**Meeting Point CzechTrade v Brně přilákal téměř 390 firem na konzultace o exportu do celého světa**

*Brno, 5. března 2025*

**Největší proexportní událost v tuzemsku, Meeting Point CzechTrade, letos poprvé proběhla v Brně. Agentura CzechTrade tak chce být svými službami více dostupná firmám v regionech. Zájem zástupců regionálních firem o export dokazuje také účast této klíčové akce, na kterou se jich celkem přihlásilo 386. K dispozici firmám bylo všech 57 ředitelů zahraničních kanceláří CzechTrade z celého světa. Podpora exportních aktivit tuzemských firem je nadále prioritou Ministerstva průmyslu a obchodu ČR, což na akci zdůraznil ministr průmyslu a obchodu Lukáš Vlček.**

*„Pro český export je klíčové být neustále v pohybu – přirovnal jsem to sportovní terminologií k aktivnímu pohybu na hřišti. Nečekat na příležitosti, ale aktivně je vyhledávat, adaptovat se na nové podmínky a posilovat naši pozici na trhu. Diverzifikace exportu je za současné geopolitické situace stále důležitější, stejně jako schopnost reagovat na geopolitická a ekonomická rizika. My na Ministerstvu průmyslu a obchodu v tom i díky naší organizaci CzechTrade hrajeme nezastupitelnou roli – pomáháme firmám orientovat se v dynamickém prostředí světového obchodu, otevíráme jim dveře na nové trhy a poskytujeme oporu v klíčových momentech jejich expanze. Podporu exportu vnímám jako klíčovou, a chystáme se ji v rámci ministerstva posílit,“* řekl na tiskové konferenci k 23. ročníku Meeting Pointu CzechTrade 2025 **ministr průmyslu a obchodu Lukáš Vlček** a dodal: *„Český export má obrovský potenciál a jeho budoucnost závisí na tom, jak dobře dokážeme hrát hru světového obchodu.“*

Celkem 386 zástupců českých firem napříč obory se přihlásilo na Meeting Point CzechTrade 2025, aby se v průběhu dvou dnů potkalo se všemi 56 řediteli zahraničních kanceláří agentury CzechTrade s cílem projednat své exportní záměry. Ti jim během půlhodinových konzultací nabídli reálný pohled na rozvoj byznysu v zahraničí, posoudili možnosti expanze a doporučili optimální postup při vyjednávání na konkrétním trhu. *„Meeting Point CzechTrade je největší proexportní událostí v Česku
a jedna z nejdůležitějších pravidelných akcí pro internacionalizaci českých firem. Zaplněnost sálu a zájem firem o akci potvrzuje, že CzechTrade je pro české firmy důležitým partnerem.**Také je zřejmé, že firmy si jsou vědomy toho, že pro jejich minimalizaci musí portfolio svých cílových trhů rozšiřovat,
o čemž svědčí vysoký počet konzultací na všech 66 trhů, kde CzechTrade působí,“* vysvětlil **generální ředitel CzechTrade Radomil Doležal.**

Tradičně jako každý rok se nejdříve zaplnila kapacita konzultací do evropských teritorií, především sousedních zemí, jako je Německo, Rakousko nebo Polsko, které dokonce musely navyšovat své konzultační kapacity. Brzy se zaplňovala kapacita také u mimoevropských zemí, například Kanady nebo Spojených arabských emirátů. Podle slov **Radomila Doležala** začíná docházet k postupné změně trendu – český export roste i mimo EU, čímž se přibližuje k diverzifikovanějším exportním modelům ostatních zemí. *„Česká republika měla v rámci srovnání s ostatními státy EU za rok 2023 nejvyšší podíl vývozu do zemí EU, a to 81 %, celých 19 % pak mimo EU. Podíváme-li se na poslední tři roky, v minulém roce došlo ke snížení podílu exportu do zemí EU pod psychologickou hranici 80 %. Nárůst exportu do mimoevropských zemí ale neznamená úbytek exportu do EU, ale spíše lepší rovnováhu v geografickém rozložení českého vývozu. Zatímco Česká republika si udržuje svou pozici na evropském trhu, hlavní dynamika růstu se soustředí na mimoevropské trhy,“* dodává.

**Podpora startupů i zavedených firem**

CzechTrade se v rámci konzultací vedle tradičních odvětví zaměřuje také na podporu startupů a vysoce inovativních firem, což potvrdili také ředitelé zahraničních kanceláří. Téměř 54 % z nich uvedlo, že ve stejném poměru ke konzultacím přišly jak zavedené firmy, tak i startupy a mladé firmy. Co se služeb CzechTrade týče, všichni ředitelé uvedli, že 100 % firem projevilo zájem o službu Ověření zájmu o produkt či službu. Dále exportéry zajímají služby, jako Dlouhodobá exportní asistence, Market Entry, také Oborové mise a Prezentace veletrhů v zahraničí. Zajímavá je také struktura firem z pohledu oborů, které na Meeting Point CzechTrade konzultovaly. Nejčastěji to jsou firmy ze strojírenství, potravinářství, IT a nových technologií, spotřebního zboží nebo stavitelství.

Celkem letos proběhlo 1 693 konzultací, přičemž každá firma se mohla zúčastnit maximálně pěti. Na místě bylo ke konzultacím připraveno 63 stolků, z toho 60 teritoriálních včetně Business Club Ukrajina. Dále měly firmy možnost diskutovat také o možnostech, které nabízí zástupci z Klientského centra pro export nebo Design Centra CzechTrade či specialisté na projekty NOVUMM 2 a NOVUMM2KET. Kapacita těchto konzultací se také zcela naplnila.

**Český design v srdci Londýna**

Firmy zajímala také unikátní novinka Design Centra CzechTrade – připravovaný Atelier Bohemia | Design Hub v Londýně, který bude otevřen v květnu během akce Clerkenwell Design Week. Tento projekt nabídne českým firmám prostor showroomu pro prezentace jejich produktů, včetně využití kancelářského prostoru a zázemí. Je primárně určen pro české firmy z oblasti interiérového designu, které systematicky inovují své produkty včetně jejich designu a chtějí rozvíjet své podnikání přímo z teritoria. Další cílovou skupinou jsou technologické firmy, orientující se například na oblast integrace chytrých technologií do interiérového designu.

 *„Atelier Bohemia | Design Hub bude umístěn v londýnské stylové čtvrti Clerkenwell, proslulé koncentrací kreativních firem a architektů, což z něj dělá skutečně jedno z nejdůležitějších designových center na světě. Interiér hubu bude kompletně vybaven produkty českých firem, klientů CzechTrade, čímž se celý hub stane prezentačním prostorem české produkce s vysokou přidanou hodnotou. V Londýně se navíc uzavírají kontrakty do celého světa, především na Blízký a Střední Východ a do jihovýchodní Asie,“* říká **Zuzana Sedmerová, vedoucí Design Centra CzechTrade** a dodává, že prostřednictvím londýnského hubu budou mít firmy příležitost exportovat i za hranice Velké Británie také do dalších teritorií.

**Blíže firmám v regionech**

Letošní ročník proběhl v Brně s cílem přiblížit služby CzechTrade firmám napříč republikou. Z dat vyplývá, že 65 % klientů CzechTrade má sídlo v Čechách, zatímco Morava tvoří 35 %. Výběr města Brna pro organizaci této proexportní akce reflektovalo jeho pozici druhého největšího města republiky, jeho mezinárodně veletržní tradice i regionálně vysoké koncentrace inovativních firem. Důležitou roli hraje také přítomnost regionální kanceláře, která zde dlouhodobě poskytuje odborný servis. *„Meeting Point CzechTrade každoročně probíhal v Praze, nicméně rozvrstvení klientů mezi Čechami a Moravou ukazuje, že regionální zaměření je logickým krokem k podpoře firem po celé České republice. Rozhodnutí uspořádat letošní Meeting Point v Brně je výsledkem snahy být s touto nejdůležitější proexportní akcí blíže firmám i v dalších regionech mimo Prahu a oslovit také ty, které naše služby dosud nevyužily,“* vysvětluje **Radomil Doležal, generální ředitel CzechTrade a dodává:** *„To se nám povedlo, o čemž opět svědčí vysoká účast 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 66 zemích na pěti kontinentech. Více informací na* [*www.czechtrade.cz*](http://www.czechtrade.cz)*.*

**Kontakt pro média:**

**Mgr. Jitka Nováčková**Manažerka vnějších vztahů a tisková mluvčí CzechTrade
tel.: +420 601 361 821
e-mail: jitka.novackova@czechtrade.cz