



# OPEN THE GATES TO CZECH INNOVATION

ENERGETICKO VODÁRENSKÝ KLASTR

INTERNACIONALIZACE = OTEVŘENÍ NOVÝCH ZAHRANIČNÍCH TRHŮ

# POJEM INTERNACIONALIZACE

Internacionalizace jako jedna z činností Klastru je zjednodušeně soubor činností směřujících k **otevření nových mezinárodních trhů** českých podnikatelských subjektů, členů Klastru, nebo dalších zájemců.



# CHCI PRODÁVAT V ZAHRANIČÍ? NA CO SE MUSÍM PŘIPRAVIT

- Mít zahraniční obchodní oddělení s jazykově vybavenými pracovníky
- Vysílat pracovníky „do světa“ a investovat značné finanční prostředky do průzkumu zahraničních trhů
- Vyhledávat v zahraničí vhodné obchodní partnery s rizikem neznalosti místního prostředí
- Vybudovat v dané zemi vlastní právní identitu
- Vytvořit v dané zemi vlastní pobočku a angažovat vhodné zaměstnance nebo
- Najít obchodního partnera, který bude hájit zájmy společnosti a bude dostatečně věrohodným
- Stručně řečeno společnost musí dlouhodobě vynakládat značné finanční prostředky s nejistým výsledkem



# STRATEGICKÉ CÍLE KLASTRU

Dlouhodobým plánem Klastru je nabízet členům možnost **prezentovat produkty, nápady nebo patenty v zahraničí** a to ve vybraných, prověřených lokalitách, kde má Klastr dlouhodobé kontakty s obchodními partnery, kteří mohou „nahradit“ činnost výše uvedeného obchodního oddělení.



# VÝBĚR LOKALITY

- Politická stabilita země
- Ekonomická stabilita země
- Potřeba vytvoření nového energetického konceptu dalšího rozvoje země
- Vodohospodářská situace
- Masivní nástup IT technologií
- Potřeba inovativních projektů a dostatečné vědecko-univerzitní zázemí



# VOLBA LOKALITY



- Oblast zemí Perského zálivu, Omán, Saudská Arábie a především Spojené arabské emiráty
- UAE jsou politicky stabilizované, jejich ekonomika patří mezi nejbohatší na světě a je dlouhodobě otevřena světovým inovativním projektům
- Země stojí před změnou energetické koncepce
- Dlouhodobě řeší vodohospodářskou strategii
- UAE se strategicky zaměřují a v následujících letech budou chtít realizovat své kooperační aktivity především s evropskými společnostmi, Klastry a vědeckými vývojovými středisky
- Kooperace se sítí vysokých škol, která se v posledních letech významně rozšiřuje a umožňuje studium především zahraničním studentům



# STRATEGIE VSTUPU NA TRH

- **Mentalita muslimských zemí je zcela odlišná** od evropské, což se samozřejmě projevuje i v podnikání a vzájemné komunikaci obchodních partnerů. Proto je **zásadní mít v regionu partnera**, který je připraven jednání odpovídajícím způsobem připravit.
- Vzhledem k výše uvedeným okolnostem jsme využili v rámci internacionalizace nabídku společnosti **PALM TOURISM LLC ze Spojených arabských emirátů**, která se dlouhodobě zaměřuje na **vytváření obchodních příležitostí pro české společnosti** a to v mnoha oblastech podnikání. Společnost vedená JUDr. Milanem Novákem, který žije **v UAE 14 let**, využívá mnohaletých zkušeností a kontaktů, které si jeho tým za tuto dobu vytvořil.



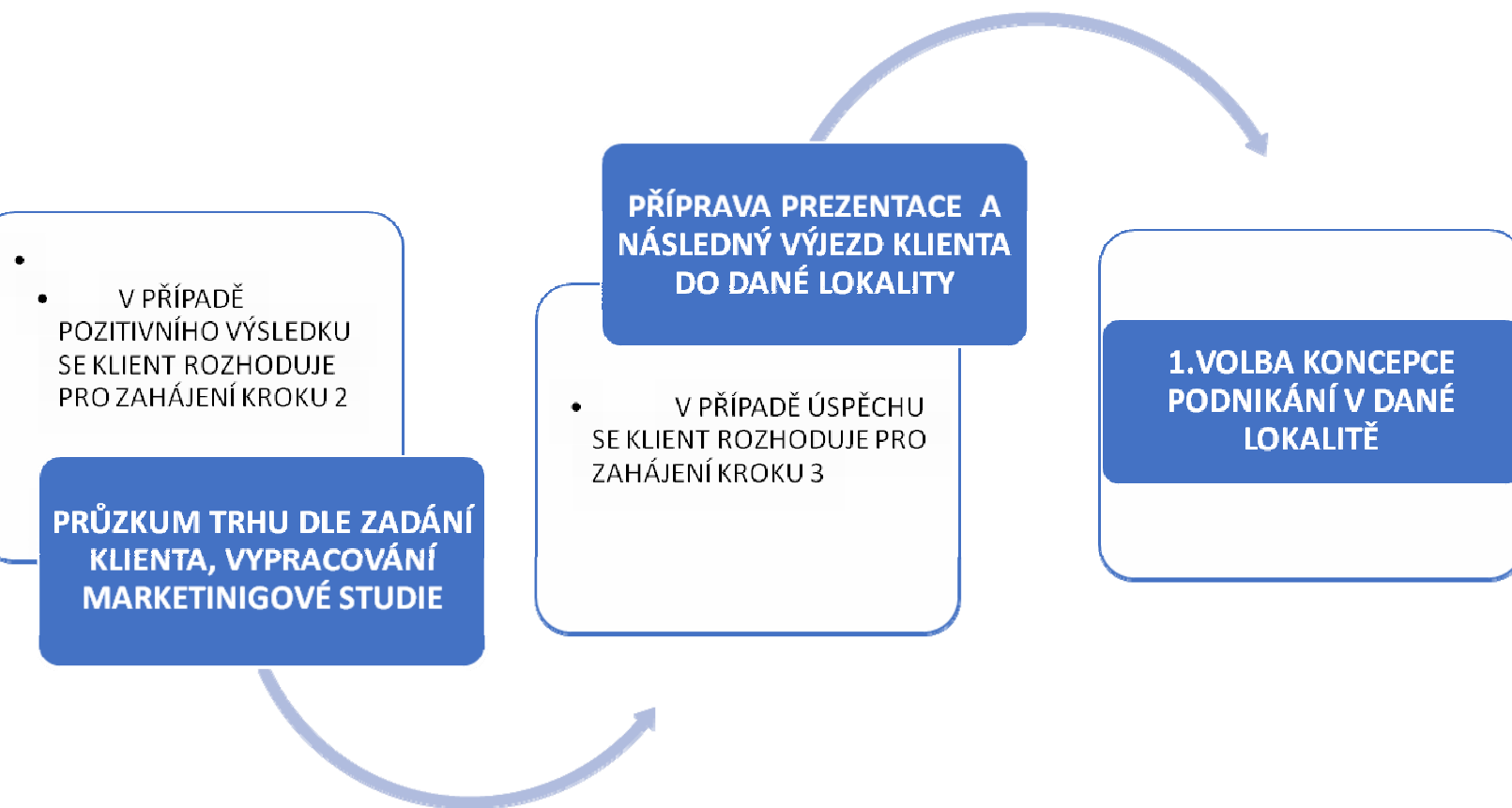
# FUNGUJÍCÍ ZÁZEMÍ

- EWIC má dnes v UAE k dispozici plně funkční prezentační prostory určené pro běžná obchodní jednání a prezentuje se na trhu jako Klastř zastupující zájmy perspektivních a rozvíjejících se společností z České republiky.

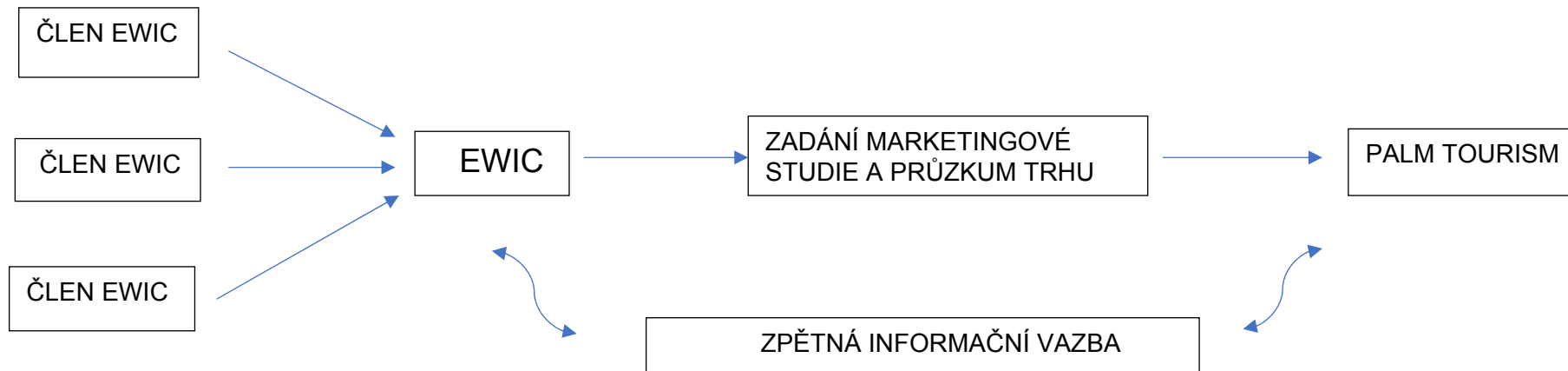




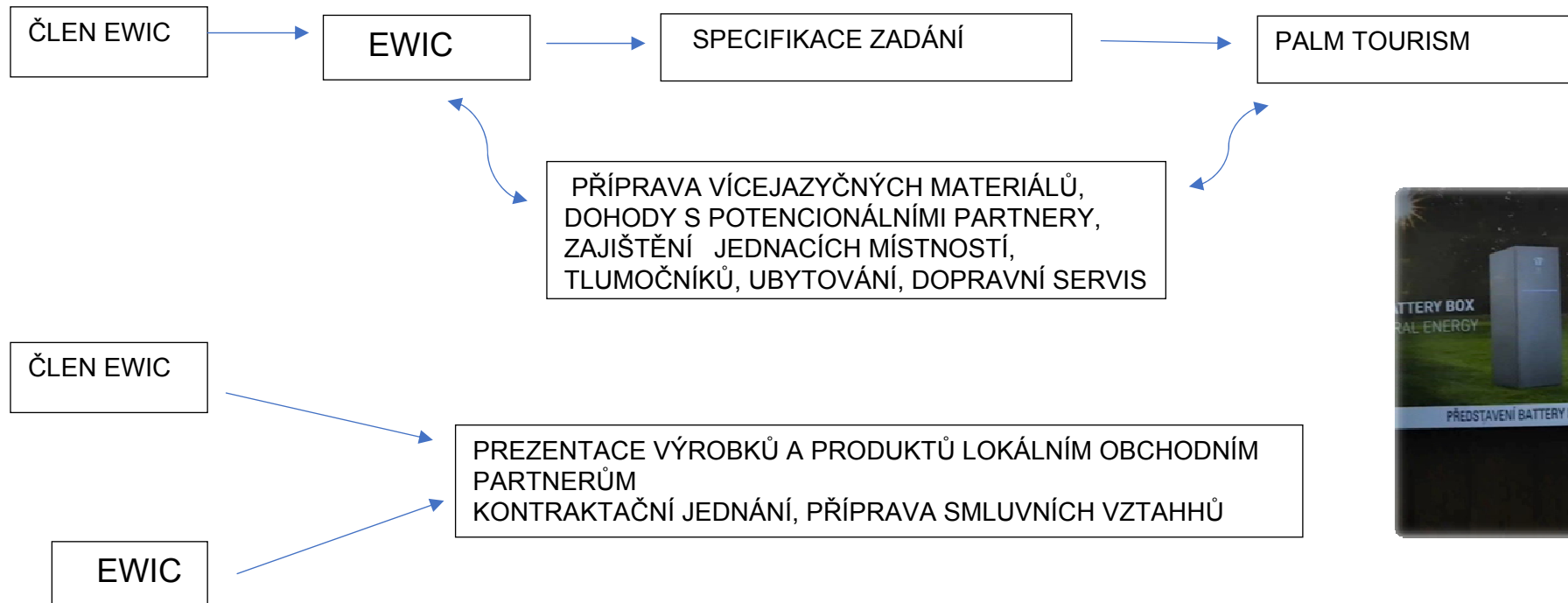
# KROKY REALIZACE VSTUPU NA ZAHRANIČNÍ TRH



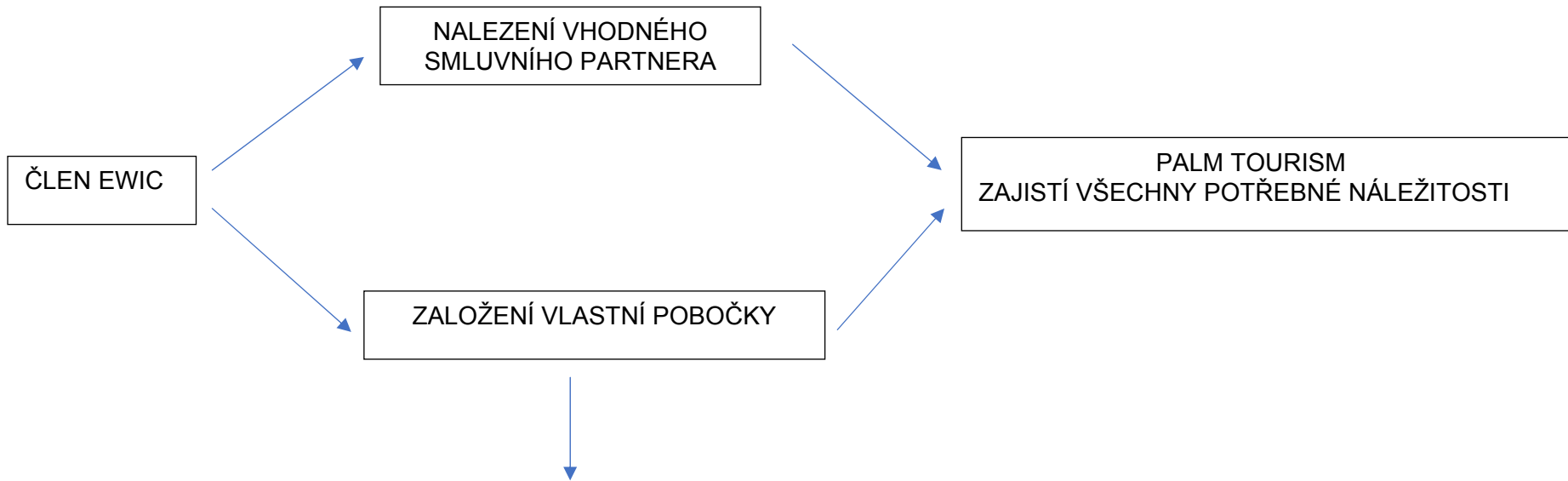
# KROKY REALIZACE VSTUPU NA ZAHRANIČNÍ TRH



# KROKY REALIZACE VSTUPU NA ZAHRANIČNÍ TRH



# KROKY REALIZACE VSTUPU NA ZAHRANIČNÍ TRH



- ZALOŽENÍ SPOLEČNOSTI JE ZE STRANY STÁTU PŘÍSNĚ KONTROLOVÁNO
- PROCES TRVÁ ZHRUBA DVA MĚSÍCE
- STÁTNÍ SPRÁVA PROVĚŘUJE VEŠKERÉ INFORMACE O ZAKLADATELÍCH LOKÁLNÍ SPOLEČNOSTI
- ZALOŽENÍ BANKOVNÍHO ÚČTU PODLÉHÁ SCHVÁLENÍ NÁRODNÍ BANKY UAE, PROCES TRVÁ PO ZALOŽENÍ SPOLEČNOSTI 2 MĚSÍCE
- V UAE JE VAT, OBDOBA ČESKÉHO DPH VE VÝŠI 5%
- V UAE NENÍ PODNIKÁNÍ ZATÍŽENO DAŇOVOU POVINNOSTÍ

## Snímek 12

---

**MN1**

Milan Novák; 8.9.2020

# REFERENČNÍ PROJEKTY SMLUVNÍHO PARTNERA

- OIG POWER – VSTUP NA TRH S PROJEKTEM ZELENÉ ENERGIE A JEJÍHO EFEKTIVNÍHO UKLÁDÁNÍ V BATTERY BOXECH
- TECHNICO OPAVA – PREZENTACE PROJEKČNÍ KANCELÁŘE
- DOLLANO GROUP – PREZENTACE DĚTSKÝCH PLENEK A ZDRAVOTNÍHO MATERIÁLU
- PRAGA GLOBAL - VSTUP NA TRH V OBLASTI AUTOMOBILOVÉHO PRŮMYSLU

