



Praktyczny wymiar relacji B2B z kontrahentami z Azji Centralnej

**Bogusława Łysakowska-Będek
PHU TECHNOMEX Sp. z o.o.**

Grupa Technomex

Handel
krajowy

Produkcja

Serwis

Projekt

Dostawa

Uruchomienie
Serwis

1987

Handel sprzętem
rehabilitacyjnym



2025

Kompleksowe rozwiązania
dla oddziałów i ośrodków
rehabilitacyjnych- projekt,
dostawa, montaż,
uruchomienie, serwis
gwarancyjny i pogwarancyjny.









35 lat rozwoju działalności



Grupa Technomex



Grupa Technomex

 <p>Rehabilitacja onkologiczna</p> <p>➔</p>	 <p>Kompleksowa rehabilitacja</p> <p>➔</p>	 <p>ACX.rehab</p> <p>➔</p>	 <p>Hydroterapia</p> <p>Hydroterapia jako dział fizjoterapii to inaczej wodolecznictwo - ogólnie pojęta terapia przy zastosowaniu wody.</p> <p>➔</p>
 <p>Kinezyterapia</p> <p>Sprzęt do kinezyterapii umożliwia pracę z pacjentem w ćwiczeniach usprawniających, zwiększających zakres ruchomości.</p> <p>➔</p>	 <p>Neurorehabilitacja</p> <p>Nowoczesna neurorehabilitacja to nowe podejście do rehabilitacji neurologicznej po udarach, reedukacji chodu czy przywracania funkcji kończyny górnej.</p> <p>➔</p>	 <p>Fizykoterapia</p> <p>Fizykoterapia to jedna z metod fizjoterapii - to rehabilitacja z wykorzystaniem bodźców fizycznych.</p> <p>➔</p>	 <p>Ortopedia</p> <p>Ortopedia to dział medycyny zajmujący się diagnostyką oraz poprawę stanu w schorzeniach narządu ruchu</p> <p>➔</p>
 <p>Egzoszkielety pasywne</p> <p>Rozwiązania wspierające i zwiększające wydajność i bezpieczeństwo pracowników oraz rentowność firm w branży przemysłowej m.in. magazyny, firmy: logistyczne, budowlane, produkcja, automotive, itp.</p> <p>➔</p>	 <p>Trening funkcjonalny i sportowy</p> <p>Trening funkcjonalny pozwala na wzmocnienie mięśni i kondycji, bez rozbudowy masy mięśniowej.</p> <p>➔</p>	 <p>Sprzęt diagnostyczny</p> <p>Urządzenia do diagnostyki rehabilitacyjnej stosowane są przez fizjoterapeutów, lekarzy sportowych, w laboratoriach analizy ruchu, placówkach badawczych czy uczelniach.</p> <p>➔</p>	 <p>Rehabilitacja kardiologiczna</p> <p>Rehabilitacja kardiologiczna to przede wszystkim prewencja chorób serca i układu krążenia.</p> <p>➔</p>
 <p>Podnośniki i systemy odciążeniowe</p> <p>Firma Technomex od wielu lat oferuje podnośniki renomowanej firmy Hoyer.</p> <p>➔</p>	 <p>Sprzęt drobny i akcesoria</p> <p>Przedmioty, bez których nie da się wykonać wielu zabiegów oraz rzeczy ułatwiające codzienne użytkowanie oraz transport przyrządów - polecamy.</p> <p>➔</p>	 <p>Wypożyczenie sal gimnastycznych</p> <p>Proponujemy nowoczesne, trwałe w użytkowaniu tory, schody do nauki chodu, materace, mata do ćwiczeń, drabinki, ławeczki, piłki i wiele innych.</p> <p>➔</p>	

Grupa Technomex

2

TECHNOMEX SERWIS



G-EOs - system do reedukacji chodu (GEO)



RoboGait - robot chodu



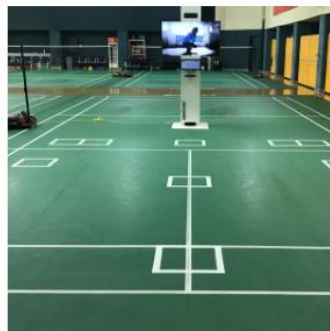
Ekso NR™ - egzoskielet rehabilitacyjny



BTS SMART - system do analizy ruchu



Contemplas TEMPLO® i Theia3d - system do analizy ruchu



h/p/cosmos speedzone - mobilna podłoga interaktywna

Formularz zgłoszenia reklamacji



Pobierz formularz zgłoszenia naprawy



↓ Pobierz formularz zlecenia przeglądu technicznego aparatów

+48 32 401 0350

✉ serwis@technomex.pl

Grupa Technomex

3

PRZYCHODNIE REHABILITACYJNE –X-REHAB

GLIWICE

POZNAŃ



Pomagamy kompleksowo:

- ❑ **Projekt** - Na przestrzeni 38 lat działalności zaprojektowaliśmy kilkaset ośrodków rehabilitacji medycznej. Były wśród nich: szpitale, przychodnie i centra rehabilitacyjne, domy opieki
- ❑ **Produkt** - Od niemal 4 dekad wprowadzamy na rynek Polski najwyższej klasy sprzęt rehabilitacyjny. Od 3 dekad produkujemy własne urządzenia służące rehabilitacji.
- ❑ **Serwis** - Bierzemy odpowiedzialność za nasze projekty i produkty. Dysponujemy w grupie firmą serwisową dającą bezpieczeństwo eksploatacji naszym klientom w kraju i za granicą.
- ❑ **Szkolenie** - Nasi eksperci szkolą, prowadzą warsztaty i szkolenia pomagające rozumieć przewagi i sprawnie obsługiwać sprzęt rehabilitacyjny.

Misja: Pomagamy dzięki technologii. Wspieramy rozwój placówek: medycznych, rehabilitacyjnych, sportowych, edukacyjnych.

EXPORT

- Sprzęt medyczny klasy I i IIa
(MDR, FDA, SFDA)
- Sektor B2B
(dystybutor)

System zarządzania jakością EN ISO 13485:2016

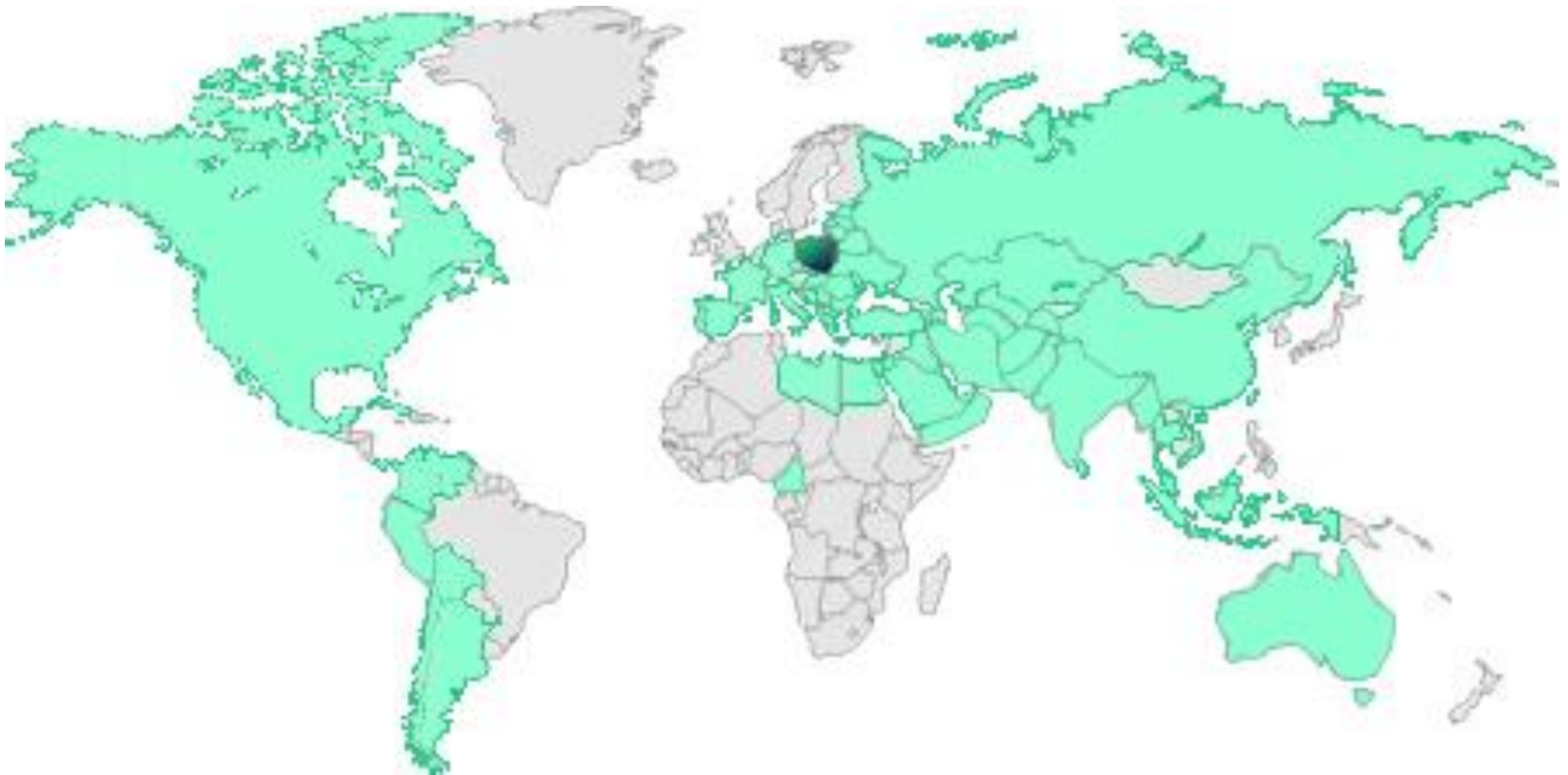
Numer rejestracyjny: SX 1497636-1

Organizacja: PHU TECHNOMEX Sp. z o.o.
Szparagowa 15
44-141 Gliwice
Polska

Zakres: Projektowanie i rozwój, produkcja, dystrybucja, instalowanie
oraz serwisowanie urządzeń do rehabilitacji i fizjoterapii.

EXPORT

Doświadczenia w eksporcie do różnych regionów świata



EXPORT

Doświadczenia w eksporcie do różnych regionów świata



23-12-2024

"Advanced 3D Spinal
Traction Masterclass" in
Ljubljana



28-10-2024

Training on TELKO and
ACX.Rehab system in
Amsterdam



24-09-2024

Training on ACX.Rehab
devices in Wuxi



29-02-2024

Workshop in Dubai on
training in VR
(ACX.Rehab devices)
and traction of the
spine (Platinum 3D
table)



28-10-2023

Platinum table and
ACX.Rehab devices
workshop in Baku

Wprowadzenie: rynki Azji Centralnej

Region Azji Centralnej, obejmujący **Kazachstan, Uzbekistan, Turkmenistan, Kirgistan i Tadżykistan**, dynamicznie się rozwija, korzystając z bogatych zasobów naturalnych oraz rosnącego zainteresowania inwestorów zagranicznych.

Każdy z tych krajów ma unikalne cechy gospodarcze, jednak łączy je wspólna historia, silne wpływy Rosji oraz rozwijający się sektor zdrowia.

Wprowadzenie: rynki Azji Centralnej

1. Kazachstan

- Największa gospodarka regionu (PKB ok. **270 mld USD**, **populacja 20 mln**).
- Zasoby ropy, gazu, uranu i metali strategicznych.
- Stabilne otoczenie inwestycyjne i największa siła nabywcza w regionie.
- Rosnące wydatki na ochronę zdrowia, duże zapotrzebowanie na nowoczesny sprzęt rehabilitacyjny i diagnostyczny.
 - ok. 872 szpitali (fluktuacja: 938 w 2000, 1085 w 2006, 773 w 2020)
 - plan modernizacji 32 szpitali powiatowych, budowy 655 POZ

Wprowadzenie: rynki Azji Centralnej

2. Uzbekistan

- Gospodarka o PKB ok. **80 mld USD**, największa populacja w regionie (**36 mln osób**).
- Stopniowe otwieranie się na inwestycje zagraniczne, reforma służby zdrowia.
- Dynamiczny rozwój prywatnych klinik i centrów rehabilitacyjnych.
- Rosnący popyt na sprzęt rehabilitacyjny w związku z wysokim wskaźnikiem schorzeń układu mięśniowo-szkieletowego.
ok. 1432 szpitali (50% rynek prywatny, rośnie ok. 30 rocznie)
plan modernizacji 32 szpitali powiatowych, budowy 655 POZ

Wprowadzenie: rynki Azji Centralnej

3. Turkmenistan

- Zamknięta gospodarka, PKB szacowane na ok. **45 mld USD**,
populacja 7mln (2,7-2,8?)
- Silnie uzależniona od eksportu gazu.
- Państwowa kontrola nad systemem opieki zdrowotnej,
ograniczony rozwój sektora prywatnego.
- Potrzeba modernizacji szpitali i sprzętu rehabilitacyjnego, ale
trudny dostęp do rynku.
ok. 68 szpitali

Wprowadzenie: rynki Azji Centralnej

4. Kirgistan

- Najmniejsza gospodarka w regionie (PKB **ok. 10 mld USD**, **populacja 7mln**), silnie uzależniona od przekazów pieniężnych emigrantów.
- Niski poziom inwestycji w sektor zdrowia, ale dynamiczny wzrost prywatnych klinik.
- Rosnące zainteresowanie sprzętem rehabilitacyjnym, zwłaszcza w sektorze prywatnym.

Ok. 126 szpitali (385 łóżek na 100tys mieszkańców)

1997-2020 racjonalizacja infrastruktury opieki zdrowotnej - spadek 450 do 135

Wprowadzenie: rynki Azji Centralnej

5. Tadżykistan

- Gospodarka o PKB **ok. 9 mld USD**, **populacja 10 mln.**, silnie uzależniona od przekazów pieniężnych z Rosji
- Niedoinwestowany sektor zdrowia, ale rosnące zapotrzebowanie na sprzęt medyczny
- Wysoki odsetek problemów zdrowotnych wynikających z trudnych warunków życia i pracy.

Ok. 426 szpitali



Technomex

Zapotrzebowanie na sprzęt medyczny

- Region boryka się z problemami zdrowotnymi, takimi jak schorzenia układu mięśniowo-szkieletowego, choroby sercowo-naczyniowe oraz urazy pourazowe.
- Rozwój nowoczesnych klinik i szpitali zwiększa popyt na sprzęt rehabilitacyjny i diagnostyczny.

Inwestycje w opiekę zdrowotną

- W Kazachstanie i Uzbekistanie wdrażane są reformy mające na celu modernizację sektora medycznego.
- Wzrost liczby prywatnych klinik zwiększa import zaawansowanego sprzętu rehabilitacyjnego.

Starzejące się społeczeństwo i wzrost liczby pacjentów wymagających rehabilitacji

- Wzrost liczby osób starszych i pacjentów po urazach generuje zapotrzebowanie na nowoczesne technologie rehabilitacyjne.

Zainteresowanie zagranicznymi dostawcami

- Wiele krajów regionu importuje sprzęt rehabilitacyjny z Europy, Chin i Rosji.
- Lokalni dystrybutorzy poszukują partnerów oferujących nowoczesne rozwiązania w dziedzinie rehabilitacji

Wyzwania w relacjach z kontrahentami z Azji Centralnej

- Bariery językowe i komunikacyjne
- **Różnice w regulacjach prawnych i standardach**
- Logistyka i zarządzanie łańcuchem dostaw
- **Radzenie sobie z konkurencją lokalną i międzynarodową**

Kluczowe czynniki sukcesu w relacjach B2B

- Zrozumienie lokalnej kultury biznesowej
- Budowanie zaufania i długoterminowych relacji
- **Dostosowanie oferty do specyficznych potrzeb rynku**
- **Znaczenie wsparcia posprzedażowego i serwisu**

Strategie radzenia sobie z wyzwaniami

- **Szkolenia i edukacja dla partnerów i klientów**
- **Elastyczność w negocjacjach** i dostosowywanie się do zmian rynkowych
- **Wykorzystanie nowoczesnych technologii w komunikacji** i zarządzaniu
- Inwestowanie w lokalne zasoby i przedstawicielstwa

DOŚWIADCZENIA WŁASNE

- sprzedaż przez 1 lokalnego dystrybutora (Kazachstan / Uzbekistan)
- nowe ograniczenie: preferowana lokalna produkcja
- ograniczenia w wysyłce towarów również na inne kierunki tranzytem przez Rosję: m.in. Kazachstan (ECONOMICALLY CRITICAL GOODS LIST)

Uzbekistan - coraz częstsze zapytania z niemieckich firm

Kirgistan - bezpośrednie zapytania od klientów końcowych

Turkmenistan - nowe projekty: prywatne sanatorium, projekty rządowe (roboty chodu)

Tadżykistan - pojedyncze zapytania

INNE RYNKI: ROSJA - UKRAINA

2022 zawieszenie współpracy z Rosją (wieloletni dystrybutor)

od 2022 wzrost sprzedaży na Ukrainę poprzez lokalnego dystrybutora,

- odbudowa zniszczonych ośrodków oraz potrzeba tworzenia nowych ukierunkowanych na ofiary wojny (UNBROKEN)
- ograniczenia w wysyłaniu trenerów, serwisantów i innych pracowników na Ukrainę
- zakłócenia łańcuchów dostaw spowodowane m.in. wojną na Ukrainie
- zwiększenie kosztów produkcji (wyższe ceny komponentów, wyższe koszty własne)
- ograniczenia w wysyłce towarów również na inne kierunki tranzytem przez Rosję: m.in. Kazachstan (ECONOMICALLY CRITICAL GOODS LIST)

INNE RYNKI: CHINY

- sukcesywny spadek sprzedaży na rynek chiński po 2020 roku
- ograniczenia certyfikacyjne dla sprzętu medycznego
- preferowana produkcja własna
(+ problem: kopiowanie technologii)

„Rachunek sumienia”

1. Produkt

- czy jest dostosowany do danego rynku (*odpowiednie zasilanie, regulacje prawne*).
- czy jest na niego zapotrzebowanie, jaka jest konkurencja? Wbrew pozorom brak konkurencji, może oznaczać brak zapotrzebowania na dany produkt. *garnek do gotowania ryżu w Polsce*
- czy jesteśmy zmodyfikować produkt na potrzeby klienta? (*na przykład nam klient z Zatoki Perskiej powiedział, że nie kupi urządzenia dopóki nie usuniemy śrub widocznych na panelu*)
- czy jesteśmy w stanie zwiększyć produkcję przy zwiększeniu zapotrzebowania?

2. Pracownicy

- osoba odpowiedzialna za sprzedaż ze znajomością języka obcego Zwróć uwagę na konieczność przygotowania dokumentów sprzedażowych w języku angielskim. Czyli nie tylko komunikacja na poziomie sprzedaży, ale cała obsługa procesu.
- księgowość - czy ma wiedzę i znajomość zasad rozliczania podatkowego wewnątrz Unii, oraz eksportu poza jej granice. Jakie dokumenty są potrzebne w obu przypadkach?
- logistyka - czy mamy podstawową wiedzę międzynarodowych warunkach sprzedaży tzw. Incotermsach, o procedurach celnych wymaganych przy eksporcie, czy nasz produkt klasyfikowany jest jako bezpieczny i może być przewożony każdym rodzajem transportu
- czy będziemy w stanie otrzymać Świadectwo Wolnej Sprzedaży i Certyfikat Pochodzenia jeśli klient o nie poprosi?
- czy personel ma możliwość zwiększenia swoich kwalifikacji? Może warto zastanowić się nad ukierunkowanymi szkoleniami zanim rozpoczniemy eksport towaru.

3. Rynek

- zbadaj te rynki, które mają dla Ciebie największy potencjał
- sprawdź regulacje prawne dotyczące sprzedaży na wybranym rynku (certyfikaty, procedury, koszty)
- zanalizuj konkurencję na tych rynkach

Możesz skorzystać z ofert firm wspierających eksport i badających rynki. Większość tych firm wykonuje analizę porównawczą poprzez kody celne HS.

„Rachunek sumienia”

Działania

Zastanów się w jaki sposób chcesz działać na danym rynku. Zdecydowanie łatwiej zacząć jest przez budowanie sieci dystrybutorów, aczkolwiek na niektórych rynkach dużo lepiej widziane są lokalne marki - np. w Niemczech gdzie warto otworzyć lokalną spółkę. Gdzie więc szukać partnerów, dystrybutorów?

- targi - pamiętaj, że nie musisz od razu być wystawcą. Na początku warto odwiedzić lokalne targi, zobaczyć jakie firmy się wystawiają, jakie produkty oferują. Jest to też pierwsza szansa nawiązania kontaktów, może któryś z wystawców będzie zainteresowany rozszerzeniem oferty o nasz produkt. Dopytaj o charakter targów, niektóre targi są bardziej adresowane do pośredników i dystrybutorów, inne będą adresowane do klientów końcowych
- misje handlowe - koniecznie przeczytaj program, zastanów się czy na pewno jest ona adresowana do Ciebie. Czy koszty są współmierne do potencjalnego zysku? Czy zaplanowane spotkania mają szansę być interesujące?
- firmy pomagające w nawiązaniu kontaktów i wyszukiwaniu dystrybutorów. Zapoznaj się dobrze z ofertą i zastanów. Z całą pewnością taka firma będzie wsparciem, ale to że przedstawi Ci ofertę potencjalnych 10 firm, niestety nie oznacza, że choćby z jedną z nich nawiążesz współpracę.

Wsparcie ze strony organizacji branżowych czy administracji publicznej

1. regularna współpraca z klastrami (Lubelska Medycyna, MedSilesia) w zakresie wymiany informacji pomiędzy członkami,
2. regularna współpraca z samorządem regionalnym w zakresie wsparcia internacjonalizacji (pomoc w opracowaniu strategii wchodzenia na rynki zagraniczne, prezentowanie firmy na wspólnych stoiskach regionalnych na targach AH2020, AH2021, Medica 2021)
3. współpraca z Izbami Gospodarczymi (Izba Przemysłowo - Handlowa Polska - Azja udział w targach konsumpcyjnych Ningbo 2023)
4. współpraca z PARP i Polską Organizacją Turystyczną / udostępnienia miejsca na stoiskach na AH2022, ExpoMed2022, KIHE, RehaCare oraz prezentacja naszych materiałów na innych targach,
5. regularna współpraca z zagranicznymi biurami handlowymi PAIH w różnych destynacjach nt. rynków lokalnych

MARKETING

- strona internetowa (+SEO)
- media społecznościowe (B2B LinkedIn, B2C Facebook, instagram, tiktok)
- webinary, filmy promocyjno-szkoleniowe

https://my.matterport.com/show/?m=JTMzUiFk4mk&fbclid=IwAR0gxrWAvZW_r0t2Lvl_xx6SreEGDLbuQczjNfCrD-sC1bIByPGpk7YczWg





Dziękuję za uwagę

export@technomex.pl

+48 694 484 406

