

Případová studie – program Marketing (OPPI)
JEMA Svitavy a.s.
6.2 M01/002 "Navýšení exportu dřevěných schodišť"

– motiv k realizaci projektu

Společnost JEMA Svitavy a.s. má tři hlavní předměty podnikání. Jedná se o výrobu a prodej různých typů samonosných dřevěných schodišť vyráběných na míru – tohoto oboru se týkal také tento projekt. Dále se zabývá stavební činností a tvarovým obráběním. Podnik je středně velký a působí v regionu Svitavska, kde je vysoká míra nezaměstnanosti.

Schodiště jsou vyráběna na míru z obnovitelné tuzemské suroviny - dřevěných masivních desek a jsou projektována a konstruována na specializovaném schodišťovém software Compass a Surfcam dle přání a požadavků zákazníka, výroba je zajištěna pěti- a čtyřosými CNC stroji. Celá činnost ve schodištích byla již od počátku zaměřena proexportně a firma v určitém období exportovala až 65 % produkce dřevěných masivních schodišť do SRN, Rakouska, Švýcarska, Belgie, Polska, Maďarska a Anglie.

– průběh realizace

Projekt byl zaměřen na získání nových zákazníků dřevěných masivních schodišť v německy a anglicky mluvících zemích a na kontaktování prvních kontaktů v Japonsku prostřednictvím nových katalogů výrobků firmy a účasti na zahraničním veletrhu.

Jeho realizací došlo k udržení konkurenceschopnosti a zajištění dlouhodobého rozvoje podniku exportem stávajících i zcela nových výrobků lepších technických, užitných a estetických parametrů. Produkty byly vyvíjeny se dvěma vysokými školami - MZLU Brno, ČVUT Praha a jsou vyráběny z domácích obnovitelných zdrojů.

SRN, Švýcarsko – společnost dodává své výrobky výrobním a obchodním firmám bez montáže jednotlivých schodišť. Byl vytvořen nový katalog s inovovaným produkty.

Rakousko – je pro nás exportně zajímavé teritorium, kam je možno dodávat výrobky jak stavebním firmám, tak také soukromým fyzickým osobám. Pro podporu prodeje byl vytvořen nový katalog s inovovaným produkty a koncem března 2007 jsme se zúčastnili veletrhu Wohnen und Interier 2007 ve Vídni a ve spolupráci s agenturou CzechTrade vytipovali další potenciální zákazníky z řad specializovaných a stavebních firem.

Anglie – firma navázala na svou účast na akci Building Centrum v Londýně. Do Anglie realizujeme pouze jednotlivé dodávky. Pro podporu prodeje vzniknul nový katalog s inovovaným produkty.

Japonsko – předpokládali jsme, že některá naše schodiště by mohla být zajímavá pro Japonský trh, a proto se firma zúčastnila akce EU Gateway to Japan pořádané přímo EU (32 firem z celé EU). Byl vytvořen speciální katalog, plakát a vizitky v japonštině. Byly navázány první kontakty na japonské společnosti.

– financování

Celkové náklady na projekt	Způsobilé výdaje projektu	Celková výše dotace	Délka trvání projektu
750 000 Kč	600 000 Kč	295 000 Kč	8,5 měsíce

– přínos projektu

Na zahraničních trzích se firma prosadila a i do budoucna hodlá prosazovat širokým sortimentem dřevěných schodišť s využitím kovu, nerezů, skla a dalších materiálů, krátkými dodacími termíny a konkurenceschopnou cenou. Při přípravě vstupů na zahraniční trhy se firma opírá o pomoc agentury CzechTrade a hospodářských komor.

– zapojení regionální kanceláře

Vzhledem k vynikající spolupráci s regionální kanceláří Czechinvestu v Pardubicích jsme mohli zrealizovat projekt tak, jak jsme si jej naplánovali. Zádrhel nastal hned na počátku, kdy jsme vzhledem k časnému termínu veletrhu ve Vídni potřebovali rychlé schválení registrační žádosti. RK CI v Pardubicích nám svými radami a doporučeními pomohla tak, že mohla být včas a bezproblémově schválena centrálou CI.

Další významnou pomoc jsme čerpali od RK CI v Pardubicích při zpracování žádosti o platbu.

– citace zástupce firmy - shrnutí projektu

Realizace projektu byla jednou z řady věcí, které umožnily udržet konkurenceschopnost a dlouhodobý rozvoj našeho podniku. JEMA Svitavy a.s. měla a má připravený střednědobý plán svého rozvoje a tento plán by chtěla realizovat i přes současnou ekonomickou situaci.

„V našich dalších rozvojových záměrech se chceme v celém programovém období 2007-2013 opírat o získání možných dotací z OPPI - po úspěšném Marketingu následují další projekty například do oblasti IT nebo úspor energií. Případné schválení dalších projektů umožní rychlejší realizaci našich záměrů a tím i růst konkurenceschopnosti naší firmy. Při zpracování našich projektů i následné realizaci využíváme fundovaných, rychle podávaných rad a informací RK CI v Pardubicích“, říká Ing. Antonín Sekanina, ekonomický ředitel firmy.