

6. 6. 2019

PRŮZKUM MEZI ČESKÝMI EXPORTÉRY DO NĚMECKA

OČEKÁVÁNÍ, RIZIKA A ZKUŠENOSTI

PRŮZKUM MEZI ČESKÝMI EXPORTÉRY DO NĚMECKA

Realizace agentura CzechTrade ve spolupráci s BusinessInfo.cz
- oficiální portál pro podnikání a export

- ⊙ Realizace: 13. - 28. května 2019
- ⊙ 144 respondentů: české firmy exportující do Německa
 - z toho 85 % firem jsou malé a střední firmy do 250 zaměstnanců, 15 % firem má více než 250 zaměstnanců
 - většinou se jedná o zkušené exportéry – 83 % dotazovaných firem exportuje do Německa déle než 5 let

ZÁVĚRY PRŮZKUMU 1.

- ⊙ 34 % respondentů letos očekává **zvýšení objemu vývozu** do Německa, naopak 28 % očekává jeho **snížení**.
- ⊙ 72 % respondentů vnímá **riziko výkyvu kurzu CZK/EUR jako významné**, 11 % z nich je považuje za současně největší riziko pro export.
- ⊙ Pro 13 % exportérů má **BREXIT negativní dopady** na jejich export do Německa, převážně související s reexportem do Velké Británie.
- ⊙ **Většina exportérů má pozitivní zkušenosti s jednáním s německými obchodními partnery**. Kritika se týká nadřazeného přístupu Němců, diskriminace českých firem oproti německým dodavatelům a zhoršení platební morálky.

ZÁVĚRY PRŮZKUMU 2.

TŘI NEJPŘÍNOSNĚJŠÍ AKTIVITY A SLUŽBY STÁTU PODLE EXPORTÉRŮ:

- ⊙ Zprostředkování poptávek od zahraničních firem (44 respondentů)
- ⊙ Konkrétní asistenční služby jako vyhledání a oslovení potenciálních obchodních partnerů (41 respondentů)
- ⊙ Organizace veletrhů v zahraničí (39 respondentů)

ZÁVĚRY PRŮZKUMU 3.

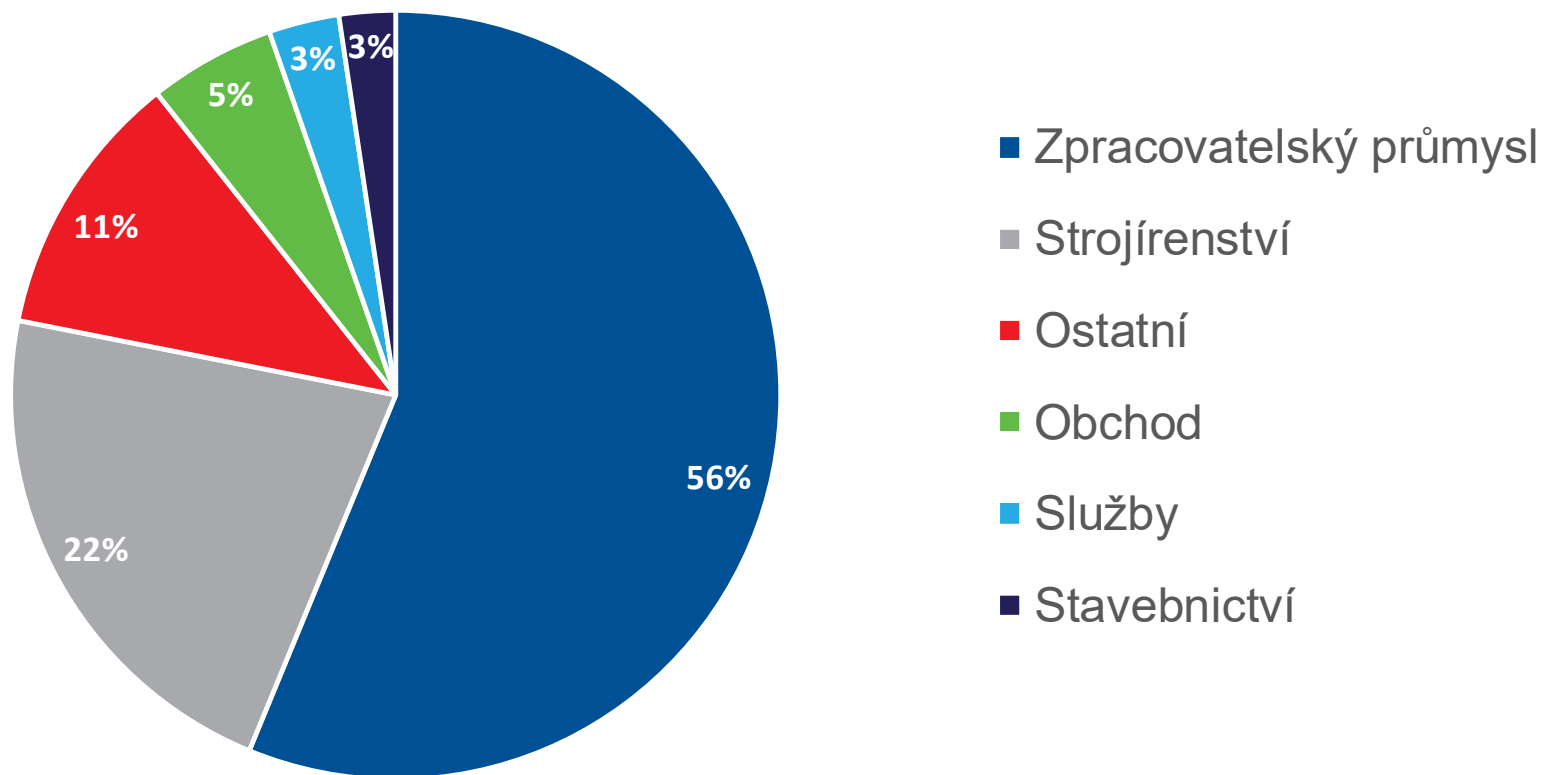
EXPORTÉŘI DO NĚMECKA OD STÁTU POŽADUJÍ ZEJMÉNA:

- ⊙ Větší finanční podporu při prezentaci na veletrzích a výstavách v zahraničí
- ⊙ Stabilizaci kurzu CZK/EUR, případně přechod na euro
- ⊙ Lepší propagaci ČR v zahraničí jako zemi s výrobky s vyšší přidanou hodnotou
- ⊙ 51 % exportérů by uvítalo otevření druhé kanceláře CzechTrade v Německu, konkrétně v bavorském Mnichově

VÝSLEDKY JEDNOTLIVÝCH ODPOVĚDÍ NA OTÁZKY PRŮZKUMU

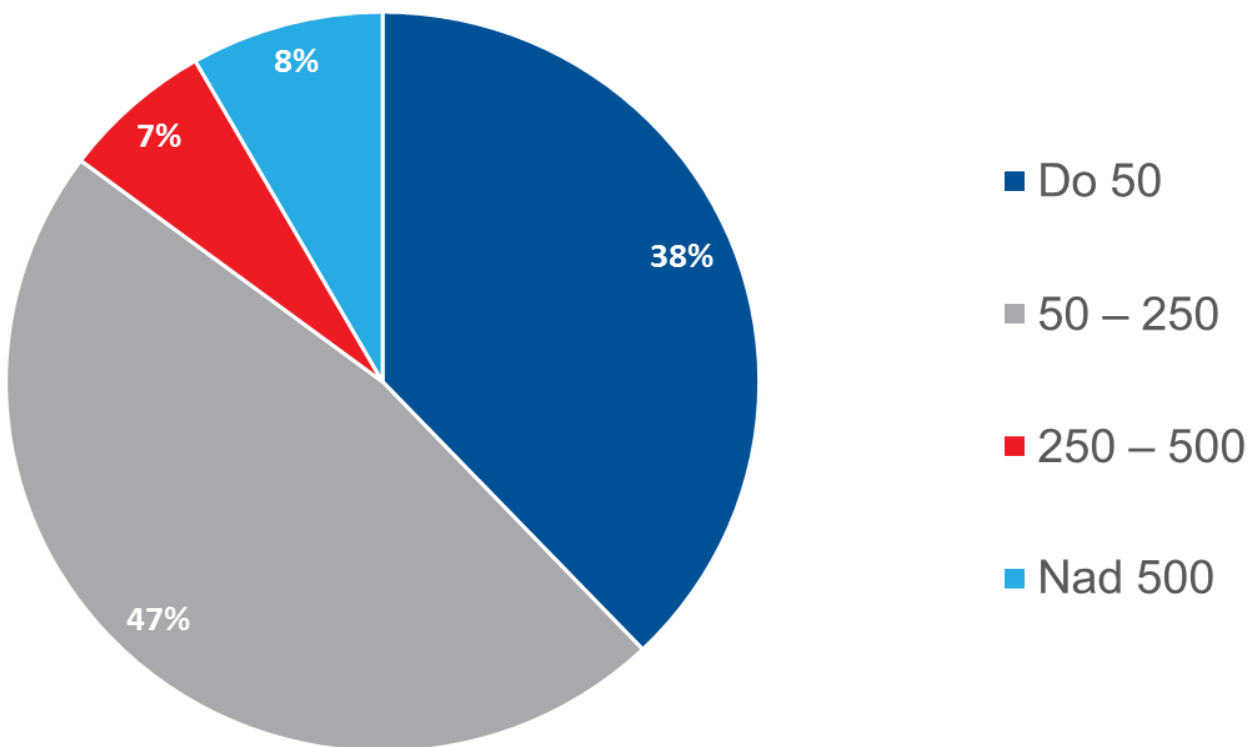
V jakém odvětví působí Vaše firma?

Nejvíce respondentů působí ve zpracovatelském průmyslu.



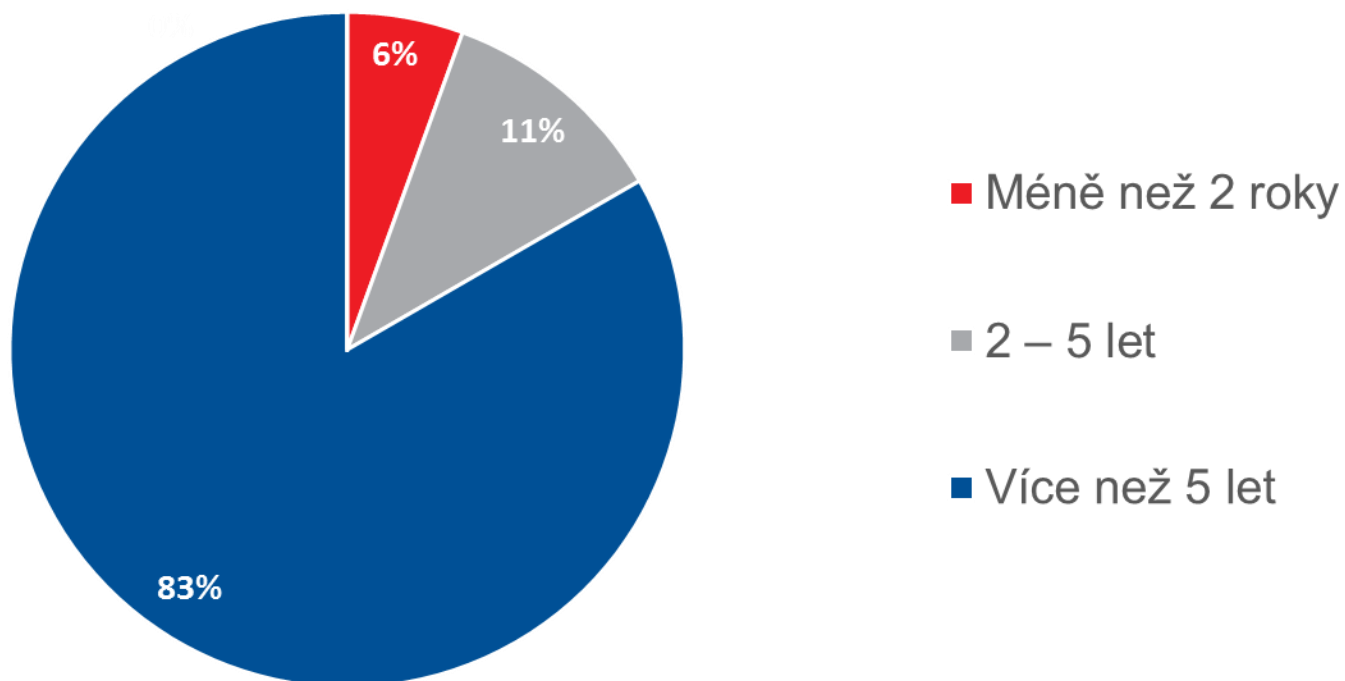
Kolik zaměstnanců má Vaše společnost v ČR?

Největší skupinou respondentů jsou malé a střední podniky do 250 zaměstnanců.



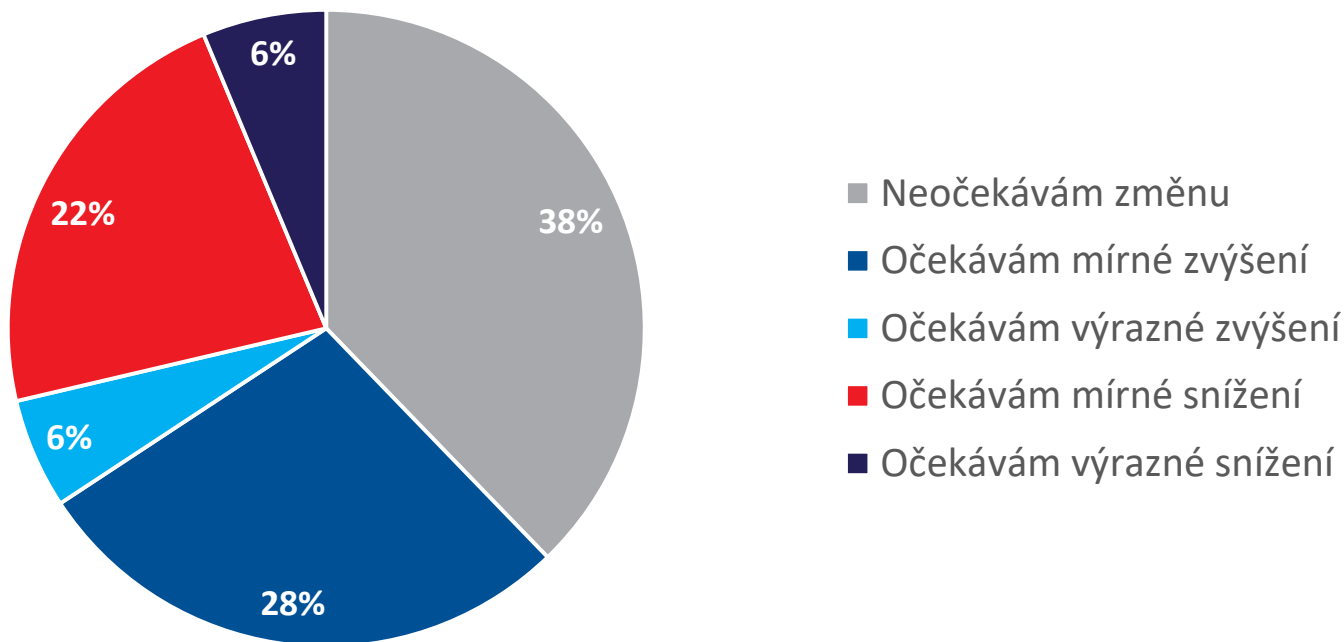
Jak dlouho exportujete do Německa?

83% respondentů exportuje do Německa déle než 5 let.



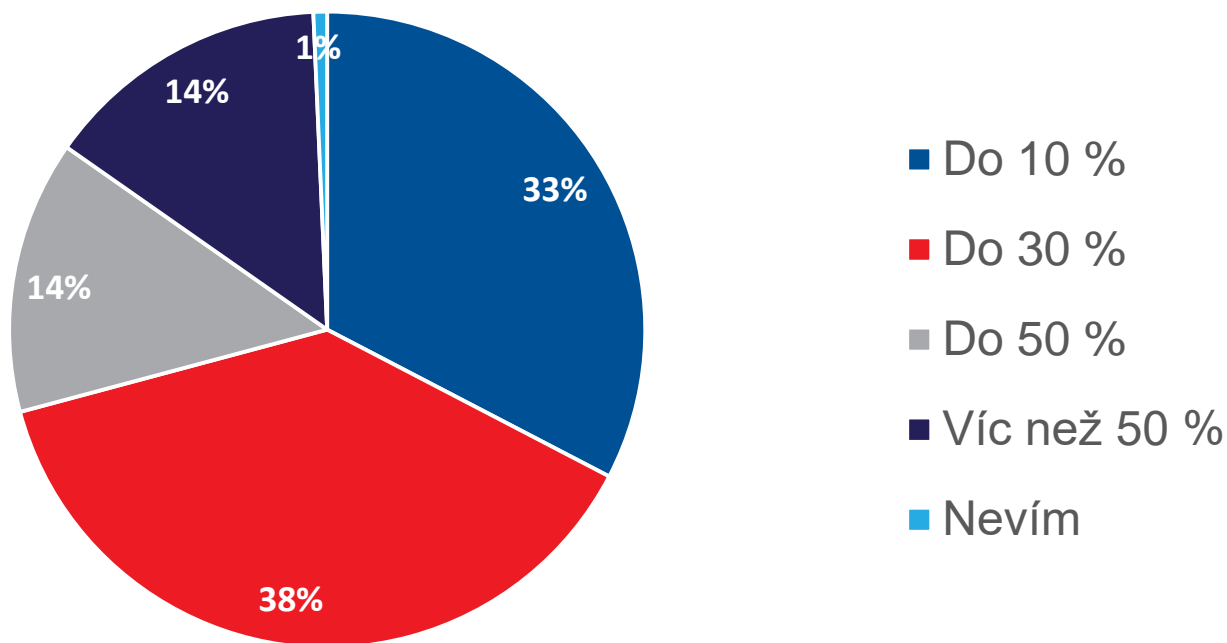
Očekáváte letos změny v objemu exportu vaší společnosti do Německa?

34 % respondentů očekává nárůst exportu do Německa, 28 % naopak jeho pokles.



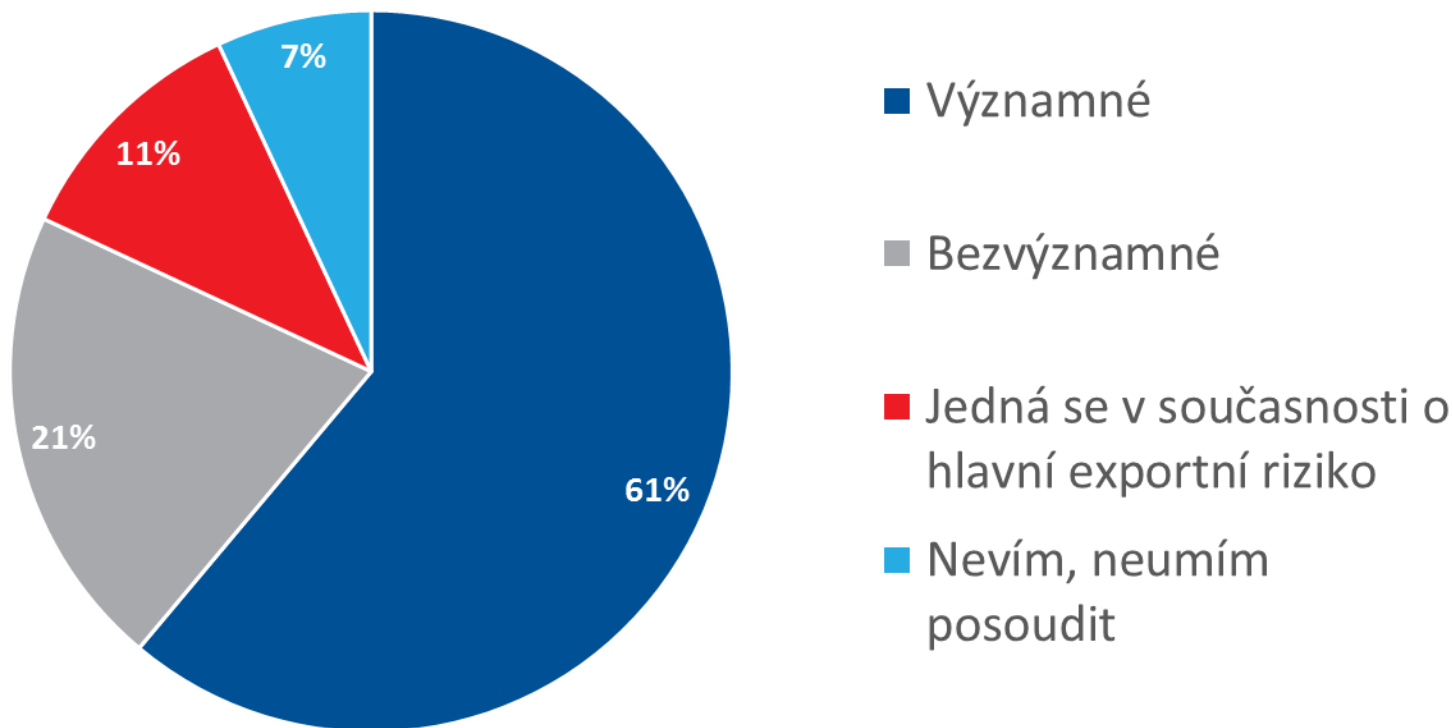
Jaký je podíl exportu vaší společnosti do Německa na celkovém obrátu vaší firmy?

U 14 % respondentů je podíl exportu do Německa více než 50 %.



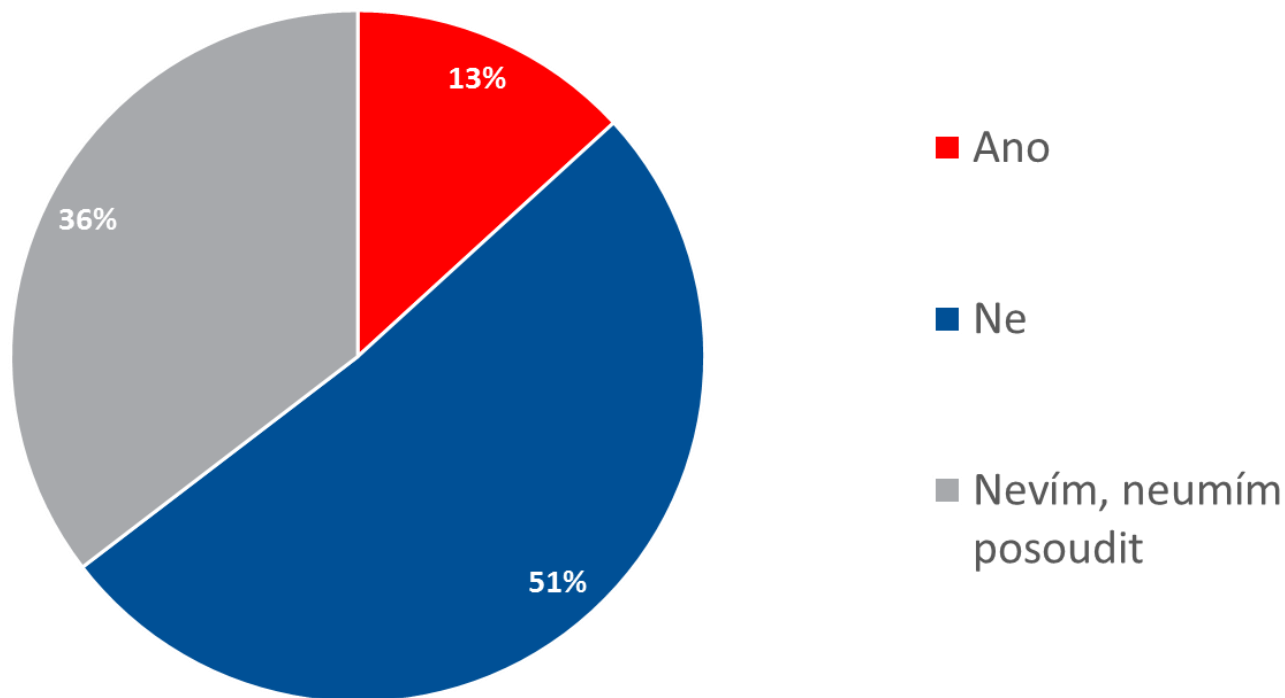
Jak významné je pro vás kurzové riziko (výkyvy CZK/EUR)?

Téměř ¾ respondentů vnímá kurzové riziko jako významné.



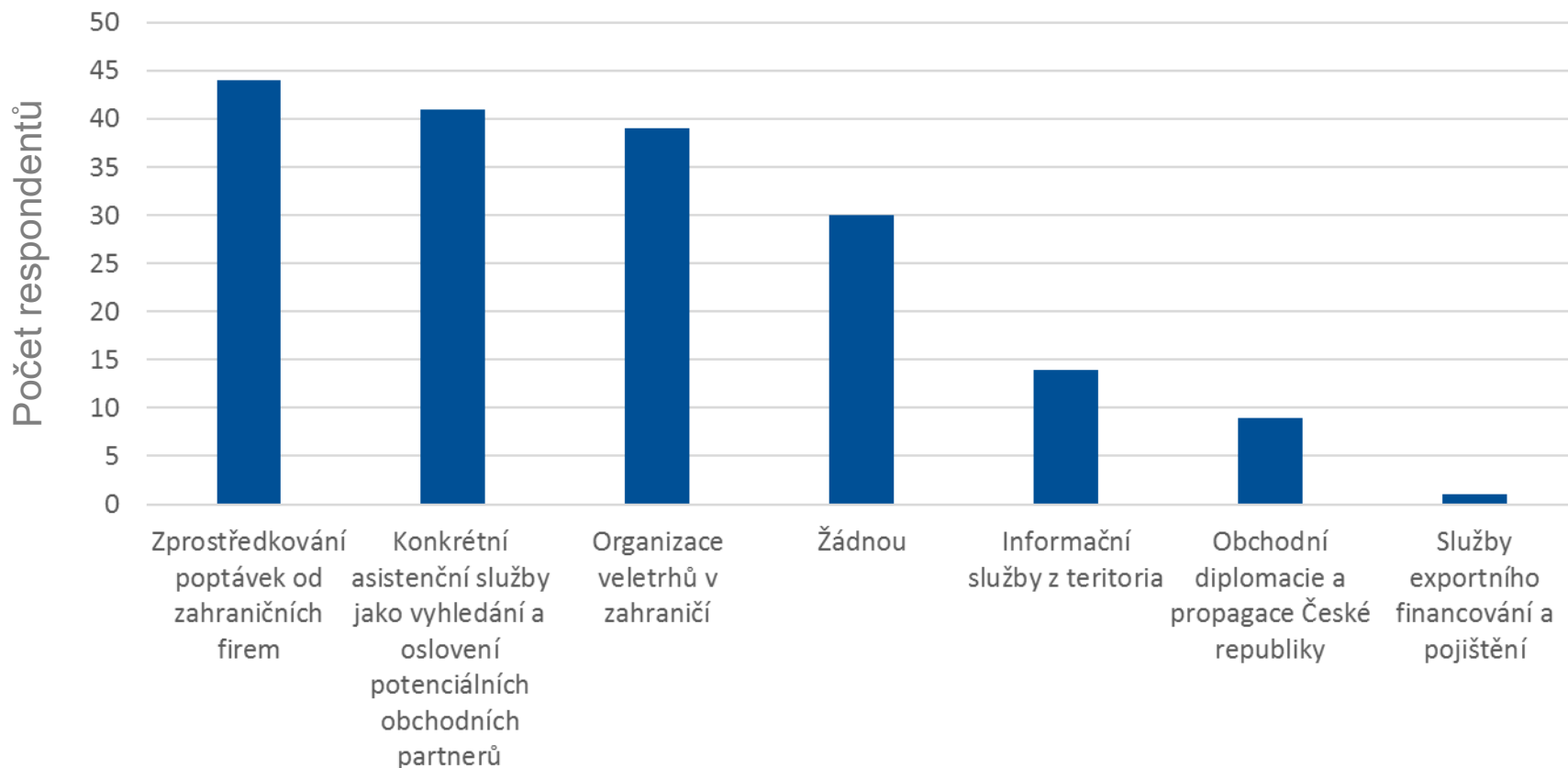
Má podle vás BREXIT negativní dopady na export vaší společnosti do Německa?

Pro 13 % exportérů má BREXIT negativní dopady na jejich export do Německa, převážně související s reexportem jejich vývozu do Velké Británie přes Německo



Jakou z následujících aktivit a služeb státu považujete pro váš export do Německa za nejpřínosnější?

Respondenti považují „zprostředkování poptávek od zahraničních firem“ za nejpřínosnější službu.



Uvítali byste větší podporu firem ze strany státu při exportu do Německa?

🎯 Veletrhy a další akce

- Větší finanční podpora na veletrzích, organizace seminářů
- Uzpůsobení dotačních programů týkajících se veletrhů, také na firmy, které jsou součástí větších celků
- Sourcing Days – osobní jednání s německými nákupčími
- Oborově zaměřené B2B akce / jednání

🎯 Finance

- Stabilita kurzu CZK/EUR
- Zavedení EUR
- Možnost investičních úvěrů se zárukou od bank pro malé firmy
- Daňové zvýhodnění pro exportéry

🎯 Kontakty

- Vyhledávání zákazníků a zprostředkování kontaktů
- Zaměření na zákazníky, kteří mají zájem o kompletní sofistikované dodávky, nikoliv jen polotovary formou výroby dílů atd.
- Aktivní bezplatná účast zastupitelského úřadu (nebo jiné státní služby) na navazování obchodních kontaktů

Uvítali byste větší podporu firem ze strany státu při exportu do Německa?

🎯 Propagace / Marketing

- Obchodní diplomacie a propagace České republiky
- Kvalitní prezentace
- Propagace České republiky jako výrobce s přidanou hodnotou

🎯 Informace

- Webový server, kde by jsme se mohli zaregistrovat, popřípadě hledat potencionální zákazníky
- Aktivnější a častější průzkumy možného uplatnění výrobních a obchodních kapacit českých firem v Německu
- Informace o vývoji v Německu

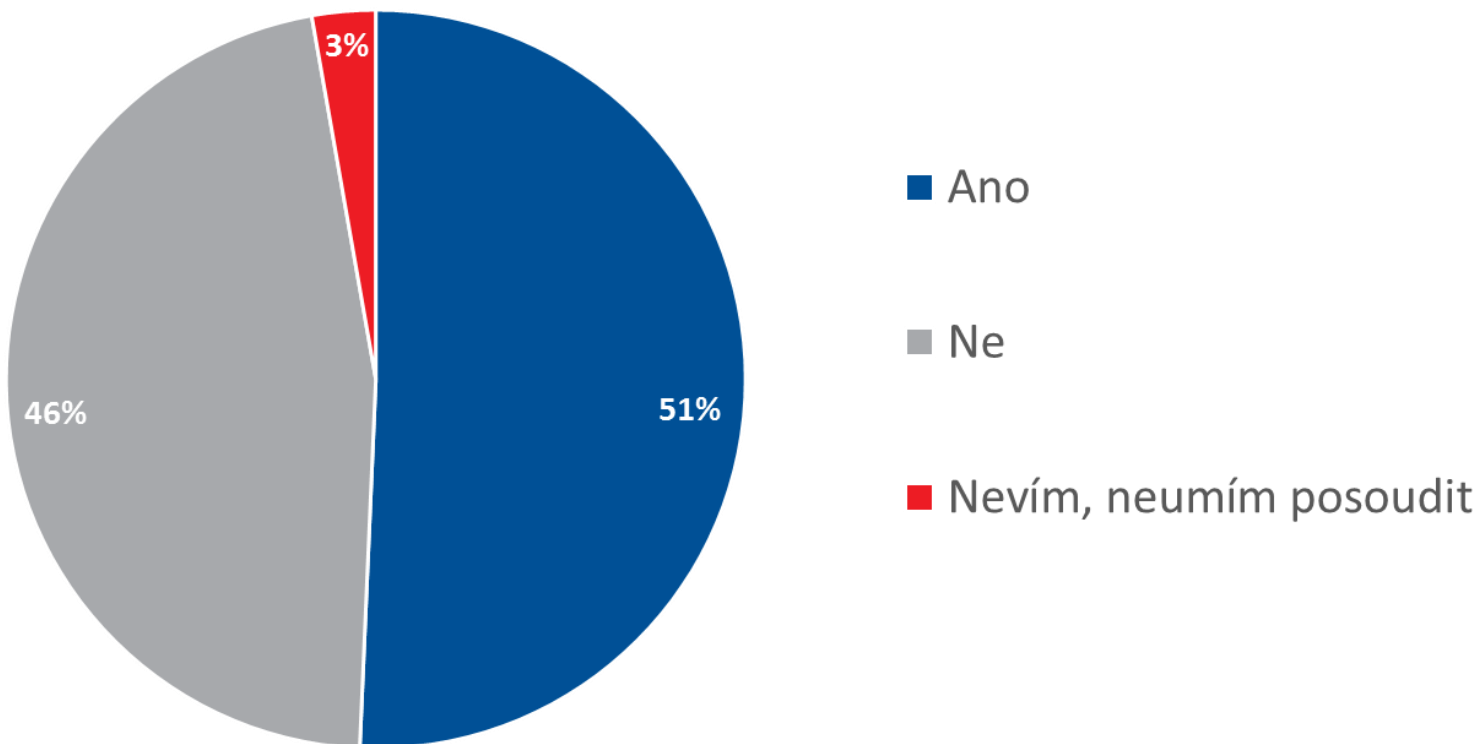
🎯 Administrativa / legislativa

- Důsledné prosazování kompatibilní legislativy (např. sjednocení nutných certifikátů)
- Menší administrativní zátěž související s exportem do Německa, lepší a snadnější vymahatelnost pohledávek

🎯 Různé

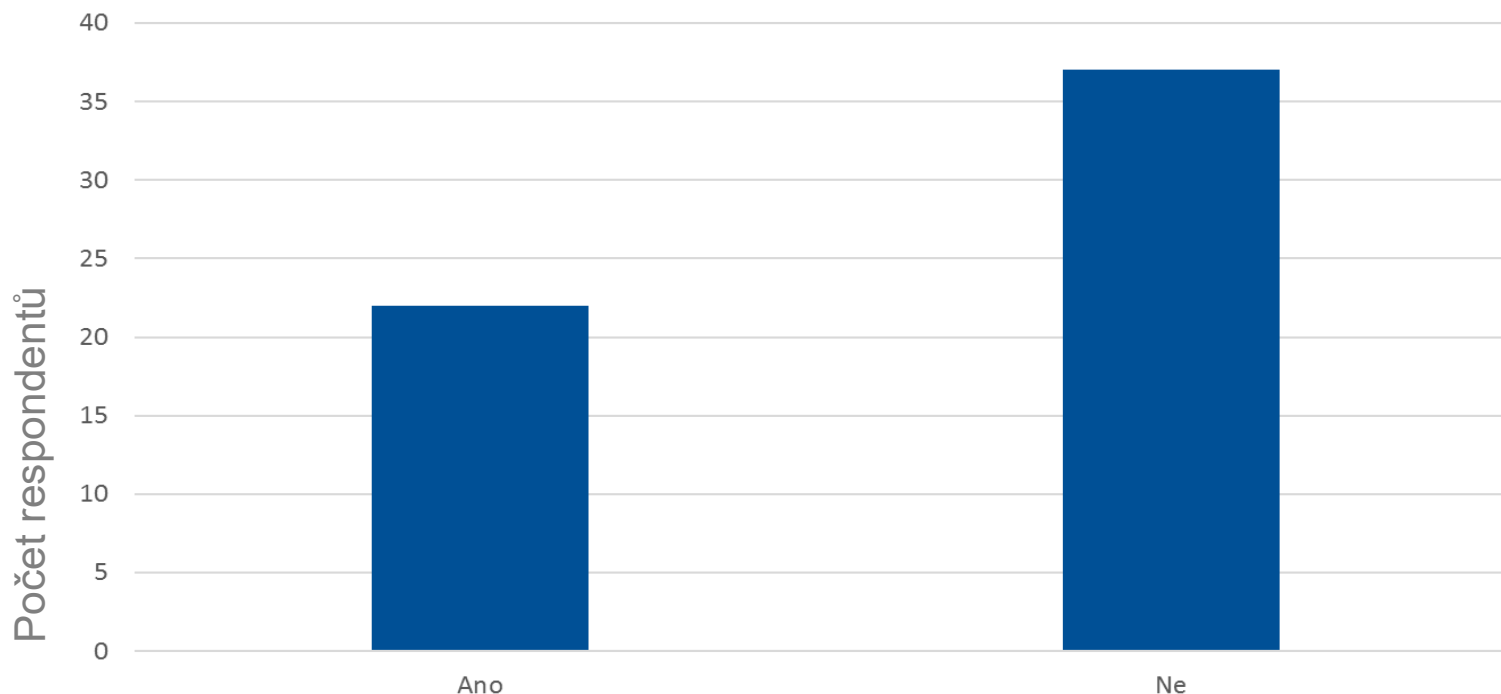
- Zvětšit lokální tým CzechTrade
- Aktivní vyhledávání společností "na prodej" a sestavení přehledu
- Podpora příhraniční spolupráce mezi regiony
- V období nedostatku pracovníků by se mělo zjednodušit povolení zaměstnávat cizince
- Právní podpora při nesnázích se zahraničními investicemi (případně pojištění)

Uvítali byste otevření druhé kanceláře CzechTrade v Německu, konkrétně v bavorském Mnichově?



Máte za poslední dobu nějaké negativní zkušenosti z jednání s německými obchodními partnery?

Většina exportérů má pozitivní zkušenosti s jednáním s německými obchodními partnery, kritické ohlasy se týkají nadřazenosti nebo diskriminace oproti německým dodavatelům, horší platební morálkou, tlak na cenu a snížení objemu objednávek.



**Česká agentura na podporu obchodu
CzechTrade**

Dittrichova 21, 128 01 Praha 2
www.czechtrade.cz