

Případová studie exportně orientovaného malého a středního podniku z ČR

Úspěšný vstup firmy Hlimont s.r.o. na srbský trh a založení Haviřovsko-karvinského kovo klastru

OBSAH

1	Úvod.....	1
2	Představení firmy Hlimont.....	1
3	Způsob navázání obchodní spolupráce se Srbskem	1
4	Identifikace tržní příležitosti a její využití	2
5	Zkušenosti a doporučení	3
6	Návazné aktivity.....	3
6.1	Rozšíření dováženého sortimentu ze Srbska	3
6.2	Spolupráce na úrovni klastru	3
7	Vyhodnocení obchodního spojení se Srbskem.....	4

1 Úvod

Případová studie je zpracována v rámci projektu zahraniční rozvojové spolupráce programu Aid for Trade Srbsko – „Význam klastrů pro rozvoj obchodu a malých a středních podniků s cílem inspirovat a být příkladem dalším českým firmám a klastrům ke vstupu na srbský trh. Případová studie se zaměřuje na společnost Hlimont a její vstup na srbský trh. Úspěšný vstup firmy na srbský trh je demonstrován na příběhu pana Milana, společníka firmy, na jeho studijní stáži v Srbsku a dalších aktivitách, které vedly k rozvoji obchodu mezi českou společností Hlimont s.r.o. a srbskou firmou Agroferocoop doo Temerin. Součástí studie je také popis vzniku Haviřovsko-karvinského kovo klastru a objasnění událostí, které k jeho vzniku přispěly.

2 PŘEDSTAVENÍ FIRMY HLIMONT

Firma Hlimont s.r.o. je rodinná firma podnikající v oblasti montáží a kovovýroby, založena byla v roce 2001 a v současnosti má 25 zaměstnanců. Původní zaměření firmy bylo v oblasti montáží (montáže technologického zařízení, řezací linky, pásové dopravníky), od roku 2010 jsou její služby rozšířeny o výrobu z oceli (plotové systémy, zábradlí, schody, branky, pojezdové brány, stříšky, různé stojany, klece, mříže, ocelové konstrukce pro průmyslové i stavební účely, plošiny, svícny, drobné kusové i sériové výrobky, výroba z kované oceli ad.), svařování kovů, autodopravu (auto s hydraulickou rukou - vnitrostátní a mezinárodní přeprava, expresní rozvoz zásilek, stěhování) a služby personální agentury (nabídka vlastních zaměstnanců ve strojírenských oborech – zámečníci, svářeči, brusiči, ad.).

3 ZPŮSOB NAVÁZÁNÍ OBCHODNÍ SPOLUPRÁCE SE SRBSKEM

V roce 2010 začal pracovat ve firmě Hlimont s.r.o. pan Milan, syn majitele firmy. V té době pan Milan studoval Vysokou školu podnikání a. s. v Ostravě, obor Ekonomie a podnikání. V roce 2012 se přihlásil do programu Erasmus pro mladé podnikatele, který začínajícím podnikatelům prostřednictvím stáže ve vybraném podniku v cizí zemi pomáhá získat znalosti k zahájení vlastního podnikání nebo provozování vlastního malého podniku (www.erasmus-entrepreneurs.eu).

Evropská komise schválila jeho žádost o účast v programu a přes zprostředkující organizaci (Jihomoravské inovační centrum) si pan Milan vybral firmu Agroferocoop doo Temerin v Srbsku – výrobce zemědělské techniky, ve které následně absolvoval pracovní stáž. Jihomoravské inovační centrum má díky svým projektovým aktivitám z předešlých let vytvořené kontakty na zástupce Vysoké školy v Novim Sadě v Srbsku a jejich partnera Vojvodina Metal Cluster. Panu Milanovi byl poskytnut seznam vybraných firem z Vojvodina Metal klastru, které projeví zájem o spolupráci v rámci programu Erasmus a z těchto firem si následně vybral firmu Agroferocoop doo Temerin, která je svým výrobním programem blízka společnosti Hlimont s.r.o. Firma se zabývá výrobou hydraulických válců, má zkušenosti s kovovýrobou, od 90. let vyrábí zemědělské stroje a techniku z oceli (nakladače za traktor, kultivátory půdy, postřikovače, cambridge válce a další, hydraulické válce do zemědělských strojů). Nejvíce obchodních aktivit má v okolí města Novi Sad, ale působí na území celého Srbska. Je jedním z nejvýznamnějších hráčů na domácím trhu ve svém oboru. Firma dále exportuje do zemí bývalé Jugoslávie a do Německa. Na německý trh se dostala po přímém oslovení německým partnerem, který jí vstup na německý trh zprostředkoval. Od své účasti v programu Erasmus si zástupci firmy slibovali získání informací o českém trhu a možném exportu vlastních výrobků.

Stáž ve firmě Agroferocoop doo Temerin byla zahájena v roce 2014 a trvala šest měsíců, kdy pan Milan střídavě pobýval v Srbsku a v ČR, z toho v Srbsku strávil celkem 3 měsíce. Po konzultaci s majitelem firmy byl zpracován plán studijní stáže, kdy hlavní náplní práce pana Milana bylo studium českého trhu se zemědělskou technikou (internet, schůzky s konkurencí, veletrh zemědělské techniky v Polsku), překlady, spolupráce na marketingové strategii firmy, účast na

výstavách a veletrzích a prezentace výsledků průzkumu českého trhu. Při své práci úzce spolupracoval a učil se od majitele firmy a byl v permanentním kontaktu s manažerem prodeje, studoval výrobní program a produktové portfolio firmy. Během stáže měl možnost seznámit se s podnikatelskými zvyklostmi a praktikami dané firmy. Úzká spolupráce a průzkum českého trhu vyústili v budoucí obchodní spolupráci obou firem v oblasti prodeje srbské zemědělské techniky na český trh.

4 IDENTIFIKACE TRŽNÍ PŘÍLEŽITOSTI A JEJÍ VYUŽITÍ

Již během stáže v rámci průzkumu českého trhu se zemědělskou technikou dospěl pan Milan k závěru, že sortiment firmy Agroferocoop doo Temerin může být zajímavý pro český trh. Vzhledem k zaměření firmy Hlimont s.r.o. převážně na stavební sektor (konstrukce pro průmyslové a stavební účely) a tehdejší nestabilitě v oblasti stavebnictví, firma hledala další možnosti a oblasti svého působení. Možnost rozšíření nabídky svých služeb o dovoz zemědělských strojů ze Srbska a jejich prodej na českém trhu proto velice uvítala. Se srbskou firmou byly na základě studijní stáže pana Milana vybudovány dobré obchodní kontakty, zástupci obou firem se měli možnost osobně seznámit, což významně napomohlo k vybudování vzájemné důvěry.

V průběhu stáže, v roce 2015, došlo k jednání ohledně možné spolupráce, konkrétně importu zboží (zemědělské stroje) ze Srbska do České republiky. S majitelem srbské firmy pan Milan domluvil konkrétní podmínky spolupráce. Firma Hlimont vytvořila pro propagaci srbské zemědělské techniky samostatnou internetovou stránku www.polnistroje.cz, jejíž součástí je také e-shop. Se skladovacími prostory na území České republiky nebylo z počátku počítáno. Po objednání zboží českým zákazníkem je kontaktován srbský partner a zajištěn převoz objednaného stroje ze Srbska přímo zákazníkovi. Převoz zajišťuje firma Hlimont s.r.o. V současné době je jeden stroj společnosti Agroferocoop doo Temerin uskladněn v prostorách firmy Hlimont s.r.o. a slouží k propagaci na různých akcích (Polní dny, veletrhy, apod.).

Každý dovoz či vývoz v režimu se třetími zeměmi (tedy zeměmi, které nejsou součástí Evropské unie), podléhá povinnosti vyclení na celním úřadu. Proto se pan Milan obrátil na Celní správu ČR, aby zjistil, zda bude muset platit za dovoz zemědělských strojů clo a jaké dokumenty bude v celním řízení potřebovat. S celním úřadem bylo prostřednictvím emailů vykomunikováno, že v tomto případě bude clo nulové. I tak je ale třeba vyplnit formulář celního prohlášení (součástí je prohlášení o zboží, kategorie pro celní sazbu, atd.), který dovozce předkládá celníkům při přechodu hranic.

Služby spojené s přepravou zboží vč. vyřízení celního prohlášení zajišťují tzv. spediční společnosti. Firma Agroferocoop doo Temerin v době plánování dovozu zboží do ČR již spolupracovala s konkrétní spediční společností v rámci dovozu zboží do Německa. Po komunikaci s touto spediční společností dospěl pan Milan k závěru, že bude pro firmu Hlimont s.r.o. výhodnější zajistit dopravu zboží vlastními silami (firma Hlimont s.r.o. vlastní nákladní automobil vhodný pro přepravu zemědělských strojů) a služby spediční společnosti využít jen pro vyřízení celního prohlášení. Vzhledem k menším rozměrům dovážených strojů je doprava realizována přes

vzdálenější (zajíždka cca 200 km), ale menší (pro automobily do 7,5 tun) celnici, kde není tak dlouhá čekací doba. Obvyklá čekací doba ve větších celnicích je až 20 hod.

Finančně je obchodní spolupráce domluvena tak, že po získání odběratele na českém trhu zajistí firma Hlimont s.r.o. převoz zboží ze Srbska přímo zákazníkovi. Firma Agroferocoop doo Temerin vystaví firmě Hlimont s.r.o. fakturu s delší dobou splatnosti tak, aby mohla být uhrazena až po zaplacení ceny zboží konečným zákazníkem. Takto dohodnutá spolupráce je možná na základě vzájemné důvěry obou partnerů, která vznikla při studijní stáži pana Milana v Srbsku. Díky takto nastavené spolupráci také není třeba řešit bankovní garance, úvěry či jinak zajišťovat finanční prostředky pro platbu srbskému obchodnímu partnerovi.

V obchodní spolupráci firma Hlimont s.r.o. nadále pokračuje, ročně odebírá od firmy Agroferocoop doo Temerin cca 10 strojů, pro které v ČR získává odběratele.

5 ZKUŠENOSTI A DOPORUČENÍ

Z vlastní zkušenosti oceňuje pan Milan především navázání osobních nikoli jen obchodních vztahů. Pro budoucí spolupráci obou firem a vzájemnou důvěru bylo velice důležité se poznat osobně, obchodnímu vztahu to dalo hlubší rozměr. Díky vzájemné důvěře mohou obě firmy obchodovat bez půjček a jiných bankovních garancí, protože ví, že jejich obchodní partner je spolehlivý.

Díky programu Erasmus získal pan Milan také jedinečnou šanci strávit v Srbsku delší dobu a poznat tak místní kulturu a zvyky, což velice pomáhá obchodním jednáním s dalšími firmami. Udržování mimopracovních vztahů se oběma firmám vyplácí také z hlediska dlouhodobé obchodní spolupráce.

6 NÁVAZNÉ AKTIVITY

6.1 Rozšíření dováženého sortimentu ze Srbska

Firma Hlimont s.r.o. nadále hledá nové možnosti a oblasti podnikání, snaží se rozšířit nabídku svých služeb a zvýšit tak stabilitu a konkurenceschopnost firmy jak na domácím trhu, tak v zahraničí. Na základě dobré obchodní spolupráce se Srbskem by chtěla nadále spolupracovat s firmou Agroferocoop doo Temerin a rozšířit dosavadní import zemědělských strojů o kovovýrobky. Za tímto účelem firma Hlimont s.r.o. v České republice založila novou firmu, pouze pro nákup a prodej výrobků ze Srbska.

6.2 Spolupráce na úrovni klastru

Další získanou znalostí z absolvované stáže bylo seznámení se s klastry a jejich filosofií. Firma Agroferocoop doo Temerin je členem srbského Vojvodina Metal klastru. Pan Milan se v rámci stáže věnoval poznávání dalších členů klastru a celkovému fungování klastru. S manažery klastru je dodnes v kontaktu. Výhody a možnosti, které členství v klastru nabízí, jej zaujaly natolik, že se po svém návratu do České republiky rozhodl založit klaster sdružující firmy v oboru kovovýroby.

O tomto záměru se na doprovodné podnikatelské misi premiéra Bohuslava Sobotky v Srbsku organizované Hospodářskou komorou ČR v září 2015 dozvěděla Pavla Břusková, prezidentka Národní klastrové asociace (NCA). Na této misi ji oslovili zástupci Vojvodina Metal klastru a informovali ji o stáži pana Milana a společných aktivitách firmy Hlimont s.r.o. a Vojvodina Metal klastru. Další komunikací s NCA získal pan Milan mnoho zajímavých informací ohledně klastrů, jejich smyslu, jak fungují, výhody a možnosti, které členství v klastru nabízí. Na základě těchto informací a zkušeností ze Srbska vznikl koncem roku 2015 Havířovsko – Karvinský kovo klastr, a to převážně z firem, se kterými firma Hlimont s.r.o. již dříve spolupracovala nebo spolupracuje.

Po založení Havířovsko-karvinského kovo klastru byla zahájena spolupráce s klastrem Vojvodina Metal cluster, z počátku na úrovni doporučení a rad a přenosu zkušeností ohledně fungování srbského klastru nově vzniklému klastru v České republice. Tato spolupráce je oboustranně výhodná. Nově vzniklý Havířovsko-karvinský kovo klastr může získávat cenné informace a zkušenosti od zkušenějšího a dobře fungujícího klastru v Srbsku a srbský klastr má díky spolupráci s českým klastrem možnost účastnit se projektů financovaných z evropských fondů, kde je většinou podmínkou účast partnera z členské země EU.

První společnou aktivitou bylo podání projektu do programu COSME na podporu mezinárodní spolupráce klastrů, který však nebyl úspěšný. V současnosti je podaný projekt (v partnerství celkem šesti zemí) na zkvalitňování klastrů prostřednictvím vzájemné spolupráce do programu COSME, výzva COS-APP-2016-2-05: Improving SMEs' access to public procurement. Dalším plánem je spolupráce na výzkumu a vývoji společného produktu obou klastrů a jeho uvedení na trh v obou zemích.

7 VYHODNOCENÍ OBCHODNÍHO SPOJENÍ SE SRBSKEM

Největším přínosem zahraniční stáže byla možnost osobně poznat podnikatelské prostředí cizí země skrze zkušenosti firmy působící na daném trhu, získat obchodní kontakty nejen na hostitelskou firmu, ale i na řadu dalších srbských firem podnikajících ve stejném oboru sdružených v klastru a navázání přímé obchodní spolupráce jak s firmou Agroferocoop doo Temerin (odběratelský vztah), tak na klastrové úrovni s Vojvodina Metal klastrem (projektové a výzkumné aktivity za účelem zvýšení konkurenceschopnosti zaangažovaných firem).

Možnost vycestovat do cizí země, pobýt tam delší dobu a získat tam nejen obchodní kontakty, ale i vybudovat si řadu osobních kontaktů a získat tak důvěru obchodních partnerů je určitě jedinečnou a vysoce ceněnou zkušeností, kterou pan Milan všem vřele doporučuje.