60-te - gwałtowny rozwój Targów, zaczyna brakować powierzchni wystawienniczej. Zaczęto organizować ekspozycje poza dotychczasowymi terenami targowymi: nad Jeziorem Kierskim, w Edwardowie, w Parku Wilsona;

1973 - podział tradycyjnej imprezy czerwcowej na Międzynarodowe Targi Techniczne, które odbywały się w czerwcu oraz na Międzynarodowe Targi Artykułów Konsumpcyjnych TAKON (wrzesień). W tym czasie wyspecjalizowały się następujące wydarzenia: Salmed, Poligrafia, Drema, Intermasz;

1990 - przekształcenie Międzynarodowych Targów Poznańskich w spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością z udziałem Skarbu Państwa;

2015 - komunalizacja Międzynarodowych Targów Poznańskich, które stają się w 100% własnością miasta Poznania;

Z roku na rok Targi zmieniają swoje oblicze, modernizują stare pawilony, prowadzą szereg nowych inwestycji.

2018 – Międzynarodowe Targi Poznańskie stają się częścią Grupy MTP;

2021 – targi świętują jubileusz 100-lecia istnienia i nadal podążają ścieżką rozwoju rozbudowując portfolio marek i powiększając zasoby Grupy Kapitałowej.

Innowacyjność, dynamika, promocja nowości i nieszablonowych rozwiązań – to wartości, które przyświecały nam gdy Targi powstawały i które są dla nas istotne również dziś, prawie 100 lat później. O swojej historii mówimy więc przez pryzmat innowacyjności i energii, ale też przyjazności i otwartości na relacje międzyludzkie. Trudno wyobrazić sobie Poznań bez targów – miejsca największych imprez targowych, konferencji, koncertów gwiazd – najbardziej rozpoznawalnej marki targów w Polsce.

Przez lata byliśmy „polskim oknem na świat” i kojarzyliśmy się głównie z organizacją targów, ale spektrum naszej działalności jest o wiele szersze.

Dziś, poza uznanymi w świecie biznesowymi imprezami targowymi organizujemy kongresy, konferencje, wydarzenia kulturalne, sportowe, w tym wielkie eventy, które rocznie przyciągają ponad 1 mln gości z całego świata. To co nas wyróżnia to ranga, zasięg i jakość organizowanych imprez. Dążymy do tego, by kreować i obsługiwać najbardziej wpływowe i najciekawsze wydarzenia w wybranych branżach i tematach w Polsce i Europie Środkowo-Wschodniej.

Integrujemy najlepszy content, atrakcyjne lokalizacje oraz paletę zaawansowanych usług, sprawiając, że impreza zmienia się w prawdziwie udane wydarzenie – od technicznej obsługi, aranżacji przestrzeni, budowy stoisk, usług cateringowych po analizy rynkowe, doradztwo i kompleksowe usługi marketingowe. Dysponujemy najlepszą bazą wystawową i konferencyjną w samym centrum Poznania, ale nasze doświadczenie i kompetencje pozwalają nam organizować wydarzenia w dowolnym miejscu w Polsce i poza jej granicami, pod dachem i w plenerze.

Jeden z wyspecjalizowanych zespołów zajmuje się budową nowoczesnych stoisk oraz szeroko rozumianą aranżacją przestrzeni na potrzeby różnorodnych wydarzeń, zarówno na terenie Międzynarodowych Targów Poznańskich oraz w innych lokalizacjach w kraju i za granicą.

Opis zrealizowanego zamówienia na rzecz organizacji międzynarodowej:

Nazwa organizacji międzynarodowej:

UN Habitat agenda ONZ zajmująca się kwestiami urbanizacji i osiedli ludzkich, w tym promocją zrównoważonego rozwoju ośrodków miejskich.

Długość i orientacyjna wartość kontraktu:

3 miesiące, kwiecień-czerwiec 2022r., wartość zamówienia – ok. 50.000,00 USD.

Data zrealizowanej dostawy, rodzaj dostarczonego towaru lub usługi:

25 czerwca 2022 r. umowa dotyczyła dostawy oznakowanych gadżetów z logo UN Habitat i WUF11.

Miejsce dostawy i wykorzystany środek transportu:

Katowice, Międzynarodowe Centrum Kongresowe.

Informacje nt. dalszych doświadczeń w realizacji przetargów organizacji międzynarodowych:

Udana realizacja była rekomendacją do kontynuacji współpracy dla innej agendy ONZ UNRCO Liberia.

Wywiad z przedsiębiorcą:

Jaka jest największa różnica w pozyskiwaniu i realizacji zamówień na polskim rynku zamówień publicznych lub od prywatnych kontrahentów, a w pozyskiwaniu i realizacji zamówień na rzecz organizacji międzynarodowej?

Przede wszystkim należy spełnić o wiele więcej wymogów formalnych, konieczna jest m.in akceptacja obszernych dokumentów, takich jak np. ogólne warunki zamówienia czy wzór umowy. Wymagana jest także rejestracja w bazie dostawców, prezentacja profilu dostawcy oraz wykazanie się doświadczeniem, umożliwiającym realizację zamówienia. Konieczne jest również przedstawienie dokumentów finansowych, uwiarygadniających firmę jako dostawcę.

Co jest największą zaletą współpracy z organizacjami międzynarodowymi?

” **Współpraca z organizacjami międzynarodowymi to nie tylko prestiż, ale także nowe doświadczenie pozwalające rozwinąć horyzonty i szerzej spojrzeć na otoczenie biznesowe. To może dać impuls do dalszego rozwoju firmy na rynku międzynarodowym.** ”

W jaki sposób realizacja zamówienia z organizacji międzynarodowej wpłynęła na rozwój Państwa firmy?

Realizacja zamówienia dla UN Habitat okazała się dużym sukcesem. Klient był bardzo zadowolony, zarówno z jakości dostarczonych materiałów promocyjnych, standardu obsługi oraz terminowości dostawy, mimo krótkiego czasu realizacji i dość szerokiego asortymentu. Zaowocowało to złożeniem kolejnego zamówienia dla innej agencji ONZ, które zostało zrealizowane pół roku później. Nie wykluczamy, że klient, który znalazł w nas sprawdzonego i wiarygodnego partnera biznesowego, wróci do nas z kolejnym zamówieniem lub będzie rekomendował nasze usługi kolejnym instytucjom.

Czego nauczyłem się, współpracując z organizacją międzynarodową przy realizacji zamówienia?

Realizacja zamówienia dla każdego, nie tylko międzynarodowego klienta instytucjonalnego wymaga uwagi i staranności. W przypadku współpracy z organizacją międzynarodową należy jednak brać pod uwagę różnice kulturowe, odmienne od naszych standardy funkcjonowania, dłuższy proces podejmowania decyzji, wynikający ze struktury danej organizacji. Bywa, że bieżącą komunikację utrudnia tak prozaiczna kwestia, jaką są różne strefy czasowe. Podsumowując, taka współpraca z pewnością poszerza horyzonty zawodowe i rozwija umiejętności pracy w otoczeniu międzynarodowym. Daje też sporo satysfakcji, ponieważ nie każda firma ma możliwość oraz kompetencje, by pracować z tak wymagającym klientem.

Na co przede wszystkim zwracać uwagę przy ubieganiu się o zamówienia organizacji międzynarodowych?

Przy ubieganiu się o zamówienia organizacji międzynarodowych zwracamy szczególną uwagę na dokładne przeanalizowanie specyfikacji zamówienia, by mieć pewność, że uda się dostosować naszą ofertę do oczekiwań klienta. Warto również zadbać o certyfikaty, by dostarczone produkty czy usługi były zgodne z lokalnymi regulacjami i przepisami prawa. Należy mieć na uwadze także fakt, że z reguły płatności za wykonane prace realizowane są w terminach dłuższych niż w przypadku klientów komercyjnych, nie są także praktykowane przedpłaty czy zaliczki.

Czy do przygotowania oferty w ramach postępowania dla organizacji międzynarodowej potrzebny jest rozbudowany zespół pracowników / ekspertów?

W zakresie przygotowania oferty konieczne było wsparcie pracowników działu prawnego oraz księgowości, zaangażowanych w obsługę formalną. W przypadku eksportu towarów konieczna będzie także ich odprawa celna oraz zorganizowanie transportu. Jeśli więc nie mamy w firmie pracowników odpowiedzialnych za te kwestie, warto skorzystać z usług agencji celnych i firm spedycyjnych.

Czy we współpracy z organizacjami międzynarodowymi widzą Państwo szansę na pozyskanie stałego źródła dochodu?

Jako firma od wielu lat działająca na rynkach międzynarodowych potrafimy każdą tego rodzaju współpracę potraktować jako impuls do pozyskania kolejnych zamówień. Ponadto im bardziej prestiżowa i znana organizacja międzynarodowa, tym cenniejsze referencje, które budują wiarygodność i rozpoznawalność firmy na rynku.

Czego polscy zamawiający mogliby się nauczyć od organizacji międzynarodowych?

Z pewnością podczas przygotowywania dokumentacji wysoce przydatne okazały się otrzymane od klienta bardzo szczegółowe wytyczne, dotyczące przygotowania produktów, harmonogramu działań oraz organizacji dostawy. Niezwykle transparentna była także procedura wyboru dostawcy oraz zasad dalszej współpracy, w tym także rozliczeń finansowych. Warto ponadto wspomnieć, że w przypadku jakichkolwiek wątpliwości, precyzyjne i wyczerpujące odpowiedzi na nasze pytania były udzielane szybko.

Jakiego rodzaju wsparcia potrzebują polscy przedsiębiorcy, którzy planują pozyskiwanie zamówień od organizacji międzynarodowych?

Z pewnością przydałby się dobrze skonstruowany i na bieżąco aktualizowany rejestr ogłoszeń o przetargach prowadzony przez jedną z agend rządowych. Wtedy każdy przedsiębiorca miałby możliwość znalezienia propozycji zgodnej z jego profilem działalności.

Jakie w Państwa ocenie są najcenniejsze źródła pozyskiwania informacji o różnych planowanych postępowaniach organizacji międzynarodowych?

Rekomendujemy korzystanie z oficjalnych portali internetowych wybranych organizacji, na których umieszczane są szczegółowe informacje dotyczące zakresu postępowań, terminów oraz procedur, a także śledzenie komunikatów i ogłoszeń agend międzynarodowych i organizacji branżowych. Warto również aktywnie uczestniczyć w konferencjach, targach międzynarodowych i wydarzeniach branżowych, gdzie na bieżąco można nawiązywać kontakty, zdobywać wiedzę i dowiadywać się o planowanych inicjatywach.

Forma prawna: spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

Wielkość zatrudnienia: 160 osób.

Rodzaj działalności: naprawa i konserwacja śmigłowców.

Opis posiadanych budynków produkcyjnych lub usługowych: Heli-One jest w posiadaniu jednego budynku biurowo-obsługowego, wynajmowanej powierzchni magazynowej. Wynajmowana jest też przestrzeń biurowa dla pracowników globalnych.

Osiągnięte wyniki finansowe: przychód z obsługi jednego śmigłowca to średnio 1.500.000,00 EUR. W przypadku bardzo dużych napraw śmigłowca i jego komponentów przychód wynosi nawet około 5.000.000,00 EUR.



Historia firmy:

Heli-One (Poland) Sp. z o.o. z siedzibą w Jasionce jest częścią międzynarodowej korporacji, będącej siecią trzech baz obsługowych śmigłowców ciężkich dla linii lotniczej CHC Helicopters – spółki macierzystej. Początkowo Heli-One było zlokalizowane jedynie w Norwegii, w Stavanger (od 1959 roku), jednak w związku z rozwojem działalności CHC Helicopters została otworzona druga baza obsługowa w Richmond/Vancouver w Kanadzie (2004 r.), a w 2012 roku założono Spółkę Heli-One (Poland) Sp. z o.o., która stała się trzecim centrum obsługowym CHC Helicopters. Wszystkie bazy Heli-One obsługują również zewnętrznych operatorów śmigłowcowych (nie tylko flotę CHC). Od 2014 roku Heli-One w Polsce znajduje się we własnym budynku, zlokalizowanym w Jasionce 947, z bezpośrednim wjazdem na międzynarodowe lotnisko Rzeszów-Jasionka. Budynek został zaprojektowany do obsługi jednocześnie 4 śmigłowców ciężkich typu Super-Puma (Airbus AS332/EC225), Sikorsky S-92 oraz Leonardo AW139. W 2021 roku spółka wdrożyła Wewnętrzny System Kontroli oraz uzyskała Koncesję MSWiA na obrót i wytwarzanie wyrobów i technologii o przeznaczeniu wojskowym i policyjnym, co zapoczątkowało współpracę z klientami z tych sektorów.

Opis zrealizowanego zamówienia na rzecz organizacji międzynarodowej:

Nazwa organizacji międzynarodowej:

Agencja NATO ds. Wsparcia i Zakupów (NSPA).

Długość i orientacyjna wartość kontraktu:

5 lat, z zastrzeżeniem, że po 3 latach następuje przegląd zakontraktowanych stawek, dotyczących oferowanych usług bądź możliwość zakończenia kontraktu przez NSPA.

Data zrealizowanej dostawy, rodzaj dostarczonego towaru lub usługi:

Serwis (naprawa, konserwacja, inspekcja) śmigłowców ciężkich typu Airbus EC225 i/lub AS332 (wersja cywilna) i/lub AS532 (wersja militarna); serwis komponentów (naprawa, konserwacja, inspekcja), pochodzących z wymienionych typów śmigłowców.

Miejsce dostawy i wykorzystany środek transportu:

Śmigłowce przyjeżdżają na lawetach od klienta, natomiast powrót zależy od wymagań klienta - przelot śmigłowca do bazy docelowej z wykorzystaniem pilotów zatrudnianych przez Heli-One/CHC Helicopters lub pilotów klientów.

Informacje nt. dalszych doświadczeń w realizacji przetargów organizacji międzynarodowych:

NSPA to klient bardzo mocno dbający o zapisy kontraktu. W przypadku niejednoznaczności w interpretacji postanowień umowy, niestety wielokrotnie interpretuje zapisy na niekorzyść wykonawcy. Przetargi NSPA wymagają od oferentów spełnienia szeregu wymagań formalno-dokumentacyjno-technicznych, do których spełnienia Heli-One potrzebowało wielu inwestycji w celu zabezpieczenia budynków, certyfikowania Wewnętrznego Systemu Kontroli, uzyskania Koncesji MSWiA na obrót i wytwarzanie wyrobów i technologii o przeznaczeniu wojskowym i policyjnym, uzyskania poświadczenia przemysłowego z ABW oraz dla pracowników poświadczeń osobowych do kategorii: NATO Secret oraz EU Secret. Heli-One brało kilkakrotnie udział w przetargach NSPA, trwają one zwykle kilka miesięcy, często są wydłużane.

Wywiad z przedsiębiorcą:

Jaka jest największa różnica w pozyskiwaniu i realizacji zamówień na polskim rynku zamówień publicznych lub od prywatnych kontrahentów, a w pozyskiwaniu i realizacji zamówień na rzecz organizacji międzynarodowej?

Produktem końcowym dla Heli-One jest konkretny typ śmigłowca, zwolniony do lotu pod konkretnym zatwierdzeniem (Urzędu Lotnictwa Cywilnego/EASA/Wojskowych Urzędów Lotnictwa), dlatego ze względu na to, iż w Polsce liczba maszyn obsługiwanych przez Heli-One jest znikoma, na przestrzeni lat działalności nie mamy doświadczeń z klientem z Polski.

Co jest największą zaletą współpracy z organizacjami międzynarodowymi?

Stabilny i długoterminowy kontrakt. Polskie stawki wynagrodzeń mechaników lotniczych są bardzo konkurencyjne na rynku europejskim, stąd też znając realia rynku branżowego, marża na usługi wykonywane dla organizacji międzynarodowych jest również satysfakcjonująca, mimo swojej rynkowej konkurencyjności.

W jaki sposób realizacja zamówienia z organizacji międzynarodowej wpłynęła na rozwój Państwa firmy?

Kontrakt z NSPA to swoista „umowa ramowa”, dzięki której do Heli-One trafiają następne zapytania o wycenę obsługi śmigłowców kolejnych sił powietrznych. Obecnie Heli-One ma zakontraktowaną obsługę 3x śmigłowców Bułgarskich Sił Powietrznych, w ostatnim czasie przygotowana została oferta na serwis śmigłowców Hiszpańskich Sił Powietrznych, z których pierwszy pojawić się ma w Heli-One już w maju 2024, również Grecka Armia prosi o wycenę i najbliższy możliwy termin obsługi należącej do nich floty śmigłowców. Heli-One stanęło również do przetargu NSPA na obsługę floty 23 śmigłowców Niemieckiej Policji, którego rozstrzygnięcie spodziewane jest na początku 2024 roku. Ta ciągłość i dodatkowo – wizja przyszłej współpracy sprawia, że Heli-One w Polsce musiało zwiększyć zespół personelu (o mechaników śmigłowcowych, awioników, planistów, inżynierów, osoby odpowiedzialne za zakupy). Od początku 2022 r., po wdrożeniu WSK/Koncesji i uzyskania świadectwa bezpieczeństwa z ABW Heli-One zakontraktowało trzy kluczowe, wieloletnie umowy (jedną z nich jest umowa z NSPA), w tym czasie zatrudnienie personelu projektowego/technicznego zwiększyło się z 80 osób do około 120 (firma, podejmując również wyzwania stawiane przez spółkę globalną CHC, łącznie zatrudnia 164, z zespołami niezwiązanymi projektowo z Heli-One Poland), śmiało więc można powiedzieć, że 1/3 osób w tym czasie zatrudnionych została przyjęta ze względu na obecną współpracę z NSPA.

Czego nauczyłem się, współpracując z organizacją międzynarodową przy realizacji zamówienia?

„ **Nauczyliśmy się współpracy z podmiotem o znacznie innej charakterystyce i sposobach działania, często odmiennym kulturowo, stosującym innego rodzaju rozwiązania i sposoby komunikacji z wykonawcą.** ”

Na co przede wszystkim zwracać uwagę przy ubieganiu się o zamówienia organizacji międzynarodowych?

Dokładne zapoznanie się z dokumentacją techniczną, przeanalizowanie swojego potencjału oraz wszelkich możliwych kosztów związanych z realizacją zamówienia. Ponadto należy również zastanowić się, jakie przeszkody i problemy mogą pojawić się podczas wykonywania usługi bądź dostawy i przygotować ewentualne rozwiązania.

Czy do przygotowania oferty w ramach postępowania dla organizacji międzynarodowej potrzebny jest rozbudowany zespół pracowników / ekspertów?

W przypadku opisywanego kontraktu z NSPA bezpośrednimi klientami, którzy do Heli-One mieli trafić poprzez NSPA, były siły powietrzne krajów NATO, a przedmiotem umowy był serwis konkretnych typów śmigłowców do nich należących (Airbus typ Puma/Super Puma). Są to śmigłowce zaprojektowane przez Airbus do celów wojskowych, klasyfikowane zgodnie z wytycznymi Unii Europejskiej jako uzbrojenie (LU10.a). Heli-One oprócz wdrożonych wcześniej systemów: Wewnętrznego Systemu Kontroli oraz Koncesji MSWiA na obrót i wytwarzanie [...] wyrobów i technologii o przeznaczeniu wojskowym lub policyjnym, zaimplementowało wiele zabezpieczeń fizycznych budynku i infrastruktury zakładowej (inwestując spore środki i wykraczając znacznie poza zakres bezpieczeństwa wymaganego przez Koncesję MSWiA), uzyskało świadectwo bezpieczeństwa przemysłowego z Agencji Bezpieczeństwa Wewnętrznego, a pracownicy dopuszczeni do pracy przy projektach militarnych otrzymali również świadectwa bezpieczeństwa osobowego z dostępem do informacji klasyfikowanej w stopniu: tajne (NATO Secret oraz EU Secret).

Uzyskując/wdrażając powyższe, Heli-One dysponuje wykwalifikowanym personelem, który weryfikuje kontrahentów pod kątem listy odmów, embarg, sankcji, przed rozpoczęciem przygotowania oferty, później przed jej złożeniem oraz kolejny raz przed podpisaniem kontraktu.

Zespół monitorowania zgodności, współpracujący z Urzędem Lotnictwa Cywilnego oraz Rejonowym Przedstawicielstwem Wojskowym, przygotowuje wstępny plan jakościowy, w którym analizowane jest ewentualne ryzyko we wszystkich obszarach i etapach potencjalnej współpracy, wraz z przygotowaniem audytów z zewnętrznymi Urzędami Lotnictwa (Cywilnego lub Militar- nego), jeżeli zatwierdzenie dla Heli-One z tychże jest przez kontrakt wymagane.

Zespół techniczny zaangażowany jest do przygotowania danych technicznych do oferty, tzn. na podstawie wymagań klienta opracowuje plan obsługi danego śmigłowca, bazując na otrzymanych informacjach: wiek, liczba godzin nalotu, zaobserwowane przez pilotów usterki, warunki atmosferyczne, w których śmigłowiec latał. Wstępny plan zawiera: listę przewidywanych zadań oraz roboczegodzin potrzebnych na ich wykonanie, zestawienie części, które na podstawie zakresu obsługi i otrzymanych informacji są konieczne do wymiany lub niezbędne do przeprowadzenia inspekcji (np. chemia).

Dział prawny również szczegółowo analizuje regulacje przetargu/umowy, by upewnić się, że wszystkie wymagania legislacyjne zostały spełnione.

Czy we współpracy z organizacjami międzynarodowymi widzą Państwo szansę na pozyskanie stałego źródła dochodu?

Zdecydowanie tak. Kontrakt z NSPA oraz wypracowane wspólnie schematy działania (doceniane przez NSPA), takie jak komunikacja bezpośrednia z klientem, zatwierdzanie dodatkowej pracy na śmigłowcach, wynikającej z odkrytych podczas inspekcji usterek, sposobu raportowania tychże defektów, kontrolowanie komponentów i podzespołów wysyłanych do podwykonawców jak również sprawny proces fakturowania oraz płatności, utwierdza nas w przekonaniu, że dzięki tej współpracy Heli-One pozyskało wieloletnie stałe źródło dochodu. Mamy świadomość, że staliśmy się ważnym i konkurencyjnym nawet dla Airbusa „graczem” na europejskim rynku MRO śmigłowców z rodziny Puma/Super Puma.

Czego polscy zamawiający mogliby się nauczyć od organizacji międzynarodowych?

Jasnego, dokładnego formułowania wymagań technicznych, które uwzględniają zasady zrównoważonego rozwoju oraz efektywnej komunikacji. Oba te aspekty są ze sobą nierozzerwalnie powiązane – umiejętność precyzyjnego komunikowania swoich wymagań i potrzeb znacząco usprawnia proces wykonania zamówienia.

Jakiego rodzaju wsparcia potrzebują polscy przedsiębiorcy, którzy planują pozyskiwanie zamówień od organizacji międzynarodowych?

Z perspektywy certyfikatów i zatwierdzeń militarnych: przede wszystkim przyspieszenia i ułatwienia postępowań zatwierdzania/certyfikacji koncesyjnej (koncesja MSWiA), procesów związanych z przeprowadzeniem obrotu częściami z wykazu uzbrojenia (Listy Uzbrojenia).

Jakie w Państwa ocenie są najcenniejsze źródła pozyskiwania informacji o różnych planowanych postępowaniach organizacji międzynarodowych?

Heli-One oferuje swoje usługi w branży dość specyficznej, mocno wyspecjalizowanej i ukierunkowanej na konkretne typy śmigłowców. Tego typu informacje w tego typu działalności rozchodzą się bardzo szybko.

11

Forma prawna: spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

Wielkość zatrudnienia: średnio 20 osób.

Rodzaj działalności: działalność badawczo-rozwojowa.

Opis posiadanych budynków produkcyjnych lub usługowych: firma nie posiada budynków ani przestrzeni na własność, działalność jest realizowana w wynajmowanej powierzchni laboratoryjno-biurowej w Gdańsku przy ul. Kampinoskiej 25.

Osiągnięte wyniki finansowe: w latach 2020-2022 średni przychód wyniósł około 24.000.000,00 PLN.



Historia firmy:

GeneMe sp. z o.o. (dalej „GeneMe”) powstało w 2018 roku jako firma zajmująca się badaniem predyspozycji genetycznych ludzi do chorób cywilizacyjnych oraz predyspozycji dietetycznych. W czasie pandemii COVID-19 firma opracowała własny szybki test diagnostyczny FRANKD, który otrzymał nagrodę „Polski produkt przyszłości” w plebiscycie organizowanym przez NCBiR. Testy te były sprzedawane w całej Polsce oraz zagranicą. Firma GeneMe opracowała także testy nowej generacji, SAVD, które jako jedyny produkt z Polski, niebędący efektem prac wielkich korporacji biotechnologicznych otrzymał akredytację MHRA, agencji dopuszczającej wyroby medyczne do obrotu w Wielkiej Brytanii. Firma obecnie nadal prowadzi działalność badawczo-rozwojową dotyczącą opracowywania innowacyjnych testów diagnostycznych.

Opis zrealizowanego zamówienia na rzecz organizacji międzynarodowej:

Nazwa organizacji międzynarodowej:

Program Narodów Zjednoczonych ds. Rozwoju (UNDP).

Długość i orientacyjna wartość kontrakt:

8 miesięcy 01.02.2022 r. - 30.09.2022 r., a jego wartość wynosi 66.478,00 USD.

Data zrealizowanej dostawy, rodzaj dostarczonego towaru lub usługi:

Data rozliczenia i odbioru projektu - 30.09.2022 r. Projekt obejmował stworzenie innowacyjnego testu wykrywającego 15 szczepów wysoce kancerogennych wirusa HPV. Technologia została udostępniona partnerowi z Gruzji, a gotowy test został zweryfikowany na próbkach pacjentów.

Miejsce dostawy i wykorzystany środek transportu:

The Georgian Organisation of Cancer Research, transport paczką kurierską z materiałem biologicznym.

Informacje nt. dalszych doświadczeń w realizacji przetargów organizacji międzynarodowych:

GeneMe, jako wcześniejszy partner w projektach UNDP, dostaje zaproszenia z tej organizacji do kolejnych projektów, jednak dość dużym wyzwaniem pozostaje znalezienie lokalnego partnera na rynku zagranicznym.

Obecnie celem GeneMe, przy wykorzystaniu wypracowanej technologii, jest wprowadzenie szybkich testów przesiewowych w kierunku szczepów HPV wysokiego ryzyka. W związku ze zidentyfikowaną potrzebą szybkiej profilaktyki infekcji oraz rosnącą zachorowalnością na nowotwory szyjki macicy, gardła i szyi wywołane wirusem HPV, konieczna jest intensyfikacja działań w regionie partnera. Wprowadzenie na szeroką skalę szybkich badań przesiewowych jest działaniem niezbędnym i pożądanym w przypadku profilaktyki nowotworów.

Wywiad z przedsiębiorcą:

Jaka jest największa różnica w pozyskiwaniu i realizacji zamówień na polskim rynku zamówień publicznych lub od prywatnych kontrahentów, a w pozyskiwaniu i realizacji zamówień na rzecz organizacji międzynarodowej?

Zamówienia na arenie międzynarodowej charakteryzują się większą otwartością na nowych partnerów. Wybór podwykonawcy/partnera poprzedza rozmowa, podczas której istnieje możliwość przedstawienia swoich dokonań, a tym samym zachęcenia zleceniodawcy do współpracy.

Co jest największą zaletą współpracy z organizacjami międzynarodowymi?

Komunikacja w języku angielskim, ponieważ nie pozwala on na niedomówienia i każda ze stron jasno formułuje swoje potrzeby, co w konsekwencji jest bardzo korzystne podczas współpracy.

W jaki sposób realizacja zamówienia z organizacji międzynarodowej wpłynęła na rozwój Państwa firmy?

Jako firma zdobyliśmy kontakty i nowe doświadczenia, w związku z czym wpływ realizacji opisanego wyżej zamówienia należy ocenić jako pozytywny.

Czego nauczyłem się, współpracując z organizacją międzynarodową przy realizacji zamówienia?

Podczas procesu współpracy z organizacją międzynarodową taką jak UNDP rozwinęła się nasza umiejętność precyzyjnej komunikacji.

Na co przede wszystkim zwracać uwagę przy ubieganiu się o zamówienia organizacji międzynarodowych?

Trzeba być przede wszystkim chętnym do rozmowy, wykazać się inicjatywą oraz otwartością na zmiany. Charakterystyczną cechą organizacji międzynarodowych jest skłonność do dialogu i elastyczność w rozwiązywaniu problemów.

Czy do przygotowania oferty w ramach postępowania dla organizacji międzynarodowej potrzebny jest rozbudowany zespół pracowników / ekspertów?

W przypadku naszego projektu nie było takiej potrzeby, jednakże rozumiemy, iż każde zamówienie i branża mają swoją specyfikę oraz stopień skomplikowania. Przypominamy, iż w razie wątpliwości zawsze można wystąpić z pytaniem do zleceniodawcy w celu doprecyzowania.

Czy we współpracy z organizacjami międzynarodowymi widzą Państwo szansę na pozyskanie stałego źródła dochodu?

Zdecydowanie tak.

Czego polscy zamawiający mogliby się nauczyć od organizacji międzynarodowych?

Jak wyżej zostało wspomniane – polscy zamawiający przede wszystkim powinni czerpać wiedzę i brać przykład od organizacji międzynarodowych w aspekcie porozumiewania się z wykonawcą. Dotyczy to zarówno precyzyjnej, jasnej, zrozumiałej dla obu stron komunikacji jak i chęci do rozmowy z drugą stroną i otwartości.

Jakiego rodzaju wsparcia potrzebują polscy przedsiębiorcy, którzy planują pozyskiwanie zamówień od organizacji międzynarodowych?

Wsparcie musiałoby polegać przede wszystkim na przejrzystej bazie danych, zbierającej tego typu postępowania. Powinny być także aktywne agencje rządowe, które promują polskie produkty i usługi na arenie międzynarodowej. Wiemy, że są stoiska PARP na różnych targach, dobrze by było, aby pracownicy takiego stanowiska przeszli szkolenie dotyczące produktów, jakie pokazują na stoisku promocyjnym Polski. Koniecznym jest zbudowanie bazy producentów polskich w języku angielskim dla kontrahentów z zagranicy, powinny się w niej znaleźć produkty niejako „akredytowane” przez PARP czy inną agencję.

Jakie w Państwa ocenie są najcenniejsze źródła pozyskiwania informacji o różnych planowanych postępowaniach organizacji międzynarodowych?

Nasza firma najbardziej ceni sobie portal LinkedIn i własną sieć kontaktów, którą budowaliśmy uczęszczając na różnego rodzaju targach.

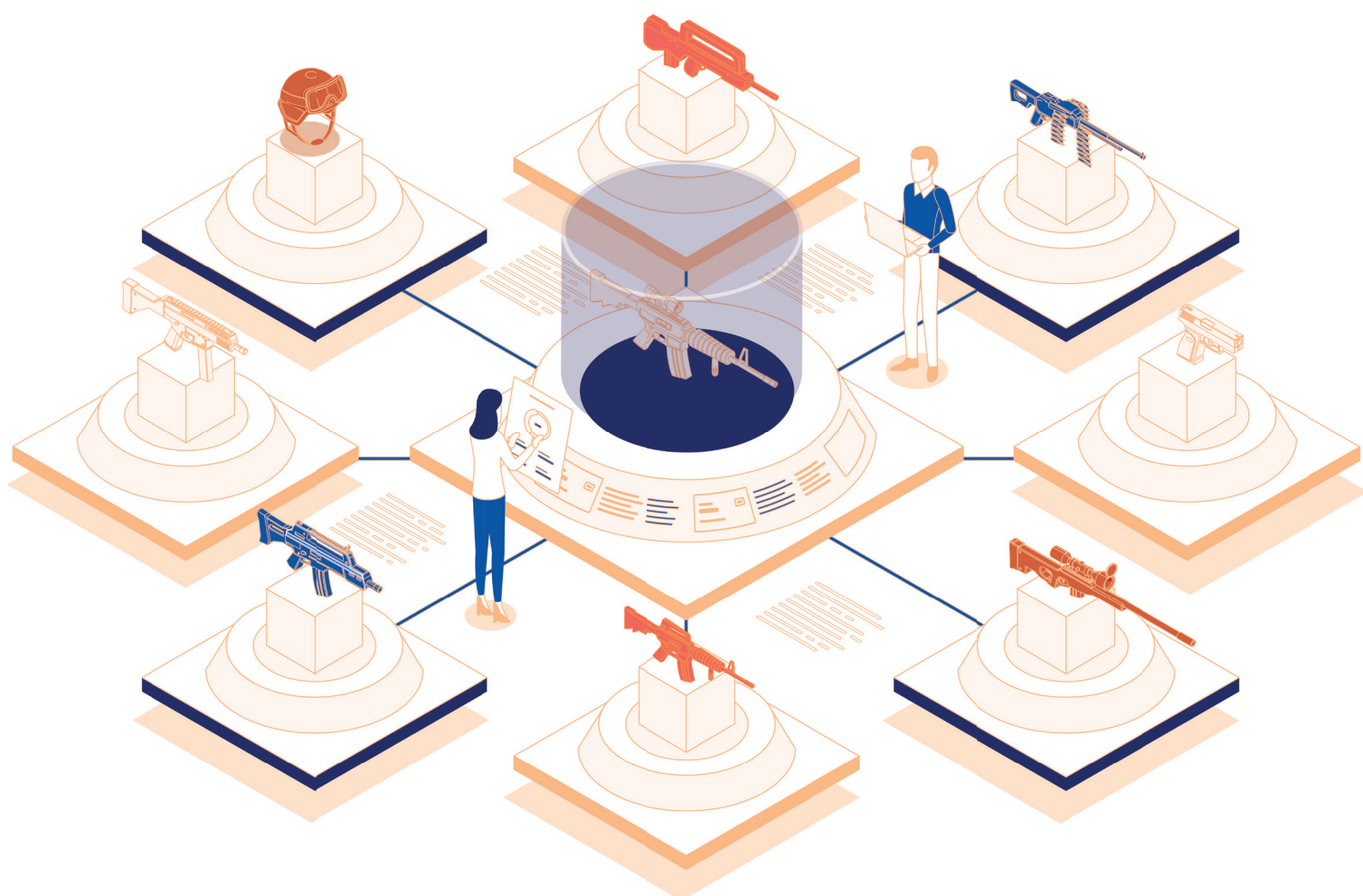
Forma prawna: spółka akcyjna.

Wielkość zatrudnienia: 2500-3000 pracowników.

Rodzaj działalności: produkcja systemów raketowych i amunicji, produkcja narzędzi i maszyn specjalnych, usługi w zakresie unieszkodliwiania środków bojowych.

Opis posiadanych budynków produkcyjnych lub usługowych: nie podano.

Osiągnięte wyniki finansowe: przychody ze sprzedaży 728.550.291,71 PLN (w tym 707.957.348,49 PLN ze sprzedaży produktów, 20.592.943,22 PLN ze sprzedaży towarów i materiałów).



Historia firmy:

MESKO S.A. (dalej „MESKO”) jest producentem światowej klasy wyrobów branży zbrojeniowej ze 100-letnim doświadczeniem w dziedzinie wytwarzania sprzętu wojskowego. Jest jednym z filarów Polskiej Grupy Zbrojeniowej, a podstawowy zakres działania firmy obejmuje produkcję na potrzeby obronności i bezpieczeństwa państwa. Produkty MESKO są używane przez Siły Zbrojne RP i inne podmioty odpowiedzialne za bezpieczeństwo kraju. Przedsiębiorstwo jest także uznanym dostawcą wyrobów dla wojsk NATO oraz sił zbrojnych innych państw.

Obecnie oprócz szerokiej gamy amunicji, wiodącym asortymentem MESKO są przeciwlotnicze i przeciwpancerne zestawy raketowe. O jakości wyrobów świadczy produkt, który stał się hitem eksportowym na światowych rynkach zbrojeniowych – przeciwlotniczy system raketowy PIORUN, który jest przykładem znakomitej jakości, nowoczesności i bezpieczeństwa użytkowania. Znajduje on odbiorców na całym świecie, a jego niezawodność została przetestowana podczas konfliktu zbrojnego na Ukrainie.

Zestawy PIORUN znajdują się nie tylko na wyposażeniu Wojska Polskiego, ale także takich państw jak Stany Zjednoczone, Norwegia, Estonia i Łotwa. Innym wyrobem firmy, który zyskał uznanie w wielu krajach takich jak: Gruzja, Japonia, Indonezja i Litwa jest przenośny przeciwlotniczy zestaw raketowy Grom, który doskonale sprawdził się podczas konfliktu w Gruzji w 2008 roku.

Opis zrealizowanego zamówienia na rzecz organizacji międzynarodowej:

Nazwa organizacji międzynarodowej:

Agencja NATO ds. Wsparcia i Zakupów (NSPA).

Długość i orientacyjna wartość kontraktu:

Informacje objęte tajemnicą.

Data zrealizowanej dostawy, rodzaj dostarczonego towaru lub usługi:

Informacje objęte tajemnicą.

Miejsce dostawy i wykorzystany środek transportu:

W dostawach na kontynencie europejskim transport samochodowy, dostawy międzykontynentalne transport samochodowy oraz morski, rzadko stosowany jest transport samochodowo lotniczy.

Informacje nt. dalszych doświadczeń w realizacji przetargów organizacji międzynarodowych:

Nie podano.

Wywiad z przedsiębiorcą:

Jaka jest największa różnica w pozyskiwaniu i realizacji zamówień na polskim rynku zamówień publicznych lub od prywatnych kontrahentów, a w pozyskiwaniu i realizacji zamówień na rzecz organizacji międzynarodowej?

Ze względu na duże różnice, dotyczące przepisów prawnych i zasad obowiązujących na rynku krajowych i na rynkach zagranicznych MESKO dysponuje odrębnymi, wyspecjalizowanymi zespołami pracowników w handlu krajowym i zagranicznym.

Co jest największą zaletą współpracy z organizacjami międzynarodowymi?

” Współpraca z organizacjami międzynarodowymi ma dla Spółki ogromne znaczenie i jest systematycznie prowadzona od lat. Jej największą zaletą jest budowanie znaczenia marki MESKO S.A. poza granicami Polski oraz rozwijanie i zacieśnianie kontaktów handlowo - biznesowych z zagranicznymi podmiotami.

Daje ona także możliwość pozyskiwania najnowszych technologii i dostęp do najnowocześniejszych, światowych rozwiązań w branży zbrojeniowej, a także ewoluowania kompetencji kadry i podnoszenia kultury pracy.

W jaki sposób realizacja zamówienia z organizacji międzynarodowej wpłynęła na rozwój Państwa firmy?

Współpraca z organizacjami międzynarodowymi miała znaczący udział w rozwoju naszej firmy.

Czego nauczyłem się, współpracując z organizacją międzynarodową przy realizacji zamówienia?

Współpracy z innymi krajami dotyczącej realizacji kontraktów lub umów.

Na co przede wszystkim zwracać uwagę przy ubieganiu się o zamówienia organizacji międzynarodowych?

Należy zwracać uwagę na zapisy kontraktowe oraz wymagania organizacji międzynarodowej.

Czy do przygotowania oferty w ramach postępowania dla organizacji międzynarodowej potrzebny jest rozbudowany zespół pracowników / ekspertów?

Ze względu na złożoność takich postępowań wymagany jest zespół pracowników i ekspertów do przygotowania oferty.

Czy we współpracy z organizacjami międzynarodowymi widzą Państwo szansę na pozyskanie stałego źródła dochodu?

MESKO S.A. widzi szansę na pozyskanie stałego dochodu w ramach współpracy z organizacjami międzynarodowymi, ale w kilkuletniej perspektywie. Jest to związane z dotychczasową praktyką wynikającą z realizowanych kontraktów – najdłużej realizowane umowy trwały najwyżej kilka lat.

Czego polscy zamawiający mogliby się nauczyć od organizacji międzynarodowych?

Nie zauważamy dużej różnicy pomiędzy organizacjami międzynarodowymi, a polskimi zamawiającymi.

Jakiego rodzaju wsparcia potrzebują polscy przedsiębiorcy, którzy planują pozyskiwanie zamówień od organizacji międzynarodowych?

Lobbowania na rzecz polskich przedsiębiorców oraz zapewnienia gwarancji realizacji umowy.

Jakie w Państwa ocenie są najcenniejsze źródła pozyskiwania informacji o różnych planowanych postępowaniach organizacji międzynarodowych?

Strona internetowa NATO Support and Procurement Agency (NSPA), na której ogłaszane są przetargi organizacji.

13

ADVERT Sławomir Wójcik simplydruk.pl Drukarnia Internetowa

Forma prawna: jednoosobowa działalność gospodarcza.

Wielkość zatrudnienia: do 10 pracowników.

Rodzaj działalności: specjalizuje się w wydruku materiałów reklamowych i projektowaniu graficznym. Ponadto do obszaru działalności firmy należy kolportaż druków bezadresowych.

Opis posiadanych budynków produkcyjnych lub usługowych: nie podano.

Osiągane wyniki finansowe: nie podano.



Historia firmy:

Agencja Reklamowa ADVERT Sławomir Wójcik (dalej „ADVERT”) została założona w styczniu 2015 r. Początkowo skupiała się na kolportażu druków bezadresowych na terenie Polski – w szczególności południowo-wschodniej. Od 2018 roku rozwija drukarnię internetową www.simplydruk.pl, oferując wydruk materiałów reklamowych, a także wsparcie w zakresie projektowania graficznego.

Opis zrealizowanego zamówienia na rzecz organizacji międzynarodowej:

Nazwa organizacji międzynarodowej:

Wysoki Komisarz Narodów Zjednoczonych ds. Uchodźców (UNHCR).

Długość i orientacyjna wartość kontraktu:

Nieprzerwanie od maja 2022 roku, wartość kontraktu około 1.000.000,00 – 2.000.000,00 PLN.

Data zrealizowanej dostawy, rodzaj dostarczonego towaru lub usługi:

Bieżące dostawy materiałów reklamowych – ulotki, plakaty, roll-up, wizytówki, banery, katalogi, teczki, naklejki, torby oraz inne materiały drukowane, a także przygotowywanie projektów graficznych.

Miejsce dostawy i wykorzystany środek transportu:

Dostawy materiałów reklamowych transportem własnym lub korzystając z usług kurierskich do wyznaczonych punktów klienta na terenie Polski.

Informacje nt. dalszych doświadczeń w realizacji przetargów organizacji międzynarodowych:

Podpisany kontrakt został przedłużony po roku współpracy.

Wywiad z przedsiębiorcą:

Jaka jest największa różnica w pozyskiwaniu i realizacji zamówień na polskim rynku zamówień publicznych lub od prywatnych kontrahentów, a w pozyskiwaniu i realizacji zamówień na rzecz organizacji międzynarodowej?

Podczas pozyskiwania i realizacji zamówień na rzecz organizacji międzynarodowej musimy być przygotowani na większą liczbę dokumentów, z którymi warto dobrze się zapoznać. Należy liczyć się z koniecznością zaplanowania dodatkowego czasu przed podpisaniem kontraktu na poprawne zrozumienie specyficznych wymagań klienta zawartych w zapytaniu ofertowym oraz warunków współpracy ustalonych w ramach umowy (np. Terms and Conditions lub Supplier Code of Conduct), które są rzadko spotykane podczas współpracy z mniejszymi przedsiębiorstwami na rynku lokalnym. W przypadku naszej firmy dodatkowym atutem było przygotowanie i dostarczenie próbek, gwarantujących jakość świadczonych usług, co mogło być istotnym czynnikiem podczas wyboru oferty.

Co jest największą zaletą współpracy z organizacjami międzynarodowymi?

Wartość kontraktu z organizacją międzynarodową często znacznie przewyższa wartość zleceń od prywatnych kontrahentów. Taka współpraca może zapewnić terminowe płatności, jeżeli oczywiście dostarczymy usługi/produkty zgodnie z umową. Istnieje niskie ryzyko niewypłacalności lub bankructwa kontrahenta. Ponadto daje ona możliwość śledzenia międzynarodowych standardów oraz wymogów prawnych, a także wartości, którymi kieruje się międzynarodowa organizacja. Dodatkowo warto wspomnieć o korzystnym wpływie na budowanie pozytywnego wizerunku firmy na arenie międzynarodowej.

W jaki sposób realizacja zamówienia z organizacji międzynarodowej wpłynęła na rozwój Państwa firmy?

Doświadczenie, zdobyte przez naszą firmę podczas współpracy z organizacją międzynarodową, przyczyniło się do zwiększenia jakości świadczonych usług oraz niezbędnej optymalizacji procesów realizacji zleceń i obsługi klientów. Na początkowym etapie kooperacji w krótkim terminie zrealizowaliśmy duże zamówienie, co wiązało się z koniecznością dodatkowych inwestycji i było wyzwaniem logistycznym. Zdobyte doświadczenie okazało się nieocenione przy wykonywaniu kolejnych zadań. Realizacja nietypowych zamówień pobudziła naszą kreatywność, jednocześnie sprawiając, że jakość świadczonych przez nas usług znacznie wzrosła.

Czego nauczyłem się, współpracując z organizacją międzynarodową przy realizacji zamówienia?

Doświadczenie niemal już dwuletniej regularnej współpracy udoskonało nasze umiejętności kierowania projektami oraz sprawnego reagowania w sytuacjach kryzysowych. Staramy się przewidywać potencjalne problemy, aby w razie ich wystąpienia, wdrażać rozwiązania i plany naprawcze. Pozwala to na ich zdecydowane i szybkie rozwiązywanie, jeśli takowe wystąpią. Współpraca z organizacją utwierdziła nas w przekonaniu, że kluczowe jest zapewnienie szybkiego i proaktywnego wsparcia.

Na co przede wszystkim zwracać uwagę przy ubieganiu się o zamówienia organizacji międzynarodowych?

Podstawowym aspektem jest poprawne zrozumienie potrzeb klienta ujętych w zapytaniu ofertowym, z uwzględnieniem możliwości firmy, którą reprezentujemy. Musimy być przekonani, że podołamy realizacji stawianych nam oczekiwań. Również proponowanie optymalizacji produktów/usług, w których jesteśmy specjalistami, jest istotnym czynnikiem, który może zostać doceniony przez klienta.

Czy do przygotowania oferty w ramach postępowania dla organizacji międzynarodowej potrzebny jest rozbudowany zespół pracowników / ekspertów?

Odpowiedź będzie zależna od branży, stopnia skomplikowania zapytania ofertowego oraz zasobów jakimi dysponujemy wewnątrz firmy. W naszym przypadku nie było to konieczne, jednak z pewnością warto skorzystać z konsultacji z działem prawnym przed podpisaniem kontraktu. Dla osób nieznających języka angielskiego niezbędna będzie stała pomoc tłumacza. Posiadane doświadczenie przy współpracy z polskimi organizacjami publicznymi okazuje się również niezwykle pomocne.

Czy we współpracy z organizacjami międzynarodowymi widzą Państwo szansę na pozyskanie stałego źródła dochodu?

Jest to jak najbardziej możliwe, ponieważ organizacja międzynarodowa może być kluczowym klientem oraz szansą na rozwój przedsiębiorstwa, a co za tym idzie zwiększenie zatrudnienia. Realizacja usług na wysokim poziomie pozwala utrzymać klienta. Warunkiem jest otwartość na nowe wyzwania czy też sprawne wykonywanie niestandardowych zleceń. Na przykładzie naszej współpracy z organizacją międzynarodową zamawiane ilości były większe od pozostałych zleceń, co pozwalało na przedstawienie korzystniejszej dla klienta oferty.

Czego polscy zamawiający mogliby się nauczyć od organizacji międzynarodowych?

Zapytanie ofertowe, nad którym pracowaliśmy, posiadało precyzyjnie sformułowane wymagania. W przypadku polskich przetargów zauważamy mniejszą dokładność w specyfikacji produktów/usług, przez co warunki konkurencji mogą być nierówne. Podczas współpracy z organizacją międzynarodową cenny jest czas reakcji w razie pojawienia się jakiegokolwiek wątpliwości. Dzięki temu, że przetarg został rozstrzygnięty szybko, pozwoliło to na niezwłoczne rozpoczęcie prac nad projektem

” **Przejawiającą się różnicą jest również kultura pracy. W trakcie trwania kontraktu czujemy się jak równi partnerzy biznesowi, którzy dążą do realizacji, precyzyjnie określonego wspólnego celu.** ”

Jakiego rodzaju wsparcia potrzebują polscy przedsiębiorcy, którzy planują pozyskiwanie zamówień od organizacji międzynarodowych?

Podstawową kwestią jest zachęcanie przedsiębiorstw do przełamywania barier i udziału w przetargach od międzynarodowych organizacji. Pomocna może okazać się promocja dostępnych już form oferowanego wsparcia publicznego przy pozyskiwaniu takich zamówień. W momencie zawierania kontraktu nie posiadaliśmy wiedzy o istniejących programach wsparcia. Szkolenie firm, szczególnie tych najmniejszych, z obsługi baz przetargowych oraz pomoc prawna w interpretacji warunków współpracy z pewnością okaże się zachętą do współdziałania z organizacjami międzynarodowymi.

Jakie w Państwa ocenie są najcenniejsze źródła pozyskiwania informacji o różnych planowanych postępowaniach organizacji międzynarodowych?

Należy oczywiście obserwować strony z ogłoszeniami, na których pojawiają się informacje o nowych zamówieniach publicznych. Dodatkowo warto wspomnieć, iż utrzymywanie bardzo dobrych relacji z aktualnymi kontrahentami może otworzyć nam drogę do kontraktów z kolejnymi organizacjami. Często otrzymujemy zaproszenie do wzięcia udziału w przetargu na podstawie udanej współpracy z inną organizacją, która nas poleciła.

Wiele firm odnoszących sukcesy skupia się na wysokiej jakości oferowanych produktów lub usług. Uważamy, że należy dodatkowo zapewnić najwyższą jakość obsługi klienta. Jego proaktywne wsparcie i doradztwo (są specjalistami w danej dziedzinie) jest warunkiem utrzymania najlepszej relacji. Doświadczenie pokazuje, że połączenie optymalnej jakości produktów lub usług wraz z najwyższym standardem obsługi klienta przynosi bezcenne korzyści w relacjach z kontrahentami. Powyższe stwierdzenie jest szczególnie istotne podczas współpracy z organizacją międzynarodową.

Forma prawna: spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

Wielkość zatrudnienia: brak informacji.

Rodzaj działalności: oferuje usługi programistyczne, w szczególności w zakresie aplikacji mobilnych oraz rozwija własne produkty takie jak BigData Chatbot, CodeAll oraz AllAbout.

Opis posiadanych budynków produkcyjnych lub usługowych: nie podano.

Osiągnięte wyniki finansowe: 2023 rok spółka zamknęła z przychodami na poziomie około 2.000.000,00 PLN.



Historia firmy:

Expansio sp. z o.o. (dalej „Expansio”) rozpoczęło działalność jako Software House, jednak z biegiem czasu w coraz większym stopniu skupiło się na rozwoju własnych produktów. W ciągu kilku lat działalności firma otrzymała dwa granty z Narodowego Centrum Badań i Rozwoju na doskonalenie projektów badawczo-rozwojowych, brała udział w wielu akceleratorach dla start-upów oraz konferencjach na całym świecie (Szwajcaria, Polska, RPA, Rwanda, Hiszpania, USA) i otrzymała wiele nagród za swoją działalność.

Aktualnie firma rozwija swoje własne produkty:

- BigData Chatbot: sztuczna inteligencja w formie dużych modeli językowych dla firm, pozwalająca na wdrożenie rozwiązań konwersacyjnych (podobnych do narzędzia ChatGPT) na własnych serwerach z zachowaniem poufności danych,
- CodeAll: chatbot wraz z zestawem bezprzewodowych czujników do tworzenie inteligentnego otoczenia do nauki programowania oraz sztucznej inteligencji,
- AllAbout: aplikacja mobilna dla pracowników fizycznych w dużych firmach, pozwalająca na budowanie komunikacji między nimi a firmą, na udzielenie dostępu wszystkim pracownikom do najważniejszych informacji oraz narzędzi w organizacji w ich prywatnych telefonach.

Opis zrealizowanego zamówienia na rzecz organizacji międzynarodowej:

Nazwa organizacji międzynarodowej:

Program Narodów Zjednoczonych ds. Rozwoju (UNDP).

Długość i orientacyjna wartość kontraktu:

Grudzień 2020 r. – kwiecień 2021 r., wartość około 40.000,00 USD.

Data zrealizowanej dostawy, rodzaj dostarczonego towaru lub usługi:

Marzec 2021 r. Celem było wdrożenie narzędzia CodeAll w jednej z nowoczesnych ukraińskich szkół. Jest to innowacyjne narzędzie do nauki programowania łączące funkcję opartego na sztucznej inteligencji chatbota z zestawem bezprzewodowych czujników pozwalających na samodzielne budowanie inteligentnego otoczenia. Zlecenie zakładało wyprodukowanie kilkudziesięciu zestawów czujników dla uczniów, przygotowanie materiałów edukacyjnych w języku ukraińskim oraz przeprowadzenie warsztatów dla użytkowników.

Miejsce dostawy i wykorzystany środek transportu:

Szkoła Liko-School w Kijowie.

Informacje nt. dalszych doświadczeń w realizacji przetargów organizacji międzynarodowych:

Nie podano.

Wywiad z przedsiębiorcą:

Jaka jest największa różnica w pozyskiwaniu i realizacji zamówień na polskim rynku zamówień publicznych lub od prywatnych kontrahentów, a w pozyskiwaniu i realizacji zamówień na rzecz organizacji międzynarodowej?

Oczywiście konieczna jest znajomość języka angielskiego, pomocne mogą być także relacje z kontrahentami w kraju realizowanego zamówienia. W naszym przypadku taka relacja nawiązała się poprzez Internet (a konkretnie dzięki serwisowi LinkedIn) i pierwsze spotkania odbywały się w formie telekonferencji.

Co jest największą zaletą współpracy z organizacjami międzynarodowymi?

Ponieważ zależało nam na ekspansji międzynarodowej rozwijanego przez nas produktu, współpraca z UNDP pozwoliła na pierwszą sprzedaż zagraniczną, którą mogliśmy pochwalić się w przypadku nawiązywania współpracy z kolejnymi partnerami zagranicznymi w innych krajach. Niejednokrotnie pytanie o dotychczasową działalność zagraniczną było jednym z pierwszych zadawanych nam także przez kontrahentów prywatnych.

Ponadto wejście na rynek zagraniczny pozwoliło zweryfikować potrzeby klientów w kraju różniącym się kulturowo od naszego. Ułatwiło ocenę czy tego typu produkt może mieć zastosowanie tylko na rynku polskim, czy wzbudzi zainteresowanie w innych krajach.

W jaki sposób realizacja zamówienia z organizacji międzynarodowej wpłynęła na rozwój Państwa firmy?

To konkretne zamówienie znacznie przyspieszyło rozwój prac nad naszym produktem. Było to pierwsze większe zlecenie na produkt CodeAll, w związku z czym musieliśmy zorganizować proces produkcji czujników. Zobligowało nas do przetłumaczenia dotychczasowych treści na język ukraiński. Pozwoliło również na nawiązanie nowych relacji biznesowych - w planach mieliśmy ekspansję w innych częściach Ukrainy, ale przerwała je wojna.

Czego nauczyłem się, współpracując z organizacją międzynarodową przy realizacji zamówienia?

Przed przystąpieniem do realizacji zamówienia należało szczegółowo opisać harmonogram poszczególnych prac.

W przypadku współpracy z kontrahentem zagranicznym warto uwzględnić ryzyka logistyczne oraz zaplanować działania w przypadku ich wystąpienia.

Pracowaliśmy w trakcie trwania pandemii, co spowodowało konieczność odwołania zaplanowanych warsztatów w szkole i dostarczenie wyprodukowanego sprzętu do domów uczniów.

Warto wcześniej informować o wszelkich zmianach w realizacji zamówienia i być transparentnym w działaniu.

Na co przede wszystkim zwracać uwagę przy ubieganiu się o zamówienia organizacji międzynarodowych?

Warto zwracać uwagę na dotychczasowe doświadczenie w realizacji projektów międzynarodowych, a jeśli takich brakuje, podkreślić, w jaki sposób się do nich przygotowujemy, realizując projekty w Polsce i dlaczego ekspansja zagraniczna jest spójna z dotychczasowym rozwojem firmy. Warto akcentować gotowość podjęcia współpracy międzynarodowej (dotychczasowe doświadczenie poszczególnych osób w zespole, znajomość języków obcych, zapotrzebowanie na dany produkt/ usługę w kraju docelowym).

Czy do przygotowania oferty w ramach postępowania dla organizacji międzynarodowej potrzebny jest rozbudowany zespół pracowników / ekspertów?

Nie, naszą ofertę przygotowała głównie jedna osoba.

Czy we współpracy z organizacjami międzynarodowymi widzą Państwo szansę na pozyskanie stałego źródła dochodu?

Oczywiście tak. Mieliśmy w planach dalszy rozwój na terenie Ukrainy i pierwsze wdrożenie w Kijowie byłoby dobrą wizytówką do dalszej ekspansji, co z dużym prawdopodobieństwem przełożyłoby na stałe źródło dochodu. Plany te przerwała wojna w Ukrainie.

Czego polscy zamawiający mogliby się nauczyć od organizacji międzynarodowych?

Rozpoczynając działalność, warto od razu myśleć globalnie i nie ograniczać się do rynku polskiego. Tworząc procesy w firmie, należy myśleć, jak je powielić na innych rynkach i zastanawiać się, od którego kraju najłatwiej byłoby rozpocząć ekspansję. Nie ma powodów ograniczania się do jednego rynku - jeśli coś jest dobrze odbierane w Polsce, to tym bardziej może być dobrze przyjęte w innym kraju. Oczywiście nie wszędzie nam się uda - należy wziąć pod uwagę konkurencję w innych krajach, zapotrzebowanie na produkt/usługę, koszty wejścia na inny rynek. Bardzo ograniczające jest skupianie się wyłącznie na rynku polskim.

Jakiego rodzaju wsparcia potrzebują polscy przedsiębiorcy, którzy planują pozyskiwanie zamówień od organizacji międzynarodowych?

Pomocy w kwestiach technicznych - gdzie szukać takich zamówień, jak o nie aplikować.

Jakie w Państwa ocenie są najcenniejsze źródła pozyskiwania informacji o różnych planowanych postępowaniach organizacji międzynarodowych?

Jest to informacja, na jakie usługi/produkty pojawia się zapotrzebowanie w różnych państwach, co może być pomocne w ocenie czy w danym kraju warto rozwinąć swoją działalność.

Forma prawna: spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

Wielkość zatrudnienia: około 110 osób + około 390 osób w spółce produkcyjnej.

Rodzaj działalności: sprzedaż kabin akustycznych oraz mebli kontraktowych wytwarzanych przez spółkę produkcyjną przedsiębiorstwa.

Opis posiadanych budynków produkcyjnych lub usługowych: budynek produkcyjno-magazynowo-biurowy, hala produkcyjna, magazyn automatyczny, budynki magazynowe, hale magazynowo-produkcyjne.

Osiągnięte wyniki finansowe: obrót 406.855.000,00 PLN w roku 2023.



Historia firmy:

Mikomax sp. z o.o. (dalej „Mikomax”) została założona w 1991 roku przez Janusza Mikołajczyka. Zakład produkcyjny powstał przy ul. Dostawczej 4 w Łodzi i funkcjonuje do dziś. Rodzinny charakter oraz rozwój branży sprawił, że firma szybko zaczęła produkować własne meble biurowe.

W pierwszej dekadzie działalności Mikomax był skoncentrowany na ciągłym rozwoju swojego portfolio, rozbudowie potrzebnej do funkcjonowania infrastruktury oraz zdobywaniu nowych rynków zbytu, w tym zwiększając swój udział w sprzedaży zagranicznej.

Prawdziwą rewolucję przyniósł rok 2015 – wtedy też rozpoczęła się produkcja pierwszych kabin akustycznych do pracy, a tym samym narodziła się marka Hushoffice. Pody do pracy i spotkań w ciszy i skupieniu do dziś są kluczowymi produktami w naszej organizacji i dzięki nieustannemu rozwojowi marka Hushoffice plasuje się w ścisłej czołówce liderów w branży produkcji kabin akustycznych.

W 2018 roku zrealizowano dużą inwestycję w parku maszynowym. Wdrożono m.in. technologię cięcia laserowego i rozbudowano zakład metalowy znajdujący się na terenie firmy. Kolejne lata to czas zmian i powiększenia portfolio produktów Hushoffice o elastyczne rozwiązania do pracy i spotkań, które wychodzą poza tradycyjną przestrzeń biurową. Dziś Mikomax i Hushoffice dostarczają swoje produkty niemal wszędzie, posiadając rozbudowaną sieć partnerów handlowych w ponad 50 krajach na całym świecie, a w portfolio klientów firmy znajdują się m.in. wiodące przedsiębiorstwa z branży konsultingowej, finansowej, technologicznej i farmaceutycznej.

2022 rok to czas, kiedy Mikomax połączył siły z Haworth, globalnym dostawcą i liderem w branży mebli kontraktowych. Zawiązane partnerstwo pozwoliło Haworth oferować profesjonalne rozwiązania akustyczne do biur na całym świecie. Marka Hushoffice została włączona do portfolio marek Haworth Collection, co zapewniło dostęp do nowych strategicznych rynków zbytu dla Mikomax. Współpraca z Haworth, który podobnie jak Mikomax jest firmą rodzinną, pozwoli długofalowo wynieść markę kabin akustycznych Hushoffice na wyższy poziom i przyniesie taką synergię działań biznesowych, jakiej obie firmy poszukiwały. Mikomax nadal pozostaje w istniejących partnerstwach jako producent i marka otwarta dla innych dystrybutorów.

Opis zrealizowanego zamówienia na rzecz organizacji międzynarodowej:

Nazwa organizacji międzynarodowej:

Światowa Organizacja Zdrowa (WHO) – Biuro Krajowe w Polsce.

Długość i orientacyjna wartość kontraktu:

Jednorazowy kontrakt na kabiny akustyczne, wartość kontraktu: 135.498,00 PLN.

Data zrealizowanej dostawy, rodzaj dostarczonego towaru lub usługi:

Styczeń 2023 r., 5 kabin akustycznych hushPhone, 3 kabiny akustyczne hushHybrid, jedna kabina akustyczna hushMeet.

Miejsce dostawy i wykorzystany środek transportu:

Warszawa, Polska, transport drogowy.

Wywiad z przedsiębiorcą:

Jaka jest największa różnica w pozyskiwaniu i realizacji zamówień na polskim rynku zamówień publicznych lub od prywatnych kontrahentów, a w pozyskiwaniu i realizacji zamówień na rzecz organizacji międzynarodowej?

Na etapie pierwszych rozmów, kooperując z prywatnymi kontrahentami lokalnymi czy zagranicznymi, nie zawsze stoimy przed potrzebą przedstawienia profilu działalności i oferty „od zera”. Mamy wyrobioną renomę, silne know-how, dzięki którym klient ma gwarancję naszej rzetelności i profesjonalizmu. Nie oferujemy rozwiązań, których nie jesteśmy w stanie zapewnić lub niespełniających oczekiwań zainteresowanego. Badamy jego potrzeby i dostosowujemy ofertę do indywidualnych potrzeb.

W przypadku zamówienia organizacji międzynarodowych, z założenia musimy pokazać się „od zera”, nawet jeśli jesteśmy dla tej organizacji rozpoznawalni. Aby wpisać się na listę zaufanych dostawców, rozpoczynamy rozmowy wraz z prezentacją pełnej dokumentacji naszych produktów, wymaganej na danym rynku. Musimy przekonać kooperanta, że warto z nami współpracować, gwarantując to organizacji w każdy możliwy sposób – zarówno spełniając wymogi zamówienia, jak i zapewniając o kulturze naszej pracy i jakości produktów. Selekcja konkretnych elementów oferty i szczegółowe rozmowy dotyczące realizacji są zasadne dopiero na kolejnym etapie.

Co jest największą zaletą współpracy z organizacjami międzynarodowymi?

Kiedy już rozpoczęliśmy współpracę dotyczącą zamówienia WHO, proces ten trwał dość długo i był prowadzony niezmiernie skrupulatnie – i to jest aspekt, który jest niewątpliwym atutem. Czas potrzebny na ekspercką analizę i zbadanie potrzeb zamawiającego, tym samym na profesjonalne dostosowanie oferty, to nieoceniony element całego procesu, dzięki któremu mogliśmy procedować cały proces bez zbędnego dyskomfortu. Zamówienia prywatne nierzadko są związane z dużą presją czasu, która zwiększa ryzyko ludzkiego błędu. Aspekt presji biznesowej nie jest priorytetowy, natomiast pracownik i jego dobre samopoczucie – tak. Współpraca z organizacjami międzynarodowymi dodatkowo zwiększa rozpoznawalność, wymaga działania zgodnie z najnowszymi trendami, a przy tym jest to okazja do współpracy w międzynarodowym towarzystwie, która zwyczaj wymaga nowego, świeżego podejścia. Możemy dzielić się doświadczeniem, współpracując z różnymi podmiotami w aspekcie ogólnoswiatowym.

W jaki sposób realizacja zamówienia z organizacji międzynarodowej wpłynęła na rozwój Państwa firmy?

W trakcie realizacji omawianego zamówienia marka naszych kabin akustycznych („Hushoffice”) była rozpoznawalna globalnie przez profesjonalistów branżowych. Niemniej, każdorazowo realizacje z podmiotami międzynarodowymi na rynku polskim procentują wzrostem rozpoznawalności wśród podmiotów na rynku globalnym, kierując do projektów międzynarodowych, na których bardzo nam zależy.

Czego nauczyłem się, współpracując z organizacją międzynarodową przy realizacji zamówienia?

Standardy, które utrzymujemy przy realizacjach, nie zmieniają się w zależności od statusu kontrahenta. Zapewnienie odpowiednich rozwiązań akustycznych dla WHO nie było diametralnie różne od naszych standardowych projektów. Można powiedzieć, że współpraca z organizacją międzynarodową, taką jak WHO, wymagała podobnego zaangażowania, jak podczas komercyjnych realizacji.

Na co przede wszystkim zwracać uwagę przy ubieganiu się o zamówienia organizacji międzynarodowych?

Należy zbadać wszelkie regulacje związane z naszą usługą/produktem na rynkach, na których funkcjonuje potencjalny partner międzynarodowy. To podstawa do jakichkolwiek dalszych działań i ofertowania. Należy dogłębnie poznać specyficzne wymagania, określone przepisami lokalnymi, w zakresie oferowanych produktów.

Czy do przygotowania oferty w ramach postępowania dla organizacji międzynarodowej potrzebny jest rozbudowany zespół pracowników / ekspertów?

To zależy od kompetencji, jakimi dysponuje organizacja in-house oraz złożoności zamówienia. Jeśli firma nie ma wcześniejszych doświadczeń na danym rynku, bieżące wsparcie prawnicze będzie konieczne. W naszej spółce, na przykładzie zrealizowanego projektu, poza ekspertem z zakresu akustyki oraz managerem prowadzącym dialog z klientem, zaangażowany był również project manager, który odpowiadał za prowadzenie zamówienia oraz dostawę oczekiwanych towarów.

Czy we współpracy z organizacjami międzynarodowymi widzą Państwo szansę na pozyskanie stałego źródła dochodu?

Nasza strategia zakłada wzrost sprzedaży na rynkach europejskich, Stanów Zjednoczonych oraz Azji i Pacyfiku, niekoniecznie we współpracy z organizacjami międzynarodowymi. Niemniej, kooperacja z nimi z pewnością wpływa korzystnie na wizerunek firmy, co z kolei może się przekładać na kolejne zapytania ofertowe od partnerów międzynarodowych.

Czego polscy zamawiający mogliby się nauczyć od organizacji międzynarodowych?

Aspektem szczególnie zasługującym na wspomnienie, jest z pewnością koncentracja na jakości zamawianego produktu/usługi oraz dostosowanie zamówienia do realnych potrzeb.

Jakiego rodzaju wsparcia potrzebują polscy przedsiębiorcy, którzy planują pozyskiwanie zamówień od organizacji międzynarodowych?

Po raz kolejny można powiedzieć, że zakres tej pomocy jest bardzo uzależniony od charakteru zamówienia, branży itd. Jednak na etapie pozyskiwania zamówień, nieocenionym ułatwieniem będzie stałe wsparcie prawnicze lub komórki związanych z certyfikacją, dzięki któremu przedsiębiorstwa wkraczające na nowe rynki szybciej dostosują swoją ofertę do lokalnych wymogów i wytycznych.

Jakie w Państwa ocenie są najcenniejsze źródła pozyskiwania informacji o różnych planowanych postępowaniach organizacji międzynarodowych?

Dział sprzedaży na bieżąco i rzetelnie monitoruje pojawiające się oferty przetargów związane z naszą działalnością. Odpowiednia komórka, która jest odpowiedzialna za monitoring i weryfikację możliwego uczestnictwa w postępowaniach, jest rozwiązaniem, które umożliwia natychmiastowe działania w razie potrzeby.

16

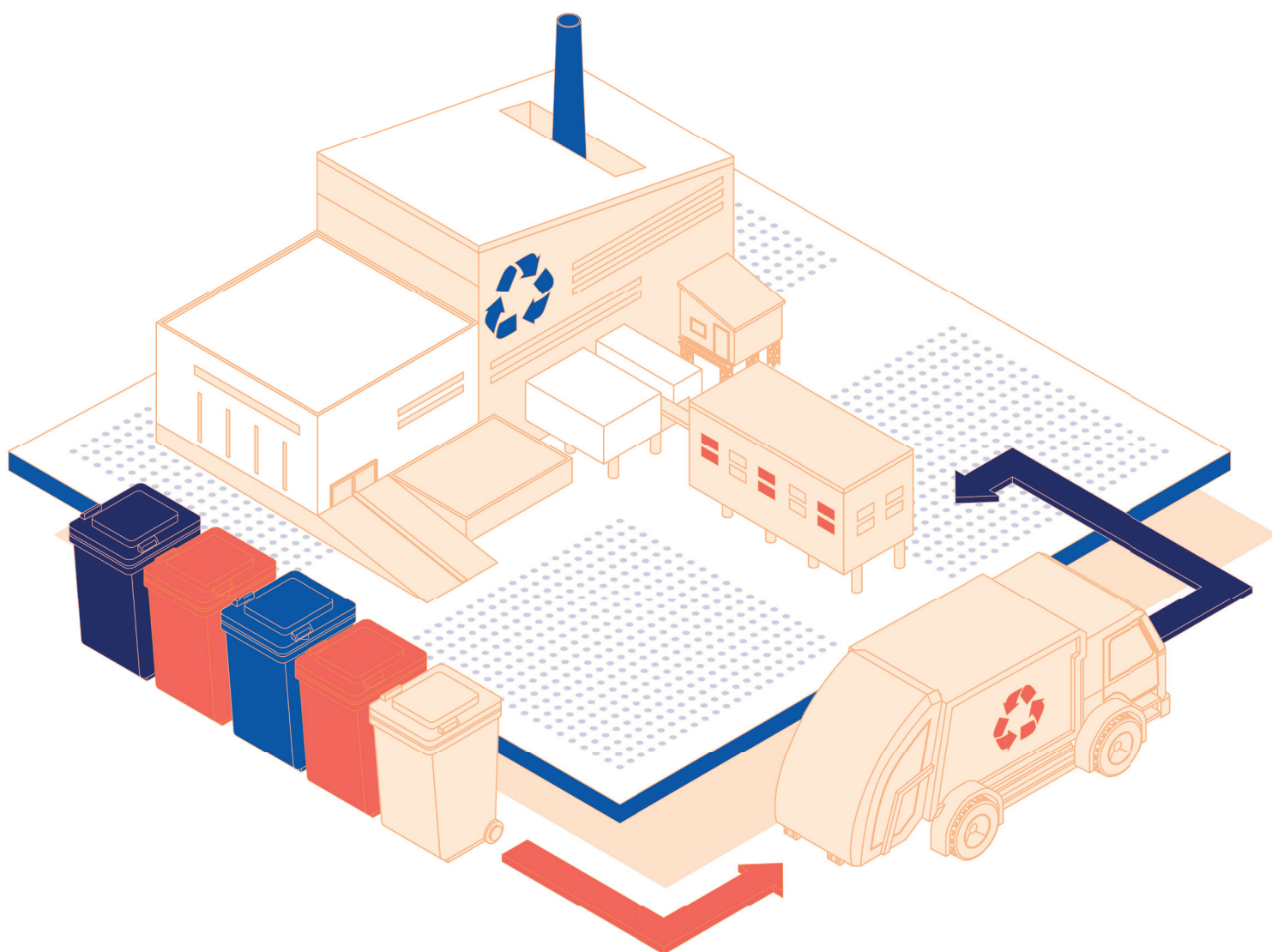
Forma prawna: spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

Wielkość zatrudnienia: 10-20 osób.

Rodzaj działalności: firma działa na rynku B2B. Zajmuje się sprzedażą urządzeń oraz usług serwisowych. Dostęp do urządzeń jest możliwy dzięki wykupieniu cyklicznych abonamentów. Spółka chętnie podejmuje prace z zakresu R&D na indywidualne życzenie klientów.

Opis posiadanych budynków produkcyjnych lub usługowych: firma wynajmuje budynek produkcyjny i biurowy w Dąbrowie koło Poznania przy ul. Pasjonatów 9.

Osiągnięte wyniki finansowe: zysk netto za 2022 rok na poziomie 1.520.000,00 PLN.



Historia firmy:

Bine Sp. z o.o. została założona w 2016 roku. Od tego czasu zajmuje się rozwijaniem inteligentnych rozwiązań zarządzania odpadami, które mają na celu uczynić recykling procesem zrównoważonym i ciągle doskonalonym, poprzez wykorzystanie uzyskanych danych. Nasze urządzenia i rozbudowany system informatyczny zostały docenione przez klientów z 28 krajów. Opatentowane i wielokrotnie nagradzane produkty nagrodzono między innymi: statuetką Teraz Polska, Złotym Medalem MTP oraz Złotym Medalem Publiczności na targach POLECO 2023, Deloitte Technology Fast 50 CE - wyróżnienie wśród najszybciej rozwijających się firm technologicznych w Europie Środkowej, Orzeł Innowacji czy nagroda PropTech Festival. W latach 2017, 2019 i 2020 firma otrzymała również Pieczęć Doskonałości. Wszystkie produkty Bin-e są produkowane i rozwijane w Polsce. Nasz zespół składa się z blisko 20 osób i z roku na rok systematycznie się powiększa.

Opis zrealizowanego zamówienia na rzecz organizacji międzynarodowej:

Nazwa organizacji międzynarodowej:

Program Narodów Zjednoczonych ds. Rozwoju (UNDP).

Długość i orientacyjna wartość kontraktu:

Listopad 2020 r. – Kwiecień 2021 r.; 40.000,00 USD.

Data zrealizowanej dostawy, rodzaj dostarczonego towaru lub usługi:

Urządzenie Bin-e skierowane do segmentu elektroodpadów, opracowane w celu zoptymalizowania zbiórki różnorodnych odpadów – wersja z powłoką anty-covid.

Miejsce dostawy i wykorzystany środek transportu:

Kijów, Ukraina.

Informacje nt. dalszych doświadczeń w realizacji przetargów organizacji międzynarodowych:

Firma została zaproszona przez Parlament Europejski do udziału w przetargu na kilka tysięcy instalacji infrastruktury odpadowej w kampusie Parlamentu. Ponadto spółka Bin-e była wielokrotnie wybierana do innych programów i realizowała projekty m.in. w Chinach, Zjednoczonych Emiratach Arabskich, Belgii, Holandii, Niemczech, Hong-Kongu czy USA.

Wywiad z przedsiębiorcą:

Jaka jest największa różnica w pozyskiwaniu i realizacji zamówień na polskim rynku zamówień publicznych lub od prywatnych kontrahentów, a w pozyskiwaniu i realizacji zamówień na rzecz organizacji międzynarodowej?

Firma swoje aktywności opiera na działaniach na rynku B2B. W jej historii tylko kilka urządzeń trafiło do segmentu publicznego. Podstawowymi różnicami między tymi segmentami jest tempo podejmowania decyzji zakupowej, przejrzystość zasad oraz większe zrozumienie swojej potrzeby biznesowej. W Polsce najważniejszym kryterium zdaje się być aspekt cenowy, natomiast na bardziej dojrzałych rynkach głównym warunkiem jest realizacja określonych celów biznesowych w organizacji.

Co jest największą zaletą współpracy z organizacjami międzynarodowymi?

Największą zaletą współpracy z organizacjami międzynarodowymi jest dla nas dynamiczny rozwój oraz możliwość wymiany cennych doświadczeń. Nasza firma specjalizuje się w podejściu projektowym, co sprawia, że każde nowe zlecenie traktujemy jako inspirujące wyzwanie. Jesteśmy pasjonatami tworzenia innowacyjnych systemów sortowania, adaptacji przemysłowych, nowoczesnych urządzeń do gospodarki odpadami i wielu innych przedsięwzięć. Współpraca z organizacjami międzynarodowymi to dla nas szansa na nieustanny rozwój i kreowanie nowoczesnych rozwiązań.

W jaki sposób realizacja zamówienia z organizacji międzynarodowej wpłynęła na rozwój Państwa firmy?

Zamówienia z organizacji międzynarodowej miały zdecydowanie korzystny wpływ na rozwój Bin-e.

Czego nauczyłem się, współpracując z organizacją międzynarodową przy realizacji zamówienia?

Koniecznym jest przystosowanie się do trybu pracy naszego partnera. My Polacy mamy tendencję do perfekcjonizmu, brakuje nam elastyczności, która jest tak niezwykle ważna w obecnych czasach.

Na co przede wszystkim zwracać uwagę przy ubieganiu się o zamówienia organizacji międzynarodowych?



Zaangażowanie w solidne przygotowanie, pełne zrozumienie wymagań oraz budowanie pozytywnych relacji biznesowych są kluczowe dla efektywnego ubiegania się o zamówienia organizacji międzynarodowych.



Dodatkowo istotne jest pro konsumenckie podejście do postawionych potrzeb. Chcemy wykazać, że zależy nam na głębokim zrozumieniu i spełnieniu tych potrzeb za pomocą naszych innowacyjnych rozwiązań. W skrócie nie chcemy wynajdywać koła na nowo, lecz udoskonalić je i uczynić bardziej efektywnym.

Czy do przygotowania oferty w ramach postępowania dla organizacji międzynarodowej potrzebny jest rozbudowany zespół pracowników / ekspertów?

Od samego początku nastawialiśmy się na ekspansję międzynarodową. Przygotowanie oferty dla organizacji międzynarodowej nie wymagało z naszej strony dodatkowych zasobów zewnętrznych, mamy zespół pracowników, którzy są do tego przygotowani. Ofertowanie klientów międzynarodowych wpisuje się w codzienną działalność operacyjną spółki.

Czy we współpracy z organizacjami międzynarodowymi widzą Państwo szansę na pozyskanie stałego źródła dochodu?

Oczywiście. Podstawą działalności spółki są operacje międzynarodowe i globalny rynek, chcemy się dalej rozwijać.

Czego polscy zamawiający mogliby się nauczyć od organizacji międzynarodowych?

Polscy zamawiający, szczególnie organizacje o ugruntowanej pozycji, mogłyby wykazać większą elastyczność w procesach zakupowych bez oczekiwania, że młoda firma będzie finansować cały proces. Szczególnie w obszarze gospodarki innowacyjnej popularne są działy innowacji, które swoje decyzje opierają o potrzebę przetestowania nowych modeli biznesowych, niekoniecznie mających racjonalną podstawę zakupową.

Jakiego rodzaju wsparcia potrzebują polscy przedsiębiorcy, którzy planują pozyskiwanie zamówień od organizacji międzynarodowych?

Finansowanie promocji polskiego biznesu, finansowanie misji gospodarczych, wdrażanie rozwiązań do własnych jednostek administracyjnych, tworzenie przejrzystych programów grantowych i ich sprawna realizacja. Jeśli spółka zyska zasoby na dotarcie do nowych partnerów biznesowych, to na pewno je wykorzysta.

Jakie w Państwa ocenie są najcenniejsze źródła pozyskiwania informacji o różnych planowanych postępowaniach organizacji międzynarodowych?

Newsletter, indywidualna komunikacja przedstawicieli administracji z przedsiębiorcami.

17

Bright Inventions

bright
inventions.

Forma prawna: spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

Wielkość zatrudnienia: 15 osób.

Rodzaj działalności: firma prowadzi działalność związaną z szeroko pojętym oprogramowaniem komputerowym.

Opis posiadanych budynków produkcyjnych lub usługowych: brak.

Osiągnięte wyniki finansowe: rok 2022 zakończony przychodem netto 26.797.838,20 PLN, zyskiem netto 6.471.523,98 PLN.



Historia firmy:

Firma Bright Inventions sp. z o.o. (dalej „Bright Inventions”) powstała w roku 2012 jako spółka cywilna. Rok później nawiązała współpracę z jednym ze swoich kluczowych partnerów biznesowych – Practi by JustEat. W kolejnych latach nastąpił rozwój przedsiębiorstwa i zatrudnienie kolejnych osób, co przełożyło się na rozpoczęcie prac nad projektem SmartHelp w 2015 r. Aplikacja ta umożliwiała użytkownikom w łatwy i szybki sposób wezwanie pomocy oraz udostępnienie danych osobowych odpowiednim organom.

Kolejnym krokiem dla firmy było utworzenie Baltic Data Science – firmy specjalizującej się w dziedzinach blockchain i data science.

Zdecydowanie przełomowym momentem dla Bright Inventions był rok 2017, w którym firma realizowała swoje pierwsze zamówienie dla Organizacji Narodów Zjednoczonych oraz przekształciła się w spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością. Przez kolejne lata stale się rozwijała, co doprowadziło m.in. do dołączenia do grona najlepszych firm programistycznych w Polsce.

Opis zrealizowanego zamówienia na rzecz organizacji międzynarodowej:

Nazwa organizacji międzynarodowej:

Światowy Program Żywnościowy (WFP).

Długość i orientacyjna wartość kontraktu:

6 miesięcy, około 1.500.000,00 PLN.

Data zrealizowanej dostawy, rodzaj dostarczonego towaru lub usługi:

Etapowe świadczenie usługi wytwarzania oprogramowania.

Miejsce dostawy i wykorzystany środek transportu:

Usługa świadczona w formie elektronicznej.

Informacje nt. dalszych doświadczeń w realizacji przetargów organizacji międzynarodowych:

Nie podano.

Wywiad z przedsiębiorcą:

Jaka jest największa różnica w pozyskiwaniu i realizacji zamówień na polskim rynku zamówień publicznych lub od prywatnych kontrahentów, a w pozyskiwaniu i realizacji zamówień na rzecz organizacji międzynarodowej?

Pozyskiwanie i realizacja zamówień na rzecz organizacji międzynarodowych jest procesem bardzo formalnym i długotrwałym, istnieje ryzyko czy inwestycja czasowa w przygotowanie dokumentacji przetargowej się zwróci.

Natomiast pozyskiwanie i realizacja zamówień od prywatnych kontrahentów na polskim rynku bywa często procesem nieformalnym, nie tak ustrukturalizowanym, dużo bardziej elastycznym.

Co jest największą zaletą współpracy z organizacjami międzynarodowymi?

Możliwość rozwoju kompetencji firmy i sprawdzenia się w bardzo wymagającym środowisku.

W jaki sposób realizacja zamówienia z organizacji międzynarodowej wpłynęła na rozwój Państwa firmy?

” **Doświadczenie ze współpracy z WFP pozwoliło nam oferować lepszej jakości produkty komercyjnym klientom oraz pozytywnie wpłynęło na wizerunek naszej firmy w oczach potencjalnych kontrahentów.** ”

Czego nauczyłem się, współpracując z organizacją międzynarodową przy realizacji zamówienia?

Zdobyliśmy wiedzę z zakresu procesów przetargowych dużych organizacji pożytku publicznego, oraz znacznie poszerzyliśmy nasze kompetencje w zakresie bezpieczeństwa systemów informatycznych.

Na co przede wszystkim zwracać uwagę przy ubieganiu się o zamówienia organizacji międzynarodowych?

Sugerujemy wybierać tylko takie zamówienia, które w pełni mieszczą się w kompetencjach firmy, a ich realizacja nie wiąże się dużym ryzykiem.

Czy do przygotowania oferty w ramach postępowania dla organizacji międzynarodowej potrzebny jest rozbudowany zespół pracowników / ekspertów?

Nasze oferty przygotowywało grono składające się z 3-4 osób, każda z nich poświęciła przynajmniej 20 godzin pracy. Bardzo możliwe jednak, że przygotowane przez nas dokumentacje przedprojektowe były nadmiernie rozbudowane.

Czy we współpracy z organizacjami międzynarodowymi widzą Państwo szansę na pozyskanie stałego źródła dochodu?

Tak, realizowany przez nas projekt ma charakter ciągły.

Czego polscy zamawiający mogliby się nauczyć od organizacji międzynarodowych?

Nie mamy wystarczającego doświadczenia z polskimi zamawiającymi, aby wypowiedzieć się w tej kwestii.

Jakiego rodzaju wsparcia potrzebują polscy przedsiębiorcy, którzy planują pozyskiwanie zamówień od organizacji międzynarodowych?

Wsparcie w zakresie przygotowywania dokumentacji przetargowej (struktura, szczegółowość, umiejętność odpowiadania zwięźle i wprost na zadane kwestie, pomoc językowa).

Jakie w Państwa ocenie są najcenniejsze źródła pozyskiwania informacji o różnych planowanych postępowaniach organizacji międzynarodowych?

Podstawowym źródłem informacji dla naszej firmy jest portal rządowy na platformie gov.pl <https://www.gov.pl/web/rozwoj-technologie/miedzynarodowe-zamowienia-publiczne/>.

18

Forma prawna: spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

Wielkość zatrudnienia: 22 osoby.

Rodzaj działalności: sprzedaż wyrobów medycznych, autoryzowany serwis wyrobów medycznych.

Opis posiadanych budynków produkcyjnych lub usługowych: brak.

Osiągnięte wyniki finansowe: rok 2022 zakończony przychodem netto około 22.500.000,00 PLN.



Historia firmy:

Firma Dutchmed PL sp. Z o.o. (dalej „Dutchmed”) została założona w 1990 roku jako część grupy Dutchmed – wiodącego dystrybutora sprzętu i produktów medycznych na kluczowych rynkach Europy Środkowo-Wschodniej. Firma matka, wywodząca się z Holandii, pozostaje od początku wierna swojej misji, jaką jest podnoszenie jakości w opiece medycznej. Wprowadzając holenderską wydajność do złożonych kanałów dystrybucji, spółka zagwarantowała polskim odbiorcom wysoką jakość i profesjonalne wsparcie. Dostarczając najwyższej jakości sprzęt medyczny, firma Dutchmed wprowadzała przez lata innowacyjne rozwiązania w medycynie, współpracując jako równorzędni partnerzy z czołowymi światowymi producentami. Swoją pozycję na rynku sprzętu medycznego do intensywnej terapii noworodka zbudowała w oparciu o innowacyjne produkty, dające polskim lekarzom takie możliwości jak w krajach wysoko rozwiniętych. Jako pierwsza wprowadziła na polski rynek m.in. zaawansowane technicznie japońskie inkubatory ATOM, urządzenia do nieinwazyjnej wentylacji nosowej nCPAP, stanowisko do resuscytacji pacjenta na zachowanej pępowinie czy tzw. ECMO oddechowe. Spółka cały czas wprowadza nowoczesne i innowacyjne rozwiązania dla medycyny, znacznie podnosząc w ten sposób jakość polskiej opieki medycznej.

Opis zrealizowanego zamówienia na rzecz organizacji międzynarodowej:

Nazwa organizacji międzynarodowej:

Fundusz Narodów Zjednoczonych na rzecz Dzieci (UNICEF).

Długość i orientacyjna wartość kontraktu:

Jednorazowa dostawa wyrobów medycznych, 2 pakiety składające się z 5 respiratorów noworodkowych oraz 5 inkubatorów hybrydowych o łącznej wartości około 1.600.000,00 PLN.

Data zrealizowanej dostawy, rodzaj dostarczonego towaru lub usługi:

Marzec 2023 r. – respiratory noworodkowe wysokiej klasy; kwiecień 2023 r. Inkubatory hybrydowe do intensywnej terapii noworodka.

Miejsce dostawy i wykorzystany środek transportu:

Instytut Matki i Dziecka w Warszawie, transport własny.

Informacje nt. dalszych doświadczeń w realizacji przetargów organizacji międzynarodowych:

World Health Organisation – dostawa respiratora noworodkowego w grudniu 2023r.

Wywiad z przedsiębiorcą:

Jaka jest największa różnica w pozyskiwaniu i realizacji zamówień na polskim rynku zamówień publicznych lub od prywatnych kontrahentów, a w pozyskiwaniu i realizacji zamówień na rzecz organizacji międzynarodowej?

Prostota i czas postępowania. Pozyskiwanie zamówień od podmiotów publicznych w Polsce w ponad 90% przypadków wymaga udziału w postępowaniach prawa zamówień publicznych, co wiąże się z koniecznością kompletowania złożonej, obszernej dokumentacji przetargowej i spełnienia szeregu warunków formalnych (rynek regulowany, wyroby medyczne). W przypadku podmiotów zagranicznych procedura ogranicza się do złożenia standardowej oferty, zawierającej certyfikaty producenta oferowanego wyrobu.

Co jest największą zaletą współpracy z organizacjami międzynarodowymi?

Krótki czas postępowania. Zamawiający przeprowadza wewnętrzny, a przede wszystkim szybki konkurs ofert. Z naszego doświadczenia wynika, że jest on niejawnym, podobnie jak kryteria wyboru oferty. Zamawiający niebędący podmiotem krajowym nie wymaga również próbek produktu ani referencji.

W jaki sposób realizacja zamówienia z organizacji międzynarodowej wpłynęła na rozwój Państwa firmy?

Realizacja zamówień dla znanych organizacji międzynarodowych buduje zaufanie do naszej marki co nie bezpośrednio, ale z pewnością wpływa pozytywnie na ilość pozyskiwanych zamówień od odbiorców zagranicznych i krajowych w przyszłości.

Czego nauczyłem się, współpracując z organizacją międzynarodową przy realizacji zamówienia?

” Nauczyliśmy się, że bezpośredni, partnerski kontakt z klientem i skrupulatne podejście do postępowania wzmacniają wiarygodność firmy w oczach partnera zagranicznego. ”

Na co przede wszystkim zwracać uwagę przy ubieganiu się o zamówienia organizacji międzynarodowych?

Na wiarygodność organizacji i zasady rozliczania podatku dochodowego w transakcjach transgranicznych.

Czy do przygotowania oferty w ramach postępowania dla organizacji międzynarodowej potrzebny jest rozbudowany zespół pracowników / ekspertów?

Nie. Wystarczy znajomość języka angielskiego i podstawowych procedur. Duże organizacje międzynarodowe posiadają swoje wzory dokumentów/formularze które wystarczy wypełnić co znacznie ułatwia całe postępowanie.

Czy we współpracy z organizacjami międzynarodowymi widzą Państwo szansę na pozyskanie stałego źródła dochodu?

Nie. Są to okazjonalne kontrakty i w naszej branży nie jest możliwe utrzymanie się z tego typu transakcji.

Czego polscy zamawiający mogliby się nauczyć od organizacji międzynarodowych?

Przed wszystkim ograniczenia ilości niezbędnej w postępowaniu dokumentacji.

Jakiego rodzaju wsparcia potrzebują polscy przedsiębiorcy, którzy planują pozyskiwanie zamówień od organizacji międzynarodowych?

Szersze wsparcie placówek konsularnych w rozwijaniu kontaktów międzynarodowych.

Jakie w Państwa ocenie są najcenniejsze źródła pozyskiwania informacji o różnych planowanych postępowaniach organizacji międzynarodowych?

Co do zasady nie ma możliwości pozyskania informacji o nadchodzących postępowaniach z wyjątkiem sytuacji, w których podmioty same publikują plan zamówień na swoich stronach. Ogłoszenia o przetargach są publikowane na stronach podmiotów zamawiających oraz na stronie ted.europa.eu.

19

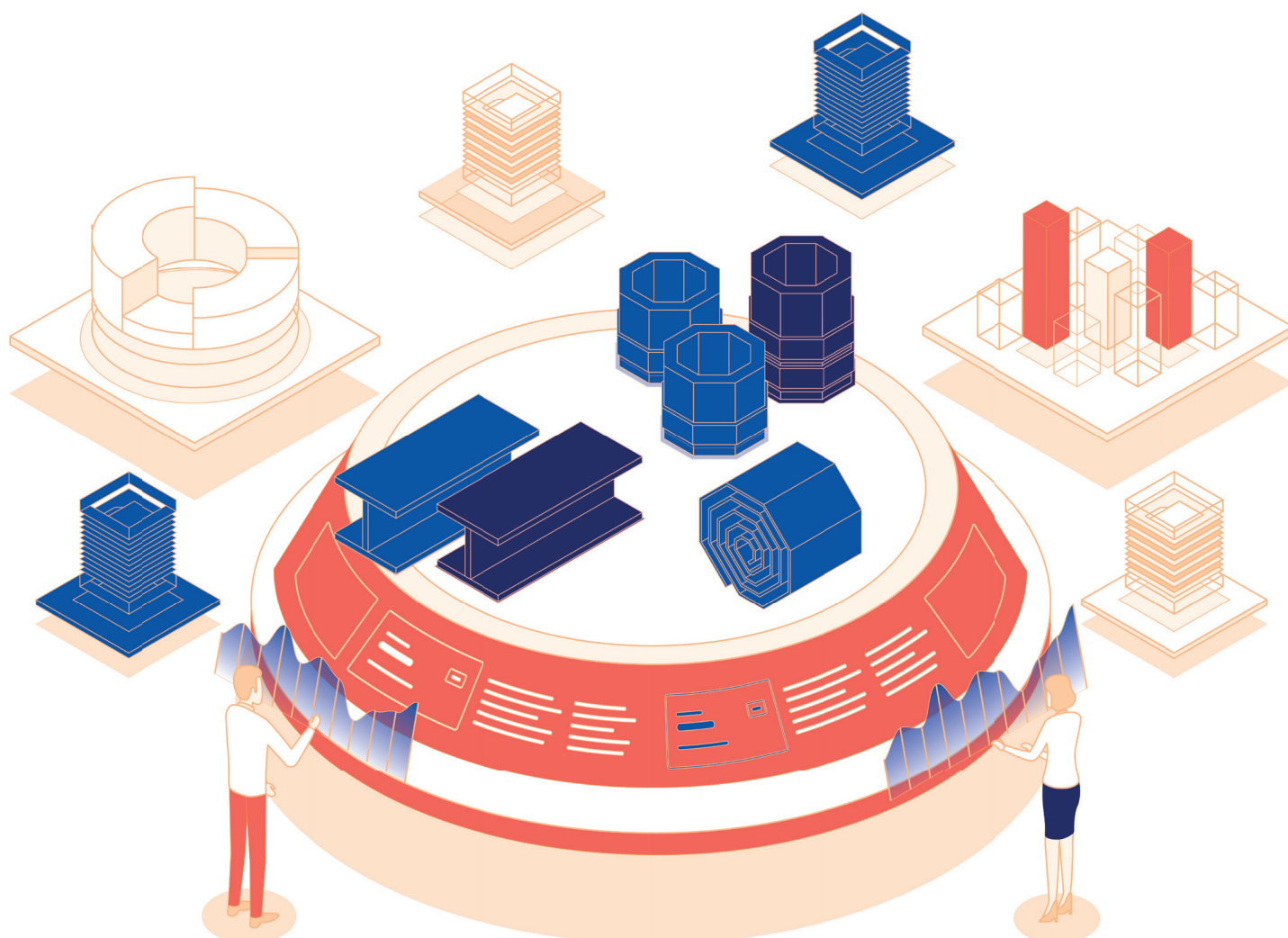
Forma prawna: spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

Wielkość zatrudnienia: 10 osób.

Rodzaj działalności: produkcja i dystrybucja metali specjalnych. Firma dostarcza półwyroby takie jak rury, pręty, blachy, płaskowniki, folie, druty, odkuwki lub gotowe komponenty.

Opis posiadanych budynków produkcyjnych lub usługowych: wynajem pomieszczeń we Wrocławskim Parku Technologicznym WPT.

Osiągane wyniki finansowe: obroty do 5.000.000,00 PLN rocznie.



Historia firmy:

BIMO Tech sp. z o.o. (dalej „BIMO Tech”) powstałe w 2013 roku specjalizuje się w produkcji, a także dystrybucji materiałów i surowców dla przemysłu. Wiodącymi produktami są wyroby z tytanu, wolframu, molibdenu, niobu, tantalum, cyrkonu, niklu. Ponadto oferuje szereg innych materiałów metalicznych i niemetalicznych.

Firma posiada doświadczenie w realizacji złożonych i zróżnicowanych zleceń, począwszy od standardowych produktów, takich jak pręty, arkusze, rury do precyzyjnie obrabianych elementów o ścisłych tolerancjach wymiarowych.

BIMO Tech zapewnia wysoką jakość zarządzania i obsługi, dążąc do zaspokojenia potrzeb klientów i innych zainteresowanych stron i minimalizując negatywny wpływ na środowisko.

Opis zrealizowanego zamówienia na rzecz organizacji międzynarodowej:

Nazwa organizacji międzynarodowej:

Europejskie Wspólne Przedsięwzięcie na rzecz Realizacji Programu ITER I Rozwoju Energii Termojądrowej (Fusion for Energy).

Długość i orientacyjna wartość kontraktu:

12 miesięcy, ok. 780.000,00 EUR.

Data zrealizowanej dostawy, rodzaj dostarczonego towaru lub usługi:

Firma BIMO Tech opracowała technologię i dostarczyła w maju 2023 roku cel rozpylania jonowego z rodu dla największego reaktora fuzyjnego ITER we Francji. ITER to reaktor termojądrowy, jak również międzynarodowy program badawczy z nim związany. Jego podstawowym celem jest zbadanie możliwości produkowania na wielką skalę energii z kontrolowanej fuzji jądrowej.

Firma BIMO Tech dostarczyła również w latach 2022 i 2023 rury ze specjalnej stali nierdzewnej 316LN(IG) dla reaktora ITER służące do chłodzenia jego wnętrza oraz do budowy urządzeń pomiarowych.

Miejsce dostawy i wykorzystany środek transportu:

Dostawa do Francji za pomocą transportu dedykowanego.

Informacje nt. dalszych doświadczeń w realizacji przetargów organizacji międzynarodowych:

Firma BIMO Tech planuje start w kolejnych przetargach dla Wielkiej Nauki oraz bierze czynny udział w konferencjach organizowanych przez instytucje międzynarodowe.

Wywiad z przedsiębiorcą:

Jaka jest największa różnica w pozyskiwaniu i realizacji zamówień na polskim rynku zamówień publicznych lub od prywatnych kontrahentów, a w pozyskiwaniu i realizacji zamówień na rzecz organizacji międzynarodowej?



W przypadku organizacji międzynarodowej reguły przystąpienia do przetargu są bardzo jasne i czytelne. Zarówno duże, jak i małe firmy mają równe szanse.



Zwykle można zadawać pytania i uzyskiwać odpowiedzi przed przetargiem, są one widoczne dla wszystkich uczestników przystępujących do przetargu. Dokumenty przetargowe są przejrzyste i czytelne a procedura bardzo uproszczona.

Co jest największą zaletą współpracy z organizacjami międzynarodowymi?

Przede wszystkim perspektywa pracy nad ciekawymi i dużymi projektami. Możliwość udziału w konferencjach organizowanych przez te instytucje. Rozkwit firmy, szczególnie działu badawczo-rozwojowego, ponieważ część z tych przetargów wymaga opracowania nowych technologii.

W jaki sposób realizacja zamówienia z organizacji międzynarodowej wpłynęła na rozwój Państwa firmy?

Wpłynęła znacząco przede wszystkim na nasz dział badawczo-rozwojowy. Przyczyniła się do rozwoju firmy, pozyskania nowych partnerów, nowych kontaktów i kontraktów – zarówno w kraju jak i za granicą.

Czego nauczyłem się, współpracując z organizacją międzynarodową przy realizacji zamówienia?

Przede wszystkim dowiedzieliśmy się, jak działają tego typu organizacje, jak wygląda procedura przed i po przetargu. To bardzo cenne doświadczenie. Nauczyliśmy się, jakich standardów musimy przestrzegać podczas procesu zamówienia, aby na końcu dostarczyć materiał spełniający najwyższe wymagania techniczne i jakościowe.

Na co przede wszystkim zwracać uwagę przy ubieganiu się o zamówienia organizacji międzynarodowych?

W naszym przypadku jest to specyfikacja techniczna, od niej zaczyna się wszystko. Na jej podstawie wybieramy partnerów, z którymi będziemy mogli zrealizować dane zlecenie. Poszukiwanie nowych kooperantów przyczynia się do rozwoju firmy i jej możliwości produkcyjnych.

Czy do przygotowania oferty w ramach postępowania dla organizacji międzynarodowej potrzebny jest rozbudowany zespół pracowników / ekspertów?

Moim zdaniem złożenie oferty w ramach postępowania dla organizacji międzynarodowej nie wymaga dużego zespołu – w naszym przypadku były to dwie osoby. Reguły przystąpienia do przetargów są zwykle jasne, wymagania techniczne także. Przygotowanie oferty wymaga po prostu szczegółowego przestudiowania wymagań technicznych oraz formalnych.

Czy we współpracy z organizacjami międzynarodowymi widzą Państwo szansę na pozyskanie stałego źródła dochodu?

Tak, nawiązujemy kontakty, które pozwolą nam na nowe kontrakty i zwiększanie dochodów.

Czego polscy zamawiający mogliby się nauczyć od organizacji międzynarodowych?

Przede wszystkim uproszczonej procedury przetargowej, czytelnych zasad dla wszystkich i możliwości dostępu do udziału w przetargu przez zarówno przez małe, średnie jak i duże przedsiębiorstwa na równych zasadach.

Jakiego rodzaju wsparcia potrzebują polscy przedsiębiorcy, którzy planują pozyskiwanie zamówień od organizacji międzynarodowych?

Myślę, że przede wszystkim zachęty do udziału w międzynarodowych konferencjach, dotyczących organizowania takich przetargów; stworzenia baz przetargów organizowanych przez instytucje międzynarodowe, informacji na temat procedur przetargowych i o różnego rodzaju inicjatywach międzynarodowych oraz programach wsparcia.

Jakie w Państwa ocenie są najcenniejsze źródła pozyskiwania informacji o różnych planowanych postępowaniach organizacji międzynarodowych?

Zwykle są to strony internetowe, a mianowicie portale przetargowe danych instytucji.

Forma prawna: spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

Wielkość zatrudnienia: 25 osób.

Rodzaj działalności: działalność handlowa, sprzedaż urządzeń do monitoringu jakości zanieczyszczeń i usług dla klientów samorządowych i biznesowych.

Opis posiadanych budynków produkcyjnych lub usługowych: firma prowadzi działalność w biurowcu zlokalizowanym w centrum Krakowa. Na terenie biura znajduje się laboratorium, gdzie urządzenia pomiarowe są składane, kalibrowane i serwisowane.

Osiągnięte wyniki finansowe: obrót za 2022 rok wyniósł 8.300.000,00 PLN.



Historia firmy:

Airly sp. z o.o. (dalej „Airly”) powstała w 2016 roku. Projekt Airly od początku zakładał dokonywanie pomiarów jakości powietrza za pomocą gęstej sieci niewielkich sensorów, dzięki czemu możliwe było monitorowanie na dużych przestrzeniach zurbanizowanych. Od początku działalności założyciele firmy skupiali się na rozwoju swojego produktu złożonego z autorskich urządzeń pomiarowych, mapy zanieczyszczenia powietrza online, aplikacji mobilnej, 24 godzinnej prognozy jakości powietrza oraz platformy Airly Data Platform do zarządzania danymi pomiarowymi. Rozwiązanie Airly to kompletny, w pełni zintegrowany system – od urządzeń do oprogramowania. Dzięki sensorom możliwe jest zbieranie, przetwarzanie i interpretowanie danych w czasie rzeczywistym. W oparciu o te dane, na mapie online (map.airly.org) oraz w aplikacji mobilnej prezentowane są informacje o jakości powietrza.

Sensory Airly mierzą kluczowe składniki zanieczyszczenia powietrza, tj. cząstki stałe PM1, PM2.5, PM10 oraz gazy NO, NO2, O3, SO2, H2S i CO jak również temperaturę, wilgotność i ciśnienie atmosferyczne. Nasze rozwiązanie jest elementem wdrażanym przez klientów jako jedna z technologii Smart City. Airly pomaga samorządom, firmom oraz społecznościom na całym świecie lokalizować źródła zanieczyszczenia powietrza oraz planować i wdrażać środki, mające na celu jego poprawę. Rozwiązanie proponowane przez Airly wdrożone jest w ponad 40 krajach na całym świecie, dostarczając tym samym dane o jakości powietrza milionom ludzi. Najnowszym naszym projektem jest sensor mobilny, który pozwala mierzyć zanieczyszczenia powietrza podczas ruchu, pokazując dane na mapie w odniesieniu do zmieniającego się położenia obiektu np. samochodu czy roweru.

Opis zrealizowanego zamówienia na rzecz organizacji międzynarodowej:

Nazwa organizacji międzynarodowej:

Program Narodów Zjednoczonych ds. Rozwoju (UNDP).

Długość i orientacyjna wartość kontraktu:

8 miesięcy, 60.000,00 USD.

Data zrealizowanej dostawy, rodzaj dostarczonego towaru lub usługi:

Grudzień 2020 r.

Miejsce dostawy i wykorzystany środek transportu:

Białoruś, transport lądowy - samochodowy.

Informacje nt. dalszych doświadczeń w realizacji przetargów organizacji międzynarodowych:

Oceniamy kontrakt z UNDP jako bardzo ważny i prestiżowy. Jego zrealizowanie umożliwiło nam pozyskanie kolejnych kontraktów we Wschodniej oraz Zachodniej Europie. Realizacja zadania na rzecz Organizacji Narodów Zjednoczonych umocniła markę Airly na rynkach zewnętrznych oraz uwiarygodniła dostarczane przez nas produkty i usługi.

Wywiad z przedsiębiorcą:

Jaka jest największa różnica w pozyskiwaniu i realizacji zamówień na polskim rynku zamówień publicznych lub od prywatnych kontrahentów, a w pozyskiwaniu i realizacji zamówień na rzecz organizacji międzynarodowej?

Zdecydowanie otwartość na komunikację i udzielanie odpowiedzi na pytania. Współpracując z organizacjami międzynarodowymi, możemy w bardzo krótkim czasie skontaktować się z opiekunem w celu uszczegółowienia i doprecyzowania zagadnień. Możliwy jest też bezpośredni kontakt telefoniczny z osobą odpowiedzialną za dany projekt i wyjaśnienie jego założeń, rozwiązania wątpliwości podczas krótkiej rozmowy telefonicznej, bez konieczności zadawania pytań drogą mailową. Dzięki temu znacznie skracamy czas przygotowania wniosku.

Co jest największą zaletą współpracy z organizacjami międzynarodowymi?

Bieżące wsparcie ekspertów i opiekunów projektu podczas przygotowania oferty, realizacji projektu oraz jego rozliczenia, szybkie odpowiedzi na pytania oraz możliwość odbycia konsultacji. Jasno sprecyzowana lista dokumentów niezbędnych do pozyskania zamówienia i jego rozliczenia. Brak konieczności pozyskiwania i załączenia do oferty dużej liczby dokumentów formalnych, które trzeba pozyskać z jednostek budżetowych lub państwowych.

W jaki sposób realizacja zamówienia z organizacji międzynarodowej wpłynęła na rozwój Państwa firmy?

Realizacja projektu na rzecz UNDP na rynkach międzynarodowych uwiarygodniła firmę, umożliwiła dotarcie do nowej grupy kontrahentów oraz nowych rynków. Dzięki temu projektowi ograniczyliśmy koszty własne związane z wyszukiwaniem docelowych klientów. Współpraca z UNDP ułatwia budowanie nowych relacji biznesowych również z firmami biorącymi udział w tego typu projektach.

Czego nauczyłem się, współpracując z organizacją międzynarodową przy realizacji zamówienia?

Nauczyliśmy się, że należy kłaść maksymalnie duży nacisk na właściwy i precyzyjny opis zadań, jakie planujemy zrealizować w ramach projektu. Należy skupić się na celach i rezultatach zrealizowanego zlecenia. Warto zamieścić informację na temat zrealizowanych już wcześniej podobnych projektów.

Na co przede wszystkim zwracać uwagę przy ubieganiu się o zamówienia organizacji międzynarodowych?

Przed rozpoczęciem współpracy z organizacjami międzynarodowymi należy zadbać o referencje oraz listy potwierdzające wykonanie poprzednich zamówień. Warto także skorzystać z doświadczenia lokalnego partnera lub lokalnych firm doradczych w zakresie prawa danego kraju. Dzięki temu ograniczymy koszty lub wyeliminujemy błędy na etapie przygotowania wniosku oraz realizacji zamówienia.

Czy do przygotowania oferty w ramach postępowania dla organizacji międzynarodowej potrzebny jest rozbudowany zespół pracowników / ekspertów?

W dużej mierze zależy to od rodzaju i złożoności zamówienia. Kilkuosobowy zespół zajmujący się kwestiami prawnymi, technicznymi i sprzedażowymi zwykle jest wystarczający do prawidłowego i rzetelnego przygotowania oferty.

Czy we współpracy z organizacjami międzynarodowymi widzą Państwo szansę na pozyskanie stałego źródła dochodu?

Tak, firma dostrzega potencjał w takich postępowaniach.

Możliwość współpracy z organizacjami międzynarodowymi otwiera szansę na zwiększenie zasięgu na danych rynkach oraz podniesienie prestiżu spółki.

Organizacje międzynarodowe wyróżniają wysoki poziom zaufania społecznego oraz możliwość docierania z ofertą do szerokiej grupy odbiorców, co w przypadku naszej sfery działania (opartej na informowaniu o jakości powietrza) jest kluczowym czynnikiem rozwoju.

Czego polscy zamawiający mogliby się nauczyć od organizacji międzynarodowych?

Polscy zamawiający powinni za przykładem organizacji międzynarodowych kłaść większy nacisk na uproszczenie procedur zamówieniowych, rozpowszechnić cyfryzację procesu zakupowego oraz ograniczyć papierowy obieg dokumentów, na szeroką skalę informować o planowanym udzieleniu zamówienia, rozpoczęcia procedury czy konkursu oraz organizować i promować wydarzenia w zakresie współpracy z organizacjami międzynarodowymi.

Jakiego rodzaju wsparcia potrzebują polscy przedsiębiorcy, którzy planują pozyskiwanie zamówień od organizacji międzynarodowych?

Najważniejsze aspekty, w jakich polscy przedsiębiorcy potrzebują wsparcia to:

- pomoc prawna związana z procedurami handlowymi na danym rynku;
- ujednoczenie lub wskazanie odpowiednich narzędzi potrzebnych do obsługi zamówienia zagranicznego (kompatybilne podpisy elektroniczne, platformy zakupowe itp.);
- stworzenie platformy zakupowej, na której byłyby publikowane wszystkie zamówienia od organizacji międzynarodowych;
- stworzenie strony internetowej zrzeszającej firmy i specjalistów, która umożliwi wspólny udział w międzynarodowych projektach;
- wywiad gospodarczy / konsultacje eksperckie dotyczące kultury i specyfiki pracy na danym rynku, w tym pomoc w określeniu ryzyka;
- wsparcie organizacyjne i finansowe uczestnictwa w wydarzeniach, konferencjach i kongresach związanych z przetargami organizacji międzynarodowych.

Jakie w Państwa ocenie są najcenniejsze źródła pozyskiwania informacji o różnych planowanych postępowaniach organizacji międzynarodowych?

Z naszej perspektywy wartościowe są newslettery, udział w organizowanych wydarzeniach oraz dniach konsultingowych, bieżące monitorowanie stron internetowych organizacji międzynarodowych, a dokładniej ich platform zakupowych oraz platformy Tenders Electronic Daily oraz eProposal.

21

Forma prawna: spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

Wielkość zatrudnienia: 30 osób.

Rodzaj działalności: usługi budowlane i teleinformatyczne.

Opis posiadanych budynków produkcyjnych lub usługowych: nie posiada.

Osiągnięte wyniki finansowe: nie podano.



Historia firmy:

Firma Tricomp sp. z o.o. (dalej „Tricomp”) powstała w 1996 r. w Polsce (zarejestrowana w 1999 r.), w 2006 r. w Kenii, a w 2007 r. w Sudanie Południowym. Ma również partnerów w Rwandzie, Tanzanii, Etiopii, Ugandzie i Republice Środkowoafrykańskiej. Tricomp od samego początku działalności dostarcza rozwiązania dostosowane do potrzeb swoich klientów. Firma działa kompleksowo, wykorzystując bogate doświadczenie podczas współpracy ze swoimi klientami i w zakresie doradztwa.

Naszą misją i głównym celem jest pełna satysfakcja klientów, gwarantowana wysoką jakością usług i produktów, które są wynikiem kreatywności i zaangażowania członków zespołu. Osiągamy to poprzez częstą interakcję z naszymi klientami oraz rozpoznawanie ich wymagań i warunków.

Potężne połączenie logistyki, zarządzania projektami, wdrażania i technicznego know-how firmy Tricomp oferuje klientom prawdziwie kompleksowe rozwiązania, zapewniające płynne działanie i gwarantujące dobre rezultaty, które są również wynikiem udziału klienta w przejrzystym procesie.

Tricomp współpracuje z klientem na każdym etapie procesu inwestycyjnego, począwszy od przygotowania fazy planowania, poprzez opracowanie planu i projektowanie, a skończywszy na realizacji technicznej i nadzorze końcowych etapów inwestycji.

Tricomp współpracuje z wysoko wykwalifikowanymi ekspertami ze wszystkich części świata. Nasze zaangażowanie w jakość gwarantuje, że świadczymy usługi na najwyższym poziomie.

Opis zrealizowanego zamówienia na rzecz organizacji międzynarodowej:

Nazwa organizacji międzynarodowej:

m.in. Biuro Narodów Zjednoczonych ds. Obsługi Projektów (UNOPS), Fundusz Narodów Zjednoczonych na rzecz Dzieci (UNICEF), Bank Światowy (WB).

Długość i orientacyjna wartość kontraktu:

- Korporacja Ropy Naftowej Sudanu Południowego – 4 lata, 3.900.000,00 USD, 6 lat, 4.000.000,00 USD,
- UNICEF (Sudan Południowy) – 2 lata, 400.000,00 USD,
- Rząd Rwandy – 2 lata, 5.000.000,00 USD.

Data zrealizowanej dostawy, rodzaj dostarczonego towaru lub usługi:

Korporacja Ropy Naftowej Sudanu Południowego realizowana w latach 2020-2024 oraz 2019-2025, pierwsza z nich dotyczy okablowania strukturalnego budynku 10 piętrowego, serwerowni, systemu Bosch CCTB, kontroli dostępu i systemów niskiego napięcia. Druga z realizacji wiąże się z obsługą sieci komputerowej, dostępem do Internetu i bezpieczeństwem sieciowym.

Miejsce dostawy i wykorzystany środek transportu:

Sudan Południowy, kontenerem do Kenii, następnie drogą lądową ok. 50 kontenerów. Dostawy pochodziły z Chin, Polski, Zjednoczonych Emiratów Arabskich, Szwecji i USA.

Informacje nt. dalszych doświadczeń w realizacji przetargów organizacji międzynarodowych:

Nie podano.

Wywiad z przedsiębiorcą:

Jaka jest największa różnica w pozyskiwaniu i realizacji zamówień na polskim rynku zamówień publicznych lub od prywatnych kontrahentów, a w pozyskiwaniu i realizacji zamówień na rzecz organizacji międzynarodowej?

W Polsce klienci wiedzą czego chcą, wystarczy tylko odpowiednio wycenić towar czy usługę. Za granicą, w Afryce, często musimy dostosowywać specyfikację dla klientów, gdyż lepiej znamy dobre materiały, sprzęt lub oprogramowania. Zdecydowanie łatwiej, w naszej opinii, wygrać kontrakt w Afryce niż w Polsce.

Co jest największą zaletą współpracy z organizacjami międzynarodowymi?

Organizacje międzynarodowe i kontrakty zagraniczne oferują większe marże w porównaniu do przetargów krajowych, a co ważniejsze, jeśli firma wykona dobrze poprzednie projekty, istnieje duża szansa uzyskania większej liczby kontraktów bez przetargu.

W jaki sposób realizacja zamówienia z organizacji międzynarodowej wpłynęła na rozwój Państwa firmy?

”

Współpraca z międzynarodowymi organizacjami bez wątplenia wpłynęła pozytywnie na rozwój Tricomp sp. z o.o.

”

Czego nauczyłem się, współpracując z organizacją międzynarodową przy realizacji zamówienia?

Otwartości umysłu i proponowania klientom rozwiązań, sprawnego i efektywnego korzystania z ogromnej wiedzy polskich pracowników. Przekonaliśmy się, że warto zatrudnić w zespole implementującym projekt lokalnych pracowników, którzy są kopalnią wiedzy na temat zasad i obyczajów, panujących w danym państwie. Wraz z nabytym doświadczeniem doszliśmy również do wniosku, że ważnym aspektem jest znajomość języka angielskiego lub francuskiego (w zależności od kraju) osób wykonujących projekt.

Na co przede wszystkim zwracać uwagę przy ubieganiu się o zamówienia organizacji międzynarodowych?

Wykonawcy powinni mieć obecne osoby na miejscu wykonania usługi/projektu – optymalnie są to pracownicy nasi lub partnera biznesowego. Znacząco usprawnia to proces realizacji. W naszej opinii nie jest możliwe wykonanie wszystkiego w 100%, gdy praca i nadzór prowadzone są zdalnie. Warto także posiadać zasoby finansowe na możliwie szybką realizację projektu, albowiem ceny transportu i towarów szybko się zmieniają.

Czy do przygotowania oferty w ramach postępowania dla organizacji międzynarodowej potrzebny jest rozbudowany zespół pracowników / ekspertów?

Uważamy, iż potrzebny jest rozbudowany zespół ekspertów, jednakże można to uzyskać, współpracując z firmami wyspecjalizowanymi w zakresie realizacji postępowań dla organizacji międzynarodowych. Kluczowe jest zatrudnienie w firmie osób, które będą w stanie koordynować prowadzone projekty i stanowić swoistego rodzaju „twarz” dla klienta.

Czy we współpracy z organizacjami międzynarodowymi widzą Państwo szansę na pozyskanie stałego źródła dochodu?

Tak, jak najbardziej. W Polsce jest duża konkurencja, często posiadająca bardziej specjalistyczną wiedzę w wielu kwestiach niż my, szczególnie jak pozyskać klienta krajowego. Natomiast Tricomp dysponuje bardzo dużym doświadczeniem na rynkach międzynarodowych.

Czego polscy zamawiający mogliby się nauczyć od organizacji międzynarodowych?

Nie obawiać się otwarcia na inne rynki. Rozwijać swoje kompetencje.

Jakiego rodzaju wsparcia potrzebują polscy przedsiębiorcy, którzy planują pozyskiwanie zamówień od organizacji międzynarodowych?

- wsparcia finansowego, aby możliwie szybko realizować projekty. Im szybciej będą zrealizowane, tym większy dochód;
- współpracy z innymi firmami polskimi, które mogą być zainteresowane realizacją projektów, np. jak w naszym przypadku w Afryce, ale mają obawy ze względu na brak zaufanego partnera i wiedzy lokalnej;
- wsparcia od ambasad Polski w krajach realizacji zamówienia lub projektu;
- wsparcia Ministerstwa Rozwoju i Technologii oraz Ministerstwa Spraw Zagranicznych w postaci organizacji seminariów i wyjazdów.

Jakie w Państwa ocenie są najcenniejsze źródła pozyskiwania informacji o różnych planowanych postępowaniach organizacji międzynarodowych?

- portale ogłaszające przetargi międzynarodowe;
- globalny rynek Organizacji Narodów Zjednoczonych (www.ungm.org);
- obecność na miejscu;
- sieć kontaktów biznesowych i branżowych.

Last Mile Experts



Forma prawna: spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

Wielkość zatrudnienia: 30 osób.

Rodzaj działalności: doradztwo strategiczno-operacyjne w bardzo wąskiej branży tzw. logistyki ostatniej mili.

Opis posiadanych budynków produkcyjnych lub usługowych: brak.

Osiągnięte wyniki finansowe: 3.037.778,00 PLN w 2022 roku.



Historia firmy:

Last Mile Experts sp. z o.o. (dalej „Last Mile Experts”) to jedna z nielicznych specjalistycznych firm doradczych z zakresu e-commerce ostatniej mili i KEP (kurier, ekspres i paczki). Stworzona została w 2016 r. przez Marka Różyckiego, założyciela Masterlink Express (Obecnie DPD Polska), byłego wiceprezesa Amazon Logistics na Europę i byłego członka rady nadzorczej InPost.

Firma działa na styku tradycyjnego doradztwa biznesowego i sieci niezależnych ekspertów angażowanych w zależności od potrzeb konkretnych projektów. Last Mile Experts różni się od innych firm konsultingowych tym, że każdy jej konsultant ma wieloletnie doświadczenie branżowe (na poziomie dyrektorskim lub wyżej). Nasi eksperci posiadają wspólnie kilkusetletnie doświadczenie w specjalistycznych obszarach i praktyczną wiedzę na temat szerokiego, międzynarodowego rynku logistyki ostatniej mili. Znakiem rozpoznawczym tej branży są automaty paczkowe np. InPost, One Box by Allegro, Orlen Paczka. Choć wielu przedstawicieli Last Mile Experts wcześniej pełniło funkcje konsultantów, wszyscy jak sami wskazują - są przede wszystkim specjalistami, którzy w praktyce uczyli się zarządzania obszarem biznesowym. Dlatego też proponowane przez Last Mile Experts rozwiązania są odbierane przez naszych klientów jako wypróbowane i bezpieczne.

Firma stale poszerza swoje spektrum działania i specjalizacji. Dzięki temu tworzy prawdopodobnie największą europejską sieć specjalistycznego doradztwa KEP w tym regionie. Obecnie spółka rozwija obszar działania o takie rynki jak Australia, Ameryka Południowa i Azja. Specjalizacja sektorowa pozwala Last Mile Experts oferować najlepsze praktyki nawet w najbardziej szczegółowych kwestiach. Oprócz działalności doradczej oferuje również szeroki wachlarz najlepszych dostawców sprzętu i oprogramowania wykorzystywanego w tej branży.

Last Mile Experts jest jednym z wiodących przedsiębiorstw w obszarze doradztwa w zakresie fuzji i przejęć, zwłaszcza dla firm private equity, ale również dla dużych firm kurierskich. Aktywnie stara się wspierać operatorów KEP i pocztowych w optymalizacji ich sieci i zapewnianiu usług prawdziwie zorientowanych na klienta. Firma także pomaga podmiotom zajmującym się handlem e-commerce zrozumieć jak ważna jest „ostatnia mila” jako potencjalna przewaga konkurencyjna.

Warto podkreślić, że ponad 90% obrotów firmy generuje współpraca z podmiotami zagranicznymi.

Projekty Przetargowe:

- Światowy Związek Pocztowy (UPU),
- Malezyjska Komisja Komunikacji i Multimediów (MCMC),
- Urząd ds. Rozwoju Mediów Infokomunikacyjnych (SIMDA).

Opis zrealizowanego zamówienia na rzecz organizacji międzynarodowej:

Nazwa organizacji międzynarodowej:

Światowy Związek Pocztowy (UPU).

Długość i orientacyjna wartość kontraktu:

Dwa kontrakty, czas trwania około 1 rok.

Data zrealizowanej dostawy, rodzaj dostarczonego towaru lub usługi:

Styczeń i luty 2023 r.

Miejsce dostawy i wykorzystany środek transportu:

Zarówno online jak i bezpośrednio u klienta. Wynik prac przedstawiany w formie spotkań warsztatowych, pisemnych raportów, analiz oraz rekomendacji.

Informacje nt. dalszych doświadczeń w realizacji przetargów organizacji międzynarodowych:

Nie podano.

Wywiad z przedsiębiorcą:

Jaka jest największa różnica w pozyskiwaniu i realizacji zamówień na polskim rynku zamówień publicznych lub od prywatnych kontrahentów, a w pozyskiwaniu i realizacji zamówień na rzecz organizacji międzynarodowej?

Z naszych doświadczeń wynika, że zagraniczne przetargi wymagają niepodważalnych kompetencji i umiejętności oraz solidnych relacji biznesowych w danym kraju. To warunek niezbędny, by znaleźć się na liście firm zaproszonych do przetargu. Znajomość obcych języków, a w szczególności bardzo dobrej języka angielskiego, jest obecnie warunkiem koniecznym a nie przewagą konkurencyjną w pozyskiwaniu kontraktów. Dobre kontakty z potencjalnymi partnerami w przygotowaniu projektu oraz znajomość procesów przetargowych jest równie istotna, zwłaszcza w przetargach z organizacjami międzynarodowymi, jaką jest UPU.

Co jest największą zaletą współpracy z organizacjami międzynarodowymi?

Oprócz stale rozszerzającego się rynku potencjalnych klientów szczególną zaletą jest skala i różnorodność projektów. Wpływają one na dalszy rozwój kompetencji zespołu i zwiększoną motywację do pracy. Dodatkowym aspektem jest okazja poznania miejsc i kultur, które rzadko są na pierwszej liście kierunków turystycznych.

W jaki sposób realizacja zamówienia z organizacji międzynarodowej wpłynęła na rozwój Państwa firmy?

Prawie wszystkie nasze projekty są wynikiem poleceń ze strony zadowolonych klientów. Wiarygodność na globalnym rynku usług doradczych, gdzie ryzyko błędnego wyboru jest po prostu bardzo kosztowne i czasochłonne, stanowi nasz kluczowy atut.

.....
Czego nauczyłem się, współpracując z organizacją międzynarodową przy realizacji zamówienia?

” **„Never over sell” czyli nigdy nie obiecuj tego co nie jest możliwe do zrealizowania lub nie prezentuj kompetencji, których nie posiadasz.** ”

Co równie istotne, każdy kraj jest inny i podejście do tego samego tematu może się mocno różnić.

Różnice kulturowe w sposobie prowadzenia spotkań, szybkości i formy podejmowania decyzji, hierarchiczności zarządzania to tylko część z długiej listy wniosków jakie trwale bierzemy pod uwagę przy współpracy z klientami na rynku globalnym.

.....
Na co przede wszystkim zwracać uwagę przy ubieganiu się o zamówienia organizacji międzynarodowych?

- dbanie o dobrą opinię o swojej firmie na rynku zagranicznym;
- szczególną uważność przy interpretowaniu badań rynkowych, preferencji konsumenckich i definiowaniu założeń biznesowych;
- ostrożność przy zaciąganiu zobowiązań długoterminowych. Choćby w tak prozaicznej sprawie jak wspólna weryfikacja kalendarza zwyczajowych okresów urlopowych, świąt narodowych oraz kalendarza zajęć w szkołach w kraju, w którym realizujemy zlecenie.

Czy do przygotowania oferty w ramach postępowania dla organizacji międzynarodowej potrzebny jest rozbudowany zespół pracowników / ekspertów?

Tak, ale niekoniecznie muszą oni być zatrudnieni, nasz model biznesowy opiera się w dużej mierze na partnerach biznesowych. Ważne też jest, aby być widocznym na interesujących nas rynkach. Robimy to przez publikacje raportów branżowych, artykuły w prasie, a także obecność w mediach branżowych. Lokalna ekspertyza w postaci interpretacji danych wraz z omówieniem kontekstu kulturowego również jest bardzo przydatna.

Czy we współpracy z organizacjami międzynarodowymi widzą Państwo szansę na pozyskanie stałego źródła dochodu?

Tak - jest to nasze główne źródło dochodu. Nasza specjalizacja i unikalne kompetencje polskich ekspertów są poszukiwane na rynku globalnym.

Czego polscy zamawiający mogliby się nauczyć od organizacji międzynarodowych?

Lepszych i bardziej zautomatyzowanych procesów przetargowych oraz obiektywizmu.

Ostrożności w narzucaniu własnych modeli pracy i kultury komunikacji. Dla przykładu na rynku francuskim poszukiwanie konsensusu jest istotniejsze niż szybkość podejmowanych decyzji. W wypadku współpracy z krajami Ameryki Południowej czy Azji pośpieszanie w podjęciu decyzji odbierane jest jako brak kultury.

Jakiego rodzaju wsparcia potrzebują polscy przedsiębiorcy, którzy planują pozyskiwanie zamówień od organizacji międzynarodowych?

- partnerów lub doradców, którzy posiadają kontakty oraz doświadczenie w realizacji projektów za granicą;
- szkoleń z zakresu różnic kulturowych i tolerancji;
- zarządzania rozproszonymi zespołami z wykorzystaniem nowoczesnych narzędzi IT takich jak praca w chmurze, rozwiązania oferowane przez AI i temu podobne.

Jakie w Państwa ocenie są najcenniejsze źródła pozyskiwania informacji o różnych planowanych postępowaniach organizacji międzynarodowych?

- kontakty wśród potencjalnych klientów oraz wysoka znajomość marki;
- udział w wydarzeniach branżowych;
- realizacja wywiadów pogłębionych z ekspertami branży na lokalnych rynkach;
- analiza posiadanej już bazy klientów. Bardzo często firmy te dokonują ekspansji na nowe rynki co kreuje okazje biznesowe również dla nas.

SEVEN CARS Beata Bekalarska



Forma prawna: jednoosobowa działalność gospodarcza.

Wielkość zatrudnienia: w zależności od zapotrzebowania, na stałe zatrudniony jest jeden kierowca.

Rodzaj działalności: wynajem samochodów wraz z kierowcą.

Opis posiadanych budynków produkcyjnych lub usługowych: brak, flota luksusowych samochodów osobowych takich jak limuzyny BMW serii 7, SUV'y BMW i Porsche czy Volvo XC90.

Osiągnięte wyniki finansowe: nie podano.



Historia firmy:

Firma Seven Cars z siedzibą w Katowicach od 2018 roku świadczy usługi wynajmu luksusowych samochodów wraz z kierowcami na terenie całego kraju. Oferta przedsiębiorstwa w następnych latach poszerzyła się również o wynajem pojazdów klasy premium na imprezy okolicznościowe, np. śluby.

Seven Cars oferuje również tzw. przewozy VIP dla różnych organizacji krajowych jak i międzynarodowych. Jeden z kontraktów Seven Cars realizowany był dla organizacji UNICEF w związku z licznymi delegacjami oraz misjami Organizacji Narodów Zjednoczonych dotyczącymi trwającej wojny w Ukrainie. Usługa realizowana była w kilku polskich miastach, m.in. Krakowie i Warszawie.

Opis zrealizowanego zamówienia na rzecz organizacji międzynarodowej:

Nazwa organizacji międzynarodowej:

Fundusz Narodów Zjednoczonych na rzecz Dzieci (UNICEF).

Długość i orientacyjna wartość kontraktu:

Roczne kontrakty z możliwością przedłużenia na kolejne okresy.

Data zrealizowanej dostawy, rodzaj dostarczonego towaru lub usługi:

Kwiecień – maj 2022 roku, wynajmy samochodów z kierowcami, obsługa zagranicznych delegacji oraz misji ONZ przy granicach Polski z Ukrainą w związku z wybuchem wojny.

Miejsce dostawy i wykorzystany środek transportu:

Kraków, Rzeszów, Warszawa, punkty graniczne pomiędzy Polską i Ukrainą. Środki transportu – samochody osobowe z kierowcami.

Informacje nt. dalszych doświadczeń w realizacji przetargów organizacji międzynarodowych:

Przetargi i umowy były określone na dużo większą kwotę niż łączna wartość zrealizowanych zamówień.

Wywiad z przedsiębiorcą:

Jaka jest największa różnica w pozyskiwaniu i realizacji zamówień na polskim rynku zamówień publicznych lub od prywatnych kontrahentów, a w pozyskiwaniu i realizacji zamówień na rzecz organizacji międzynarodowej?

Przede wszystkim trzeba być bardzo elastycznym i odpowiednio zorganizowanym. Nieraz w sprawie jednego przetargu kontaktowało się ze mną kilka osób z różnych części świata. Musiałem przetworzyć i przetłumaczyć bardzo dużą ilość dokumentów.

Co jest największą zaletą współpracy z organizacjami międzynarodowymi?

Wszelkie sprawy możemy załatwić on-line. Największą zaletą jest pewność i gwarancja zapłaty za wykonane usługi.

W jaki sposób realizacja zamówienia z organizacji międzynarodowej wpłynęła na rozwój Państwa firmy?

Pod względem finansowym średnio, pod względem marketingowym zdecydowanie.

Czego nauczyłem się, współpracując z organizacją międzynarodową przy realizacji zamówienia?

” ***Nauczyłem się, że nie należy się obawiać tego typu kontraktów, zasady działania i współpracy są podobne do naszych krajowych. Wystarczą dobre chęci, trochę uwagi i zaangażowania.*** ”

Na co przede wszystkim zwracać uwagę przy ubieganiu się o zamówienia organizacji międzynarodowych?

Maksymalna wartość kontraktu nie jest równoznaczna z przychodem, który dzięki niemu osiągniemy. Na pewno trzeba liczyć siły na zamiary i przedstawić ofertę możliwą do zrealizowania.

Czy do przygotowania oferty w ramach postępowania dla organizacji międzynarodowej potrzebny jest rozbudowany zespół pracowników / ekspertów?

Absolutnie nie. Całą dokumentację, przeprowadzanie rozmów i uzgadnianie szczegółów kontraktu zrealizowałem samodzielnie.

Czy we współpracy z organizacjami międzynarodowymi widzą Państwo szansę na pozyskanie stałego źródła dochodu?

Obecnie nie. Współpracę z organizacjami międzynarodowymi spowodował wybuch wojny w Ukrainie. Gdy sytuacja przy naszych granicach się ustabilizowała, organizacje ograniczyły misje i wycofały się z Polski.

Czego polscy zamawiający mogliby się nauczyć od organizacji międzynarodowych?

Jednolitego systemu zamówień, standaryzacji i odpowiedniej organizacji pracy.

Jakiego rodzaju wsparcia potrzebują polscy przedsiębiorcy, którzy planują pozyskiwanie zamówień od organizacji międzynarodowych?

Prostego systemu wyszukiwania ofert przetargowych. Moje kontrakty zostały pozyskane w taki sposób, że te organizacje same wysłały zapytanie ofertowe.

Jakie w Państwa ocenie są najcenniejsze źródła pozyskiwania informacji o różnych planowanych postępowaniach organizacji międzynarodowych?

Trudno mi odpowiedzieć na to pytanie.

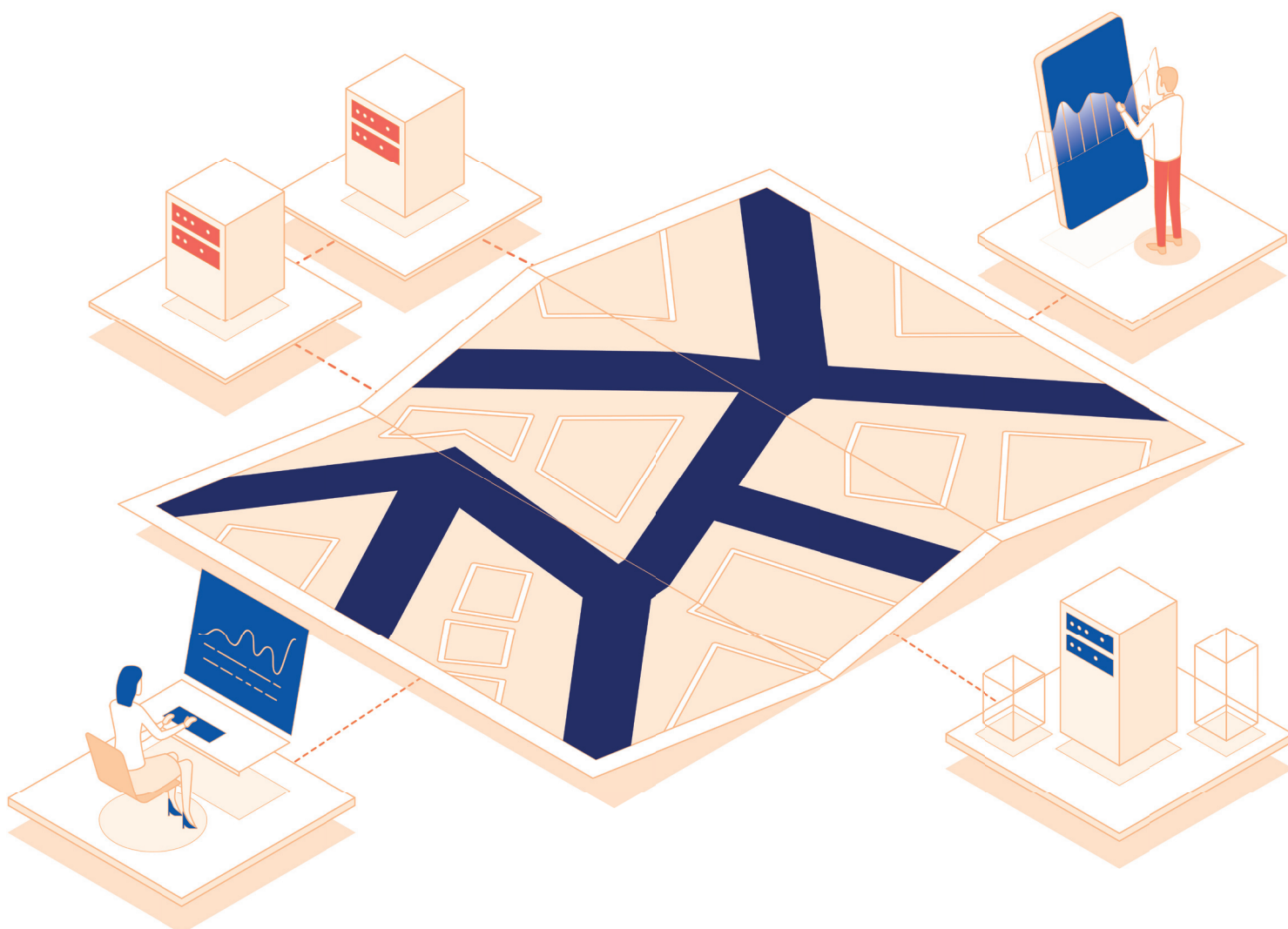
Forma prawna: spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

Wielkość zatrudnienia: ok. 500 pracowników.

Rodzaj działalności: usługi doradcze i inżynierskie na każdym etapie projektu w branżach drogowych, wodnych, kolejowych, energetycznych i ochrony środowiska.

Opis posiadanych budynków produkcyjnych lub usługowych: biura w 10 miastach w Polsce, m.in. Warszawa, Poznań, Kraków, Wrocław, Sopot i.in.

Osiągnięte wyniki finansowe: przychód za 2022 r. ok 140.000.000,00 PLN.



Historia firmy:

Grupa Sweco pojawiła się w Polsce w 2010 roku, kiedy to zakupiła pierwsze polskie firmy inżynieryjno-projektowe, których doświadczenie sięgało początku lat 50 XX wieku.

W 2014 roku nastąpiło przejęcie Grupy Grontmij, w tym działającego na polskim rynku od 1990 roku Grontmij Polska. W efekcie tej transakcji przez pewien czas funkcjonowały równolegle dwa niezależne podmioty: Sweco Engineering oraz Sweco Consulting (wcześniej Grontmij Polska). Obie firmy doskonale się uzupełniały, zarówno pod kątem oferowanych usług – Sweco Consulting specjalizowało się głównie w nadzorze, a Sweco Engineering w projektowaniu – jak i rozmieszczenia geograficznego. Sweco Consulting posiadało biura w całej Polsce, z wyjątkiem Krakowa gdzie swoją główną siedzibę miało Sweco Engineering.

W 2021 roku doszło do połączenia obu firm, w wyniku czego powstało Sweco Polska. Jest to obecnie jedna z największych firm inżynieryjno-konsultingowych w Polsce, oferująca szeroki zakres usług konsultingowych, projektowych oraz nadzoru w obszarach takich jak kubatura, ochrona środowiska, przemysł i energia, transport oraz infrastruktura miejska.

Opis zrealizowanego zamówienia na rzecz organizacji międzynarodowej:

Nazwa organizacji międzynarodowej:

Bank Światowy (WB) i Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju (EBOR).

Długość i orientacyjna wartość kontraktu:

- WWW – Nadzór projektowo-konstrukcyjny nad pracami ochrony przeciwpowodziowej celem modernizacji Wrocławskiego Węzła Wodnego (WWW); 2009 r. – 2019 r.; wartość kontraktu – powyżej 10.000.000,00 PLN netto;
- Odra 5.4 Wrocław i Szczecin – Nadzór projektowo-konstrukcyjny nad robotami. Zarządzanie Projektem, Pomoc Techniczna i Szkolenia oraz Wsparcie Techniczne dla Projektu i Wzmocnienie potencjału instytucjonalnego JRP; od 2016 r.- obecnie; wartość kontraktu – razem powyżej 210.000.000,00 PLN netto;
- Odra 5.3 Zielona Góra i Szczecin – Nadzór projektowo-konstrukcyjny. Zarządzanie Projektem, pomoc techniczna oraz wsparcie jednostek wdrażania projektu w zakresie wdrażania Projektu ochrony przeciwpowodziowej w dorzeczu Odry i Wisły JRP; 2017 r. – obecnie; wartość kontraktu – razem powyżej 30.000.000,00 PLN netto;
- Wisła 5.7.1 – Program działań nietechnicznych i retencyjnych stanowiący element zarządzania ryzykiem powodziowym w regionach wodnych Małej Wisły i Górnej Wisły (zlewnia powyżej Krakowa), z uwzględnieniem ochrony przed powodzią miasta Krakowa; 2019 r. – 2021 r.; wartość kontraktu – powyżej 8.000.000,00 PLN netto;
- Kraków 5.7.2 – Program działań retencyjnych stanowiący element zarządzania ryzykiem powodziowym w regionie Górnej Zachodniej Wisły i Górnej Wschodniej Wisły między Krakowem a Zawichostem; 2023 r. – obecnie; wartość kontraktu – powyżej 10.000.000,00 PLN netto.

Data zrealizowanej dostawy, rodzaj dostarczonego towaru lub usługi:

- WWW – usługi konsultingowe i inżynieryjne (doradztwo techniczne, zarządzanie projektem, projektowanie, wybór wykonawców robót i nadzór inwestorski) zakończono 12.2019 r.;
- Odra 5.4 Wrocław i Szczecin – usługi konsultingowe i inżynieryjne (doradztwo techniczne, zarządzanie projektem, projektowanie, wybór wykonawców robót i nadzór inwestorski) – usługa niezakończona;
- Odra 5.3 Zielona Góra i Szczecin – usługi konsultingowe i inżynieryjne (doradztwo techniczne, zarządzanie projektem, projektowanie, wybór wykonawców robót i nadzór inwestorski) – usługa niezakończona;

- Wista 5.7.1 – usługi konsultingowe i inżynierskie (opracowanie koncepcji dla rozwiązań technicznych, zabezpieczających obszar przed powodzią, opracowanie studium wykonalności, opracowanie Prognozy oddziaływania na środowisko) – zakończono 12.2021 r.;
- Kraków 5.7.2 – usługi konsultingowe i inżynierskie (opracowanie koncepcji dla rozwiązań technicznych, zabezpieczających obszar przed powodzią, opracowanie studium wykonalności, opracowanie Prognozy oddziaływania na środowisko) – usługa niezakończona.

Miejsce dostawy i wykorzystany środek transportu:

Wrocław, Szczecin, Zielona Góra, Kraków, Kielce, Katowice, Rzeszów, Sandomierz, Lublin.

Informacje nt. dalszych doświadczeń w realizacji przetargów organizacji międzynarodowych:

Ujęte w projektach powyżej.

Wywiad z przedsiębiorcą:

Jaka jest największa różnica w pozyskiwaniu i realizacji zamówień na polskim rynku zamówień publicznych lub od prywatnych kontrahentów, a w pozyskiwaniu i realizacji zamówień na rzecz organizacji międzynarodowej?



Zasadniczą różnicą w pozyskaniu zamówienia jest zrozumienie, że to jakość, kultura organizacyjna i transparentność działania, a nie najniższa cena decydują o możliwości podjęcia współpracy z organizacjami międzynarodowymi.



Realizacja projektu wymaga wdrożenia zaproponowanych w ofercie rozwiązań, spełnienia złożonych obietnic i dostarczenia odpowiednio wysokiej jakości usług.

Co jest największą zaletą współpracy z organizacjami międzynarodowymi?

- merytoryczna ocena oferty i proponowanych usług, potencjału usługodawcy, zrealizowanych usług przez organizacje międzynarodowe;
- cena stanowiąca kryterium drugorzędne;
- przewidywalność i transparentność procedur;
- stabilność finansowania i możliwość rozliczenia w formule Time & Material.

W jaki sposób realizacja zamówienia z organizacji międzynarodowej wpłynęła na rozwój Państwa firmy?

Realizacja zamówień z organizacji międzynarodowej była istotnym czynnikiem rozwojowym organizacji - przyczyniła się do pozyskania nowych kompetencji, zwiększenia zatrudnienia, zapewniła stabilizację finansową poprzez odpowiednią dywersyfikację portfela zamówień.

Czego nauczyłem się, współpracując z organizacją międzynarodową przy realizacji zamówienia?

Współpraca z organizacjami międzynarodowymi podniosła poziom kompetencji personelu firmy i przyczyniła się do zdobycia unikalnego doświadczenia technicznego (branża hydrotechniczna, mostowa, drogowa, kolejowa) oraz proceduralnego (procedury zamówień Banku Światowego, procedury ESHS, procedury FIDIC).

Na co przede wszystkim zwracać uwagę przy ubieganiu się o zamówienia organizacji międzynarodowych?

- zapewnienie właściwej struktury organizacyjnej umożliwiającej przedstawienie spójnej i przekonującej wizji realizacji danego przedsięwzięcia;
- przekonanie instytucji międzynarodowej o dysponowaniu właściwym potencjałem i kulturą organizacyjną umożliwiającą realizację projektu;
- zapewnienie transparentności działania organizacji.

Czy do przygotowania oferty w ramach postępowania dla organizacji międzynarodowej potrzebny jest rozbudowany zespół pracowników / ekspertów?

Tak. Ze względu na szczegółowość badania organizacji przez instytucje międzynarodowe oraz konieczność przygotowania obszernej oferty technicznej struktura firmy aplikującej o zamówienie powinna być zdolna do przedstawienia szczegółowych informacji dotyczących nie tylko samej organizacji, jej potencjału finansowego i technicznego, czy doświadczenia, ale przede wszystkim przewidywanej strategii realizacji projektu. Wiąże się to ze znacznym zaangażowaniem specjalistów, inżynierów i menadżerów już na etapie postępowania przetargowego i wymaga przeznaczenia znacznej ilości zasobów firmy ubiegającej się o zamówienie.

Czy we współpracy z organizacjami międzynarodowymi widzą Państwo szansę na pozyskanie stałego źródła dochodu?

Sweco Polska działając na rynkach międzynarodowych i lokalnych realizuje różnorodne projekty poczynając od niewielkich, aż po przedsięwzięcia skomplikowane i multi-dyscyplinarne. Dywersyfikacja portfela zamówień jest wpisana w jeden z priorytetów rozwojowych Sweco Polska, a współpraca z organizacjami międzynarodowymi jest jednym ze sposobów na stabilizację przychodów spółki.

Czego polscy zamawiający mogliby się nauczyć od organizacji międzynarodowych?

Jest wiele aspektów, które różnią podejście organizacji międzynarodowych do realizacji projektów od polskich zamawiających. Do najważniejszych można zaliczyć:

- zrównoważone kształtowanie umów klient – konsultant – wykonawca;
- nacisk na współpracę z konsultantem i wykonawcą robót budowlanych;
- nacisk na łagodzenie społecznych skutków realizowanych projektów.

Jakiego rodzaju wsparcia potrzebują polscy przedsiębiorcy, którzy planują pozyskiwanie zamówień od organizacji międzynarodowych?

W opinii Sweco Polska rodzimi przedsiębiorcy potrzebują stworzenia organizacyjnych i strukturalnych podstaw do wykazania możliwości sprostania wymaganiom określonym przez instytucje międzynarodowe. Konieczne jest zrozumienie, że to jakość, kultura organizacyjna i transparentność działania, a nie najniższa cena decydują o możliwości podjęcia współpracy z organizacjami międzynarodowymi. W tym celu wskazane byłoby np. stworzenie bazy danych otwartych procedur możliwych do wdrożenia i stosowania przez przedsiębiorców, obejmujących szczególnie istotne obszary wskazywane przez międzynarodowe instytucje, w tym:

- kodeks etyczny;
- przeciwdziałanie korupcji;
- przeciwdziałanie praniu pieniędzy;
- zapobieganie konfliktom interesów;
- zapewnienie dochowania należytej staranności w zakresie uczciwości, weryfikacji przeszłości stron trzecich;
- standardy pracy dla pracowników bezpośrednich i pośrednich;
- polityka środowiskowa.

Jakie w Państwa ocenie są najcenniejsze źródła pozyskiwania informacji o różnych planowanych postępowaniach organizacji międzynarodowych?

- biuletyn Banku Światowego;
- tenders Electronic Daily;
- strony internetowe organizacji międzynarodowych.

25

Formaprawna: spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

Wielkość zatrudnienia: 25 osób.

Rodzaj działalności: firma konsultingowa.

Opis posiadanych budynków produkcyjnych lub usługowych: brak.

Osiągnięte wyniki finansowe: rocznie około 1.500.000,00 – 2.000.000,00 EUR.



Historia firmy:

Firma DS Consulting sp. z o.o. (dalej „DS Consulting”) istnieje na rynku usług doradczych od 1996 roku. Swoją działalność rozpoczęła jako spółka cywilna zaangażowana do realizacji projektów finansowanych przez Amerykańską Agencję Rozwoju Międzynarodowego (USAID). Firma uczestniczyła w tworzeniu unikalnych rozwiązań dla sektora publicznego w zakresie zarządzania finansowego, planowania inwestycyjnego oraz regulacji w sektorze wodno-kanalizacyjnym. W 1998 roku została przekształcona w spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością, rozwijając wachlarz kompetencji w zakresie nowych usług i obszarów działalności. DS Consulting specjalizuje się m.in. w realizacji biznesplanów i studiów wykonalności inwestycji, w tym przygotowawczych na potrzeby ubiegania się o środki UE, kładąc główny nacisk zarówno na aspekty ekonomiczno-finansowe przedsięwzięcia, takie jak określenie zdolności obsługi kosztu kapitału, ustalenie optymalnej struktury finansowania, wypracowanie strategii cenowej jak i organizację całego przedsięwzięcia, uwzględniając aspekty techniczne, marketingowe i społeczne. Pozostała działalność firmy DS Consulting obejmuje m.in. wyceny, due dilligence, analizy budżetowe dla JST, pomoc przy pozyskiwaniu finansowania zewnętrznego.

Dzięki zaufaniu klientów DS Consulting miało możliwość realizacji kilkuset projektów – zarówno tzw. miękkich, jak i infrastrukturalnych, o wartościach od kilkudziesięciu tysięcy do kilku miliardów złotych. Realizujemy projekty na terenie całej Polski i posiadamy doświadczenia z pracy przy międzynarodowych projektach doradczych dla Banku Światowego, EBOR, USAID i innych instytucji na całym świecie (Albania, Armenia, Bangladesz, Bośnia i Hercegowina, Bułgaria, Chorwacja, Czechy, Gruzja, Niemcy, Indonezja, Liban, Macedonia Północna, Rumunia, Szwecja, Tadżykistan, Turcja, Ukraina i Wietnam).

Opis zrealizowanego zamówienia na rzecz organizacji międzynarodowej:

Nazwa organizacji międzynarodowej:

Bank Światowy (WB) i Program Narodów Zjednoczonych ds. Rozwoju (UNDP).

Długość i orientacyjna wartość kontraktu:

Bank Światowy, 2 lata – 1.000.000,00 PLN, UNDP 3 miesiące – 250.000,00 PLN.

Data zrealizowanej dostawy, rodzaj dostarczonego towaru lub usługi:

Bank Światowy, 2021 r. – 2022 r. i 2022 r. – 2023 r.; usługa doradcza, UNDP, 2023 r.

Miejsce dostawy i wykorzystany środek transportu:

Polska – Gruzja, Polska – Armenia, transport lotniczy, UNDP Polska – Liban, transport lotniczy.

Informacje nt. dalszych doświadczeń w realizacji przetargów organizacji międzynarodowych:

Wskazane powyżej.

Wywiad z przedsiębiorcą:

Jaka jest największa różnica w pozyskiwaniu i realizacji zamówień na polskim rynku zamówień publicznych lub od prywatnych kontrahentów, a w pozyskiwaniu i realizacji zamówień na rzecz organizacji międzynarodowej?

Największą różnicą jest złożoność procedur; współpraca z organizacją międzynarodową narzuca bardziej skomplikowane wymagania formalne, a także konieczność spełnienia międzynarodowych standardów oraz wymogów statutowych organizacji. Ponadto skala i zakres projektów są często bardziej kompleksowe z produktami, które nie zawsze są oczywiste na etapie opisu przedmiotu zamówienia.

Co jest największą zaletą współpracy z organizacjami międzynarodowymi?

Największą zaletą współpracy z organizacjami międzynarodowymi może być dostęp do globalnych rynków, zdolność budowania międzynarodowego wizerunku firmy, a także możliwość uczestnictwa w projektach o dużym znaczeniu społecznym i ekonomicznym.

W jaki sposób realizacja zamówienia z organizacji międzynarodowej wpłynęła na rozwój Państwa firmy?

Realizacja zamówienia z organizacji międzynarodowej zwiększyła doświadczenia zespołu, rozwinęła umiejętności zarządzania ludźmi z różnorodnych krajów, operującymi różnymi językami, mającymi inną od naszej kulturę i zwyczaje oraz jak lepiej zarządzać projektem. Poszerzyła portfel klientów o partnerów zagranicznych.

Czego nauczyłem się, współpracując z organizacją międzynarodową przy realizacji zamówienia?

Współpracując z organizacją międzynarodową firma poszerzyła wiedzę oraz umiejętności efektywnej koordynacji międzynarodowych zespołów, zrozumienia różnic kulturowych oraz dostosowania się do międzynarodowych standardów i procedur.

Na co przede wszystkim zwracać uwagę przy ubieganiu się o zamówienia organizacji międzynarodowych?

Przy ubieganiu się o zamówienia organizacji międzynarodowych należy przede wszystkim zwracać uwagę na zgodność z międzynarodowymi normami i standardami, spełnienie wymogów statutowych organizacji, doświadczenie w obszarze międzynarodowym, a także zdolność dostosowanie się do specyfiki projektów.

Czy do przygotowania oferty w ramach postępowania dla organizacji międzynarodowej potrzebny jest rozbudowany zespół pracowników / ekspertów?

Przygotowanie ofert w ramach postępowania dla organizacji międzynarodowej wymaga zaangażowania minimum dwóch osób dobrze znających język angielski, w tym jedna z nich powinna być odpowiedzialna za merytoryczną zawartość oferty, w tym często metodologię, a druga za kwestie formalno-administracyjne.

Czy we współpracy z organizacjami międzynarodowymi widzą Państwo szansę na pozyskanie stałego źródła dochodu?

Współpraca z organizacjami międzynarodowymi może stanowić szansę na pozyskanie stałego źródła dochodu, zwłaszcza jeśli firma zdobędzie reputację solidnego partnera w realizacji międzynarodowych projektów, należy jednak pamiętać, że przychody z jednej organizacji międzynarodowej nie mogą stanowić 100% przychodu firmy.

Czego polscy zamawiający mogliby się nauczyć od organizacji międzynarodowych?

Polskie instytucje zamawiające mogą brać przykład od organizacji międzynarodowych, zwłaszcza w kwestii priorytetu jakości nad ceną.

Wprowadzenie podobnego podziału wagowego, w którym oferta techniczna stanowi 70%, a cena jedynie 30%, pozwoliłoby na bardziej obiektywną ocenę ofert, faworyzując firmy z solidnym doświadczeniem i zdolnością dostarczenia wysokiej jakości usług. Transparentność w procesie zamówień, praktykowana przez międzynarodowe instytucje, także przyczyniłaby się do bardziej uczciwych relacji z dostawcami, wspierając efektywność i satysfakcję beneficjentów usług publicznych.

Jakiego rodzaju wsparcia potrzebują polscy przedsiębiorcy, którzy planują pozyskiwanie zamówień od organizacji międzynarodowych?

Polscy przedsiębiorcy, którzy planują pozyskanie zamówień od organizacji międzynarodowych mogą potrzebować wsparcia w zakresie przygotowania prawidłowej dokumentacji oraz zrozumienia specyfiki międzynarodowych procedur zamówieniowych. Nie bez znaczenia jest dyspozycja elastycznego zespołu o wysokich kompetencjach merytorycznych, organizacyjnych i językowych.

Jakie w Państwa ocenie są najcenniejsze źródła pozyskiwania informacji o różnych planowanych postępowaniach organizacji międzynarodowych?

Najcenniejszymi źródłami informacji o różnych planowanych postępowaniach organizacji międzynarodowych są międzynarodowe platformy zamówień publicznych, oficjalne strony organizacji międzynarodowych, a także sieci kontaktów biznesowych.

Podsumowanie

Na podstawie opisu doświadczeń 25 zróżnicowanych firm przedstawionych w niniejszym raporcie należy zadać sobie kluczowe pytanie – czy z wypowiedzi przedsiębiorców możliwe jest wysnucie pewnych refleksji, wniosków i spostrzeżeń? Czy rzeczywiście ubieganie się o zamówienia na rynkach organizacji międzynarodowych jest aż tak skomplikowanym procesem, który stanowi nieprzekraczalną barierę dla polskich firm, a procedury udzielania tych zamówień są aż tak nieprzejrzyste i trudne jak wielu przedsiębiorców uważa?

Przede wszystkim za stosowne uznać należy wskazanie kilku kluczowych kwestii, które najczęściej pojawiają się w odpowiedziach przedsiębiorców oraz odniesienie ich do powszechnie panujących stereotypów i przeświadczeń związanych z pozyskaniem, udziałem i wykonaniem zamówień na rzecz organizacji międzynarodowych. Niebagatelne znaczenie w analizie zawartych w raporcie spostrzeżeń ma również czynnik wielkości firm oraz stopień skomplikowania prowadzonej przez nie działalności, albowiem nie powinien budzić wątpliwości fakt, iż wielomilionowe zamówienie na innowacyjne usługi wysokiej technologii stanowić będzie zdecydowanie większe wyzwanie technologiczno-organizacyjne niż zlecenie na prostą dostawę, bądź usługę, którą jest w stanie wykonać przeciętna firma z sektora MŚP.

Najczęściej pojawiającym się wnioskiem, niezależnym od wielkości ani sektora gospodarki, jakim trudni się firma, jest wskazanie możliwości poznania nowej, zdecydowanie odmiennej niż polska, kultury i etyki pracy – często w wielokulturowym, wielojęzycznym zespole. To z kolei prowadzi do budującego wniosku, iż polskie firmy są otwarte na internacjonalizację swojej działalności oraz coraz chętniej przystępują do współpracy nad projektami o globalnym znaczeniu i zasięgu.

Wielu przedsiębiorców wyraźnie zazaczyło także pozytywny wpływ realizacji zamówienia dla organizacji międzynarodowej jako istotny element rozwoju swojej firmy, a część z nich uznaje go wręcz za kluczowy. Uczestnicy raportu zauważają, iż korzyści płynące ze współpracy z organizacjami o charakterze międzynarodowym daleko wykraczają poza ramy wyłącznie finansowe – cenią również prestiż, możliwość zdobycia kontaktów na rynkach międzynarodowych oraz zwiększenie zaufania do firmy w oczach potencjalnych, przyszłych kontrahentów. Wynika z tego, iż wykonanie zamówienia dla organizacji międzynarodowej nie stanowi tylko krótkoterminowego przedsięwzięcia, ale długoterminową korzyść, pozytywnie wpływającą na konkurencyjność przedsiębiorstwa na rynku – zarówno krajowym jak i międzynarodowym.

Nie są to jednak jedyne aspekty, które były komunikowane w trakcie przeprowadzonego przez Wielkopolską Grupę Prawniczą badania. Część respondentów sygnalizowała bardzo pozytywne odczucia do odmiennego od polskich zamawiających stosunku organizacji międzynarodowych do kwestii ceny. W tym miejscu należy podkreślić, iż niestety polskie firmy są szczególnie wyczulone w tym aspekcie, gdyż przez lata w Polsce ugruntowało się przeświadczenie, że zamówienia publiczne powinny być tanie, a jakość ma znaczenie marginalne. Z kolei wiodące organizacje międzynarodowe ze względu na swoją wyjątkową charakterystykę oraz wynikającą z niej stabilność finansową nie traktuje ceny jako głównego wyznacznika oferty – w szczególności w tzw. trybach jakościowych jak m.in. tryb Request for Proposal stosowany przez Organizację Narodów Zjednoczonych, w których to cena odgrywa rolę drugorzędną, a jakość oferowanej usługi bądź produktu stanowi kluczowe dla zamawiającego kryterium oceny ofert. Polskie firmy oferujące nowoczesne, innowacyjne rozwiązania, mają dzięki temu możliwość zaoferowania swoich wysokiej jakości usług bądź towarów bez obawy o to, że i tak o wyborze oferty zdecyduje najniższa cena. Na marginesie warto wspomnieć, że w systemie zamówień Organizacji Narodów Zjednoczonych nie przewidziano formalnej procedury wyjaśniania rażąco niskiej ceny – może to wynikać z faktu, że firmy ubiegające się o zamówienia na tym rynku doskonale wiedzą, że kluczem do sukcesu nie jest cena niska czy nierynkowa, ale cena gwarantująca najlepszą jakość.

Kolejnym godnym omówienia zagadnieniem, odnoszącym się do współpracy polskich firm z różnymi organizacjami międzynarodowymi, jest umiejętność jasnej, przejrzystej komunikacji przez jednostki zamawiające i transparentność w postępowaniu o udzielenie zamówienia. Część badanych przedsiębiorców rekomenduje wprowadzenie podobnych praktyk oraz kultury komunikacyjnej i organizacyjnej polskim zamawiającym, argumentując, iż w znaczący sposób ułatwia to sam udział w postępowaniu, a następnie realizację kontraktu. Przeglądając się szerokiemu zagadnieniu, jakim bez wątpienia jest komunikacja na linii zamawiający – wykonawca, przedsiębiorcy wskazywali niejednokrotnie, iż cenią sobie w tym procesie elastyczność prezentowaną przez organizacje międzynarodowe, swoistą otwartość na pomysły i sugestie wykonawcy, której brak często po stronie zamawiających na rynku krajowym. Już niejednokrotnie w ostatnich latach wiodące instytucje międzynarodowe (jak chociażby Organizacja Narodów Zjednoczonych, NATO czy Grupa Banku Światowego) wyznaczały trendy w procesie ubiegania się o zamówienia (jak chociażby w zakresie promocji zrównoważonego rozwoju przy okazji udzielania zamówień) i tym razem można założyć, że i polscy zamawiający w najbliższej przyszłości, w ślad za organizacjami międzynarodowymi, będą dążyć na znacznego odformalizowania, uelastycznienia oraz urynkwienia procedur przetargowych.

Największe rozbieżności w odpowiedziach przedsiębiorców dotyczą kwestii potrzebnego wsparcia podczas ubiegania się o międzynarodowe zamówienia publiczne.

Część firm jednoznacznie wskazuje, iż bardzo potrzebny, a czasami wręcz niezbędny, jest wykwalifikowany zespół m.in. prawników, którzy przeprowadzą wnikliwą analizę często według nich rozbudowanej dokumentacji przetargowej, wyjaśnią zawiłości związane z warunkami zamówienia. Wiele jednak firm wskazuje, że można ubiegać się o zamówienia organizacji międzynarodowych, bazując na swoim doświadczonym w zakresie zamówień publicznych (np. na polskim rynku) personelu, sprawnie władającym językiem angielskim. Jedna z firm objętych badaniem podzieliła się bardzo ciekawym spostrzeżeniem na temat języka angielskiego, stwierdzając, że jedną z największych zalet współpracy z organizacjami międzynarodowymi jest właśnie język angielski, który nie daje przestrzeni na niedomówienia i każda ze stron jasno komunikuje swoje potrzeby.

Co zatem jest przyczyną odmiennych poglądów na tę samą kwestię? W ten sposób postawiony problem rozwiążemy, inaczej formułując pytanie, które powinno brzmieć – czy można zauważyć zależność między udzieloną odpowiedzią, a charakterem firmy jej udzielającej i wykonanego przez nią zamówienia? Po rozważeniu tak zadanego pytania odpowiedź staje się oczywista – czynnik warunkujący stanowi stopień złożoności projektów realizowanych przez omawiane przedsiębiorstwa. Firmy, które miały możliwość wykonania zleceń na nieskomplikowane usługi bądź też tzw. „towary z półki” natknęły się na znacznie mniejsze wyzwania organizacyjne, prawne, techniczne i logistyczne, niż firmy realizujące wieloetapowe, skomplikowane zamówienia np. z branży high tech czy budowlanej. Nie powinno zatem dziwić, iż w przypadku prostych, standardowych dostaw ofertę mogła złożyć pojedyncza osoba bez rozbudowanego zaplecza prawnego, natomiast już przygotowanie oferty w skomplikowanym projekcie wymagało pomocy zespołu ekspertów.

Sytuacja ta jednoznacznie obala głęboko zakorzenione w umysłach polskich przedsiębiorców przekonanie, zgodnie z którym zamówienia organizacji międzynarodowych stanowią potężne wyzwania wymagające każdorazowo znacznego nakładu pracy, zaangażowania zespołu ekspertów i ponoszenia wysokich kosztów. Zamówienia organizacji międzynarodowej są wysoce zróżnicowane, a sam rynek niezwykle chłonny na towary i usługi zarówno od małych, średnich i dużych przedsiębiorców.

Biorąc pod uwagę wnioski, jakie wynikają z przeprowadzonych wywiadów z przedsiębiorcami, można śmiało przyjąć, że rynek zamówień organizacji międzynarodowych to niezwykle atrakcyjna pod wieloma względami alternatywa chociażby dla polskiego rynku zamówień publicznych czy kontraktów komercyjnych.

Ze względu na znaczne zróżnicowanie dóbr i usług, na jakie istnieje zapotrzebowanie, ale także chociażby takie zewnętrzne okoliczności jak zaangażowanie organizacji

międzynarodowych w pomoc Ukrainie, grono potencjalnych wykonawców z Polski najprawdopodobniej wciąż będzie rosnąć. Świadczy o tym zarówno pozytywna opinia przedsiębiorców objętych niniejszym badaniem, ich chęć nawiązywania międzynarodowych kontaktów, ambicje do uczestnictwa w przedsięwzięciach o globalnym znaczeniu jak i stale rosnąca liczba udzielanych polskim firmom zamówień przez m.in. instytucje działające w ramach NATO, Organizacji Narodów Zjednoczonych czy Grupy Banku Światowego. Trzeba z pełną doniosłością zaznaczyć, że polscy przedsiębiorcy posiadają wszelkie niezbędne kompetencje, zasoby ludzkie, techniczne i technologiczne, by jak równy z równym konkurować z innymi firmami na rynkach zamówień organizacji międzynarodowych, nawet przy największych i najbardziej ambitnych projektach (jak m.in. projekt Odra Vistula realizowany przez Bank Światowy czy projekty w zakresie cyberbezpieczeństwa realizowane przez NATO).

Stopniowo zanika fałszywe przekonanie, że na rynkach organizacji międzynarodowych są skazani na porażkę ze względu na brak doświadczenia czy niewystarczające zasoby. Niewątpliwie jednak sukces polskich firm na rynkach organizacji międzynarodowych zależy w dużej mierze od wsparcia instytucji państwowych, takich jak Ministerstwo Rozwoju i Technologii, Polska Agencja Inwestycji i Handlu czy Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości. Polscy przedsiębiorcy ciągle potrzebują bowiem wsparcia informacyjnego, doradczego i szkoleniowego, potrzebują instytucji, które wskażą możliwości pozyskiwania zamówień oraz pokażą, w jaki sposób należy podejmować pierwsze kroki. Wielu przedsiębiorców podkreślało również, że brakuje informacji o tym, jak i gdzie szukać przetargów organizacji międzynarodowych. Dobrym przykładem wsparcia ze strony instytucji państwowych jest projekt szkoleniowy prowadzony w ostatnich latach, w ramach którego Ministerstwo Rozwoju i Technologii wraz z Wielkopolską Grupą Prawniczą Maźwa, Sendrowski i Wspólnicy sp. k. czy Atlantic Contract sp. z o.o. sp. k. w całej Polsce prowadzi szkolenia dotyczące możliwości pozyskiwania zamówień na rynku Organizacji Narodów Zjednoczonych, Grupy Banku Światowego, NATO, ale także zleceń armii amerykańskiej. Dużym zainteresowaniem cieszył się również projekt współfinansowany ze środków UE, w ramach którego Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości wraz z Wielkopolską Grupą Prawniczą Maźwa, Sendrowski i Wspólnicy sp. k. w latach 2018 – 2023 zapewniała wsparcie doradcze i szkoleniowe przedsiębiorcom zainteresowanym ekspansją zagraniczną (w tym na rynki organizacji międzynarodowych). Im więcej tego typu inicjatyw, tym szybciej polskie firmy nadrobią dystans, który nie tak dawno dzielił ich od firm z państw europejskich na rynkach organizacji międzynarodowych.

Ostatnią wartą poruszenia kwestią jest istotna, coraz bardziej znacząca rola polityki Celów Zrównoważonego Rozwoju (z ang. Sustainable Development Goals). Związana jest ona z dużo szerszą strategią globalnego rozwoju nazywaną Agenda 2030. Wyżej wspomniane cele mają wpływ na proces zamówień publicznych organizacji międzynarodowych np. poprzez preferowanie rozwiązań wypełniających założenia gospodarki obiegu zamkniętego. Należy mieć na uwadze, iż wprowadzanie owych zmian jest stopniowe, a proces przekształcenia systemu zamówień publicznych organizacji międzynarodowych na model gospodarki cyrkularnej może potrwać nawet do 2030 roku. Niemniej jednak już teraz postulaty te są wyraźnie podnoszone i akcentowane przez organizację, stąd też przedsiębiorcy, którzy planują wkroczyć na rynek międzynarodowy, powinni zdawać sobie z tego sprawę i przygotować się na nadchodzące zmiany.

Na zakończenie warto wspomnieć o odpowiednim nastawieniu do współpracy, które w wielu wypowiedziach uznano za ważne i decydujące w dużej mierze o sukcesie na rynkach organizacji międzynarodowych. Niewątpliwie uczciwe, partnerskie i skrupulatne podejście do instytucji zamawiającej znacznie zwiększają szansę na uzyskanie zamówienia i podnoszą wiarygodność firmy w oczach partnera zagranicznego. Warto o tym pamiętać, rozpoczynając swoją przygodę z zamówieniami organizacji międzynarodowych.

Wielkopolska Grupa Prawnicza Maźwa, Sendrowski i Wspólnicy sp. k. to jedna z pierwszych w Polsce kancelarii zajmujących się tematyką zagranicznych i międzynarodowych zamówień publicznych. W latach 2018-2023 wraz z Polską Agencją Rozwoju Przedsiębiorczości realizowała projekt „Zagraniczne zamówienia w Twojej firmie”. Jego efektem było udzielenie pomocy doradczej i szkoleniowej w zakresie zagranicznych i międzynarodowych zamówień publicznych kilkuset firmom na terenie całego kraju. Dzięki wsparciu kancelarii wielu przedsiębiorców złożyło swoje pierwsze oferty na rynkach organizacji międzynarodowych (m.in. na rynku Organizacji Narodów Zjednoczonych, czy w ramach instytucji unijnych takich jak: Parlament Europejski, czy FRONTEX), jak również na rynkach poszczególnych krajów Unii Europejskiej (m.in. we Francji, Niemczech, na Węgrzech).

W 2023 roku kancelaria wraz z Ministerstwem Rozwoju i Technologii przeprowadziła cykl szkoleń dla przedsiębiorców w całej Polsce, w trakcie których prezentowano tematykę zamówień Organizacji Narodów Zjednoczonych, Grupy Banku Światowego oraz NATO. Co roku Wielkopolska Grupa Prawnicza wraz z licznymi partnerami (w tym Ministerstwem Rozwoju i Technologii oraz Polską Agencją Inwestycji i Handlu) organizuje konferencję, której motywem przewodnim jest możliwość pozyskiwania zamówień w ramach organizacji międzynarodowych oraz w związku z bieżącą pomocą Ukrainie.

Wielkopolska Grupa Prawnicza Maźwa, Sendrowski i Wspólnicy sp. k. to zespół wysoce wykwalifikowanych radców prawnych, specjalistów i ekspertów w dziedzinie krajowych, zagranicznych i międzynarodowych zamówień publicznych.

Spis organizacji międzynarodowych zawartych w raporcie:

1. Bank Światowy
2. Europejskie Towarzystwo Badań Materiałowych (EMRS)
3. Organizacja Narodów Zjednoczonych do spraw Wyżywienia i Rolnictwa (FAO)
4. Międzynarodowa Organizacja ds. Migracji (IOM)
5. Stowarzyszenie Polskiego Komitetu Narodowego Funduszu Narodów Zjednoczonych na Rzecz Dzieci (UNICEF)
6. Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju (EBRD)
7. Wysoki Komisarz Narodów Zjednoczonych ds. Uchodźców (UNHCR)
8. UN Habitat
9. NATO Support and Procurement Agency (NSPA)
10. Program Narodów Zjednoczonych ds. Rozwoju (UNDP)
11. Światowa Organizacja Zdrowia (WHO)
12. Światowy Program Żywnościowy (WFP)
13. Europejskie Wspólne Przedsięwzięcie na rzecz Realizacji Programu ITER i Rozwoju Energii Termojądrowej (F4E)
14. Biuro Narodów Zjednoczonych ds. Obsługi Projektów (UNOPS)
15. Światowy Związek Pocztowy (UPU)



Ministerstwo
Rozwoju i Technologii

2024