

Furniture Go International se představil téměř 70 firmám

- **Téměř 70 evropských společností se zúčastnilo prvního veřejného setkání projektu Furniture Go International (FGOI), který jim umožní proniknout na nové trhy, jako jsou USA, Kanada, Egypt a Jihoafrická republika.**
- **Pochopení potřeb konečného zákazníka a trhu bylo identifikováno jako hlavní výzva pro úspěch tohoto projektu a pro export obecně.**
- **V prvním roce projektu bude cílem sladit produktové portfolio zúčastněných malých a středních podniků s potřebami cílových trhů.**

Setkání, které se konalo v hybridním formátu, se zúčastnilo [8 evropských klastrů](#), které projekt řídí, a 5 až 7 malých a středních podniků spojených s každým ze zúčastněných klastrů. Setkání se zúčastnily společnosti, jejichž profil nejvíce odpovídá [cílům projektu Furniture Go International \(FGOI\)](#) a které se zajímají o internacionalizační aktivity projektu. Výzva pro malé a střední podniky je a zůstane otevřená pro ostatní v nábytkářském a dřevařském sektoru, kteří jsou ochotni se aktivně zapojit a zacílit na trhy USA, Kanady, Egypta nebo Jihoafrické republiky.

Projekt se zaměří na implementaci společné internacionalizační strategie, shromažďování a zpracování všech informací a zkušeností nezbytných pro vstup na nové trhy s maximální šancí na úspěch. V průběhu 3 let zahrnují projektové aktivity analýzu trhu, obchodní mise, mezinárodní matchmakingové akce a navazování stálých kontaktů v rámci každého z vybraných trhů, které pomohou překonat bariéry na místě.

Úvodní setkání FGOI začalo krátkým představením projektu a prezentací zapojených klastrů z Bulharska, České republiky, Rumunska, Španělska, Slovinska a Švédska. Během online kvízu mohli zástupci malých a středních podniků anonymně sdělit své hlavní obavy týkající se plánovaného procesu internacionalizace a zvolit zemi, se kterou mají největší zájem obchodovat. Hlavním problémem zjištěným u vývozu mimo EU byl nedostatek spolehlivých a aktuálních informací o cílových trzích (59 % respondentů). Dalšími důležitými výzvami jsou nedostatek zastoupení na zahraničních trzích a logistika (53 %) a nejednoznačnost ohledně zahraniční legislativy, technických požadavků, odpovědnosti výrobce (38 %), ale i dopravy a mezikulturních rozdílů.

Přestože zástupci malých a středních podniků hlasovali většinou (40 %) pro navázání nových obchodních vztahů v USA a Egypt byl nejméně preferovanou exportní destinací (13 %), věci se rychle změnily během Q&A, které akci uzavřelo. Někteří z účastníků, kteří již měli zkušenosti s egyptskými obchodními partnery, nastínili skutečnost, že v posledních letech se buduje na okraji Káhiry nové hlavní město, [které má pojmut 6,5 milionu obyvatel](#). Nové administrativní hlavní město Egypta [má stát asi 40 miliard dolarů](#). A jak řekl jeden zástupce SME: „budou k tomu potřebovat hodně nábytku“.

Zapojenými klastry do projektu jsou: TFC-Transylvanian Furniture Cluster (Rumunsko), HABIC-Association Cluster of Habitat, Wood, Office and Contract Sector (Španělsko), WIC-Wood Industry Cluster (Slovinsko), KCN-Klaster českých nábytkářů, družstvo (Česká republika), ICS-Interior Cluster Sweden (Švédsko), PWC-PRO WOOD Regional Cluster (Rumunsko), BFC-Bulgarian Furniture Cluster (Bulharsko) and HCB-Habitat Cluster Barcelona (Španělsko). Společně reprezentují více než 500 společností, většina jsou malé a střední podniky (MSP).

Za českého partnera projektu kontaktujte pro více informací: Monika Perďochová, Manažer pro Internacionalizaci KČN (perdochova@furniturecluster.cz)

About this press release: For more information about the content of this press release, please contact **Cristina Castillo**, Project Manager of Habitat Cluster Barcelona (cristina.castillo@hcb.cat // (+34) 685 107 960).



Co-funded by
the European Union