

Export promotion at Kutia

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 Kutia

Kutia is a young company in the ICT sector and based in Pristina, Kosovo. Since its establishment in 2013, it has specialized on web development and mobile development. Currently, the company has 28 in-house employees, mainly software developers, designers and project managers. Additionally, Kutia has a pool of experts who support the company in different projects.

In the beginning, Kutia was only active in web development, but over the years and due to increased demand, it started offering enterprise-level applications, such as HR solutions and finance tools, and later expanded its portfolio to mobile development. In the recent years, the company has also increased its export volumes considerably and now does business mostly with clients from Norway and Sweden but also exports to Switzerland and Germany.



Kutia's working environment

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	Kosovo Association of Information and Communication Technology (STIKK)
Support measures for Kutia	<p>Information and training: - Training/Workshop on export promotion modalities.</p> <p>New business cooperations abroad: - Attending B2Bs and trade fairs in order to find new business partners and enter export markets</p>

Impacts of the cooperation with CETEP

In 2018, Kutia started cooperating with CETEP which supported the company in two different ways. First of all, through the support of CETEP, Kutia was able to expand its business network significantly. Secondly, the company gained knowledge about the requirements which need to be fulfilled to be more competitive on foreign markets. This help was provided primarily via STIKK – an association that in turn is also supported by CETEP.

To expand its network, Kutia participated in various B2Bs and trade fairs, which were partly organized by CETEP and STIKK. One such fair was the Digital Future Congress in Germany in 2019. At this fair, a cooperation with a German marketing company was initiated and is still ongoing. From the participation in other B2Bs and fairs, Kutia benefitted more indirectly as it got the chance to meet potential clients and show them the services it offers. Moreover, by presenting its portfolio and services, Kutia has been able to show potential clients from all over Europe the level of technology and skill that is available in Kosovo. Hence, even in cases where no immediate cooperation resulted, the groundwork was done for potential future cooperation.

Additionally, it was of value for Kutia to see what other companies in the field are doing and what their stage of development is. Kutia benefited greatly from learning about the ecosystem and used the information to adjust their services or switch to specific technologies. Through the expansion of its network and the information received about foreign markets, the company is confident to expand its reach into these export markets in the future. Through the participation in such international events, Kutia has been able to build brand awareness which was further increased through word-of-mouth recommendation. As a consequence, Kutia marked a change in clientele in the past few years and was thereby able to increase its export activities as well as its revenues.

Besides the B2Bs and trade fairs abroad, Kutia also received export-relevant information through several workshops organized by CETEP and STIKK. In these trainings which happened in advance to visits at B2Bs and fairs the company was provided with important and helpful information. Thereby, Kutia learnt about the potential partners' portfolios, understood better how they work and operate and how they could potentially do business in the future. In the same manner, also written guides which were provided by STIKK have proven beneficial.

Through these meetings and trainings, Kutia was able to considerably improve the quality of its services. When starting the cooperation with clients abroad, the first thing that Kutia does is checking their relevant set-up and processes. In particular the procedure of quality assurance is more thorough when working with foreign clients as these clients expect higher quality when they pay higher prices. Also, Kutia learned a lot about quality management and communication which has made the processes more productive and profitable.

According to the company, being a member of STIKK is very valuable. Besides different trainings, Kutia regularly receives emails with new business leads from an external consultant contracted by the CETEP project through STIKK. According to Kutia, s one of the most important player in building and advancing the IT sector in Kosovo.

With the various support that Kutia received, the company was able to increase its share of exported services considerably to 85 % in 2019. It further improved its service quality, diversified its range of services, and is still open to look into other services if requested by clients.

Published by	Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH Registered offices Bonn and Eschborn, Germany	Photo credits	Kutia
		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)		
As of	March 2021		
Design	MLE Group sh.p.k, Pristina		

Promovimi i eksportit në Kutia

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 rreth 18% e popullsisë jeton në varfëri. Si pasojë, eksodi rural dhe emigracioni janë të përhapura dhe shkaktojnë një efekt të ikjes së trurit përfunduar punëtore lokale. Prandaj, forcimi i potencialit të eksportit të bizneseve lokale është një masë e vlefshme përfunduar mundësi të reja punësimi, përfunduar të rrehequr fuqi punëtore të kualifikuar dhe përfunduar gjeneruar të ardhura përvendasit.

Eksporti zgoglon mbështetjen e një kompanie në tregun lokal, duke e bërë atë më pak të cenueshme nga luhatjet ekonomike. Deri më tanë, 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 zgoglon 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 e biznesit kanë penguar më tej rritjen. Përmes promovimit të sektorit privat dhe forcimit të shërbimeve përfunduar e biznesit të tilla si rrjetëzimi, trajnimet dhe konsultimi, potenciali i eksportit të NMVM-ve mund të rritet në planin afatgjatë.

Projekti CETEP në Kosovë

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

zhvillimi i qëndrueshëm ekonomik. Projekti i GIZ Krijimi i punësimit përmes nxitjes së eksportit (CETEP) është përqendruar në mundësimin e NMVM-ve që të përdorin potencialin e tregjeve ndërkombëtare në sektorë të zgjedhur si 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 përfunduar sa i përket punësimit dhe eksporteve. Aktivitetet e projektit janë të drejtuara kah nevojat e kompanive nga sektori i teknologjisë së informacionit dhe komunikimit, CETEP është i vendosur të krijojë lidhje midis kompanive kosovare dhe evropiane përmes panaireve, ngjarjeve të njoftimit si biznesi përfunduar (B2B), misioneve të shitjeve dhe fillimit të udhëheqjeve afariste. Bazuar në kërkësën nga tregjet ndërkombëtare, CETEP po punon gjithashtu në përmirësimin e cilësisë së produktit dhe punës së kualifikuar përmes trajnimeve mbi standartet ndërkombëtare të cilësisë dhe sigurisë.

Rreth Kutia

Kutia është një kompani e re në sektorin e TIK dhe ka selinë në Prishtinë, Kosovë. Që nga themelimi i saj në 2013, ajo është specializuar në zhvillimin e ueb faqeve dhe zhvillimin e celularëve. Aktualisht, kompania ka 28 punonjës të brendshëm, kryesisht zhvillues të softuerëve kompjuterikë, dizajnerë dhe menaxherë të projekteve. Përfunduar, Kutia ka një grup ekspertësh të cilët mbështesin kompaninë në projekte të ndryshme.

Në fillim, Kutia ishte aktive vetëm në zhvillimin e ueb faqeve, por me kalimin e viteve dhe përfunduar shkak të rritjes së kërkësës, ajo filloj të ofronte aplikacione në nivel të ndërmarrjeve, të tilla si solucione përfunduar rritur vëllimet e saj të eksportit në mënyrë të konsiderueshme dhe tani bën biznes kryesisht me klientë nga Norvegjia dhe Suedia përfunduar eksportet në Zvicër dhe Gjermani.



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)
Ajencia kryesore e ekzekutimit	Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH
Partnerët Implementues	Shoqata e Teknologjisë së Informacionit dhe Komunikimit të Kosovës (ShTIKK)
Masat mbështetëse për Kutia	<p>Informacionet dhe trajnim: - Trajnim/Punëtoria mbi modalitetet e promovimit të eksportit.</p> <p>Bashkëpunimet e reja afariste jashtë vendit: - Pjesëmarrja në B2B dhe panaire tregtare me qëllim gjetjen e partnerëve të rinx afarist dhe hyrjen në tregjet e eksportit</p>

Për më tepër, ishte me vlerë për Kutia të shihte se çfarë po bëjnë kompanitë e tjera në këtë fushë dhe cila është faza e zhvillimit të tyre. Kutia përfitoi shumë nga mësimi për ekosistemin dhe përdori informacionin për të përshtatur shërbimet e tyre ose për të kaluar në teknologji specifike. Përmes zgjerimit të rrjetit të saj dhe informacionit të marrë në lidhje me tregjet e huaja, kompania ka besim se do ta zgjerojë shtrirjen e saj në këto tregje eksporti në të ardhmen. Përmes pjesëmarrjes në ngjarje të tillë ndërkombe të, Kutia ka qenë në gjendje të ndërtojë vetëdijen e brendit e cilës u rrit më tej përmes rekondimeve gojë më gojë. Si pasojë, Kutia shënoi një ndryshim në klientelë në vitet e fundit dhe ishte në gjendje të rrisë aktivitetet e saj të eksportit, si dhe të hyrat e saj.

Përveç B2B-ve dhe panaireve tregtare jashtë vendit, Kutia gjithashtu mori informacione të rëndësishme për eksportin përmes disa punëtorive të organizuara nga CETEP dhe ShTIKK. Në këto trajnime, të cilat ndodhën para vizitave në B2B dhe panaire, kompanisë siguroi informacione të rëndësishme dhe të dobishme. Në këtë mënyrë, Kutia mësoi për portofollet e partnerëve të mundshëm, kuptoi më mirë se si ata punojnë dhe veprojnë dhe se si ata mund të bëjnë biznes në të ardhmen. Në të njëjtën mënyrë, edhe udhëzimet me shkrim të cilat u ofruan nga ShTIKK kanë rezultuar të dobishme.

Përmes këtyre takimeve dhe trajnimeve, Kutia ishte në gjendje të përmirësonë ndjeshëm cilësinë e shërbimeve të saj. Kur fillon bashkëpunimin me klientët jashtë vendit, gjëja e parë që bën Kutia është kontrollimi i strukturës dhe proceseve përkatëse të tyre. Në veçanti procedura e sigurimit të cilësisë është më e plotë kur punoni me klientë të huaj pasi këta klientë presin cilësi më të lartë kur paguajnë çmimë më të larta. Gjithashtu, Kutia mësoi shumë rreth menaxhimit të cilësisë dhe komunikimit që i ka bërë proceset më produktive dhe fitimprurëse.

Sipas kompanisë, të jesh anëtar i ShTIKK është shumë e vlefshme. Përveç trajnimeve të ndryshme, Kutia regullisht merr email-a me udhëheqje të reja biznesi nga një konsulent i jashtëm i kontraktuar nga projekti CETEP përmes ShTIKK. Sipas Kutia, ajo është një nga akterët më të rëndësishëm në ndërtimin dhe avancimin e sektorit të TI në Kosovë.

Me mbështetjen e ndryshme që mori Kutia, kompania ishte në gjendje të rrisë pjesën e saj të shërbimeve të eksportuara në mënyrë të konsiderueshme në 85% në 2019. Ajo përmirësoi më tej cilësinë e saj të shërbimit, e bëri të larmishme gamën e saj të shërbimeve, dhe është ende e hapur për të shqyrtau shërbime të tjera nëse kërkohet nga klientët.

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 Kutia

Teksti

Jeta Bucinca, Elisabeth Hobl

GIZ është përgjegjëse për përmbytjen e këtij publikimi.

Në emër të

Ministrisë Federale për Bashkëpunim
 Ekonomik dhe Zhvillim (BMZ)

Promovisanje izvoza u Kutia

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

Zašto je izvoz ključan 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 uveliko 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 ekonomske 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*



Radni ambijent u Kutia

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 Kutia

Kutia je mlada kompanija u ICT sektoru sa sedištem u Prištini, Kosovo. Od svog osnivanja 2013. godine specijalizovana je za veb programiranje i mobilno programiranje. Kompanija trenutno ima 28 zaposlenih, uglavnom softver programere, dizajnere i rukovodioce projekata. Osim toga, Kutia ima grupu eksperata koji podržavaju kompaniju u različitim projektima.

Kutia je na početku bila aktivna samo u veb programiranju ali je tokom godina i usled povećane potražnje počela da nudi aplikacije za preduzeća, kao što su rešenja za kadrovska pitanja i finansijske alatke, a kasnije je proširila svoj portfolio na mobilno programiranje. Kompanija je proteklih godina takođe značajno povećala obim svog izvoza i sada posluje uglavnom sa klijentima iz Norveške i Švedske ali takođe izvozi u Nemačku i Švajcarsku.

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-komunikacionu tehnologiju Kosova (UIKTK)
Mere podrške za Kutia	<p>Informacije i obuka:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Obuka/radionica o modelima za promovisanje izvoza. <p>Nova poslovna saradnja u inostranstvu:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Prisustvovanje skupovima sa drugim firmama i sajmovima da bi se našli novi partneri i ušlo na izvozna tržišta.

Uticaji saradnje sa CETEP-om

Kutia je 2018. godine počela da sarađuje sa CETEP-om koji je podržao kompaniju na dva različita načina. Prvo, putem potrške CETEP-a, Kutia je uspela da značajno proširi poslovnu mrežu. Drugo, kompanija je stekla znanje o uslovima koje je potrebno ispuniti da bi se bio konkurentniji na inostranim tržištima. Ova pomoć je pružena prvenstveno preko UIKTK – udruženja koje takođe dobija podršku CETEP-a.

Radi proširenja mreže, Kutia je učestvovala na različitim sastancima sa drugim kompanijama i sajmovima, koji su delom organizovani od strane CETEP-a i UIKTK-a. Jedan takav sajam je bio Kongres o digitalnoj budućnosti u Nemačkoj 2019. godine. Na ovom sajmu je započeta saradnja sa nemačkom marketinškom kompanijom koja još uvek traje. Od učešća na drugim sastancima sa drugim kompanijama i sajmovima, Kutia je imala indirektnu korist jer je obila priliku da se sretne sa potencijalnim klijentima i da im pokaže usluge koje nudi. Štaviše, predstavljanjem svog portfolija i usluga, Kutia je bila u stanju da pokaže potencijalnim klijentima iz cele Evrope nivo tehnologije i veština koje su dostupne na Kosovu. Otuda, čak i u slučajevima kada nije došlo do neposredne saradnje, obavljen je terenski rad za potencijalnu saradnju u budućnosti.

Osim toga, za Kutia je bilo vredno da vidi druge kompanije u oblasti rade i u kojoj fazi je njihov razvoj. Kutia je imala koristi u velikoj meri od učenja o ekosistemu i koristila je informacije da prilagodi svoje usluge ili da pređe na konkretnе tehnologije. Putem proširenja svoje mreže i informacija dobijenih o stranim tržištima, kompanija je uverena da proširi svoje dopiranje na ova izvozna tržišta u budućnosti. Preko učešća na ovim međunarodnim događajima, Kutia je bila u stanju da izgradi svest o robnoj marci što je dalje povećano putem usmenih preporuka. Kao rezultat toga, Kutia je obeležila promenu klijentele u proteklih par godina i samim tim je uspela da poveća izvozne aktivnosti, kao i svoje prihode.

Pored B2B i sajmova u inostranstvu, Kutia je takođe dobila informacije relevantne za izvoz putem nekoliko radionica organizovanih od strane CETEP-a i UIKTK-a. Na ovim obukama koje su organizovane pre poseta drugim kompanijama i sajmova, kompanija je dobila važne i korisne informacije. Samim tim, Kutia je naučila o portfolijima potencijalnih partnera, razumela je bolje kako rade i posluju i kako bi mogli da sarađuju u budućnosti. Na isti način su od strane UIKTK-a pružene pisane smernice koje su se pokazale korisnim.

Preko ovih sastanaka i obuka, Kutia je bila u stanju da značajno poboljša kvalitet svojih usluga. Kada započne saradnju sa klijentima u inostranstvu, prva stvar koju Kutia uradi jeste provera njihovog odgovarajuće uređenja i procesa. Procedura osiguranja kvaliteta je naročito opširna kada se radi sa inostranim klijentima jer ti klijenti očekuju viši kvalitet kada plate više cene. takođe, Kutia je naučila puno o upravljanju i komunikacijama, što je učinilo da procesi budu produktivniji i profitabilniji.

Po rečima ljudi iz kompanije, biti član UIKTK-a je vredna stvar. Pored različitih obuka, Kutia redovno dobija imejlove o novim poslovnim partnerstvima od spoljnog konsultanta koga je projekat CETEP unajmio preko UIKTK-a. Po rečima ljudi iz Kutia, on je jedan od najvažnijih igrača u izgradnji i unapređenju IT sektora na Kosovu.

Uz raznovrsnu podršku koju je Kutia dobila, kompanija je uspela da poveća svoj procenat izvoza usluga na 85% 2019. godine. Ona je dalje popravila kvalitet svojih usluga, unela raznolikost u asortiman svojih usluga a i dalje je otvorena da sagleda druge usluge ukoliko ih klijenti zatraže.

Objavljuje	Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH Registrovane 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	Kutia
Datum	Mart 2021	Tekst	Jeta Bucinca, Elisabeth Hobl
Dizajn	MLE group sh.p.k	GIZ je odgovoran za sadržaj ove publikacije.	
		Za	Savezno ministarstvo za ekonomsku saradnju i razvoj (BMZ)
		U saradnji sa	Innovation Centre Kosovo (ICK)