**CzechTrade na MSV 2023 v Brně připravil proexportní akce   
a semináře se silným akcentem na inovativní sektor**

*Praha, 12. října 2023*

**Agentura na podporu obchodu CzechTrade organizuje na Mezinárodním strojírenském veletrhu v Brně (MSV) již pojedenácté semináře a konzultace pro zájemce o export. Kromě tradiční akce Meeting Point CzechTrade, která se koná dnes a nabízí konzultace s 25 řediteli zahraničních kanceláří, se exportéři v průběhu MSV velmi zajímali například o seminář na téma expanze na americký trh, kde vystoupilo 11 zástupců amerických států. Šlo o společnou akci Velvyslanectví USA, Jihomoravského inovačního centra a CzechTrade.** **Exportéři měli velký zájem také o akci Sourcing Day, kdy v průběhu B2B jednání poptávali zahraniční nákupčí produkty českých firem v oblasti automotive, outdoor a cycling. Svou úspěšnou premiéru měla na veletrhu také nová služba CzechTrade pro startupové firmy.**

Aktivity CzechTrade jsou na MSV v Brně součástí České národní expozice, kterou zastřešuje Ministerstvo průmyslu a obchodu. Pro zástupce českých firem připravil CzechTrade celkem 6 akcí, během kterých měli možnost čerpat informace či konzultovat své obchodní aktivity na daný trh.

Významnou akcí strojírenského veletrhu je tradiční Meeting Point CzechTrade, který dnes slavnostně zahájil vrchní ředitel sekce Evropské unie a zahraničního obchodu Ministerstva průmyslu a obchodu David Müller společně s generálním ředitelem CzechTrade Radomilem Doležalem. „*Agentura CzechTrade je pro Ministerstvo průmyslu a obchodu unikátním, jedinečným a v zásadě nenahraditelným nástrojem při podpoře exportu a při aktivitách, které pomáhají českým firmám v zahraničí. Osobní setkávání a konzultace zahraničních zástupců CzechTrade s českými společnostmi jsou nezastupitelné, mají význam a jsme rádi, že je o ně takový zájem. Je skvělé, že jeden z Meeting Pointů CzechTrade je součástí veletrhu, který ukazuje, že jsme jako Česká republika schopni nabízet světu inovativní produkty,“* uvedl při zahájení akce **David Müller, vrchní ředitel sekce Evropské unie a zahraničního obchodu Ministerstva průmyslu a obchodu.**

Jednání s 25 řediteli zahraničních kanceláří Meeting Point CzechTrade se v tuto chvíli účastní 112 firem, kapacita akce se zcela zaplnila. Na místě jsou přítomni zástupci zahraničních kanceláří CzechTrade jak ze zemí Evropské unie, tak i těch vzdálenějších teritorií, jako je Japonsko, Indie či Austrálie. Dále lze konzultovat se zástupci Design Centra CzechTrade a Klientského centra pro export. Největší zájem je o teritoria jako je Německo, Ukrajina, Skandinávie, Španělsko nebo Francie. Pro konzultace k Ukrajině jsou zástupci CzechTrade v rámci veletrhu k dispozici na dvou stanovištích, kromě dnešního Meeting Pointu CzechTrade také na platformě Contact Ukraine. Kapacita konzultací se rychle zaplnila i pro zahraniční kanceláře USA, dále Santiago de Chile, která zastává státy Chile, Brazílie, Kolumbie, Mexiko a Peru. *„Na jedné z největších doprovodných akcí, která se koná na tomto veletrhu, konzultují zástupci všech kanceláří CzechTrade, pro které má téma strojírenství relevantní význam. Nabízíme 405 konzultačních slotů, na které se přihlásilo přes stovku unikátních firem. Tato akce má na strojírenském veletrhu své místo a velmi významnou pozici. Největší zájem je o Německo, silně rezonuje také Ukrajina, velmi rychle se zaplnily konzultace pro Španělsko a Francii, ale i vzdálenější destinace, jako je Skandinávie nebo Chile. Na tomto Meeting Pointu již nastavujeme scénu pro úspěšnou internacionalizaci českých firem v příštím roce, a to s maximální snahou všech ředitelů zahraničních kanceláří přispět intenzivní podporou k obratu z aktuálně mínusových exportních čísel na čísla kladná,“* uvedl **Radomil Doležal, generální ředitel CzechTrade.**

Další důležitou akcí byl seminář a B2G jednání na téma expanze na americký trh, kde s firmami konzultovalo 11 zástupců amerických států. O akci projevilo zájem 24 českých firem. CzechTrade akci zorganizoval ve spolupráci s Velvyslanectvím Spojených států amerických v Praze a sdružením JIC. Zde se exportéři dozvěděli praktické informace ohledně pracovních víz, bankovnictví a založení účtu nebo konzultovali výběr vhodné lokality pro expanzi na trh USA. Neméně kapacitně obsazenou akcí byla termínovaná B2B jednání Sourcing Day, kde zahraniční nákupčí z britské nákupní aliance Halfords   
a evropského řetězce Norauto hledali české produkty pro své trhy. O tento Sourcing Day projevilo zájem 37 firem, ze kterých si nákupčí velmi pečlivě vybrali 13 českých výrobců s potenciálem uspět.

Pro české startupové firmy zrealizovala agentura CzechTrade pitch v rámci služby Startup Entry, jejímž cílem je posouzení potenciálu startupu na světových trzích zejména z pohledu perspektivy nabízeného produktu či služby na daném trhu. Celkem 6 startupových firem prezentovalo své projekty zástupcům regionálních center CzechTrade napříč kontinenty, a také dalším zástupcům z Ministerstva průmyslu a obchodu, agentury CzechInvest a inovačních center. Touto službou otvíráme sérii návazných přesně nastavených služeb pro tento segment, které inovativním firmám pomohou proniknout na zahraniční trhy.

V rámci zbylého programu veletrhu pod hlavičkou CzechTrade proběhly dva teritoriální semináře se zaměřením na Francii, Itálii a Latinskou Ameriku. Na seminář o exportu do Francie a Itálie se přihlásilo 31 firem a byl zaměřen na informace o aktuálním stavu obou ekonomik a příležitosti pro české společnosti. Naopak exportní a investiční příležitosti v zemích Latinské Ameriky přilákaly 29 firem a obsah semináře se zaměřoval na aktuální obchodní situace a predikce do budoucna z pohledu exportního a investičního. Dále logistikou, dovozním clem, financováním exportu, mezinárodními smlouvami, a to vše bylo doplněné o best practice úspěšných českých firem.

**O agentuře CzechTrade**

CzechTrade je agentura na podporu obchodu a již 26 let je partnerem českých firem na jejich cestě k exportním úspěchům. Jejím cílem je usnadnit českým firmám rozhodování o výběru vhodných teritorií, zkrátit dobu vstupu na daný trh, podpořit aktivity směřující k dalšímu rozvoji firmy v zahraničí, a především eliminovat rizika spojená se vstupem na nové, neznámé trhy. Zahraniční kanceláře agentury CzechTrade poskytují služby v 64 zemích na pěti kontinentech.

[www.czechtrade.cz](http://www.czechtrade.cz/)

**Kontakt pro média:**

**Simona Vondrová Jitka Nováčková (za CzechTrade)**Junior Account Manager Manažerka vnějších vztahů a tisková mluvčí  
tel.: +420 775 986 531 tel.: +420 601 361 821  
e-mail: simona.vondrova@insighters.cz e-mail: [jitka.novackova@czechtrade.cz](mailto:jitka.novackova@czechtrade.cz)