

Japonští investoři si potrpí na dlouhodobé vazby a osobní kontakt, říká Čermák z CzechInvestu

11.11.2024 - | PROTEXT

Mezi hlavními řečníky bude i ředitel regionální kanceláře CzechInvestu pro Jihomoravský kraj Vít Čermák. Zeptali jsme se ho, jak CzechInvest pomáhá českým startupům, jak je může podpořit v expanzi do Japonska nebo jak úspěšně jednat s japonskými investory.

Jak podporuje CzechInvest české startupy v expanzi do zahraničí? Co jim nabízí?

CzechInvest provozuje zahraniční kanceláře v USA, Kanadě, Velké Británii, Německu, Japonsku, Jižní Koreji a Tchaj-wanu. Naši specialisté působící v těchto zemích organizují akce a ve spolupráci s místními stakeholdery otevírají tyto trhy českým startupům a firmám. Ověřili jsme si, že se jedná mezi českými startupy a firmami o nejžádanějších destinace ve světě, proto jsou pro nás klíčové.

S čím konkrétně CzechInvest pomáhá?

Výše zmíněné zahraniční kanceláře znají místní trhy a umí vytvořit podmínky pro efektivní validaci vhodnosti konkrétního produktu startupu či malého a středního podniku (MSP). Jinými slovy umožňují českým startupům a firmám přijet do dané země, zorganizují pro ně setkání například s potenciálními byznysovými partnery či investory nebo akci, na které získají velmi cennou zpětnou vazbu ke svým inovativním produktům. Díky tomu se pak mohou lépe zaměřit na cílové skupiny zákazníků právě z dané země a případně podle požadavků trhu své produkty upravit.

Umí CzechInvest podpořit české startupy a mladé firmy, aby se zúčastnily Expo 2025?

Je to potenciálně možné dvěma cestami. První je standardní napojení na zahraniční kancelář CzechInvestu v Japonsku v čele s Jakubem Hájkem, který je vždy připraven aktivně pomoci českým startupům a firmám se vstupem na japonský trh. Právě s ním zájemci domluví vhodný způsob, jak navštívit poutavou českou expozici na Expo v Ósace.

Druhou cestou je zúčastnit se druhé výzvy startupového programu Akcelerace startupů plánované na konec letošního roku a zaměřit svou expanzi právě na japonský trh. Program kromě odborných služeb a poradenství CzechInvestu a sesterské agentury CzechTrade navíc otevírá úspěšným žadatelům možnost čerpání finanční podpory až do tří milionů korun českých.

CzechInvest se od svého založení zaměřuje na lákání zahraničních investic. Kterí japonští investoři v Česku působí a jaké najdeme v Jihomoravském kraji?

CzechInvest se v minulosti zasadil o to, aby do Česka přišli významní japonští investoři. Velmi si vážíme, že se tu mnoho japonských firem rozhodlo založit své pobočky, výrobní závody či výzkumná a vývojová (R&D) centra. Jsou to naši dlouhodobí klíčoví zahraniční partneři. Mezi předními japonskými společnostmi působícími v Česku mohou jmenovat Toyota v Kolíně, Panasonic v Plzni a Pardubicích, Daikin v Brně a Plzni, Denso v Liberci, Mitsubishi Electric ve Slaném, Olympus v Praze a Přerově či TRCZ v Lovosicích.

U nás v Jihomoravském kraji, nejnovativnějším kraji Česka, máme mnohé japonské investory, mezi nimi již zmíněná firma Daikin, dále Daido Metal a Nitto Denko v Brně, SMC ve Vyškově či Tatsuno v

Blansku. Jsme velmi rádi, že zde působí, neboť vyrábí produkty s přidanou hodnotou a zaměstnávají kvalifikované zaměstnance.

Jak byste popsal japonské investory a co byste poradil českým firmám, jak s nimi jednat?

Japonští investoři si potrpí na kulturu projevu, férové nabídky a dlouhodobé vazby. Je pro ně velmi podstatný osobní kontakt a opravdová důvěra. Jakmile se japonská společnost rozhodne v Česku vytvořit svou pobočku či výrobní závod, je to opravdové partnerství s přidanou hodnotou na obou stranách na mnoho desítek let. Českým firmám bych proto doporučil, aby věnovali přípravě dostatek času a hlavně ve svém záměru vytrvali, pokud chtějí uspět v jednání s japonskými partnery.

Z jakých odvětví expandují nejčastěji firmy z Jihomoravského kraje do Japonska? Můžete uvést nějaké příklady?

Jihomoravský kraj více než 20 let intenzivně podporuje a rozvíjí inovace jak ve startupech, malých a středních firmách, tak ve velkých výrobních podnicích. Máme zde velmi silný sektor informačních technologií, takže právě IT firmy jsou často těmi, které do Japonska úspěšně expandují.

Konkrétně bych rád zmínil například společnosti Y Soft Corporation, Progress Flowmon, Avast Software, RWS Holding či Zoner Software ale i mnohé další. Japonsko je pro české firmy velmi zajímavý trh, byť náročnější a geograficky vzdálenější. Právě tyto potenciální překážky může český EXPO tým pomoci firmám překonat.

Tento text je součástí projektu informování o české účasti a dění na Expo 2025 v gesci Protext ČTK

<https://www.ceskenoviny.cz/zpravy/road2expo-japonsti-investori-si-potrpi-na-dlouhodobé-vazby-a-osobni-kontakt-rika-cermak-z-czechinvestu/2594233>