

Warszawa, 09.08.2018 r.

Czy polskie firmy IT odnajdą się na japońskim rynku?

Białostocka „Puszcza Krzemowa” zaistniała właśnie w świadomości japońskich przedsiębiorców. Wszystko za sprawą lidera technologicznego – Grupy Kapitałowej TenderHut, która odwiedziła Kraj Kwitnącej Wiśni w ramach misji gospodarczej firm ICT z Europy. Z jakimi wyzwaniem spotkali się polscy przedsiębiorcy w Tokio opowiada Robert Strzelecki, prezes spółki TenderHut i Łukasz Stypułkowski, product manager w Zonifero.

Relacyjna inwestycja w przyszłość

– Na misję do Japonii dostaliśmy się dzięki Funduszom Europejskim, a już na miejscu podjęliśmy współpracę z Polską Agencją Rozwoju Przedsiębiorczości, która zorganizowała polskie stoisko na targach. Oczywiście, jadąc na misję naszym celem był powrót z podpisanym pierwszym kontraktem. Okazało się jednak, że pozyskanie japońskiego klienta to będzie raczej maraton dla całej Grupy TenderHut, a nie sprint – żartuje Robert Strzelecki. – My jednak jesteśmy cierpliwi i wytrwali. Spodziewaliśmy się, że japoński rynek może okazać się trudny. Podpisanie kontraktu jest tam ukoronowaniem długiego procesu budowania zaufania biznesowego – dodaje prezes TenderHut. Przedstawicielom firmy udało się podczas misji odbyć szereg spotkań, zarówno z lokalnymi firmami, jak i globalnymi graczami, takimi jak Panasonic, Mitsubishi czy Deloitte. – Najważniejsza była jednak rozmowa z japońskim oddziałem Accenture, która pomogła nam w zgłoszeniu się do programu TECH BUSINESS CAMP TOKYO. To wydarzenie z pewnością wesprze nas w zrobieniu pierwszych, istotnych kroków w kierunku otwarcia biura w Tokio – mówi Stypułkowski.

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości

Nasi krajowi programiści są jednymi z najlepszych na świecie, a polskie firmy IT od dawna pracują na globalną skalę. Zadaniem PARP jest m. in. wsparcie polskich przedsiębiorców w zdobywaniu międzynarodowych rynków. Agencja realizuje Branżowy Program Promocji sektora IT/ICT, w ramach którego organizuje polskie stoiska na najważniejszych branżowych targach i konferencjach na świecie. – Ze stoiska na targach Japan IT Week oraz z wydarzeń towarzyszących mogły skorzystać wszystkie polskie firmy z sektora ICT zainteresowane ekspansją na rynek azjatycki. Podczas 4 dni intensywnych spotkań, polscy

przedsiębiorcy mieli niepowtarzalną szansę na zaprezentowanie swoich możliwości przy okazji jednych z wiodących wydarzeń branżowych odbywających się w japońskim Tokio – mówi Magdalena Zwolińska, Specjalista w Departamencie Wsparcia Przedsiębiorczości z PARP. – To idealne miejsce, by spotkać się z potencjalnymi partnerami biznesowymi czy rozwijać współpracę na rynkach globalnych. Znając ambicje i dotychczasowe osiągnięcia firmy TenderHut z wielką przyjemnością umożliwiliśmy jej skorzystanie z polskiego stoiska i prowadzenie na nim rozmów biznesowych – dodaje Zwolińska.

Zaskakująca japońska rzeczywistość biznesowa

Dla Polaków wielkim zaskoczeniem w Tokio okazała się... bariera językowa. Japonia jest trzecią największą gospodarką na świecie i jednym z najbardziej rozwiniętych technologicznie krajów, więc mogłoby wydawać się, że język angielski jest tam powszechnie znany. – *Niestety teoria daleka jest od rzeczywistości – żartuje Strzelecki. – Managerowie wyższego szczebla oczywiście rozmawiają płynnie po angielsku, jednak w dużych firmach, które zatrudniają kilka tysięcy osób, lwia część pracowników nie posługuje się angielskim i może to stanowić problem w relacjach biznesowych – dodaje. Okazało się także, że zaufanie w biznesie nie jest w Kraju Kwitnącej Wiśni tylko hasłem, a podstawą do prowadzenia biznesu. Europejskie firmy muszą wiedzieć, że należy być cierpliwym i zaprezentować się z jak najlepszej strony, a wtedy będzie można liczyć na długoletnią współpracę. – Dla osób, które wybierają się biznesowo do Japonii mam także bardzo ważną informację – wizytówki od Japończyków należy traktować z najwyższym szacunkiem – mówi z uśmiechem Robert Strzelecki. – Brzmi to nieco zabawnie, ale to naprawdę ważna kwestia w kraju, w którym biznes opiera się głównie na relacjach. Warto więc mieć ze sobą dwujęzyczne wizytówki, podawać je obiema rękami i absolutnie nie pisać po nich, bo uchodzi to za największe faux pas i może całkowicie zamknąć drogę do współpracy – przestrzega Robert Strzelecki.*

Wnioski z misji gospodarczej

Misja gospodarcza do Japonii pozwoliła przedstawicielom TenderHut poznać kulturę pracy oraz zachowania biznesowe Japończyków. Ta wiedza będzie przepustką do lepszego przygotowania się na kolejne etapy nawiązania współpracy. – *Planów mamy kilka – od podpisania pierwszego kontraktu, przez pozyskanie partnera biznesowego, który mógłby reprezentować interesy całej grupy kapitałowej w Japonii, po kupienie lub fuzję całej firmy, która naturalnie stałaby się już dziesiątym oddziałem Grupy TenderHut na świecie oraz pierwszym w Azji – tłumaczy Strzelecki. – Utrzymujemy także bliski kontakt z EU Japan Center for Industrial*

Cooperation oraz Panią Elizą Klonowską, która pełni funkcję dyrektora Zagranicznego Biura Handlowego w Japonii. Te kontakty z pewnością będą procentować w przyszłości – dodaje Łukasz Stypułkowski.

W skład grupy kapitałowej TenderHut wchodzi 4 kooperujące ze sobą spółki zależne. SoftwareHut specjalizuje się w projektowaniu, dostosowywaniu i rozwijaniu systemów informatycznych (portale www, aplikacje mobilne, systemy dedykowane i wiele innych) oraz oferuje usługi szeroko rozumianego outsourcingu IT. Solution4Labs świadczy usługi implementacji oraz dostosowywania systemów klasy LIMS do indywidualnych potrzeb laboratoriów. LegalHut świadczy usługi doradztwa prawnego i merytorycznego w zakresie zamówień publicznych oraz postępowań przetargowych w obszarze usług i produktów IT. ProtectHut skupia się na zagadnieniach z zakresu cybersecurity wspierając klientów we wdrażaniu europejskich dyrektyw dotyczących bezpieczeństwa w cyberprzestrzeni.