

Klientská rada cílí na zlepšování dialogu mezi státem a exportéry

Ovlivňovat směřování agentury CzechTrade a přispět ke zlepšení podpory, služeb a zahraniční sítě, kterou agentura českým exportérům poskytuje – to je cílem Klientské rady, která před několika dny zahájila svou aktivní činnost.

Agentura CzechTrade pokračuje v plnění vlastní exportní strategie na období let 2023–2026 a uspořádala první setkání Klientské rady CzechTrade. Tento poradní orgán se skládá ze zástupců vedení agentury, Ministerstva průmyslu a obchodu ČR (MPO) a zástupců exportérů a byl zřízen

za účelem zajištění efektivnějšího dialogu s klienty a exportéry. Cílem Klientské rady je mimo jiné definovat priority a požadavky exportérů a budovat zákaznické zkušenosti v oblasti internacionalizace a exportu.

První setkání Klientské rady CzechTrade přineslo nová doporučení

ke strategickému směřování agentury, řadu konstruktivních návrhů a zpětné vazby k novým službám a projektům.

„Klientská rada je klíčovým orgánem k prohloubení spolupráce s našimi klienty za účelem efektivního nastavení systému proexportní podpory v České republice,“ uvedl generální ředitel CzechTrade Radomil Doležal a dodal: „Naše střednědobá exportní strategie, jejíž plnění máme naplánované do roku 2026, se mimo jiné zaměřuje na budování zákaznické zkušenosti a na optimalizaci našich služeb, a Klientská rada

bude hrát v tomto směru zásadní roli. Umožňuje nám získávat přímou zpětnou vazbu od exportérů a díky tomu lépe cílit naše služby a podporu, což je pro naše klienty zásadní.“

Klientská rada má celkem 11 členů z řad klientů, vrcholového managementu a zástupců Ministerstva průmyslu a obchodu ČR. Prvního setkání se zúčastnilo 8 členů.

„Konkrétní nástroje a programy zahrnuté ve střednědobém plánu CzechTrade jsou výsledkem implementace Exportní strategie České republiky.

Pokračování na str. 2

Klientská rada cílí na zlepšování ...

Dokončení ze str. 1

Jedním z nich je Klientská rada, kde náplň jejich setkání, společně s odbornými znalostmi všech členů, významně přispěje k otevřenému dialogu mezi státem a exportéry a zjištění nových

Klientská rada se bude setkávat 4× ročně. Také další setkání rady budou zaměřena na strategické směřování agentury, zákaznickou zkušenost, požadavky klientů, rozvoj, inovaci a kvalitu služeb a přístupu ke klientům.

potřeb českých firem při podpoře v zahraničí," doplnil Rudolf Klepáček, ředitel odboru Podpory exportu Ministerstva průmyslu a obchodu ČR.

Zástupci významných exportérů jsou do Klientské rady voleni hlavními podnikatelskými reprezentacemi, jako je Svaz průmyslu a dopravy, Hospodářská komora nebo Asociace malých a středních podniků a živnostníků. Dále

zástupce nominuje CzechTrade a MPO ve spolupráci s vybranými oborovými svazy a asociacemi.

„Možnost být součástí Klientské rady je pro nás velkou výhodou. Můžeme přímo ovlivnit směřování agentury a přispět ke zlepšení podpory, služeb a zahraniční sítě, kterou CzechTrade poskytuje. Těšíme se na další spolupráci a setkání. Věříme, že společně můžeme dosáhnout dalších významných úspěchů na mezinárodních trzích,“ řekl Dušan Kožušník, jednatel společnosti Compelson, která naposledy s podporou CzechTrade exportovala například do Nigérie či Japonska. Rady se dále zúčastnili zástupci firem TOS Varnsdorf, Beznoska, Moram CZ, TSE spol. nebo Shark Aero.

Klientská rada se bude setkávat 4× ročně. Také další setkání rady budou zaměřena na strategické směřování agentury, zákaznickou zkušenost, požadavky klientů, rozvoj, inovaci a kvalitu služeb a přístupu ke klientům. Zřízení Klientské rady je dalším krokem k naplňování střednědobé strategie CzechTrade, která si klade za cíl posílit český export, rozšiřovat zahraniční síť a zajistit lepší podporu pro české podniky na zahraničních trzích. **/ok/**