



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

Pokrývače

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.

Autoři:

Prof. Mag. Stefan Hlawacek

Ing. Martina Orsulova

2003

S využitím příkladu EUROFIT Austria

1. Struktura a vývoj pokrývačského řemesla

Hlavní činnosti

Práce pokrývače je úzce spojená s činnostmi jiných řemesel, především s činností stavebního klempíře a tesaře. Především stavební klempíři vyrábějí nejen komponenty z plechu pro oblast střechy a střešní drenážní systémy, okenní desky, plášťové kusy pro komíny, ale i celé plechové střechy. Tesaři vyrábějí střešní trámy a někdy dokonce pokládají dřevěný šindel. Dochází k určitému překrývání, především v oblastech tepelné a zvukové izolace. Podle strukturální analýzy, 38,4% specializovaných členů skupiny uvedlo, že jejich hlavní ekonomickou činností je pokrývání (výroba střech) a 53,2% uvedlo pokrývání a instalátérské práce. Pro podstatné překrývání se činností těchto branží, ve smyslu výše uvedeného – se objevily určité problémy při sběru statistických údajů pokud jde o pokrývačské řemeslo v naší zemi jako i v EU. Podle samostatné statistiky ústředního statistického úřadu se podniky člení podle své hlavní činnosti. Údaje podle řemeslnického zařazení nejsou porovnatelné tak, aby byli začleněni v rámci jedné sekce. Společnosti musí získat jen autorizaci na uvedené řemeslo: Jako podniky mají tedy více řemeslnických oprávnění (autorizací), je možné je zahrnout do více sekcí.

V Evropě stejně jako i v naší zemi jsou zakázky pro pokrývače ze zahraničí jen výjimkou. To potvrzuje pravidlo, že téměř všechny zakázky pokrývačů – přibližně 90%, pocházejí z oblasti do vzdálenosti 50 km od podniku. Kromě toho, víc než 50% všech podniků se nachází v malých městech s méně než 10 000 obyvateli. Závěrem z těchto faktorů je, že pokrývači provádějí svoji živnost jen lokálně, kde vzhledem na velikost svého podniku též nacházejí většinu svého trvalého potenciálu, který jim přináší dostatečnou pracovní vytíženost a i obrát. Regionální rozdíly ve stavební kultuře jako i různé požadavky ve smyslu klimatických zón dokonce i v rámci evropských zemí by nepochybně ovlivnili také budoucnost specifického profesního vzdělávání jako i praktického výkonu této profese, což značně omezí meziregionální aktivitu. Materiál se současně nakupuje u několika výrobců (průmyslových koncernů) nebo ve velkoobchodu a v obou těchto oblastech existuje velmi silná tendence ke koncentraci. V sektoru šikmých střech je průmyslová výroba kontrolována několika málo dodavateli s vysokým tržním podílem, k čemž je třeba dodat, že tito dodavatelé jsou často kapitálově propojeni... Následně to má úzké spojení řemeslnických firem s těmito průmyslovými podniky, přičemž je zde zřetelné riziko jisté závislosti. Tato dodavatelská struktura vede k tomu, že dodavatelé i kupující mají velmi dobrý přehled o aktuální situaci na trhu a proto může jen stěží dojít k masivním cenovým rozdílům nebo rozdílům v poskytovaných dodacích podmínkách. Přestože rozšíření Evropské unie způsobí rozšíření nabízeného sortimentu, dodavatelé budou i nadále sehrávat důležitou roli, dokonce i při méně dominantní pozici na evropském trhu, zejména vzhledem k jejich propojení na zahraniční kapitál.

Hlavní slabinou našich firem je nízký firemní kapitál a nedostatečná zisková marže. Toto je největší problémy pro naše podniky. Problémem jsou rovněž slabiny v oblasti materiálového managementu a logistiky.

Technologický vývoj, který je typický svojí zvýšenou kapitálovou náročností a neustálým nedostatkem patřičně kvalifikovaných pracovních sí se ukazuje jako kritický aspekt pro ekonomickou budoucnost českých pokrývačů.

2. Dopad rozšíření EU na profesi pokrývače

2.1 Volný pohyb zboží

Vzájemné uznávání standardů a certifikátů přinese podstatné usnadnění činností v zahraniční oblasti. Pravidla pro některé produkty budou harmonizována a v principu budou vzájemně uznávána pravidla týkající se jednotlivých produktů což znamená, že národní certifikát produktu bude vzájemně uznávaný a aplikovaný v rámci celého vnitřního trhu EU. Konkurenční i dotační zákony a předpisy budou harmonizovány v plném rozsahu stejně jako zákony a předpisy pro veřejné soutěže (tendry).

a) Normy (standards) a pravidla pro pokrývače

Které jsou to normy (standards) a co pokrývačům přinesou?

Normy (standards) nepředstavují překážky, které by podnikatelé museli překonávat. Jde spíše o kvalifikovaná doporučení, která mohou podnikatelé dobrovolně dodržovat.

Jeich vlastní smysl spočívá v tom, že představují výrazný krok směrem k právní jistotě: České právo a veřejné smluvní subjekty využívají normy (standards) v narůstající míře v technických záležitostech. Normy se také mohou stát přímo obsahem smlouvy, pokud se na tom smluvní strany dohodnou.

Normy (standards) jsou k dispozici pro každého a vytvářejí předpoklad splnění technických a ekonomických úkolů: jako normové definice, požadavky, kvalitativní, bezpečnostní a zkušební kritéria; na národní úrovni, na evropské úrovni (EN), ale i na celosvětové úrovni (ISO).

Národní normy (standards) jsou technická pravidla, která ukazují "vědeckou a technologickou úroveň a ekonomický vývoj".

Tato pravidla nejsou nařízena "shora", ale jsou vypracována právě těmi, kteří je budou aplikovat: podnikateli, představiteli vědy, veřejnými orgány a nakonec i samotnými spotřebiteli. Tito lidé potvrzují ve výboru pro specializované normy, je-li aktuálně potřeba nové standardizace a pokud ano, připraví vhodné nové normy (standards) ve smyslu těchto potřeb.

Evropské normy (Standards - EN) jsou výsledkem 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 naší zemi. V rámci CEN jsou všichni členové v zásadě rovnocenní. V hlasovacím procesu mají členové CEN "vážené" hlasy – s "váhou" podle počtu obyvatel té které země.

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 těchto technických výborech (TC) spolupracují zástupci patřičné skupiny expertů z národních standardizačních orgánů. Národní normy musí být zrušeny odporují-li evropským normám, aby se dosáhlo co nejvyšší možné míry jejich harmonizace.

Evropské normy mohou představovat podstatné doplnění směrnic EU. Poslední směrnice EU vytyčují pouze základní požadavky, které musí být splněny u všech produktů, které jsou uváděny na trh. Tyto podstatné základní požadavky mohou být blíže specifikované právě v evropských normách. Potom, jestliže pokrývač nepracuje podle těchto norem, musí prokázat, že jeho služby / produkty odpovídají evropským směrnicím (prokázání shody).

Evropské normy slouží nejen ke snížení, respektive odstranění obchodních překážek pro všechny členské země EU, ale slouží mimo jiné též k ochraně zdraví a bezpečnosti práce. I když v nejbližších letech počet evropských norem značně vzroste, potřeba specifických národních norem zůstane nadále zachována.

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 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 měly by zabezpečit splnění očekávání zákazníka, aby skutečně dostal to co si objednal a zaplatil, a to v dokonalé kvalitě.

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

Stále více smluvních stran po celé Evropě výslovně trvá na existenci příručky kvality v daném podniku jako předpokladu pro uzavření smlouvy. Evropské normy a české jakož i návrhy norem jsou důležité pro každou specifickou profesi, tedy i pokrývače. Zde je jejich přehled :

EN 1462:1997	Brackets for eaves gutters - Requirements and testing
EN 539-1:1994	Clay roofing tiles for discontinuous laying - Determination of physical characteristics – Part 1: Impermeability test
EN 539-2:1998	Clay roofing tiles for discontinuous laying - Determination of physical characteristics – Part 2: Test for frost resistance
EN 538:1994	Clay roofing tiles for discontinuous laying - Flexural strength test
EN 1304:1998	Clay roofing tiles for discontinuous laying - Products definitions and specifications
EN 490:1994	Concrete roofing tiles and fittings - Product specifications
EN 491:1994	Concrete roofing tiles and fittings - Test methods
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

- EN 12467:2000** Fibro-cement flat sheets - Product specifications and test methods
- EN 1847:2001** Flexible sheets for waterproofing - Plastic and rubber sheets for roof waterproofing - Methods for exposure to liquid chemicals, including water
- EN 12056-3:2000** Gravity drainage systems inside buildings - Part 3: Roof drainage, layout and calculation
- 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 516:1995** Prefabricated accessories for roofing - Installations for roof access - Walkways, treads and steps
- EN 12951:2003** Prefabricated accessories for roofing - Permanently fixed roof ladders - Product specification and test methods
- EN 517:1995** Prefabricated accessories for roofing - Roof safety hooks
- EN 507:1999** Roofing products from metal sheet - Specification for fully supported roofing products of aluminium sheet
- EN 504:1999** Roofing products from metal sheet - Specification for fully supported roofing products of copper sheet
- EN 502:1999** Roofing products from metal sheet - Specification for fully supported roofing products of stainless steel sheet
- EN 505:1999** Roofing products from metal sheet - Specification for fully supported roofing products of steel sheet
- EN 501:1994** Roofing products from metal sheet - Specification for fully supported roofing products of zinc sheet
- EN 506:2000** Roofing products from metal sheet - Specification for self supporting products of copper or zinc sheet
- EN 508-1:2000** Roofing produkty from metal sheet - Specification for self supporting products of steel, aluminium or stainless steel sheet - Part 1: Steel

- EN 508-2:2000** Roofing produkty from metal sheet - Specification for self supporting products of steel, aluminium or stainless steel sheet - Part 2: Aluminium
- EN 508-3:2000** Roofing produkty from metal sheet - Specification for self supporting products of steel, aluminium or stainless steel sheet - Part 3: Stainless steel
- EN 12326-2:2000** Slate and stone products for discontinuous roofing and cladding - Part 2: Methods of test

b) Směrnice o stavebních produktech:

Cíle stavební směrnice

Značka "CE" podle originálu, má zaručovat kvalitativní standardy. Šest kvalitativních požadavků na stavební práce má především bezpečnostní záměry, přičemž tyto požadavky musí být povinně splněny: Mechanická pevnost a stabilita; bezpečnost v případě požáru; hygiena, ochrana zdraví a ochrana životního prostředí; bezpečnost při používání; zvuková, energetická a tepelná izolace. Kromě toho jsou zde též všeobecné principy pokud jde o trvanlivost a funkčnost stavebních výrobků.

Tyto požadavky na stavební produkty jsou uvedeny v tzv. výkladových (interpretačních) dokumentech, které jsou přijímány stavebními výbory. V kompetenci tohoto výboru je též rozhodnutí o prokázání shody jakož i udělování mandátů evropským standardizačním (normalizačním) organizacím.

Značka CE

Evropská značka "CE" se uděluje, když:

- produkt odpovídá evropským normám NEBO
- produkt získal evropskou technickou homologaci NEBO
- produkt byl národně schválen (homologován), protože splňuje podstatné požadavky.

2.2 Volný pohyb osob

Týká se podnikatelů i zaměstnanců, kdy klíčové pojmy představují svoboda podnikání a liberalizace pracovního trhu.

a) Svoboda podnikání:

Potřebná kvalifikace

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 praktikování svého povolání nebo založení vlastních podniků na celém území EU.

Členské státy EU nejsou v žádném případě povinny v místě založení podniku přijmout totožná právní pravidla a předpisy. Rozhodli se však, že budou aplikovat stejný právní systém na obyvatele jiných členských zemí jako na občany své vlastní země. Předpisy týkající se pracovních povolení jsou v jednotlivých členských zemích EU velmi různorodé a tak bude třeba v blízké budoucnosti dosáhnout jejich harmonizace. Z tohoto důvodu se využívají tzv. přechodové směrnice, prostřednictvím kterých se realizuje právě ta výše

uvedená svoboda podnikání. Tyto směrnice, které se pravděpodobně stanou definitivními směnicemi, budou zaměřeny na odstranění diskriminace, která v členských státech EU existuje. Směrnice budou v první řadě určovat, že určitý čas profesionální praxe na samozaměstnavatelském základě (jako OSVČ) bude uznán jako certifikát způsobilosti požadovaný v zemi, která toto založení podniku či živnosti povoluje. V rámci této přechodové směrnice je i profese pokrývače.

To znamená, že průběžná šestiletá profesionální praxe jako OSVČ nebo v manažerské pozici v rodné zemi (jde především o tento případ), bude uznán jako dostatečné dokladování způsobilosti. Pracovní povolení bude vydáno po prokázání této kvalifikace.

Předpisy EU byly vytvářeny více než 25 let a přesto vedly jen k malé mobilitě: Řemeslníci ze Sicílie nejsou a ani nebudou konkurencí řemeslníků z České republiky. Jen pro ilustraci: pouze 0,3% všech nových řemeslnických podniků založených v Německu bylo založeno řemeslníky z jiného členského státu EU a i tak pocházeli jen ze sousedních zemí jako je Holandsko, Francie či Belgie. Pokud bychom aplikovali toto procento na podmínky ČR, jde z tohoto pohledu o číslo téměř zanedbatelné. Tato profese je vysloveně zaměřená na regionální a lokální trh stejně jako v ostatních zemích EU.

Tyto přechodné směrnice jsou nesmírně důležité!

b) Svobodný pohyb zaměstnanců (platová situace, ochota k mobilitě):

Občané Evropské unie mají právo založit podnik na principu samozaměstnávání v kterékoli jiné členské zemi EU, jakož i s tím spojené právo nakupovat nemovitosti a půdu jakož i právo volného přístupu ke vzdělávacím zařízením ve všech ostatních členských zemích EU. S tím je spojeno i vzájemné uznávání certifikátů, profesních tréninků (školení), ale i jiných certifikátů (osvědčení) způsobilosti. Zaměstnanci z jiného členského státu EU mají stejná právní, sociální a daňová privilegia jako místní občané. Totéž platí pro zaměstnání a pracovní podmínky a pro platby sociálních dávek.

2.3 Svoboda poskytování služeb

a) Svobodné poskytování služeb...

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

V Evropské unii mají občané právo pracovat v kterémkoliv členském státě bez pracovního povolení. Tím je dáno, že vysoce kvalitní služby českých pokrývačů by mohly zažít perspektivně nový odbyt v sousedních současných jakož i budoucích členských zemích EU.

Když podnikatel pošle své pracovníky poskytnout službu do jiné členské země, je hostitelská země oprávněná rozšířit národní předpisy týkající se minimální mzdy nebo i tarifní hladiny též na zaměstnance z těchto zemí. Dvojitě placení příspěvků zaměstnavatele za zaměstnance (pokud jde o sociální pojištění) v hostitelské zemi v případě dočasné práce není potřebné, přineslo by to sociální zvýhodnění zaměstnance. Členské země EU dosud mohou požadovat od společností které poskytují přeshraniční služby okamžitou aplikaci základních právních předpisů v sociální oblasti hostitelské země, např. kolektivně odsouhlasená minimální mzda jakož i minimální nároky na dovolenou.

**Nové
příležitosti
pro Čechy**

b) Veřejné zakázky:

Veřejné zakázky musí být publikované v celé Evropské unii pouze tehdy, převýší-li jejich hodnota určitý stanovený finanční limit. Veškeré veřejné zakázky musí být publikovány v dodatku S oficiálního věstníku Journal of EU, "S –Official Journal", nebo se musí objevit v databance TED (Tenders Electronic Daily). České firmy se mohou zúčastnit staveb, projektů i dodávek v rámci celé EU, pokud se jim podaří nabídnout nejvýhodnější podmínky. Na druhé straně i firmy z ostatních členských zemí EU se mohou zúčastnit tendrů vypsanych v ČR. Jako výsledek podpory malých a středních podniků ze strany EU – můžeme velké projekty rozdělit na mnoho malých částkových kontraktů, aby i malé regionální podniky dostali příležitost.

Jaké jsou tyto příležitosti?

Internacionalizace veřejných zakázek je v oblasti řemesel vysloveně vítaná. Zakázky pod určitou finanční hranici budou nadále publikovány a oznamovány jen na národní úrovni a budou i nadále zajímat především domácí řemeslnické podniky. Objednávky přesahující výše uvedenou hranici musí být publikované mezinárodně - čímž poskytují nové příležitosti velmi pružným řemeslníkům.

c) Svobodný pohyb kapitálu:

Bankovní tajemství a anonymita

I toto se realizuje na základě práva EU. V této oblasti už bylo dosaženo výrazné aproximace (přizpůsobení) práva, např.: Právní omezení pokud jde o výměnu valut byla v naší zemi zrušena. Vytváří se už společný pojišťovací trh - v oblasti majetkového pojištění je možné dosáhnout úspory až 29% (na základě průměrných kalkulací).

3. Situace týkající se konkurence

Možné očekávání, ale i obavy českých pokrývačů co se týče budoucí konkurenční situace po vstupu do EU můžeme sumarizovat následovně:

3.1 Materiál

Bylo už zde řečeno, že většina českých pokrývačů nakupuje svůj materiál z české průmyslové výroby. Jsou dobře informovaní o cenách, ale i o kvalitě nabízeného zboží. Pokrývači kromě toho rádi využívají speciální výhodné nabídky. To se týká především dovozu hliněných střešních tašek z Německa a Švýcarska, které realizují buď ve své vlastní režii, nebo skrze obchodní kanály. Omezení tady představují přepravní náklady. Obecně pro veškerý materiál vyžadují vysoké kvalitativní standardy, nicméně čeští výrobci jsou obvykle schopni toto všechno splnit.

Více sortimentu

3.2 Zaměstnanci

Obecně nebudou zaměstnávání externí pracovníci, s výjimkou případů, kde nastávají časové problémy. V tomto případě se bude používat nájemný personál (částečně), resp. po dobré zkušenosti budou podniky částečně spolupracovat s kolegy z branže. Spolupráce se zdá být dražší, nicméně na druhé straně je spolehlivější než zaměstnávání nájemného personálu, kde najímání personálu je obecně považováno za profesionálně problematické a málo lukrativní. To zapříčiňuje strach ze ztráty dobrého pracovního klimatu.

Potřebné pracovní klima

Podniky si dobře uvědomují, že hladina mezd v Německu, Rakousku a jiných členských zemích EU je značně vyšší než v České republice. Naproti tomu podniky neočekávají velké mzdové tlaky nebo odliv pracovní síly. Někteří mladí a kvalifikovaní lidé určitě najdou práci v některé jiné členské zemi EU, nicméně mnozí z nich nezohledňují podstatně vyšší životní náklady na začátku a po několika letech se mnozí z nich zase vrátí zpět.

3.3 Založení podniku v České republice a zřízení českého podniku v jiných členských zemích EU

Obecně neočekáváme žádné velké migrační pohyby. To koneckonců také zodpovídá současným zkušenostem v Evropské unii. Zahraniční podniky se pravděpodobně budou zakládat ve formě dceřiných společností velkých mezinárodních firem, zejména v oblasti plochých střech a centrálních prostorů. Podobné strategie by mohli sledovat též české malé a střední podniky.

3.4 Přeshraniční práce

Pro české podniky jsou předpovídány velké příležitosti. Potenciální oblastí je jižní část Německa, vzhledem na relativně nízkou hustotu pokrývačů a kvůli vysoké konkurenceschopnosti našich řemeslníků; totéž platí pro údolí Friaul.

Příležitosti a rizika

Podniky jsou v tomto ohledu velmi dobře informované o cenových rozdílech poskytovaných služeb.

Zahraniční společnosti nebudou mít v České republice mnoho šancí, protože jde o malý trh, který jim neumožní hodně vydělat vzhledem k vysokým přepravním nákladům. Jen objednávky na ploché střechy velkých mezinárodních společností mohou být z tohoto hlediska zajímavé, protože tyto komponenty jsou zpravidla součástí velkých projektů.

3.5 Neúspěšné podniky

Spolu s nástupem východních firem v pohraničních oblastech rozšířené EU, je neúspěch podniků (krachy) největším problémem tohoto odvětví. Asi tak 50% střech (a to především ve vesnických oblastech) bylo vyrobených "na koleně" – za pomoci sousedů. Jedním z důvodů je určitě i vysoká hodinová mzda, na kterou se ptají skuteční profesionálové. Relativně konkurenční trhové ceny a možné pracovní povolení vyžadované v zahraničí v tomto ohledu představují přece jen jistou protiváhu.

Problém neúspěchů

3.6 Shrnutí

Můžeme shrnout, že čeští pokrývači mohou přistupovat ke společnému trhu s vysokým sebevědomím. Tento optimismus se zakládá na skutečnosti, že podniky činné v tomto odvětví působí lokálně a jsou relativně značně omezené na regionální oblast a poskytují specifické výkony, které jsou typické přesně pro daný region. To znamená, že naši pokrývači se nemusí obávat přímé konkurence zahraničních podniků a nových dceřiných zahraničních

S optimizmem do Evropy

podniků následně zřízených v ČR. Jen v pohraničních oblastech můžeme očekávat možné přímé dopady na místní podniky, a to především ve formě zvýšené konkurence doma. Očekává se taktéž i snížení cen. Kromě toho může spolupráce s více firmami v rámci evropského jednotného trhu přinést značné výhody. Pro pružné malé podniky a dobře kvalifikovaný personál bude takovýchto obchodních příležitostí vždy dost.

4. Čtyři dlouhodobé faktory pro konkurenceschopnost a úspěch

- Kvalita vykonávané práce
- Kvalita vzdělaných pracovníků
- Image a celkový vzhled přímo v terénu, při práci
- Kvalita použitých materiálů, nástrojů a strojů
- Specializace, orientace na tržní niše
- Informace a konzultační služby
- Zohlednění pružnosti
- Dodržování termínů a postupů objednávek
- Snížení úrovně vnitřních výdajů

Seznam konkurenčních faktorů zdůrazňuje řemeslnický charakter tohoto odvětví. To znamená, že faktory typu „velmi vysoký tržní podíl“ respektive „velmi nízká cena“ hrají v tomto odvětví 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 ani žádoucí, ani vnímány nijak pozitivně. Ochota ke snížení cen nastává jen tehdy, je-li to nevyhnutelné k dosažení plánovaného obrátu. Vytlačení podniku z trhu v důsledku cenové konkurence nepatří mezi typické chování u decentralizovaných odvětví. Podstatné jsou však i následující faktory úspěchu: místní kontakty, standardizovaný způsob práce, nové materiály a technologie a vzájemná spolupráce.

Mezinárodní federace pokrývačských dodavatelů (International Federation of Roofing Contractors) je známá jako uznávaná federace, která se velmi aktivně zúčastňuje nejen na vývoji evropských norem, ale v narůstající míře přichází také s novými technologickými doporučeními. Příspěvky z oblasti národních pokrývačských řemesel jsou vždy vítány. Takovéto doporučení na národní úrovni může být užitečné, protože realizace takovýchto pokrývačských dodávek je častokrát založená právě na evropských normách, přičemž samotná dodávka nemusí být na evropské úrovni. Profese si bude muset zvyknout na skutečnost, že šrouby a hřebíky budou v podstatné míře nahrazeny novými technologiemi, například principem studeného lepení, což vlastně představuje odpadový produkt vesmírného výzkumu. Taktéž kompletní dodávky zastřešovacích systémů budou v tomto odvětví stále důležitější a bude si to vyžadovat mimořádně pružné podniky a (což je také jisté) zesílenou spoluprací, a to především s výrobním průmyslem.

I v této branži se problém odpadového hospodářství (likvidace odpadů) dostává stále více do pozornosti. Nejen asphalt (přibližně 2% stavebního odpadu), ale i azbestový cement je nutné likvidovat environmentálně přijatelnými způsoby. V budoucnu to představuje velkou výzvu nejen pro všechny výrobce, ale i uživatele.

V oblasti akvizice je požadována rovněž osobitá pružnost a fantazie. Podniky využívají různé technologie podle tržní situace, nicméně individuální přístup a doporučení ve formě

osobních kontaktů sehrává též nesmírně důležitou roli. Je důležité osobně kontaktovat nejen relevantní architektky, stavitele (stavební mistry), ale i stavební firmy, ale i zřídit kontakty ve formě telefonního marketingu s využitím adresáře stavebních řemesel, reklamy, direct mailingu apod. Vaší tvořivosti se v tomto ohledu meze nekladou.

5. Politiky EU ve prospěch malých a středních podniků

1) Konkurenční politika

Spolupráce a spojování velkých podniků jsou přísně kontrolované a monitorované ze strany Evropské unie, či splňují konkurenční kritéria. Jen malé podniky mohou úzce spolupracovat a mít podíl v jiné společnosti bez přísných byrokratických překážek.

EU a malé a střední podniky

2) Informace:

Poradenské informační centra EU a speciální vzdělávací programy jsou taktéž k dispozici.

3) Spolupráce:

Spolupráce a partnerství mezi podniky z různých evropských regionů jsou podporovány subdodavatelskými nebo kooperačními výměnami, tréninkovými a kooperačními programy.

6. Spolupráce v profesi pokrývače

Počáteční pozice: V rámci této branže neexistuje fundamentální averze vůči jakékoliv spolupráci. Je však potřeba vždy zohlednit, že hlavní motiv pro zřízení podniku je realizace vlastních nápadů, samoučení a seberealizace. Pře začátkem spolupráce je proto nutné splnit několik podmínek:

a) Podniky musí přesně zanalyzovat svou strukturu, ale také 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 prozkoumané a zohledněné.

b) Musí existovat ekonomický důvod pro spolupráci, pokud jde o obsah výkonů, a cíle a samotná spolupráce musí být přesně definovaná.

c) Zvýšení výkonnosti kooperačních partnerů se musí dosáhnout přímo (jasné ekonomické výhody, snížení rizik, udržení trhu a rozvoj... atd.).

d) Důvěrný vztah mezi partnery předpokládá identifikaci společných zájmů v rámci této spolupráce a z dlouhodobého hlediska též vhodnou a úspěšnou formu managementu, ale i neustálou diskusi o strategických rozhodnutích. Tímto se má zabránit možné ztrátě vlastní nezávislosti podniku, ale i vzniku nedůvěry vůči kooperačnímu partnerovi.

Faktor úspěchu na cestě do Evropy

Centrální oblasti spolupráce jsou:

a) Spolupráce v oblasti nákupu a materiálů: výhodou jsou nižší ceny, větší sortiment, nižší skladovací náklady, lepší informovanost o materiálech, ale i technologiích, společná

kapitálová aktiva (vozový park, jeřáby apod.), lepší financování, lepší kalkulace materiálových potřeb... atd.

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

c) Průzkum trhu a marketing

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

Podnikatelé a pracovníci musí využívat stále vyšší kvalifikaci v konkurenci. Tato oblast spolupráce je už v současnosti velmi rozvinutá. Zejména výměna zkušeností přináší praktické zkušenosti pro množství podniků. Taktéž společné podnikové poradenství pomáhá nejen šetřit náklady, ale generuje i dodatečné know-how.

Dodatečné oblasti spolupráce:

- a) zabezpečení výkonu, finanční a zabezpečovací poradenství;
- b) spolupráce v personálním sektore;
- c) reklama;
- d) právní poradenství.

Příležitosti a rizika je možné v konečném důsledku identifikovat jen individuálně

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:

- Cech klempířů, pokrývačů a tesařů České republiky
<http://www.cech-kpt.cz>
- DZL - sdružení klempířů a pokrývačů
<http://www.dzl.cz>