

Export promotion at Frakton

Successful export growth for the Information and Communication Technology (ICT) sector

Why is export key for Kosovar companies?

Despite a 4.5% growth dynamic, Kosovo remains one of the poorest countries in Europe with a gross domestic product of 3,600 Euro per capita (EUROSTAT, 2019). Poverty and unemployment continue to be the main problems the country is facing today. The unemployment rate in 2019 was 25.7% (Kosovo Agency of Statistics, 2019), while around 18% of the population lives in poverty. Consequently, rural exodus and emigration are widespread and cause a brain drain effect for the local work force. Therefore, strengthening the export potential of local businesses is a valuable measure to create new employment opportunities, to attract skilled labour and to generate income for locals.

Export reduces a company's reliance on the local market, thus making it less vulnerable to economic fluctuations. So far, micro, small and medium-sized enterprises (MSMEs) based in Kosovo find it difficult to sell their products and services abroad. The competitiveness of Kosovar businesses is low for both domestic and international markets. A lack of skilled labour, low product quality, limited access to financing and a weak rule of law reduces Kosovo's appeal for foreign investors. The absence of demand-driven support of public institutions and of adequate business development services have further hindered growth. By promoting the private sector and by strengthening business development services such as networking, training, and consulting, the export potential of MSMEs can be increased in the long term.

The CETEP Project in Kosovo

The Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH has been working in Kosovo on behalf of the German Federal Ministry for Economic Development and Cooperation since 1999. GIZ has been actively engaged in fields such as good governance, sustainable economic development. The GIZ project

Creating Employment through Export Promotion (CETEP) is focused on enabling MSMEs to use the potential of international markets in selected sectors such as metal processing sector. In particular, the project focuses on the export of metal processing and renewable energy sectors that are two promising sectors and currently the biggest participator in the economy of Kosovo. Companies operating in this field are identified to have a high export potential to European markets, especially regarding the DACH (Germany, Austria, and Switzerland) region. CETEP is determined to create linkages between Kosovar and European companies through fairs, business to business events (B2Bs), sales missions and the initiation of business leads. Based on the demand from international markets, CETEP is also working on the improvement of product quality and skilled labour through trainings on international quality and safety standards.

About Frakton

Frakton, located in Pristina, Kosovo, is a rapidly growing company in the ICT sector. Since its establishment in 2007, Frakton specialized on the development of medical software as well as the creation of digital products and mobile applications in a variety of other sectors.

In the early years after establishment, the company exclusively sold its services to the local market. But in the recent years it has increasingly tapped foreign markets, thanks to the cooperation with the Kosovo Association of Information and Communication Technology (STIKK) and CETEP project. Today, due to a focus of the company towards export markets as well as an increased demand for ICT services in general, Frakton exports around 80% of its services. This success enabled Frakton to offer employment to 50 people today, including 30 in-house software developers and twelve designers.



Frakton's office

| | |
|-------------------------------------|---|
| Project name | Creating Employment Through Export Promotion (CETEP) |
| Project region | Kosovo |
| Duration | 2018-2021 |
| Commissioned by | German Federal Ministry for Economic Cooperation and Development (BMZ) |
| Lead executing agency | Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH |
| Implementation Partners | The Association of Information and Communication Technology Kosovo (STIKK) has a central role in stimulating dynamic growth of the ICT sector in Kosovo, thereby opening up new opportunities and increasing competitiveness of the sector, within the country and abroad. |
| Support measures for Frakton | <p>Information and training:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Training/Workshop on export promotion modalities. - Investment in new machinery following the advice of the CETEP consultants <p>New business cooperations abroad:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Attending B2Bs and trade fairs in order to find new business partners and enter export markets |

Impacts of the cooperation with CETEP

Before the cooperation with CETEP, Frakton joined the Tech association STIKK as a member in 2010. STIKK supports the company by building connections with new markets and establish contacts to potential clients which was of great help in the past.

In 2018, Frakton then started a new cooperation with CETEP after STIKK established the first contact. The aim of the cooperation is to assist the company in accessing new markets and improving its own product portfolio. For an effective collaboration, the planning and implementation of new activities was usually handled through STIKK. This cooperation was of great support for Frakton to tap new export markets and improve its service quality.

In cooperation with STIKK, CETEP project contracted a German consultant to provide business leads and connect Frakton with German enterprises. This process was thoroughly facilitated by CETEP, from the first meeting with potential clients to the signing of contracts.

STIKK and CETEP also supported the company with its participation at several events, such as trade fairs and B2Bs. Among others, Frakton engaged in B2Bs in Leipzig and Nuremberg, which were

helpful for the company to meet new potential clients and arrange deals.

In Nuremberg, Frakton met several potential clients and managed to sign a deal with a large company, which led to a successful cooperation for one year. In contrast, the B2B in Leipzig did not immediately lead to new business collaborations, but it enabled Frakton to meet new potential clients and thereby expand its network. However, this extended network led to an increased demand for Frakton's services in the following year. This underlines the fact that B2Bs are very important in terms of network expansion. According to the company, the participation in these B2B events is a major sales channel for tech companies like Frakton.

Over the years, Frakton also participated in different fairs. One example is the DEMEXCO 2019 in Cologne, the meeting place for key players in digital business, marketing and innovation, which has been a successful event for Frakton. The network could be expanded, and one partnership was immediately closed.

Besides the acquisition of new business partnerships, the B2Bs generally helped Frakton to learn more about the needs and demand in the export markets such as Germany. One such learning was that in Germany there is a great demand for ICT services which is not fully met by local suppliers. This motivated Frakton to increase its own capacities and further keep up with the pace of technological development. Also, Frakton re-evaluated its core competences and developed strategies to further specialize in the most promising fields to meet the foreign demand in the most efficient way. Thereby, Frakton was able to tap into new markets and satisfy new clients' demands.

Another insight was that it is very beneficial for exporting companies such as Frakton to adjust its business culture – including the communication, transparency and management – towards the way of doing business of their clients. This adjustment towards the German business culture did not only improve the collaboration with existing clients but also increased the number of further recommendations through the word-of-mouth. Hence, a common culture of doing business is essential for a successful export company in Kosovo.

With the start of the CETEP-partnership, Frakton exported only 10 to 15 % of its services in 2018. Today, export makes up for 80 % of its services. For the upcoming years, Frakton sets itself ambitious goals. Until 2022, the company wants to grow significantly and plans to expand the number of its staff to 100. In the long run, the company also wants to shift its focus further towards the development of own products instead of servi

| | | | |
|---|---|---------------|------------------------------|
| Published by | <p>Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH Registered offices Bonn and Eschborn, Germany</p> <p>Creating Employment Through Export Promotion (CETEP) GIZ Office Gazmend Zajmi Street 24 10 000 Pristina/Kosovo Phone +381 (0) 38 233 002 507 Fax +381 (0) 38 233 002 530 giz-kosovo-buero@giz.de</p> | Photo credits | Frakton |
| Text | | | Jeta Bucinca, Elisabeth Hobl |
| GIZ is responsible for the content of this publication. | | | |
| On behalf of | Federal Ministry for Economic Cooperation and Development (BMZ) | | |

Promovimi i eksportit në Frakton

Rritja e suksesshme e eksportit për sektorin e Teknologjisë së Informacionit dhe Komunikimit (TIK)

Pse është eksporti i rëndësishëm për kompanitë kosovare?

Përkundër një dinamike rritjeje prej 4.5%, Kosova mbetet një nga vendet më të varfra në Evropë me një bruto produkt vendor prej 3,600 Euro për kokë banori (EUROSTAT, 2019). Varfëria dhe papunësia vazhdojnë të janë problemet kryesore me të cilat përballet vendi sot. Shkalla e papunësisë në vitin 2019 ishte 25.7% (Agjencia e Statistikave të Kosovës, 2019), ndërsa rrëth 18% e popullsisë jeton në varfëri. Si pasojë, eksodi rural dhe emigracioni janë të përhapura dhe shkaktojnë një efekt të iljes së trurit përfunduar punëtore lokale. Prandaj, përmirësimi i potencialit të eksportit të bizneseve lokale është një masë e vlefshme përfunduar mundësi të reja punësimi, përfunduar të tjerhequr fuqi punëtore të kualifikuar dhe përfunduar të ardhura përvendas.

Eksporti zgjedhon mbështetjen e një kompanie në tregun lokal, duke e bërë atë më pak të cenueshme nga luhatjet ekonomike. Deri më tani, ndërmarrjet mikro, të vogla dhe të mesme (NVMM) me seli në Kosovë e kanë të vështirë të shesin produktet dhe shërbimet e tyre jashtë vendit. Konkurenca e bizneseve kosovare është e ulët si përtregjet e brendshme ashtu edhe përtregjet ndërkombëtare. Mungesa e fuqisë punëtore të kualifikuar, cilësia e ulët e produktit, qasja e kufizuar në financim dhe sundimi i dobët i ligjit zgjedhon tërheqjen e investitorëve të huaj në tregun e Kosovës. Mungesa e mbështetjes së drejtuar nga kërkesa e institucioneve publike dhe e shërbimeve të përshtatshme përfunduar zhvillimin e biznesit kanë penguar më tej rritjen. Përmes promovimit të sektorit privat dhe forcimit të shërbimeve përfunduar zhvillimin e biznesit të tillë si rrjetëzimi, trajnimet dhe konsultimi, potenciali i eksportit të NMVM-ve mund të rritet në planin afatgjatë.

Projekti CETEP në Kosovë

Agjencia Gjermane përfunduar Bashkëpunim Ndërkombëtar (GIZ) GmbH punon në Kosovë në emër të Ministrisë Federale Gjermane përfunduar Ekonomik dhe Zhvillim që nga viti 1999. GIZ është e angazhuar në mënyrë aktive në fusha të tillë si qeverisja e mirë dhe zhvillimi i qëndrueshëm ekonomik.

Projekti i GIZ Krijimi i Punësimit Përmes Promovimit të Eksportit (CETEP) është përqendruar në mundësimin e NMVM-ve që të përdorin potencialin e tregjeve ndërkombëtare në sektorë të zgjedhur siç janë sektori i Teknologjisë së informacionit dhe komunikimit (TIK). Projekti promovon ofruesit e shërbimeve në sektorin publik dhe privat që punojnë në fusha të ekonomisë që janë të rëndësishme përsosur sa i përket punësimit dhe eksporteve. Aktivitetet e projekteve janë të drejtuara kah nevojat e kompanive nga sektori i teknologjisë së informacionit dhe komunikimit, CETEP ka përfunduar qëllim të krijojë kontakte midis kompanive kosovare dhe evropiane përmes panaireve, ngjarjeve të njoftimit si biznesi përfunduar (B2B), misioneve të shërbimeve dhe iniciativave udhëheqjeve të biznesit. Bazuar në kërkësën nga tregjet ndërkombëtare, CETEP po punon gjithashtu në përmirësimin e cilësisë së produktit dhe punës së kualifikuar përmes trajnimeve mbi standarde ndërkombëtare të cilësisë dhe sigurisë.

Rreth Frakton

Frakton, me seli në Prishtinë, Kosovë, është një kompani me rritje të shpejtë në sektorin e TIK. Që nga themelimi i saj në 2007, Frakton u specializua në zhvillimin e softuerit mjekësor si dhe krijuimin e produkteve digitale dhe aplikacioneve mobile në një larmi sektorësh të tjera.

Në vitet e para pas themelimit, kompania shiti ekskluzivisht shërbimet e saj në tregun vendas. Por në vitet e fundit ajo është zgjeruar gjithnjë e më shumë në tregje të huaja, falë bashkëpunimit me Shoqtërinë e Teknologjisë së Informacionit dhe Komunikimit të Kosovës (STIKK) dhe projekteve CETEP. Sot, përfunduar shkak të një përqendrimi të kompanisë drejt tregjeve të eksportit si dhe një kërkese të shtuar përfunduar shërbime TIK në përgjithësi, Frakton eksporton rrëth 80% të shërbimeve të saj. Ky sukses i mundëson Frakton t'u ofrojë punësim 50 personave sot, përfshirë 30 zhvillues të softuerit dhe dyshëmshës të dizajnerëve që punojnë brenda kompanisë.



| | |
|---------------------------------|---|
| Emri i projektit | Krijimi i punësimit përmes promovimit të eksportit |
| Rajoni i projektit | Kosovë |
| Kohëzgjatja | 2018-2021 |
| I komisionuar nga | Ministria Federale Gjermane për Bashkëpunim Ekonomik dhe Zhvillim (BMZ) |
| Agjencia kryesore e ekzekutimit | Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH |
| Partnerët Implementues | Shoqata e Teknologjisë së Informacionit dhe Komunikimit në Kosovë (STIKK) ka një rol qendror në stimulimin e rritjes dinamike të sektorit të TIK-ut në Kosovë, duke hapur këshut mundësi të reja dhe rritjen e konkurrencës së sektorit, brenda vendit dhe jashtë tij. |
| Masat mbështetëse për Frakton | <p>Informacionet dhe trajnim:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Trajnim/Punëtoria mbi modalitetet e promovimit të eksportit. - Investime në makineri të reja duke ndjekur këshillën e konsulentëve të CETEP <p>Bashkëpunimet e reja afariste jashtë vendit:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Pjesëmarrja në B2B dhe panaire tregtare me qëllim gjetjen e partnerëve të rinj afarist dhe hyrjen në tregjet e eksportit |

Ndikimet e bashkëpunimit me CETEP

Para bashkëpunimit me CETEP, Frakton u bashkua me shoqatën Tech STIKK si anëtar në 2010. STIKK mbështet kompaninë duke krijuar lidhje me tregje të reja dhe vendorur kontakte me klientët e mundshëm, gjë që ishte një ndihmë e madhe në të kaluarën.

Në 2018, Frakton filloi një bashkëpunim të ri me CETEP pasi STIKK vendosi kontaktin e parë. Qëllimi i bashkëpunimit është të ndihmojë kompaninë në hyrjen në tregje të reja dhe përmirësimin e portofolit të produkteve të veta. Për një bashkëpunim efektiv, planifikimi dhe zbatimi i aktiviteteve të reja zakonisht trajtohet përmes STIKK. Ky bashkëpunim ishte një mbështetje e madhe për Frakton për tu zgjeruar në tregjet e reja të eksportit dhe përmirësuar cilësinë e saj të shërbimit.

Në bashkëpunim me STIKK, projekti CETEP kontrakttoi një konsulent gjerman për të ofruar udhëheqje afariste dhe përmirësimin e portofolit të kompaninës. Ky proces u lehtësua plotësisht nga CETEP, që nga takimi i parë me klientët e mundshëm deri në nënshkrimin e kontratave.

STIKK dhe CETEP gjithashtu mbështetën kompaninë me pjesëmarrjen e saj në disa ngjarje, të tilla si panaire tregtare dhe B2B.

Ndër të tjera, Frakton u angazhua në B2B në Leipzig dhe Nuremberg, të cilat ishin të dobishme për kompaninë për të takuar klientë të rinj të mundshëm dhe për të lidhur marrëveshje.

Në Nuremberg, Frakton takoi disa klientë të mundshëm dhe arriti të nënshkruajë një marrëveshje me një kompani të madhe, e cila çoi në një bashkëpunim të suksesshëm për një vit. Ndryshe, B2B në Leipzig nuk çoi menjëherë në bashkëpunime të reja biznesi, por i dha mundësi Frakton të takonte klientë të rinj të mundshëm dhe kështu të zgjeronte rrjetin e saj. Sidoqoftë, ky rrjet i zgjeruar çoi në një kërkësë të shtuar për shërbimet e Frakton në vitin vijues. Kjo nënëvizon faktin se B2B janë shumë të rëndësishëm për sa i përket zgjerimit të rrjetit. Sipas kompanisë, pjesëmarrja në këto ngjarje B2B është një kanal kryesor i shitjeve për kompanitë e teknologjisë si Frakton.

Gjatë viteve, Frakton gjithashtu mori pjesë në panaire të ndryshme. Një shembull është DEMEXCO 2019 në Këln, vendtakimi për akterët kryesorë në biznesin digjital, marketing dhe inovacion, i cili ka qenë një ngjarje e suksesshme për Frakton. Rrjeti mund të zgjerohej dhe një partneritet u realizua menjëherë.

Përveç blerjes së partneriteteve të reja të biznesit, B2B-të në përgjithësi ndihmuani Frakton të mësonte më shumë rreth nevojave dhe kërkësës në tregjet e eksportit siç është Gjermania. Një mësim i tillë ishte që në Germani ekziston një kërkësë e madhe për shërbime TIK, e cilat nuk përmbushet plotësisht nga furnitorët lokalë. Kjo e motivoi Frakton që të rris kapacitetet e veta dhe të vazhdojë më tej me ritmin e zhvillimit teknologjik. Gjithashtu, Frakton rivlerësoi kompetencat e saj thelbësore dhe zhvilloi strategji përfshirë komunikimin, transparencën dhe menaxhimin - drejt mënyrës së të bërit biznes të klientëve të tyre. Kjo përshtatje ndaj kulturës gjermane të biznesit jo vetëm që përmbësoi bashkëpunimin me klientët ekzistues, por gjithashtu rriti numrin e rekondimeve të mëtejshme përmes komunikimit gojor. Prandaj, një kulturë e përbashkët e të bërit biznes është thelbësore për një kompani të suksesshme eksporti në Kosovë.

Me fillimin e partneritetit CETEP, Frakton eksportoi vetëm 10 deri në 15% të shërbimeve të saj në 2018. Sot, eksporti përbën 80% të shërbimeve të saj. Për vitet e ardhshme, Frakton i vëvet qëllime ambicioze. Deri në vitin 2022, kompania dëshiron të rritet ndjeshëm dhe planifikon të zgjerojë numrin e stafit të saj në 100. Në planin afatgjatë, kompania gjithashtu dëshiron ta zhvendosë fokusin e saj më tej drejt zhvillimit të produkteve vetanake në vend të shërbimeve

Publikuar nga

Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH
Zyrat e regjistruar në Bonn dhe Eschborn, Gjermani
Krijimi i Punësimit Përmes Promovimit të Eksportit
GIZ Kosova
Rruga Gazmend Zajmi 80
10 000 Prishtinë, Kosovë.
Tel.+381 (0) 38 233 002 507
Fax +381 (0) 38 233 002 530
giz-kosovo-buero@giz.de

Prej

Mars 2021

Dizajni

MLE Group sh.p.k

Fotot e realizuara nga **Frakton**

Teksti

Jeta Bucinca, Elisabeth Hobl

GIZ është përgjegjëse për përbajtjen e këtij publikimi.

Në emër të

Ministrisë Federale për Bashkëpunim
Ekonomik dhe Zhvillim (BMZ)

Promovisanje izvoza u Frakton

Uspešan rast izvoza za sektor informaciono-komunikacionih tehnologija (ICT)

Zašto je izvoz važan za kosovske kompanije?

Uprkos dinamici rasta od 4,5%, Kosovo ostaje jedna od najsiromašnijih zemalja u Evropi sa bruto domaćim proizvodom od 3.600 evra po glavi stanovnika (EUROSTAT, 2019). Siromaštvo i nezaposlenost su i dalje problemi sa kojima se zemlja suočava danas. Stopa nezaposlenosti je 2019. godine iznosila 25,7% (Kosovska agencija za statistiku), dok oko 18% stanovništva živi u siromaštvu. Saglasno tome su odlazak iz seoskih sredina i emigracija uvelikoj prisutni i dovode do odliva mozgova za lokalnu radnu snagu. Samim tim, jačanje izvoznog potencijala lokalnih firmi vredna je mera da se stvore nove prilike za zapošljavanje, da se privuče kvalifikovana radna snaga i da se stvore prihodi za lokalno stanovništvo.

Izvoz smanjuje oslanjanje kompanije na lokalno tržište, čime postaje manje osetljiva na ekonomski oscilacije. Dosad su mikro, mala i srednja preduzeća (MMSP) sa sedištem na Kosovu imala poteškoće da prodaju svoje proizvode i usluge u inostranstvu. Konkurentnost kosovskih firmi je slaba kako na domaćem, tako i na međunarodnom tržištu. Nedostatak kvalifikovane radne snage, slab kvalitet proizvoda, ograničen pristup finansiranju i slaba vladavina prava smanjuju privlačnost Kosova za strane investitore. Odsustvo podrške javnih institucija vođene potražnjom i adekvatnih usluga za razvoj firmi dalje su omeli rast. Promovisanjem privatnog sektora i jačanjem usluga za razvoj firmi kao što su umrežavanje, obuka i konsultovanje, izvozni potencijal MMSP se može povećati na duži rok.

Projekat CETEP na Kosovu

Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH radi na Kosovu u ime nemačkog Saveznog ministarstva za ekonomsku saradnju i razvoj od 1999. godine. GIZ je bio aktivno angažovan u oblastima kao što su dobra uprava, održivi ekonomski razvoj. GIZ-ov projekat *Otvaranje radnih mesta putem*

promocije izvoza (CETEP) usredsređen je na omogućavanje MMSP da iskoriste potencijal međunarodnih tržišta u odabranim sektorima, kao što je sektor informaciono-komunikacionih tehnologija (ICT). Projekat promoviše pružaoce usluga u javnom i privatnom sektoru koji posluju u oblastima ekonomije koje su važne u smislu zapošljavanja i izvoza. Aktivnosti projekta su usmerene ka potrebama kompanija iz sektora informaciono-komunikacionih tehnologija i CETEP je posvećen povezivanju kosovskih i evropskih kompanija preko sajmova, događaja između kompanija (B2B), prodajnih misija i započinjanja partnerstava. Na osnovu potražnje međunarodnih tržišta, CETEP takođe radi na poboljšanju kvaliteta putem obuka o međunarodnim standardima kvaliteta proizvoda i veštinama radne snage putem obuka o međunarodnim standardima kvaliteta i bezbednosti.

O Fraktonu

Frakton, sa sedištem u Prištini na Kosovu, je kompanija u ICT sektoru koja veoma brzo raste. Od svog osnivanja Frakton se specijalizovao za razvoj medicinskog softvera, kao i stvaranje digitalnih proizvoda i mobilnih aplikacija u nizu drugih sektora.

U prvim godinama svog postojanja kompanija je svoje usluge prodavala isključivo lokalnom tržištu. Ali je proteklih godina sve više prisutna na stranim tržištima, zahvaljujući saradnji sa Udruženjem za informaciono-komunikacione tehnologije Kosova (UIKTK) i projektom CETEP. Zahvaljujući fokusu kompanije ka izvoznim tržištima, kao i povećanoj potražnji za ICT usluge, Frakton danas izvozi oko 80% svojih usluga. Ovaj uspeh je pomogao Fraktonu da danas ponudi zaposlenje za 50 osoba, uključujući i 30 developera softvera koji rade u kompaniji i dvanaest dizajnera.

Photos needed

Photos: © Frakton

| | |
|--------------------------|--|
| Naziv projekta | Otvaranje radnih mesta putem promovisanja izvoza (CETEP) |
| Projektni region | Kosovo |
| Trajanje | 2018-2021 |
| Naručilac | Nemačko Savezno ministarstvo za ekonomsku saradnju i razvoj (BMZ) |
| Vodeća izvršna agencija | <i>Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH</i> |
| Implementacioni partneri | Udruženje za informaciono-komunikacione tehnologije Kosova (UIKTK) ima centralnu ulogu u stimulisanju dinamičnog rasta ICT sektora na Kosovu, čime se otvaraju nove prilike i povećava konkurentnost sektora u zemlji i inostranstvu. |
| Mere podrške za Frakton | <p>Informacije i obuke:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Obuka/radionica o modalitetima za promociju izvoza. - Ulaganje u nove mašine nakon saveta konsultanata CETEP-a <p>Nova poslovna saradnja u inostranstvu:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Prisustvovanje B2B događajima i sajmovima da bi se našli novi poslovni partneri i izvršio probor na izvozna tržišta. |

Uticaji saradnje sa CETEP-om

Pre saradnje sa CETEP-om, Frakton je postao član ICT udruženja UIKTK 2010. godine. UITKK podržava kompaniju povezivanjem sa novim tržištima i uspostavljanjem kontakata sa potencijalnim klijentima što je u prošlosti bilo od velike koristi.

Frakton je 2018. godine započeo novu saradnju sa projektom CETEP nakon što je UITKK ostvario prvi kontakt. Cilj saradnje je bio pomoći kompaniji da pristupi novim tržištima i da poboljša portfolio svojih proizvoda. Planiranje i realizaciju novih aktivnosti je obično radio UITKK zarad efikasne saradnje. Ova saradnja je bila odlična podrška za Frakton kako bi pristupio novim izvoznim tržištima i poboljšao kvalitet svojih usluga.

U saradnji sa UITKK-oma projekat CETEP je unajmio nemačkog konsultanta za obezbeđivanje poslovnih partnerstava i povezivanje Fraktona sa nemačkim firmama. Ovim procesom je temeljno posredovao CETEP od prvog sastanka sa potencijalnim klijentima do potpisivanja ugovora.

UITKK i CETEP su takođe pružili podršku kompaniji prilikom njenog učešća na nekoliko događaja, kao što su sajmovi i B2B. Između ostalog, Frakton je učestvovao na B2B događajima u

Lajpcigu i Nirnbergu što je bilo korisno za kompaniju kako bi se susrela sa novim potencijalnim klijentima i sklopi sporazume.

Frakton se u Nirnbergu susreo sa nekoliko potencijalnih klijentata i potpisao je sporazum sa velikom kompanijom što je dovelo do uspešne jednogodišnje saradnje. Za razliku od toga, B2B u Lajpcigu nije odmah doveo do poslovne saradnje ali je omogućio Fraktonu da se sretne sa potencijalnim novim klijentima i samim tim proširi svoju mrežu. Međutim, ovo proširenje mreže je dovelo do povećanja potražnje za Fraktonovim uslugama u narednoj godini. Ovo naglašava činjenicu da su B2B događaji veoma važni za proširenje mreže. Po rečima zaposlenih u kompaniji, učešće na ovim B2B događajima je glavni prodajni kanal za tehnološke kompanije kao što je Frakton.

Frakton je tokom godina takođe učestvovao na različitim sajmovima. Jedan primer je DEMEXCO 2019 u Kelnu, mesto za okupljanje glavnih igrača u digitalnim poslovima, marketingu i inovacijama, što se za Frakton pokazalo veoma uspešnim. Bilo je moguće proširiti mrežu a jedno partnerstvo je odmah sklopljeno.

Pored sklapanja novih poslovnih partnerstava, B2B je uglavnom pomogao Fraktonu da nauči više o potrebama i potražnji izvoznih tržišta, kao što je Nemačko. Jedno takvo saznanje je bilo da u Nemačkoj postoji velika potražnja za ICT uslugama koje lokalni dobavljači ne mogu u celosti da podmire. Ovo je motivisalo Frakton da poveća svoje kapacitete i da dalje drži korak sa tehnološkim razvojem. Frakton je takođe ponovo procenio svoje ključne nadležnosti i razvio je strategije za dalju specijalizaciju u poljima koja najviše obećavaju kako bi zadovoljio inostranu potražnju na najefikasniji način. Samim tim je Frakton bio u stanju da uđe na nova tržišta i da zadovolji potrebe svojih novih klijentata.

Još jedan uvid bio je da je za izvozno orijentisane kompanije kao što je Frakton korisno da prilagode svoju poslovnu kulturu – uključujući i komunikaciju, transparentnost i upravljanje – u pogledu načina kako obavljaju poslove za svoje klijente. Ovo prilagođavanje nemačkoj poslovnoj kulturi nije samo poboljšalo saradnju sa postojećim klijentima već je i povećalo broj daljih usmeno prenesenih preporuka. Otuda je uobičajena kultura poslovanja izuzetno bitna za uspešnu izvoznu kompaniju na Kosovu.

Na početku partnerstva sa CETEP-om 2018. godine Frakton je izvozio samo 10 do 15% svojih usluga. Danas kompanija izvozi 80% svojih usluga. Frakton je odredio ambiciozne ciljeve za naredne godine. Kompanija želi da značajno poraste do 2022. godine i planira da poveća broj zaposlenih na 100. Dugoročno

| | | |
|------------|--|--|
| Objavljuje | Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH Registratore kancelarije u Bonu i Ešbornu, Nemačka Otvaranje novih radnih mesta preko izvoza (CETEP) 'ICT sector' GIZ Kosovo Ulica Gazmend Zajmi 80 10 000 Priština/Kosovo Tel +381 (0) 38 233 002 507 Fax +381 (0) 38 233 002 530 giz-kosovo-buero@giz.de | Zasluge za fotografije Frakton Tekst Jeta Bucinca, Elisabeth Hobl GIZ je odgovoran za sadržaj ove publikacije. Za Savezno ministarstvo za ekonomsku saradnju i razvoj (BMZ) U saradnji sa Innovation Centre Kosovo (ICK) |
| Datum | Mart 2021 | |
| Dizajn | MLE group sh.p.k | |

kompanija takođe želi da preusmeri svoj fokus na razvoj svojih

proizvoda

umesto

usluga.



Enter description of photos here.

Page.4. Description of photos