Interreg

Kofinanziert von der Europäischen Union
Spolufinancováno Evropskou unií

Sachsen – Tschechien | Česko – Sasko

Interreg Sachsen – Tschechien 2021-2027

Interreg Česko – Sasko 2021-2027

AHOJ SOUSEDE.
HALLO NACHBAR.

Program Workshopu / Workshop Programm

CROBOCOP

10:00 – 10:10	Zahájení, představení dosavadních aktivit
10:10 – 10:30	Výsledky dotazníkového šetření, identifikace bariér spolupráce za TUL
10:30 – 10:50	Výsledky dotazníkového šetření, identifikace bariér spolupráce za TUD
10:50 – 11:10	Coffee break a catering
11:10 – 11:40	Případová studie na řešení vybrané bariéry
12:00 – 13:00	Exkurze do vybraného MSP podniku

10:00 – 10:10	Projektvorstellung, Überblick über bereits durchgeführte Workshops
10:10 – 10:30	Ergebnisse der Umfrage, Identifizierung von Hindernissen für die Zusammenarbeit von der TUL
10:30 – 10:50	Ergebnisse der Umfrage, Identifizierung von Hindernissen fürdie Zusammenarbeit von der TUD
10:50 – 11:10	Kaffeepause
11:10 – 11:40	Fallstudie zur Lösung einer ermittelten Barriere
12:00 – 13:00	Unternehmensexkursion

Cíl projektu

1. Identifikace relevantních překážek, které ovlivňují přeshraniční spolupráci regionálních MSP
2. Navržena adekvátní řešení k překonání identifikovaných bariér

Projektziel

1. Identifikation von Barrieren, welche die grenzüberschreitende Zusammenarbeit zwischen KMU in der Projektregion beeinträchtigen
2. Entwicklung regionalspezifischer Lösungskonzepte zur Überwindung

Aktivity projektu

- **Kvantitativní výzkum překážek přeshraniční spolupráce**
- **Depozitář pro propojení MSP**
- Rozhovory s odborníky: rozhovory s jednateli a managery MSP o výzvách přeshraničního podnikání
- Online výukové materiály o přeshraniční spolupráci
- Podcasty o úspěšných obchodních případech z regionu
- Příručka osvědčených postupů
- Síťová setkání pro MSP z regionu

Projektaktivitäten

- **Quantitative Forschung zu Hindernissen der grenzüberschreitenden Zusammenarbeit**
- **Repository zur Vernetzung von KMU**
- Interviews mit Experten: Interviews mit Geschäftsführern und Managern von KMU zu den Herausforderungen grenzüberschreitender Geschäfte
- Online-Lernmaterialien zur grenzüberschreitenden Zusammenarbeit
- Podcasts über erfolgreiche Geschäftsfälle aus der Region
- Best-Praktice Handbuch
- Netzwerktreffen für KMU aus der Region

CROBOCOP depozitář / Repository

www.crobocop.eu

- Nově založena online platforma pro sdílení materiálů k projektu CROBOCOP
- Aktuality a informace o projektu
- Kontakty

- Neu gegründete Online-Plattform zum Austausch von Materialien für das Projekt CROBOCOP
- Aktuelles und Informationen über das Projekt
- Kontakte

Interreg
Kofinanziert von der Europäischen Union
Spolufinancováno Evropskou unií
Sachsen – Tschechien | Česko – Sasko

Následný rozvoj platformy / Weitere Entwicklung

V budoucnu bude přibývat:

- Případové studie a přehled osvědčených postupů
- Podcasty s podnikateli a odborníky na přeshraniční spolupráci
- Digitální formáty
- Informace o síťových aktivitách a možnostech propojení firem

In Zukunft wird es zunehmend geben:

- Fallstudien und Best-Practice-Übersicht
- Podcasts mit Unternehmern und Experten für grenzüberschreitende Zusammenarbeit
- Digitale Formate
- Informationen über Netzwerkaktivitäten und Möglichkeiten zur Unternehmensvernetzung

Technické informace / Technische Informationen

- WordPress
- Vícejazyčný web (CZ a DE)
- Responzivní pro mobilní zařízení
- SSL certifikát (zabezpečený přístup)
- Google Analytics
- Complianz - GDPR

- WordPress
- Mehrsprachige Website (CZ und DE)
- Responsive für mobile Geräte
- SSL-Zertifikat (sicherer Zugang)
- Google Analytics
- Complianz - DSGVO

Dotazníkové šetření TUL / Fragenbogen TUL

Soubor sedmi identických otázek rozeslaných TUL a TUD
Online distribuce přes Google Forms (TUL)
3 identifikační otázky
4 otázky na bariéry podnikání
Výběr na Lickertově škále od 1 = vůbec neplatí po 5 = zcela platí
1 otevřená otázka

Dotazník dostupný na:
https://forms.gle/NRqZnuJxgxAzQc317

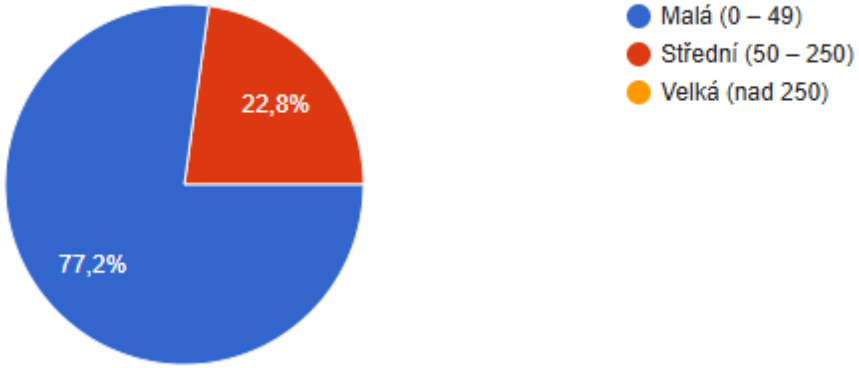
Výběr a oslovení podniků:

06/2025
Středně velké podniky (50-249 zaměstnanců) z Libereckého kraje (RES)
Pobočky českých podniků operujících v Sasku (IHK)

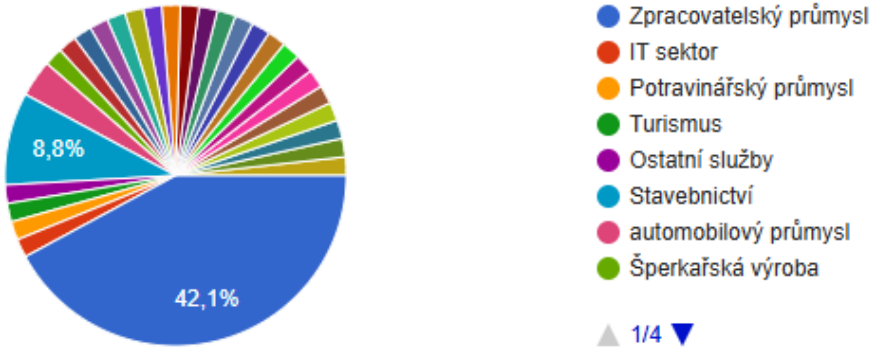
09/2025
Malé podniky z Libereckého kraje (6-49 zaměstnanců)
Mikro podniky (1-5 zaměstnanců) z Libereckého kraje v sektoru NACE D (RES)

Vytvořena databáze 992 kontaktů
Celkem 58 (CZ) + 9 (DE) odpovědí

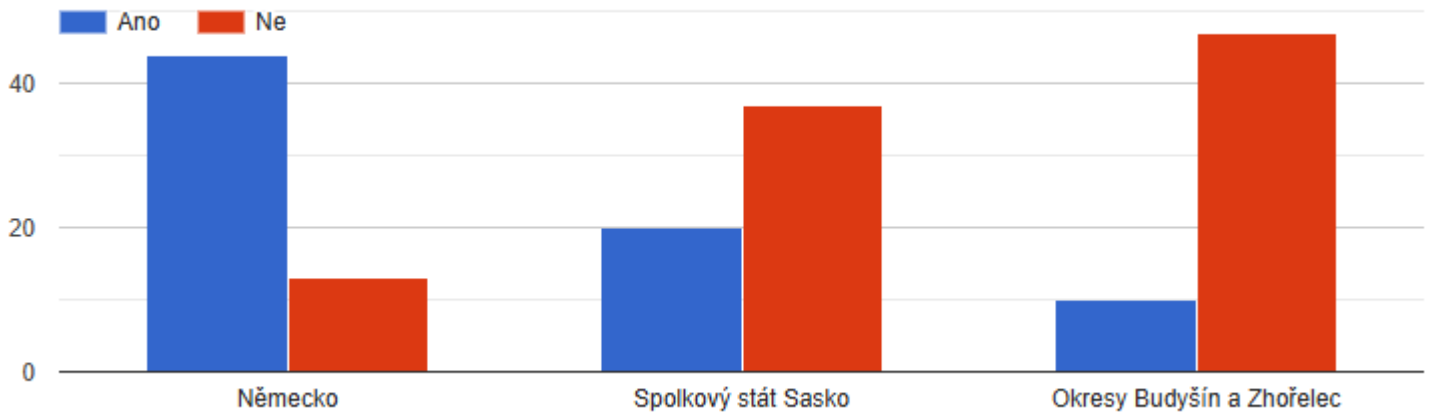
Velikost firmy



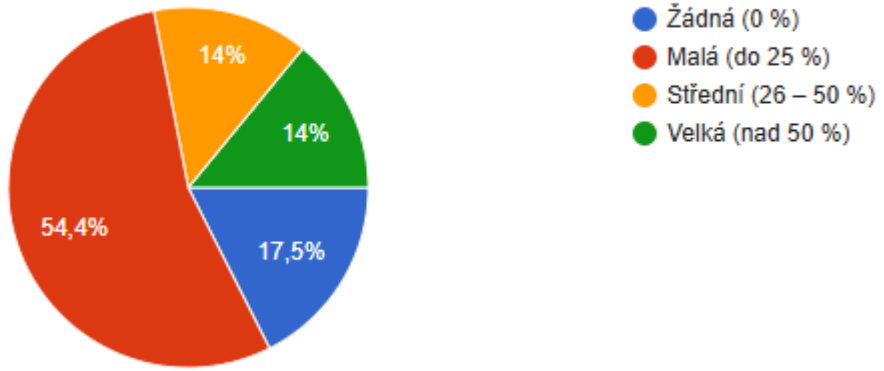
Sektor působení



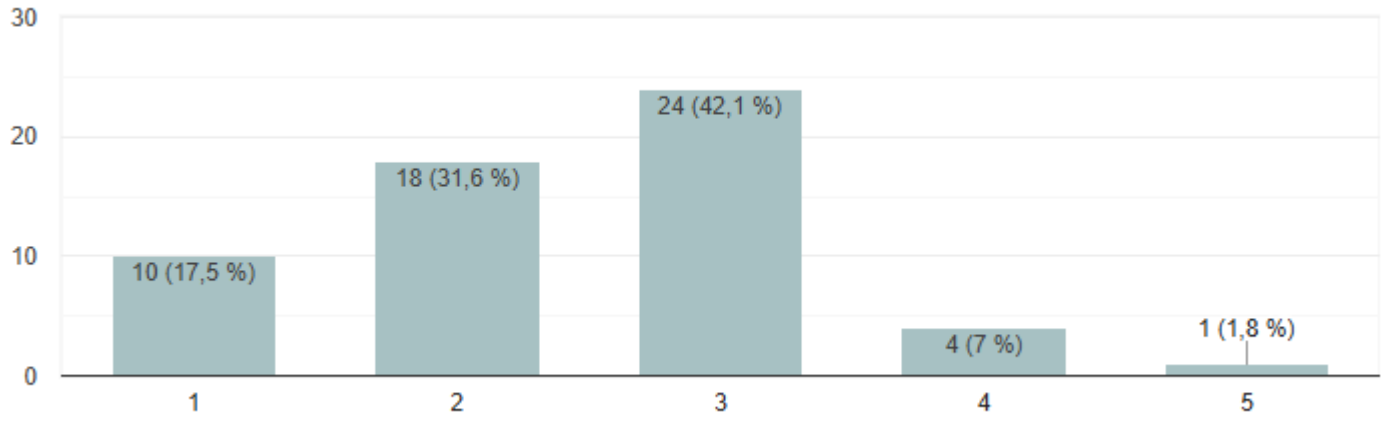
Má váš podnik následující přeshraniční aktivity?



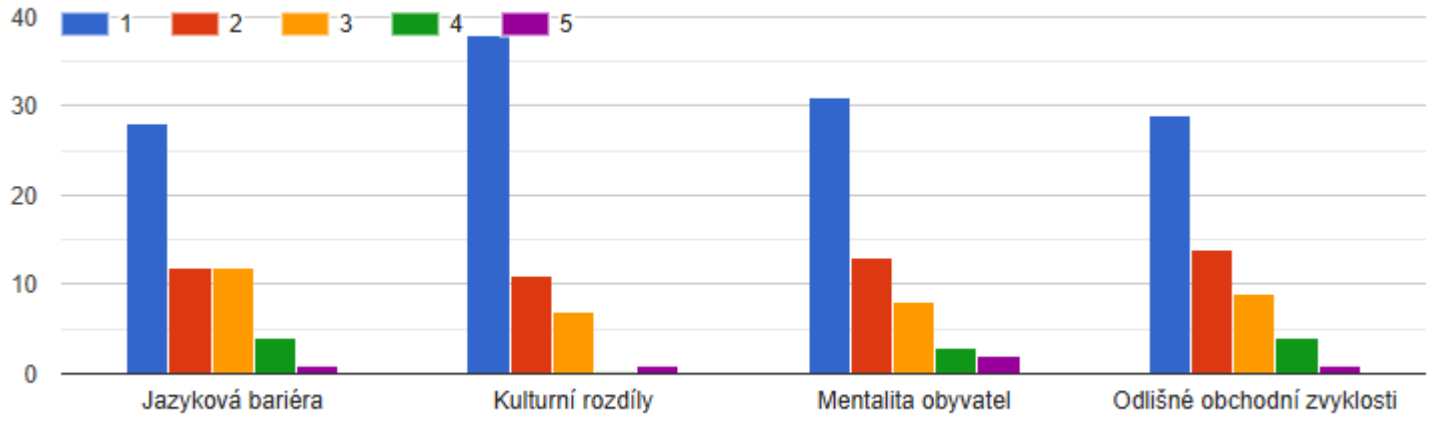
Důležitost německého trhu pro váš podnik (podíl na obratu)



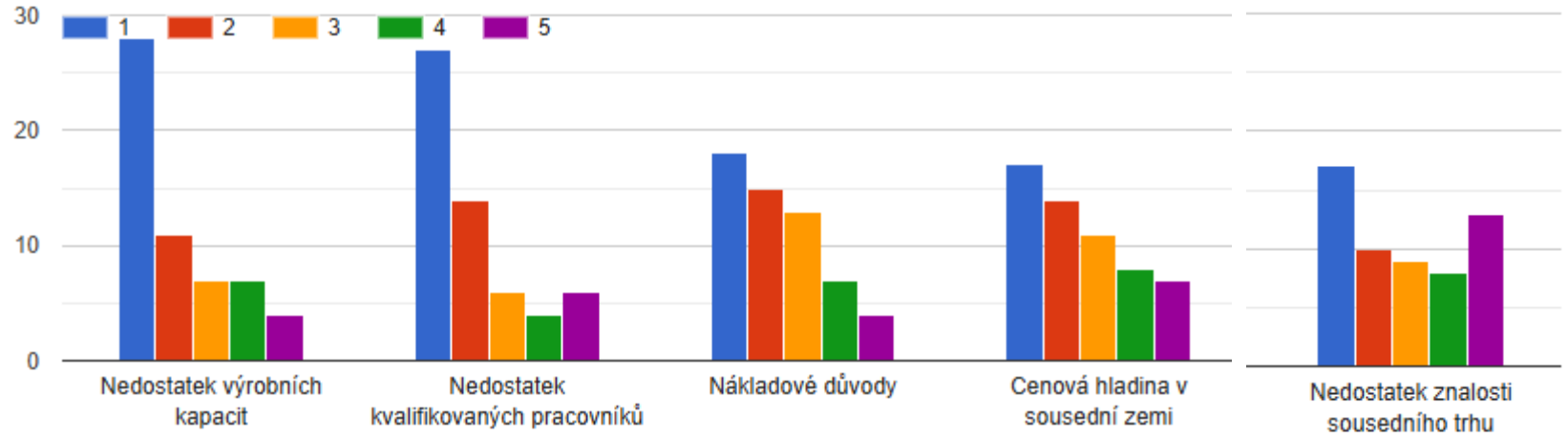
Jak vnímáte spolupráci s podniky z Německa?



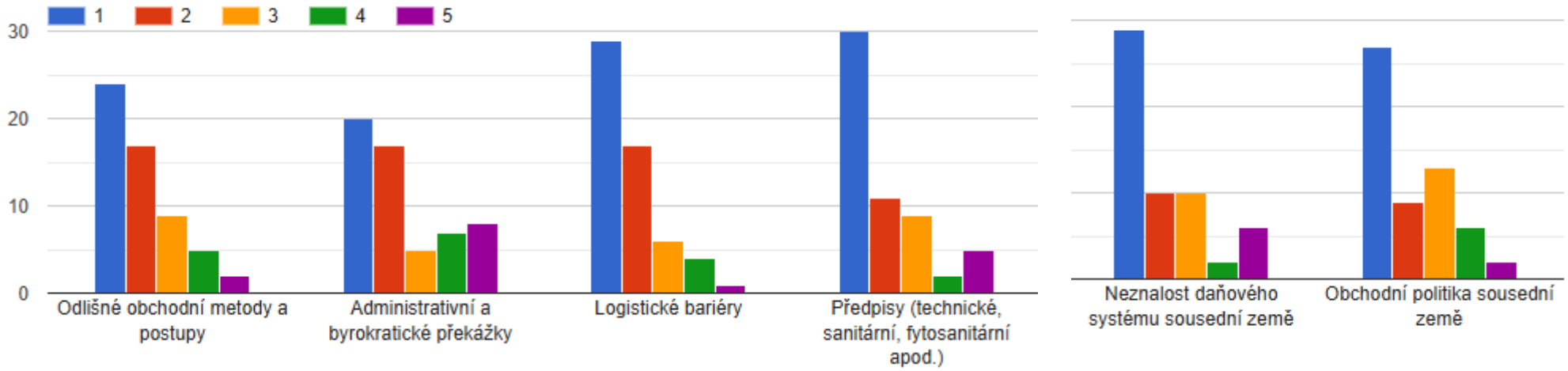
Co Vám nejvíce bránilo či stále brání zintenzivnit Váš obchod s Německem? **Interkulturní bariéry**



Co Vám nejvíce bránilo či stále brání zintenzivnit Váš obchod s Německem? **Obchodní bariéry**



Co Vám nejvíce bránilo či stále brání zintenzivnit Váš obchod s Německem? **Procesní bariéry**



➞ Co by vám nejvíce pomohlo?

„Náš celkový obchod s Německem bychom ohodnotili 4,5/5, ale jediné zlepšení by mohlo být v oblasti zvyklostí a hrdosti němců.“
„Wir würden unseren gesamten Handel mit Deutschland mit 4,5/5 bewerten, aber die einzige Verbesserung könnte im Bereich der Gewohnheiten und des Stolzes der Deutschen liegen.“

„Získání partnera pro dlouhodobou spolupráci ve strojírenské výrobě, ne automotiv.“
„Gewinnung eines Partners für eine langfristige Zusammenarbeit im Maschinenbau, nicht im Automobilbereich.“

„Vyšší komunikace ohledně legislativy v Německu.“
„Bessere Kommunikation hinsichtlich der Gesetzgebung in Deutschland.“

„S Německem aktivně spolupracuje při odběru surovin. Není zde žádný problém.“
„Es arbeitet aktiv mit Deutschland bei der Beschaffung von Rohstoffen zusammen. Es gibt hier keinerlei Probleme.“

„Mít vlastního obchodního zástupce pro Německý trh.“
„Einen eigenen Handelsvertreter für den deutschen Markt haben.“

„Seminář o vysílání pracovníků do zahraničí a jak na to účetně.“
„Seminar über die Entsendung von Arbeitnehmern ins Ausland und die damit verbundenen buchhalterischen Aspekte.“

➞ Co by vám nejvíce pomohlo?

„Informovat je, že tu jsme :-).“
„Ihnen mitteilen, dass wir hier sind :-).“

„Jakákoli aktivita, která zvýší počet turistů z Německa.“
„Jede Aktivität, die die Zahl der Touristen aus Deutschland erhöht.“

„Lepší jazyková vybavenost našich techniků.“
„Bessere Sprachkenntnisse unserer Techniker.“

„Nic není potřeba, jsme subdodavatelská firma závislá na úspěchu německého průmyslu.“
„Es besteht kein Bedarf, wir sind ein Zulieferunternehmen, das vom Erfolg der deutschen Industrie abhängig ist.“

„Ostatní tržní obtíže, konkurence, vnímání CZ od zahraničních partnerů jako nízkonákladové země.“
„Andere Marktprobleme, Konkurrenz, Wahrnehmung der Tschechischen Republik durch ausländische Partner als Niedriglohnland.“

„Kvalifikovaný pracovník obchodu.“
„Qualifizierter Handelsangestellter.“

„Lidské zdroje.“
„Humanressourcen.“

➞ Co by vám nejvíce pomohlo?

“Vlastně ani nevím jak najít firmy abych je mohl oslovit s nabídkou že bych pro ně mohl obrábět.“

„Ich weiß eigentlich gar nicht, wie ich Unternehmen finden kann, denen ich meine Dienstleistungen als Zerspanungsfachkraft anbieten könnte.“

„Obchodní zástupce - pro daný region.“

„Vertriebsmitarbeiter – für die jeweilige Region.“

„V rámci obchodních vztahů jsme s německými partnery velmi spokojení a nevidíme žádné významné bariéry pro obchod v našem odvětví.“

„Wir sehen keine wesentlichen Handelshemmnisse in unserer Branche.“

„Správná kontaktní osoba s kontakty na obchodní prostředí v potravinářských firmách v německu.“

„Der richtige Ansprechpartner mit Kontakten zum Geschäftsumfeld in Lebensmittelunternehmen in Deutschland.“

„O přeshraniční spolupráci se víc plká než, že by se něco konalo. Německo má ČR především jako zdroj levných zdrojů, není tam vidět skutečný zájem o spolupráci.“

„Über die grenzüberschreitende Zusammenarbeit wird mehr geredet, als dass tatsächlich etwas passiert. Deutschland sieht die Tschechische Republik vor allem als Quelle billiger Ressourcen, ein echtes Interesse an Zusammenarbeit ist nicht zu erkennen.“

➞ Co by vám nejvíce pomohlo?

„Větší informovanost o odvětví, kontakt na partnery atd.“

„Bessere Informationen über die Branche, Kontakte zu Partnern usw.“

„Kdyby němečtí zákazníci nehledali levná řešení, ale chtěli naopak investovat do luxusních a inovatnivních s přidanou hodnotou.“

„Wenn deutsche Kunden nicht nach günstigen Lösungen suchen würden, sondern stattdessen in luxuriöse und innovative Produkte mit Mehrwert investieren wollten.“

„Otevřenější komunikace ze strany zákazníků.“

„Offenere Kommunikation seitens der Kunden.“

„Kvalitní obchodní zástupce.“

„Ein guter Handelsvertreter.“

„„Spolehlivý obchodní partner.“

„Ein zuverlässiger Geschäftspartner.“

➞ Co by vám nejvíce pomohlo?

„Kontakty a poptavky z Nemecka.“

„Kontakte und Anfragen aus Deutschland

„V současné době jako největší problém vidím chybějící kontakty, na které by se dalo navázat. Přijít do Německa s tím, že jsem česká firma a chci tam poskytovat služby bude pravděpodobně druhá strana vyhodnocovat jako spam. Pokud by tam již nějaká vazba navázána byla, tak by bylo snadnější se na trhu prosadit.“

„Derzeit sehe ich das größte Problem darin, dass mir Kontakte fehlen, auf die ich aufbauen könnte. Wenn ich als tschechisches Unternehmen nach Deutschland komme und dort Dienstleistungen anbieten möchte, wird dies von der anderen Seite wahrscheinlich als Spam bewertet. Wenn bereits eine Verbindung bestehen würde, wäre es einfacher, sich auf dem Markt durchzusetzen.“

„Sjednocení stavební legislativy, dotačních výzev a procesů.“

„Vereinheitlichung der Baugesetzgebung, Förderaufrufe und Verfahren.“

„Myslím, že reálně překážky pro spolupráci nejsou, spíš markentigově se na to extra zvlášť ani jedna ze stran nezaměřuje.“

„Ich denke, dass es keine wirklichen Hindernisse für eine Zusammenarbeit gibt, vielmehr konzentriert sich keine der beiden Seiten besonders darauf.“

Největšími bariérami pro podniky z LK na německém trhu jsou:

1. Nedostatek znalostí sousedního trhu
2. Cenová hladina v sousední zemi
3. Administrativní a byrokratické překážky
4. Neznalost daňové systému sousední země
5. Předpisy (technické, sanitární, fytosanitární)

1.Mangel an Kenntnissen über den Nachbarmarkt
2. Preisniveau im Nachbarland
3. Administrative und bürokratische Hindernisse
4. Unkenntnis des Steuersystems des Nachbarlandes
5. Vorschriften (technische, sanitäre, phytosanitäre)

Interreg
Kofinanziert von der Europäischen Union
Spolufinancováno Evropskou unií
Sachsen – Tschechien | Česko – Sasko

Děkujeme za pozornost!