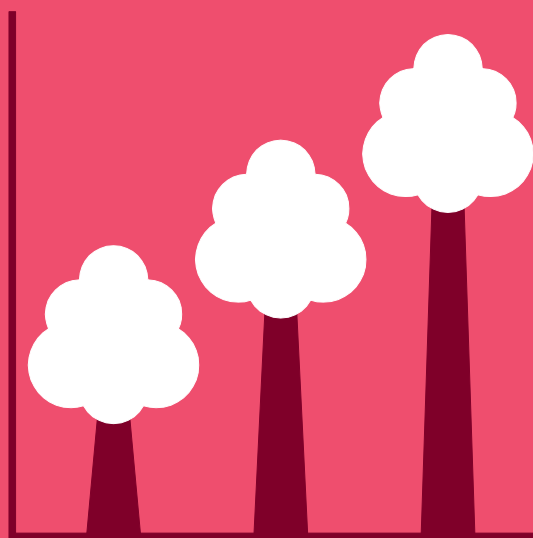


# Vreți să exportați mai mult? *Aflați cum.*

---

Cu finanțare din partea Fondului Special al Acționarilor BERD am ajutat Ciserom, un producător român de șosete, să înființeze un departament de export și să intre pe noi piețe, să dezvolte un sistem de bugetare anuală și să creeze un plan de investiții pentru modernizarea producției.



# Producător de șosete, România

**Am ajutat Ciserom (www.ciserom.ro), un producător român de șosete, să creeze un plan de investiții, să dezvolte un sistem de bugetare anuală și să înființeze un departament de export care a susținut creșterea vânzărilor internaționale cu 136%.**

Ciserom s-a înființat în 1927 în Sebeș și a experimentat multe schimbări în istoria sa de aproape 90 de ani. În tot acest timp, compania și-a păstrat statutul de producător premium al șosetelor românești de calitate, luptând pentru conservarea cotei de piață sub amenințarea importurilor cu preț și calitate scăzute. În 2012 compania s-a reinventat printr-un proces de rebranding, urmărind fidelizarea unui segment de piață modern, premium.

Cu o nouă identitate și planuri de a cuceri noi piețe, Ciserom ne-a abordat în 2013 pentru a găsi expertiza necesară concurenței la nivel internațional. Am pus compania în legătură cu Heimo P. Obernosterer, expert internațional cu peste 15 ani de experiență ca manager de top în industria textilă, conectat la o rețea vastă de contacte în piețe cu potențial.



Colaborând cu un expert internațional Ciserom a adus mai multă culoare pe piețele europene și a devenit un adevărat competitor internațional

Expertul a ajutat compania să:

- Efectueze o evaluare strategică a fiecărui aspect al activității companiei
- Prioritizeze zonele de dezvoltare și să traseze o direcție pentru creșterea națională și internațională
- Înființeze un departament de export și o bază de date cu 900 de contacte ale unor noi potențiali clienți, agenți și distribuitori
- Dezvolte un sistem de bugetare anuală pentru a îmbunătăți fluxul de numerar, a facilita deciziile legate de investiții și a stabili obiective clare de marketing și vânzări
- Creeze un plan de investiții pentru modernizarea facilităților de producție

La un an de la finalizarea proiectului compania și-a dublat vânzările la export, mărind în același timp cifra de afaceri cu 16%. De asemenea, Ciserom a utilizat noua bază de date pentru a lansa o campanie intensă de marketing direct în mai multe țări din UE. Mai mult, în 2015, compania a investit 600.000 de euro (50% contribuție proprie și 50% fonduri europene) în noi echipamente, urmărind dezvoltarea de produse noi, adaptate cererii și tendințelor internaționale.

„Suntem foarte mulțumiți de rezultatele obținute alături de BERD”, a spus Constantin Ispir, director general Ciserom. „În curând vom avea mai multe produse pentru noi piețe și capacitatea de a le duce acolo unde trebuie să ajungă”.

Ciserom și „șosetele care îți colorează ziua” au ajuns în 5 noi țări în ultimii 2 ani (Irlanda, Estonia, Finlanda, Israel, SUA) și se așteaptă să ajungă în multe alte piețe în anii care urmează.

[www.ebrd.com/knowhow](http://www.ebrd.com/knowhow)

Export  
**+136%**

Cifra de afaceri  
**+16%**

Număr de angajați  
**+7%**

Noi piețe de export  
**5**

Valoarea totală a proiectului  
**39.587 euro**