

**TAČR GAMA – VÚŽV, v. v. i.**

**Projekt TP01010047**

**Plán komercializace**

*Název*

**Inteligentní regulační systém osvětlení ve  
stáji**

**Předkladatel: Ing. Eva Weisbauerová, Ph.D.**

## **1. Představení předmětu komercializace**

Předmětem komercializace bude prodej konceptu Inteligentní regulační systém osvětlení ve stáji, který je majetkem VÚŽV, v. v. i. Praha Uhřetěves. Na jeho základě byl vytvořen funkční vzorek.

## **2. SWOT analýza**

### **Silné stránky (Strengths)**

- Produkt je úspornější než současná dostupná řešení.
- Při tvorbě výsledku se vycházelo z testování v provozních podmínkách a před odbornou veřejností.
- Detašované pracoviště v Kostelci nad Orlicí má četné kontakty na chovatele prasat.

### **Slabé stránky (Weaknesses)**

- Malé zkušenosti s kontrolou dodržování licenčních podmínek.
- Ústav nemá specialistu na plný úvazek na marketingovou komunikaci.

### **Příležitosti (Opportunities)**

- Vzrůstající ceny energií a stagnující výkupní ceny prasat – nutnost hledat úspory nákladů.
- Již probíhající spolupráce s potenciálními výrobci.
- Možnost ovlivnění koncových uživatelů a tím vytvořit poptávku u výrobců.

### **Hrozby (Threats)**

- Ztráta koncových uživatelů (další omezení chovů).
- Posílení konkurence.
- Nedostatečná ochrana duševního vlastnictví (právní vymahatelnost v zahraničí).

## **3. Identifikace trhu**

Trh představují, vzhledem k tomu, že není plánována výroba a přímá distribuce ke koncovým uživatelům, výrobci stájových technologií. V ČR se především jedná o společnost AGE s.r.o. která již dříve projevila zájem o nákup licence dále firmy Agrico, Farmtec a.s., Brunthaller BD Tech apod. Konkurence na tomto trhu je velká a jakákoliv smysluplná inovace může být konkurenční výhodou v případě nenadálého zprísnění legislativy. Jedná se i o možnost uplatnění pro nesespecializované výrobce. Zejména pak pro výrobce pracující v oblasti elektroniky a automatizace.

## **4. Forma marketingové komunikace**

Marketingová komunikace bude založena především na osobním jednání s výrobcí a dovozci technologických zařízení staveb pro chov prasat s využitím předchozích kontaktů a zkušeností, které má oddělení chovu prasat. Navíc všechny relevantní informace budou publikovány v samostatné sekci webových stránek VÚŽV.

## **5. Podpora prodeje koncovým uživatelům**

- Přednáškovou a publikační činností (Náš chov, semináře)
- Podporou budoucího výrobce při výstavní činnosti
- Spolupráce s profesními sdruženími

## **6. Kvantifikace přínosů**

Navržená technologie je pro koncového uživatele přínosná v tom že mu umožní pohodlně a levněji naplnit především požadavky na inovaci výrobního programu. Pro případného výrobce, který zároveň nabízí i další technologie, může být tento výrobek využitelný i jako doplněk sortimentu.

## **7. Forma komercializace**

S výrobcem technologie bude uzavřena licenční smlouva, která bude obsahovat částku za poskytnutí licence a procentický podíl na příjmech z prodeje.

## **8. Předpokládaný výnos**

Licenční smlouva bude obsahovat dvě částky, a to pevnou částku za poskytnutí licence a pak procentuální podíl na prodaných výrobcích. Vzhledem k povinnosti umožnit získání licence všem zájemcům za stejných podmínek se předpokládá přímá prodejní cena cca 10 000 Kč a pak 5% podíl na prodejní ceně každého kusu.

## **9. Časový plán**

- 2022 – prezentace výrobku na pravidelném setkání chovatelů prasat v Kostelci nad Orlicí. Článek (komerční sdělení). Jednání o prodeji s potencionálním výrobcem, společností AGE s. r. o.
- 2023-2024 - jednání o prodeji výsledku s dalšími výrobci. Aktivní účast na výstavách TECHAGRO a Země Živitelka formou přihlášení do soutěže. Účast na chovatelských dnech.
- 2022-2025– Podpora prodeje formou článků, účastí na seminářích a odborných akcích a účast na výstavách.