

Česká zemědělská univerzita v Praze

Fakulta lesnická a dřevařská



**Fakulta lesnická
a dřevařská**

Bakalářská práce

2022

Vostřák Radek

Česká zemědělská univerzita v Praze

Fakulta lesnická a dřevařská

Katedra lesnické a dřevařské ekonomiky



**Fakulta lesnická
a dřevařská**

**Klastry nábytkářů v ČR a na úrovni EU
a jejich vliv na jejich členy**

Bakalářská práce

Autor: Radek Vostřák

Vedoucí práce: Ing. Radek Rinn

2022

ČESKÁ ZEMĚDĚLSKÁ UNIVERZITA V PRAZE

Fakulta lesnická a dřevařská

ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

Radek Vostřák

Dřevařství

Podnikání ve dřevozpracujícím a nábytkářském průmyslu

Název práce

Klastry nábytkářů v ČR a na úrovni EU a jejich vliv na jejich členy

Název anglicky

Furniture clusters in the Czech Republic and at the EU level and their influence on their members

Cíle práce

Cílem práce bude zmapovat nejvýznamnější klastry a sdružení nábytkářských firem v ČR a na úrovni EU a následně porovnat jejich přínos pro jednotlivé členy. Tento přínos bude podrobněji demonstrován a ověřen na situaci konkrétní společnosti působící v nábytkářském sektoru.

Metodika

V úvodní části bude provedena literární rešerše a následně budou představeny nejvýznamnější klastry a sdružení nábytkářských firem na úrovni ČR a EU. U těchto klastrů budou představeny podmínky vstupu a deklarované přínosy pro jejich členy. Následně bude identifikována česká společnost v oblasti nábytkářského průmyslu a na jejím příkladu budou představeny konkrétní výnosy a přínosy účasti ve vybraném klastru. V závěru dojde ke komparaci fungování a přínosů posuzovaných klastrů.

Harmonogram řešení BP: Srpen 2021 – předložení úvodní literární rešerše k tématu, Říjen 2021 – Představení nejvýznamnějších klastrů v ČR a EU, Prosinec 2021 – Popis přínosů jednotlivých klastrů, Únor 2022 – Uvedení konkrétních zkušeností se zapojením u vybrané společnosti, Březen 2022 – předložení výsledné práce vedoucímu práce, duben 2022 – odevzdání kompletně zpracované BP v souladu s formálními požadavky pro závěrečné práce na FLD ČZU.

Doporučený rozsah práce

35 stran

Klíčová slova

klastr, nábytkářský podnik, nábytkářský průmysl

Doporučené zdroje informací

ABRHÁM, J. *Klastry jako nástroj regionální ekonomické konkurenceschopnosti : (případové studie České republiky a zemí Evropské unie)*. Praha: MAC, 2009. ISBN 978-80-86783-38-3.

MAREŠ, D. – VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMICKÁ V PRAZE. PODNIKOHOSPODÁŘSKÁ FAKULTA. *Kooperativní strategie – klastry a podnikatelské sítě* -. Praha: Oeconomica, 2007. ISBN 978-80-245-1264-8.

PAVELKOVÁ, D. *Klastry a jejich vliv na výkonnost firem*. Praha: Grada, 2009. ISBN 978-80-247-2689-2.

PUIG, F., URZELAI, B. *Economic Clusters and Globalization: Diversity and Resilience*. Routledge, 2019. ISBN: 978-0-429-44497-5

SKOKAN, K. *Konkurenceschopnost, inovace a klastry v regionálním rozvoji*. Ostrava: Repronis, 2004. ISBN 80-7329-059-6.

Předběžný termín obhajoby

2021/22 LS – FLD

Vedoucí práce

Ing. Radek Rinn

Garantující pracoviště

Katedra lesnické a dřevařské ekonomiky

Elektronicky schváleno dne 30. 4. 2021

prof. Ing. Luděk Šišák, CSc.

Vedoucí katedry

Elektronicky schváleno dne 21. 7. 2021

prof. Ing. Róbert Marušák, PhD.

Děkan

V Praze dne 08. 04. 2022

Prohlášení

Prohlašuji, že jsem bakalářskou práci na téma „Klastry nábytkářů v ČR a na úrovni EU a jejich vliv na jejich členy“ vypracoval samostatně pod vedením Ing. Radka Rinna a použil jen prameny, které uvádím v seznamu použitých zdrojů.

Jsem si vědom, že zveřejněním bakalářské práce souhlasím s jejím zveřejněním dle zákona č. 111/1998 Sb. o vysokých školách v platném znění, a to bez ohledu na výsledek její obhajoby.

V Praze dne 10. 4. 2022

.....

Radek Vostrák

Poděkování

Tímto bych chtěl poděkovat vedoucímu práce panu Ing. Radkovi Rinnovi za rady a odborné vedení mé práce. Také bych chtěl poděkovat paní Haně Bláhové, majitelce firmy Aksamite spol s r.o. za poskytnuté informace.

Abstrakt

Konkurenční tlak v českém nábytkářském průmyslu stále roste. Malé a střední podniky těžko soupeří s velkými nadnárodními firmami. Nejvhodnější nástroj pro boj s touto konkurencí je spojení se vícero firem do různých sdružení nebo klastrů. Tyto klastry snižují firmám náklady na výzkum a vývoj, jelikož se dané náklady rozloží do vícero firem. Tato práce má za cíl přiblížení vlivu českých, popřípadě evropských klastrů a sdružení na chod dané české firmy.

Klíčová slova

klastr, asociace, cech, nábytkářský průmysl, konkurence

Abstract

Competitive pressure in the Czech furniture industry is still growing. Small and medium enterprises find it difficult to compete with large multinational companies. The most suitable tool for combating this competition is to join several companies into different associations or clusters. These clusters reduce research and development costs for companies as the costs are spread across multiple companies. This work aims to approach the influence of Czech or European clusters and associations on the operation of the Czech company.

Keywords

cluster, association, guild, furniture industry, competition

Obsah

1 Úvod.....	13
2 Cíle práce	15
3 Metodika práce.....	16
4 Malé a střední podniky	17
4.1 Definice malých a středních podniků.....	18
4.2 Problémy malých a středních podniků	20
4.3 Omezení nevýhod malých a středních podniků	21
5 Klastry	23
5.1 Vymezení klastrů	23
5.2 Konkurenceschopnost klastrů	24
6 České nábytkářské společenství	27
6.1 Klastř českých nábytkářů	27
6.1.1 Vize KČN.....	28
6.1.2. Specifické cíle KČN.....	29
6.1.3 Výhody pro členy	30
6.1.4 Výhody pro vzdělávací a výzkumné instituce	30
6.2 Cech čalouníků a dekoratérů	31
6.3 Asociace českých nábytkářů	32
7 Klastry na evropské úrovni	34
7.1 European Furniture industries Confederation	34
7.2 Association of European Furniture Retailers	36
8 Informace o firmě.....	37
9 Výsledky a diskuse.....	38
10 Závěr	43
Bibliografie	44

Přílohy	46
Příloha č.1 – Email klastru EFIC	46
Příloha č.2 – Email asociaci FENA	47
Příloha č.3: Rozhovor s paní Bláhovou.....	48
Příloha č.4 seznam členů Klastru českých nábytkářů	58
Příloha č.5 seznam členů Cechu čalouníků a dekoratérů a truhlářů, z.s. .	61
Příloha č.6 seznam členů Asociace českých nábytkářů	65

Seznam obrázků

Obrázek 1: Schéma klastru.....	28
--------------------------------	----

Seznam tabulek

Tabulka 1: SWOT analýza AČN.....	41
Tabulka 2: SWOT analýza KČN.....	42
Tabulka 3: SWOT analýza CČDT	42

Seznam zkratek

AČN – Asociace českých nábytkářů

CČDT – Cech čalouníků a dekoratérů a truhlářů, z.s.

ČR – Česká republika

EFIC – European Furniture industries Confederation

EU – Evropská unie

FENA – Association of European Furniture Retailers

HDP – Hrubý domácí produkt

KČN – Klastř českých nábytkářů

MSP – Malý a střední podnik

NRB – Národní rozvojová banka

UEA – Union Européenne l' Ameublent

1 Úvod

Dnešní doba je stále více ovlivňována zvětšujícím se vlivem globalizace a růstu ekonomiky. V ekonomice globalizace zahrnuje zboží, data, technologie, služby a ekonomické zdroje kapitálu. Expanze globálních trhů liberalizuje ekonomické aktivity směny zboží a finančních prostředků. Díky vytvoření globálních trhů se odstranili překážky přeshraničního obchodu. (ALBROW, a další, 1990) Globalizace také stojí za neustále se zvyšující konkurencí, která ani nemusí být z našeho kontinentu. Naše stávající, ale i začínající firmy se s tímto problémem, ale i výhodou, musí umět vypořádat. Tento fakt se ovšem netýká pouze firem, ale také samotných států. K tomu abychom i nadále mohli jiným trhům konkurovat, musíme využívat spolupráce všech odvětví trhu a nabízet stále nové produkty nebo inovace stávajících produktů.

České firmy jako svojí konkurenční výhodu dříve prosazovaly snižování nákladů. Tato strategie se ovšem s globalizací ukázala, jako možný konec celé firmy. O trhu již nesmíme přemýšlet jako o českém a zahraničním, ale brát trh jako celek. Americká, čínská nebo japonská firma se u nás dokáže prosadit stejně dobře jako firma domácí. Z tohoto důvodu se začínají firmy zaměřovat na investice do rozvoje podniku, výzkumu a vývoje nebo například zkvalitnění lidských zdrojů.

V dnešní době se firmy potýkají s přetlakem na trhu. Tento přetlak vede k horším prodejům a firmy musí využívat marketing a inovace v něm, aby své produkty dokázaly prodat i novým zákazníkům. Inovace se do firem nedostávají jednoduše. Velké firmy s tímto problémem nemají, koupí si know-how nebo licenci jiných firem. Také mají své marketingové experty, kteří mají za úkol přijít s novými metodami. Větší problém mají malé a střední firmy, které si mohou dovolit podstatně menší investice do marketingového oddělení.

Podnikání je nyní závislé na vytváření vazeb mezi firmami v rámci celého trhu. Vazby mezi sebou uzavírají jak podnikatelské, tak nepodnikatelské subjekty. Také se těmto vazbám říká síťová spolupráce. Při vytváření těchto vazeb se hledí hlavně na zvýšení konkurenceschopnosti a samozřejmě na zvýšení zisku firmy. Tyto síťové spolupráce mezi sebou uzavírají hlavně malé a střední podniky, které tímto bojují proti místní ale hlavně zahraniční konkurenci.

Sdružování podniků může proběhnout několika způsoby. Probíhá pomocí strategických nebo nákupních aliancí, joint-ventures, v neposlední řadě významnou část zastupují klastry.

Tato práce se zaměřuje na zmapování nábytkářských klastrů v České republice a na úrovni EU. Výhody a nevýhody členství v těchto klastrech, jak těžké je stát členem klastru a jaké mají poté členové povinnosti. Teoretická část je zaměřena na přiblížení českých a evropských klastrů a jejich fungování.

Praktická část se zaměřuje na 3 česká, 2 evropská sdružení a jejich porovnání. Také je zde porovnána teoretická část s praktickou. Získané zkušenosti z rešerše jsou ověřeny na konkrétní firmě z České republiky (Aksamite spol s r.o.).

2 Cíle práce

Cílem práce je zmapovat nejvýznamnější klastry a sdružení nábytkářských firem v ČR a na úrovni EU a následně porovnat jejich přínos pro jednotlivé členy. Tento přínos bude podrobněji demonstrován a ověřen na situaci konkrétní společnosti působící v nábytkářském průmyslu. Pro tento cíl byla vybrána firma Aksamite spol. s r.o., jakožto spolu zakládající člen všech třech českých sdružení. Majitelka firmy, paní Bláhová, je také členkou všech představenstvech. Tato firma byla vybrána z důvodu svého postavení ve všech sdružení v nábytkářském průmyslu. Výsledkem této práce bude zprehlednění všech nábytkářských sdružení, která jsou v České republice a přiblížení nejdůležitějších evropských. A doporučení pro nábytkářské firmy, které ještě nejsou členy žádného sdružení, jaké organizace by se měli stát členy.

3 Metodika práce

Teoretická část slouží jako podklad pro vypracování praktické části této práce. Seznámení se s problematikou malých a středních podniků je důležité, kvůli následnému ověření na konkrétní firmě.

Práce se nejprve zaměří na problematiku malých a středních podniků (dále MSP). V této kapitole se pomocí literární rešerše zjistí, které podniky spadají do termínu MSP. Rozeberou se zde problémy, se kterými se firmy potýkají. Také se zde uvede pár příkladů, jak mohou podniky k daným problémům přistupovat a tím omezovat své vlastní nevýhody.

Poté se práce přesune ke klastrům. Nejprve se vymezí termín klastr. Dále se bude zjišťovat, jak pomocí klastru zajistit MSP větší konkurenceschopnost na dnešním trhu.

Dalším tématem budou česká nábytkářská společenství. Nejprve kousek historického vývoje. Přejde se ke Klastru českých nábytkářů (dále KČN), kde se zjistí vznik klastru, počet členů, vize budoucnosti nebo například aktivita klastru. Tato stejná procedura bude následovat i u Cechu čalouníků a dekoratérů a truhlářů z.s. (dále CČDT) a Asociace českých nábytkářů (dále AČN).

Podobně jako u českých organizací se bude postupovat stejně i u evropských organizací.

Všechny tyto nashromážděné teoretické informace se dále projednají s paní Hanou Bláhovou, která je majitelka firmy Aksamite spol s r.o. Paní Bláhová zde uvede své zkušenosti jak z pohledu majitelky firmy, tak také jako členka představenstva KČN, AČN a CČDT.

4 Malé a střední podniky

V České republice (ČR) jsou malé a střední podniky (MSP) jednoznačně nejpočetnější. V ČR se k 31.12.2020, 99,92 % podniků řadí mezi MSP. (Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR, 2020) MSP se také stávají důležité z důvodu zaměstnanosti v ČR. Podle odhadů zaměstnávají tyto podniky přibližně dvě třetiny všech zaměstnanců. Také podíl MSP na hrubém domácím produktu (HDP) je nezanedbatelný.

Tato práce se zaměřuje hlavně na malé a střední podniky, jelikož hlavně oni těží z klastrových iniciativ. Klastr je nástroj, kterým se MSP snaží srovnat krok s větší a bohatší konkurencí.

Ve dřevozpracujícím průmyslu bylo 29 103 podnikajících jednotek, které zaměstnávaly 54 458 zaměstnanců v roce 2018. (Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR, 2019)

Konkrétně v nábytkářském průmyslu bylo 5 669 podnikatelských jednotek, které zaměstnávaly 24 909 zaměstnanců v roce 2018. (Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR, 2019)

V posledních letech v tomto odvětví průmyslu ubývá velkých společností a spíše vznikají nové malé podniky. Důvodem je zájem veřejnosti o atypické vybavení domácností, které velké podniky nenabízejí. (Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR, 2019)

V roce 2020 byla výrobní hodnota celého nábytkářského průmyslu 48,5 mld. Kč. Import nábytku sílí každým rokem a statistický údaj z roku 2020 hovoří o 61,34 %. Z těchto dat vyplývá, že nejsilnější je tento průmysl ve vývozu. To je dáno hlavně kvalitou, kdy na český trh se dováží nekvalitní a levný nábytek z Číny a Polska, kdežto Německo, Francie apod. si raději připlatí za kvalitní český nábytek. (Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR, 2019)

4.1 Definice malých a středních podniků

„Podnik je organizační jednotka, která vykonává ekonomickou činnost. Jde o soubor hmotných, nehmotných a osobních složek podnikání.“ (SYNEK, 2006) Pro zařazení podniku do malých a středních se využívá mnoho kritérií.

Komise EU vydala 6.května 2003 doporučení 2003/361/ES, podle něhož se podniky posuzují podle těchto kritérií

- počet pracovníků
- roční obrat
- roční bilanční suma
- nezávislost

Jako nezávislý podnik se označuje podnik, který má méně než 25 % kapitálu a hlasovacích práv ve vlastnictví jiného subjektu.

Střední podnik definujeme jako podnik, který má (Evropská Unie, 2019)

- počet zaměstnaných osob menší než 250
- roční obrat nepřekročí 50 milionů EUR
- roční bilanční suma nepřekročí 43 milionů EUR
- nezávislost

Malý podnik definujeme jako podnik, který má (Evropská Unie, 2019)

- počet zaměstnaných osob menší než 50
- roční obrat nepřekročí 10 milionů EUR
- roční bilanční suma nepřekročí 10 milionů EUR
- nezávislost

Mikro podnik je definován jako podnik, který má (Evropská Unie, 2019)

- počet zaměstnaných osob menší než 10
- roční obrat nepřesáhne 2 miliony EUR
- roční bilanční suma menší než 2 miliony EUR
- nezávislost

Například český statistický úřad rozděluje podniky pouze do tří skupin podle počtu zaměstnanců:

- **Velké podniky** se 100 a více zaměstnanci
- **Střední podniky** s 20-90 zaměstnanci
- **Malé podniky** do 20 zaměstnanců

Všechny typy podniků mají některé své výhody a nevýhody, u MSP jsou to nejčastěji tyto:

Výhody MSP: (SYNEK, 2006)

specializovaná výroba

jednodušší řízení

dokáží pružně reagovat na poptávku

při rozvoji slabých regionů jsou důležitým článkem

Nevýhody MSP: (SYNEK, 2006)

- častá absence moderní techniky
- nízký tržní podíl
- nedostatečný vývoj a výzkum

- omezený rozpočet na reklamu
- těžké prosazování se na zahraničních trzích
- problémy při orientaci v právních a legislativních předpisech

I přes uvedené slabé stránky firem, to nemusí být jediná příčina jejich neúspěchu. Chybu můžeme hledat také i jinde:

- nevhodně zvolená lokalita pro podnikání
- špatný výběr zaměstnanců
- špatný management firmy
- špatná volba předmětu podnikání
- nedostatečná zkušenost s podnikáním
- neexistence firemní kultury

4.2 Problémy malých a středních podniků

V 90. letech minulého století došlo k velkému rozvoji MSP. To bylo zapříčiněno hlavně transformací ekonomiky, tj. privatizace, restituce. MSP se setkávají s mnohými problémy. Nejvíce mají strach z nových technologií a jakékoli změny. Nové technologie totiž znamenají také nové investice. Na tyto stroje pak musí podnik zdlouhavě šetřit nebo si zažádat o půjčku. MSP pokud jim je úvěr schválen pak nejsou schopni dosáhnout na stejné podmínky jako velké podniky. (ŠEJNOCHOVÁ, 2008)

V poslední době MSP začínají využívat finančních prostředků z tzv. veřejné podpory. Tato podpora je poskytována krajem, vládou nebo EU. MSP tak mají možnost získávat dotace, zvýhodněné záruky bankovních úvěrů, nebo zvýhodněné úvěry. V ČR se veřejnou podporou zabývá Ministerstvo průmyslu a obchodu. MSP dostávají dotace prostřednictvím firmy CzechInvest nebo Národní rozvojové banky (NRB).

Důležitou roli v rozvoji podniku hraje rozhodně manažerská funkce. Pokud se podíváme na malý podnik, zde je funkce manažera zlehčována. Ve většině případů si manažerskou funkci obstarává sám majitel. Pokud pak manažerskou funkci podcení, může to být důvod k neuchycení firmy na trhu. Z toho důvodu se pořád častěji dosazují na pozici manažera lidé, kteří tomuto oboru rozumí a umí moderně, a hlavně úspěšně řídit daný podnik.

4.3 Omezení nevýhod malých a středních podniků

Největším nebezpečím pro MSP je bezesporu konkurence. Konkurence v podobě velkých společností, které mají dostatek finančních prostředků na konkurenční boj. MSP přesto musí tento boj svádět a využívat k němu všech dostupných prostředků. Nejúčinnější nástroj na tento boj je propojování podniků do řetězců. Při využití této možnosti mohou podniky využít hned z několika možností, například: franchising, outsourcing, joint ventures, nákupní aliance nebo například klastry.

Franchising - „Smluvní vztah mezi poskytovatelem licence (výrobcem, velkoobchodem) a dealerem (nezávislým prodejcem), který si kupuje právo na licenci na provozování jedné nebo více licenčních provozoven.“ Takto popsal franchizing Kotler. (KOTLER, 1996) Tento princip podnikání je využívám hlavně v restaurátérství. V České republice na tomto principu funguje několik mezinárodních značek (McDonald' s, OBI), ale i některé české jako např. Potrefená husa nebo Švejk restaurant.

Outsourcing – Firma si na podpůrné a vedlejší činnosti sjedná subdodavatele. Obvykle se jedná o úklid, dopravu nebo zajišťování správy sítě IT. Tato metoda má vést ke snížení nákladů. Také se využívá při větší

soustředěnosti na hlavní činnost firmy, a to hlavně kvůli její konkurenční schopnosti. (STÝBLO, 2005)

Joint ventures – Dá se přeložit jako společné riziko, častěji se však používá společná firma. Tato forma spolupráce je založena na dvou či více členech, kteří spolupracují na společném projektu. Nejčastěji se zakládá jako akciová společnost a její zisk nebo ztráta se dělí rovným dílem mezi členy. Nejčastěji se využívá ke spojení silných stránek partnerů. Příkladem může být v současnosti automobilka TPCA (Toyota Peugeot Citroën Automobile) nebo v minulosti firma Sony Ericsson. (VODÁČEK, a další, 2004)

Nákupní aliance – Vstupem do nákupní aliance se obchody snaží bojovat proti velkým supermarketům nebo hypermarketům. Podstatou aliance je kupování surovin přímo od výrobce a tím ušetřit prostředky. Existují dva druhy aliancí, s měsíčními poplatky nebo pouze se vstupním poplatkem. Výhodou členství pak nejsou pouze slevy, ale také poradenská činnost nebo různé reklamní akce. Sdružení také poskytuje členům školení v marketingu a další odborných činnostech. Zástupcem takové aliance je např. COOP, Flop, Teta, Euronics. (ŠEJNOCHOVÁ, 2008)

Také ke svému podnikání lze využít různé **klastry**.

5 Klastry

Pod pojmem klastr se skrývá nové označení pro cech. Není to sice přirovnání plně vystihující, nicméně pro laika dostačující. Pojem klastr je spojován s britským ekonomem Alfredem Marshalllem. Klastr se začal více používat až s nástupem Evropské unie a cílem větší konkurenceschopnosti firem spadajícím do EU. Díky globalizaci chtěla EU dosáhnout pozice číslo jedna na trhu. Pomoci k tomu měla Lisabonská strategie, od které si EU slibovala nejkonkurenceschopnější a nejdynamičtější rostoucí ekonomiku světa, která by si tento trend byla schopna udržet. Klastr je založen na spolupráci firem, výzkumných institucí a institucí terciálního vzdělání. Kde jeho rozvoj by měl mít příznivý dopad na regionální, národní i nadnárodní ekonomiku. Klastr je pro firmy prostředek, jak bojovat se svými slabými stránkami a zároveň získat více zkušeností za kratší čas, než by to zvládl sám. (ŠEJNOCHOVÁ, 2008)

Definovat klastr můžeme jako vzájemné propojení podniků. Klastr má své ohraničení, podniky spolupracují v určitém regionu (regionální), nebo mohou spolupracovat mimo hranice státu (přeshraniční klastry). Dále je také důležitým prvkem spolupráce podniků ze stejného odvětví. Tyto podniky ale nespolečně spolupracují jen mezi sebou, ale také s různými výzkumnými ústavami, vysokými školami anebo s místními samosprávami. Podniky díky této spolupráci mají možnost efektivněji využívat své finance, získávat informace, zkušenosti nebo přehodnocovat své cíle.

5.1 Vymezení klastrů

Existuje více definic klastrů. Významný americký ekonom Michael Porter, přišel s následující definicí: „Klastry jsou místní koncentrace vzájemně propojených firem a institucí v konkrétním oboru. Klastry zahrnují skupinu provázaných průmyslových odvětví a dalších subjektů důležitých pro

hospodářskou soutěž. Obsahují např. dodavatele specializovaných vstupů, jako jsou součásti, stroje a služby. Klastry se často rozšiřují směrem dolů k odbytovým kanálům a zákazníkům, a do stran k výrobcům komplementárních produktů a společností v průmyslových odvětvích příbuzných z hlediska dovedností, technologií nebo společných vstupů. Mnoho klastrů také zahrnuje vládní či jiné instituce – jako např. univerzity, normotvorné agentury, výzkumné týmy, obchodní asociace – které poskytují specializovaná školení, vzdělávání, informace, výzkum a technickou podporu.“ (SKOKAN, 2004)

Evropská komise definovala klastry následovně: „Klastry jsou skupiny nezávislých firem a přidružených institucí, které spolupracují a soutěží. Jsou místně koncentrované v jednom či několika regionech, i když tyto klastry mohou mít globální rozsah. Jsou specializované v konkrétním průmyslovém odvětví provázeném společnými technologiemi a dovednostmi.“ (SKOKAN, 2004)

Pod pojmem klastr si můžeme přestavit organizaci, ve které figurují jak větší, tak menší podniky, ale také úspěšní soukromníci, společně s odbornými pracovišti (ČZU, Mendlova Univerzita v Brně...), popřípadě specialisté ve svém oboru (marketing, ekonomie, logistika...). Všechny tyto subjekty se poté snaží dosáhnout na co největší zefektivnění prací, snížení nákladu, zlepšení pracovního nasazení atd. Nejvíce překvapující je, že členstvím v klastru se podnik může podílet dokonce i na nových zákonech a normách. Tato možnost platí pro klastry, kde je zastoupena většina podniků v oboru a daný klastr si vláda zve na speciální setkání, kde s nimi projednává různé návrhy na nové zákony nebo normy.

5.2 Konkurenceschopnost klastrů

Konkurenční prostředí firmy můžeme zanalyzovat pomocí dvou různých metod. První metoda je známá SWOT analýza, kterou vytvořil Albert Humphrey v 70. letech minulého století na Stanfordově univerzitě. Jedná se

o nejpoužívanější metodu při strategické analýze podniku. Název této analýzy jsou iniciály jednotlivých proměnných, mezi které patří S – Strengths, W – Weaknesses, O – Opportunities, T – Threats, v češtině silné stránky, slabé stránky, příležitosti a hrozby. (GRASSEOVÁ, a další, 2012)

Tako analýza je díky své univerzálnosti také nejpoužívanější strategickou analýzou firmy. Její univerzálnost se dá využít jak v rychlé analýze podniku, tak v dlouhodobé a rozsáhlé analýze, do které je zapojena celá firma. Pro kvalitní SWOT analýzu je důležité, aby se každý zaměstnanec firmy zapojil do analýzy a pomohl tím rozšířit možné hrozby a slabé stránky, které například management nevidí, nebo nechce vidět. Není možné, aby se stal jeden faktor jak kladnou, tak zápornou stránkou firmy. Nejdůležitější je nasbíraná data využít v následujícím období na zlepšení slabých stránek a odvrácení hrozeb, využít příležitostí a udržet si silné stránky firmy.

Druhá metoda je od známého amerického ekonoma Michaela Eugena Portera. Analýza 5f neboli Porterova analýza se snaží více brát v potaz sílu konkurence a možný zisk na daném trhu. Zde máme hned pět faktorů ovlivňující výsledek analýzy. Jedná se o stávající konkurenci, novou konkurenci, vliv zákazníků, vliv dodavatelů a substituční hodnoty. (PORTER, 1980)

Profesor Porter zmiňuje dva základní typy konkurenční výhody. Jde o výhodu nákladovou a diferenciací. Ve výhodě je tehdy podnik, který je schopen dodávat svůj produkt na trh ve stejné kvalitě a za méně peněz nežli konkurence. (PORTER, 1980)

Dále se v této analýze počítá i s konkurencí úplně novou nebo konkurencí, která dříve působila v jiném sektoru podnikání. Firmy mění svůj

podnikatelský záměr pouze sporadicky. (PORTER, 1980) Častěji se spíše firma rozroste o novou divizi, která má na starosti pokrýt nový nebo vysoko ziskový sektor na trhu. Nové firmy to nemají ze začátku vůbec jednoduché, když se snaží dohnat konkurenci, která má náskok několik let vývoje. Stále častějším jevem je odkup malé, rodinné firmy velkou korporací, která společně s firmou dostane také k mnoha patentům a know-how, které nemusí získávat od nuly. Taková analýza také počítá s vlivem odběratelů na daný trh.

Každý odběratel má své potřeby a ty se dodavatel snaží co nejlépe pokrýt. Ale také se může stát, že odběratel se rozhodne dodavatele změnit. Stává se tak, například pokud je odběratel většinovým nebo dokonce jediným zákazníkem firmy a může si v podstatě určovat za jakou cenu si bude produkt od dodavatele kupovat. V opačném případě se může například stát, že odběratel nemůže změnit dodavatele z důvodu, nedostatečné kapacity ostatních dodavatelů a je nucen kupovat od současného dodavatele za větší ceny.

Jako poslední jsou v této analýze zastoupeny substituční produkty. Jedná se o produkty, které jsou našeho odvětví, ale mohou zastoupit výrobky z jiného odvětví podnikání. Příklad takového produktu může být například následující. Zemědělský službař, který nabízí odvoz od sklízecí mlátičky, může mít konkurenci u firmy provozující zajištění odvozu přebytečné hmoty od staveb. Dvě odlišná odvětví, ale pokud například ve stavebnictví klesne poptávka a daná firma bude hledat práci pro své lidi, mohlo by to ohrozit živnost osoby podnikající v odvozu od sklízecí mlátičky a opačně.

6 České nábytkářské společenství

V České republice máme tři uskupení spojující nábytkáře. Klastr českých nábytkářů (KČN) vznik jako konkurence Asociace českých nábytkářů (AČN) a Cechu českých čalouníků a dekoratérů a truhlářů, z.s. (CČDT). Cech vznik v roce 1998, asociace byla založena v roce 1997. Zakladatelkou cechu byla současná cechmistra Ing. Helena Prokopová. Asociaci založili výrobci nábytku po domluvě o bližší spolupráci. Klastr byl založen panem Brychtou a zakládajícími členy v roce 2006.

KČN vznikl až v roce 2006. Po vzniku KČN některé firmy přešly z AČN do KČN, některé zůstaly pouze v AČN a jediná firma, která působí ve všech třech vedení společenství je firma Aksamite spol. s r. o.

6.1 Klastr českých nábytkářů

Klastr vznik v roce 2006 ve spolupráci s výrobními družstvy, která jsou sdružená ve Svazu českých a moravských výrobních družstev. Zakladatelem klastru je Ing. Radek Brychta. Nynější předsedkyně je paní Ing. Lucia Haraslinová Ph.D. Na vzniku se také podílela Mendelova univerzita v Brně. Díky KČN bylo investováno do českého nábytkářského průmyslu přes 100 mil. Kč. Klastr vznikl jako družstvo. V současné době má 48 členů, Tento počet každoročně roste. Součástí klastru jsou jak malé firmy nebo dokonce OSVČ, tak nadnárodní giganti jako například firma Kronospan CZ, s.r.o. Součástí družstva nejsou pouze nábytkářské firmy, ale také firmy, které se specializují na design, dodavatelé softwarových programů, poskytovatelé finančního poradenství nebo vysoké školy. Do klastru může vstoupit jakýkoli český nábytkář, který chce využívat výhody klastru a spolupracovat na vizi a cílech klastru. Zdroje pro své aktivity KČN získává od svých členů, ze strukturálních zdrojů EU a v neposlední řadě také ze státního rozpočtu. (Klastr českých nábytkářů, 2014)

V roce 2021 klastr organizoval společně s CČDT 3. mezinárodní konferenci čalouníků a dekoratérů a truhlářů, konference Interiéry plná vizí a inovací nebo například se každoročně účastní veletrhu FOR INTERIOR.

KČN se účastní programů Leonardo da Vinci (financování potřeby výuk a odborné přípravy osob).

Klastr se zaměřuje na pomoc svým členům v oblasti podnikání. Také pomáhá s exportem zboží do zahraničí.

Obrázek 1: Schéma klastru



Zdroj: <https://www.furniturecluster.cz/struktura-kcn-CZ125>

6.1.1 Vize KČN

Členové jsou české nábytkářské firmy, jsou mezinárodně konkurenceschopné a etablované firmy na zahraničních trzích. Podílejí se na vývoji a výzkumu nových trendů v nábytkářském průmyslu, ale také bydlení. Díky pomoci klastru se členové prosazují v této oblasti. To je dáno díky kolektivnímu sbírání dat, vývoje a výzkumu nových výrobních technologií. Tato data jsou poté zpracovávána a slouží k efektivnějšímu rozdělování financí do jednotlivých firem, oblastí vývoje a výzkumu. Díky spolupráci

s výzkumnými instituty, Mendelova univerzita v Brně, Česká zemědělská univerzita v Praze, má klastr k dispozici špičkově vybavená výzkumná pracoviště. Důležitým cílem klastru je internacionalizace členů. Tato vize má za cíl růst tržeb díky exportu na zahraniční trhy. Za pomoci klastru jsou firmy zapojeny do významných mezinárodních sítí v oblasti nábytkářství. Hlavním cílem klastru je tedy podpora firem v mezinárodní konkurenceschopnosti a ekonomického růstu členských firem. Tento cíl se snaží klastr naplnit pomocí důrazu na výzkum, vývoj, inovace, zkvalitňování vztahů mezi výzkumnými institucemi a podnikatelskou sférou v oblasti nábytkářského průmyslu a posílení internacionalizace klastru. (Klastr českých nábytkářů, 2014)

6.1.2. Specifické cíle KČN

Pomoci členským firmám s přístupem k moderním technologiím, zařízením a vybavením, které je potřeba pro efektivnější využití potenciálu firmy.

Prosazovat využívání kolektivního výzkumu a vývoje, které může zavádět do výroby inovativní procesy a produkty do výroby.

Pracovat na podpoře zahraničních aktivitách klastru a jeho členů ve vytipovaných teritoriích prostřednictvím internacionalizace klastru a tím související podpory mezinárodního technologického transferu.

Posilovat propagaci a prezentaci členských firem prostřednictvím účasti na veletrzích a výstavách jak v ČR, tak na úrovni EU. Pořádat odborné konference a semináře.

Stále rozvíjet vzájemnou spolupráci mezi jednotlivými členy KČN prostřednictvím pořádání setkání, společného nákupu produktů a služeb. Kooperací členů při výrobě a dodávkách velkých zakázek v Česku i na mezinárodní úrovni. (Klastr českých nábytkářů, 2014)

6.1.3 Výhody pro členy

KČN umožňuje členům zlepšovat svoji konkurenceschopnost a dosáhnout tak vyšší výkonnosti. Především zvyšováním produktivity v oblasti lepšího přístupu ke specializovaným dodavatelům, technologiím a informacím. Propojení pomocí klastru přelévá znalosti všech členů a dosahuje se tak vyššího inovační potenciálu. Klastr také tlačí na firmy v generování nových myšlenek a na inovaci firem. KČN se snaží každým rokem rozrůstat. (Klastr českých nábytkářů, 2014)

Členstvím v klastru se získává přístup ke specializovaným vstupům a pracovní síle přístup k optimalizaci dodavatelského řetězce získání nových zákazníků a otevření trhů zvýšení image formy a lepší možnost propagace internacionalizace a zvýšení exportu přístup k informacím zvýšení inovačního potenciálu větší moc a hlas menších firem prostřednictvím lobování, přístup k institucím a veřejným zdrojům úspory z rozsahu, možnost sdílení nákladů a investic spolupráce členů navzájem a vzájemné si poskytování služeb.

6.1.4 Výhody pro vzdělávací a výzkumné instituce

Univerzity a výzkumné instituce vytvářejí podněty pro inovace a klastr umožňuje přenos nových poznatků a znalostí do podniků. Úzká spolupráce univerzit s podniky v klastru přináší lepší znalost potřeb průmyslu a nabízí univerzitám příležitost reagovat na požadavky podnikatelů a přizpůsobit studijní obory a plány tak, aby byli absolventi lépe připraveni pro praxi. Dalším přínosem je lepší zaměření aktivit výzkumu a vývoje, včetně nových příležitostí pro aplikovaný výzkum. Společné výzkumné projekty mohou pro výzkumné instituce a univerzity představovat nový zdroj finančních prostředků a umožnit tak rozvoj a zlepšení infrastruktury. (Klastr českých nábytkářů, 2014)

Výzkum, vývoj a inovace

- Technologický rozvoj
- Internacionalizace a mezinárodní spolupráce
- Marketing a PR
- Podpora podnikání
- Vzdělávání

6.2 Cech čalouníků a dekoratérů

Cech byl založen v roce 1998 a sdružuje výrobce čalounického nábytku i jiných čalouněných výrobků a dekorací, dodavatele, prodejce, autorizované osoby a odborné školy. Cech byl založen paní Ing. Helenou Prokopovou.

Cílem cechu je pomáhat všem členům při zvyšování jejich kvalifikace, pozitivně ovlivňovat vznik a pomáhat při vývoji a výrobě nových výrobků včetně účinného lobbingu u státních orgánů a propagování kvalitních výrobků v tisku, rozhlase, televizi, výstavách aj. médiích. (Cech čalouníků a dekoratérů a truhlářů z.s., 2019)

Cech také provozuje svůj web, na kterém nabízí velké množství praktických informací z jejich oboru pro jejich členy a jiné výhodné služby.

Pokud se někdo chce stát členem cechu, musí podat přihlášku a zaplatit vstupní poplatek. Poté každý rok musí platit členský poplatek. Částka je uváděna v korunách českých. (Cech čalouníků a dekoratérů a truhlářů z.s., 2019)

Vstupní poplatek: Fyzická osoba :	1 000 Kč	
Právnícká osoba:	2 000 Kč	
Školy:	2 500 Kč	
Členský poplatek: Škola:	2 500 Kč	
Zkušební ústavy:	5 500 Kč	
Fyzická a právnícká osoba:	1 osoba	1 500 Kč
	Do 3 osob	2 500 Kč
	Do 10 osob	6 000 Kč
	Do 25 osob	8 000 Kč
	Nad 25 osob	11 000 Kč

6.3 Asociace českých nábytkářů

Na počátku vzniku Asociace českých nábytkářů byla myšlenka o maximální spokojenosti zákazníka s nábytkem i poskytovanými službami. Toto heslo prosazuje na české trhu již 25 let od roku 1997. Záměr poctivé práce a fungujících napojených služeb a začal brzy přitahovat další podnikatele, kteří své podnikání v oboru výroby nábytku, myslí vážně. Nyní je asociace českých nábytkářů největší profesní svaz výrobců nábytku v České republice.

Asociace vždy dbala na serióznost a solidnost svých členů, kdy renomé a profesionalita je pro asociaci na prvním místě. Členstvím v asociaci je zaručena bezúhonnost a solidnost. Pro zákazníka je jednoznačným signálem o bezpečnosti a zdravotní nezávadnosti kupovaného nábytku. Společnostem sdružených v asociaci není lhostejný osud truhlářského nebo

čalounického řemesla v Čechách, na Moravě a ve Slezsku. (Asociace českých nábytkářů, 2018)

Asociace je členem UEA (Union Européenne De L'Ameublement), organizace sdružující národní asociace evropských států. Dále je zakládající člen konfederace lesnických a dřevozpracujících svazů ČR. V evropském průměru tvoří dřevo a materiály na bázi dřeva 26 % nábytku. Asociace je také členem nejsilnějšího podnikatelského svazu v ČR. Prostřednictvím Hospodářské komory může prosazovat zájmy svých členů.

Asociace spolupracuje s firmou Arch consulting, s.r.o., která zajišťuje „Energie na klíč“. Díky této službě jsou členové schopni vysoutěžit nižší ceny za energie a plyn než při individuální jednání s dodavateli.

Asociace je velmi aktivní ve své činnosti. Vytvořila například ochranou známku Česká kvalita Nábytek. Tuto ochranou známku propůjčuje asociace firmám, jejich nábytek splňuje nejpřísnější měřítko. Pořádá školení svých členů, aby udržela a prohloubila dovednosti a znalosti svých členů. Dále také podporuje projekty FÍHA-DÝHA nebo FACET (Furniture sector Avant-garde Creativity and Entrepreneurship Training).

Za rok 2020 udělila asociace ocenění za „INVESTICE ROKU 2020 VE VÝROBĚ NÁBYTKU“. Ocenění získali **JN Interier Česká republika, s.r.o.**, za několik investicí. CNC centrum, plošná bruska DMC Eurosystem M3 1350 a hranová bruska MVT 3000 De Stefani. Další oceněnou společností je **Josef Strnad, spol s r.o.** za investici do laserového řezacího zařízení DPL-6040-2000. Třetím oceněným je společnost **SYKORA, spol s r.o.**, která investovala do linky strojů, počítačem řízené obráběcí centrum s převracovací stanicí a zejména automatický sklad. (Asociace českých nábytkářů, 2021)

7 Klastry na evropské úrovni

Na úrovni evropské unie jsou nejdůležitějšími klastry EFIC a FENA. Hlavním rozdílem mezi těmito klastry je specializace klastru. EFIC se angažuje ve výrobním procesu, kde jeho součástí jsou menší národní klastry členů EU. FENA se specializuje na právní stránku firmy.

7.1 European Furniture industries Confederation

European Furniture industries Confederation (dále jako EFIC). **EFIC** – je jedním ze dvou hlavních klastrů nábytkářů v Evropské unii. Klastr se více zaměřuje na výrobce nábytku. Tento klastr si dává za cíl dodržet závazek EU ohledně oběhového hospodářství. Pojednává o tématech jako je recyklace, opětovné použití, možnosti vylepšování jednotlivých komponent výrobku nebo zamezení používání nebezpečných chemikálií ve výrobcích. Podporuje malé a střední podniky v rozvoji. Také se snaží sjednotit normy na úrovni EU, aby bylo pro firmy jednodušší vyvážet své výrobky po EU. Zároveň se snaží, aby tyto normy platili jak pro vyvážení z EU, tak pro dovoz výrobků do EU. Zároveň se snaží projednávat i s jinými federacemi otázky ohledně průmyslové politiky, digitalizace, zdraví a bezpečnosti pracovníků nebo vzdělávání v oboru.“ (European Furniture Industries Confederation, 2022)

EFIC stojí za 70 % obratu v nábytkářském odvětví v Evropě.

Členové EFIC mají dohromady:

1 milion zaměstnanců

120 tisíc členů skládající se hlavně z malých a středních podniků

Celkový obrat 96 miliard euro

25 % světové produkce nábytkářského průmyslu

25% využívání světové produkce nábytkářského průmyslu

Pro účel bakalářské práce byl napsán email, který se týkal pár dotazů, které nejsou veřejně dostupné. Jednalo se hlavně o otázku ohledně seznamu českých členů klastru a případného poplatku pro členy (viz příloha č.1).

7.2 Association of European Furniture Retailers

Association of European Furniture Retailers (dále jako FENA). **FENA** – je druhá velká asociace v oboru nábytkářů na úrovni EU. FENA má za cíl vytvořit celoevropskou síť prodejců nábytku a návrháře interiéru. Dává si za cíl diskutovat společně s dalšími prodejci o problémech v daném prostředí. Poskytovat informace o daném prostředí, které mají pomoci v prodeji výroby. Pomoc s vypracováním studií na úrovni technické, profesní, ekonomické nebo sociální. Hlavní rozdíl oproti EFIC je v tom, že FENA se soustředí výhradně na práva členů. (Association of European Furniture Retailers, 2020)

FENA byla založena roku 1959, její členové jsou ze 27 zemí a mají jeden společný cíl, a to reprezentovat obchod s nábytkem a průmysl interiérových dekorací na evropské úrovni. Asociace zastupuje celkem přes 100 000 firem a společností celé Evropy.

FENA je pro zelenou, digitální a udržitelnou Evropu, ale říká razantně ne byrokracii, zvyšování nákladů a nakazování povinnému a nepraktickému řešení.

FENA je proti povinnému vracení starého nábytku. Povinnosti zpětného odběru jsou drahé, neefektivní a neproduktivní ani pro spotřebitele, ani pro maloobchodníky.

FENA odmítá obecnou povinnost provádět opravy v sektoru maloobchodu s nábytkem. FENA však výslovně podporuje dobrovolné iniciativy jako nabídku zákazníkům.

FENA se zavázala zajistit, že prodejci nepodléhají žádným testovacím povinnostem. Jakýkoli produktový pas by měl být zaveden pouze dobrovolně. (Association of European Furniture Retailers, 2020)

Podobně jako EFIC ani FENA nemá k dohledání kompletní seznam jejich členů. Opět tedy byl napsán email v podobném znění jako v prvním případě.

8 Informace o firmě

Firma Aksamite spol. s r.o.

Firma byla založena 1992 Vladimírem Bláhou na původní zemanské tvrzi v Liderovicích. Díky kvalitním výrobkům a servisu se firma dokázala propracovat až na úplný vrchol v českém nábytkářském průmyslu. Svým luxusním nábytkem překonala hranice České republiky a značka Aksamite je známá skoro po celém světě. Hlavní doménou firmy jsou kvalitní čalounické práce, proto firma nezůstala pouze u nábytku, ale má za sebou například také plachty na lodě. (Aksamite spol s r.o., 2020)

Pod firmu spadá dceřiná firma Aksamite nábytek s.r.o.

Nyní vede firmu paní Bláhová, vdova po zakladateli firmy Aksamite spol. s r.o. V roce 2020 měly firmy celkový obrat 81 mil. Kč.

9 Výsledky a diskuse

S paní Bláhovou byla řešena praktická část bakalářské práce. Byl domluven rozhovor, který je přepsán v příloze bakalářské práce.

Rozhovor začal ohledně postavení Aksamite spol. s r.o. na trhu s nábytkem. Podílem na trhu si paní Bláhová nebyla jistá, ale měla přehled, že podobných firem jako je ta její, je na trhu přibližně deset. Dále byla řešena otázka týkající se do MSP nebo do velkého podniku. Podle majitelky se firma nachází jako velká oblast výroby nábytku.

Dále rozhovor pokračoval ke vztahu s dodavateli, poněvadž v dnešní době mají všechny firmy problémy s dodávkami materiálu. Paní Bláhová potvrdila, že i tento problém se jí týká a musí se stále na něco čekat. Následoval dotaz na změny dodavatelů, kde důležití dodavatelé jako polyuretan a látky, zůstávají stejní, ale jinak dodavatele vyměňují.

Další dotaz se týkal průmyslu 4.0. V Aksamite vlastní jedno CNC na stříhání látek. Do budoucna zvažují pořízení CNC do truhlárny. To jsou však veškeré strojní inovace, které jsou v čalounickém průmyslu možné, jelikož se švadlena nedá nahradit.

Poté se debata přesunula již k cechu čalouníků a dekoratérů a truhlářů, z.s. Podle slov paní Bláhové je tento cech zaměřený hlavně na podporu českého řemesla a řemeslnou zručnost. Hodně spolupracují s učňovským a středoškolským školství. Paní Prokopová je v tomto ohledu špička v oboru. Tento cech je pro český nábytkářský průmysl rozhodně důležitý, bohužel nesplňuje své předdefinované cíle. Z důvodu nedostatečné motivace mladých lidí studovat učňovský obor čalouník.

Postavení Aksamite v cechu je důležité, jelikož manžel paní Bláhové byl zakládající člen a ona převzala jeho roli v radě cechu. Na vedení se ovšem moc nepodílí, jelikož je pro ni důležitější členství v Asociaci českých nábytkářů. Ovšem posílá své zaměstnance do cechu na různá školení nebo když potřebují pomoc, tak jim ráda pomůže.

Při pandemii Covid-19, jak bylo zřejmé se cech moc neangažoval, jelikož se spíše zajímá o získávání znalostí a zdokonalování v čalounictví. Na informace ohledně covidu se zaměřovala hlavně asociace českých nábytkářů.

Navázala debata ohledně Klastru českých nábytkářů. V tomto klastru není Aksamite vůbec aktivní. A rozvedla se debata o tom, proč si myslím, že klastr jako konkurenční výhoda nemůže moc dobře fungovat, jelikož žádná firma nevyzradí své know-how. Klastr je vlastně pouze označení, kvůli dotačnímu systému Evropské unie. Podle majitelky Aksamite by dávalo spojení smysl pouze jako nákupní aliance v nákupu materiálu. Tyto jednání se však vedla mnohokrát a nikdy se firmy nebyly schopné domluvit na podmínkách.

Jelikož klastr, jak uvedla paní Bláhová je nefunkční, otázky se změnili z KČN na AČN.

Asociace byla podle paní Bláhové nejdůležitější organizace při pomoci s překonáním covidu. Tajemník pan Lukeš podával aktuální informace všem členům, tlačili na hospodářskou komoru požadavky členů asociace, zajišťovali právní věci a zajišťovali komunikaci mezi členy. Podle slov paní Bláhové má asociace smysl.

Také byla řeč o dotacích, kdy je podle majitelky důležité, aby dotace rozdávala asociace českých nábytkářů a ne, když to jsou konečné firmy.

Pokud by si měla vybrat, zůstat členem pouze jedné organizace, tak by si vybrala Asociaci českých nábytkářů.

Na cechu by vyzdvihla školení a různé podpory řemeslných prací. Ale prý by se dalo ještě zapracovat na nějakém studijním oboru, který by fungoval a přiváděl mladé lidi k oboru.

AČN je podle ní dobře fungující organizací. Ovšem vše má své mouchy a nejvíce trpí na tom, že nábytkářský průmysl není tak silný, co se týče tlaku a lobby na politiky. To si dali za cíl změnit a rozšířit podvědomí o nábytkářském průmyslu.

Také paní Bláhovou mrzí systém rozdělování dotací. Kdy je nejvíce dbáno na ekologické zisky energie například fotovoltaiku, což podle ní není špatně, ale špatně je to, že si na dotace nemůže pořídit nový šicí stroj atd.

Ohledně evropských klastrů toho Paní Bláhová ani z pozice člena rady v AČN moc neví. Dle stránek jsou členem pouze UEA (Union Européenne l'Ameublent). Což je organizace, která chrání společné zájmy evropských výrobců nábytku. O EFICu a FENA slyšela, ale moc s těmito klastry nespolupracují, jelikož jako český segment nemají skoro žádnou sílu při vyjednávání.

Nové členy do AČN přijímají pouze až po místním šetření, zda je opravdu firma výrobní závod.

Na závěr byla zpracována krátká SWOT analýza. SWOT analýza byla rozdělena na tři část, přičemž každá má svou tabulku. Tyto tabulky jsou rozděleny pro jednotlivé organizace, tj. Asociace českých nábytkářů, Klastř českých nábytkářů a Cech čalouníků a dekoratérů a truhlářů z.s. Nejvíce se práce zaměřila na AČN, jelikož je to stěžejní nábytkářská organizace na českém trhu. Klasickým textem jsou napsány informace, které vyplynuly z rozhovoru s paní Bláhovou. Kurzívou jsou informace, které by mohly v budoucnu mít vliv na tento sektor trhu.

Tabulka 1: SWOT analýza AČN

Asociace českých nábytkářů	
Silné stránky	Slabé stránky
Dominantní postavení v ČR	Malá vyjednávací síla v politice
Síla ve vyjednávání cen	Malý vliv na úrovni EU
Komunikace mezi členy	Žádná "nákupní aliance"
Výzkum a vývoj	Nedostatek budoucích zaměstnanců
Účelné přerozdělování dotací	
Velká členská základna	
Pořádání akcí	
Příležitosti	Hrozby
Větší spolupráce s vládou	Konkurence na úrovni EU
Větší tlacení na výzkum a vývoj	Nadnárodní firmy
Snaha přimět všechny výrobní podniky se stát členy	Špatné investice v budoucnosti
Více prosazovat inovace	<i>Vnitřní rozepře mezi členy</i>
Vytvořit nákupní alianci	<i>Přeorientování zákazníků na jiný styl</i>
Nastolit zahraniční model asociace	<i>Inflace</i>
<i>Zpracovat na větší spolupráci s EU</i>	<i>Zvýšení cen energií</i>
<i>Rostoucí poptávka po kvalitních výrobcích</i>	
<i>Možnost větších/častějších dotací</i>	

Zdroj: vlastní zpracování

Tabulka 2: SWOT analýza KČN

Klaster českých nábytkářů	
Silné stránky	Slabé stránky
Poměrně velká členská základna	Neaktivní
Možný výzkum a vývoj	
Příležitosti	Hrozby
Větší aktivita	Zaniknutí
Nábor nových členů	Nedostatek nových členů

Zdroj: vlastní zpracování

Tabulka 3: SWOT analýza ČČDT

Cech čalouníků a dekoratérů a truhlářů z.s.	
Silné stránky	Slabé stránky
Školení	Školství
Pořádání akcí	
Poměrně velká členská základna	
Příležitosti	Hrozby
Vytvoření fungujícího učednického oboru	Zhoršení služeb v oblasti školení
Stálé školení a inovace v čalounictví	Zánik

Zdroj: vlastní zpracování

10 Závěr

V literární rešerši bylo zjištěno, že všechny české organizace zpracované v této práci se zadají být hodně aktivní jak na poli vzdělávání, tak v organizování nejrůznějších akcí.

Z rozhovoru vyplývá, že nejaktivnější a nejdůležitější sdružení v oblasti českého nábytkářského průmyslu je Asociace českých nábytkářů. Ta se stará o vše možné, počínaje předáváním nejnovějších informací až k přerozdělování dotací svým členům.

Na druhém místě z pohledu důležitosti pro český nábytkářský průmysl bych zařadil Cech čalouníků a dekoratérů a truhlářů, z.s. Za jejich práci v oblasti školení a snahy přivést mladé lidi do oboru.

A jako poslední by byl Klastr českých nábytkářů, který se na svém webu prezentuje jako hodně aktivní. Bohužel podle firmy Aksamite spol s r.o., která je v oboru jedna z největších v Čechách tomu tak není.

Pokud bych tedy jako malý podnik zabývající se výrobou nábytku se chtěl připojit k některému ze sdružení, doporučoval bych a volil bych Asociaci českých nábytkářů na prvním místě. Hlavně z důvodu aktivity a pomoci na poli nábytkářského průmyslu všeobecně.

O evropských klastrech byly zjištěny informace pouze z jejich internetových stránek. Kvůli práci byly napsány dva emaily každému evropskému klastru (viz příloha č.1 a č.2). Na tyto emaily bohužel nepřišla žádná odpověď, a tak byly přeposlány znovu ovšem opět bez reakce. Konkrétní informace se bohužel nedali zjistit jinak než přes email, jelikož AČN je členem organizace, ale z důvodu slabého postavení v organizaci, s těmito organizacemi moc nespolupracuje.

Bibliografie

Aksamite spol s r.o. 2020. O nás. [Online] Aksamite spol s r.o., 2020. [Citace: 3. Duben 2022.] <https://www.aksamite.cz/o-nas12012.html>.

ALBROW, M. a KING, E. 1990. *Globalization, Knowledge and Society*. London : Sage, 1990.

Asociace českých nábytkářů. 2018. Co je AČN. [Online] AČN, 2018. [Citace: 3. Duben 2022.] <https://www.czechfurniture.com/102-co-je-acn.html>.

—. **2021.** Investice roku 2020. [Online] AČN, 2021. [Citace: 3. Duben 2022.] <https://www.czechfurniture.com/147-investice-roku-2020.html>.

Association of European Furniture Retailers. 2020. Über uns. [Online] FENA, 2020. [Citace: 3. Duben 2022.] <https://fena-furniture.com/ueber-uns/>.

Cech čalouníků a dekoratérů a truhlářů z.s. 2019. Jak se stát členem. [Online] CČDT, 2019. [Citace: 3. Duben 2022.] <https://www.cech-cal.eu/jak-se-stat-clenem>.

—. **2019.** Popis cechu. [Online] CČDT, 2019. [Citace: 3. Duben 2022.] <https://www.cech-cal.eu/popis-cechu>.

European Furniture Industries Confederation. 2022. Our priorities. [Online] EFIC, 2022. [Citace: 3. Duben 2022.] <https://www.efic.eu/our-priorities>.

Evropská Unie. 2019. *Uživatelská příručka k definici malých a středních podniků*. Lucembursko : Úřad pro publikace Evropské Unie, 2019. 978-92-79-69915-3.

GRASSEOVÁ, M., DUBEC, R. a ŘEHÁK, D. 2012. *Analýza podniku v rukou manažera. 2. vydání*. Brno : BizBook, 2012. ISBN 978-80-265-0032-2.

Klastr českých nábytkářů. 2014. O nás. [Online] Klastr českých nábytkářů, 2014. [Citace: 3. Duben 2022.] <https://www.furniturecluster.cz/o-nas-CZ122>.

KOTLER, P. 1996. *Marketing management. 10., rozšířené vydání.* Praha : Grada Publishing, 1996. 80-7169-206-9.

Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR. 2019. Panorama zpracovatelského průmyslu ČR 2018. [Online] 2019. [Citace: 3. Duben 2022.] https://www.mpo.cz/assets/cz/prumysl/zpracovatelsky-prumysl/panorama-zpracovatelskeho-prumyslu/2019/10/panorama_cz_web.pdf. 978-80-906942-6-2.

—. **2020.** Zpráva o vývoji podnikatelského prostředí v České republice v roce 2020. [Online] 2020. [Citace: 3. Duben 2022.] https://www.mpo.cz/assets/cz/podnikani/regulace-podnikani-a-snizovani-administrativni-zateze/snizovani-administrativni-zateze-podnikatelu/2022/1/Zprava-o-PP_2020.pdf.

PORTER, M. 1980. *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors.* New York : Free Press, 1980. 0-02-925360-.

SKOKAN, K. 2004. *Konkurenceschopnost, inovace a klastry v regionálním rozvoji.* Ostrava : Repronis Ostrava, 2004. 80-7329-059-6..

STÝBLO, J. 2005. *Outsourcing a outplacement: vyčleňování činností a uvolňování zaměstnanců.* Praha : ASPI, 2005. 80-7357-094-7.

SYNEK, M. 2006. *Podniková ekonomika.* Praha : C.H.Beck, 2006. 80-7179-892.

ŠEJNOCHOVÁ, M. 2008. Klastř českých nábytkářů. *Bakalářská práce, Ing. Roman Fiala.* [Online] 2008. [Citace: 3. Duben 2022.] <https://is.vspj.cz/bp/get-bp/student/10187/thema/19>.

VODÁČEK, L. a VODÁČKOVÁ, O. 2004. *Malé a střední podniky: konkurence a aliance v Evropské Unii.* Praha : Management Press, 2004. 80-7261-099-6.

Přílohy

Příloha č.1 – Email klastru EFIC

České znění emailu: Vážená pane/paní, jmenuji se Radek Vostřák jsem z České republiky. Studuji na České zemědělské univerzitě v Praze a dělám bakalářskou práci na téma Klastry v České republice a EU a jejich vliv na jejich členy. Rád bych se touto formou zeptal na pár otázek, pokud by to bylo možné. Zaprvé bych byl rád, pokud byste mi mohli poskytnout seznam českých členů EFIC. Zadruhé, jaké jsou vaše vstupní a roční poplatky pro vaše členy. A jako poslední dotaz bych měl, co považujete za největší přínos EFIC pro jejich členy.

Anglické znění emailu: Czech text of the email: Dear Sir / Madam, My name is Radek Vostřák, I am from the Czech Republic. I´am studying Czech Univerzity of Life Sciences Prague and I´am doing a bachelor´s thesis on the topic of Clusters in the Czech Republic and the EU and their influence on their members. I would like to ask a few questions in this way, if possible. First of all, I would like you to provide me with a list of Czech EFIC members. Second, what are your entry and annual fees for your members. And as a final question I have, what you do you consider to be the greatest benefits of EFIC for their members.

Příloha č.2 – Email asociaci FENA

České znění emailu: Vážená pane/paní, jmenuji se Radek Vostřák jsem z České republiky. Studuji na České zemědělské univerzitě v Praze a dělám bakalářskou práci na téma Klastry v České republice a EU a jejich vliv na jejich členy. Rád bych se touto formou zeptal na pár otázek, pokud by to bylo možné. Zaprvé bych byl rád, pokud byste mi mohli poskytnout seznam českých členů EFIC. Zadruhé, jaké jsou vaše vstupní a roční poplatky pro vaše členy. A jako poslední dotaz bych měl, co považujete za největší přínos EFIC pro jejich členy.

Anglické znění emailu: Dear Sir / Madam, My name is Radek Vostřák, I'am from the Czech Republic. I'am studying Czech Univerzity of Life Sciences Prague and I'am doing a bachelor's thesis on the topic of Clusters in the Czech Republic and the EU and their influence on their members. I would like to ask a few questions in this way, if possible. First of all, I would like you to provide me with a list of Czech FENA members. Second, what are your entry and annual fees for your members. And as a final question I have, what do you consider to be the greatest benefits of FENA for their members.

Příloha č.3: Rozhovor s paní Bláhovou

R. Vostřák: „Ze začátku bych se zeptal na to, zda ty klastry jsou spíše zaměřené na malé a střední podniky, aby byly konkurenceschopný. Tak jaké je postavení Aksamite na trhu, jestli byste se vy jako majitelka, jestli si myslíte, že jste velký hráč na trhu, nebo jestli spadáte spíše do těch středních.“

H. Bláhová: „Procento podílu na trhu nevím. To jsme nezjišťovali, ale nebyl by to problém zjistit, ale ten trh není jednoznačně definovaný. Je rozdíl to, co se prodá ve velkých supermarketů, a to co se prodá mimo. Protože v Čechách je pořád síť obchodů, který jsou provozovaný majiteli, kteří si prodávají svoje zboží, který nakoupí a pak prodají. Takže v tomhle segmentu jsme silní. Pak jsme silní v oblasti regionální, a to je Praha a Brno, jelikož tam máme vlastní prodejny.“

R. Vostřák: „Já jsem to spíše myslel tak, jestli byste se třeba zařadila do středního podniku. Zase třeba když to vezmu v sektoru jste střední, ale kdybych to srovnával s průmyslem třeba hutnictví, tak byste byli malý.“

H. Bláhová: „V tom nábytkářským průmyslu jsou podle mě takové firmy jako my a prodávají na českém trhu, tak těch je třeba 10 a ty který jsou velký, tak ty jsou buď zahraniční investice tady, nebo jsou zaměřený na výrobu a svoji výrobu prodávají do těch supermarketů.“

R. Vostřák: „Teď je taková doba, že bych se chtěl zeptat na termíny, jestli s dodavateli a jestli se vás třeba i nějak dotkl brexit.“

H. Bláhová: „Brexit ne, ale všechno ostatní. Takže máme obrovský problémy s materiálem. Všechno, protože my máme velkou škálu nabídky, děláme víceméně na zakázku máme třeba 20 druhů nožiček různé rozkládání, různé zvedání područníků, podhlavníků, elektrické polohování, mechanické polohování, tak s tím je obrovský problém. Proto se vyrábí jsou to většinou italské firmy, ale vyrábí se to v Číně a tam je strašná dlouhá dodací lhůta a ceny kontejnerů, takže pořád neustále na něco čekáme. Druhá věc je, že není železo, šlo strašně nahoru, takže my máme železný nožičky, ty nám vyrábí na Slovensku jako pro nás na zakázku nebo také z Číny se sem vozí, a to je

taky další velký problém. V loňském roce byl obrovský problém s polyuretanovými pěny. Protože zkrachovala jedna firma, která dělala ten chemický přípravek, z něhož se také vyrábí, vypěňuje molitan, takže nás se to dotýká ve velké míře. A teď je další dřevo a hlavně bříza, kterou my nepoužíváme, ale na překližky a ta přestala být k dispozici, jelikož je z Ruska. Takže musíme nahrazovat jiným materiálem.“

R. Vostřák: „Měníte dodavatele celkově?“

H. Bláhová: „Měníme no, ale u těch hlavních jako jsou polyuretanové pěny a látky tak máme stále.“

R. Vostřák: „Pak bych se chtěl zeptal, jelikož ty klastry dají hodně na inovace. Tak jestli máte zavedeno nebo zvažujete průmysl 4.0 nebo jestli víte co v tom průmyslu je?“

H. Bláhová: „Co v něm je?“

R. Vostřák: „Robotizace, počítače na pracovištích a různé zrobotizování práce.“

H. Bláhová: „Takže u nás je to tak že jediný, kde máme CNC stroj, který je možný je na stříhání látek. Ten máme a pak možná bychom mohli mít CNC stroj v truhlárně, takže tam možná bych zvažovala. Jinak všechno ostatní bohužel čalouněný nábytek se vyrábí ručně, takže se nadá nahradit švadlena nedá se nahradit čalouník. Kdyby to bylo možné, tak už mám místo lidí stroje, bohužel to možné není.“

R. Vostřák: „Poté bych se chtěl zeptat průběžně na ty dva klastry, jeden je cech. Tak jestli jako by ty začátky, jestli víte ten začal dřív v roce 1993 s paní Prokopovou a vy jste také zakládající člen.“

H. Bláhová: „Jo tak tenhle ten cech je zaměřený na takovou řemeslnou zručnost a podporu českého řemesla. Spolupracuje hodně i s učňovským školstvím, středoškolským. Paní Prokopová je v tomhle prostě špička v oboru přednáší i na univerzitě, má v tom neuvěřitelné znalosti a ona

ten cech kvůli tomu založila, aby podpořila hlavně to školství, což je velice důležité, ale dá se říct, že to nefunguje.“

R. Vostřák: „Jaké je postavení Aksamite přímo v cechu, zda máte vysoké postavení, jestli když se něco rozhoduje v tom cechu, jestli do toho můžete mluvit?“

H. Bláhová: „*Jo určitě, protože manžel byl spolu zakládající člen a já si nejsem jistá a oni to převedli na mě, takže jsem v nějaké radě nebo v nějakém tom jejich nevím, jak se přesně nazývá jejich funkční model řízení cechu.“*

R. Vostřák: „Protože já jsem to hledal a nějak jsem to úplně nenašel.“

H. Bláhová: „*Já, aby řekla pravdu tak já ten cech moc neznám, jelikož to dělal manžel. My jsme v tom druhém klastru, a ještě v asociaci českých nábytkářů. To je pro nás dneska nejdůležitější.“*

R. Vostřák: „Takže ten cech berete spíše jako na druhé koleji.“

H. Bláhová: „*No, protože tam se to fakt týká hlavně, takhle. Oni organizují různé školení, které jsou na úrovni a tam posílám své zaměstnance.“*

R. Vostřák: „Takže školení pro zaměstnance?“

H. Bláhová: „*Školení pro zaměstnance, protože paní Prokopová je opravdu z hlediska vědomostí a zkušeností je úplně na špičce co se týče čalounění a látek a kůží a tyhle věci které souvisejí s čalouněním a jsou hned vidět. Takže proto tam určitě posíláme a když potřebují tak jim i pomáháme. My se známe osobně dobře s paní Prokopovou Helenou.“*

R. Vostřák: „A pak jestli byl nějaký speciální přístup cechu při covidu. Jestli vám nějak pomáhal nějak.“

H. Bláhová: „*Cech tolik ne ale spíše asociace.“*

R. Vostřák: „Ale to je spíše až na klastr anebo tu asociaci.“

H. Bláhová: „Klastr to je v tom Brně, že jo? Ale tam nejsme vůbec aktivní, tam jsme víceméně pasivní člen, to si nejsem úplně jistá, i když je znám taky. Já hodně pracuji s tou asociací, jelikož jsem v radě asociace.“

R. Vostřák: „Já to mám spíše na ten klastr, co je v tom Brně.“

H. Bláhová: „Tam si nejsem moc jistá, jestli moc dobře funguje to nemám zprávy.“

R. Vostřák: „Právě já to mám spíš na ten klastr, jelikož ta asociace je i v tom klastru, protože tam jakoby v tom klastru jsou všichni mošní, nejenom firmy, co vyrábí, ale i poradci, analytici a školy. Tak právě, jelikož jste zakládající člen toho klastru.“

H. Bláhová: „Jsme no, ale já si jeho jméno moc nepamatuji.“

R. Vostřák: „Pan Brichta.“

H. Bláhová: „Jo s tím se také znám.“

R. Vostřák: „Protože já jsem se o tom bavil i s Robinem Franclem (bývalí ředitel Aksamite), a on si myslí jako by že ten klastr spíše chtěl vytlačit tu paní Prokopovou, a hlavně kvůli dotacím.“

H. Bláhová: „Ne paní Prokopovou, ale spíše tu asociaci.“

R. Vostřák: „Že si nemyslí, že to bude fungovat z toho důvodu, že ten klastr se snaží mít firmy na stejné koleji. To se mu zdá jako nereálné, protože si nedovede představit, že firma Aksamite je schopná vyrazit nějaké výrobní tajemství, které by pomohlo jiné firmě.“

H. Bláhová: „To je vždycky problém, že když jste takhle uskupení někde, tak jak udělat společnou spolupráci, když jste konkurenti, takže to je problém. Už se dělali různé akce za tu dobu, co máme firmu, že třeba se chtěli udělat i seskupení, nazývejte to třeba klastry, to je jedno jak. To vlastně nazvala Evropská unie, kvůli systému dotací, jinak je to úplně jedno.“

R. Vostřák: „Ano kvůli dotacím.“

H. Bláhová: „Ale my jsme xkrát vedli jednání, že bychom se spojili konkurenti, kde to má jediné smysl je nákup materiálu. Nikdy jsme se nedohodli mezi sebou.“

R. Vostřák: „Nákupní aliance.“

H. Bláhová: „To je taková česká specialita. Vím, že ve světě to funguje úplně krásně, ale tady jsme se nedohodli.“

R. Vostřák: „Když změním ty otázky místo toho klastru ta asociace, jestli vám byla schopná, když to probírali k tomu covidu. Jestli vám dávala informace.“

H. Bláhová: „Jo to si myslím, že byla jedna z mála organizací, která fungovala dobře, protože oni ten náš tajemník pan Lukeš dával každý týden hlášení, co se děje. Asociace hodně spolupracuje s hospodářskou komorou a tam tlačila nějaké naše požadavky, protože tam byl problém, jak oni omezovali velikost prodejní plochy, tak někdy třeba když máte 1000 m, tak to nemohlo být. Já už si to přesně nepamatuji. Takže se dělali různé postupy, jak by to bylo možné otevřít a zjišťovali právní věci k tomu. Jak se to dá. Nebo my jsme něco udělali a dali jsme jim to vědět a oni to dali vědět ostatním. My jsme třeba šili roušky a dali jsme jim vědět a všichni z té asociace si ty roušky u nás objednali a takovýhle. Asociace českých nábytkářů, neříkám to jenom proto, že tam pracuji jako taky, ale má to smysl. Ten klastr je takový mrtvý.“

R. Vostřák: „Ten klastr by měl i jako pomáhat členům i při vyřizování dotací, půjček, tak když to převedu, tak ta asociace v tomhle pomáhá té firmě?“

H. Bláhová: „Asociace má nyní nějaký dotační granty právě na školení a takový věci. Ono záleží, kdo je příjemce té dotace. Když je to asociace, která to pak rozděljuje, než když to jsou až ty konečné firmy. A jako nějakou poradenční službu to bych řekla, že nedělají.“

R. Vostřák: „No právě jestli třeba mají nasmlouváno já nevím, třeba u České spořitelny, že mají výhodnější půjčky pro členy?“

H. Bláhová: „*Ne.*“

R. Vostřák: „Kdybyste si měla vybrat být členem toho klastru a cechu. Tak když to přeberu tak té asociace a cechu, tak je pro vás důležitější ta asociace?“

H. Bláhová: „*Ano.*“

R. Vostřák: „Měla byste nějaké výhrady k tomu cechu, co by třeba mohl dělat lépe anebo v čem je právě silnej. Vyzdvihla jste to školení, že to je parádní.“

H. Bláhová: „*No pak dělají nějaké, aby podpořili řemeslnou práci, která tady prostě upadá. Oni tady byli i takový snahy i nás výrobců, že jsme chtěli, my jsme v tom nebyli, ale byli v tom nějaký naši konkurenti, ta myšlenka byla dobrá, že udělali obor někde. Jako čalounictví, který dotovali s tím, že ten student tam studoval pak by šel pracovat k nim a vlastně by dostal během celého studia podporu. Ztroskotalo to na tom, že tam nikdo nechtěl jít. Takže je to hrozně těžký. Ale ona dělá i takové různé soutěže a předváděcí akce a udělují se různé soutěže, že to může trošku ty mladé lidi k tomu jako, k té soutěživosti, že jsou úspěšný, tak když jste v něčem více úspěšný, tak vás to víc baví. Takže tohle paní Prokopová dělá, to je zajímavý.*“

R. Vostřák: „Podle mě je tam problém v tom, že všichni chtějí na obor s maturitou. Tak jestli by nebylo od věci třeba ten obor mít, předpokládám, že to byl učňovský obor.“

H. Bláhová: „*No ale třeba ve Volyni, tam se znám s ředitelem, tam jsou taky maturitní obory a také je problém, že ty děti tam nechtějí jít. Třeba i vystudují a ani to nejdou dělat.*“

R. Vostřák: „Já mám z Volyně jednu spolužačku, co je na tom stejným jak já a říkala, že moc lidí nezůstává v oboru, že jdou často dělat něco úplně jiného.“

H. Bláhová: „*Někde jezdit s dodávkou.*“

R. Vostřák: „No jezdit s dodávkou anebo jdou studovat třeba dejme tomu strojařinu nebo něco takového.“

H. Bláhová: „*Je to tak.*“

R. Vostřák: „A tedy ta asociace. Jestli tam jsou nějaký fakt silný stránky a slabý stránky.“

H. Bláhová: „*Tak silná stránka je, ona je to silná stránka, ale celkově postavení nábytkářů, co se týče tlaku a lobby na politiku je hrozně slabá, protože český dřevařský, a hlavně nábytkářský průmysl ve srovnání s ostatními oborami v průmyslu slabý. Takže není o něm slyšel. My teďka v asociaci se snažíme dělat, že se trochu víc propojíme s parlamentem a budou se tam dělat různé workshopy na různé témata. Teď je téma zpracování odpadu, zpracování igelitu nebo balícího materiálu, který je vlastně součástí. Nebo potom likvidace sedaček. To je teďka věc, která se řeší, nebo likvidace nábytku nejenom sedaček. Které se řeší v EU a už jsou na to firmy tak to si myslím.*“

R. Vostřák: „Třeba IKEA vykupuje nábytek zpátky.“

H. Bláhová: „*No přesně a tohle by se mělo tady udělat taky, protože za chvíli to vidím třeba v asociaci se na tohle téma teď pracuje, že by se udělal nějaký systém, na to aby to ti výrobci měli garantováno přes ně. Protože pak se tady vyrobí x firem, jako jsou ekologický tady rádobý zpracování odpadu, a přitom to jsou jenom papíry. A není to pravda a jenom se za to platí je to jenom lobby, které je k ničemu. Myslím si, že je potřeba tomuhle se vyvarovat a tomuhle se věnovat. To je jako z té asociace důležitý.*“

R. Vostřák: „Takže byste chtěli mít silnější postavení ve vyjednávání s politikami.“

H. Bláhová: „*Přesně tak, jelikož s nábytkářema se nikdo nebaví. Ale s těžkým průmyslem se baví všichni. Nábytek stojí hrozně stranou. Takže to trochu to podvědomí zvednou a na tom pracujeme. Protože jak se říká, kdo otravuje, dostane. Anebo ty peníze sem tečou, ale musí se vymyslet na co.*“

R. Vostřák: „Efektivní investice“

H. Bláhová: „Protože dneska z těch dotací nekoupíte nic, co se týče investice do výroby, robotizace to jo, ale šicí stroje si z toho nekoupíte.“

R. Vostřák: „Neexistují dotace na šicí stroje?“

H. Bláhová: „Neexistují, nikdy nebyly. Takže to je problém. Dostaneme dotaci, že si tady uděláte, i když to dneska není od věci, fotovoltaické elektrárny a celé to předěláte za to dostanete desítky milionů, ale na šicí stroj dva miliony nedostanete.“

R. Vostřák: „Teď se jede hodně to ekologicky.“

H. Bláhová: „Ekologická struna a ta jede. Takže my třeba v asociaci chceme dělat ekologický design nějaké dotace, a uvidíme právě, to řešíme přes ten parlament a nátlak na ty politiky. Teď se to celé zastavilo, teď jsou trošku jiné priority všude.“ (válka na Ukrajině)

R. Vostřák: „Víte něco o evropských klastrech, jste členem některého?“

H. Bláhová: „My ne, ale asociace jo. A ono tam je to jinak totiž různě. Oni to jsou buď asociace nebo klastry a tam se to v každé zemi je jinak a podle toho jakým systémem oni fungují tak ta samozřejmě ta síla té asociace nebo klastru je jiná. Tam třeba v Německu, pokud se tedy nemýlím, tam se platí nějaké procento z obrátu a všichni musí být členy a pak se z toho třeba i financuje kurzarbeit. To tady vůbec není. Tím pádem ale to mají potom nástroje i k určování politiky v tom nábytkářství.“

R. Vostřák: „Takže víte o EFIC a FENA?“

H. Bláhová: „Nic mi to neříká.“

R. Vostřák: „EFIC je spíše jako ten klastr, který dělá něco jako ta asociace a FENA je spíše za práva členů“

H. Bláhová: „A kde to je?“

R. Vostřák: „Na evropské úrovni, ale jakoby členové jsou spíše asociace německý, český asociace. A ti se tím zabývají na evropské úrovni.“

H. Bláhová: „*No ono to postavení těch asociací, když mají takovéhle peníze jsou jiný. U nás, když tam vstoupíte, tak defacto se všichni přemlouvají, ať tam vstoupí a platí roční příspěvky.*“

R. Vostřák: „Jak přijímáte nové členy? A jak to probíhá, podáte přihlášku...“

H. Bláhová: „*Podáte žádost a přijede se na místo určení, protože takhle. V asociace je jasně dané, že tam můžou být pouze výrobci. Hodně firem na trhu se tváří jako výrobci, ale není to pravda. U nás to je tak, že si dají žádost a pak tajemník s buď předsedou nebo prezidentem, dojedou přímo do té firmy. A celé to zpracují, jsou tam dané podmínky a zápis z návštěvy a pak to rada schválí.*“

R. Vostřák: „Takže to není otázka podání žádosti a za týden jsem členem, ale je to třeba na půl roku.“

H. Bláhová: „*To nevím, to možná miň, musí se tam dojet. Musí být místní šetření, jestli je to opravdu pravda.*“

R. Vostřák: „Ten klastr má členy i jako vědecké například ČZU, že tam zkoumají různé materiály i jako Mendelovka v Brně.“

H. Bláhová: „*To jsou i cechu ne?*“

R. Vostřák: „Tam je Mendelovka, v cechu myslím, že ČZU není, ale jako že tam jsou nejenom výrobní, ale také poradenská služba.“

H. Bláhová: „*A ty nejsou v asociaci?*“

R. Vostřák: „*Já jsem se na tu asociace moc nezaměřoval.*“

H. Bláhová: „*Podle mě jsou, jelikož tam vystupují furt. My je používáme při posuzování kůží a takových věcí.*“

R. Vostřák: „*Já jsem spíše bral ten klastr a cech. Tu asociaci jsem měl tak jako, že vím, že je.*“

H. Bláhová: „Dominantní je ta asociace, ten klastr ne. Protože tam jsou všichni výrobci velký, malý, prostě výrobci.“

Příloha č.4 seznam členů Kladru českých nábytkářů

Dřevěný nábytek a interiéry:

BMB spol. s.r.o.	Ždánice
Dřevotvar družstvo	Jablonné nad Orlicí
Dřevodílo Rousínov, výrobní družstvo	Bučovice
Dřevotvar, výrobní družstvo Znojmo	Znojmo
H-NÁBYTEK s.r.o.	Šternberk

Kancelářský nábytek a interiéry

J. Ledvina a spol.- spol. s.r.o.	Kostelec nad Orlicí
Samas Česká republika spol. s.r.o.	Krouna
VLABO, s.r.o.	Litomyšl
WIESNER – HAGER Bohemia s.r.o.	Humpolec

Kuchyně:

NADOP – VÝROBA NÁBYTKU, s.r.o.	Ořechov
--------------------------------	---------

Ložnice:

AHORN CZ, s.r.o.	Vlkoš
Blanář nábytek, a.s.	Brumovice
FMP-lignum, výrobní družstvo	Humpolec

Čalouněný sedací nábytek

AKSAMITE spol.s.r.o. Liderovice

BOHM, spol. s.r.o. Jihlava

Koupelnový nábytek a sanita

Dřevojas, výrobní družstvo Svitavy

Kovový nábytek:

KOVO, výrobní družstvo Brno

Komponenty pro nábytkářský průmysl

ADYTON Hydraulik spol. s.r.o. Lánov

DRUPOL, výrobní družstvo Praha

Dřevozpracující družstvo Lukavec Lukavec

KNK CZ výrobně spotřební družstvo Svratka

M-KUPR s.r.o. Žďár nad Sázavou

Výstavnictví, projekty a realizace staveb

3Q PROJECT a.s.

Asociace českých nábytkářů

Česká zemědělská univerzita v Praze

Dring Consulting s.r.o. Brno

INCHEBA PRAHA spol.s.r.o. Brno

INT, s.r.o. Brno

Svaz českých a moravských výrobních družstev

Veletrhy Brno, a.s.

Věda a výzkum:

Mendelova zemědělská a lesnická univerzita v Brně

**Příloha č.5 seznam členů Cechu čalouníků a dekorátérů
a truhlářů, z.s.**

1. 2G spol. s r.o., www.2glipov.cz
2. Adriana Debnárová, www.wkteam.sk
3. AHORN CZ, s.r.o., www.ahorn.cz
4. AIMEX s. r. o., www.aimexsro.cz
5. AKSAMITE spol. s r.o., www.aksamite.cz
6. Artes Design s.r.o., www.artesdesign.cz
7. Batala Martin, čalouník, www.martin.batala@centrum.cz
8. BPP, spol. s r.o., www.bpp-brno.cz
9. BS-textil, s. r. o., www.bstextil.cz
10. COBA Automotive s.r.o., www.cobaautomotive.sk
11. Dkfm. Johannes Bernhardt, www.euro-foam.com
12. EDEL - nábytek, spol. s r. o., www.edel.cz
13. EXIT 112 s. r. o., www.exit112.cz
14. FORM spol. s r.o., www.formdesign.cz
15. Gabriela Kramerová, www.cech-cal.eu
16. H-INTERIER, www.h-interier.cz
17. Hilding Anders Česká republika a.s., www.hildinganders.cz
18. IN-ELIS CZ, s.r.o., www.inelis.cz
19. Ing. Adolf Rozbořil, www.novadoba.com
20. Ing. Anna Bobková, www.cech-cal.eu
21. Ing. arch. Hynek Maňák Ph.D., www.maniac.cz

22. Ing. Jaroslav Sedlák, www.bpp-brno.cz
23. Ing. Josef Göndöč, www.wkteam.sk
24. Ing. Helena Prokopová, www.cech-cal.eu
25. Ing. Miroslav Chvosta, www.cech-cal.eu
26. Jaroslav Žandovský – čalouník, www.calounictvizandovsky.cz
27. Jaroslava Loubalová, www.bpp-brno.cz
28. JECH CZ s.r.o., www.jech.cz
29. Jiří Liška – čalounictví, www.cal-liska.cz
30. JMP, s.r.o., www.loznice.cz
31. JV POHODA s.r.o., www.jvpohoda.cz
32. KINOEXPORT s.r.o., www.kino-export.cz
33. KIZBERN MOTORSPORT s. r. o., www.kizbern.com
34. KOLINGER s. r. o., www.kolinger.com
35. LD seating s.r.o., www.ldseating.com
36. LENA NÁBYTEK, s.r.o., www.lena.cz
37. LINAK C&S, s.r.o., www.linak.cz
38. LUGI s.r.o., www.lugi.cz
39. LUMCO spol. s r. o., www.lumco.cz
40. Miloslava Nádvorníková – VLANAD INTERIÉRY,
www.vlanadinteriery.cz
41. Minařík Pavel, čalouník a dekoratér, www.calounictvi-minarik.cz
42. MiriSys Software s. r. o., www.mirisys.com
43. Miroslav Bednář, čalounictví, www.calounictvibednar.cz
44. NEUK s. r. o., www.neuk.cz

45. PF Nábytek spol. s r.o., www.pfnabytek.cz
46. POLSTRIN DESIGN, s.r.o., www.polstrin.cz
47. RENODESIGN, s.r.o., www.renodesign.cz
48. RNDr. Věra Pidrová, www.cech-cal.eu
49. ROBEX DK s.r.o., www.robex-dk.cz
50. RUTA Lukáš, čalouník, www.umeleckecalounictvi.cz
51. SOFISTINA s. r. o., www.1000chairs.online
52. SOU nábytkářské s.r.o., www.spsn-lbc.cz
53. Souček Miloš truhlářství Žebrák, www.soucek-nabytek.cz
54. Střední odborné učiliště Lišov, www.sou-lisov.cz
55. STACHEMA CZ, s. r. o., Divize průmyslová lepidla, www.stachema.cz
56. Střední průmyslová škola dopravní, www.dopskopl.cz
57. Střední škola řemeslná Jaroměř, www.ssjaromer.cz
58. Střední škola stavebních řemesel Brno-Bosonohy, příspěvková organizace, www.soubosonohy.cz
59. Textilní zkušební ústav, s. p., www.tzu.cz
60. TENA TEX TRADE, s. r. o., www.tenatex.cz
61. TREVIRA GmbH, www.trevira.com
62. TREMAK, www.tremak.cz
63. Veronika Maxová, www.dekorstudiopraha.cz
64. VESPERA DESIGN s. r. o., www.vespera.cz
65. VOŠ a SPŠ Volyně, www.vos.volyne.cz
66. WICO B. G. M., www.wico.cz

Příloha č.6 seznam členů Asociace českých nábytkářů

Výrobní firmy

1. ABF, a.s.
2. AHORN CZ s.r.o.
3. AKSAMITE spol. s r.o.
4. ALBA CR spol. s r.o.
5. ALFA 3, s.r.o.
6. ARBYD CZ s.r.o.
7. ATELIER – S, a.s.
8. B2B Partner s.r.o.
9. BJS Czech s.r.o.
10. BLANÁŘ NÁBYTEK, a.s.
11. BLUM, s.r.o.
12. BMB, spol. s r.o.
13. BUKOTEC s.r.o.
14. DH DEKOR spol. s r.o.
15. DOMESTAV s.r.o.
16. Dřevo, družstvo Měřín
17. DŘEVOTVAR DRUŽSTVO
18. Dřevozpracující družstvo
19. DUCHOŇ DESIGN s.r.o.
20. DÝHY VEČEŘA s.r.o.
21. Egger CZ s.r.o.
22. FMP-LIGNUM, výrobní družstvo
23. FORM, spol. s r.o.
24. GRENA, a.s.
25. Hafele Czech & Slovakia s.r.o.
26. HEFAS s.r.o.
27. HEVOS interier, s.r.o.
28. HLOBIL – TRUHLÁŘSTVÍ, PAVEL HLOBIL
29. HON a.s.

30. INTERIER TECH s.r.o.
31. INTERIORS manufacture & design a.s.
32. JAN FICEK DŘEVOVÝROBA s.r.o.
33. JECH CZ s.r.o.
34. JELÍNEK – VÝROBA NÁBYTKU s.r.o.
35. JIŘÍ PROCHÁSKA – U PILOUSE, výrobce nábytku
36. JIŘÍ SVOBODA – FAGUS
37. JITONA a.s.
38. JN INTERIER ČESKÁ REPUBLIKA, s.r.o.
39. JOSEF STRNAD spol. s r.o.
40. JP-KONTAKT, s.r.o.
41. KALÁBOVÁ RENATA
42. KL RINK, v.o.s.
43. KRONOSPAN CR spol. s r.o.
44. LB BOHEMIA, s.r.o.
45. LD SEATING s.r.o.
46. LUGI s.r.o.
47. MAYER CZ, spol. s r.o.
48. MIAS OC spol s r.o.
49. MORAVIA COMFORT, s.r.o.
50. NABYKONT s.r.o.
51. NÁBYTEK MIKULÍK s.r.o.
52. NÁBYTEK VASA s.r.o.
53. NADOP – VÝROBA NÁBYTKU a.s.
54. NOVATRONIC, s.r.o.
55. PROFIL NÁBYTEK a.s.
56. RIM-CZ a.s.
57. SANTAL spol. s r.o.
58. Steelcase Czech Republic s.r.o.
59. SYKORA, spol.s r.o.
60. TON a.s.
61. TPR s.r.o.

62. TRIANT s.r.o.
63. UNIS –N, spol. s r.o.
64. VELETRHY BRNO, a.s.
65. VLABO, s.r.o.
66. WIESNER – HAGER Project s.r.o.
67. WIESNER-HAGER BOHEMIA spol. s r.o.

Školy, lektori, vzdělávací instituce

1. Air Dispatch (CLC) s.r.o.
2. APICON, s.r.o.
3. Česká zemědělská univerzita v Praze, lesnická fakulta
4. IMS – Drašnar s. r. o.
5. Ing. arch. Hynek Maňák
6. Ing. Věra Jančová, Ph.D.
7. JIŘÍ ŠKODA – CONSULTANCY
8. Mendelova univerzita v Brně Ústav nábytku, designu a bydlení
9. SOU stavební a dřevozpracující
10. SOU tradičních řemesel a VOŠ, spol. s r. o.
11. Střední odborná škola a Střední odborné učiliště
12. Střední odborná škola a Střední odborné učiliště Písek
13. Střední odborná škola Jarov
14. Střední odborná škola, Bruntál, příspěvková organizace
15. Střední průmyslová škola stavební
16. Střední průmyslová škola, střední odborná škola a střední odborné učiliště
17. Střední škola designu interiéru Kateřinky – Liberec, s. r. o.
18. Střední škola elektro stavební a dřevozpracující, Frýdek-Místek, příspěvková organizace
19. Střední škola gastronomie a služeb
20. Střední škola obchodu, řemesel a služeb Žamberk
21. Střední škola polytechnická, Olomouc

22. Střední škola umění a designu, stylu a módy a Vyšší odborná škola,
Brno
23. Střední škola živnostenská Sokolov, příspěvková organizace
24. TZÚ,s.p. - Akreditovaná zkušební laboratoř nábytku a textilu č. 1001
25. Vyšší odborná škola a Střední průmyslová škola, Volyně, Resslova
440
26. Vyšší odborná škola a Střední škola technická Česká Třebová
Habrmanova 1540, 560 02 Česká Třebová
27. Vyšší odborná škola obalové techniky a Střední škola, p.o.
28. Vyšší odborná škola uměleckoprůmyslová a Střední
uměleckoprůmyslová škola VOŠUP a SUPŠ
29. Zemědělské družstvo Kouty