



ASOCIACE MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ A ŽIVNOSTNÍKŮ ČR
ASSOCIATION OF SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES AND CRAFTS CZ
DIE ASSOZIATION DER KLEINEN UND MITTLEREN BETRIEBE UND HANDWERKER CZ

AMSP ČR



Evropa a my

Nová Evropa pro mě jako pro

Klempíře-Instalatéra

Tato brožura byla vydána v rámci The European PHARE Project SME FiT.

Tato brožura byla vytvořena za finančního přispění Evropského společenství. Názory publikované zde jsou pohledem Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR, a proto nemohou být v žádném případě chápány jako oficiální postoje Evropské komise.

1. Strukturální údaje k profesi klempíře- instalatéra

1.1 Strukturální údaje profese klempíře- instalatéra v České republice

V práci klempířů-instalatérů dochází k určitému překrývání s jinými řemesly, především jde o profese pokrývačů, montérů (též vlastně klempířů-instalatérů) a tesařských mistrů. Tato překrývání nastávají především v oblasti tepelné a zvukové izolace. Řada podniků má 2 nebo i více autorizací v rámci předmětu podnikání, proto je velmi těžké získat odpovídající statistické údaje přímo k vlastní profesi.

Obecně lze konstatovat že rozvoj ve stavebnictví, které se rozvíjí v řádu desítek procent vedlo ke zvýšení počtu OSVČ v této profesi a zároveň došlo k posílení profese ve stavebních firmách, které provádějí stavby tzv. na klíč.

Vlastní průměrná velikost klempířské firmy představuje 1 – 4 zaměstnanci a tento ukazatel nelze porovnat s dalšími zeměmi EU, neboť např. v Německu a Švýcarsku je tato profese zahrnuta statisticky v jedné skupině s instalatéry – montéry. V ČR navíc neexistuje profesní sdružení, které by disponovalo přesnějšími údaji. Lze předpokládat, že firmy a společnosti v dalších členských zemích EU dosahují přibližně porovnatelnou velikost podniku což není překvapující, protože 90% všech firem v Evropské unii má méně než 10 zaměstnanců a jen přibližně 1% všech podniků má více než 500 zaměstnanců. Jeden švýcarský průzkum ukazuje, že podniky s nejlepšími ekonomickými výsledky jsou podniky s 6-9 zaměstnanci a podniky s více než 20 zaměstnanci. Pokud jde o strukturu odvětví – tu není třeba nijak měnit.

**Změny ve
struktuře této
profese se
nepředpoklá-
dají**

Výše uvedený problém překrývajících se činností má za následek, že je velmi těžké určit relevantní tržní podíl této profese. Restaurátorské činnosti představují velkou část profese klempíře-
instalatéra. Objednávky klempíře-
instalatéra pocházejí z velké části (kolem 90%) z místní oblasti do 50 km od sídla dané firmy, přičemž objednávky ze širšího okolí (do 200 km) jsou celkem řídké a zahraniční objednávky představují více méně jen výjimku z tohoto pravidla. Kromě toho se tento typ firem zřizuje především v malých městech s méně než 10 000 obyvateli. Toto jen podtrhuje typické vlastnosti tohoto řemesla, především to, že klempíři pracují především v regionálním prostředí, blízko ke svým zákazníkům jako i skutečnost, že využívají svou malou velikost firmy k pružnému přizpůsobování požadavkům zákazníků, což jim zabezpečuje patřičný tržní potenciál, vytiženost a i obrát. Regionální rozdíly ve stavební kultuře a různé požadavky podle klimatických oblastí dokonce i v různých evropských zemích ovlivní nepochybně též budoucnost vzdělávání v této specifické oblasti – budou spíše bránit meziregionálním aktivitám.

Největší problémy pro firmy představují průměrný podíl vlastního kapitálu a nedostatečné zisky. Jeden z možných důvodů pro tuto situaci může být mimořádná slabost, nedostatečnost v oblasti materiálové ekonomiky a kalkulaci. Nejnovější technologický rozvoj zvýšenými kapitálovými požadavky a nedostatek kvalifikované práce budou představovat pravděpodobně nejvýraznější problémy pro české klempíře-
instalatéry v budoucnosti.

**Hlavní
problémy
představují
podíl vlastních
aktiv a nízká
ziskovost**

1.2 Porovnání mzdových nákladů v rámci Evropy

Stále více podnikatelů si klade stejnou otázku - jak ovlivní integrace trhů vývoj přeshraničních výkonových toků. Strach z nové konkurence je silnější v určitých oblastech činností. Očekávání a doufání v lepší příležitosti, které je možné dosáhnout rychleji v některé sousední nebo v jiné členské

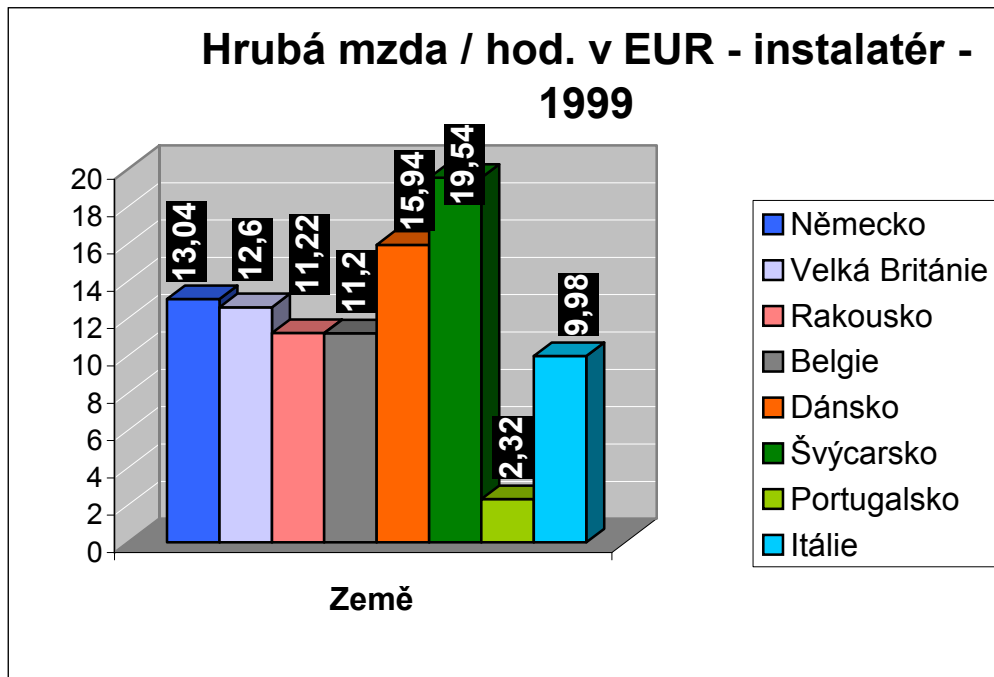
zemi EU se však stále jasněji prosazují. Tyto obavy i nadále vyvolávají diskuse o konkurenceschopnosti daných odvětví. Z tohoto důvodu mezinárodní unie pokrývačů a klempířů–instalatérů v Paříži začala kompilovat pravidelné studie týkající se vývoje nejdůležitějších výdajů v oblasti technologií.

Jeden z nejdůležitějších výdajů je cena práce a sociální náklady. Jejich vývoj v některých evropských zemích v roce 1999 je uvedený v následujících grafech. Čísla jsou shrnuta pro klempíře–instalatéra jakož i pro sanitárního instalatéra, přičemž další čísla momentálně nejsou k dispozici. Tyto grafy ale ukazují alespoň tendence pokud jde o přeshraniční činnosti klempířů–instalatérů, sanitární instalace a řemesla zabývající se instalací topení a klimatizací.

Toto porovnání mezd vám poskytne určitý ucelený obraz o tom, co podnikatelé v těchto zemích principiálně platí za 1 pracovní hodinu – a to kvalifikovanému, přibližně 30letému klempíři–instalatérovi za to, že provádí svou práci pro zákazníka. Graf 1 ukazuje, že rozdíly v hrubé hodinové mzdě v rámci Evropy jsou stále velmi vysoké. Dánsko a Švýcarsko mají mnohem vyšší mzdy než například Itálie a Portugalsko nebo naše země, kde hodinová mzda představuje v této profesi 3-4 EUR. Některé částky hrubých mezd je třeba hodnotit opatrně: Abychom dosáhli přesnějšího porovnání, je nutné se podívat na graf 3 – který uvádí celkové náklady na práci.

GRAF 1 Hodinová hrubá mzda v EUR - klempíř–instalatér
1999

Porovnání hrubé
mzdy v rámci
Evropy

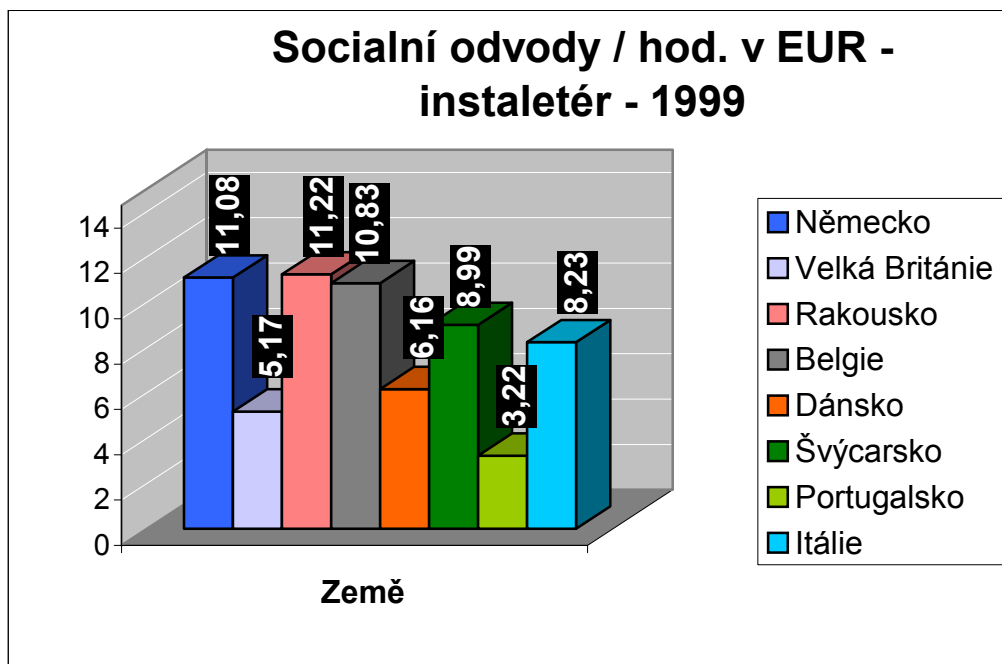


Zdroj: INTERNATIONAL UNION OF ROOFING AND PLUMBING CONTRACTORS - GCI-UICP
MEDZINÁRODNÁ ÚNIA STRECHÁRSKYCH A INŠTALATÉRSKYCH DODÁVATEĽOV - GCI-UICP

Následující graf 2 ukazuje sociální náklady v EUR na 1 hodinu a na 1 klempíře–instalatéra v některých evropských zemích v roce 1999.

GRAF 2

Sociální odvody / hodina v EUR - klempíř–instalatér, 1999

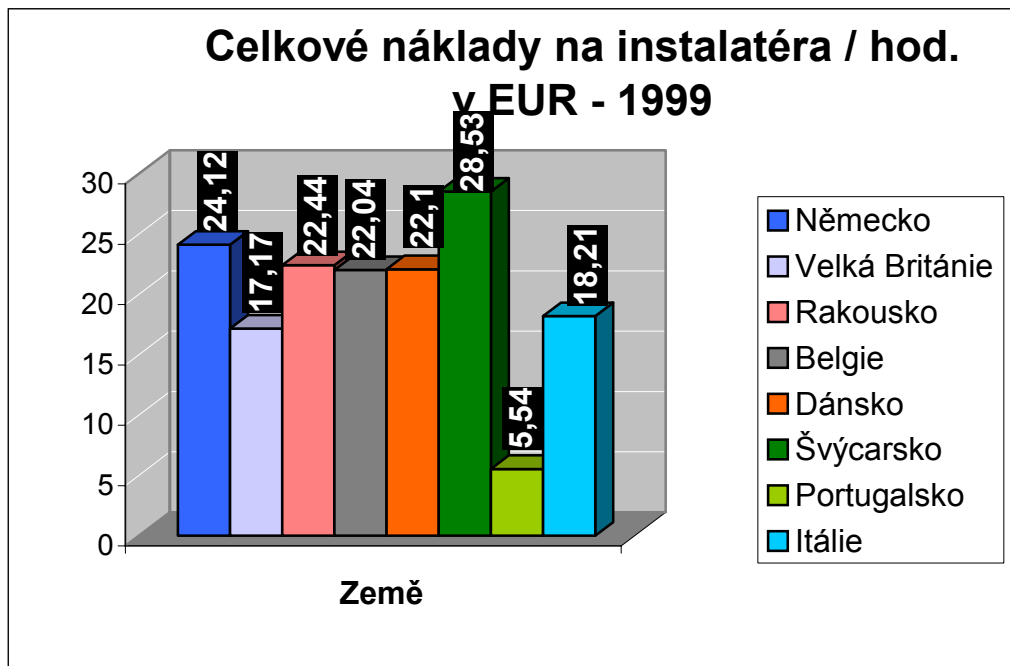


Zdroj: INTERNATIONAL UNION OF ROOFING AND PLUMBING CONTRACTORS - GCI-UICP
MEDZINÁRODNÁ ÚNIA STRECHÁRSKYCH A INŠTALATÉRSKYCH DODÁVATEĽOV - GCI-UICP

Graf 3 poskytuje přesnější informace především pro toto řemeslo jakož i pro klempířsko-
instalatérskou firmu pokud jde o skutečné personální náklady v porovnání s hrubou mzdou –
která je spíše zajímavá pro klempíře–instalatéra. Celkové pracovní náklady odrážejí rozdíly
v sociálních výdajích.

**Celkové náklady
na práci –
porovnání
evropských zemí**

GRAF 3

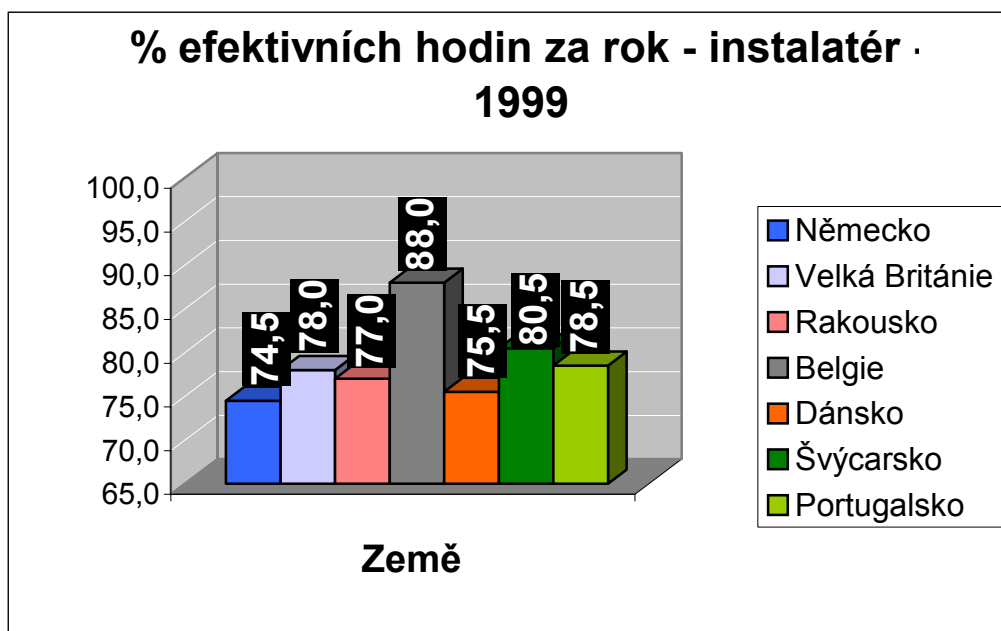


Zdroj: INTERNATIONAL UNION OF ROOFING AND PLUMBING CONTRACTORS - GCI-UICP
MEDZINÁRODNÁ ÚNIA STRECHÁRSKYCH A INŠTALATÉRSKYCH DODÁVATEĽOV - GCI-UICP

Poslední graf 4 informuje o přibližném % efektivních hodin v roce. To se pohybuje od 74,5% v Německu až po 88,0% v Belgii.

GRAF 4

% efektivních
hodin ročně



Zdroj: INTERNATIONAL UNION OF ROOFING AND PLUMBING CONTRACTORS - GCI-UICP
MEDZINÁRODNÁ ÚNIA STRECHÁRSKYCH A INŠTALATÉRSKYCH DODÁVATEĽOV - GCI-UICP

2. Dopady vstupu do EU na řemeslo klempíře-instalatéra

2.1 Volný pohyb zboží

Standardy (normy) a předpisy pro klempíře-instalatéry

Jaké jsou standardy a co přinesou řemeslníkovi?

Normy představují
kvalifikovaná
doporučení

Normy nepředstavují překážky, kterým by podnikatelé museli čelit. Jsou kvalifikovány jako doporučení, která mohou být dobrovolně podnikateli dodržována.

Jejich význam spočívá v tom, že představují významný krok směrem k právní jistotě. Čeští legislativci stejně jako veřejné kontratační subjekty stále více zohledňují standardy v technických záležitostech.

Normy (standardy) nepředstavují překážky, které by podnikatelé museli překonávat, jde o kvalifikovaná doporučení, které podnikatelé mohou dobrovolně dodržovat :

Mezinárodní normy vypracované světovou standardizační organizací ISO (International Organization for Standardization) nemusí být implementovány jako národní normy v České republice. Představují však podstatný základ pro sestavování národních jako i evropských norem.

Důležité mezinárodní normy pro řízení (management kvality) jsou ISO normy série 9000 až 9004. Byly vypracovány jako výsledek celosvětového trendu zvyšujících se spotřebitelských nároků pokud jde o kvalitu a měli by zabezpečit splnění očekávání zákazníka, aby skutečně dostal to, co si objednal a zaplatil v předpokládané a dokonalé kvalitě.

**Mezinárodní
normy**

Výsledkem aplikace norem série 9000 až 9004 by měl být systém QM – managementu kvality obsahující prvky specifické pro ten který podnik.

Stále více smluvních stran po celé Evropě vysloveně trvá na existenci příručky kvality v dané firmě jako předpokladu pro uzavření smlouvy.

**Národní
normy**

Národní normy (standarty) jsou technická pravidla, která vykazují vědeckou a technologickou úroveň jakož i ekonomický rozvoj.

Nejsou uvaleny "shora", ale jsou vypracovány právě těmi, kdo je bude aplikovat: podnikateli, představiteli vědy, veřejnými orgány a vlastními spotřebiteli. Tito lidé potvrzují v takzvaném výboru pro specializované normy, zda je dána skutečná potřeba nové standardizace a jestliže ano, připraví vhodné nové normy (standarty) ve smyslu těchto potřeb.

Evropské normy (Standarty - EN) jsou výsledky konsensu v CEN (European standardization committee) dosaženého delegáty národních standardizačních ústavů z členských zemí EU nebo EFTA a platí v každé členské zemi EU. Implementovat se musí i v Česku. V rámci CEN jsou všichni členové v zásadě rovnocenní. V hlasovacím procesu mají členové CEN "vážené" hlasy – s "váhou" podle počtu obyvatel v každé zemi.

**Evropské
normy**

Evropské normy se vypracovávají v takzvaných technických výborech (TC) CEN a to jen když

- je dána skutečná potřeba a
- taková mezinárodní norma neexistuje a ani se nepřipravuje.

V technických výborech (TC) spolupracují zástupci patřičné skupiny expertů z národních standardizačních orgánů. Národní normy musí být staženy pokud odporují evropským normám, aby se dosáhla co nejvyšší možná míra harmonizace těchto norem.

Evropské normy mohou představovat podstatné doplnění směrnic EU: Poslední směrnice EU vytyčují pouze základní požadavky, které musí být splněny u všech produktů, které se uvádějí na trh. Tyto podstatné, základní požadavky mohou být blíže specifikovány právě v evropských normách. Potom, je-li třeba, se pracuje podle těchto norem, musí se prokázat, že služby / produkty odpovídají evropským směrnici (prokázání shody).

Evropské normy slouží nejen pro snížení respektive odstranění obchodních překážek pro všechny členské země EU, kromě jiného slouží též na ochranu zdraví a bezpečnosti při práci. I když počet evropských norem značně naroste v nejbližších letech, potřeba specifických národních norem zůstane nadále zachována.

Následující evropské normy (a české normy jakož i návrhy norem jsou důležité pro profesi klempíře-instalatéra (jiné normy týkající se souvisejících oblastí a činností mohou být však taktéž relevantní):

**Důležité evropské
normy pro
klempíře –
instalatéry**

EN 501:1994

Střešní produkty z plechu – specifikace pro plně podpírané produkty ze zinkového plechu

EN 502:1999

Roofing products from metal sheet - Specification for fully supported roofing products of stainless steel sheet

EN 504:1999

Roofing products from metal sheet - Specification for fully supported roofing products of copper sheet

EN 505:1999

Roofing products from metal sheet - Specification for fully supported roofing products of steel sheet

EN 506:2000

Roofing products from metal sheet - Specification for self-supporting products of copper or zinc sheet

EN 507:1999

Roofing products from metal sheet - Specification for fully supported roofing products of aluminium sheet

EN 508-1:2000

Roofing products from metal sheet - Specification for self-supporting products of steel, aluminium or stainless steel sheet - Part 1: Steel

EN 508-2:2000

Roofing products from metal sheet - Specification for self-supporting products of steel, aluminium or stainless steel sheet - Part 2: Aluminium

EN 508-3:2000

Roofing products from metal sheet - Specification for self-supporting products of steel, aluminium or stainless steel sheet - Part 3: Stainless steel

EN 516:1995

Prefabricated accessories for roofing - Installations for roof access – Walkways, treads and steps

EN 517:1995

Prefabricated accessories for roofing - Roof safety hooks

EN 1013-2:1998

Light transmitting profiled plastic sheeting for single skin roofing - Part 2: Specific requirements and test methods for sheets of glass fibre reinforced polyester resin (GRP)

EN 1013-3:1997

Light transmitting profiled plastic sheeting for single skin roofing - Part 3: Specific requirements and test methods for sheets of polyvinyl chloride (PVC)

EN 1013-4:2000

Light transmitting profiled plastic sheeting for single skin roofing - Part 4: Specific requirements, test methods and performance of polycarbonate (PC) sheets

EN 1013-5:2000

Light transmitting profiled plastic sheeting for single skin roofing - Part 5: Specific requirements, test methods and performance of polymethylmethacrylate (PMMA) sheets

EN 607:1995

Eaves gutters and fittings made of PVC-U - Definitions, requirements and testing

EN 612:1996

Eaves, gutters and rainwater down-pipes of metal sheet - Definitions, classifications and requirements

German Institute for Standardization (Německý ústav pro normalizaci) 17 162 část 1
Flat steel products; hot-dip zinc coated strip

German Institute for Standardization (Německý ústav pro normalizaci) 52 141

Glass fibre fleece as layer for roof and waterproof sheeting; definition, designation, requirements

Stavební směrnice / Označení CE

Stavební směrnice

Směrnice o stavebních produktech (**Construction Products Directive**) se vztahuje na jakýkoli stavební produkt, který byl vyroben na to aby byl integrován permanentním (trvalým) způsobem do stavebních prací a to pro budovy i inženýrské stavby. Všechny tyto produkty musí splňovat podstatné požadavky příslušné směrnice, aby splňovaly požadavky pro značku CE v důsledku čehož mohou produkt umístit na jakýkoli trh v rámci Evropské unie. Značka CE ("CE Marking") pro stavební produkty je od 1.1.1995 povinná.

Jaká podstatná výkonnostní kritéria klade tato směrnice na stavební produkty?

- mechanická pevnost a stabilita
- ochrana zdraví a životního prostředí
- šetření energií a tepelné izolace.

Je však třeba poznamenat, že základní dokumenty pro všechny tyto oblasti stále chybějí.



- 'Značka CE' potvrzuje, že:

Značka CE

- Produkty jsou vyrobeny v souladu s harmonizovanými evropskými standardy (normami) - NEBO
- Je k dispozici evropské technické schválení (European Technical Approval) pro výrobu těchto produktů NEBO
- Produkty byly vyrobeny v souladu s uznávaným národním standardem (normou).

Kromě splnění technických požadavků, aby se vyhovělo směrnici, musí produkty splňovat též některé administrativní požadavky :

Vyhlášení shody

1. **Kontrola sériové výroby:** Výrobce musí být schopen dokázat, že používané výrobní metody vedou k výrobě konzistentního (sourodáho, trvalého) produktu. Je jasné, že výrobci, kteří už zavedli systém řízení a kvality (QM systém), který byl uznán za národní standard, jako je např. ISO 9000, velmi lehkou tuto podmínku splní, ale schválení ISO 9000 nepředstavuje nevyhnutelný předpoklad pro splnění této směrnice.
2. **Vyplnění prohlášení o shodě (konformitě);** - výrobce prohlašuje, že produkt splňuje požadavky Směrnice. Tento dokument musí obsahovat určité podrobnosti k tomu, jak výrobce toto tvrzení zdůvodňuje nebo dokazuje a musí se uchovávat po dobu 10 let od vytvoření.

2.2 Svobodný pohyb osob

Týká se podnikatelů i zaměstnanců – jsou to klíčová slova podnikání a liberalizace pracovního trhu.

Svoboda podnikání

Tato svoboda neznamena svobodu kvalifikace, ale svobodu ve smyslu „bez diskriminace“. Tato svoboda umožňuje mobilitu samostatně výdělečně činných a právnických osob a znamená též právo provádění svého povolání nebo založení vlastních podniků na celém území Evropské unie.

Svoboda podnikání pro OSVČ

Členské státy EU v žádném případě nejsou povinné v místě založení podniku přijmout totožná právní pravidla a předpisy. Rozhodly se však, že budou aplikovat stejný právní systém na obyvatele jiných členských zemí stejně jako na obyvatele vlastního státu.

Předpisy týkající se přístupu k zaměstnání v různých členských zemích EU jsou tak různé, že se žádná harmonizace ani v blízké budoucnosti nepředpokládá. Aby došlo k uskutečnění této svobody podnikání, vydala EU tzv. "Liberalizační směrnice" ("Liberalization directives").

Tyto směrnice se omezují na odstranění diskriminace, která existuje mezi členskými státy. Ty stanovují jasně, že jistá praxe v konkrétní profesi pro OSVČ bude uznána jako náhrada za chybějící certifikát způsobilosti hostující země.

6letá praxe pro OSVČ

Tyto přechodné směrnice se týkají též profese klempíře-instalatéra. Konkrétně to znamená, že průběžná 6 letá praxe na bázi OSVČ nebo v manažerské (řídící) pozici v jiné členské zemi EU bude uznána jako dostatečné prokázání způsobilosti. Oprávnění k výkonu této profese by se pak vydalo po prokázání této skutečnosti, což znamená kratší a méně komplikovaný postup.

V EU tyto předpisy existují už více než 25 let. Je třeba říci, že tyto směrnice měly za následek jen minimální mobilitu. Pro ilustraci, pouze 0,3% všech registrovaných začínajících firem v Německu bylo založeno cizími řemeslníky pocházejícími z jiných členských zemí EU, přičemž i tito pocházeli převážně ze sousedních zemí, např. z Holandska, Francie nebo Belgie.

Téměř žádná migrace do našeho státu

Když toto procento převedeme na zvýšení počtu firem, např. místní klempířsko-instalatérské firmy, tak nám vlastně vyjde téměř nulový pohyb cizích řemeslnických firem do naší země. To znamená, že tyto řemesla mají v rámci EU téměř výlučně lokální charakter.

Volný pohyb pracovních sil – mobilita práce (mzdová situace, ochota k mobilitě)

Občané Evropské unie mají právo založit podnik na principu OSVČ v kterékoli jiné členské zemi EU a s tím spojené právo nakupovat nemovitosti a půdu stejně jako právo volného přístupu ke vzdělávacím zařízením ve všech ostatních členských zemích. S tím je spojeno i vzájemné uznávání certifikátů, profesních tréninků (školení) a i jiných certifikátů (osvědčení) způsobilosti. Zaměstnanci z jiného členského státu EU podléhají stejným právním, sociálním i daňovým privilegiím jako místní občané. Totéž platí pro zaměstnání a pracovní podmínky a rovněž pro platby sociálních dávek.

2.3 Svobodný pohyb služeb

Občané EU nepotřebují pracovní povolení

... to se odlišuje od svobody podnikání v tom aspektu, že svobodné poskytování služeb se realizuje jen dočasně v jiné zemi než je země sídla dotyčného poskytovatele.

V Evropské unii mají občané právo pracovat v kterémkoli členském státě bez pracovního povolení. Tím je dána skutečnost, že vysoce kvalitní služby českých klempířů by mohly zažít perspektivně novou poptávku v sousedních státech stejně jako v budoucích členských zemích EU.

Pokud podnikatel pošle své zaměstnance poskytnout službu do jiné členské země, je hostitelská strana oprávněna rozšířit národní předpisy týkající se minimální mzdy jakož i tarifní hladiny též na zaměstnance těchto zemí.

3. Odhad vlivu vstupu do EU na klempířsko- instalatérské řemeslo

Možná očekávání ale i obavy českých klempířů-instalatérů v oblasti konkurenční situace po přistoupení do EU lze sumarizovat následovně :

3.1 Ceny materiálů

Klempíři obvykle nekupují své materiály od menšího počtu velkých výrobců, ale přednostně z velkoobchodu. Svě materiály nakupují přímo od výrobců jen částečně. Je třeba říci, že preferují též výhodné ceny v zahraničí.

3.2 Založení firem v České republice a českých podniků v dalších členských zemí EU

Obecně neočekáváme žádné velké migrační pohyby. To konec konců odpovídá též dosavadním zkušenostem v Evropské unii. Cizí firmy se pravděpodobně budou zakládat ve formě dceřinných společností velkých mezinárodních firem, zejména v oblasti plochých střech a centrálních prostorů.

**Neočekává se
žádná podstatná
migrace**

Kromě toho musíme ještě zohlednit možný vyšší výskyt velkých mezinárodních podniků s vlastní technikou – ale tento jev se bude omezovat na velké projekty nadnárodních firem.

Existuje jedno vážné riziko když především velcí dodavatelé budou spolupracovat se subdodavateli z ciziny. To však platí především v oblasti velkých veřejných zakázek. Tato závislost malých klempířsko-instalatérských firem v roli subdodavatelů velkých (zejména veřejných) zakázek je ale vnímaná kriticky.

3.3 Shrnutí

Je možno konstatovat, že čeští klempíři-instalatéři mohou přistupovat ke společnému trhu s vysokým sebevědomím. Tento optimismus se zakládá na skutečnosti, že podniky v této oblasti podnikání jsou orientovány na lokální oblast a poskytují specifické služby, které jsou typické přesně pro daný region. To znamená, že naši klempíři-instalatéři se nemusí obávat přímé konkurence zahraničních firem a nových dceřinných zahraničních podniků následně zřizovaných v ČR. Pouze v pohraničních oblastech je možné očekávat přímé dopady na místní podniky a to především ve formě pozitivních efektů, což znamená více objednávek a méně negativních dopadů ve formě zvýšené domácí konkurence. Očekává se taktéž snížení cen. Kromě toho může spolupráce s více podniky v rámci jednotného evropského trhu přinést značné výhody. Pro pružné malé podniky a dobře kvalifikovaný personál bude těchto obchodních příležitostí vždy dostatek.

4. Příležitosti a rizika pro klempíře-instalatéry po přistoupení k EU

Příležitosti a rizika pro klempíře-instalatéry v EU

Příležitosti:

- Lepší komerční šance na domácím trhu
- dlouhodobý růst v oblasti služeb
- zvýšení počtu spotřebitelů středního věku
- zlepšení zásobování
- pružnost výrobních systémů
- zrušení technických bariér

Rizika:

- silnější konkurence z ciziny
- vyšší technické nároky (standarty)
- udělení zakázek velkým firmám, které sídlí jinde
- koncentrační tendence na domácím trhu
- zvýšení ceny práce
- koncentrace produktivnějších velkých firem

5. Dlouhodobé faktory úspěchu a konkurenceschopnosti

Důležité faktory konkurenceschopnosti

- a) Kvalita prováděné práce
- b) Kvalita vzdělaných zaměstnanců
- c) Image a celkový vzhled přímo v terénu, při práci
- d) Kvalita použitých materiálů, nástrojů a strojů
- e) Specializace, orientace na trh
- f) Informace a konzultační služby
- g) Zohlednění pružnosti
- h) Dodržování termínů a postupů objednávek
- i) Snížení úrovně vnitřních výdajů

Seznam konkurenčních faktorů podtrhuje řemeslnický charakter tohoto odvětví. To znamená, že faktory typu „velmi vysoký tržní podíl“ respektive „velmi nízká cena“ sehrávají v této oblasti jen nízkou

důležitost. Dokonce i když si podniky stěžují na nízkou cenovou konkurenci (za nerealisticky nízké ceny), je jim jasné, že nízké ceny jako konkurenční faktor pro výkon řemeslnických služeb nejsou žádoucí a ani nejsou vnímány pozitivně. Ochota ke snížení cen přichází jen tehdy, když je to nevyhnutelné k dosažení plánovaného obrátu. Vytačení firmy z trhu v důsledku cenové konkurence nepatří mezi typické chování u decentralizovaných odvětví.

Podstatné jsou však i následující faktory úspěchu: zahraniční kontakty, standardizovaný způsob práce, nové materiály a technologie a vzájemná spolupráce, celoživotní studium, účast na seminářích, návštěvy veletrhů jakož i zapojení zaměstnanců do rozhodovacího procesu (motivace vzniká ze zodpovědnosti, mobilita vzniká z tvořivosti pracovníků).

Tato profese se bude muset přizpůsobit skutečnosti, že tradiční pracovní techniky budou nahrazeny novými technologiemi, např. novou technikou lepení studenými lepidly, vedlejším produktem vesmírného výzkumu. Taktéž kompletní nabídky střešních systémů budou představovat stále významnější trend v této oblasti, což bude vyžadovat mimořádně pružné firmy a jistě i silnější spolupráci – v první řadě s výrobním průmyslem v sousedních zemích na východě.

Tradiční techniky budou v budoucnosti nahrazeny

I v této oblasti řemesla se problém odpadového hospodářství (především likvidace odpadu) dostane stále víc do centra zájmu. Pro zákazníky a výrobce to představuje velkou výzvu do budoucnosti. Tato problematika pokrývá velký rozsah – od recyklování obalů až po opětovné použití stavebních materiálů a likvidaci stavebních materiálů ekologickým způsobem.

Problém odpadového hospodářství

Osobní pružnost a fantazie se též požaduje v oblasti akvizic: Firmy využívají různé technologie podle tržní situace, ale individuální přístup a doporučení ve formě osobních kontaktů sehrává nesmírně důležitou roli. Je důležité kontaktovat osobně relevantní architekty, stavitele (stavební mistry) jakož i stavební firmy. Zřídit si kontakty ve formě telefonního marketingu s využitím adresáta stavebních řemesel, reklamy, direct mailingu a pod. – zde je nechán prostor pro Vaši tvořivost.

6. Spolupráce v klempířsko-instalatérském řemesle

Počáteční pozice: V rámci této profese neexistuje fundamentální averze vůči kterékoli spolupráci. Je však potřeba vždy zohlednit, že hlavní motiv pro zřízení firmy je realizace vlastních nápadů, samostatná činnost a nápady. Před začátkem spolupráce je proto třeba naplnit několik podmínek:

- Firmy musí přesně zanalyzovat vlastní strukturu a problémovou pozici předtím, než začnou se spoluprací a určí, ve kterých funkčních oblastech má pro ně spolupráce vůbec smysl. Konkurenční situace a trh musí být důkladně přezkoumány a zohledněny.
- Musí existovat ekonomický důvod pro spolupráci pokud jde o obsah výkonů, a cíle a samotná spolupráce musí být přesně definována.
- Zvýšení výkonnosti kooperačních partnerů se musí dosáhnout přímo (jasné ekonomické výhody, snížení rizik, udržení trhu a rozvoj ... atd.).
- Důvěrný vztah mezi partnery předpokládá identifikaci společných zájmů v rámci této spolupráce a z dlouhodobého hlediska též vhodnou a úspěšnou formu managementu jako neustálou diskusi o strategických rozhodnutích. Tím se má zabránit možné ztrátě vlastní nezávislosti firmy jakož i vzniku nedůvěry vůči kooperačnímu partneru.

Ústřední oblasti spolupráce:

Ústřední oblasti spolupráce

a) Spolupráce v oblasti nákupu a materiálů : výhodou jsou zde nižší ceny, větší sortiment, nižší skladovací náklady, lepší informovanost o materiálech technologiích, společná kapitálová aktiva (autopark, paliva a pod.), lepší financování, lepší kalkulace materiálních potřeb ... atd.

b) Výpočtové záležitosti, organizace firmy, účtovní systém a daňové poradenství: Je to otázka společné akvizice, vývoje programů pro účtovní systémy (personální požadavky, účetnictví, nákladové kalkulace, registrace výkonů, účast na tendrech i fakturace).

c) Průzkum trhu a marketing

d) Školení v oblasti podniku a managementu, výměna zkušeností a podnikové poradenství:

Podnikatelé a zaměstnanci musí využívat stále vyšší kvalifikaci v konkurenci. Tato oblast spolupráce je už v současnosti velmi rozvinuta. Především výměna zkušeností přináší praktické zkušenosti pro mnoho firem. Taktéž společné podnikové poradenství pomáhá nejen šetřit náklady, ale generuje i dodatečné know-how.

Příležitosti a rizika je možné v konečném důsledku definovat jen individuálně

Další oblasti spolupráce

Dodatečné oblasti spolupráce:

- a) zabezpečení výkonu, finanční poradenství,
- b) spolupráce v personálním sektoru
- c) reklama
- d) právní poradenství

7. Otázky

Definování rizik a příležitostí podnikání – a vyvození správných důsledků znamená co nejpřesnější zodpovězení na množství otázek, pokud jde o:

- analýzu vlastního podniku a jeho pozice v konkurenčním prostředí
- rozvojové cíle
- vhodné strategie a opatření

Otázky vhodné pro podnikovou či konkurenční analýzu by mohly být např.:

- Jaký druh produktů / služeb nabízíme?
- Co nám jde mimořádně dobře?
- Jakým produktem dosahujeme jaké výsledky?
- S jakými skupinami zákazníků pracujeme?
- Jakými skupinami zákazníků dosahujeme jaké výsledky?
- Co je naším trhem?
- Proč omezujeme náš výkon právě na tomto trhu?
- Jaké druhy výhod či nevýhod má naše umístění?
- Kdo je našim nejsilnějším konkurentem, co se týče kapitálu a obrátu?
- Kdo z našich konkurentů je ten nejvíce inovativní?
- Jaké jsou naše nejdůležitější silné stránky a slabiny?
- Jaké plánovací a řídicí nástroje máme k dispozici?
- Jakou přesnost vykazují naše předběžné kalkulace v porovnání s následnou skutečností?

Otázky, týkající se rozvojových cílů mohou být např.:

- Jaké jsou naše nejpodstatnější silné stránky, které bychom dokázali předat našim zákazníkům mimořádně dobře a které by nás jasně diferencovali (delimitovali) od našich konkurentů?
- Proč by se zákazník rozhodl pro náš produkt – dokonce, i kdyby kvůli tomu musel cestovat dále?
- Jaké máme šance exportovat naše dodávky předcházejícím cílovým skupinám?
- Jaké máme šance, pokud chceme dosáhnout nové exportní cílové skupiny či dodavatelských řetězců?
- Jaké dodatečné náklady se vyskytnou, pokud zpřístupníme naše služby geograficky vzdálenějšímu zákazníkovi?
- Které cílové skupiny chceme oslovit intenzivněji / mimořádně (obzvláště) / exkluzivně?
- Které produkty nebo produktové skupiny je nutné dále podporovat / spustit?
- Které služby je potřeba posílit?
- Které marketingové činnosti mohou silněji ovlivnit náš obrat?

Příklady otázek, týkajících se definice vhodných strategií a opatření:

Co všechno musíme podniknout pro to, abychom dosáhli našim cílům, např. v těchto oblastech:

- vztahy se zákazníky
- nabízený sortiment
- poskytnutí služby
- marketing a reklama
- nákladová struktura
- plánování a řízení
- kalkulace

Kdo je zodpovědný za výkon opatření?

Kterým termínům musíme věnovat mimořádnou pozornost, pokud jde o individuální opatření?

Kdo je zodpovědný za koordinaci a řízení specifických opatření?

Důležité internetové odkazy pro veškeré záležitosti týkajících se EU:

- Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR (AMSP ČR)
www.amspcz.cz
- Svaz průmyslu a dopravy ČR (SP ČR)
- www.spcr.cz
- Zastoupení Evropské komise v České republice
<http://www.evropska-unie.cz/cz/>
- oficiální webové stránky Evropské unie (v češtině)
http://europa.eu.int/index_cs.htm
- EuroInfoCentrum
www.euroinfocentrum.cz
- Vláda ČR
www.vlada.cz
- UEAPME
www.ueapme.com

Další důležité odkazy:

- Čech instalatérů ČR
Přívorská 6, 181 00 Praha 8
tel.: +420 283 852 098
e-mail: cech.instal@volny.cz
- Členové cechu, nabídka služeb, spolupráce...
<http://www.instalater.cz>