



TAKING
COOPERATION
FORWARD

 Inovační platforma pro tradiční průmyslové obory
Online setkání | 30. 3. 2021

CerDee - dílčí výstupy projektu

 CerDee | Ing. Petr Štumpf, Ph.D., Ing. Jan Tluchoř, Ph.D., Západočeská univerzita v Plzni

Úvodní informace

Základní
informace o
výzkumu

Cíl výzkumu

Výsledky
výzkumu

Odkazy na
výzkum

Další aktivity
projektu



HLAVNÍ ASPEKTY PROJEKTU

Lead partner:

- Porzellanikon - Staatliches Museum für Porzellan in Hohenberg a. d. Eger / Selb

Doba řešení:

- 1. 5. 2019 - 30. 4. 2022

Partneři:

- Muzeum Ceramiki w Boleslawcu (Polsko)
- Museo Internazionale delle Ceramiche in Faenza - Fondazione onlus (Itálie)
- New Design University Privatuniversität GesmbH (Rakousko)
- Narodni muzej Slovenije (Slovinsko)
- Technische Universiät Ilmenau (Německo)
- Západočeská univerzita v Plzni
- Závod za turizem in kulturo Kranj (Slovinsko)
- + 14 asociovaných partnerů (Karlovarský kraj, Krajská hospodářská komora Karlovarského kraje)



Partner projektu

- Západočeská univerzita v Plzni
 - > Fakulta ekonomická
 - > Fakulta designu a umění Ladislava Sutnara

Asociovaní partneři

- Karlovarský kraj (odbor regionálního rozvoje, odbor kultury, památkové péče, lázeňství a cestovního ruchu) a zprostředkovaně jeho příspěvkové organizace
- Krajská hospodářská komora Karlovarského kraje

<https://www.interreg-central.eu/CerDee>



- výzkumu keramického a porcelánového průmyslu pod záštitou mezinárodního projektu CerDee
- 330 subjektů z 6 zemí Evropské unie (ČR, Itálie, Německo, Polsko, Rakousko a Slovinsko)
- individuální podnikatelé, MSP, studenti, vzdělávací a kulturní instituce a zástupci veřejného sektoru
- Situace v době před pandemií COVID-19



- Zjistit potenciál podnikatelských kapacit, celkové vnímání situace v keramickém sektoru, vývojové trendy, míru kooperace, pozice a stabilitu podniků, potřeby vzdělání a marketingové aktivity
- Cílová skupina: podnikatelské subjekty a studenti (=potenciální budoucí podnikatelé)
- Vzorek za ČR: 56 podnikatelských subjektů, 70 studentů



Forma podnikání

- 🕒 69 % představuje OSVČ
- 🕒 18 % představuje společnosti s ručením omezeným
- 🕒 9 % uvedlo odpověď „jiná forma podnikání“
- 🕒 4 % představuje akciové společnosti

Délka provozování podniku

- 🕒 74 % podniků zapojených do výzkumu funguje v keramickém sektoru více než 10 let (47 % více než 20 let, 27 % mezi 11 a 20 lety)
- 🕒 14 % funguje mezi 6 a 10 lety
- 🕒 7 % existuje mezi 3 a 5 lety
- 🕒 5 % respondentů nedávno založilo svůj podnik (fungují maximálně 2 roky)



Kooperace v rámci keramického sektoru a kooperace se vzdělávacími institucemi

- 🕒 **22 %** respondentů považuje kooperaci v rámci keramického sektoru jako dostačující, **57 %** jako nedostačující
- 🕒 **30 %** respondentů z Česka je členem asociace nebo organizace z keramického sektoru
- 🕒 **23 %** by se rádo zapojilo do podobného druhu kooperace
- 🕒 **59 %** kooperuje se vzdělávací institucí



Vzdělávání zaměstnanců

- 🕒 **potřeba tréninku zaměstnanců a dalšího sebevzdělání**
- 🕒 **82 % aktivně pracuje na rozvoji a tréninku zaměstnanců**
- 🕒 **atraktivní oblasti řemeslné výroby a designu pro další sebevzdělávání: inspirace ze zahraničí, moderní techniky, IT dovednosti (práce s profesionálním softwarem) nebo management designu**

Management, marketing a podnikatelské dovednosti

- 🕒 **export do zahraničí**
- 🕒 **marketing na sociálních sítích**
- 🕒 **další oblasti: prodejní dovednosti, dovednosti prezentování, marketing skrze tradiční kanály, jednání s investory nebo klienty a online marketing**



Finanční situace

- 🕒 62 % respondentů vidí svojí stávající finanční situaci jako **průměrnou**, zatímco 22 % jí vidí jako dobrou až velmi dobrou a 16 % respondentů jí vidí jako špatnou nebo dokonce velmi špatnou
- 🕒 65 % respondentů nepoužívá žádné finanční ukazatele pro monitorování výkonnosti jejich podniků
- 🕒 21 % respondentů použilo nebo žádalo o nějaký druh **dotace** za posledních 10 let

Benefity z kooperace

- 🕒 63 % respondentů vidí **společný marketing** jako **nejdůležitější benefit spolupráce**
- 🕒 55 % vidí kooperaci jako příležitost pro **pomoc s pronikáním na nové trhy**
- 🕒 52 % respondentů vidí kooperaci jako příležitost jak získat určitý druh **dotace**
- 🕒 34 % by ocenilo **pomoc s administrací**



Dotace

Získání dotace patří mezi hlavní cíle podnikatelů, které plynou z účasti v různých druzích kooperace

- 🕒 21 % respondentů cítí, že má dostatek informací, jak získat dotaci; 50 % z nich nesouhlasí a zbytek respondentů není rozhodnutý
- 🕒 na stanovisko „V budoucnu budu žádat o dotaci“ odpovědělo 36 % respondentů pozitivně a 36 % negativně

Externí kapitál

Externí kapitál, jakožto instrument pro financování podniků, byl za posledních 10 let použit pouze 20 % respondentů a 23 % z nich plánuje jeho užití v budoucnu.



Marketing

V současnosti se pro marketing v Česku nejvíce využívají kanály jako:

- 🕒 **vlastní webové stránky (77 %)**
- 🕒 **sociální sítě - Facebook (68 %), Instagram (41 %), YouTube (5 %)**
- 🕒 **další kanály - online reklama a reklama skrze tradiční média (např. noviny).**

Marketingové aktivity na sociálních médiích nejčastěji propagují:

- 🕒 **produkt (66 %), podniky jako takové (48 %)**

Podniky skrze sociální sítě:

- 🕒 **vylepšují vlastní reputaci a image značky (52 %)**
- 🕒 **získávají nové zákazníky (55 %)**
- 🕒 **získávají zpětnou vazbu od zákazníků a veřejnosti (43 %)**
- 🕒 **sbírají informace o svých zákaznících (5 %)**



Aktivity po skončení aktuálního studia

- 🕒 Další studium (49 %) - poslední ročníky SŠ a bakalářského studia
- 🕒 Zaměstnanec (v různých odvětvích) (16 %)
- 🕒 Kombinace zaměstnanec + vlastní podnikání (16 %)
- 🕒 Začít vlastní podnikání (4 %)

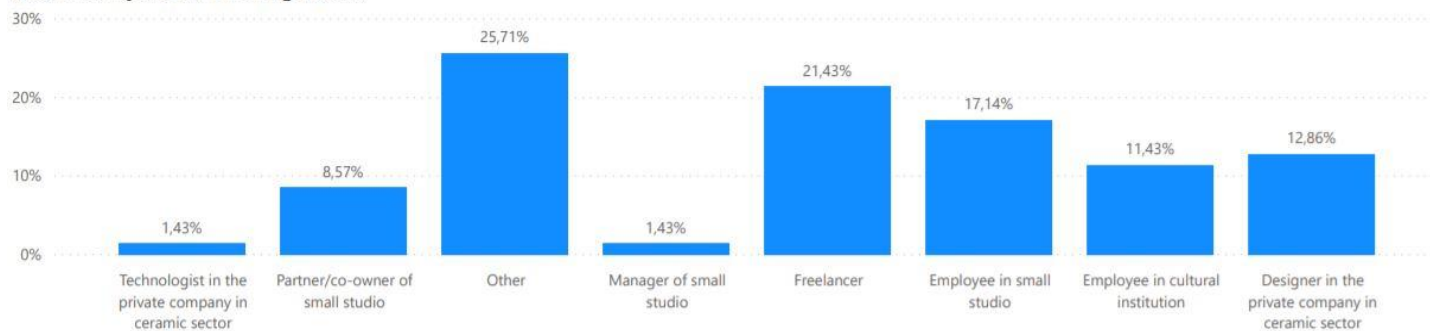
Místo budoucího působení

- 🕒 Jiné místo v ČR (40 %)
- 🕒 Místo odkud pocházím (27 %)
- 🕒 Místo, kde studuji (17 %)
- 🕒 Zahraničí (11 %)



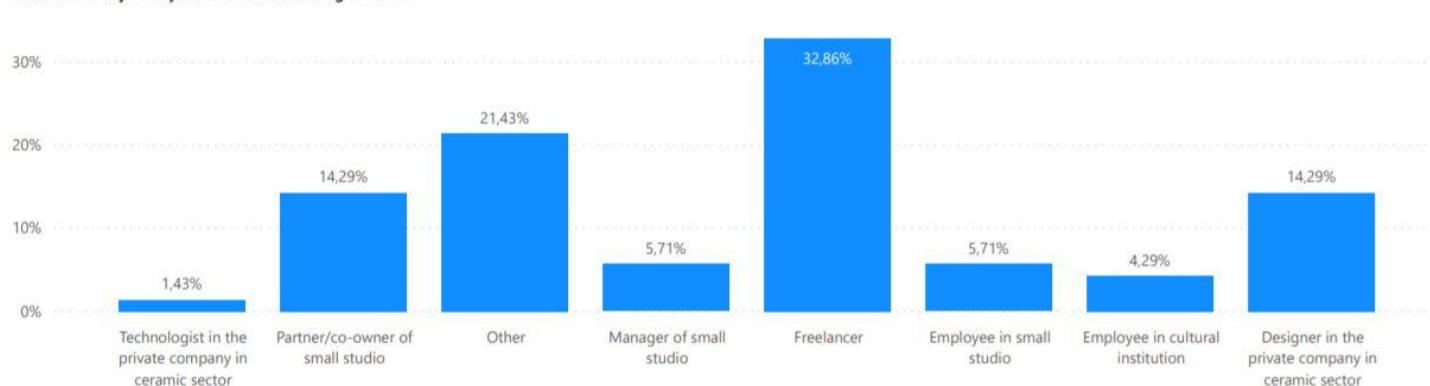
Vysněná práce

Q10. Dream job after finishing school



70
Cases (n)

Q11. Dream job 5 years after finishing school



70
Cases (n)



Nedostatky ve znalostech

- 🕒 **Podnikatelské dovednosti (46 %)**
- 🕒 **Znalosti v oblasti práva (42 %)**
- 🕒 **Manažerské dovednosti (39 %)**
- 🕒 **Cizí jazyky (37 %)**
- 🕒 **Prezentační dovednosti (22%)**
- 🕒 **Jednání s klienty (20 %)**



Vizualizované výsledky výzkumu můžete nalézt na stránce:

<https://www.ceramicsineurope.eu/stakeholder-reports/>

Plnou verzi country reportu můžete nalézt na stránce:

<https://www.interreg-central.eu/Content.Node/status-quo-report-wp1.html>



980 subjektů napříč projektem CerDee

Subjekty v databázi spadají na základě svého působení do kategorií:

- Business
- Museums & Galleries
- Associations (ceramics, design)
- Educational Institutions
- Public Administration
- Other related subjects

Každý lichý měsíc probíhá doplňování databáze o nové subjekty, případně se zpřesňují/aktualizují údaje u již dříve zařazených subjektů



Ceramics in Europe - www.ceramicsineurope.eu

- 🕒 Databáze vybraných keramických/porcelánových předmětů, workshopů, postupů a technik (fotografie, videa, dokumenty)
- 🕒 Cíl: inspirovat současné i budoucí tvůrce a designéry, sdílet kulturní dědictví v oblasti keramické tvorby
- 🕒 Spolupráce s: Uměleckoprůmyslovým muzeem v Praze, Západočeským muzeem v Plzni, Muzeem Karlovy Vary a Moravskou Galerii - Uměleckoprůmyslovým muzeem v Brně - výběr, popis a fotodokumentace reprezentativních keramických předmětů z území ČR



- ⌚ Pilotní běhy vícedenních workshopů: Design Thinking, Business Thinking, Ceramic workshop
- ⌚ Tvorba studentů inspirovaná sbírkou Keramické školy vystavené v Ostrově
- ⌚ Příprava e-learningového kurzu pro začínající CCI (v angličtině) nad modelovým podnikatelským plánem
- ⌚ Příprava brožury o historii Keramické školy z pohledu porcelánu/keramiky (v plánu)
- ⌚ Přehled turistických atraktivit spojených s porcelánem/keramikou (pracovní materiál)
 - ⌚ Chybí reprezentativní expozice regionálního porcelánu -> v plánu v nové budově Keramické školy
- ⌚ „E-commerce“ platforma
- ⌚ Diskuze o česko-německém „coworkingu“ s Porzellanikonem



Jan Tlučoř

jtluchor@kmo.zcu.cz

+ 420 602 549 615

Petr Štumpf

stumpf@kmo.zcu.cz

+420 776 732 662

DĚKUJEME ZA POZORNOST!

