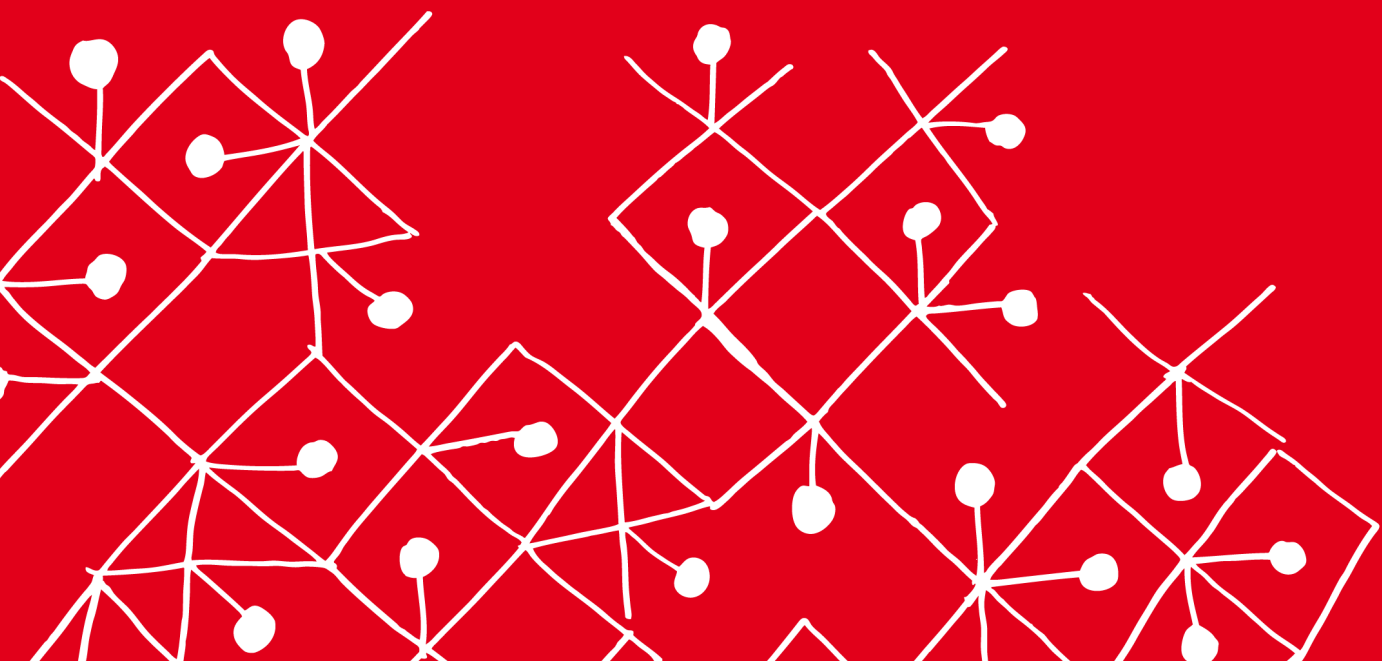


**Polska**



Wywiad z przedstawicielem polskiej  
firmy wchodzącej na rynek  
kanadyjski

2017-01-03 17:10:01



Rozmowa z Marcinem Leśniakiem, dyrektorem ds. rozwoju firmy "Budmat Bogdan Więcek" na temat planów ekspansji tej firmy na rynek kanadyjski.

**Rafał Pawlak, Kierownik WPHI:** - Panie Marcinie, reprezentuje Pan firmę „Budmat”, producenta materiałów budowlanych, proszę nam powiedzieć coś bliżej na temat działalności Państwa firmy i jej rozwoju.

**Marcin Leśniak, Dyrektor ds. Rozwoju "Budmat":** - Firma „Budmat” istnieje na rynku polskim od 1991 roku, początkowo jako mała firma by w perspektywie kilkunastu lat stać się liderem w branży pokryć dachowych. Obecnie zatrudniamy ok 1000 pracowników.

Firma specjalizuje się w produkcji blachodachówek modułowych, klasycznych, systemów orynnowania stalowego oraz PVC, profili zimnogiętych, trapezów czy też profili do suchej zabudowy

Dodatkowo nasza firma posiada flotę ok 250 samochodów ciężarowych świadczących usługi logistyczne po całej Europie.

Na dzień dzisiejszy firma prężnie rozwija się na rynkach europejskich, stale rozwijając i powiększając swoją sieć dystrybucji.

**RP:** - Jest Pan obecnie w Kanadzie, z naszych dotychczasowych kontaktów wiemy, że „Budmat” jest zainteresowany rozwojem dostaw swoich wyrobów na rynek kanadyjski. Co Państwa przekonało, iż rynek ten może być perspektywicznym dla Państwa firmy?

**ML:** - Głównym czynnikiem było to, iż Kanada należy do najdynamiczniej rozwijających się gospodarek świata, jak i fakt, że poziom dobrobytu tego kraju, wg wielu szacunków, należy również do najwyższych na świecie. Nie kto inny jak głównie zamożne społeczeństwo generuje PKB.

**RP:** - Nasza współpraca z Panem miała miejsce przy okazji największych w Kanadzie targów branży budowlanej „Building Show” w Toronto, na których skorzystał Pan z naszego stoiska do promocji wyrobów firmy „Budmat” na tych targach. Jak Pan ocenia użyteczność takiego stoiska, czy pomogło ono Panu w rozwijaniu kontaktów? I czy inne formy wsparcia Państwa firmy ze strony naszego Wydziału – takie jak chociażby przekazane dane kontaktowe do potencjalnych kontrahentów czy dane statystyczne dotyczące kanadyjskiego rynku materiałów budowlanych – były dla Państwa użyteczne?

**ML:** - Oczywiście uczestnictwo w takiej imprezie jak targi branżowe „Building Show” przyczyniają się do wzrostu rozpoznawalności danej firmy.

Formuła zaprezentowana przez Państwa Wydział, jak i udostępnienie przed targami informacji nt. potencjalnych firm stanowi cenne źródło informacji pozwalające na nawiązanie ciekawych kontaktów biznesowych.

**RP:** - A jakie dalsze plany związane z Kanadą? Czy podpisana niedawno umowa CETA, liberalizująca handel pomiędzy krajami Unii Europejskiej i Kanadą, Państwu pomoże po jej wejściu w życie?

**ML:** - Podpisana niedawno umowa CETA, pozwalająca na swobodny przepływ towarów pomiędzy UE a Kanadą, zapewne przyczyni się do wielu ułatwień w wymianie handlowej. Nie zapominajmy jednak, że wiele zależy od samych firm i oferowanych przez nie usług.

**RP:** - Dziękujemy za rozmowę i życzymy dalszych sukcesów na kanadyjskim rynku, nasz Wydział pozostaje do dyspozycji Państwa firmy i innych firm zainteresowanych wejściem na rynek Kanady.

**ML:** - Dziękuję serdecznie



**INNOWACYJNA GOSPODARKA**  
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



**MINISTERSTWO  
ROZWOJU**

**UNIA EUROPEJSKA**  
EUROPEJSKI FUNDUSZ  
ROZWOJU REGIONALNEGO



Projekt jest współfinansowany przez Unię Europejską ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego