

Kompletní stájové technologie v živočišné výrobě

BRUNNTHALLER

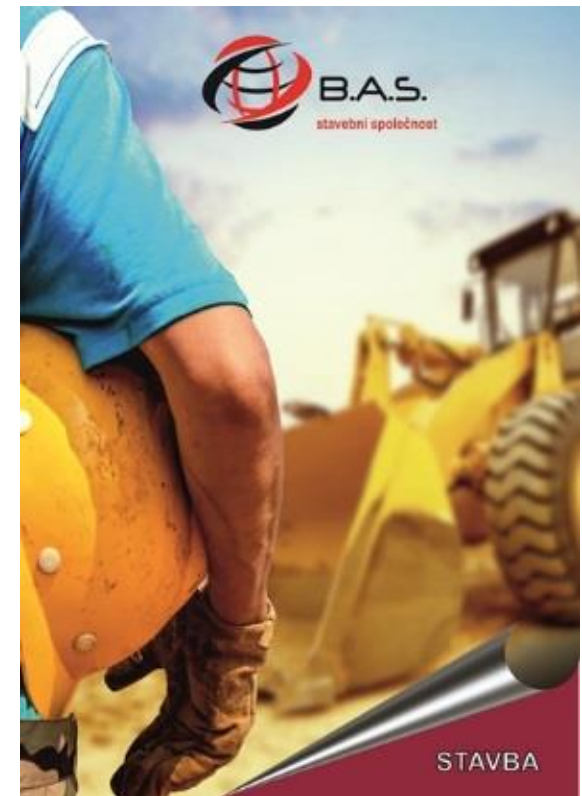
www.brunnthaller.com

Představení společnosti

Brunnthaller-CS s.r.o.

- 1901** Založení společnosti Brunnthaller(GmBh) v Rakousku
- 1992** Založení Brunnthaller-CS s.r.o.
- 2000** Výstavba výrobního areálu
- 2001** Brunnthaller CS s.r.o. v rukách rodiny Žirovnických
- 2008** Spojení s firmou AG-Komplet s.r.o. Projekční kancelář
- 2009** Založení dceřiné společnosti v RF
- 2010** Založení dceřiné společnosti na Ukrajině a v Moldavii
- 2014** Založení stavební firmy B.A.S.-CZ s.r.o.
- 2018** Vznik holdingu AGRO z firem Brunnthaller-CS s.r.o., Agrostav Pardubice a.s., BAS CZ s.r.o., BAS Concrete s.r.o. Ag Komplet Pardubice s.r.o. - více než 500 zaměstanců.

Vše pod jednou střechou.....



Projekce



- Studie-návrhy-konzultace
- Projekty pro uzemní rozhodnutí
- Projekty pro stavební povolení
- Prováděcí projekty stavby
- Autorský dozor
- inženýring

Technologie



- Systémy hrazení pro všechny kategorie
- Ventilační systémy
- Odkliz-čerpání a míchání kejdy
- Napájecí systémy
- Technologie krmení

Stavba- zaměřeno na zemědělské stavby



- Stáje pro skot-dojírny
- Stáje pro prasata
- Seníky a posklizňové linky
- Silážní žlaby a hnojiště
- Jímky na kejdu
- Inženýrské sítě

REFERENCE technologie na Ukrajině



ZMDT Tarnopolská oblast Pneumatiký systém krmení prasat Airfeed 2018



REFERENCE technologie na Ukrajině



Školní stáje Zemědělské university Kyjev-Pneumatický systém krmení Airfeed



REFERENCE technologie na Ukrajině



Karlovka –Odchovna selat a výkrm prasat 2010 - 2013



REFERENCE technologie na Ukrajině



Sumská oblast.–technologie pro prasnice 2008



REFERENCE technologie na Ukrajině



Dokučaevskije černoze mi Poltavská obl. stáje pro 800 dojnic 2011



REFERENCE technologie na Ukrajině



AGRO Luhansk Boreliovka 2005 .





- 2000 Vstup na trh Ukrajiny
 - - účasti na veletrzích
 - - návštěvy potencionálních zákazníků na doporučení
- 2005 zahájena spolupráce s fakultou agronomie Kyjevské univerzity
 - První stavba v Luhansku
- 2008 nový obchodní zástupce (absolvent zem. University)

Co platí pro proniknutí na ukrajinský trh?

- mluvit samostatně rusky nebo ukrajinsky
- snažit se pochopit mentalitu zákazníka i národa
- „ Kdo je vidět – prodává !!!“ téma Czechtradu i zastupitelského úřadu



Specifika ukrajinského trhu:

Počáteční nedůvěra – nutno mít spojence (nejlépe domácího)

Obava z poskytování informací (ekonomická špionáž)

Zákazníka je nutno přesvědčit o tom , že náš výrobek , naše řešení ho posune do čela v oboru (v oblasti nebo celé Ukrajiny)

Nevést planá jednání s nižšími podřízenými, kteří buď info nepřenesou nebo Informují vedení zkresleně.

Vždy respektovat připomínky zákazníka a neustále zdůrazňovat, že vážíte jeho času a důvěry. (národní sebevědomí po Majdanu)



Co je nutné udělat pro úspěch na Ukrajině: (vedle již zmíněných rad)

- Seznamte se s weby Czechtradu, Min.zahr..věcí – zastupitelského úřadu
- Weby MPO, Mze, (to jsou informace k nasměrování)
- Spolupráce s místním zástupcem nebo vybudování spol. firmy
- Účast na veletrzích
- Spolupracovat s výzkumem a školstvím
- Publikovat hlavně v odborném tisku
- Při uvádění do provozu nějaké investice nebo první dodávce výrobků ve spolupráci se zákazníkem pozvěte místní představitele
- Sledovat politický a ekonomický vývoj – při jednáních zákazníkovi naznačit , že víte to a to, že máte dobrý pocit z pozitivních kroků (vzbudíte důvěru)



Co je dobré si osvojit a znát:

- Ukrajinský zákazník je netrpělivý a po vyjasnění zadání očekává vaši nabídku v rádech dnů. Nenechte se vmanévrovat do této hry!!!
- Nedochovilnost při účasti na jednání je poměrně častá (od 10 minut až po 1 hod.)
- Oslovování přijednání vždy používejte formální pane/paní , teprve po několika kontaktech a zjištění příjmení po otci můžete přejít k oslovení (např. Michaile Jurieviči nebo Naděždo Petrovno). Osobní přátelské oslovení pouze příjmením musí vyplynout z dlouhodobého obchodního a přátelského svazku. Nikdy se nesnažte tuto familiárnost navrhnout vy (pokud to jde, ani pod vlivem alkoholu)
- Opakovaná jednání v restauracích nebo společenských zařízeních (znalost stolování , specifika jídel (boršč, chléb, vareniky *ravioli*, děruny, saláty a zákonitosti požívání alkoholu při obědech nebo večeřích)
- Vždy při pozvání na jednání spojené s pohoštěním se snažte zjistit podrobnosti (účast dalších osob, přítomnost žen, dresscode)



Co je dobré si osvojit a znát:

- Pokud obdržíte pozvání k obědu (večeři) nebo pohoštění je třeba se připravit na to, že s běžným zákazníkem budete konzumovat ukrajinskou vodku.
- Pozor nenechte se zmást některým ze zákazníků (protože jste cizinec), budou
- Vám nabízet zahraniční vodky (Finlandii , Bols apod.) vždy volte ukrajinskou značku – nejen , že jsou většinou vysoce kvalitní , ale potěšíte ukrajinský naturel
- Nalévá vždy osoba k tomu formálně či neformálně určená (vyjímka , když pozvání jste učinili vy)
- Alkohol nepijte nikdy bez toho , aniž by byl pronesen přípitek (tzv tost) – upíjet ze sklenky samostatně je považováno za společensky nepřijatelné
- Výzva k přípitku přichází vždy od hostitele nebo jeho kolegů v určitém pořadí nebo dle společenského žebříčku (např. je-li přítomen představitel města, oblasti atd) přípitek má určité zákonitosti- pořadí, téma, důležitost (vstává se ze židle)

!!!!Pozor druhý přípitek musí pronesen až když je na stole druhý chod !!!

17 O dalších tématech by dalo dlouze hovořit, ale snad vám tato exkurze něco dala



Pokud se připravujete na vstup do trhu na Ukrajině:

- Jednejte s ČEB a EGAPem – podmínky financování a záruk
- Připravte si pokud možno podrobný itinerář jednání, plán cest
- Vše konzultujte s vaším případným partnerem nebo zástupcem
- Prověřte si zařazení vašich výrobků a služeb do celního sazebníku a zjistěte si nutnost místní certifikace (lokálně se různí)
- Využívejte služeb HK a Komory pro styk se státy SNS
- Pokud vám to situace a čas dovolí, účastněte se tzv. podnikatelských misí v doprovodné skupině některého z ministrů
- Při neúspěších nebuďte netrpěliví – většinou je na první velký „kšeft“ nutné pracovat i několik let (dle vašeho dojmu) bez valného výsledku.
- Proto nyní v době COVUDu-19 plánujte svou budoucnost!!!!



Děkuji za pozornost

Ing.Petr Žirovnický, Prof.hc.

BRUNNTHALLER - CS s. r. o.

535 01 PŘELOUČ Pardubická 145

[tel: 602 405 537](tel:602405537) e-mail: p.zirovnicky@brunnthaller.com, <http://www.brunnthaller.com/>