



EUROPEAN CLUSTER
COLLABORATION PLATFORM

New collaboration opportunities in the Republic of Korea and Japan

Summary



EU Clusters Talks
29 January 2025, 8:30 – 9:45 CET

An initiative of the European Union



Nové příležitosti ke spolupráci v Korejské republice a Japonsku

EU Clusters Talks 29. ledna 2025

ZÁPIS

European Cluster Collaboration Platform jménem Evropské komise uspořádala dne 29. ledna od 8:30 do 9:45 SEČ EU Clusters Talk s názvem „Nové příležitosti ke spolupráci v Koreji a Japonsku“, jehož cílem bylo prozkoumat nové možnosti spolupráce s těmito dvěma ekonomikami a trhy.

Program setkání

Moderace: Jennifer Baker

- 1. Novinky z European Cluster Collaboration Platform**
Ángela Negrete Benedí, členka týmu European Cluster Collaboration Platform
- 2. Nové příležitosti ke spolupráci v Korejské republice a Japonsku**
Emmanuelle Chauvin-Henry, DG Research and Innovation, Evropská komise
- 3. Představení programu EU Business Hub**
Paulo Gontan Arano, Junior Project Officer, EUROCHAMBRES
Thomas Mavrogonatos, konzultant Deloitte
- 4. Představení EU Japan Centre for Industrial Cooperation**
Manuel Hubert, výkonný ředitel za EU, EU Japan Centre for Industrial Cooperation
- 5. Panelová diskuse**
Loïc Marin, vedoucí projektů a meziklastrových sítí, CIMES
Thomas Mavrogonatos, konzultant Deloitte, program EU Business Hub
Manuel Hubert, výkonný ředitel za EU, EU Japan Centre for Industrial Cooperation
- 6. Možnosti financování**
Ángela Negrete Benedí, členka týmu European Cluster Collaboration Platform

Klíčová sdělení

- Spolupráce EU-Asie přináší díky aktivitám klastrů konkrétní obchodní výsledky.
- Program Horizon Europe nyní otevírá strategické příležitosti pro partnerství vedená klastry s Japonskem a Koreou.
- EU Business Hub proměňuje podnikatelské mise v reálný vstup na trh - s cílenou podporou před misí, během ní i po jejím skončení.
- Evropské klastry přispívají k budování odolných dodavatelských řetězců prostřednictvím přímé spolupráce s korejskými a japonskými ekosystémy.
- Mise nejsou jednorázové akce - klastry je mohou proměnit v dlouhodobé, financované cesty růstu pro malé a střední podniky.
- Kulturní vzdálenost již nepředstavuje bariéru - klastry hrají klíčovou roli při navazování důvěryhodných partnerství.

1. Novinky ECCP

- Přihlaste se do výzvy k předkládání návrhů na organizaci stakeholderových setkání v rámci EU Industry Day.
- Zapojte se do konzultace o budoucnosti mezinárodní IP SME Helpdesk v Číně, jihovýchodní Asii, Latinské Americe a Indii.
- Zaregistrujte se na podnikatelskou misi EU v oblasti agropotravinářství do Japonska (Tokio a Ósaka).

2. Nové příležitosti ke spolupráci v Korejské republice a Japonsku

Emmanuelle Chauvin-Henry, DG Research and Innovation, Evropská komise

Emmanuelle Chauvin-Henry představila nové příležitosti ke spolupráci s Koreou a Japonskem v rámci programu Horizon Europe. Vysvětlila, že Horizon Europe, hlavní program EU pro výzkum a inovace s rozpočtem 93,5 miliardy eur, je otevřen globální spolupráci, zejména se zeměmi sdílejícími podobné hodnoty. Klíčová oblast spolupráce s Koreou a Japonskem se nachází v pilíři II programu, který financuje výzkum zaměřený na řešení globálních výzev, jako jsou změna klimatu, digitalizace, veřejné zdraví a zelená energetika.

Uvedla, že Korea již dokončila jednání o přidružení k programu a může se zapojit do výzev roku 2025 na základě přechodných opatření. Japonsko se stále nachází ve fázi formálních jednání, přičemž plná účast se očekává v pracovním programu na období 2026-2027.

Zároveň upozornila, že spolupráce dosud nedosáhla svého plného potenciálu, a zdůraznila potřebu zvýšit povědomí na obou stranách. Představila nástroje, jako jsou EU Funding & Tenders Portal a síť Euraxess, které pomáhají výzkumníkům a organizacím vyhledávat partnery a vytvářet konsorcia. V Koreji již probíhají informační aktivity a obdobné iniciativy se očekávají i v Japonsku.

Na závěr vyzvala účastníky, aby šířili informace o těchto možnostech a využili této strategické příležitosti, která nabízí nové způsoby, jak mohou klastry a výzkumníci spolupracovat na řešení globálních priorit.

3. Představení programu EU Business Hub

Paulo Gontan Arano, Junior Project Officer, EUROCHAMBRES
Thomas Mavrogonatos, konzultant Deloitte

Paulo Gontan Arano a Thomas Mavrogonatos představili program EU Business Hub, nový program financovaný EU, jehož cílem je pomoci evropským malým a středním podnikům a startupům vstoupit na trhy Japonska a Jižní Koreje. Program navazuje na úspěšnou iniciativu EU Gateway a zaměřuje se na tři klíčové sektory: zelené a nízkouhlíkové technologie, digitální řešení a zdravotnictví. Během následujících čtyř let bude organizováno 20 podnikatelských misí – 10 v každé zemi – s cílem podpořit 50 evropských firem na každé misi při navazování kontaktů s místními partnery a hledání obchodních příležitostí.

To, co program odlišuje, je cílená podpora poskytovaná před misí, během ní i po jejím skončení. Firmy získávají praktickou pomoc s matchmakingem, logistickým zajištěním (například ubytování či zajištění výstavního stánku) i se zviditelněním prostřednictvím místních propagačních aktivit. Součástí podpory jsou také briefingy o místních tržních podmínkách a politickém prostředí. Příkladem je připravovaná mise do Soulu v červnu 2025, která zahrnuje návštěvy firem, networkingové akce a účast na významném veletrhu zaměřeném na zelené technologie. Vše je navrženo tak, aby firmy co nejefektivněji využily omezený čas strávený na místě a zároveň budovaly dlouhodobé obchodní vztahy.

Pro podání přihlášky musí firmy splnit několik základních kritérií – například mít sídlo v EU, disponovat určitou mezinárodní obchodní zkušeností a působit v jednom z prioritních sektorů. Proces začíná podáním vyjádření zájmu, po kterém následuje plná přihláška. Oba řečníci vyzvali firmy k rychlé reakci vzhledem ke konkurenčnímu výběrovému procesu a zdůraznili, že účast představuje strategickou příležitost pro expanzi na nové trhy s výraznou institucionální podporou. Klustry byly vyzvány, aby o programu informovaly své členy a pomáhaly firmám s přihlašovaním.

4. Představení EU Japan Centre for Industrial Cooperation

Manuel Hubert, výkonný ředitel za EU, EU Japan Centre for Industrial Cooperation

Manuel Hubert představil poslání centra, kterým je posilování průmyslové spolupráce mezi Evropou a Japonskem. Centrum bylo založeno před více než 37 lety a je spolufinancováno Evropskou komisí a japonským Ministerstvem hospodářství, obchodu a průmyslu. Působí z kanceláří v Tokiu a Bruselu a podporuje široké spektrum aktérů, včetně malých a středních podniků, klastrů a výzkumných organizací. Hubert vysvětlil, že centrum nabízí komplexní soubor služeb zaměřených na pomoc evropským subjektům při vstupu na japonský trh a jejich úspěšném působení na něm. Tyto služby zahrnují prakticky orientované vzdělávací programy, jako jsou „Get Ready for Japan“ a „World-Class Manufacturing Programme“, dále tematické workshopy zaměřené na vstup na trh, poradenské služby v oblasti obchodu a právních otázek a rozsáhlé zdroje tržních informací.

Řečník zdůraznil závazek centra podporovat spolupráci mezi klustry. Uvedl, že ačkoli se japonské pojetí „klastrů“ liší od evropského modelu, existují silné regionální ekosystémy, které nabízejí prostor pro spolupráci. Centrum podporuje matchmaking a regionální dialog, organizuje webináře propojující japonské prefektury s evropskými klustry se společnými oborovými zájmy. Představil také aktivity sítě Enterprise Europe Network v Japonsku a zmínil, že ačkoli je úspěšnost uzavírání partnerství relativně nízká kvůli komplexnosti japonského trhu, trpělivost a vytrvalost často přinášejí výsledky. Prostřednictvím online platform i fyzických podnikatelských misí centrum zprostředkovává stovky B2B jednání a vyzývá klustry k přímé účasti, která má širší multiplikační efekt.

Do budoucna Manuel Hubert představil plánované podnikatelské mise zaměřené na zelené technologie, biotechnologie a digitální sektor, stejně jako pokračující vzdělávací programy centra. Zdůraznil, že mnoho aktivit je otevřeno i klastrům, a vyzval zainteresované

organizace, aby se přihlášily, zejména do květnovo-červnové edice programu „Get Ready for Japan“. Jeho hlavní sdělení směrem ke klastrům bylo jasné: centrum není pouze vstupní branou do Japonska, ale strategickým partnerem nabízejícím praktické nástroje, cílené poradenství a cenný přístup na trh, který odměňuje dlouhodobý závazek a spolupráci.

5. Panelová diskuse

Antonio Novo, člen týmu ECCP

Loïc Marin zahájil panel sdílením zkušeností klastru CIMES s navazováním spolupráce s Japonskem. Upozornil na to, že stárnutí japonské populace vytváří významné průmyslové výzvy, zejména nedostatek pracovní síly a rostoucí potřebu inovací. Zdůraznil, že tyto tlaky otevírají prostor pro mezinárodní spolupráci, zejména v oblastech, kde mohou evropské technologie nabídnout konkrétní řešení, například v robotice, pokročilé výrobě či zdravotnictví. Tento demografický vývoj podle něj představuje včasnou a cennou příležitost pro evropské aktéry.

Manuel Hubert na tuto úvahu navázal širším pohledem na průmyslové a politické sbližování Japonska s Evropou. Jako perspektivní oblasti označil zelené technologie, kybernetickou bezpečnost a digitální transformaci. Odkázal na rámce, jako je Dohoda o hospodářském partnerství EU-Japonsko a nedávné digitální a zelené aliance, které vytvářejí příznivé podmínky pro hlubší spolupráci. Zároveň však zdůraznil význam důkladné přípravy: budování důvěry s japonskými partnery vyžaduje čas, konzistentní přístup a často i zapojení spolehlivého zprostředkovatele. Úspěch podle něj zpravidla nepřichází po jediné návštěvě, ale je výsledkem opakovaného kontaktu a dlouhodobého přístupu.

Z korejské perspektivy představil Thomas Mavrogonatos obdobné příležitosti. Identifikoval tři prioritní sektory spolupráce EU-Korea: digitální technologie (včetně umělé inteligence, polovodičů a kybernetické bezpečnosti), zelené technologie a zdravotnictví. Poukázal na korejskou iniciativu Digital New Deal jako významný impuls pro investice a otevřenost vůči zahraniční expertize. Zmínil také, že evropské zkušenosti v oblasti regulace, zejména v oblasti správy dat, mohou Koreji pomoci při nastavování efektivní digitální politiky. Zdůraznil, že malé a střední podniky musí být před účastí na misích velmi dobře připraveny, protože čas na místě je omezený a navázání správných kontaktů je klíčové.

Paulo Gontan Arano se zaměřil na konkrétní podporu poskytovanou programem EU Business Hub. Vysvětlil, že program umožňuje cílený matchmaking, kdy si malé a střední podniky mohou určit, s jakým typem místních firem se chtějí setkat. Specializované týmy v Koreji a Japonsku následně zajišťují odpovídající kontakty a pomáhají evropským firmám orientovat se na komplexních trzích. Upřesnil také podmínky účasti na misích a zdůraznil, že přihlásit se mohou i firmy s předchozími mezinárodními zkušenostmi. Opakovaná účast podle něj zvyšuje viditelnost a podporuje kontinuitu při budování dlouhodobých partnerství.

V průběhu panelu panovala silná shoda na klíčových faktorech úspěchu: důkladná příprava, trpělivost a lokální podpora. Marin uvedl, že jazykové a kulturní rozdíly mohou zpočátku působit jako bariéra, avšak japonští partneři jsou obecně otevření spolupráci, pokud

je evropská nabídka jasná, relevantní a postavená na důvěře. Manuel Hubert tuto myšlenku podpořil a zdůraznil nutnost předem sjednaných schůzek a promyšlené vstupní strategie. Thomas Mavrogonatos doplnil, že se do misí stále více zapojují místní OEM výrobci a dodavatelé první úrovně, avšak malé a střední podniky musí aktivně pracovat na své přípravě a přistupovat ke spolupráci strategicky. Opakovaně byla zdůrazněna také role klastrů jako multiplikátorů a zprostředkovatelů.

Dotazy z publika nasměrovaly diskusi k zapojení malých a středních podniků a k otázce udržitelnosti. Řečníci uznali, že menší firmy často čelí omezeným zdrojům, poukázali však na rostoucí podpůrný ekosystém - od logistické a finanční pomoci po služby typu soft-landing. Manuel Hubert uvedl příklady úspěšného zapojení evropských malých a středních podniků do japonské zelené transformace, například v oblasti offshore větrné energie či oběhového hospodářství. Bylo rovněž potvrzeno, že program EU Business Hub umožňuje účast na více misích a vítá i firmy, které se již dříve zapojily do podobných iniciativ. Tyto synergie mezi programy byly označeny za klíčové pro udržení kontinuity a dopadu.

Na závěr každý z řečníků nabídl praktické doporučení. Paulo Gontan Arano vyzval účastníky, aby aktivně využívali dostupné nástroje podpory EU a věnovali čas budování dlouhodobých vztahů. Thomas Mavrogonatos zdůraznil potřebu širší informovanosti o dostupných nástrojích a apeloval na klastry, aby působily jako klíčoví šířitelé informací. Loïc Marin vyzdvihl dostupnost a přínos současných misí financovaných EU a vyzval klastry a malé a střední podniky k pravidelnému sledování oficiálních kanálů, například ECCP. Manuel Hubert uzavřel diskusi připomínkou, že Japonsko je náročný, ale velmi perspektivní trh. Úspěch podle něj vyžaduje plánování, vytrvalost a blízkost - často několik návštěv, než se vybuduje důvěra. Jakmile se to podaří, vznikají dlouhodobé a vysoce hodnotné obchodní vztahy.

Panel byl uzavřen společným konstatováním, že spolupráce EU-Asie, zejména s Japonskem a Koreou, stojí na strategické přípravě, silném lokálním zapojení a dlouhodobém závazku. Nástroje i rámce jsou k dispozici - výzvou nyní zůstává jejich plné využití.

6. Možnosti financování

- Evropské partnerství pro inovativní malé a střední podniky / Eurostars: společná nadnárodní výzva k předkládání návrhů (CALL 8 programu Eurostars-3); uzávěrka 13. března 2025.
- Podpora jednoduchých programů zaměřených na Čínu (včetně Hongkongu a Macaa), Japonsko, Jižní Koreu, Tchaj-wan, jihovýchodní Asii nebo jižní Asii; uzávěrka 23. dubna 2025.
- Navýšení kapacit a optimalizace výrobních procesů materiálů, článků nebo stohů pro elektrolyzéry; uzávěrka 23. dubna 2025.
- EUROCLUSTERS pro oživení Evropy; uzávěrka 5. února 2025.
- Příležitosti pro malé a střední podniky: výzvy.