

Bytom, dnia 29 lutego 2016 r.

Opinia na temat współpracy z RP CONSULTING**Referencje**

W I kwartale 2013 roku podjęliśmy decyzję o chęci wzięcia udziału w działaniu 6.1 „Paszport do Eksportu”, realizowanym w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka na lata 2007-2013. Jednocześnie rozpoczęliśmy też poszukiwanie firmy, która w optymalny dla nas sposób przygotuje wymaganą strategię internacjonalizacji – Plan Rozwoju Eksportu - a następnie wniosek o dofinansowanie w terminie rundy aplikacyjnej.

Działamy w branży **produkcji maszyn i urządzeń dla przemysłu wydobywczego w zakresie urządzeń wiertniczych samojezdnych i stacjonarnych, wykonywanych na indywidualne zamówienie**, w związku z czym zależało nam na znalezieniu partnera, który posiadać będzie odpowiednią wiedzę i umiejętności, aby poradzić sobie z tego typu branżą i produktem eksportowym poprzez przygotowanie odpowiednich badań rynku, przeprowadzenie analizy konkurencji oraz wyselekcjonowanie optymalnych pod kątem rozwoju rynków zagranicznych i sformułowaniu rekomendowanej strategii eksportowej.

W odpowiedzi na zorganizowany przez nas konkurs ofert zgłosiło się kilku potencjalnych wykonawców, niemniej jednak oferta firmy RP CONSULTING Rafał Pasterczyk okazała się najkorzystniejsza zarówno pod względem prezentowanego doświadczenia, jak i ceny usługi. Opracowany dokument zawierał m.in. analizy rynków zagranicznych oraz rekomendację dla ekspansji eksportowej na terenie: **Chin, Rosji, Białorusi i Ukrainy**. Potwierdzeniem dla jakości zrealizowanej usługi doradczej była pozytywna ocena Regionalnej Instytucji Finansującej dla złożonej przez nas dokumentacji aplikacyjnej (Plan Rozwoju Eksportu, wnioski o dofinansowanie) oraz uzyskanie dofinansowania dla naszego projektu. Taka ocena była też podstawą dla nas do podjęcia dalszej współpracy z RP CONSULTING i powierzenia tej firmie całościowej obsługi naszego projektu, związanej z jego monitorowaniem, prowadzeniem, rozliczaniem oraz wsparciem merytorycznym pod kątem wdrażania opracowanej strategii eksportowej, w tym także w zakresie wyszukiwania partnerów handlowych.

Konsultanci firmy RP CONSULTING przeprowadzili nas przez pełny **24-miesięczny** okres trwania projektu, który zakończył się 31 grudnia 2015 roku, przekazując nam na bieżąco niezbędne wskazówki w jaki sposób poprawnie realizować wskazane w harmonogramie projektu działania oraz w jaki sposób poprawnie kompletować dokumentację dotyczącą projektu, a następnie przygotowali dla nas wszystkie wymagane wnioski o płatności pośrednie oraz wnioski o płatność końcową, dzięki czemu zrefundowaliśmy założoną część poniesionych w projekcie wydatków. Dodatkowo nasza firma doradcza czuwała nad terminowością realizowanych przez nas działań, jak również współpracowała z nami podczas **wyszukiwania partnerów handlowych na terenie wybranych krajów (Chiny, Rosja, Białoruś)**, dzięki czemu dotarliśmy z naszą ofertą do kluczowych partnerów handlowych.

Pragniemy wyrazić zadowolenie z przebiegu całościowej współpracy, która trwała łącznie blisko **3 lata** oraz na tej podstawie udzielić rekomendacji dla RP CONSULTING, oceniając ją jako rzetelnego partnera biznesowego, który posiada wymaganą wiedzę i doświadczenie dla realizacji usług związanych z przygotowaniem i wdrażaniem strategii rozwoju eksportu.

Z poważaniem,

Compensus Sp. z o.o.
mgr inż. Krzysztof Gregorek
Prezes Zarządu

Compensus Sp. z o.o.
mgr inż. Leszek Kocot
Zastępca Prezesa Zarządu