

TRADE NEWS

4 / 2018 / VII. ročník

Magazín Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR

SPECIÁL 104 stran



100 LET ČESKOSLOVENSKA PRŮMYSL NÁS (PO)TÁHNE

POŘÁD SE VZÁJEMNĚ
POTŘEBUJEME

V4 PŘESTÁVÁ BÝT LEVNÁ,
ALE MÁ OBROVSKÝ POTENCIÁL

ZELENÉ STŘECHY A FASÁDY

OCHLADÍ VÁŠ DŮM POMOCÍ
PŘÍRODNÍ TEPELNÉ
STABILIZACE

63°C

ZIVESTAVBY.CZ



29°C

Vážení čtenáři,

pokud si budeme ulevovat, nikdy nedocílíme prosperity, a pokud si začneme snižovat objem práce, během pár let na to doplatíme všichni. Od nepaměti platí, že k úspěchu se dá pouze propracovat. Ostatně, na tom je založena celá německá ekonomika. Obdivuhodné ekonomické výsledky a dlouhodobá stabilita našeho souseda jsou založeny především na mimořádné pracovitosti, zodpovědnosti a důslednosti. Nepodleháme argumentům, že za méně práce bude více koláčů. Snižování délky pracovní doby či prodlužování dovolené je slepá cesta, jakkoliv je pěkně nasvícená. Souhlasím ale s tím, že musíme vytvořit pracovníkům lepší pracovní komfort, že jim díky přechodu na automatizaci musíme snižovat fyzickou zátěž a že musíme zabezpečit co možná nejvyšší bezpečnost jejich práce. Souhlasím plně s tím, že za dobré výsledky jim musíme dobře zaplatit. Jakmile ale začneme podléhat dojmům, že pracujeme ve srovnání se světem už tak dost, že naše výkonnost je dostačující a že nás odpočinek bude zdravě nabíjet do světlých zítřků, pak vytváříme kvadraturu kruhu.

Snižít pracovní týden o 2,5 hodiny, jak navrhuji odbory, je v době prakticky nulové nezaměstnanosti, kdy firmy

stojí kvůli nedostatku lidí, stejně jako zavlažovat zahradu v době povodní. Ročně totiž nevinná půlhodina denně znamená 15 dní. Pokud k tomu připočteme další návrh v podobě týdnu dovolené navíc, zkrátili jsme výkonnost jednoho pracovníka přesně o měsíc v roce. Neuvěřitelným způsobem hazardujeme s těžce vydobytou pozicí, která nás v posledních letech pasovala do evropské špičky. Místo, abychom v době růstu čapli příležitost za pačesy, využili poptávky na trzích, splatili staré dluhy a zainvestovali na horší časy, tak zcela vážně diskutujeme o tom, že ubereme plyn.

Více práce za více peněz. To je jediné možné řešení, které by dnes mělo být cílem jak zaměstnavatelů, tak rozumných zaměstnanců. Minimálně v době, kdy to trh umožní. Nejenže si pracovníci vydělají zasloužené peníze, ale současně si tím vytvářejí jistější pracovní pozici pro dny horší, neboť tím posilují stabilitu celé firmy. Spoléhat na šikovné české ručičky, chytré české hlavičky, švejkovský důvtip a kutilskou univerzalitu je labutí píseň 20. století. Svět se změnil a my dnes čelíme nevídané konkurenci nejen z tradičních západních zemí, ale rovněž z Číny, Jižní Koreje a ostatních asijských regionů. Tamní producenti dnes dříve vysmívanými produkty dobývají svět, chytají slinu a přidávají rychlost.



Pokud jim chceme stačit, nezbývá, než se přizpůsobit.

Československá průmyslová tradice, kterou si připomínáme u příležitosti stoletého výročí naší státnosti i v aktuálním TRADE NEWS, ukazuje, že je na čem stavět a že není důvod propadat skepsi. Máme skvělé firmy, šikovné a pracovité zaměstnance, dobré školy i celkem fungující stát. Využijme toho a nebojme se naložit si více práce. Vyplatí se nám to.

Karel Havlíček
předseda Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR

TRADE NEWS

Magazín Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR
www.amspc.cz



Vydavatel: ANTECOM

ANTECOM, s.r.o., Blatenská 2166/7, Praha 4 IČ: 2836 2926

Vydáno v Praze jako dvouměsíčník. MK ČR E 20842 / ISSN 1805-5397

Datum vydání: 24. 9. 2018 Náklad: 9000 výtisků

Magazín TRADE NEWS je zařazen do procesu pravidelného ověřování nákladů vybraných tiskovin Audit Bureau of Circulations (ABC ČR).



www.itradenews.cz www.tradenews.cz

Redakční rada: Eva Svobodová, MBA, generální ředitelka AMSP ČR, doc. Ing. Karel Havlíček, Ph.D., MBA, předseda představenstva AMSP ČR, generální ředitel společnosti SINDAT a děkan Fakulty ekonomických studií VŠFS, Ing. Libor Musil, člen představenstva AMSP ČR, předseda představenstva společnosti LIKO-S, Ing. Pavla Břečková, Ph.D., místopředsedkyně představenstva AMSP ČR a ředitelka společnosti AUDACIO

Šéfredaktorka: PhDr. Jana Jenšíková, jednatelka společnosti ANTECOM, která kromě magazínu TRADE NEWS vydává tituly AGE a TECH EDU
jeniskova@antecom.cz www.antecom.cz

TRADE NEWS – vítěz soutěže Zlatý středník v kategorii Nejlepší B2B časopis a noviny v ČR

Děkujeme za váš zájem o časopis TRADE NEWS, magazín o obchodu a exportu, který vydavatelství ANTECOM ve shodě s tiskovým zákonem dlouhodobě připravuje ve spolupráci s Asociací malých a středních podniků a živnostníků ČR, Ministerstvem zahraničních věcí ČR, Ministerstvem průmyslu a obchodu ČR, agenturami CzechTrade a CzechInvest a dalšími institucemi podporujícími český vývoz. Zůstaňte našimi čtenáři a budete mít i nadále aktuální informace o nových trendech v obchodu a exportu, specifikách zahraničních trhů a obchodních příležitostech, praktické rady pro vstup na zahraniční trhy a působení na nich, finanční a právní poradenství atd.

Společnost ANTECOM s.r.o., IČ: 28362926, se sídlem Blatenská 2166/7, 148 00 Praha 4, pracuje s osobními údaji odpovědně a v souladu s požadavky zákona č. 101/2000 Sb., o ochraně osobních údajů. V souvislosti s implementací požadavků GDPR, tj. nařízení Evropského parlamentu a Rady (EU) 2016/679 o ochraně osobních údajů, si vás dovolujeme informovat, že zpracování vašich osobních údajů pro přípravu direct mailingové databáze, která obsahuje pouze poštovní doručovací adresy a slouží výhradně k bezúplatnému zaslání titulu TRADE NEWS, provádíme z důvodu oprávněného zájmu společnosti ANTECOM s.r.o., kterým je poskytování informací v oblasti obchodu a exportu. Předmětná databáze byla sestavena a je průběžně doplňována na základě požadavků partnerů titulu nebo přímo na základě požadavků vašich. Aktualizuje se před každým novým vydáním a předešlá databáze se vymazává. Proto vás nebudeme obtěžovat žádostí o udělení souhlasu se zasláním titulu TRADE NEWS, ale umožníme vám v případě, že si to budete přát, váš subjekt (firma/jméno/ulice-číslo/obec/PSČ) z předmětné databáze pro bezúplatný direct mailing magazínu jednoduše odhlásit na adrese: produkce@antecom.cz. Nařízení GDPR vstoupilo v platnost 25. května 2018. Od tohoto data máte možnost uplatnit tato svá práva: právo na výpis evidovaných údajů, opravu, výmaz, omezení zpracování, vznést námitku, podat stížnost prostřednictvím e-mailové adresy: poverenec@antecom.cz.



- 10 Rozhovor / 100 let od vzniku Československa
Česko včera, dnes a zítra: Průmysl nás (po)táhne
- 13 Infografiky
Země Visegrádské čtyřky: perspektivy, ekonomika, příležitosti, srovnání, trendy
- 24 Rozhovor / Slovensko
Brigita Schmögnerová: Pořád se vzájemně potřebujeme
- 30 Do světa za obchodem / Podpora exportu / Slovensko
Slovensku se daří a zůstává naším důležitým partnerem
- 34 Rozhovor / Slovensko
Roman Macko: Jet do Bratislavy budovat pobočku byla ode mě spíš drzost. Ale vyšlo to
- 36 Profiliga / Wikov
I ve sto letech se můžete cítit skvěle, tvrdí wikováci
- 40 Rozhovor / Slovensko
Adam Janek: Naším cílem je udávat trendy, v Praze i v Trenčíně
- 44 Dvojrozhovor / Česko a Slovensko
Síla Čechů i Slováků je ve schopnosti nevzdat se před cílem, shodují se dvě odbornice na HR
- 48 Do světa za obchodem / Podpora exportu / Polsko
Polsko: Náročný obchodní oříšek, který stojí za to rozlousknout
- 54 Rozhovor / Polsko
Gabriela Mačkowiaková: Poláci se umějí prosadit s větší razantností než my. Neslyší na slevu, ale na kvalitu
- 56 Profiliga / TDZ Turn
Lukáš Nezdařil: Soumrak globalizace se naší firmy netýká
- 62 Rozhovor / Podpora exportu a obchodu
Marta Nováková: Jde nám o efektivitu a zlepšení služeb
- 64 Do světa za obchodem / Podpora exportu / Maďarsko
Maďarsko: Soused bez společných hranic, ale s velkým potenciálem
- 74 Profiliga / Avex Steel Products
Jiří Gistr: Bez neustálých inovací bychom nic z toho, co se nám podařilo, nedokázali
- 76 Rozhovor / Rodinné podnikání
Jan Slovák: Rodinné firmy jsou zárukou rozvoje regionu
- 80 Rozhovor / Veletrhy
Jiří Kuliš: Obchod tváří v tvář zůstává. MSV 2018: oslava česko-slovenského průmyslu
- 84 Rozhovor / Finance
Miroslav Hiršl: Správná banka je něco jako rodinný lékař
- 90 Rozhovor / Pojištění
Jaroslav Besperát: Každý z nás může udělat chybu

PARTNEŘI MAGAZÍNU TRADE NEWS



Ministerstvo zahraničních věcí
České republiky



Podporujeme český export

klientské centrum pro export

Afghánistán
Albánie
Alžírsko
Argentina
Arménie
Austrálie
Ázerbájdžán
Belgie
Bělorusko
Bosna a Hercegovina
Brazílie
Bulharsko
Černá Hora
Čína
Dánsko
Egypt
Estonsko
Etiopie
Filipíny
Finsko
Francie
Ghana
Gruzie
Chile
Chorvatsko
Indie
Indonésie
Irák
Írán
Irsko
Itálie
Izrael
Japonsko
Jižní Afrika
Jordánsko
Kambodža
Kanada
Kazachstán
Keňa
Kolumbie
KLDK
Korejská republika
Kosovo
Kuba
Kuvajt
Kypr
Libanon
Libye
Litva
Lotyšsko
Lucembursko
Maďarsko
Makedonie
Malajsie
Maroko
Mexiko
Moldavsko
Mongolsko
Myanmar/Barma
Německo
Nigérie
Nizozemsko
Norsko
Pákistán
Palestina
Peru
Polsko
Portugalsko
Rakousko
Rumunsko
Rusko
Řecko
Saúdská Arábie
Senegal
Singapur
Slovinsko
Spojené arabské emiráty
Spojené státy americké
Srbsko
Španělsko
Švédsko
Švýcarsko
Thajsko
Tchaj-wan
Tunisko
Turecko
Ukrajina
Uzbekistán
Vatikán
Velká Británie
Vietnam
Zimbabwe
NATO
OECD
OSN
Rada Evropy
UNESCO
Evropská unie

► **Jednotné
kontaktní místo
pro exportéry**

► **služby ve více než
90 zemích světa
prostřednictvím
Jednotné zahraniční sítě**

► **konzultace exportních
a investičních záměrů
v zahraničí**

► **informace o exportních
novinkách a příležitostech**

► **více informací:
www.businessinfo.cz/kce**

Jednotnou zahraniční síť tvoří zastupitelské úřady ČR
a zahraniční kanceláře agentury CzechTrade

Adresa:

V sídle agentury CzechTrade,
Dittrichova 21, 128 01 Praha 2

Kontakt:

Telefon: +420 224 907 576

E-mail: kcexport@businessinfo.cz

A graphic of a target with concentric circles in shades of blue and grey. A red bullseye is in the center. Several arrows with blue and red fletching are shown hitting the bullseye from the right side.

16. Den podnikatelů České republiky

10. října 2018

od 16.30

Kongresový sál hotelu Ambassador,
Václavské náměstí 5, Praha 1

Jak je naše vláda připravena na digitalizaci? Co v tomto duchu připravuje pro zjednodušení podnikání?

Pozvání do debaty přijali předseda vlády Andrej Babiš, ministryně průmyslu a obchodu Marta Nováková a ministryně práce a sociálních věcí Jana Maláčová.

Vyhlášení vítězů soutěží a grantů:

- Equa bank Rodinná firma roku
- Nastartujte se pro začínající podnikatele (s předáním voucherů v hodnotě 500 000 Kč)
- Podnikavá žena roku (včetně předání voucherů v hodnotě 100 000 Kč)

Celkově rozdělíme na 2 miliony Kč.

Akci předchází Exportní fórum zaměřené na Izrael
14.00–16.30

Vstup volný po předchozí registraci

www.amsp.cz



INDIE SE STÁVÁ HITEM

ČEŠTÍ PODNIKATELÉ PŘIPRAVUJÍ V BENGALÚRU PRŮMYSLOVÝ PARK



ZA POSLEDNÍCH PĚT LET VZROSTL ČESKÝ EXPORT DO DRUHÉ NEJLIDNATĚJŠÍ ZEMĚ SVĚTA O POLOVINU A O KLÍČOVÉ ASIJSKÉ TERITORIUM PROJEVUJÍ ČÍM DÁL VĚTŠÍ ZÁJEM ROVNĚŽ NAŠI INVEŠTOŘI. V ČELE ČESKÉHO PRŮMYSLOVÉHO TAŽENÍ DO INDIE JE DLOUHODOBĚ ASOCIACE MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ A ŽIVNOSTNÍKŮ ČR (AMSP ČR), KTERÁ VE SPOLUPRÁCI S CZECHTRADE NEJPRVE ZALOŽILA V BENGALÚRU PODNIKATELSKÝ HUB PRO NAŠE PODNIKATELE A NYNÍ ZDE PŘIPRAVUJE MODERNÍ PRŮMYSLOVÝ AREÁL, JENŽ BY MĚL BÝT HLAVNÍM INDICKÝM ZÁZEMÍM STŘEDNĚ VELKÝCH ČESKÝCH PRODUCENTŮ. AMSP ČR PŘEDSTAVILA PROJEKT U PŘÍLEŽITOSTI NEDÁVNÉ NÁVŠTĚVY PREZIDENTA INDICKÉ REPUBLIKY J. E. RÁM NÁTH KÓVINDA V ČR.

V moderním hubu našlo svoje zázemí několik českých průmyslových firem jako např. TATRA TRUCKS, LIKO-S, Metaliko, Watersavers, THT Ostrava, ale i agentura CzechTrade nebo například český honorární konzul. Za symbolické náklady v něm mohou naši podnikatelé využít kancelářského a logistického zázemí.

Druhým krokem tažení našich firem do Indie je vybudování hypermoderního českého průmyslového parku o rozloze 60 tisíc m² v industriální zóně Bengalúru. Ten by se měl stát základnou pro středně velké průmyslníky z České republiky, kteří v něm najdou výrobní, skladové i obchodní zázemí. V čele iniciativy je vedle AMSP ČR úspěšná rodinná firma LIKO-S, která patřila k prvním našim středně velkým investorům v Indii a která se řadí mezi hlavní evropské průkopníky tzv. živých staveb, založených na nejmodernějších technologiích v kombinaci se zelenými fasádami, střechami a kořenovými čistírnami.

Celý projekt je prvním pokusem o ucelenou podporu našich investorů v zahraničí. K zajímavým investičním pobídkám ze strany indické vlády v podobě daňových úlev se totiž současně na MPO připravuje investiční balíček, který by našim firmám v investici pomohl. AMSP ČR, jež vede vyjednávání s rezorty a rozhodujícími agenturami, chce na indickém případě odstartovat ucelenou podporu našich investorů



v cizích teritoriích, například po vzoru německé vlády. Připravuje se mimo jiné státní příspěvek na startovací náklady firem, společná výhodnější nabídka financování a pojištění dodávek výrobních technologií od ČEB a EGAP, speciální podpora firem uplatňujících spolupráci v oblasti výzkumu a vývoje, zapojení firem do spolupráce s indickými univerzitami, marketingový balíček od CzechTrade, výhodnější pojistky a další. Vyjednává se i speciální vízový režim pro naše firmy.

Indie, která má potenciál stát se třetí největší ekonomikou světa, patří mezi nejvyhledávanější destinace světových průmyslníků. Z našich podniků patří mezi průkopníky Škoda Auto, v poslední době masivně v teritoriu

investoval výrobce železničních kol Bonatrans, o vybudování základny v Indii čím dál více usilují ale i středně velcí producenti, jako jsou například TOS nebo právě LIKO-S. ■

ZDROJ: AMSP ČR
FOTO: LIKO-S



ROK

RODINNÉHO PODNIKÁNÍ 2018



O PROJEKTU

Záměrem Roku rodinného podnikání 2018 je vytvořit pozitivní celospolečenské vnímání rodinného podnikání. Význam rodinných firem pro ekonomiku státu potvrdila řada mezinárodních studií, které zdůrazňují jejich větší stabilitu, transparentnost, životní cyklus, sociální cítění a další důležité parametry.

ROK RODINNÉHO PODNIKÁNÍ 2018 NABÍZÍ RŮZNÉ AKTIVITY, např.:

- kulaté stoly rodinných firem v regionech se zaměřením na diskuzi o řízení nástupnické strategie a řízení konfliktů,
- setkání nástupníků,
- vzdělávací aktivity s tematikou HR, řízení financí, řízení marketingu, předcházení konfliktům atd.,
- medializaci příběhů ve veřejném prostoru, televizní pořad na ČT1 – „Toulavá kamera za rodinným stříbrem“,
- příběhy českých rodinných firem na zpravodajském portálu iHned.cz (<https://byznys.ihned.cz/podnikani-zpravy-z-amp/>),
- soutěž rodinných firem,
- stáže nástupníků ve firmách,
- průzkumy, analýzy a praktické rady.

PROČ A JAK SE ZAPOJIT:

Právě dochází k zásadní změně vnímání rodinných firem – **budte u toho!**

Zúčastněte se kulatých stolů a diskuzí, poučte se z chyb jiných a přispějte svými radami, tipy a doporučeními! Zviditelněte své úspěchy!

Registrujte se ZDARMA do našeho (nedotačného) projektu Rok rodinného podnikání 2018.

www.rodinnafirma.net



Generální partneři:



Deloitte **Equa bank**

Mediální partneři:



e.conomia



BusinessInfo.cz
Oficiální portál pro podnikání a export

POJĎTE S NÁMI ZAKLÁDAT POBOČKY SVÝCH FIREM V ZAHRANIČÍ!

ZVEME VÁS NA MISI MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ DO INDICKÉHO BENGALÚRU 26.–30. 11. 2018

Pětidenní specializovaná mise do Indie má za cíl prezentovat české malé a střední firmy u indických firem v Bengalúru a státě Karnátaka. Akci připravují společně Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR (AMSP ČR), agentura CzechTrade a Zastupitelský úřad ČR v Dillí a bude spolufinancována z projektů na podporu ekonomické diplomacie. Mise se

zúčastní náměstek ministra zahraničních věcí Martin Tlapa a zástupci českých univerzit, kteří podepíší smlouvy o spolupráci s indickými partnery a zúčastní se Tech Summit Bangalore 2018. Rovněž bude slavnostně otevřen honorární konzulát v Bengalúru. ■

ZDROJ: AMSP ČR
FOTO: ARCHIV LIKO-S

Mise podporuje tyto produktové kategorie:

Strojírenství	Kovozpracovatelský průmysl
Letecký průmysl	Zdravotnické potřeby a zařízení
Ochrana vody a životního prostředí	Stavební průmysl

Co nabízíme českým firmám?

- Prohlídku průmyslové zóny a prostor budoucího Českého průmyslového klastru (CIC 2020) v Bengalúru.
- Podporu českých firem jako potenciálních partnerů pro indické firmy.
- Asistenci při navázání kontaktů s indickými partnery formou semináře s představiteli podnikatelských asociací a komor a následných B2B jednání v Bengalúru a v Maisúru.
- Vyhledávání partnerů ještě před misí.
- Setkání s novými zákazníky, především přímo v indických podnicích podle požadavků a zaměření firmy.
- Prezentaci nových výrobků a technologií.
- Seznámení s požadavky trhu, nabídkou a poptávkou.
- Návštěvu českého podnikatelského inkubátoru.
- Společnou večeři s velvyslancem ČR v Indii.
- Výuku jógy v Maisúru a návštěvu přední nemocnice, která se specializuje na přírodní medicínu Jindal Naturecure.

Vyřízení víz na indické ambasádě v Praze pro zájemce zajistí AMSP ČR.

Pro více informací (program, podmínky, cena) prosím kontaktujte co nejdříve Ivanu Domaníkovou, tel.: 736 273 881, e-mail: domanikova@amsp.cz.



ČESKO VČERA, DNES A ZÍTRA: PRŮMYSL NÁS (PO)TÁHNE

ČESKO MÁ NA TO, ABY SE VRÁTILO MEZI DVACÍTKU NEJVÝZNAMNĚJŠÍCH EKONOMIK SVĚTA, DO NÍŽ PATŘILO VE 20. LETECH MINULÉHO STOLETÍ. PODMÍNKOU JE AKCESCHOPNÁ VLÁDA A S JEJÍ POMOCÍ DOBUDOVANÁ INFRASTRUKTURA NEBO VYLEPŠENÝ PROCES VZDĚLÁVÁNÍ. I TO VYPLYNULO Z UNIKÁTNÍ PROCHÁZKY NAŠIMI HOSPODÁŘSKÝMI DĚJINAMI, KTEROU V KONTEXTU VÝROČNÍHO OSMIČKOVÉHO ROKU PŘICHYSTAL TÝM ALTER EKO. O PRŮMYSLU DISKUTOVAL PARTNER PORADENSKÉ SPOLEČNOSTI MC TRITON LUDĚK PFEIFER S PREZIDENTEM SVAZU PRŮMYSLU A DOPRAVY JAROSLAVEM HANÁKEM.



Jaroslav Hanák,
prezident Svazu průmyslu a dopravy ČR

Pane prezidente, od roku 1918 prošla naše země zajímavým, nelehkým a bezesporu také nesmírně inspirativním vývojem. Dospěla přitom do bodu, ve kterém se podle mého soudu rozhoduje o podstatě a síle naší budoucí konkurenceschopnosti. Jak byste z pohledu tohoto zlomového okamžiku charakterizoval uplynulou stočku let?

Těch sto let prokázalo, že průmysl živil, žije a bude žít tuhle zemi. Byl bych rád, aby si to každý zapamatoval, jde o nezvratný fakt. Když jen krátce připomenou samotné začátky za Rakousko-Uherska, tak toto obrovské mocnářství



Luděk Pfeifer,
partner poradenské společnosti MC Triton

v podstatě živily jen Čechy, Morava a Slezsko, kde bylo přes sedmdesát procent průmyslu. Něco málo bylo v západním Rakousku, všude jinde jen zemědělství a ve Vídni vojsko, úředníci a lehké dámy, když to trochu zlehčím. Co se pak samotného Československa a jeho průmyslové základny týče, důležitým datem byl 18. červen 1918, tedy ještě před vznikem naší země, kdy nej-

UŽ 18. ČERVNA 1918
ZALOŽILI NEJVÝZNAMNĚJŠÍ
PRŮMYSLNÍCI TEHDEJŠÍ
DOBY ČESKÝ SVAZ
PRŮMYSLNÍKŮ.

významnější průmyslníci tehdejší doby založili Český svaz průmyslníků. Při té příležitosti také diskutovali budoucnost československého průmyslu, jak se bude chovat po skončení války, což bylo hodně zajímavé.

Jak vypadala tehdejší struktura průmyslu a naší ekonomiky obecně? A jak se to v prvních letech samostatného Československa měnilo?

V době vzniku Československa bylo z pohledu národního hospodářství stále rozhodující zemědělství, které představovalo pětáctiprocentní podíl.

Průmyslu pak patřil čtyřiatřicetiprocentní a službám jednatřicetiprocentní podíl. K tomu bych dodal, že začátky byly pro náš průmysl strašně těžké: skončila válka a přestaly se vyrábět zbraně, na které se všechny špičkové strojírenské firmy v nezanedbatelné míře orientovaly. K tomu přišla Rašínova měnová reforma a s ní inflace. A do třetice tu byly problémy se zaměstnaností.

O co se tehdy průmysl opřel?

Na Moravě vládlo sladovnictví a cukrovarnictví a po celé zemi se nacházely desítky sladoven a cukrovarů, což bylo dáno zmíněným významem zemědělství. Postupně nicméně narůstal význam strojírenství a elektrifikace, to reflektovalo trendy doby. Průmysl se tehdy opřel o výrobu strojů pro zemědělskou výrobu,

NA PŘELOMU 20.
A 30. LET MINULÉHO
STOLETÍ JSME BYLI DESÁTÍ
V PODÍLU NA SVĚTOVÉ
PRŮMYSLOVÉ VÝROBĚ.

zpracování, sklizně. Krůček po krůčku se pak jeho těžiště přesouvalo ke klasickému strojírenství, v jehož duchu se posledních sto let nese.

Kdy tedy orientace na zemědělskou výrobu skončila a co ji nahradilo?

Rozhodující a zároveň jedno z našich nejslavnějších období nastalo v letech 1925 až 1930, kdy se ekonomika dostala globálně na špičkovou úroveň. Na přelomu dvacátých a třicátých let tak bylo Československo, co se výše národního důchodu na obyvatele týče, sedmnácté na světě. Hodnota průmyslové výroby na obyvatele nás pak řadila dokonce na dvanácté místo a podíl na světové průmyslové výrobě na desáté místo. Pod to se přitom podepsal i automobilový průmysl a další z dnešního pohledu tradiční strojírenská odvětví.

Následoval krach na newyorské burze v roce 1929 a celosvětová Velká deprese...

To výrobu a celou ekonomiku výrazně zasáhlo. Průmysl oslabil, stavebnictví se skoro zastavilo a problémy mělo i zemědělství, protože průmysl nedodával strojírenské komponenty. Nezaměstnanost se tehdy vyšplhala z osmatřiceti tisíc osob před začátkem krize na milion v letech 1932 až 1933. I sociální klima tak muselo být hodně výbušné a dramatické.

Když se podíváme na to, v jaké kondici vstoupil náš průmysl do války a co se dělo po ní – normalizační stagnace, rozdělování rolí jednotlivých zemí v rámci RVHP a tak dále – jak jej tato doba temna poznamenala?

Z krachu na newyorské burze a následné krize se naše ekonomika velmi dobře vzpamatovala. Stali jsme se nejlepší zbrojařskou zemí v Evropě a do roku 1937 nebo 1938, kdy na kontinentu nastaly zásadní politické změny, se dařilo i řadě dalších odvětví. Co se pak období okupace týče, náš průmysl vyráběl pro Němce. A podobné to bylo v období normalizace, kdy sloužil Sovětům a spojencům. Navíc se začalo mluvit o uranu a atomové energii. To změnilo obraz energetiky která najednou nebyla jen o spalování uhlí. Společně s tím posiloval automobilový průmysl: Škodovka byla pořád velmi solidní firma. Vyráběli jsme autobusy, i když nám část z Karosy sebrali a přesunuli do Polska. A Tatra byla skvělá značka, která se stala základem armády. Stručně, byli jsme strojírenskou oporou nejen fašistů, ale i komunistů.

Svaz průmyslu a dopravy ČR slaví sto let

Je největším zaměstnavatelským svazem a zastupuje firmy vůči státu a odborům. Jeho služeb využívá 33 svazů a asociací a přes 140 individuálních členských firem. Celkově Svaz průmyslu reprezentuje 11 tisíc podniků, které zaměstnávají na 1,3 milionu lidí. Školí firmy, seznamuje je s legislativními novinkami, pořádá zahraniční podnikatelské mise. Má zastoupení ve všech krajích ČR i v Bruselu, centru EU.

LONI SE U NÁS VYROBIL
MILION ČTYŘI STA TISÍC
AUTOMOBILŮ, COŽ
JE NA HLAVU DRUHÉ
MÍSTO VE SVĚTĚ,
ZA SLOVENSKEM.

►► Jak se tedy za socialismu vyvíjela, měnila struktura domácí ekonomiky?

Strojírenství a obecněji průmysl, včetně chemického, o kterém jsme ještě nemluvíli, se držel, respektive posiloval. Stavebnictví se stalo díky výstavbě paneláků rájem pro stavaře. Navíc se začaly stavět dálnice, i když pomalu a složitě. A společně s tím začalo pomalu ale jistě ubývat na významu zemědělství, a to navzdory snaze o soběstačnost.

Služby tehdy nehrály nijak významnou roli.

Přesně tak, službám se nijak významně nedařilo, což mimo jiné znamenalo velkou příležitost pro průmysl, aby si v rámci celé ekonomiky upevnil svoji pozici.

Zemědělství tedy bylo v přelomovém roce 1989 na ústupu, průmysl v dobré kondici a služby v plenkách...

Byl to takový zvláštní zlom. Společnost na jedné straně jákala z uvolnění poměrů. Sny několika generací se prostě naplnily, což bylo a je dobře. Václav Havel, první porevoluční prezident, nicméně ekonomice nerozuměl a jeho pacifismus v podstatě zlikvidoval zbrojařský průmysl, ve kterém jsme vždycky byli evropská esa. Společně s tím se tehdy zasadily těžké rány Slovensku, trpělo těžké strojírenství, hutnictví a tak dále.

I přesto se ale český průmysl z globální mapy úplně neztratil.

Ano, stále jsme dokázali být konkuren-teschopní, například v obráběcích stro-jiích. Navíc jsme se pořád drželi i v seg-mentu automobilového průmyslu, který je dnes rozhodující složkou a klíčovým hráčem ekonomiky Česka. Loni se tu vyrobilo milion čtyři sta tisíc automobilů, což je na hlavu druhé místo na světě, za Slovenskem. To je nezpochybnitelný

důkaz, že se průmysl navzdory všem pře-kážkám spojeným s přechodem na tržní hospodářství udržel. Jedním dechem je ale třeba připomenout, že po těch posledních deseti, patnácti úspěšných letech přichází nový průmysl, nové tech-nologie, objevuje se IT průmysl a tak dále. Stojíme tedy před další výzvou, s níž se budeme muset vypořádat.

I v kontextu této výzvy mi přijde, že jsme v poslední době usnuli na vavřínech.

Jak ve kterém odvětví. Co se napří-klad IT a digitalizace týče, řekl bych, že na existujícím deficitu nesou velký podíl viny politici, kteří tomu nijak nefandili. A dneska je to vidět. Ze strategie digita-lizace základních škol jsou například na-plněna něco přes dvě procenta a jsou tu i další děsivá čísla. Z vládního úkolu čty-řiceti bodů je prý splněn jeden.

Tak to vidíme i na kvalitě školství.

Tato země jde dopředu zásluhou lidí, podnikatelů, akademiků a dalších, kteří neusnuli na vavřínech, kteří inovují a pe-rou se o úspěch. Díky nim máme na to dostat se do první globální dvacítky, kam jsme patřili. Zatím tam nejsme, pro-tože, zaprvé, máme strašnou byrokracii a ta si – čest výjimkám – s progresivními trendy, jako je digitalizace, nedokáže poradit. Jen si představte, že ve státní správě, samosprávě a jejich organizacích dnes pracuje devět set osmdesát tisíc lidí, což je strašné číslo, které se každý rok zvětšuje.

Co dalšího nám komplikuje návrat mezi nejúspěšnější ekonomiky světa?

Dalším obrovským problémem je výstavba dopravní infrastruktury. Konkrétně poslední vláda za čtyři roky vládnutí dokázala postavit třicet šest kilometrů dálnic, to se tedy stydíme. Výmluvy, že to zavinila ta předchozí, jsou nepřipustné. Za čtyři roky máte dost šancí, jste schopni změnit legislativu. Nepodařil se jí ani stavební zákon a těch věcí je víc.

I přesto, jak říkáte, máme šanci se vrátit na vrchol. Kde je pro to třeba přidat?

Je třeba zrychlit tempo, jakým dochází k reformě vzdělání. Konkrétně je třeba se orientovat ve větší míře na technické vzdělávání, matematiku, přírodní vědy

Průmysl 4.0 a Svaz průmyslu a dopravy ČR (SP ČR)

- SP ČR stál u zrodu Aliance Společnost 4.0, platformy, pomocí níž dochází ke koordinaci aktivit všech partnerů spolupracujících na vytvoření pod-mínek pro Společnost 4.0. Zapojena je veřejná správa, hospodářství a so-ciální partneři i akademická sféra. Řeší digitalizaci, vzdělávání, digi-tální ekonomiku a celospolečenské dopady.
- Svaz v rámci expertního týmu pro digitální ekonomiku zřídil speciální pracovní skupinu pro implementaci Průmyslu 4.0 ve firmách a pomáhá rozšiřovat digitální znalosti v prů-myslových odvětvích, jak ve sféře výrobní, tak ve sféře služeb.
- SP ČR se účastní regionálních kon-ferencí, kde firmám vysvětluje prin-cipy Průmyslu 4.0, provádí osvětu na školách.
- Svaz založil Platformu pro umě-lou inteligenci (AI), která sdružuje přední české experty z firemní a aka-demické sféry. K účasti na jednáních platformy svaz přizval i zástupce úřadu vlády. Svaz i další členové platformy mimo jiné podporují vznik národní strategie umělé inteligence.

a zručnost, to se ve školství ztratilo. Další a podle mě klíčovou oblastí je digita-lizace celé země. Překvapuje mě nová vláda, která mluví jen o e-governmentu, ale digitální musí být i zdravotnictví, škol-ství, celá společnost. Abychom se dostali na pomyslný vrchol, je třeba mít napří-ště větší tah na branku. Musíme tláčit na politiky, nemazlit se s nimi, aby zvýšili výkonnost a dělali věci, které jsou pro bu-doucnost Česka důležité. ■

DISKUZI ZAZNAMENAL ROMAN CHLUPATÝ

FOTO: RADEK CIHLA, ARCHIV L. PFEIFERA A SHUTTERSTOCK

VISEGRÁDSKÁ SKUPINA



perspektivy
ekonomika
příležitosti
srovnání
trendy

Foto: Shutterstock



chodem do světa za obchodem do světa za obchodem do světa za obchodem do světa

Polská republika je šestým největším trhem Evropské unie z hlediska počtu obyvatel (38 milionů). S HDP ve výši 524 miliard dolarů je šestým největším hospodářstvím v EU. V období 2014–2020 má být Polsku poskytnut příspěvek ve výši 104 miliard eur z evropských strukturálních a kohezních fondů. Tyto finanční prostředky by měly směřovat především na rozvoj infrastruktury včetně zlepšení internetového připojení a rozvoje smart cities, regionální pomoc a projekty spojené s technologiemi a životním prostředím. Díky výhodným přírodním podmínkám je země významně zemědělsky orientovaná. V rámci Evropy je největším producentem drůbeže a jablek, druhým největším pěstitelem brambor. Příležitosti pro české firmy existují dále ve strojírenství a v energetickém sektoru, protože Polsko se snaží diverzifikovat svůj energetický mix. Další příležitosti se nacházejí v sektoru obrany a v oblasti digitálních technologií. V hodnocení Světové banky Doing Business 2018 obsadilo Polsko 27. místo, což je v rámci zemí V4 nejlepší umístění.

14

letem světem!

Maďarsko Kvalitní dopravní infrastruktura

Jedná se o malou otevřenou ekonomiku s téměř 10 miliony obyvatel. Mezi silné stránky Maďarska patří strategická poloha, velice dobře rozvinutá dopravní síť, západní styl byznysové kultury a otevřená ekonomika. V posledních letech se maďarská vláda snaží podpořit domácí spotřebu a tradiční národní odvětví. Pro období 2014–2020 je Maďarsku přiděleno 28,6 mld. eur z fondů EU a vláda hodlá tyto zdroje zacílit především na posílení ekonomiky, podporu domácích malých a středních podniků a na celou řadu projektů z různých oblastí, od cestovního ruchu a rozvoje infrastruktury až po zdravotní péči, ochranu životního prostředí či energetiku. Mezinárodní měnový fond ve svých statistikách uvádí plánovaný růst reálného HDP v roce 2018 na úrovni 3,8 %. Podle hodnocení Světové banky Doing Business 2018 obsadilo Maďarsko 48. místo ze 190 porovnávaných zemí.

Česká republika Stabilní a prosperující ekonomika

Česká republika je v současnosti považována za jednu z nejstabilnějších a nejvíce prosperujících ekonomik ve střední Evropě. Díky strategické poloze zastává již od minulosti roli tranzitní země, ve které se nacházejí nejstarší a nejvýznamnější trasy v Evropě. Aktuálně patří k zemím, které dosahují v rámci Evropské unie nejnižší nezaměstnanosti. V roce 2017 dosáhla v Česku míra tohoto ekonomického indikátoru výše 2,4 %, což je v porovnání s průměrem Evropské unie na úrovni 7,3 % velmi příznivé. Páteř národního hospodářství tvoří automobilový průmysl. Český sektor automotive je pátým největším v EU. Země je dvanáctým největším výrobcem motorových vozidel na světě a největším producentem ve střední a východní Evropě. Dalšími významnými odvětvími jsou letecký průmysl, elektronický a elektrotechnický průmysl a strojírenství. Česko je druhým největším výrobcem a exportérem v Evropě v oblasti malých sportovních letadel a každý čtvrtý ultralight na světě je vyrobený v České republice. V letech 2014–2020 obdržel země přes 23 miliard eur z fondů Evropské unie, které by měly mít především do oblasti infrastruktury, životního prostředí, výzkumu a na podporu regionálního rozvoje, inovací a konkurenceschopnosti. V rámci hodnocení Světové banky Doing Business se Česko umístilo na 30. místě.

českého exportu podle CzechTrade

Zdroje dat: Český statistický úřad

Zpracování dat: CzechTrade

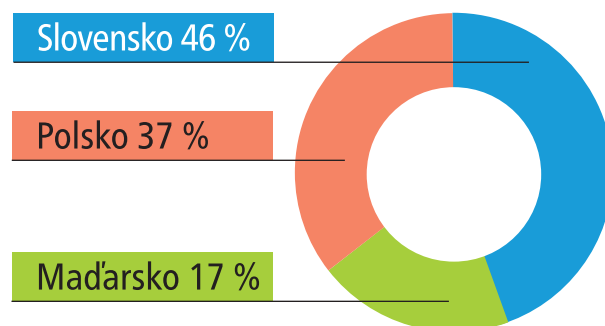
Zpracování infografiky: ANTECOM

VŠECHNY ÚDAJE JSOU
ZA ROK 2017

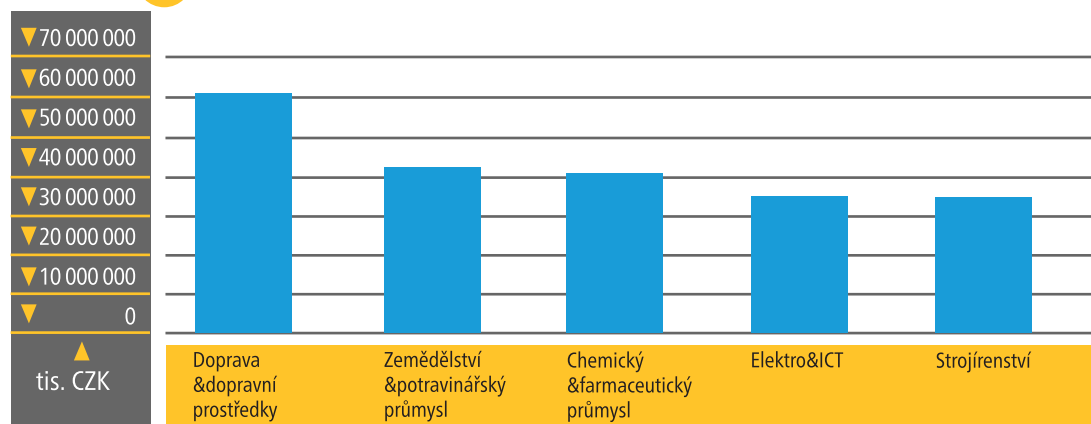
Rozložení vývozu ČR do zemí V4

Do zemí V4 bylo z ČR v roce 2017 vyvezeno zboží za celkem 703,9 mld. Kč. Tato hodnota představuje meziroční růst vývozu o 4 % a na celkovém exportu ČR se podílí 17 %.

Naším exportním trhem mezi zeměmi V4 jednoznačně dominuje Slovensko. Následuje Polsko a nejméně v rámci hodnocené skupiny čeští exportéři vyvezli do Maďarska. Mezi nejvíce vyváženými skupinami výrobků jsou: motorová vozidla, elektrické přístroje pro záznam a reprodukci zvuku a obrazu, kotle a reaktory, paliva a oleje, plasty, železo a ocel, výrobky ze železa a oceli, nábytek, kaučuk a výrobky z kaučuku, hračky a sportovní potřeby.



TOP obory českého vývozu na Slovensko



**V roce 2017 se Slovensko
v žebříčku našich exportních
partnerů umístilo na 2. místě.**

Z České republiky se tam vyvezlo zboží za 325,2 mld. Kč.

Tato hodnota představuje meziroční pokles vývozu o 2 %. Mezi nejvíce vyvážené položky patří části, součásti a příslušenství k motorovým vozidlům, osobní automobily, elektrická energie, telefonní přístroje, stroje na automatické zpracování dat, minerální oleje, léky, izolované dráty, sedadla a černé uhlí.

info+

Země Visegrádské skupiny v evropském kontextu

Podívejme se, jak si země V4 stojí ve srovnání s EU jako celkem a nejsilnější evropskou ekonomikou – Německem.

Země V4 představují něco málo přes 5 % celkového HDP Evropské unie, to odpovídá například Nizozemsku. Produktivita je stále pod evropským průměrem a z pohledu HDP se mu přibližuje v podstatě jen Česká republika se Slovenskem.

Platí proto, jak země V4 samy deklarují, že cílem uskupení je především udržování stability ve střední Evropě, posilování spolupráce, snaha o větší integraci a maximální využití potenciálu. A právě potenciál a předpoklad silného růstu tohoto regionu jsou aktuálně nejsilnější devízou skupiny V4.

Míra nezaměstnanosti (%) 1Q 2018	
Slovensko	6,9
Polsko	3,7
Maďarsko	3,6
Česká republika	2,4
Německo	3,4
EU	6,9

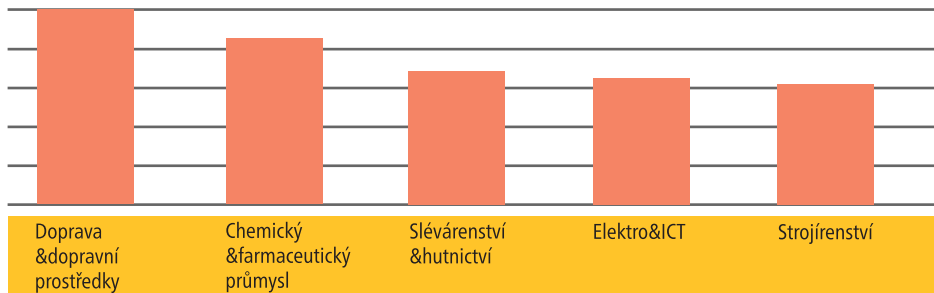
Zdroj: Eurostat

Zdroje dat: Český statistický úřad
Zpracování dat: CzechTrade
Zpracování infografiky: ANTECOM

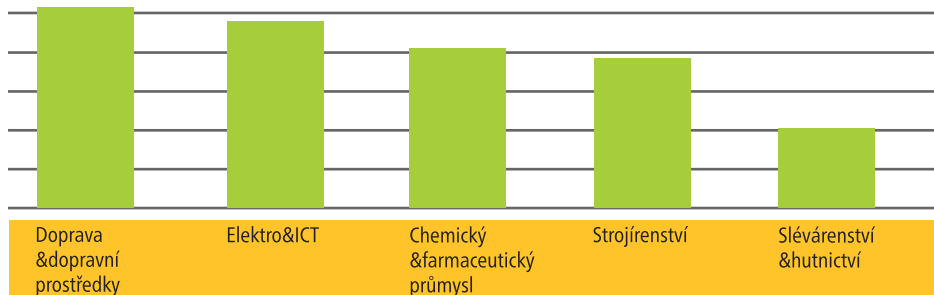
V roce 2017 se Polsko v žebříčku našich exportních partnerů umístilo na 3. místě.

Čeští exportéři tam vyvezli zboží za 256,4 mld. Kč. Tato hodnota představuje meziroční růst vývozu o 12 %. Mezi nejvíce vyvážené položky patří osobní automobily, části, součásti a příslušenství k motorovým vozidlům, stroje na automatické zpracování dat, minerální oleje, telefonní přístroje, tříkolky, koloběžky a hračky, sedadla, hygienické potřeby, izolované dráty a stroje a přístroje pro tisk.

▼ 50 000 000
▼ 40 000 000
▼ 30 000 000
▼ 20 000 000
▼ 10 000 000
▼ 0



▼ 25 000 000
▼ 20 000 000
▼ 15 000 000
▼ 10 000 000
▼ 5 000 000
▼ 0



V roce 2017 se Maďarsko v žebříčku našich exportních partnerů umístilo na 9. místě. Bylo sem vyvezeno zboží za 122,2 mld. Kč. Tato hodnota představuje meziroční růst vývozu o 7 %. Mezi nejvíce vyvážené položky patří části, součásti a příslušenství k motorovým vozidlům, osobní automobily, stroje na automatické zpracování dat, telefonní přístroje, sloučeniny s aminovou funkcí, klimatizační stroje a přístroje, izolované dráty, minerální oleje, elektrická zařízení k vypínání, spínání nebo ochraně elektrických obvodů a čerpadla.

info+

Země Visegrádské skupiny v evropském kontextu

HDP na hlavu v PPS* 2017		
Slovensko	77	*PPS je uměle vytvořená měnová jednotka používaná při mezinárodních srovnáních k vyjádření objemu ekonomických souhrnných ukazatelů. Kupní síla 1 PPS odpovídá průměrné kupní síle 1 eura v Evropské unii.
Polsko	70	
Maďarsko	68	
Česká republika	89	
Německo	123	
EU	100	

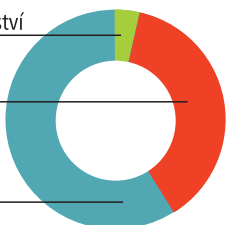
Zdroj: Eurostat

Průměrný měsíční čistý příjem v EUR 2018	
Slovensko	755
Polsko	752
Maďarsko	622
Česká republika	837
Německo	2 270
EU	1 520

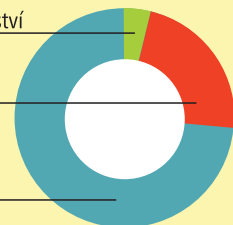
Zdroj: Wikipedia

Slovensko

zemědělství	3,8
průmysl	35,0
služby	61,2

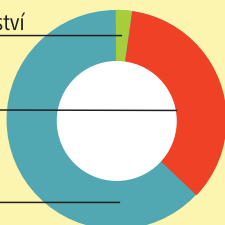


zemědělství	3,9
průmysl	22,7
služby	73,4

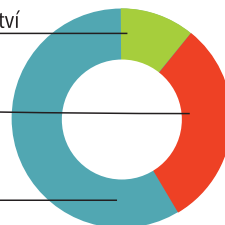


Polsko

zemědělství	2,4
průmysl	33,3
služby	64,3

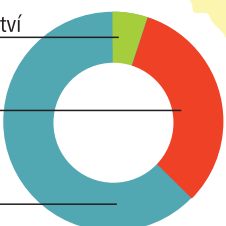


zemědělství	10,6
průmysl	31,3
služby	58,1

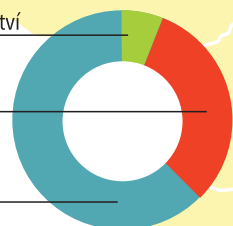


Mad'arsko

zemědělství	4,4
průmysl	30,9
služby	64,7

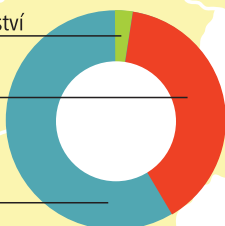


zemědělství	5,0
průmysl	30,4
služby	64,6

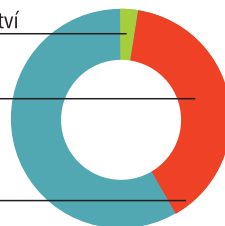


Česká republika

zemědělství	2,5
průmysl	37,8
služby	59,7



zemědělství	2,8
průmysl	38,0
služby	59,2



info+

Země Visegrádské skupiny v evropském kontextu

Zdroj: Eurostat

Zdroj: Eurostat

příležitosti pro české firmy na Slovensku

automobilový průmysl

Osobní automobily a motorová vozidla pro přepravu osob budou i nadále představovat významné dovozní komodity Slovenské republiky. Poptávka po této skupině vozidel souvisí také s již zahájenou obnovou vozového parku MHD v Bratislavě, Košicích, Banské Bystrici apod. Ministerstvo dopravy SR plánuje celkem devět prioritních projektů o celkové délce 90,5 km dálnic a rychlostních silnic. Jedná se například o úsek dálnice Bratislava–Senec nebo několik úseků rychlostních silnic R2 a R4 na jižním a východním Slovensku. Možnosti uplatnění českých firem jsou především v přípravné fázi, v projekčních činnostech i v realizačních pracích.

obrný průmysl

Ministerstvo obrany SR plánuje modernizaci slovenské armády. V říjnu 2017 byl představen dlouhodobý plán rozvoje obrany s výhledem do roku 2030. Jeho součástí je detailní rozpis jednotlivých modernizačních projektů v celkové hodnotě 6,8 mld. eur. Podle harmonogramu by se mělo v roce 2018 rozběhnout až 25 projektů. Slovensko bude například financovat výměnu bojových obrněných transportérů, modernizovat dělostřelecký palební systém Zuzana či speciální rádiové systémy BKRS.

zdravotnický a farmaceutický průmysl

Obnova zastaralého a nevyhovujícího nemocničního zařízení a plánovaná výstavba nové nemocnice v Bratislavě poskytuje potenciál ke zvýšení českého exportu. ČR patří již dlouhodobě k významným dodavatelům léků. Dovozy antibiotik však konkurují narůstající dávky z Číny. Tradice, znalost prostředí a propojenost s ČR je jedinečnou příležitostí pro opětovné navýšení vývozu léků i zařízení pro vybavení nemocnic.

energetika

Spotřeba elektřiny na Slovensku byla v roce 2016 téměř z 9 % pokryta dovozem a podle prognóz tamního Ministerstva hospodářství dále poroste. Pro Slovensko bude v nejbližším období rozhodující, kdy dojde k dokončení dvou bloků jaderné elektrárny Mochovce. V případě odstavení uhelných elektráren Nováky a Vojany bude ve hře výstavba dalšího jaderného bloku v Jaslovských Bohunicích. V jaderné energetice existují aktuální příležitosti i ve vývoji nové technologie v oblasti štěpení, zvýšení bezpečnosti a výkonosti jaderných elektráren či ve využití a manipulaci s použitými materiály z odstavených jaderných zařízení v Jaslovských Bohunicích. Příležitosti nabízí připojení některých průmyslových parků k elektrické síti (např. rozvodny, transformační stanice, obnova kabelů a vedení), vytváření sítí pro nabíjení elektromobilů, skladování elektrické energie, budování inteligentních sítí a instalace inteligentních měřicích systémů, modernizace topárenských systémů, výstavba čistých zdrojů, renovace systémů osvětlení nebo projekty energetických úspor budov. Příležitost představuje v nejbližší době generální oprava všech osmi turbin ve vodní elektrárně Gabčíkovo.

Na základě Mapy globálních oborových příležitostí
text zpracoval Jaroslav Remeš,
obchodní a ekonomický rada Velvyslanectví ČR v Bratislavě

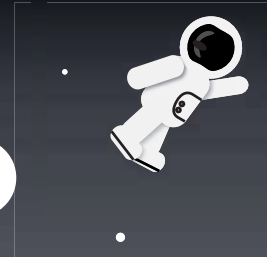
Foto: Eva Stanovská

21

TRADE NEWS 4/2018



TÝM ČESKO

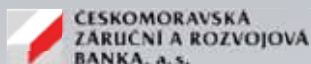


SDÍLENÁ PODPORA PODNIKÁNÍ

NAVŠTIVTE NÁS BĚHEM **MEZINÁRODNÍHO STROJÍRENSKÉHO VELETRHU**
VE DNECH **1. – 5. 10. V BRNĚ** V PAVILONU Z NA STÁNKU ČEB, ČMZRB A TA ČR!

V rámci letošního ročníku Mezinárodního strojírenského veletrhu v Brně bude šestice státních institucí podporující české podnikatele pod názvem **Tým Česko** k dispozici pro konzultace **na společném stánku v pavilonu Z.**

V úterý **2. října 2018** (od 14:00, pavilon P, sál P3) připravil Tým Česko **seminář Sdílená podpora podnikání**. Cílem akce je poskytnout na jednom místě českým podnikatelům ucelené informace o možnostech státní podpory, a motivovat je tak k dalšímu rozvoji.



Brigita Schmögnerová:

POŘÁD SE VZÁJEMNĚ POTŘEBUJEME

„ROZDĚLENÍ FEDERACE NAŠE VZTAHY REDUKOVALO. OBOUSTRANNÉ ZTRÁTY TRHŮ JSME SE SNAŽILI NAHRADIT TŘETÍMI ZEMĚMI. SNAHOU OBOU NAŠICH STÁTŮ BY MĚLO BÝT UDRŽOVAT JAKOUSI ROVNOVÁHU VE VZÁJEMNÝCH STEJNĚ JAKO V MEZINÁRODNÍCH OBCHODNÍCH VZTAZÍCH,“ ŘÍKÁ ZKUŠENÁ SLOVENSKÁ EKONOMKA A POLITIČKA BRIGITA SCHMÖGNEROVÁ V EXKLUZIVNÍM ROZHOVORU PRO TRADE NEWS.



Ing. Brigita Schmögnerová, CSc., je známá slovenská ekonomka, bývalá viceprezidentka Evropské banky pro obnovu a rozvoj, v letech 1994 až 1998 poslankyně Národní rady SR za SDL, v letech 1998 až 2002 ministryně financí Slovenska v první vládě Mikuláše Dzurindy za SDL, později spoluzakladatelka odštěpené formace Sociálnodemokratická alternativa

TVRDĚ ZAPLACENÝ ROZCHOD

V čem spatřujete hlavní podobnosti a v čem odlišnosti ve vývoji české a slovenské ekonomiky v období 1993 až 2018?

Uvedené období by asi bylo potřeba rozdělit na etapy. Slovenská ekonomika za transformaci a za rozdělení ČSFR platila vyšší cenu než česká.

Zaplatila větším propadem výroby (v jediném roce například propadla produkce vojenského průmyslu v SR o bezprecedentních 90 % a s ní se ztratilo asi sto tisíc pracovních příležitostí), vyšší mírou nezaměstnanosti, větším nárůstem regionálních rozdílů a chudoby a podobně. Absolutní nedostatek domácího kapitálu nebyl až do roku 1998 kompenzován tím zahraničním, jako se to podařilo Česku.

Následující léta byla z mnoha hledisek dobíháním za českou ekonomikou. Dodnes je vaše ekonomika diverzifikovanější než ta naše, v níž dominuje automobilový a elektrotechnický průmysl. Česko má větší podíl malého a středního podnikání než Slovensko. Podařilo se vám zachovat víc podniků a značek s dlouhodobou tradicí než v SR. Slovenské zemědělství bylo tradičním exportérem do Česka, dnes je tomu naopak. Obchodní bilance s Českou republikou v položkách nápoje, potravin a živá zvířata je záporná už více let.

Po vstupu SR do eurozóny po roce 2009 slovenský podnikatelský sektor profituje z větší stability eura a z nižších transakčních nákladů. Do určité míry vstup do eurozóny pomohl získat i nové zahraniční investice. To neznamená, že zachování české koruny a domácí měnové politiky nemůže mít i určité výhody.

Z pohledu zahraničních investorů přešla obchodní značka Československo na ČR. Podařilo se Slovensku tento handicap dohnat?

Jak už jsem uvedla, v prvních letech doplatila slovenská ekonomika na rozpad ČSFR mnohem víc než ekonomika česká. Příčin bylo více, například i nepřipravenost slovenské politické garnitury, která se projevila ve vyjednáváních s českou politickou garniturou. Znalosti o hospodářských poměrech na Slovensku byly v zahraničí nízké. Odrazilo se to například i v tom, jak hodnotil slovenské hospodářství Mezinárodní měnový fond při dělení kvóty po ČSFR na českou a slovenskou část. MMF přesvědčoval vládu, aby devalvovala slovenskou korunu, která vznikla po měnové odluce, o 30 procent. Předpokládal, že o to je nižší



slovenská produktivita práce na rozdíl od české. Cena, která se za rozdělení zaplatila, se nedá kompenzovat, ale dnes je to už jenom historie.

POUČENÍ Z KRIZE

K reformám donutí společnost jen krizová situace. Podle českých ekonomů jste byli hlavními nositeli zásadních změn slovenské ekonomiky vy a Ivan Mikloš. Co všechno jste museli za první a druhé Dzurindovy vlády udělat pro změnu orientace mečiarovského Slovenska?

Mezi dvěma vládami Mikuláše Dzurindy jsou zásadní rozdíly dané složením vládní koalice i rozdílnými východisky. Po volbách roku 1998 vznikla vláda široké koalice, jejímž základním cílem bylo překonat mezinárodní izolaci, do které Slovenskou republiku dostalo autokratické vládnutí Vladimíra Mečiara.

Během první Dzurindovy vlády se podařilo dohnat a překonat zaostávání v integraci do EU, Slovensko se stalo se zpožděním několika let po Česku, Polsku a Maďarsku členem OECD a nastartoval se proces přípravy na vstup do NATO. Stabilizovalo se slovenské hospodářství, které zdědilo po Mečiarově vládě vysoký dvojitý deficit a vysokou míru zahraniční zadluženosti.

Ministerstvo financí SR zrealizovalo nejdůležitější reformu finančního sektoru. Podařilo se restrukturalizovat tři klíčové banky a najít důvěryhodné investory

do nich. Ani finanční krize 2008 je chválabohu nepoškodila. Tento proces nebyl bezbolestný: padlo pět bank, které nebylo ekonomicky výhodné zachraňovat, a finanční restrukturalizace VÚB, SLSP a IRB stála více než 100 miliard slovenských korun.

Základní reformy v řízení financí, v daňové a celní správě proběhly právě v tomto období. Položily se základy pro moderní řízení státního rozpočtu, pro vznik státní pokladny, Agentury pro řízení dluhu a hotovosti a podobně. Pro podnikatele se zavedla takzvaná paušální daň a daň z příjmů pro podniky klesla z předcházejících 40 na 25 procent.

Druhá Dzurindova vláda zavedla takzvanou rovnou 19procentní daň (stejnou pro daň z příjmů stejně jako DPH), již jsem byla a zůstávám kritikem. Prosadila vznik druhého důchodového pilíře, ale bohužel ho nastavila z hlediska veřejných financí neudržitelně.

Širokou veřejnost nezajímají tempa růstu HDP, ale výše mezd a kvalita života. Jak si podle vás stojí obě naše země v současnosti?

V porovnání s dosahovanou produktivitou práce je mzdová úroveň v obou státech nízká. Zůstává hlavní komparativní výhodou pro zahraniční investory. Na druhé straně podhodnocuje domácí poptávku, která je brzdou pro rozvoj malého a středního podnikání. Malí a střední domácí podnikatelé obvykle kritizují zvyšování minimální mzdy, ale

bez růstu mzdové úrovně ani poptávka po jejich produkci nemůže růst.

Často jsou předmětem kritiky i sazby daní a sociálních a zdravotních odvodů. Ale vybírají se z nízkých mezd. Daňové a odvodové zatížení je v SR jedno z nejnižších, v roce 2004 po Miklošově reformě kleslo na 28 procent, dodnes je nižší než v ČR. To se odráží v úrovni sociální péče, starobních důchodů a zhoršující se zdravotní péči.

Z MEZINÁRODNÍHO ÚHLU POHLEDU

Jako tajemnice Evropské hospodářské komise OSN a viceprezidentka Evropské banky pro obnovu a rozvoj (EBRD) jste měla možnost nahlédnout na slovenskou ekonomiku a politiku zvenčí. Co jste viděla jinak než za svého působení doma?

V roli ministryně financí v období před vstupem do EU, respektive eurozóny, byly mou prvořadou starostí domácí podmínky. To neznamená, že například domácí finance byly izolovány od vnějšího finančního světa: například i na něm závisely úrokové sazby na bondy, které jsme emitovali v zahraničí.

V mezinárodní instituci se úhel pohledu zásadně mění: EHK se neomezovala pouze na Evropu, jejími členy byly a jsou například i USA atd. Nakonec OSN je globální organizace. Během mého působení v EHK OSN (2002 až 2005) se odehrála invaze do Iráku, a to mi umožnilo ►►

► pochopit negativní důsledky mocenských poměrů v unipolárním světě.

Léta v OSN byla dobou velkých konferencí nastolujících otázky, jako je například financování třetího světa, vznikající digitální společnost, úsilí o udržitelný rozvoj, ale i stárnutí společnosti, které přesahovaly úzký národní pohled.

Během let 2005 až 2010 v EBRD jsem byla svědkem toho, jak tato mezinárodní finanční instituce reagovala na finanční krizi a na začátek velké recese. Navzdory složitému období se podařilo prosadit, aby nerezignovala na některé své politiky, jako sociální, environmentální politiku, na boj s korupcí a podobně. Mohlo by to inspirovat i domácí politiky.

ROZVOJ PROGRESIVNÍ SPOLEČNOSTI

Léta se angažujete v občanském sdružení Profórum. Co by mělo přinést slovenské společnosti?

Profórum, plným názvem Progresivní fórum, vzniklo ještě v roce 2005. V jeho záhlaví se uvádí, že jeho hlavním záměrem je podpora rozvoje progresivní společnosti na Slovensku, která se identifikuje se základními evropskými hodnotami, s důrazem na demokracii, lidskou důstojnost a solidaritu. Tento záměr je chválný, ale netroufnu si říci, zda se nám ho daří realizovat. Je to zřejmě nad možnosti jednoho malého občanského sdružení, jehož finanční možnosti jsou kromě toho omezené na finanční pomoc dvou procent z daní.

Před dvěma lety vyšla vaše Kniha o vládnutí. Co vás k jejímu napsání inspirovalo?

Kniha o vládnutí vznikala ve snaze interpretovat období let 1998 až 2002 jinak, než bylo do té doby „módou“. Nepředstavuje typickou memoárovou literaturu, je to spíš literatura faktu. Mým záměrem bylo budoucím historikům poskytnout možnost konfrontovat dominantní pohled zprava s pohledem nejen očitého svědka, ale i aktéra

událostí tohoto období z druhé strany politického spektra. Kniha se snaží ukázat, jaký byl podíl ministrů Strany demokratické levice na reformách první Dzurindovy vlády, která byla rozhodující z hlediska integračních snah Slovenska. Je přirozené, že se především zaměřuje na agendu Ministerstva financí SR.

Jako magazín pro malé a střední firmy ČR nás zajímá váš názor, v čem se kromě jazykové příbuznosti vyplatí českým, nejen velkým společností podnikat na Slovensku?

Kromě jazykové příbuznosti je to i malá geografická vzdálenost, kulturně-historická příbuznost, která formuje také spotřebitelské preference, jimž je proto lehčí porozumět. Zatím může lákat i nižší mzdová úroveň než v Česku a nižší úroveň zaměstnanosti mimo Bratislavu a Trnavský kraj. Do Trebišova údajně právě přichází investor z Česka, který tady zaměstná 220 lidí. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJE JANA JENŠÍKOVÁ

FOTO: ARCHIV B. SCHMÖGNEROVÉ

inzerce



ICC ČR, Národní výbor Mezinárodní obchodní komory, si Vás dovoluje pozvat na mezinárodní konferenci zaměřenou na problematiku financování zahraničního obchodu

TRADE FINANCE CONFERENCE PRAGUE 2018

Kdy: 1.–2. říjen 2018

Kde: Komerční banka, a.s., Na Příkopě 33, Praha 1

Přední čeští a zahraniční odborníci se budou zabývat současnými trendy v oblasti digitalizace trade finance a rolí ICC v další standardizaci pravidel a praxe v trade finance. Mezi tématy budou například informace o podobě nových Incoterms 2020, příklady a problémy s využitím záruk v oblasti Středního východu, praktické dopady sankcí na financování obchodu s Íránem, forfaiting, možnosti využití technologie blockchain v trade finance nebo problémy s přezkoumáním dokumentů předkládaných pod dokumentárními akreditiv.

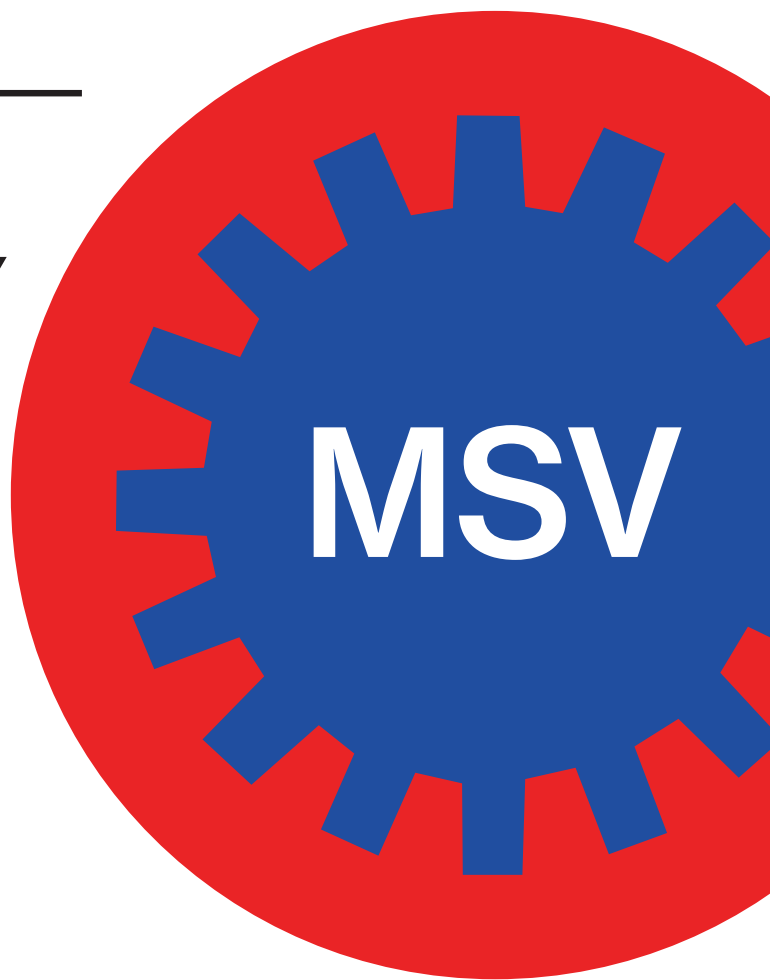
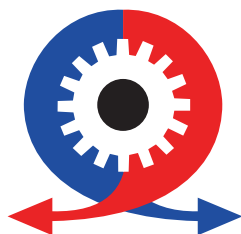
www.icc-cr.cz/cs/akce/trade-finance-conference-prague-2018

60. ← MEZINÁRODNÍ STROJÍRENSKÝ VELETRH

→
1.-5.10.2018
BRNO



BVV
Veletřhy
Brno



inzerce

A Alter Eko

2018 Kostelec

Malá země, velká výzva: Zpátky na vrchol

9.-10. listopadu

Nový zámek, Kostelec nad Orlicí

**2 dny inspirativních diskuzí i praktických
tipů, jak obstát v chaotickém světě zítřka**

Pavel Kysilka (6D Academy)
Tomáš Sedláček (ekonom a filozof)
Leon Jakimič (Lasvit)
Helena Horská (Raiffeisenbank)
Ondřej Krátký (Liftago)
Michael Romancov (Univerzita Karlova)
Miroslav Singer (Generali) a další

Podrobnosti a registrace na
www.altereko.info

Partneři



NAVŠTIVTE EXPORTNÍ DŮM

na Mezinárodním strojírenském
veletrhu v Brně

KDY od 1. do 5. října 2018

KDE v areálu BVV (Výstaviště Brno), najdete nás na volné ploše **K**

PODPORA ČESKÉHO A SLOVENSKÉHO EXPORTU

- Nalézáme nové exportní příležitosti
- Pomáháme rozvoji Vašeho podnikání
- Asistujeme na zahraničních trzích
- Pojišťujeme a financujeme export
- Nové možnosti obranného průmyslu

OCHUTNÁVKA Z PROGRAMU

- 2. 10. Rozvojový den
- 3. 10. Obranný den

Na semináře v Exportním domě
se přihlašujte na:

<https://exportni-dum-msv-2018.reservio.com>

Více informací o Exportním domě naleznete na www.export.cz/msv a stránkách partnerů.



Ministerstvo zahraničních věcí
České republiky



MSV 2018: ČEKÁ VÁS ČESKO-SLOVENSKÝ EXPORTNÍ DŮM

JE ŘÍJEN ROKU 2068. V OKOLÍ BRNĚNSKÉHO VÝSTAVIŠTĚ PŘISTÁVAJÍ PŘEPRAVNÍ VZNÁŠEDLA. Z PODZEMNÍ ZASTÁVKY HYPERLOOPU SE VALÍ TISÍCE NÁVŠTĚVNÍKŮ, KTEŘÍ SI NECHTĚJÍ NECHAT UJÍT ŽHAVÉ NOVINKY V OBLASTI PRŮMYSLU A MODERNÍ STROJNÍ TECHNOLOGIE. NAD PAVILONEM B SE VZNÁŠÍ OBŘÍ VÝSTAVNÍ PLOŠINA VE TŘECH ÚROVNÍCH, KDE JSOU HOLOGRAFICKY ZOBRAZENY NEJNOVĚJŠÍ ROBOTICKÉ OBRÁBĚČÍ STROJE. VÝSTAVIŠTĚ KŘIŽUJÍ AUTOMATICKY NAVÁDĚNÉ DRONY DORUČUJÍCÍ ZÁSILKY A V ZADNÍ ČÁSTI NADŠENCI SE ZÁJMEM OKUKUJÍ ZCELA NOVOU 4D TISKÁRNU Z KARLÍNA. ČEŠI A SLOVÁCI SI PŘIPOMÍNÁJÍ 150. VÝROČÍ OD VZNIKU SAMOSTATNÉHO ČESKOSLOVENSKA... MOŽNÁ TAK NĚJAK PODOBNĚ BUDE VYPADAT MEZINÁRODNÍ STROJÍRENSKÝ VELETRH ZA 50 LET.

Když se v roce 1959 konal první ročník strojírenského veletrhu, největším tahákem byla Kaplanova turbína, kanadská expozice představila kuchyň se zabudovaným sporákem a chladničkou a rakouští vystavovatelé se předvedli s tzv. šeptáčky – rádií pod polštář pro tichý poslech vleže. Poslechnout si rádio pod polštářem může být fajn, ale v roce 2018 čekáme rozhodně víc. I když to nejspíš nebudou kvantové kanony ani teleporty s možností přepravy organické hmoty, přesto si návštěvníci veletrhu přijdou na své.

ČEŠI A SLOVÁCI POD JEDNOU STŘECHOU

Odbor ekonomické diplomacie Ministerstva zahraničních věcí ve spolupráci s partnery již po několikáté představí účinné nástroje na podporu českého exportu, a to vše pod jednou střechou v našem Exportním domě. Partnerem Exportního domu je letos také Ministerstvo zahraničních věcí a evropských záležitostí Slovenské republiky. Na několik dní budou Češi a Slováci

opět spolu pod jednou střechou. Značka Made in Czechoslovakia byla v minulém století známá po celém světě, byla zárukou kvality a ještě dodnes má na mnohých místech po světě značný (do)zvuk. Od roku 1969 do roku 1992 existovalo Federální ministerstvo zahraničního obchodu. Přestože se poté obě republiky vydaly vlastní cestou, neznamená to, že bychom přestali spolupracovat. Právě naopak. A společná účast Čechů a Slováků v Exportním domě je toho dobrým příkladem.

ROZVOJOVÝ DEN I VĚDA A VÝZKUM

Exportní dům je tu pro ty, kteří se nebojí nových výzev, mají odvahu změřit své síly se zahraniční konkurencí a touží růst, expandovat a dobývat nové trhy. Návštěvníci budou mít možnost účastnit se několika exportních seminářů. V rámci Rozvojového dne se můžete seznámit s B2B programem České rozvojové agentury. Obranný den ve spolupráci s Ministerstvem obrany vám nabídne spoustu zajímavostí z oblasti zbrojního

průmyslu a tématem bude i Evropský obranný fond. Nebude chybět ani program zaměřený na vědu a výzkum.

Během strojírenského veletrhu mohou firmy konzultovat své plány, vize a nápady s ekonomickými diplomaty, kteří působí na zastupitelských úřadech České republiky po celém světě. A kdyby vás ani program nepřesvědčil, pak se zastavte alespoň ochutnat ugandskou eko kávu, pokochat se ozbrojeným transportérem nebo si „dobít baterky“ na inteligentní lavičky před Exportním domem. Budeme se na vás těšit! ■

TEXT: MARTIN TLAPA

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV MZV



Ing. Martin Tlapa, MBA, je náměstkem ministra zahraničních věcí pro řízení sekce mimoevropských zemí, ekonomické a rozvojové spolupráce

Do světa za obchodem

SLOVENSKU SE DAŘÍ

A ZŮSTÁVÁ NAŠÍM
DŮLEŽITÝM
PARTNEREM

STO LET OD ZALOŽENÍ ČESKOSLOVENSKA
A ČTVRTSTOLETÍ OD JEHO ROZDĚLENÍ
NA ČESKOU A SLOVENSKOU REPUBLIKU
ZŮSTÁVÁ PRO NÁS VÝCHODNÍ SOUSED
DŮLEŽITÝM OBCHODNÍM PARTNEREM
S NADSTANDARDNÍMI VZTAHY.





Slovensko je největším výrobcem osobních aut na světě v přepočtu na počet obyvatel

Loni zaujal čtvrtou pozici za Německem, Polskem a Čínou, když vzájemný obchod dosáhl hodnoty 508,3 miliardy korun (19,32 mld. eur), a podílel se tak na našem zahraničním obchodu 6,4 %. Zároveň bylo v loňském roce Slovensko druhým největším exportním trhem pro české firmy po Německu. Hodnota českého vývozu na Slovensko dosáhla 325,2 miliardy korun (12,36 mld. eur) a na celkovém vývozu se Slovensko podílelo 7,73 %. Z hlediska dovozu se Slovensko loni umístilo na čtvrtém místě za Německem, Čínou a Polskem s podílem 4,84 % na celkovém dovozu ČR. Hodnota dovozu ze Slovenska do ČR dosáhla 183,1 miliardy korun (6,96 mld. eur).

DOMINUJÍ DOPRAVNÍ PROSTŘEDKY S ČESKOU ZNAČKOU

Mezi hlavní položky českého vývozu na Slovensko patří části, součásti a příslušenství motorových vozidel pro přepravu osob (auta, autobusy, trolejbusy), elektrická energie, telefony pro mobilní i jiné bezdrátové sítě, osobní auta, léky, plynové oleje, tyče a pruty ze železa a oceli, přenosná zařízení pro automatizované zpracování dat, světelné nebo vizuální signalizační přístroje a zařízení, výrobky z plastů a elektrické vodiče.

Škodoväcké tramvaje a trolejbusy stejně jako autobusy od české firmy SOR Libchavy jezdí v některých slovenských městech, jako je Bratislava, Košice, Nitra, Žilina, Banská Bystrica, Prešov, Trnava či Piešťany. Podíl SOR Libchavy na prodeji autobusů na Slovensku činí zhruba 30 %. Po slovenských železničních tratích jezdí škodoväcké elektrické vlakové jednotky a moderní lokomotivy. Automobilka Škoda Auto si drží více než pětina podíl na slovenském trhu s osobními auty. Výborně se v letošním roce prodává nový model Škoda Karoq. Slovenští hasiči používají hasičské vozy z kopřivnické Tatry. Slovenské ozbrojené složky jsou vybaveny pistolemi české provenience od České zbrojovky Uherský Brod. Renomovaný český výrobce munice, firma Sellier & Bellot, dodává slovenským ozbrojeným složkám munici. Slovenské cestující přepravují české firmy RegioJet, Leo Express či ČSA.

SLOVENSKO – RÁJ AUTOMOBILOVÉHO PRŮMYSLU

Vývoj slovenské ekonomiky je dlouhodobě a výrazně svázán s automobilovým průmyslem. Na tvorbě HDP se podílí 8,8 % a pracuje v něm více než třetina lidí zaměstnaných v průmyslu. Slovensko je největším výrobcem osobních aut

na světě v přepočtu na tisíc obyvatel (189 aut). V roce 2017 zde bylo vyrobeno 1,034 mil. aut. Osobní auta, autodíly a příslušenství budou nadále představovat významné dovozní komodity Slovenska. Od září 2018 bude na Slovensku v provozu celkově již čtvrtá automobilka (Jaguar Land Rover v Nitře). Dále zde mají provozy automobilka Volkswagen v Bratislavě, PSA Group v Trnavě a Kia v Žilině. Ve hře je i výstavba páté automobilky na východě Slovenska, která by měla vyrábět malé městské elektromobily (čínská automobilka Zhi Dou).

Exportní příležitosti existují pro dodavatele autodílů a příslušenství pro auta se spalovacím motorem, ale i v oblasti elektromobility (např. nabíjecí stanice, komponenty pro elektromobily). Bratislavský závod Volkswagenu je dnes jedním ze tří závodů německého koncernu, který vyrábí elektromobily. Trnavský závod PSA Group dostal z francouzského ústředí firmy příslib výroby elektrického vozidla.

EKOLOGIE, DIGITALIZACE A REFRESH ARMÁDY

Další příležitosti v automobilovém průmyslu na Slovensku nabízí tzv. oběhová ekonomika, konkrétně například lepší management při recyklaci odpadů z výroby aut, širší využívání použitých ►►



►► materiálů, recyklace složitých kompozitních materiálů a lithium-iontových autobaterií. Budování tzv. smart cities na Slovensku nabízí příležitosti pro inteligentní dopravní systémy ve veřejné dopravě. Exportní potenciál je také v oblasti ekologizace dopravy.

Slovenské ministerstvo obrany plánuje modernizaci armády. Současný stav charakterizuje zastaralost výzbroje, techniky, materiálu i komunikačních a informačních systémů. Většina hlavních druhů výzbroje a techniky je za hranicí životnosti. Ministerstvo obrany SR představilo v říjnu 2017 dlouhodobý plán rozvoje s výhledem do roku 2030. Jeho součástí je detailní rozpis jednotlivých modernizačních projektů v celkové hodnotě 6,8 miliardy eur. Do roku 2020 mají výdaje na armádu vyšplhat na 1,6 % HDP ze současných 1,22 %. Podle harmonogramu by se mělo letos rozběhnout až 25 projektů. Slovenská armáda bude nakupovat obrněné transportéry (8x8), obrněná víceúčelová vozidla (4x4), radary nebo modernizovat houfnice Zuzana.

MODERNIZACE DOPRAVNÍ INFRASTRUKTURY – PŘEDPOKLAD EKONOMICKÉHO ROZVOJE

Výstavba dopravní infrastruktury je na Slovensku zajišťována téměř výlučně z eurofondů. Ministerstvo dopravy SR plánuje do roku 2020 celkem devět prioritních projektů dálnic a rychlostních silnic o celkové délce 90,5 kilometru. Jedná se například o úsek dálnice D1 Bratislava–Senec nebo několik úseků rychlostních silnic R2 a R4 na jižním a východním Slovensku. Mezi nejvíce připravené projekty patří 1. etapa severního obchvatu Prešova na rychlostní silnici R4 a 13,5 kilometru dlouhý úsek rychlostní silnice R2 Mýtňa–Lovinobaňa

v okrese Lučenec na jižním Slovensku. Možnosti českého exportu jsou v přípravné fázi, v projekčních činnostech i v realizačních pracích. S aktuální i plánovanou výstavbou dopravní infrastruktury i jiných druhů staveb existuje potenciál pro export výrobků z oceli a železa (tyče, pruty).

Slovenská vláda má velký zájem o vybudování jednokolejné širokorozchodné tratě z Košic do Bratislavy a dále do Vídně. Vybudování čtyřsetkilometrové tratě by mělo stát až 6,5 miliardy eur. Propojí Asii, Rusko a Evropu a urychlí dopravu zboží ve srovnání s lodní dopravou. V porovnání s leteckou dopravou bude výrazně levnější. V současnosti se proces posuzování vlivu širokorozchodné tratě na životní prostředí (EIA) nachází v závěrečné fázi přípravy.

ENERGETIKA: STÁLE SILNÝ ČESKÝ OBOR

V energetice existují na Slovensku příležitosti ve vývoji nové technologie v oblasti štěpení, zvýšení bezpečnosti a výkonnosti jaderných elektráren či využití a manipulaci s použitými materiály z odstavených jaderných zařízení v Jaslovských Bohunicích. Šance nabízí rovněž projekty na připojení některých průmyslových parků k elektrické síti (např. rozvodny, transformační stanice, obnova kabelů a vedení), budování sítí pro nabíjení elektromobilů či skladování elektrické energie. Nové příležitosti přinese budování inteligentních sítí a instalace inteligentních měřicích systémů pro optimalizaci spotřeby energie. Možnosti uplatnění pro české firmy představuje také generální oprava všech osmi turbin ve vodní elektrárně Gabčíkovo o celkovém výkonu 720 MW, modernizace teplárenských systémů, výstavba čistých zdrojů pro výrobu elektřiny a tepla, renovace systémů osvětlení nebo projekty energetických úspor budov.

DILEMA: SOBĚSTAČNOST, NEBO ZÁVISLOST?

Co se týče zásobování obyvatelstva potravinami, na Slovensku výrazně převládají zahraniční nad domácími. Podíl domácích potravin na pultech obchodních řetězců dosahuje aktuálně méně než 40 %. Nikdy v historii se však na Slovensko nedováželo tolik potravin jako v současné době. Zahraniční potraviny z ekonomicky vyspělejších zemí EU (např. Německo nebo Rakousko) jsou ale veřejně kritizovány kvůli horší kvalitě na Slovensku než v zemích původu. Přesto potenciál pro export potravin z ČR na Slovensko nadále existuje. Příležitosti nabízí mléčné výrobky, uzeniny, maso a zpracované masné výrobky, cukrovinky, víno z hroznů, regionální piva či ovocné šťávy.

SLIBNÁ PROGNÓZA

Slovensku se hospodářsky daří. Ekonomický růst se má v dalších letech přiblížit čtyřem procentům a má být založen na domácí spotřebě podpořené rekordně vysokou zaměstnaností. Země má historicky nejnižší míru nezaměstnanosti a naopak reálně bojuje s opačným problémem, jak naplnit kapacity nových výrobních hal. Příliv zahraničních investic pokračuje a nulového deficitu veřejných financí má Slovensko dosáhnout do roku 2020. ■

TEXT: JAROSLAV REMEŠ

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV MZV



Ing. Jaroslav Remeš,
obchodní a ekonomický rada
Velvyslanectví ČR v Bratislavě

Čeští investoři jsou na Slovensku vítáni

Česká republika je třetím největším přímým zahraničním investorem na Slovensku po Nizozemsku a Rakousku. Mezi největší české investory patří tyto firmy:

Energetický a průmyslový holding (EPH)

je třetinovým majitelem společnosti Slovenské elektrárny (SE), což je největší výrobce elektřiny na Slovensku a druhý největší distributor a dodavatel elektřiny. EPH vlastní také firmu Slovenské energetické strojírný Tlmače.

Agrofert Holding

vlastní od roku 2005 jednu z nejvýznamnějších chemických firem Duslo Šaľa. Investice do modernizace a rozšíření výroby umělých hnojiv dosáhly 310 mil. eur.

Česká zbrojovka

v červenci 2014 otevřela v Novákách v tamním Vojenském opravárenském podniku spolu se slovenskou firmou MSM Martin společný podnik CZ-Slovensko. Jde o první česko-slovenský výrobní podnik po roce 1989. Většinovým vlastníkem je Česká zbrojovka Uherský Brod a menšinovým slovenská firma MSM Martin. Česká zbrojovka se rozhodla investovat na Slovensku kvůli tamní dlouhodobé tradici výroby pro ozbrojené síly. CZ-Slovensko vyrábí díly a komponenty pro pistole CZ a útočné pušky CZ 805 BREN a provádí montáž zbraní. Společný podnik CZ-Slovensko plánuje i servisní centrum, které bude zabezpečovat potřeby slovenských ozbrojených sil.

Czechoslovak Group (CSG)

je majoritním vlastníkem firmy MSM Group Dubnica nad Váhom a zároveň nejvýznamnějším hráčem slovenského obranného a bezpečnostního průmyslu.

Hamé

v roce 2014 koupilo firmu Doma Prešov, což je výrobce majonéz, tatarských omáček a dresinků. Podíl Doma Prešov na slovenském trhu dosahuje 30 %.

TTS Třebíč

vlastní společnost Národní energetická, která zastřešuje deset městských tepláren. Ty dodávají teplo do 16 tisíc bytů a dalších budov. Národní energetická představuje největší slovenskou síť tepláren na biomasu a patří mezi pět největších výrobců tepla na Slovensku. TTS prodává na Slovensku již více než deset let průmyslové kotle na biomasu (dřevo, sláma).

Charvát Group

koupila na konci roku 2017 velkého slovenského výrobce hydrauliky SBAJ Bardějov. Firma vyrábí v Bardějově hydraulické prvky, hydraulické válce, paletové vozíky a transportní zařízení a zaměstnává 230 lidí.

Škoda JS

se podílí na dostavbě 3. a 4. bloku jaderné elektrárny Mochovce. Spuštění 3. bloku v Mochovcích se očekává v roce 2019 a 4. bloku v roce 2020. Celkové náklady na dostavbu mají činit 5,4 mld. eur a celkový výkon 942 MW.

Škoda Transportation

vyhrála v prosinci 2017 tendr Železniční společnosti Slovensko (ŽSSK) na dodávku 25 vlákových elektrických jednotek v hodnotě 160 mil. eur. Tender vyhrála společně s firmou ŽOS Trnava. Nové elektrické jednotky budou nasazeny do regionální dopravy v Žilinském kraji na elektrifikovaných tratích pro rychlost 160 km v hodině.

Roman Macko:

JET DO BRATISLAVY BUDOVAT POBOČKU BYLA ODE MĚ SPÍŠ DRZOST ALE VYŠLO TO

„KDYŽ SE OHLÉDNU ZA TÍM TĚMĚŘ ČTVRTSTOLETÍM BUDOVÁNÍ NAŠÍ FIRMY, BYLO TO NÁDHERNÉ DOBRODRUŽSTVÍ,“ TAK TROCHU NOSTALGICKY ZAVZPOMÍNÁ ROMAN MACKO NA TO, JAK STAVĚLI SLOVENSKOU POBOČKU LIKO-SU ÚPLNĚ OD NULY. „NA ZAČÁTKU BYLO LEPŠÍ SPÍŠ NEMLUVIT O TOM, ŽE JSME ČESKÁ FIRMA SE SÍDLEM VE SLAVKOVĚ U BRNA. A POCHLUBIT SE PROJEKTY, KTERÉ SE Povedly V ČESKU, BYLO SPÍŠ KONTRAPRODUKTIVNÍ. DNES JE TO PRÁVĚ NAOPAK. SILNÁ ČESKÁ ZNAČKA A ZÁZEMÍ VÝROBNÍ A STAVEBNÍ FIRMY NÁM ČASTO OTEVÍRAJÍ DVEŘE. A JSEM RÁD, ŽE SE VZTAHY Z TOHOTO POHLEDU STABILIZOVYLY I PRO SLOVENSKÉ FIRMY U NÁS,“ DODÁVÁ JEDNATEL LIKO-S SLOVENSKO ROMAN MACKO.



Roman Macko je jednatelem LIKO-S Slovenská republika. Narodil se v Ružomberku, vystudoval Stavební fakultu Slovenské technické univerzity v Bratislavě a představoval si, že bude projektantem. Jeho manželka Miroslava je také Slovenka, ale našla si práci v Brně, a tak se přestěhovali na Moravu. Jednoho dne odpověděl na inzerát v časopise a už čtvrtstoletí pracuje v LIKO-Su. Příští rok to bude 25 let od chvíle, kdy stál u založení slovenské pobočky v Bratislavě

teprve tento rok ve svých téměř sedmdesáti letech na zasloužený odpočinek, pobočku do roka a do dne otvírali.

Zázrak?

Z dnešního pohledu se to může i tak zdát. Nebyl internet, nic jste si nevygooglili, trh jste si museli doslova vyšlapat krůček po krůčku, trpělivě sbírat informace i zkušenosti. Ty jsme na začátku neměli žádné, ale vyvažovali jsme to ohromným nadšením a až buldočím pracovním nasazením. Učili jsme se metodou pokus-omyl, za pochodu, překážky jsme si nepřipouštěli. A to je podle mě jedna z věcí, co chybí začínajícím i zkušeným obchodníkům. Dnes je doba, která nahrává sedět a čekat, až dostanu poptávku, a poslat nabídku... Ale co dál? Tenkrát nám přálo i štěstí. Hlavně na lidi, kterými jsme se obklopili. Dopředu nás tlačilo zázemí mateřské firmy, rozvíjející se produkty, vizionářský přístup jejích majitelů. Nikdy nás nenechali na holičkách.

V čem vlastně spočívalo to nádherné dobrodružství?

Víte, bylo mi nějakých pětadvacet, v LIKO-Su jsem pracoval rok a klidně jsem kývl na to, že pojedu do Bratislavy a vybuduju tam první zahraniční pobočku. Z dnešního pohledu neuvěřitelná drzost, ale já to tak tehdy

samořejmě neviděl. Sice mělo logiku, že jsem Slovák a vystudoval jsem v Bratislavě stavební fakultu, věděl jsem, jaké produkty budu nabízet, ale o byznysu jako takovém jsem nevěděl lautr nic. A přesto jsme s mou kolegyní Natašou Lichnerovou, s níž jsme to nerozlučně táhli celou dobu a která odešla

Měl jste v Bratislavě výhodu, že jste Slovák?

No, jak se to vezme. Žili jsme tehdy už nějaký rok s mou ženou, která je také Slovenka, na Moravě, takže to na mé



Oceněné kancelářské prostory společnosti Profesia v Bratislavě, na jejichž realizaci se podílel i slovenský LIKO-S

FIREMNÍ FILOZOFIE LIKO-SU V SEDMI BODECH

- 1 Věříme, že nejlepší je být nejlepší.**
Nejlepším se stane ten, kdo je nejtvrdší sám na sebe.
- 2 Věříme v důležitost detailu.**
Pro toho, kdo usiluje o první místo, je detail absolutní veličinou.
- 3 Věříme v individuality.**
Firma složená z individualit je firmou ostře diferenciovanou ve všech svých aktivitách a projevech.
- 4 Věříme v nejvyšší kvalitu produktů a služeb.**
Kvalitu definujeme jako přínos (benefit) pro zákazníka.
- 5 Věříme v inovaci, a to i za cenu chyb.**
Kdo nevidí chyby, kdo se jich bojí a toleruje je, nemůže úspěšně inovovat.
- 6 Věříme v důležitost neformálnosti komunikace.**
Klíčovými faktory jsou vstřícnost, soudržnost a kooperace.
- 7 Věříme v růst a zisk s radostí.**
Náš růst nesmí nikdy ohrozit kteroukoli výše zmíněnou zásadu. Každý z nás sám a všichni dohromady musíme umět dobře hospodařit.

jste na tom v tomto směru vy?

Mému synovi Filipovi je dvacet a tváří se, že by chtěl ve firmě pracovat. Samozřejmě bych to uvítal, ale kdo ví...

S ROMANEM MACKEM ROZPRÁVELA JANA JENŠÍKOVÁ
FOTO: MAREK JENŠÍK A ARCHIV LIKO-SU

slovenštině bylo znát a zpočátku mi to Slováci dávali „sežrat“. Bud' to proměňte ve výhodu, nebo vás to diskvalifikuje. A mně se většinou podařilo to první. Když už zmiňuji rodinu, mám stejně staré manželství, jako je starý LIKO-S. Vůbec nebylo jednoduché skloubit osobní a pracovní život, když jsem domů jezdil pouze na víkendy. Ale i tyto překážky jsme překonali a za to patří mé ženě obrovský vděk.

Co vás ve slovenském byznysu nejvíc překvapilo?

Slovensko je víc emotivní, to jsem samozřejmě věděl, ale překvapilo mě, jak moc se emoce dotýkají i byznysu. A při hledání svých kolegů i v práci s nimi jsem poznal, že je rozdíl mezi Slovákem-mužem a Slovenkou-ženou. Podle mé zkušenosti jsou ženy větší bojovnice a mají větší tah na branku, jsou zodpovědnější. Mužské kolegy jsem musel hledat dlouho, než jsem našel ty pravé.

Začínali jste ve dvou, kolik je vás dnes?

Dnes mám skvělý desetičlenný tým a k tomu externisty-montéry. Všichni jsou to zlatíčka, nesmírně pracovití, produktivní a jsem na ně pyšný. Za rok zrealizujeme 200 až 250 projektů, když se to přepočítá na pracovní dny, bavíme se o jednom projektu za den!

To vypadá jako skvěle sehraný orchestr. Podle jakých not hraje?

Snažím se své lidi naučit jednu věc, kterou jsem se musel učit i já sám – že to není o penězích, že zisk se nakonec dostaví,

ale musíte mít svou práci rádi, cítit to srdcem... Po těch letech pocítuji pořád stejně to vzrušené mrazení, když mi přijde od klienta e-mail, že je s naší prací spokojený, že se to povedlo. A v tom je podle mě to kouzlo.

Co přinesl LIKO-S na Slovensko?

Podle mne především svou firemní filozofii a kulturu, hlavně to nás odlišuje od konkurence, protože kvalitní produkty by měli poskytovat všichni. Určujeme trendy, přicházíme neustále s něčím novým, jsme na slovenském trhu v mnoha směrech jakýmisi průkopníky. Troufám si říct, že neexistuje slovenská firma, která by měla tak sofistikovaně postavený vývoj svých produktů a tak širokou škálu nabídky i takové množství referencí.

Jaký úspěch vám udělal v poslední době radost?

Mám radost z každé zakázky, která se povede, i z té nejmenší. Pokud bych však měl jmenovat nějakou „třešničku na dortu“, tak tou byla skutečnost, že jsme se podíleli na realizaci kancelářských prostor pro bratislavskou společnost Profesia, které se staly absolutním vítězem soutěže o nejinspirativnější pracovní prostředí na Slovensku – Office roka 2017. Vznikly na základě projektu architekta Marka Rudohradského, který s naší bratislavskou pobočkou dlouhodobě spolupracuje.

Dovolte mi nakonec ještě osobní otázku. LIKO-S je rodinná firma, které se úspěšně daří řešit nástupnictví. Jak



Planetový unášec převodovky pro
nejvýkonnější větrnou elektrárnu na světě

I VE STO LETECH SE MŮŽETE CÍTIT SKVĚLE, TVRDÍ WIKOVÁCI

CO SPOJUJE PĚT GENERACÍ RODINY WICHTERLOVÝCH? ČESKOSLOVENSKO, KDE SE NARODILY, VYROSTLY A USKUTEČNOVALY SVÉ MYŠLENKY A VIZE. JEDNOU Z NICH JE SPOLEČNOST WIKOV, KTERÁ LETOS TAKÉ OSLAUVUJE SVÉ STÉ VÝROČÍ.

V roce 2004, po čtyřicetileté nedobrovolné přestávce, oživil Martin Wichterle myšlenkový odkaz svého prapradědečka a dokázal navázat na rodinnou podnikatelskou tradici ve strojírenství.

Během čtrnácti let vybudoval jednu z nejvýznamnějších českých strojíren. V současné době patří skupina Wikov Industry mezi světové lídry ve svém oboru.

NEJVĚTŠÍ

Jejím největším závodem co do objemu výroby a počtu pracovníků je Wikov MGI v Hronově, výrobce mechanických



Zbyněk Berger,
generální ředitel Wikov MGI

Na jejich vývoji spolupracovali s hronovskými techniky také vývojáři dalšího člena skupiny Wikov Industry, společnosti Orbital 2.

Nebojí se v holdingu Wikov pověstného čínského kopírování? „Některé produkty se zkopírovat skutečně dají. Číňané je nakoupí, rozmontují, přeměří a zkusí je vyrobit. U těch sofistikovanějších si trochu nabijí, kokos, protože z výrobku všechno nevykoukáte. Některé naše produkty jsou ovšem tak velké a složité, že se jim je nevyplatí kopírovat. A co se týká spolehlivosti, vyplatí se jim nakoupit je v Evropě. Navíc i my stále pokračujeme ve vývoji. Převodovku, kterou jsme vyrobili před několika lety, bychom dnes udělali lépe, spolehlivěji, menší, lehčí i levnější,“ vysvětluje Zbyněk Berger, proč se ve Wikovu netrápí obavami z plagiátorství konkurence.

SAMOSTATNÍ

Tradičním oborem Wikovu je energetika, ale postupně naskakují i do dalších oborů. Například asi před třemi lety navázali spolupráci s výrobcem eskalátorů, dodali první prototypy, které ►►

převodovek a ozubených kol různých aplikací pro široké spektrum oborů. „Nejvýznamnější částí našeho výrobního programu jsou převodovky pro kolejová vozidla. Dodáváme je hlavně výrobcům tramvají, jako jsou Stadler, PKTS, Škoda Transportation a další, vagonů metra, příměstských jednotek a vlaků. Naše převodovky jezdí prakticky po celém světě: v Americe, zemích EU, Švýcarsku nebo Asii. Největší projekt pro metro jsme uskutečnili v jihokorejském Soulu, největší zakázka pro tramvajový park zamířila do Moskvy. Další významné zakázky v kolejové technice máme z Petrohradu nebo

některých polských měst,“ říká generální ředitel Zbyněk Berger.

Kromě kolejové techniky se Wikov MGI zaměřuje na oblast gumárenství, plastů, vodních, větrných a přílivových elektráren a metalurgie. Jednou z nejzajímavějších zakázek byly převodovky o váze 57 tun a výkonu 5,5 megawattu pro největší větrné elektrárny na světě. Tak výkonná převodová zařízení pro větrné elektrárny dokáží v současné době na zeměkouli vyrobit jen čtyři firmy. Předností wikovských převodovek je mimo jiné hmotnost, která je o dvacet procent nižší než u konkurence.

Sto let výrobce „českých rolls-royců“

Prostějovské továrny na stroje Wichterle a Kovářik vznikly v roce 1918 sloučením několika konkurenčních strojíren, čímž se staly největším výrobcem a prodejcem zemědělské techniky v tehdejší Československu. Své výrobky vyvážely do Evropy, Jižní Ameriky, Jižní Afriky a na Dálný východ. Z jejich výrobních linek sjelo rovněž 800 osobních a 100 nákladních automobilů, z nichž se dochovalo asi třicet, a dodnes jsou vysoce ceněné mezi sběrateli. Prostějovský závod nesl název Wikov, který vyjadřoval zkratku Wichterle a Kovářik (František Wichterle byl dědečkem akademika Otto Wichterleho, objevitele kontaktních čoček, a prapradědečkem majitele Wikov Industry Martina Wichterleho).



►► prošly velmi důkladným testováním, na něž navázala objednávka na šestnáct kompletních pohonů pro metro v Rusku. Tamější stavby metra se vyznačují velkou hloubkou, dlouhé eskalátory proto vyžadují velké a silné pohony.

Ve výrobních specializacích je společnost naprosto soběstačná. „Stojíme plně na vlastních nohách, i když to vyžaduje velké investice do technologií, zařízení, budov a lidí jak v technickém úseku, tak ve výrobě. V roce 2013 jsme v Hronově zahájili provoz unikátní zkušebny na převodovky pro kolejovou techniku. Možnost ověřit si prakticky vlastní výpočty je pro vývojáře neobvykle důležitá, protože převodovky jsou velmi drahé a je v zájmu všech zúčastněných stran, aby fungovaly co nejlépe, nejdéle a nejbezpečněji.

Konkrétně to vypadá tak, že nastoupíme do tramvaje, nahrajeme si provozní podmínky, které budou převodovku ovlivňovat, jako jsou rázy, zrychlení, brzdění a podobně. Záznam si pak přehrajeme do řídicího systému zkušebního zařízení, převodovku namontujeme do zkušebny a pustíme ji do simulovaného provozu podle reálně naměřených podmínek, v nichž tramvaj bude fungovat. Vyvinuli jsme rovněž vlastní monitorovací systém s dálkovým přístupem WiGuard. Jedná se o kompletní preventivní a diagnostický nástroj, který umožňuje průběžně a včas chránit převodovku proti kritickým provozním podmínkám,“ vysvětluje manažer složitý proces vývoje a upozorňuje na význam prevence u provozů, v nichž neplánované přerušení přijde na veliké peníze.

Přestože Wikov disponuje silným vývojovým zázemím a zaměstnává početný tým špičkových konstruktérů, pociťuje v současné době, podobně jako ostatní české firmy, určitý nedostatek vysoce kvalifikovaných pracovníků. „Stát by se měl přednostně věnovat vzdělávání, stejně jako k tomu přistupuje naše společnost. Zůstáváme významnou strojírenskou zemí, ale s výrokem o zlatých českých ručičkách bych byl opatrný, protože dnešní strojařina je především o zlatých hlavičkách. A tady musíme ještě přidat. Můj jistý pesimismus vyplývá z aktuálního nedostatku kvalifikovaných lidí na pracovním trhu. Jsem ve Wikov MGI jedenáct let a jsem pyšný na mimořádně nízkou fluktuaci, kterou

máme. V našem týmu působí velký počet lidí po několik generací,“ zmiňuje Zbyněk Berger věrnost hronovských pracovníků někdejšímu zaměstnavateli ČKD Hronov a posléze od roku 2004 i Wikovu MGI.

ATRAKTIVNÍ

Ke stabilizaci pracovního týmu však nestačí jen sázka na místní strojařské rody. „Podobně jako jiné firmy pořádáme exkurze žáků základních škol do našich provozů. Na Střední průmyslové škole v Hronově si v každém ročníku vytipujeme pár studentů pocházejících z Hronova a okolí, kteří k nám chodí na odbornou praxi a brigády. S nimi a jejich staršími vrstevníky, kteří se rozprchlí po vysokých školách, uzavíráme v rámci programu ‚Wikov nová generace‘ stipendijní smlouvy na tisícová stipendia. Když kluci brigádníci třeba na technickém úseku tři až pět let, naučí se pracovním návykům a potřebným dovednostem již během studia, vše si okoukají a se všemi se znají, takže jejich přechod po ukončení studia k nám do podniku je plynulý. Ani na penězích nepřijdou zkrátka. Jeden z nejtalentovanějších, který dostává plné stipendium, jím pokrýval například svou dovolenou v Thajsku,“ vysvětluje personální strategii společnosti generální ředitel, který právě propásl vlastní plánovanou dovolenou.

I v architektuře navázal Wikov MGI na tradici průmyslového industriálu svého prvorepublikového předchůdce, společnosti Wichterle a Kovářík, průkopníky hodnotné průmyslové architektury. V roce 2014 společnost vybudovala moderní podnikový areál s komfortním zázemím pro pracovníky za 120 milionů korun a připravuje rekonstrukci nově zakoupené budovy na ubytovnu se čtyřmi služebními byty. Podle informací vedení společnosti se na financování stavby podílela Komerční banka, s níž hronovský Wikov dlouhodobě spolupracuje také na dalších projektech. ■

TEXT: VERA VORTELOVÁ
FOTO: ARCHIV WIKOV



Wikov MGI

Společnost vyrábí mechanické převodovky, ozubená kola a precizní dílce pro kolejová vozidla, metro, zpracovatelský průmysl, recyklaci, gumárenství a plasty, doly, vodní elektrárny, větrné a přílivové elektrárny a metalurgii. Její roční tržby se pohybují kolem miliardy korun. Zaměstnává cca 400 lidí.

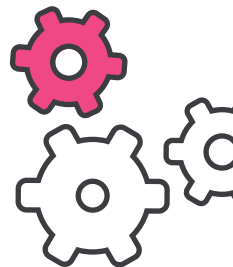
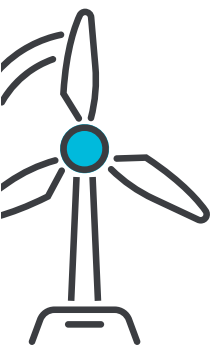
K jejím nejvýznamnějším zákazníkům patří například firmy GE, Alstom, Siemens, Kocks, Goodyear nebo Škoda Transportation. Za posledních deset let firma investovala do nových výrobních hal, zkušeben a strojního vybavení přes jednu miliardu korun.

Dalšími členy skupiny Wikov Industry jsou výrobce převodovek a ozubených kol Wikov Gear v Plzni, Wikov Sázavan ve Zruči nad Sázavou zabývající se precizním obráběním a Detail CZ, který obrábí dílce pro výrobu motorů a převodovek pro nákladní automobily. Celá skupina Wikov Industry v současnosti zaměstnává téměř 1000 lidí. Majitelem skupiny je podnikatel Martin Wichterle.

Martina Kadaníková,
regionální manažer pro
korporátní klientelu,
Divize východní Čechy, KB:

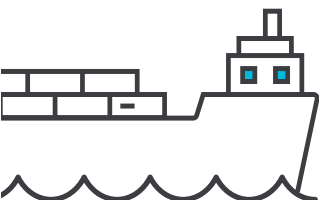


„Firma Wikov MGI je dlouholetým váženým klientem Komerční banky. Naše spolupráce se zaměřuje zejména na poskytování bankovních záruk, realizaci zájistovacích operací a v neposlední řadě na oblast úvěrů. Samozřejmostí je řešení individuálních potřeb a konzultací klienta. KB se podílela na financování rekonstrukce části areálu společnosti v Hronově a je připravena klienta podpořit v jeho dalších rozvojových projektech. Věříme, že zůstaneme silným partnerem v obchodních vztazích a budeme přispívat k úspěšnému rozvoji firmy.“



BEREME NA SEBE VAŠE RIZIKA

Podporujeme české vývozce již od roku 1992



- Pojišťujeme všechny **fáze obchodních případů**
- Pomůžeme vám **obstát v mezinárodní konkurenci**
 - Bereme to na sebe **i v rizikovějších zemích**
 - Podporujeme **malé a střední podniky**
 - Pojišťujeme zakázky **již od 100 tisíc Kč**



akvizice@egap.cz



Adam Janek:

NAŠÍM CÍLEM JE UDÁVAT TRENDY, V PRAZE I V TRENČÍNĚ

„ZA DVA ROKY SE NÁM PODAŘILO ZDVOJNÁSOBIT OBRAT I ZISK,“ HODNOTÍ ADAM JANEK VÝSLEDKY TRENČÍNSKÉHO OČNÉHO CENTRA SOKOLÍK. „TAK RYCHLE SE TO NEPOVEDLO ANI V PRAZE, TAM TO TRVALO ČTYŘI ROKY.“ TOUTO PRAHOU MÍNÍ OČNÍ CENTRUM PRAHA (OCP), KDE JE ŘEDITELEM UŽ SEDM LET. MOMENTÁLNĚ TOTIŽ SEDÍ TAKŘÍKAJÍC NA DVOU ŽIDLÍCH, NEBOŤ KÝVL NA TO, ŽE VEDLE VEDENÍ OCP POMŮŽE VYBUDOVAT PODOBNĚ PRESTIŽNÍ PRACOVISŤE V TRENČÍNĚ. A STAL SE Tedy ZÁROVEŇ JEDNATELEM A ŘEDITELEM SLOVENSKÉHO SOKOLÍKA. „JE TO PRO MNE OBROVSKÁ ZKUŠENOST, PROTOŽE AČ JSEM PO OTCI POLOVIČNÍ SLOVÁK, MÁM V TRENČÍNSKÉM KRAJI PŘÍBUZNÉ A MYSLEL JSEM SI, ŽE SLOVENSKO ZNÁM, PŘEKVAPILO MNE, ŽE TAM JE SPOUSTA VĚCÍ JINAK. NICMÉNĚ SE UKÁZALO, ŽE NAŠE KNOW-HOW FUNGUJE SPOLEHLIVĚ.“

NEJVĚTŠÍ V TRENČÍNSKÉM KRAJI

Adame, jak se člověk stane ředitelem pražské a trenčínské oční kliniky najednou? A jak to zvládáte?

Život vás prostě někdy postaví před nové výzvy. A nic není náhoda, když

se podíváte na obě kliniky, najdete paralely. Obě byly založeny na osobnostech vynikajících očních lékařů, obě mají v sobě ducha rodinné firmy. A jednoho dne se proluly i jejich vlastnické struktury. Jak to v praxi funguje? Děním svůj čas mezi dvě své pracovní děti, pravidelně dva až tři dny v týdnu

jsem v Trenčíně a zbývající v Praze, pro rodinu mám volnou pouze sobotu. Při dobré organizaci se to dá zvládnout, a hlavně mám to štěstí, že má pro mne pochopení má žena, která je také oční lékařka a pracuje v našem pražském týmu.

Jak vás jako manažera z Prahy v Sokolíku přivítali?

Od začátku jsem se mohl opřít o podporu skvělého primáře Jána Sokolíka. Jeho tatínek, který očné centrum před více než deseti lety založil a který bohužel před dvěma roky zemřel, byl třicet let přednostou oční kliniky v trenčínské fakultní nemocnici a jeho jméno má v kraji zvuk. Přesto se i primář Sokolík nejprve koukal na změny, které jsem začal zavádět, s nedůvěrou. A co teprve další zaměstnanci centra. Zpočátku chodili za ním a ptali se ho, jestli to, co jim říkám, mají opravdu dělat. Trvalo půl roku, než pochopili, že nový směr je sice náročnější, ale vede k výsledkům. Až po roce se to zlomilo, začali mi důvěřovat. Dnes si myslím, že máme skvělý tým, který se z šesti lidí rozrostl na třináct – a všichni máme radost z toho, co se nám podařilo a daří.

Mgr. Adam Janek, MHA, MBA, pochází z lékařské rodiny, jeho otec je vynikajícím očním chirurgem. Absolvoval Filozofickou fakultu Masarykovy univerzity v Brně a dále vystudoval program MHA (Master of Healthcare Administration) orientovaný na management ve zdravotnictví na Advance Healthcare Management Institute v Praze a program MBA se zaměřením na podnikovou ekonomiku a marketing na Vysoké škole ekonomie a managementu v Praze. V současné době je ředitelem Očního centra Praha a Očního centra Sokolík v Trenčíně



V čem spočívala ta změna?

Dá se říct, že jsem do Trenčína postupně přenesl know-how, které se osvědčilo v Očním centru Praha. To spočívá především ve speciálním přístupu k pacientovi, ale také v dokonalé organizaci, špičkové kvalitě, efektivitě, sledování nových trendů a v neposlední řadě investicích. V tomto směru jsme nejspíš v tamním kraji průkopníky. Třeba v našem pražském centru samozřejmá věc, že se klient objedná na určitý čas a je v tomto čase i ošetřen, a to v souladu s posledními poznatky vědy, individuální přístup a péče, to není ještě všude zvykem. A odměnou je mi ohromné ocenění od slovenských pacientů. Jsou daleko vděčnější než v Praze, bohužel naši pražští klienti už spoustu věcí považují za samozřejmost.

Z čeho máte ještě radost?

Že se mi letos v červenci podařilo u majitelů prosadit velkou investici, která nám umožní se už v lednu 2019 přestěhovat do nových moderních prostor v centru města, ve kterých jsme postavili zcela nové pracoviště odpovídající medicíně 21. století. Máme nemalý cíl být největším poskytovatelem oční péče v Trenčinském kraji a jedním z největších na Slovensku.

CHCEME POSKYTOVAT TU NEJVYŠŠÍ KVALITU

Je o vás známo, že se dlouhodobě zabýváte o to, aby pojišťovny poměro-

valy zdravotní zařízení podle kvality péče a nebylo jejich jediným cílem, že zaplatí za zdravotní výkony co nejméně. Jak to v tomto směru vypadá na Slovensku?

Budete asi překvapena, ale v tomto jsou Slováci daleko před námi. Jejich systém zdravotní péče je mnohem vstřícnější vůči poskytovatelům než ten český. Na Slovensku mají jen tři pojišťovny, ale zvláště jedna z nich, Dôvera, je velice progresivní. Usiluje o to měřit kvalitu, konzultuje s námi určité záležitosti, komunikuje. To z Česka moc neznáme, tady s vámi pojišťovna nic neřeší, maximálně vám pošle jednou ročně nějaký dodatek jako hotovou věc, do které nemáte šanci vůbec mluvit. Zajímavé také je, že si Dôvera provádí různé srovnávací studie. Například v rámci medicínsko-ekonomické analýzy všech očních center na Slovensku jsme v dané kategorii skončili na druhém místě, v Trenčinském kraji jsme první. To je nádherný výsledek. A když už jsme u těch studií, ukázalo se, že náš primář Sokolík je desátý nejvíce operující chirurg na celém Slovensku, kde je asi stovka chirurgů. Sám byl tím výsledkem překvapený.

Zůstanete chvíli u těch překvapení. Co vás na Slovensku ještě dostalo?

Například když jsme dali inzerát, že hledáme recepční. Byl jsem doslova v šoku, že nám přišlo 670 odpovědí, to jsme v Praze nikdy nezažili. I to mi potvrdilo, jakou má Sokolík na Trenčínsku prestiž. K tomu masovému zájmu určitě

přispěl fakt, že jsme lákali na naše nové prostory a moderní zázemí. Myslím si, že v tomto nebudeme mít ještě dlouho v kraji konkurenci. Ale také musím zmínit, že mne překvapuje skutečnost, že slovenští pacienti jsou daleko spíš ochotni investovat do svého zdraví.

A jakými vizemi překvapíte dál vy? Prozradíte, co nosíte v hlavě?

Nedávno byl vyvinutý nový laser na léčbu nejrůznějších sítnicových onemocnění, v Evropě je jich asi jedenáct a v Čechách ani na Slovensku ho zatím nikdo nemá. A já doufám, že ho příští rok koupíme, protože bych chtěl na Slovensku otevřít inovativní centrum pro onemocnění sítnice, kde bychom tento laser měli. Jedná se o velmi nákladnou investici, avšak z dlouhodobého hlediska bychom zejména zdravotním pojišťovnám ušetřili nemalé výdaje na další léčbu. Také návratnost této investice bude na delší dobu, ale naše klinika staví svou prestiž na inovacích a na tom, že je krok před konkurencí.

To znamená, že za rok byste třeba do Trenčína posílali pacienty z Prahy?

No to je reálné, ale hlavně bychom pokrývali celou Slovenskou republiku. ■

S ADAMEM JANEKEM SI POVIDALA JANA JENŠÍKOVÁ

FOTO: ARCHIV OCP

Očné centrum Sokolík

- odstránenie sivého zákalu
- zbavenie okuliarov na čítanie – PRELEX
- liečba zeleného zákalu
- liečba ochorení sietnice
- odstránenie druhotného sivého zákalu
- komplexná očná starostlivosť
- plastické operácie viečok
- ďalšie špecializované vyšetrenia

www.ocnesokolik.sk



I SLOVENSKÉ RODINNÉ FIRMY PROCHÁZÍ GENERAČNÍ OBMĚNOU

NA SLOVENSKU TVOŘÍ 99,9 % ZE VŠECH PODNIKATELSKÝCH SUBJEKTŮ MALÉ NEBO STŘEDNÍ PODNIKY, PODLE ODHADU SLOVAK BUSINESS AGENCY JE RODINNÝCH 60 AŽ 80 % Z NICH. MAJITELÉ SLOVENSKÝCH RODINNÝCH FIREM ZE 63 % PREDIKUJÍ SVOJI BUDOUCNOST JAKO POZITIVNÍ, ZAMĚSTNANOST ZVYŠUJE 23 %, UDRŽENÍ ZAMĚSTNANOSTI PŘEDPOKLÁDÁ 56 % A SNÍŽENÍ POČTU ZAMĚSTNANCŮ ODHADUJE 21 % Z NICH. SVOJE ZAHRANIČNÍ AKTIVITY ZVÝŠILO 19 % RODINNÝCH PODNIKŮ, UDRŽELO 28 %. TY OSTATNÍ PRACUJÍ NA ZVÝŠENÍ SVÉ PŘÍPRAVENOSTI NA MEZINÁRODNÍ KONKURENCI ČI NA OBMĚNĚ TECHNOLOGIÍ A DLOUHODOBÉ PŘÍPRAVĚ NA VSTUP NA ZAHRANIČNÍ TRHY. TŘICET JEDNA PROCENT PŘEDSTAVITELŮ RODINNÝCH FIREM TRÁPÍ „BOJ O TALENTY“ A NEDOSTATEK KVALIFIKOVANÉ PRACOVNÍ SÍLY, 30 % SE OBÁVÁ ZVYŠOVÁNÍ NÁKLADŮ NA LIDSKÉ ZDROJE A 19 % MÁ STRACH ZE ZVYŠOVÁNÍ DAŇOVÉHO ZATÍŽENÍ.¹

PÁR PŘÍKLADŮ ZA VŠECHNY

ROBOTEC: ROBOTIZACE V PRAXI



Slovenská rodinná firma poskytuje komplexní služby ve všech fázích implementace robotických a automatizačních technologií do praxe (od poradenství při úvodním zadání přes řešení technologie a programování až po servis realizovaného pracoviště). Nově vybudovaným Centrem aplikovaného výzkumu (CAV) se Robotec stává silným partnerem nejen pro vývoj vlastních inovativních procesů a technologií, ale i pro možnost výroby prototypových dílů a reálného testování ve všech oblastech průmyslové robotizace a automatizace. Firma se pyšní více než 200 realizovanými pracovišti, 55 kmenovými odbornými zaměstnanci a referencemi ze zahraničních trhů.² Zakladatel Robotecu Ivan Vallo má štěstí, že společnost bude pokračovat po pokrevní linii, postupně ji přebírá jeho syn Lukáš Vallo.

¹ Slovak Business Agency. Štúdia rodinného podnikania na Slovensku. Strategická časť. 12. 2. 2018. Dostupné z http://www.sbagency.sk/sites/default/files/3_studia_rodinneho_podnikania_na_slovensku.pdf

² <http://robotec.sk/>

KOPLATEC: RODINNÁ NÁSTROJÁŘSKÁ TRADICE

Společnost Kopltec založili manželé Marián a Viera Liškovi v roce 1992. Filozofie řízení společnosti je založena na obecné úctě k pracovníkům, zákazníkům, subdodavatelům a na prosazování tvořivosti, rychlosti, kvality, profesionálního nasazení, nadšení a disciplíny pracovníků. Jejich odpovídající finanční ohodnocení doplňuje i požadavek na trvalý osobnostní růst. Firma se nachází v obci Vysoká pri Morave, která je cca 30 km vzdálena od hlavního

města Bratislavy. Výhodná poloha přímo na hranicích s Rakouskem, Maďarskem a Českou republikou i blízkost automobilů v ČR jsou velkou devízou jejího rozvoje. Kopltec si postupně vybudoval silnou, stabilní pozici v oblasti nástrojářské výroby v automobilovém průmyslu. Zaměřuje se hlavně na vlastní konstrukci a výrobu forem pro vstřikování plastů a pro gumové výlisky. Přímé propojení vlastní konstrukční kanceláře s výrobní dílnou poskytuje výhodu



rychlé zpětné vazby mezi předvýrobními etapami a samotnou výrobou.

RISO-R: PODNIKATELSKÝ NÁVRAT JAKO Z POHÁDKY

Manželé Štefan a Naděžda Demeterovi se ke konzervárenství dostali oklikou. Naděžda totiž za socialismu pracovala jako učitelka, později vedla domov důchodců. Štefan zase nastoupil do bývalého kolosu v Rimavské Sobotě, sdružených zemědělsko-potravinářských podniků, kde měl na starosti nákup mechanismů a výrobních technologií. Když později došlo k politickým změnám a rozběhla se privatizace, zapojili se do ní i Demeterovi. Podařilo se jim získat konzervárnu se 115letou tradicí – byla totiž ztrátová a nebyl o ni velký zájem. Koupili ji a vedli spolu s dalšími třemi manželskými páry.



Podnik, kterému dali název R.S.K., provozovali přes dvě dekády. Celé slovenské konzervárenství se však postupně dostávalo pod stále větší tlak dovozu z ciziny a podnikalo se v něm dost těžko. Mnohé tuzemské podniky zkrachovaly. V R.S.K. se turbulentní časy promítly do sporů mezi spoluvlastníky, a tak v roce 2005 konzervárnu raději prodali a rozešli se. Nový vlastník, který působil v realitním byznysu, se v konzervárenství nevyznal a výrobu rychle utlumil. Areál podniku chtěl zhodnotit alespoň pronájmem jiným podnikatelům. A tak oslovil i Demeterovi, zda se do konzervárenství nechtějí vrátit. Ti si rok po prodeji část konzervárny opravdu pronajali. Navíc

si přikoupili i bývalou značku R.S.K. Riso a vrátili se k výrobě džemů. „S manželem jsme po prodeji společnosti už nepočítali s tím, že se někdy do konzervárenství vrátíme. Ale přišla nabídka k pronájmu. A co bylo ještě podstatnější, tehdy jsme již v tomto byznysu mohli počítat i s pomocí obou synů,“ vzpomíná Naděžda.

Starší syn Michal, který je dnes obchodním ředitelem Riso-R, začal nabírat zkušenosti v bývalém R.S.K. Dva roky předtím, než v něm rodiče prodali své podíly, nastoupil do oddělení nákupu surovin. Tuto činnost dnes dělá mladší syn Rastislav, který se k rodině připojil hned při vytvoření nové firmy Riso-R.

Oba říkají, že nastoupit do byznysu rodičů bylo pro ně přirozené. „Doma jsme už jako děti slyšeli od rodičů, co řeší a co se v jejich firmě děje. Podnikání se slévalo s rodinným životem zcela automaticky. Později jsme si zvykli chodit na brigády přímo ve výrobě. Pro mě byla rodinná konzervárna zcela jasná volba,“ tvrdí Michal. „Rodinné podnikání bez cizích společníků nás baví mnohem víc. Navíc jsme v rozhodování rychlejší i pružnější,“ říká jejich maminka Naděžda. Zdůrazňuje, že jejich největší devízou je kolektivní rozhodování. Klíčové řešení pro podnik hledají vždy ve velmi otevřených diskusích celé rodiny.³

TEXT: NADĚŽDA PETRŮ

FOTO: WEBOVÉ STRÁNKY FIREM

ING. NADĚŽDA PETRŮ, PH.D., JE VEDOUČÍ KATEDRY ŘÍZENÍ PODNIKU VŠFS, A.S. TEXT VZNIKL S VYUŽITÍM INSTITUCIONÁLNÍ PODPORY NA DLOUHODOBÝ KONCEPČNÍ ROZVOJ VÝZKUMNÉ ORGANIZACE VYSOKÉ ŠKOLY FINANČNÍ A SPRÁVNÍ, STUDENTSKÉHO PROJEKTU S NÁZVEM *EVALUACE VITALITY RODINNÉHO PODNIKÁNÍ*.

3 HALUZA, Ivan. Páni džemu: kvůli spoločníkom to vzdali, synovia ich vrátili do hry. 4. 2. 2018. Dostupné z <https://www.etrend.sk/trend-archiv/rok-2018/cislo-5/kvoli-spolocnikom-to-vzdali-ale-synovia-ich-vratili-do-hry.html>

SÍLA ČECHŮ I SLOVÁKŮ JE VE SCHOPNOSTI NEVZDAT SE PŘED CÍLEM, SHODUJÍ SE DVĚ ODBORNICE NA HR

OBĚ JSOU ÚSPĚŠNÉ, KRÁSNÉ A CÍLEVĚDOMÉ. OBĚ STOJÍ V ČELE JEDNÉ Z NEJVÝKONNĚJŠÍCH POBOČEK MEZINÁRODNÍ SPOLEČNOSTI, KTERÁ VZDĚLÁVÁ ŠÉFY, MANAŽERY A PERSONALISTY MALÝCH A STŘEDNÍCH FIREM V OBLASTI LIDSKÝCH ZDROJŮ. OBĚ UŽ NA SVÝCH SEMINÁŘÍCH PŘEDNÁŠELY PRO TISÍCE LIDÍ. JEDNA JE ČEŠKA, DRUHÁ SLOVENKA. LUCIE SPÁČILOVÁ A ANNA MATÚSOVÁ. JAK SE DÍVAJÍ NA SOUČASNÁ TÉMATA BYZNYS SVĚTA, ALE I NA ČECHY A SLOVÁKY SAMOTNÉ ZE SVÝCH ÚHLŮ POHLEDU?



Lucie Spáčilová

Výkonná ředitelka Performia Česká republika, 16 let zkušeností v oblasti výběru a hodnocení zaměstnanců a přednášení. Při zakládání české pobočky se v mnohém inspirovala od Anny



Anna Matúsová

Výkonná ředitelka Performia Slovensko, 20 let zkušeností v oblasti výběru a hodnocení zaměstnanců a přednášení. I když má více zkušeností, Lucie a její tým jsou jí dnes velkou inspirací

Co je podle vás aktuálně tou největší potíží, se kterou se firmy ve vaší zemi potýkají?

Lucie: Musí teď dohánět všechno, co za dlouhá léta zanedbaly na poli human resources, protože je současná situace na trhu práce dostává do značné nevýhody.

Anna: Poslední období bychom mohli označit jako „období zápasu o kvalitní lidi“. Slovenská republika se s příchodem dalšího zahraničního výrobce automobilů dostává na první příčky v tomto odvětví a pracovní portály znamenávají rekordní počet volných míst.

Popište podle svých vlastních zkušeností prototyp velmi úspěšné české/slovenské firmy. A v čem podle vás její úspěch tkví?

Lucie: Je to firma, která má velmi kvalitní produkt a silný účel. Je svá a jedinečná. Vedení je zajedno a ví, že svou firmu může efektivně posouvat kupředu

pouze díky skvělému týmu. Protože nemusí řešit zásadní interní problémy, může být jeho pozornost a energie vkládána do konstruktivní budoucnosti. Dlouhodobý úspěch patří zpravidla těm, kteří k najímání nebo péči o zaměstnance nepřístupují jen technicky, ale jsou tvořiví a nespokojí se s kompromisy. A hodně je to také o majiteli, výkonném řediteli a o tom, jak své vize dokáže „prokomunikovat“ v celé firmě a udržet v jakýchkoli časech.

Anna: Úspěch je vždy založený na majitelích, a to zejména na jejich způsobu řízení firem, schopnosti mít vize a v neposlední řadě na tom, zda se aktivně účastní života ve firmě. Každá úspěšná firma má zvládnuté hlavně tři základní věci. První je organizace, díky níž každý ví, co má dělat a jaký spoluvytváří výsledek. Druhou je přísný finanční management a s tím spojené plánování. A třetí je neustálé a hlavně profesionální budování týmů.

Vaše pobočky jsou v rámci mezinárodní sítě Performia jedněmi z nejlepších. Uměli byste říct, v čem to je, že zrovna Češi/Slováci ve světě vynikají?

Lucie: Řekla bych, že díky ochotě vytvářet pracovat až k dosažení cíle. Osobně mě v začátcích motivovaly úspěchy ostatních zemí. Říkala jsem si, že to přece zvládneme také. Pověřtinou jsme my Češi dost aktivní a rádi „něco děláme“, takže když nám někdo trochu vytyčí směr, umíme energii prostě využít. V následných letech to bylo hodně o tom dostát svým slibům. Když jsem vytyčila roční plán, bylo pro mě a potažmo pro zbytek týmu nemyslitelné ho nesplnit.

Obecně bych dodala, že Češi nejsou příliš překvapení, když se po nich chce opravdová práce, a máme v sobě také jistou dávku pokory, která nám umožňuje nechat se poučit a inspirovat druhými. A pak toho také umíme využít.

Anna: Od zakladatelů Performia International jsem dostala šanci a důvěru pár let po revoluci. Tehdy jsem o podnikání neměla ani „šajn“. Tuhle výzvu jsem tehdy brala smrtelně vážně a nechtěla jsem za žádnou cenu selhat. Byla jsem pro ně neznámý „exot“ ze střední Evropy, a když jsem viděla hrdé a pohodové Seveřany, moc mi záleželo na tom, abych dokázala, že i my patříme k vyspělé civilizaci.

To, že dokážeme vyniknout ve světovém měřítku, je určitě způsobené naší schopností být stabilní, vytyčovat si stále nové cíle a vydržet. Dokážeme velmi dobře dodržovat pravidla, ale chceme vždy nové výzvy a velmi rádi hrajeme hry. V tom vidím slovenskou výjimečnost.

Jak moc je ve vaší zemi rozvinutý tzv. Průmysl 4.0? Jak to podle vás bude s naší zastupitelností roboty a kam se může oblast personalistiky posunout, bude-li mít digitalizace a automatizace stále větší místo na trhu práce?

Lucie: Rozhodně je zřejmé, že se české firmy v rámci modernizace snaží myslet na budoucnost. Každá podle svých možností, ale rozhodně to neignorují. Nemám ale obavy z toho, že by lidé byli nahrazeni roboty. Člověk je tvořivý a vedle toho, že pět věcí zjednoduší, dalších deset vymyslí. A díky tomu budou lidé a jejich práce stále potřeba, v budoucnu se ale kvalifikace pracovníků zvýší právě v oblasti využití nových technologií. Pokud bychom se na to dívali hodně pozitivně, tak je možné, že vzhledem k úžasné efektivitě budeme mít víc času na své zájmy a rodinu. To by ale znamenalo, že bude lidí v této oblasti potřeba mnohem víc.

Anna: Na Slovensku je Průmysl 4.0 už právě proto, že se stáváme světovou velmocí ve výrobě automobilů, denní součástí průmyslové produkce. Určitě tedy mohou vznikat obavy, že „stroje seberou lidem práci“. Ale to jsme vlastně v historické spirále. Skutečností je, že naše automobilky zápasí s nedostatkem pracovní síly. Pracovní místa se postupně jen promění v jiná, doposud nepoznaná. Osobně si myslím, že naše krédo – nej důležitější součástí každého podnikání jsou lidé – bude ještě velmi dlouho platit, a dokonce bude možná ještě důležitější než doposud.

Co obdivujete na Slovácích?

Lucie: Urputnost při směřování k cíli.

Anna: Schopnost se nevzdát.

A co obdivujete na Čechách?

Lucie: Obrovskou pracovitost a pokoru.

Anna: Schopnost jít za každou výzvou.

Jaké hodnoty mají podle vás Češi a Slováci společné a v čem se nejvíce lišíme?

Lucie: Máme společné to, že víme, že bez práce nejsou koláče, a také to, že se stále snažíme vybojovat své místo v rámci Evropy a ve světě a dokážeme být na sebe velmi přísní. Podobností je rozhodně víc než rozdílů. Osobně vnímám, že jsou Slováci víc temperamentní a projevují své emoce otevřeněji než my Češi. Máme také trochu rozdílný jazyk, ale krásné je to, že si přesto skvěle rozumíme. Mimochodem, to je něco, co obdivuje celý svět. Je neobvyklé, že rozdělení nějaké národy vlastně víc spojí.

Anna: To pro mě není jednoduchá otázka. Narodila jsem se na Slovensku českým rodičům, studovala a pracovala na Moravě a teď jsem zase dlouho na Slovensku, takže asi neumím být objektivní. Ale určitě bych u obou národů vyzdvihla schopnost přežít i těžké časy, zůstat lidský a věřit v dobro. I proto máme tak rádi pohádky.

Jaké je vaše oblíbené motto/citát?

Lucie: „Hra je jeden z nejefektivnějších způsobů, jak zjednodušit život. Přesně to jsme dělali jako děti, ale v dospělosti jsme si hrát zapomněli.“ (Albert Einstein)

Anna: Co dáš, to dostaneš. To je jeden z těch zákonů, které působí a platí bez ohledu na to, zda o nich víš. A proto je výhodou to vědět. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJE BARBORA HARTMANNOVÁ
FOTO: SHUTTERSTOCK, ARCHIV PERFORMIA ČESKO
A PERFORMIA SLOVENSKO
WWW.PERFORMIA.CZ



Pavel Nekut:

SLOVENSKÝ PROMAN ŘEŠÍ SKLADY NA KLÍČ UŽ 20 LET

„NAŠI ZÁKAZNÍCI VĚDÍ, ŽE SE O NĚ DOKÁŽEME POSTARAT JAK V ČECHÁCH, TAK I NA SLOVENSKU, V POLSKU A MAĎARSKU. TYTO ČTYŘI ZEMĚ JSOU ÚZCE PROVÁZÁNY, VŠUDE DOSTANOU SERVIS VE STEJNÉ KVALITĚ. TO JE NAŠÍM CÍLEM,“ ŘÍKÁ JEDNATEL CHRUDIMSKÉHO VÝROBCE SOFISTIKOVANÝCH REGÁLOVÝCH ŘEŠENÍ PROMAN PAVEL NEKUT. ÚSPĚŠNÁ ČESKÁ FIRMA SLAVÍ OBCHODNÍ ÚSPĚCHY VE DVOU DESÍTKÁCH VĚTŠINOU EVROPSKÝCH ZEMÍ. PODLE SLOV JEJÍHO JEDNATELE SKLADY Z PROMANU MOHOU SE ZÁKAZNÍKEM RŮST.



Ing. Pavel Nekut stál u založení chrudimské společnosti Proman a je jedním z jejích jednatelů

nacházeli dostatek kontaktů a mohli jsme navázat na naše zkušenosti z Čech.

Museli jste tam jezdit často?

Jezdil jsem tam každých čtrnáct dní a se slovenskými kolegy jsem chodil na jednání k zákazníkům. První zakázky probíhaly přes Česko, u nás v Chrudimi jsme vymýšleli řešení, kreslili výkresy. Postupně se však podařilo na Slovensku vybudovat obchodní i technický tým, pobočka se osamostatnila a dokáže poskytnout, stejně jako česká, řešení v celé šíři, včetně následného poprodejněho servisu a kontrolních prohlídek. Slovenským kolegům pomáháme jen s náročnějšími zakázkami a s výrobou některých komponent. Dnes postačí, když tam zajedu pětkrát za rok, komunikujeme telefonicky a e-mailem. Spolupráce je vynikající i v tom, že máme podobnou mentalitu a humor. Ve vedení slovenských firem se stále častěji objevují mladí lidé a ti k nám přistupují otevřeně, naprosto zmizely byt jen náznaky rivality. Slovensko se v posledních letech ve svém rozvoji hodně posunulo.

Svoji pobočku má Proman už dvacet let také na Slovensku. Jak se vám tam začínalo?

V roce 1994 byl založen Proman ČR. Po poměrně rychlém a úspěšném rozjezdu jsme měli na svém kontě řadu zajímavých zakázek pro tuzemské i zahraniční firmy. Často to byly firmy, které zakládaly své pobočky v České republice

a chystaly se také na Slovensko. To nás v roce 1997 vedlo k tomu, abychom i my založili na Slovensku svoji pobočku. Tak vznikla sesterská společnost, která sídlí v Novém Městě nad Váhom, což je strategicky výborné místo, sto kilometrů od Bratislavy a nepříliš daleko od Žiliny. Navíc leží v průmyslově rozvinuté oblasti, a proto jsme tam už od začátku

Jaké zákazníky se vám podařilo u našich východních sousedů získat?

Je to řada společností z oblasti logistiky, průmyslu i obchodu s potravinami. Rád bych jmenoval například Lidl. To je firma, která má poměrně vysoké nároky, nicméně daří se nám obstat a vybudovali jsme pro ni na Slovensku už



tři sklady. Centrální sklad jsme budovali pro Billu a tento projekt se pak zopakoval i v Záhřebu a v Sofii. Ze sféry obchodu spolupracujeme také s firmou CBA, Coop Jednota, Heineken nebo PepsiCo.

A co oblast průmyslu?

I tam máme hodně klientů, například Samsung, Lear, Mobis, Hanon nebo Grafobal. Už v Čechách jsme budovali sklad pro dačický Centropen a díky tomu jsme získali zakázku i na Slovensku. Zajímavým zákazníkem je například Emerson, to je firma sídlící přímo v Novém Městě nad Váhom, vyrábí motory k pračkám. Dále zmíním firmu KJG, která vyrábí okapy a jiné podobné produkty a velmi úspěšně se rozvíjí jak na Slovensku, tak v jihovýchodní Evropě. Několik firem je ryze logistických, jako třeba GEFCO, SCM Logistic, Rhenus, DSV nebo Ceva. Mezi naše zákazníky patří také firmy Lyreco, Dráčík a Tenaol.

Řešili jste i náročné zakázky?

Určitě, některé sklady vznikaly „za pochodu“, někde bylo potřeba navrhnout zvláštní řešení, a to zvláště pro firmy v automobilovém průmyslu. Ty jsou pod tlakem výrobců aut a nevyhnou se posunu od běžných regálů k těm modernějším, mnohdy speciálním řešením.

A co státní správa?

To je speciální segment. Nejenom v Čechách, ale i na Slovensku jsme se dokázali etablovat mezi dodavateli

státní správy i univerzit. Jde většinou o dodávky klasických archivních regálů – obyčejných nebo pojízdných. Druhou skupinu tvoří regály pro depozitáře v muzeích, kde jsou občas nezbytná i speciální řešení, například pro uskladnění obrazů, map nebo gobelínů.

SLOVENSKO SE
V POSLEDNÍCH LETECH
VE SVÉM ROZVOJI HODNĚ
POSUNULO.

Setkáváte se se slovenskými zákazníky na veletrzích?

Pro nás jsou důležité především veletrhy v Německu – CeMat v Hannoveru a podobně zaměřený veletrh ve Stuttgartu. Jezdí sem i zákazníci ze Slovenska, proto cestujeme na veletrhy společně se slovenskými kolegy.

Jaká je situace na slovenském pracovním trhu? Daří se vám najít lidi s potřebnými zkušenostmi a vzděláním?

Řekl bych, že situace je tam stejně špatná jako tady. Do projekce potřebujeme lidi, kteří mají strojírenské myšlení a umí pracovat s CADem. Pro obchod potřebujeme dobré obchodníky. V Čechách se tuto situaci snažíme řešit například i otevřením kanceláře v Praze. Přestože je průmyslovka u nás i ve Žďáru nad Sázavou,

lidé, kteří studují vysokou školu, pak mají tendence zůstat v hlavním městě.

Na jakých trzích se vám v současné době nejvíc daří?

Kromě Česka a Slovenska se nám nyní dobře obchoduje na maďarském, bulharském a rumunském trhu, po útlumu se rozběhl i trh v Chorvatsku. Vracíme se také zpět na polský trh. Naše jméno je tam známé a my se snažíme dostat k zákazníkům co nejbližší. K rostoucímu počtu německých zákazníků se přidávají i firmy z Francie, kde se nám daří také získávat kontakty na veletrzích.

Prozradíte, na jakých novinkách pracujete?

Ve spolupráci s naším německým dodavatelem chystáme řešení, které zatím nechci prozrazovat, avšak bude zcela nové, cenově příznivé, s lepším využitím materiálu. Předpokládám, že jeho uvedení na trh proběhne nejpozději na jaře 2019. Systémy, které vyrábíme, což jsou konzolové regály, plošiny a podvozky policových regálů, se snažíme neustále vylepšovat. Hledáme zjednodušení, a tím pádem i snížení ceny. S těmito produkty jezdíme na veletrhy do Německa a nacházíme zde pozitivní odezvu a nové německé zákazníky. Aktuálně také řešíme organizační strukturu firmy; chceme zvládnout ve stejném počtu lidí nárůst zakázek. ■

S PAVLEM NEKUTEM HOVOŘILA VLASTA PISKAČOVÁ

FOTO: ARCHIV PROMANU

POLSKO:

NÁROČNÝ OBCHODNÍ OŘÍŠEK, KTERÝ STOJÍ ZA TO ROZLOUSKNOUT

SOUČASNÉ POLSKO JE HOSPODÁŘSKY VYSPĚLOU ZEMÍ A VZHLEDEM KE SVÉ VELIKOSTI A DIVERZIFIKACI PRŮMYSLU MÁ VE SROVNÁNÍ S NÁMI OBROVSKÝ VNITŘNÍ TRH S DALEKO VĚTŠÍ POPTÁVKOU. A DALEKO VĚTŠÍ DOMÁCÍ NABÍDKOU. ZÁVISLOST ZEMĚ NA ZAHRANIČNÍM OBCHODĚ JE ASI POLOVIČNÍ VE SROVNÁNÍ S ČESKOU REPUBLIKOU. PROTO V KAŽDÉM SEKTORU, V KAŽDÉ SKUPINĚ ZBOŽÍ EXISTUJE VELKÁ DOMÁCÍ PRODUKCE A KONKURENCE. NAVÍC ZEMĚ S OHLEDEM NA SVŮJ HOSPODÁŘSKÝ VÝVOJ STÁLE NÍZKOU CENOU PRÁCE A VÝHODNOU POLOHOU PŘITAHUJE ZAHRANIČNÍ INVESTORY, KTEŘÍ DOMÁCÍ NABÍDKU DOPLŇUJÍ. ČESKÉ VÝROBKY TU MAJÍ VELICE DOBRou POVĚST. POLSKO JE NAŠÍM DRUHÝM NEJVĚTŠÍM OBCHODNÍM PARTNEREM A VZÁJEMNÝ OBCHOD ZAHRAUJE SNAD VŠECHNY SKUPINY VÝROBKŮ, S NIMIŽ LZE OBCHODOVAT. ZDÁLO BY SE TEDY, ŽE EXPORT DO POLSKA BUDE PROCHÁZKA RŮŽOVOU ZAHRADOU. OPAK JE VŠAK PRAVDOU. PŘIPRAVTE SE NA TVRDÝ OŘÍŠEK.

OČEKÁVEJTE OBROVSKOU KONKURENCI

Pokud naše firmy začnou přemýšlet o exportu, Polsko je vedle Slovenska a Německa jejich prvním přirozeným cílem. A na první pohled se může zdát, že i cílem snadným – sousedi, příbuzný jazyk, obdobná kultura, totožný politický a hospodářský vývoj. Obchodníci tedy očekávají rychlý úspěch, a o to víc jsou zklamáni. Více než kde jinde je třeba, aby firma, která chce proniknout na polský trh, se s ním dopodrobna seznámila a zpracovala (nebo dala zpracovat) svůj marketingový plán. Vstoupit na polský trh s prakticky jakýmkoli zbožím dnes

znamená utkat se s obrovskou konkurencí. Je totiž téměř nemožné představit si výrobek, který by na polském trhu nebyl dostupný nebo se zde nevyskytovala alespoň jeho náhražka.

Než se tedy rozhodnete, zda má smysl váš export nasměrovat k severnímu sousedovi, měli byste se předem ujistit, že váš výrobek bude mít na tamním trhu šanci.

OBSTOJÍME?

Struktura polské ekonomiky je blízká české, zákony a předpisy, jakož i celý obchodně politický režim Polska je

v podstatě identický s naším. Vyplývá to ze společného členství v Evropské unii. Můžeme proto říci, že neexistují v principu žádné překážky a omezení týkající se volného pohybu zboží z druhých členských států EU.

Polská vláda a regionální samosprávy povzbuzují domácí výrobu nesčetnými programy na podporu jakosti, jejímiž laureáty jsou jen zřídka zahraniční exportéři, vyhláší rozsáhlé stimuly v oblasti nových technologií, výzkumu a vývoje. Podpora domácí produkce je doplněna kvalitním systémem daňových výhod pro podnikatele, kteří se rozhodnou podnikat v některé ze



zvláštních hospodářských zón rozestých po celém Polsku. Kromě toho se má celá země přeměnit na zvláštní hospodářskou zónu, příslušný zákon podepsal polský prezident Andrzej Duda letos v květnu.

Chce-li český výrobce na polském trhu uspět, musí vyhodnotit své šance na úspěch předem z hlediska povahy svého zboží, nabízené ceny, potřebné propagace na tamním trhu i cest, jimiž chce svého záměru dosáhnout. A samozřejmě také cílové skupiny potenciálních zákazníků, kterou chce svým výrobkem oslovit, a na druhé straně výběru svých zaměstnanců, kteří budou firmu reprezentovat.

NECHTE SI POMOCT S PRŮZKUMEM TRHU

Nepřeceňujte skutečnost, že našeho souseda dobře znáte, a tudíž nepotřebujete nejdříve zmapovat trh. Je výhodné, když si jeho průzkum zadáte u někoho, kdo v Polsku dlouhodobě působí, například u zahraniční kanceláře CzechTrade ve Varšavě nebo přímo u specializovaných firem v Polsku. Pokud si chcete přesto základní průzkum provést sami, doporučujeme zaměřit se na databáze B2B, z nich si vybrat příslušné firmy, na internetu si

prostudovat jejich profily a portfolia. Obecné statistiky dovozu a vývozu podle jednotlivých skupin zboží podle HS nebo SITC skupin s uvedením množství a cen je možno stáhnout ze stránek Eurostatu.

POBOČKA, NEBO ZASTOUPENÍ?

Každá forma má své výhody i nevýhody. Prodáváte-li v Polsku přímo, je nezbytné, aby manažer prodeje hovořil polsky a znal dobře polský trh. Je to trh náročný na cestování a na velká množství jednání.

Zahraniční podnikatelé mohou v Polsku vytvářet své pobočky nebo zastoupení.

Platí pro ně stejná pravidla jako v případě polských podnikatelů. Obecně ale tento způsob vstupu na polský trh nedoporučujeme. V případě zastoupení z důvodu jeho značně omezeného rozsahu působnosti, v případě pobočky pak kvůli potenciálnímu riziku, kdy důsledky jakýchkoliv právních úkonů provedených vedoucím této pobočky dopadají přímo na mateřskou společnost (pobočka nemá právní subjektivitu). Přitom náklady na provoz nejsou o mnoho nižší než u samostatné společnosti.

Proniknutí na polský trh prostřednictvím polského subjektu je rovněž poměrně častou formou. Pokud se ale firma chce trvale usadit na zdejšímu trhu ►►





► a má dostatečně široké portfolio a potenciál, jedná se víceméně pouze o přechodnou formu pro vytvoření vlastního zastoupení či dokonce obchodní firmy v Polsku.

VLASTNÍ OBCHODNÍ SPOLEČNOST ČI FIRMA S POLSKÝM PARTNEREM (JOINT VENTURE)

Vznik polských společností plně nebo částečně v rukou českých vlastníků nespočívá pouze s investičními a privatizačními aktivitami velkých českých firem do polského hospodářství. V mnoha případech je zakládají i menší české firmy, které si kontrolu nad výrobou, komplectací, distribucí a prodejem chtějí ponechat plně ve vlastních rukou.

Vzhledem ke snadnému založení, zejména u nejpobulárnější formy kapitálové společnosti s ručením omezeným (polská zkratka Sp. z o. o.), je toto preferovaný způsob vstupu na trh v případě, že česká firma nechce využít existující distribuce. Tento způsob, podobně jako předchozí uvedené,

s sebou samozřejmě také nese úskalí; jedním z klíčových je nedostatek kvalitních pracovníků na trhu práce, a to jak pro výrobu, tak i pro technicko-administrativní pozice. Dále pak doporučujeme pro komunikaci s daňovými úřady a v otázkách mzdových a pracovních využít služeb specializovaných poradenských firem, kterých je na polském trhu dostatek, a tak ceny jejich služeb jsou velmi konkurenční. Přes zdánlivou podobnost jsou daňové otázky (DPH, spotřební daň, daň z příjmu) v Polsku často řešeny zcela odlišně než v České republice.

PŘIPRAVTE SE NA PŘEKÁŽKY

Míra liberalizace podnikání a obchodu, respektive benevolentnosti, polských úřadů není tak vysoká jako v Česku a může se stát, že český podnikatel se setká s nejrůznějšími omezeními administrativního charakteru. Polské úřady často striktně trvají na splnění zákonných požadavků a drží se svého výkladu. Týká se to především zboží z potravinářského sektoru, dále léčiv a léčebných přípravků, chemikálií a jiných nebezpečných materiálů. Často dochází také

Polsko je hluboce katolickou zemí

Je třeba brát v úvahu hluboké katolické založení Poláků a z toho vyplývající silné postavení katolické církve, které je patrné například ve vzájemném vztahu politiky a církve, ve způsobu slavení náboženských svátků, vliv církve především v základním školství apod. V mezilidských a společenských kontaktech je patrná okázalá galantnost mužů vůči ženám a prokazovaná úcta vůči společenskému postavení partnera. Z toho vyplývají dva principy oslovení při písemném styku i ústně při jednání: partner se oslovuje podle vykonávané funkce, pane premiére, pane ministře, pane řediteli atd. Při oslovování jejich zástupců užíváme funkce o stupeň vyšší.

Jaké výrobky mají v Polsku šanci na úspěch:

1 Ty, které jsou naším tradičním produktem s přihlédnutím k polské národní povaze spotřebitele (pivo, zemědělské a potravinářské produkty).

2 Vyspělá technologická řešení s vysokou přidanou hodnotou, která jsou schopna oslovit polského odběratele vzhledem k tomu, že se v Polsku nevyužívají, jsou neznámá či jsou na nižší úrovni než v České republice (environmentální technologie ve vodohospodářství a čištění odpadních vod, likvidace a zužitkování odpadů, nano- a biotechnologie, IT systémy a bezpečnost dopravy).

3 Energetika včetně obnovitelných zdrojů energie – účast českých firem v oblasti výstavby produktovodů a skladů, výstavby a subdodávek obnovitelných zdrojů energie a subdodávek pro plánované jaderné elektrárny.

4 Důlní zařízení a technologie včetně dodávek technologických zařízení pro navazující chemická odvětví.

5 Dopravní strojírenství včetně exportu kolejových vozidel, vozidel městské a meziměstské dopravy, dodávky CNG plnicích stanic.

6 Strojírenská produkce (obráběcí stroje).

7 Stavebnictví (stavební práce dopravní infrastruktury, jakož i její projektování).

k situacím, kdy je výklad zákonů a předpisů dvěma nezávislými polskými úřady zcela protichůdný.

Ještě nedávno byla rozhodujícím činitelem nákupu výhradně cena. Jak se však zvyšuje životní úroveň Poláků a hospodářská vyspělost země, stále významnější roli začíná hrát kvalita výrobku a značka. Ani český původ výrobku není prodejní výhodou, samozřejmě až na výjimky – například automobily Škoda, které jsou už několik let číslem jedna v prodeji osobních vozů v Polsku, nebo tradiční výrobky jako pivo apod.

Tamní výrobci nejsou vždy féroví a někdy bojují proti zahraniční konkurenci všemi prostředky a domáhají se u polských úřadů například zákazu uvedení konkurenčního výrobku na trh, protože údajně nesplňuje zákonné požadavky, poukazují na zneužívání obchodních značek a chráněných vzorů ze strany zahraničních dodavatelů atp.

Setkali jsme se už také se situací, kdy byly české výrobky napodobovány, bylo zneužito zavedené značky apod. I proto zdůrazňujeme nutnost zvážit ochranu duševního vlastnictví a individuální právní konzultace před vstupem na polský trh.

Často jsme také svědky rozčarování českých výrobců značek, které u nás doma mají dlouhou tradici, ale na polském trhu jsou naprosto neznámé. Na začátku jsou tak srovnávány spíše s levnou asijskou konkurencí než s vyšší třídou konkurenčních produktů, zejména pokud firma neinvestuje do propagace svých výrobků na místním trhu.

Maloobchodní trh se pod vlivem velkých západních řetězců rychle koncentruje, stále však existuje na rozdíl od ČR cca 40–50% podíl tradičního maloobchodu. Kromě nadnárodních řetězců existuje i několik polských maloobchodních sítí, u nichž však už platí podobná pravidla, tj. zalistovací poplatky, tvrdé dodací podmínky, vratky neprodaného zboží apod. Polští dovozci velmi neradi obchodují prostřednictvím obchodních firem a zprostředkovatelů a téměř vždy hledají kontakty přímo na výrobce.

Zahraníční dodavatelé, kteří si chtějí udržet kontrolu nad prodejní sítí, uzavírají s místními velkoobchody smlouvy,

poskytují jim úvěry nebo pracují na bázi exkluzivity jednotlivých regionálních distributorů.

Spotřebitelé dávají zpravidla přednost výrobkům dobré jakosti, které jsou spolehlivé a výkonné, v mnoha případech s jednodušší obsluhou a údržbou. Důležitým faktorem je záruka na dodání náhradních dílů, zajištění servisu a výcvik polských pracovníků.

UMĚT POLSKY JE VÝHODOU

Velkou výhodou při jednání i korespondenci je, pokud ovládáte polštinu. Doporučujeme si vzít tlumočníka, protože i když čeština a polština jsou si velmi podobné, existují slova a spojení, které mají posunutý či zcela opačný význam než v češtině. Je samozřejmě možné jednat anglicky (německy jen omezeně), ale polský partner vždy uvítá možnost hovořit v rodném jazyce.

Nezapomínejte na skutečnost, že Polsko je velká země, která se vytvářela ze tří až čtyř různých kulturně-společenských prostředí (Slezsko a Halič, Velkopolsko a Pomořansko, Mazovsko a východní Polsko), jež vyplývají z rozdílného historického vývoje. Způsobem myšlení, kulturou prostředí a zvyky je nám nejbližší Slezsko.

VELETRHŮ JE HODNĚ, ZVAŽTE, DO KTERÉHO INVESTUJETE

Veletržních a výstavních akcí se v Polsku pořádá velké množství a je zapotřebí důkladně zvážit jejich výběr. V zemi působí několik veletržních areálů, většina velkých akcí se koná v Poznani, která je veletržním centrem podobně jako u nás Brno. Základní informace o všech veletržích a výstavách v Polsku je možno získat souhrnně z internetu na adrese www.targi.com, ani tento seznam však není kompletní.

V Poznani, Kielcích a dalších čtrnácti veletržních střediscích v Polsku (především Varšava, Lodž, Katovice, Krakov, Vratislav, Toruň, Gdaňsk, Štětín, Bydhošť) jsou organizovány zpravidla oborové výstavy a veletrhy, jichž se účastní stále více vystavovatelů z Česka. Nejdůležitější z nich pro vystavovatele z Česka jsou např. BUDMA (stavebnictví a stavební materiály), ITM (strojírenství), POLAGRA ►►



►► (potraviny a zemědělská produkce), Tour Salon v Poznani, TRAKO (dopravní technika) v Gdaňsku, Autostrada Polska (infrastrukturní stavebnictví) a MSPO (obrný průmysl) v Kielcích a další.

V poslední době se velmi osvědčuje, zejména u úzce specializovaných výrobků (např. zdravotnická technika, technologie pro energetiku atd.), účast na menších seminářích a kongresech, které se týkají pouze desítek či stovek návštěvníků. Ti jsou však přímo z daného oboru, a jsou tak přímými odběrateli reklamních sdělení. Procentní úspěšnost je pak

mnohem vyšší než u veletrhů, jimiž sice projdou desítky tisíc lidí, často však nejsou pro výrobce marketingově vůbec zajímaví.

V případě zájmu o kteroukoliv akci doporučujeme v prvním kroku kontaktovat CzechTrade, jehož pracovníci prověří, zda daný veletrh není zařazen v některém z dotovaných programů. Dále pak mohou doporučit vhodné akce, případně asistovat jak u návštěvy veletrhu, tak i zprostředkovat účast v roli vystavovatele. S řadou organizátorů má CzechTrade navázány dlouhodobé

vztahy, a pokud není veletrh plně obsazen, lze jednat o lepší ceně za výstavní plochu, lokalizaci stánku apod.

ZÁVĚREM

Polsko má ještě jednu obrovskou přednost: stává se velkou křižovatkou obchodu ve směru východ–západ. Východní části Polska se mohou stát nástupištem exportních aktivit do Běloruska, na Ukrajinu, do Pobaltí a Ruska. Polské firmy mají zájem o spolupráci na těchto, ale i jiných třetích trzích. ■

TEXT: PETR DARMOVZAL, ADAM SUCHANEK

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV CZECHTRADE A MZV



Ing. Petr Darmovzal
je vedoucím obchodního
oddělení Velvyslanectví ČR
ve Varšavě



Ing. Adam Suchanek
je ředitelem zahraniční
kanceláře CzechTradu
ve Varšavě

3 OTÁZKY PRO RADOMILA DOLEŽALA, GENERÁLNÍHO ŘEDITELE CZECHTRADE



CzechTrade je jedním ze zakládajících členů Týmu Česko, jak projekt pokračuje?

V rámci Týmu Česko nyní intenzivně pracujeme na konkrétních praktických krocích – funguje informační a kontaktní one stop shop a společná webová prezentace, je nastaven systém péče o klienty, pracovníci jednotlivých institucí byli detailně proškoleni a připravuje se v pořadí druhá konference, tentokrát v Brně v rámci MSV. Tam budou služby Týmu Česko představeny opět formou praktické ukázky a proběhnou i následné individuální konzultace s firmami. Abychom neustále vylepšovali funkčnost systému a koordinaci, společně připravujeme několik pilotních projektů konkrétních inovativních firem s potenciálem uspět v zahraničí. Děláme vše pro to, aby firmy v praktické rovině sdílely služby CzechTrade, CzechInvest, ČEB, EGAP, TAČR a ČMZRB a neztrácely přitom čas obchůzkami a dodatečným papírováním.

Co konkrétně to znamená pro CzechTrade?

Největší přínos vidím v tom, že se dostaneme do kontaktu s inovativními a vysoce perspektivními českými firmami, kterým pomůžeme dostat se na zahraniční trhy. České startupové podniky mají mnohdy ztížené podmínky pro vstup na zahraniční trh a podporu si určitě zaslouží. Velkým signálem pro nás je, že mezi nejúspěšnějšími světovými firmami se objevují i takové, které mají jen velmi krátkou historii. Jde o podniky, které se silně zaměřily na nové produkty, revoluční postupy, mají inovativní přístup k produktové nabídce. Řada českých start-upů zaniká již v začátcích, přestože mají zajímavý produkt. Děje se tak například kvůli neznalosti trhu, nedostatku propagace či absenci obchodního partnera. CzechTrade se proto nově zaměří právě na pomoc start-upům v zahraničí.

Jaké novinky chystáte na letošním MSV v Brně?

V Brně se CzechTrade představí hned několikrát: v rámci společné expozice Ministerstva průmyslu a obchodu spolu s agenturami CzechInvest a API a samozřejmě také v Exportním domě. Tradičně pořádáme celodenní Meeting Point neboli individuální konzultace firem se zástupci zahraničních kanceláří, jichž letos do Brna přijede 29. Uspořádáme také dvě konference, jednu zaměřenou na země SAE, Turecko a Izrael a druhou na obchodování s Velkou Británií a Nizozemskem. Tematické průmyslového designu věnujeme seminář a hostit budeme také nákupčí několika zahraničních firem v rámci tzv. Sourcing days. Během doprovodného programu se, jak už jsem zmiňoval, představí také Tým Česko. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJE DANIEL LIBERTIN
FOTO: ARCHIV CZECHTRADE

inzerce



Automotive Industry

Eternal Force of the Czech Economy?

Výroční konference Fakulty mezinárodních vztahů Vysoké školy ekonomické v Praze Automobilový průmysl: věčná síla české ekonomiky?

3. října 2018 od 13:00 na VŠE v Praze

více informací a registrace na <http://fir.vse.cz/>

Partneři:

Robert Stehrer, Vídeňský institut mezinárodních ekonomických studií

Vendula Čechová, PwC Česká republika a další



Evropská
komise

Zastoupení v České republice



Gabriela Maćkowiaková:

POLÁCI SE UMĚJÍ PROSADIT S VĚTŠÍ RAZANTNOSTÍ NEŽ MY NESLYŠÍ NA SLEVOU, ALE NA KVALITU

POLOVIČNÍ POLKA GÁBINA MAĆKOWIAKOVÁ, KTERÁ SE V ČESKO-POLSKÉM BYZNYSU POHYBUJE UŽ ŘADU LET, SYPE PŘÍKLADY NA DŮKAZ SVÉHO ODVÁŽNÉHO TVRZENÍ Z RUKÁVU. „NAPŘÍKLAD V DOBĚ, KDY JSEM PRACOVALA V AUTOMOBILOVÉM PRŮMYSLU, ZAVÁDĚL CITROËN NOVÝ KORPORÁTNÍ DESIGN SVÝCH PRODEJEN. MY V ČESKU JSME MĚLI Z CENTRÁLY NAKÁZÁNO OBJEDNÁVAT NÁBYTEK, KTERÝ SE VYRÁBĚL V TURECKU. BYL NEVALNÉ KVALITY A S TURKY TO BYLO SLOŽITÉ I JINAK, VÁZLA KOMUNIKACE, NEDODRŽOVALI TERMÍNY, STÁLO NÁS TO SPOUSTU NERVŮ. ZATO POLÁCI ŘEKLI PROSTĚ HNED NA ZAČÁTKU NE S TÍM, ŽE SI NECHAJÍ NÁBYTEK VYROBIT NA ZÁKLADĚ CORPORATE DESIGNU VE SLEZSKU. SEBEVĚDOMĚ ARGUMENTOVALI, ŽE MAJÍ DŘEVO, KVALITNÍ LIDI A OSVĚDČENÉ NÁBYTKÁŘSKÉ FIRMY... A NAKONEC TO SKUTEČNĚ UDEĚLALI PO SVÉM,“ LIČÍ MI VYSTUDOVANÁ FILOLOŽKA ROZDÍLY MEZI ČESKÝM A POLSKÝM PŘÍSTUPEM.



Gabriela Maćkowiaková vystudovala polskou filologii na Filozofické fakultě Ostravské univerzity. V současné době má na starosti polský trh ve společnosti Aminocure. Polsko je také jejím druhým domovem, je z poloviny Polkou, její otec je Polák a matka Češka. Před pár měsíci se jí narodila dcera Isabela

U nás máme obecně tendenci Poláky spíše podceňovat. Zdůrazňujeme, že jsou to kšeftsmeni, a nemyslíme to zrovna pozitivně, poukazujeme na špatnou kvalitu jejich zboží. Zřejmě těch mýtů o nich ještě přežívá hodně, nemáte ten pocit?

Mám, zcela určitě. Tatínek je Polák, a i když tu žije padesát let, máme na severu Polska širokou rodinu a jezdím tam pravidelně už od dětství. S nejrůznějšími předsudky jsem se potkávala vždycky, ovšem překvapuje mne, že některé skutečně přetrvávají. Například, když

v Čechách řeknu, že si z Polska vozíme kvalitní potraviny, uzeniny, přepuštěné máslo a nejrůznější speciality, mnozí se diví, že jíme ty „fejky“. Přitom v Polsku na kvalitu dávají daleko větší důraz než my, je to dnes pro ně stejné zaklínadlo jako u nás sleva.

A co kauza nekvalitních polských potravin v našich Lidlech?

Odpovím vám konkrétní zkušeností. Jeden z mých polských známých pracoval jako manažer pro Lidl v Polsku. A když přijel k nám do Prahy, nestačil se divit, co se u nás v Lidlu prodává. Tvrdil, že polské zboží, které tu máme na pultech, prostě už Poláci doma nechtějí, protože je opravdu nízké kvality. Ale mohu přidat i příklad z automobilového průmyslu. V době, kdy jsem v něm působila, setkala jsem se s tehdejším ředitelem Citroënu ČR, který byl Polák, a také s ředitelkou Fiatu ČR, rovněž Polkou. Oba se shodli, že Češi při výběru auta slyší pouze na slovo sleva, kvalita je obecně tolik nezajímá. V Polsku si prý vymýšlejí zákazníci spíše



Moderní dominanta Krakova

nejrůznější vybavení, vychytávky, případně servis.

POLÁCI V OBCHODU NEZNAJÍ SLOVO NEJDE

Když jsme u toho servisu, slyšela jsem, že Poláci jsou přeborníci právě na služby a servis. Je to pravda?

Ano, myslím, že Poláci jsou zdatní obchodníci právě proto, že jsou připraveni udělat klientovi všechno, co mu vidí na očích, na úkor svého pohodlí nebo volného času. Neexistuje, aby mu řekli, že něco nejde. S tím se můžete setkat téměř ve všech oblastech, ale nejmarkantnější je to třeba u řemeslníků. Zaplatíte to, ale přijedou a opraví vám, co potřebujete, i v neděli. Také malé

obchůdky mají samozřejmě otevřeno o víkendu, a když vám zrovna něco není akorát, ochotně vám to upraví třeba na počkání nebo do druhého dne. Věci u nás skoro nevidané, vidíte.

A čím si myslíte, že to je?

Podle mne je to tím, že je tam větší trh, větší konkurence. A také jsou tam větší rozdíly, pořád tam vidíte i opravdovou chudobu. Když má někdo dobrou práci, váží si jí. U nás jsou lidi zhýčkaní. Poláci jsou ochotni dělat každou práci; spousta mých polských příbuzných pracuje jako dělníci v Dánsku, Švédsku, Německu nebo Anglii. „Špinavé“ práce se nebojí. A když projíždíte Polskem, ty rozdíly vidíte. Například Lodž je krásné moderní město, ale když se dostanete

na jeho okraj, jste šokovaní, jak je ještě zdevastovaná, rozbombardovaná, vidíte ve zdech díry po kulkách...

VŠUDYPŘÍTOMNÉ NÁBOŽENSTVÍ A NÁRODNÍ HRDOST

Uvádí se, že k římskokatolické církvi se v Polsku hlásí více než 96 procent obyvatel. Z toho vyplývá skutečnost, že hraje důležitou roli doslova ve všech oblastech života a její vliv je značný. Jak se to projevuje třeba v byznysu?

Když chcete v Polsku obchodovat, musíte tuto skutečnost přijmout a respektovat ji. V běžném byznysu se to projeví jednoduše třeba tak, že vám klienti řeknou, že nemohou přijít na schůzku, protože jdou na mši. Nebo když se zeptáte, jaký měli den, odpoví, že přicházejí z kostela. Náboženství je povinným předmětem ve všech ročnících základních škol, a když dítě není křtěné a nechodí na svaté přijímání a do kostela, je vytlačováno ostatními z kolektivu. Takže nevěřící rodiče raději dávají svého potomka na katechismus, aby nemělo ve škole problémy. Naše rodina je římskokatolická, což mi samozřejmě ve vztazích s polskými klienty pomáhá. Ve společnosti Aminocure mám na starosti polský trh a obsluhuji zhruba 400 přímých zákazníků.

Co byste ještě doporučila těm, kteří chtějí v Polsku obchodně uspět?

Produkty, které chtějí prodat v Polsku, musí být dostatečně kvalitní a „sebevědomé“, pak Poláci skousnou i vyšší cenu. Hodně dají na osobní komunikaci, jsou přátelští a otevření, mají rádi dobré jídlo a pití. Určitě jim uděláte radost pozváním do Prahy, naši metropoli milují. Vezměte je na Pražský hrad nebo na Karlštejn a ke Flekům na dobré pivo a vepřo knedlo zelo. Stále platí, že hodně obchodů domluvíte právě u piva a vodky. Ale nenechte se zaskočit tím, že český a polský humor se zcela nepotkává. V žádném případě se jich nesmíte ničím dotknout. Poláci jsou velice hrdý národ, nedělejte si legraci z ničeho polského a respektujte hlavně jejich historii. Některé rány jsou dodnes živé. ■

S GÁBINOU MAČKOWIAKOVOU SI POVÍDALA

JANA JENŠÍKOVÁ

FOTO: ARCHIV G. MAČKOWIAKOVÉ A EVA STANOVSKÁ

Lukáš Nezdařil:

SOUMRAK GLOBALIZACE SE NAŠÍ FIRMY NETÝKÁ

MALÍ, HIGH-TECH, LOKÁLNÍ EXPORTÉŘI. „Z GLOBALIZACE SE NÁM HLAVA NIKDY NETOČILA, A TAK NÁS ANI NEBOLÍ PRŮVODNÍ JEVY JEJÍHO DOZNÍVÁNÍ. ZÁKLADEM NAŠÍ PODNIKATELSKÉ FILOZOFIE TOTIŽ VŽDY BYLO BÝT ZÁKAZNÍKŮM PO RUCE. PŘÍJEZD NA SERVISNÍ ZÁSAH GARANTUJEME U NĚKTERÝCH PŘÍPADŮ NEJPOZDĚJI ČTYŘIADEVACET HODIN PO NAHLÁŠENÍ,“ ŘÍKÁ MARKETINGOVÝ SPECIALISTA A SYNOVEC ZAKLADATELE A SPOLUMAJITELE BRNĚNSKÉ SPOLEČNOSTI TDZ TURN LUKÁŠ NEZDAŘIL.



Lukáš Nezdařil, marketingový specialista
brněnské společnosti TDZ Turn

Výrobce a exportér vertikálních a horizontálních soustruhů se hned od svého založení v roce 2006, kdy globalizace procházela zlatým věkem, soustředil na střední a východní Evropu, zejména Rusko. Zakladatel společnosti Petr Bačák, zkušený strojař s dlouholetou profesní kariérou například v ZPS Zlín nebo TOSHULIN, dobře věděl, jak je pro

zákazníka důležitý nejen perfektní stroj, ale i rychlý odborný servis.

„Chováme naše zákazníky, kteří od nás berou výrobky nezřídka opakovaně, jako v bavlnce nejen během prodeje, ale po celou dobu fungování stroje. Vnímáme je jako náš velký rodinný klub, který za dvanáct let čítá cca pětasedmdesát členů. Loni si například jeden z nich, který již naše soustruhy vlastní delší dobu, objednal hned několik nových modelů, i když vzhledem k montážní náročnosti produktu musí každý zákazník počítat s několikaměsíční dodací lhůtou,“ vzpomíná na úspěšný Mezinárodní strojírenský veletrh 2017 v Brně Lukáš Nezdařil.

ZA PERFEKTNÍ STROJE JE ZÁKAZNÍK OCHOTNÝ ZAPLATIT ADEKVÁTNÍ PENÍZE

Pokles světových cen ropy a zemního plynu a sankce EU vůči Rusku, nejvzdálenějšímu teritoriu z exportního portfolia TDZ Turn, se sice do určité míry promítly i do obchodů s tamějšími firmami, ale Brňáci měli štěstí. Na ruském trhu mají relativně silného a vstřícného partnera, takže se na něm společnost stále daří. Do Krasnojarsku například putoval největší stroj VLC, který sestavili v brněnských Židenicích: je patnáct metrů dlouhý, deset metrů hluboký i vysoký a váží 120 tun. Dokáže obrábět až

třicetitunové kusy o průměru 4,5 metru a až tři metry vysoké.

Ruské zákazníky však oslovily i menší soustruhy řady VSC, jež obohatily nabídkové portfolio Turnu asi před třemi lety. Typ VSC 600M šel podle Lukáše Nezdařila na loňském MSV bez nadsázky „na dračku“ a mezi zájemci figurovali také partneři z Ruské federace a Polska: „Právě od našich severních sousedů si do budoucna hodně slibujeme. Polský zákazník je však spíše opatrnější, když by měl za kvalitu zaplatit víc. Příznivý signál by mohl přinést nový zákon na podporu inovací a investic do průmyslu, který nedávno podepsal polský prezident Duda.“

Pokles zájmu o své produkty nepocítila firma ani během krize v letech 2008 až 2009, kdy většina výrobců stagnovala nebo to s nimi šlo z kopce. Turn tehdy rozjížděl další projekty, takže mu přibývala práce i další zákazníci.

NA KUS ŘEČI NA DÍLNĚ

Pro generálního ředitele a spolumajitele TDZ Turnu Petra Bačáka staršího představuje návštěva výrobního provozu každodenní rituál. Tam prožil dosavadní život a tam je jako doma. Se svými lidmi projedná problémy, zkontroluje provoz na vlastní oči a poradí, kde je potřeba.

„Pan Bačák si velmi váží zaměstnanců a záleží mu nejen na jejich odborných

TDZ Turn s.r.o.

Rodinná strojírenská společnost o zhruba třiceti pracovnících, která dodává vlastní typové řady vertikálních a horizontálních soustruhů, patří mezi nejvýznamnější strojírenské subjekty v České republice. V roce 2006 ji založil nynější generální ředitel a spolujakitel Petr Bačák. Do konce roku 2018 svým zákazníkům plánují předat kolem 110 vertikálních nebo horizontálních soustruhů. Společnost působí na trzích střední Evropy a v Rusku. Díky originálním řešením a technickým a konstrukčním parametrům totiž obráběcí stroje malé brněnské firmy naráží ve své „váhové kategorii“ jen zřídka na konkurenci. Export jim pomohly nastartovat mj. i služby proexportní agentury CzechTrade, nyní už vše zvládají vlastními silami. K úspěchu přispívá také spolupráce se známým průmyslovým designérem Martinem Tvarůžkem, s nímž se mohli čtenáři magazínu TRADE NEWS už na našich stránkách setkat.

využili při vývoji nové série vertikálních soustruhů série VSC a zásobník umístili mimo pracovní prostor, což rozšířilo rozměrové možnosti obrábění. V této kategorii jsou proto stroje VSC od brněnské firmy prakticky unikátem. Další velkou výhodou je využití křížového ložiska u některých strojů typové řady VSC, obvyklé jen u strojů řady VLC. To strojům nejen dodává na stabilitě, robustnosti, ale i na jedinečnosti.

Soustruhy kategorie VSC, VLC a horizontální soustruhy HLM a HLC se staly mimořádně žádaným zbožím na loňském MSV v Brně. Svým zákazníkům firma dodává asi patnáct takových strojů ročně. Na letošním MSV 2018 potkáte TDZ Turn na novém místě, a to na stánku číslo 098 v pavilonu P. Návštěvník se dočká hned dvou vystavených exponátů. A to stroje VLC 1600+C a vyšperkovaného zástupce série VSC. „Srdečně vás na náš stánek zveme, uvidíte všechny naše letošní novinky,“ uzavírá Lukáš Nezdařil. ■

TEXT: VĚRA VORTELOVÁ
FOTO: ARCHIV TDZ TURN

předpokladech, ale i lidských kvalitách a schopnosti zapadnout do kolektivu. Všichni se dobře známe. Jako zkušený praktik, který si řadu profesí vyzkoušel na vlastní kůži, se každému pracovníkovi ve vývoji a výrobě maximálně věnuje a předává jim své zkušenosti. Proto máme zejména na těchto úsecích, obsazených specialisty s více než desetiletou praxí, relativně nízkou fluktuací a jsme i v současné době schopni velice rychle uspokojit naši případnou potřebu po nových pracovnících,“ reaguje Lukáš Nezdařil na můj podiv nad tím, že na svých webových stránkách nenabízejí žádné pracovní pozice.

TDZ Turn se pohybuje na špičce produkčního řetězce. „Vyrábět obráběcí stroje od nejmenších součástek až po jejich oživení je v dnešní době opravdu velmi složité. Není snadné sehnat špičkové obráběče, velmi nákladné jsou výrobní prostředky, měřidla a další

technika, složitá je samozřejmě také samotná konstrukce i servis. Kupujeme certifikované komponenty nejvyšší kvality v zahraničí. Jeden z největších dodavatelů je na Tchaj-wanu, od něho nakupujeme asi sedmdesát procent komponentů. Mezi další velké partnery patří především Siemens či PSL, který je členem skupiny ThyssenKrupp, a další velké společnosti. Naše CNC stroje jsou opatřeny řídicím systémem Sinumerik 840D sl, jenž umožňuje aplikaci vlastního PLC systému, který si TDZ Turn vyvinul. Součástí tohoto řídicího systému Siemens je možnost aplikace prvku Průmyslu 4.0,“ dodává Lukáš Nezdařil.

Každý výrobce CNC obráběcích strojů musí mimo jiné řešit, jak v pracovním procesu nakládat s nástroji. V současné době je u karuselů VLC samozřejmostí automatická výměna nástroje umístěného v zásobníku mimo pracovní prostor. Technici Turnu tohoto know-how





VARŠAVA VESELÁ A SMUTNÁ

„Proti nebi se rýsovala taková obrovská stavba. A z ní šla věž a ještě jedna věž a ještě jedna věž – a bylo to vošklivý!“ Vzpomínáte na slova Jana Wericha, která pronášel na jedné ze svých slavných forbín? Týkala se pražského hotelu International, stavby, která byla postavena v padesátých letech a je typickým projevem socialistického realismu. Nebyli jsme sami, kdo měl ve svém hlavním městě stalinistickou budovu. I Varšavu zdobí podobná stavba, s rozměry mnohem mohutnějšími, než má ta naše.

Darem národů Sovětského svazu, jak byl v padesátých letech nazýván, je 231 metrů vysoký Palác kultury a vědy. Zmíní ho hned v úvodu povídání o Varšavě, protože obrovské těleso této stavby, plné divadel, muzeí, restaurací a kongresových prostor, stojí uprostřed města a je viditelné opravdu odevšad. Jakkoliv kontroverzní, je to hlavní dominanta metropole. „Sílí hlasy, aby byla zbourána,“ pravil náš průvodce městem. Jasně, není to architektonický skvost. Na druhou stranu při pohledu na slavnou Empire State Building v New Yorku se neubráníme pocitu, že styl stavby je podobný. Varšavský palác má smůlu, že je symbolem poroby národa. A tak ho nikdo nemá rád. Právě jako Praha nemá v oblibě International. Ale proč je hned bourat? Vyjeli jsme výtahem do vyhlídkového patra a pohled na město byl krásný.

Před námi se otevřelo město s pohnutou historií. Zejména v době nedávno minulé. Hlavním městem je od roku 1596, kdy vystřídalo královský Krakov. Jeho rozvoj byl přerušen za druhé světové války. Varšavské povstání v roce 1944 proti nenáviděným Němcům mělo tragickou dohru. Státisíce povražděných lidí, přes devadesát procent budov bylo srovnáno se zemí, město bylo vylidněno. Polský národ se však – jako ostatně mnohokrát v dějinách předtím – nevzdal. Po válce Varšavu obnovili. Staré Město postavili podle původních plánů a fotografií do krásy, tak jako to udělali ve spoustě dalších polských měst. Sami jsme se přesvědčili, že dnes nepoznáte, že jejich historie sahá ve skutečnosti jen pár desetiletí zpátky.

Při bližším seznamování se s Varšavou vás budou provázet stíny minulosti. Široké bulváry svědčí o nové zástavbě,

drobné židovské památky symbolizují zmizelý národ, kromě Starého Města víceméně chybí historické stavby. Velmi působivé je Muzeum varšavského povstání, odkud člověk odchází zamyšlen a zasažen.

Navzdory tomu však potkáte milé a veselé město. Na návštěvníky shlíží zajímavé výškové budovy, k posezení lákají příjemné restaurace s polskou kuchyní i tou z celého světa, k procházkám a posezení zve nábreží Visly. Tisíce lidí se scházejí u barevné fontány na břehu řeky, kde probíhá za teplých večerů vodní a laserové představení. Spousta turistů, malebné památky, radost pobejt.

A víte, že nová část Varšavy za řekou Vislou se jmenuje Praga? ■

TEXT A FOTO: EVA STANOVSKÁ





Eva Stanovská má dvě velké lásky – fotografování a cestování. Je mimo jiné členkou České federace fotografického umění, autorkou několika fotografických knih i výstav

SÍLA POLSKÝCH RODINNÝCH FIREM

V POLSKU JE ASI 2,2 MILIONU PODNIKŮ, Z NICHŽ CCA 60 % JE RODINNÝCH. TYTO PODNIKY PRODUKUJÍ 67 % HDP, COŽ JE DŮKAZEM JEJICH EKONOMICKÉ VÝZNAMNOSTI. JEJICH PRÁVNÍ FORMOU JE PŘEVÁŽNĚ ŽIVNOSTENSKÁ ČINNOST, NÁSLEDUJE OBČANSKOPRÁVNÍ PARTNERSTVÍ NEBO KLASICKÁ FORMA S.R.O. PODÍL RODINNÝCH PODNIKŮ NA STRUKTUŘE MSP JE V JEDNOTLIVÝCH VOJVODSTVÍCH VELMI RŮZNÝ. VE VOJVODSTVÍ OPOLSKÉM ČINÍ 64 %, V KUJAVSKO-POMOŘSKÉM 55 %, VE VOJVODSTVÍCH DOLNOSLEZSKÉM, SVATOKRÍŽSKÉM, VELKOPOLSKÉM A MALOPOLSKÉM 50 %, V PODKARPATSKÉM A LUBLINSKÉM 23 %, V ZÁPADO-POMOŘANSKÉM 21 % ATD. VĚTŠINA Z NICH HRAJE DŮLEŽITOU ROLI V RÁMCI ROZVOJE MÍSTNÍ KOMUNITY, JEJICH MAJITELÉ NEZAMÝŠLEJÍ MIGROVAT, NAOPAK VÝZNAMNĚ PŘÍSPÍVAJÍ K ROZVOJI REGIONÁLNÍ EKONOMIKY.¹

PÁR PŘÍKLADŮ ZA VŠECHNY

GREKA: NA ZAČÁTKU BYLA ŽENA

Společnost zabývající se zpočátku obchodem s ventilačními výrobky založila Barbara Kałka, která vystudovala strojírenské inženýrství a praktické zkušenosti získala jako technolog-konstrukér vstříkovacích forem. Po roce se do ní zapojil manžel Barbary Grzegorz, strojní inženýr se zkušeností obchodního ředitele v oblasti plastů a kovů. Díky svým technickým dovednostem, obchodním schopnostem a prozíravosti nabídl produkt v balíčku s montážní službou. Získal první zákazníky – nemocnice, banky atd. Počet profesionálních montérů a dalších zaměstnanců se zvyšoval, druhým pilířem společnosti se stalo oddělení realizace stavebních konstrukcí.

Potřeby a požadavky zákazníků posunuly firmu k výrobě pasivních komponent, jako jsou potrubí a armatury. Od roku 2010 je tento sortiment vyráběn v profesionálním technologickém parku s více než 2000 m², včetně skladovacích prostor a silné technické podpory. Od roku 2013 společnost realizuje prodej nejenom v Polsku, ale



i v Nizozemsku, Německu, Švédsku, Francii, Irsku a ve Finsku. Jak tvrdí její zakladatelé, společnost je pro ně jejich třetí dítě, pro dcery sourozencem. Obě dvě byly vychovány v podnikatelském prostředí, zcela intuitivně a nenásilně se podílely již od útlého věku na celé řadě podnikatelských aktivit, a tak se přirozeně do chodu firmy zapojily. V roce 2014 rodinná rada rozhodla

o ustanovení Anny Kałky-Gryczové za člena správní rady. Funkci zástupce převzala starší dcera Katarzyna Kałka, profesí lékařka, která sice ve společnosti nepracuje, ale spolupodílí se na významných strategických rozhodnutích. Tak bylo započato předávání rodinné firmy další generaci.²

¹ Kolektiv autorů. Family Businesses and the Polish Economy – Opportunities and Challenges. Dostupné z en.parp.gov.pl/publications/ebook/76
² <http://www.greka.com.pl/sukcesja-pokoleniowa>

SOLARIS: AUTOBUSY ROKU



Společnost Solaris byla založena v roce 1996 manželským párem Solange a Krzysztofem Olszewskými. Původně měla přes třicet zaměstnanců, dnes je předním evropským výrobcem inovativních autobusů a městských kolejových vozidel. V současné době zaměstnává 2300 lidí. V roce 1999 představila městský autobus Urbino, který se stal

základním kamenem mezinárodního úspěchu firmy. V současné době nají vozidla Solaris ve 32 zemích, nový elektrický Solaris Urbino 12 získal titul Autobus roku 2017. V roce 2017 firma získala ocenění EBUS Award 2017 za svůj příspěvek k rozvoji veřejné dopravy s nulovými emisemi.³

LPP (LUBIANIEC & PIECHOCKI I PARTNERZY): ODBORNÍCI NA OBLEČENÍ



V roce 1991 Marek Piechocki a Jerzy Lubianiec založili firmu Mistral. Během 27 let z ní vytvořili největší polskou společnost vyrábějící oblečení ve střední a východní Evropě. Spravují pět rozpoznatelných značek – Reserved, Cropp, House, Mohito a Sinsay, které nakupují obyvatelé dvou desítek zemí Evropy, Afriky a Asie a tento počet stále roste;

on-line obchody a kamenné prodejny navštěvují každý rok miliony zákazníků. Firma řídí síť přibližně 1700 obchodů a nabízí zaměstnání více než 25 tisícům zaměstnanců. Jen v roce 2016 prodala více než 140 milionů kusů oděvů a doplňků a dosáhla výnosu téměř 1,4 miliardy eur.

YES JEWELLERY: 35 LET TRADICE

Magdalena Kwiatkiewiczová a její manžel Michał se setkali na Technologické univerzitě v Poznani. Na prázdninovou pracovní dovolenou odjeli do Norska. Tam náhodou našli zaměstnání ve společnosti, která vyráběla šperky. Časem začali šperky vyrábět sami, prodávali je v malém obchůdku v Londýně. Na začátku 80. let se vrátili do Polska a v roce 1981 společně s Krzysztofem Madelskim, bratrem Magdaleny, zaregistrovali v Poznani značku Yes Biżuteria. Zpočátku manželé měli pouze malou řemeslnickou dílnu. Rychle se však rozvíjela, v roce 1993 již měli první klenotnictví, o tři roky později oslovili zákazníky první rozsáhlou reklamní kampaní. Úspěch nabral dynamické tempo

v okamžiku, když rodinná společnost začala realizovat rozvoj prodejní sítě formou franšízy. Dnes má Yes přes 100 obchodů, přičemž tato značka zaměstnává více než 500 lidí. Vlastní také největší velkoobchodní sklad v Polsku, dodává do více než 800 klenotnictví z celého Polska a vyváží mimo jiné do Nizozemska, Belgie a Švédska. V roce 1996 společnost otevřela v Poznani galerii Yes, první nekomerční soukromou galerii propagující zlatnictví a úspěchy polských designérů. V roce 2006 se do podnikání zapojila mladá generace. Tomek Kwiatkiewicz, syn Magdaleny a Michała, a Mateusz Madelski, syn Krzysztofa, řeší vývoj značky i její propagaci na sociálních sítích.



TEXT: NADĚŽDA PETRŮ

FOTO: SHUTTERSTOCK A WEBOVÉ STRÁNKY FIREM

ING. NADĚŽDA PETRŮ, PH.D., VEDOUcí KATEDRY ŘÍZENÍ PODNIKU VŠFS, A.S. TEXT VZNIKL S VYUŽITÍM INSTITUCIONÁLNÍ PODPORY NA DLOUHODOBÝ KONCEPČNÍ ROZVOJ VÝZKUMNÉ ORGANIZACE VYSOKÉ ŠKOLY FINANČNÍ A SPRÁVNÍ, STUDENTSKÉHO PROJEKTU S NÁZVEM EVALUACE VITALITY RODINNÉHO PODNIKÁNÍ.

³ <https://www.solarisbus.com/en/about-us/company-profile>

Marta Nováková:

JDE NÁM O EFEKTIVITU A ZLEPŠENÍ SLUŽEB

„MINISTERSTVO PRŮMYSLU A OBCHODU PODPORUJE FIRMY OD JEJICH VZNIKU PŘES ROZVOJ PODNIKÁNÍ DOMA AŽ PO EXPANZI NA ZAHRANIČNÍ TRHY. A CHCEME TO DĚLAT MAXIMÁLNĚ EFEKTIVNĚ A HOSPODÁRNĚ,“ ŘÍKÁ NOVÁ MINISTRYŇE PRŮMYSLU A OBCHODU MARTA NOVÁKOVÁ.

Ing. Marta Nováková je od konce června novou ministryní průmyslu a obchodu. Vystudovala Technickou univerzitu VŠB v Ostravě a má manažerský certifikát z britské univerzity Sheffield Hallam. Nejdříve pracovala v soukromém sektoru, od roku 1991 podniká. V roce 2014 byla zvolena prezidentkou Svazu obchodu a cestovního ruchu ČR, od roku 2015 působí v čelných pozicích Hospodářské komory, naposledy jako viceprezidentka. Získala ocenění Podnikatelka roku 2016 v kategorii velké firmy a byla také Manažerkou roku 2016. Hovoří anglicky a rusky. Má dvě dospělé děti



TRADE NEWS je magazínem o exportu. Jaké zde vidíte prioritní oblasti?

Klíčovým trhem pro nás bezpochyby je a nadále bude Evropská unie. Zaměření na další země je třeba rozumně rozprostit, ekonomicky řečeno diverzifikovat portfolio s ohledem na vládou schválenou Exportní strategii. Nejde přitom o to, aby Evropu nahrazovaly třetí země,

ale o to, abychom maximálně využili potenciál a specifika, která jednotlivé trhy nabízejí a mají. Ministerstvo průmyslu a obchodu proto podporuje podnikání a firmy v každé fázi životního cyklu. Od podpory aplikovaného výzkumu přes rozvoj inovativního podnikání, investice až po mezinárodní obchod, takzvanou internacionalizaci. A chceme to dělat maximálně efektivně

a hospodárně. Proto mimo jiné v současné době pracujeme na slučování agentur CzechTrade a CzechInvest. Tak, abychom i v zahraničí poskytovali našim podnikatelům služby pod jednou střechou.

V této souvislosti bych ráda zmínila, že v současné době je velmi důležité i odborné vzdělávání. Jde totiž

o klíčový nástroj pro udržení a posílení konkurenceschopnosti. Přestože MPO není gestorem dané oblasti, snaží se ovlivňovat podmínky technického vzdělávání. Do všeobecných oborů by se mělo zavést víc polytechnické přípravy, v technických oborech by se co nejvíc praxe mělo odehrát v reálném firemním prostředí. I když u nás nefunguje duální vzdělávání jako třeba v Německu nebo v Rakousku, měli bychom se inspirovat a některé prvky převzít a využít u nás.

V RÁMCI TÝMU ČESKO VZNIKNOU PRŮVODCI FIREMNÍ KLIENTELY

Programové prohlášení vlády ČR podtrhuje nutnost zefektivnit exportní podporu a přispět k růstu objemu exportu s vysokou přidanou hodnotou. Jakou roli při plnění tohoto úkolu bude mít Tým Česko, o jehož ustavení jsme psali už v minulých číslech našeho magazínu?

Naše firmy musí být schopny vyrábět produkty a nabízet služby s vysokou přidanou hodnotou a s využitím vlastního know-how. Stát by pro to měl vytvářet maximálně příznivé podmínky, a to, jak jsem už zdůraznila, po celou dobu existence firmy. Tedy od jejího vzniku, takzvaných start-upů, dnes často založených na inovativních nápadech, přes rozvoj podnikání doma až po expanzi na zahraniční trhy. Při tom je třeba co nejvíc využívat moderní informační a komunikační technologie, tedy Technologie 4.0. Jejich využitím snižovat byrokracii podnikatelům a pomoci internetu odstraňovat také vzdálenosti na globálním trhu. Jednoduše: jde nám o funkční digitální ekonomiku. Postavenou na propojování, integraci, lepší dostupnosti a přehlednosti poskytovaných služeb. Nejen k tomu slouží Tým Česko. Tvoří ho Technologická agentura ČR (TA ČR), Českomoravská záruční a rozvojová banka (ČMZRB), CzechTrade a CzechInvest, Česká exportní banka (ČEB) a Exportní garanční a pojišťovací společnost (EGAP). V praxi jde o navazující řetězec služeb ve všech fázích podnikání. Zpřehledněním a zjednodušením tohoto systému by měli vzniknout jacísi průvodci firemní klientely, kteří budou nabízet služby bez překrývání a duplicit v rámci celého portfolia činností.

Důležitými organizacemi pro podporu exportu a investic jsou CzechTrade a CzechInvest. CzechTrade má význam zejména pro malé a střední podniky, CzechInvest se rovněž ve větší míře než v minulosti zaměřuje na pomoc právě MSP. Jaká opatření jsou připravována pro naplnění teze z Programového prohlášení vlády ČR o posílení efektivity těchto dvou institucí? Zmínila jste, že budou sloučeny. Co to bude v praxi pro firmy znamenat?

Je třeba zdůraznit, že jde o optimalizaci a synergii činností, nikoliv o propouštění lidí. Firmám by daná věc měla přinést komplexnější a přehlednější služby, měl by se zvýšit výkon a snížit náklady, a to až v řádu sta milionů korun ročně. Náklady by se měly snížit sdílením regionální sítě i sítě zahraničních kanceláří,

PRACUJEME
NA SLUČOVÁNÍ
AGENTUR CZECHTRADE
A CZECHINVEST, TAK
ABYCHOM I V ZAHRANIČÍ
POSKYTOVALI
PODNIKATELŮM SLUŽBY
POD JEDNOU STŘECHOU.

sjednotit se mohou podpůrné činnosti jako právní služby, interní audit, mzdová agenda, strategický „country marketing“. Důležitá je rovněž koordinace aktivit zahraniční sítě, informatická podpora a další. Z hlediska výkonu jde zejména o efektivnější práci s klientem, kdy by se služby obou původních agentur od inovací po internacionalizaci nabízely na jednom místě.

V ZAHRANIČNÍ SÍTI MUSÍ HRÁT PRIM POPTÁVKA EXPORTÉRŮ

Spolupráce vašeho ministerstva s Ministerstvem zahraničních věcí je pro oblast podpory exportu zásadní.

V programovém prohlášení vlády je zmiňována reforma všech stávajících zastoupení. Jaké kroky v tomto směru s MZV připravujete?

Vězte, že už teď zhruba dvacet zahraničních kanceláří agentur působí na zastupitelských úřadech a další budou následovat. S Ministerstvem zahraničních věcí o tom jednáme. I diplomatickému rezortu samozřejmě musí jít o větší efektivitu a zlepšení služeb zahraničních zastoupení. Významnou roli v rozvoji zahraniční sítě přitom musí sehrát poptávka exportérů a vývoj na zahraničních trzích. Jde o jasný a srozumitelný indikátor pro státem poskytované služby podnikatelům včetně exportérů.

V nedávné době reálně hrozila obchodní válka mezi Evropskou unií a USA, která snad byla zažehnána. Přinesla nám tato situace nějaké zkušenosti a jaké jsou obecně priority MPO v oblasti obchodní politiky?

Obchodní válka a jednostranná ochranná opatření nemohou nikdy přinést nic pozitivního. Českou republiku by poškodila jak cla, tak omezení světového obchodu. Naši prioritou v tomto kontextu musí být posilování závazných mezinárodních pravidel obchodu v rámci Světové obchodní organizace a sjednávání dohod o volném obchodu. Díky obchodní politice EU se i v ČR daří otvírat nové příležitosti a minimalizovat hrozby, které plynou z protekcionismu. Budoucnost ukáže, do jaké míry je americká administrativa připravená a ochotná spolupracovat. Každopádně máme řadu česko-amerických projektů v perspektivních sektorech, jako je energetika, automobilový sektor či letectví. Nesmí se přitom zapomenout ani na brexit, který má na tuzemské, ale i světové hospodářství velký vliv. I zde je třeba nastavit férové podmínky mezi Velkou Británií a Evropou a trvat na nich. A když by něco nebylo jasné, v klidu, bez předsudků a včas o všem komunikovat. Aby se našlo kompromisní řešení, z kterého budou těžit všichni. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJE JANA JENŠÍKOVÁ
FOTO: ARCHIV MPO

Do světa za obchodem

Maďarsko:

SOUSED BEZ SPOLEČNÝCH HRANIC,
ALE S VELKÝM POTENCIÁLEM

SOTVA SE NAŠI JIŽNÍ PARTNEŘI Z EU OKLEPALI Z DOPADŮ EKONOMICKÉ KRIZE, PUSTILI SE DO NÁROČNÝCH PROJEKTŮ V JADERNÉM, ROPNÉM A PLYNÁRENSKÉM PRŮMYSLU, V NICHŽ SE NABÍZÍ ZAJÍMAVÉ PŘÍLEŽITOSTI I ČESKÝM FIRMÁM. PŘITOM JEŠTĚ NEDÁVNO ZÁPASILO MAĎARSKO HNED PO ŘECKU S NEJVĚTŠÍMI FINANČNÍMI PROBLÉMY.

Dnes již můžeme říct, že hospodářská krize, která zasáhla Maďarsko ve velmi špatném ekonomickém stavu a způsobila mu vedle Řecka snad největší problémy ze zemí Evropské unie, je definitivně za námi. Hospodářské výsledky země po zavedení důležitých reforem v začátku desetiletí naznačují od roku 2013 silně pozitivní tendenci.

Růst HDP je v průměru kolem 3,5 % a letošní odhady slibují více než čtyři procenta. Nezaměstnanost klesla pod 4 % a v současné době země bojuje spíše s problémem nedostatku kvalifikované pracovní síly. I to je důvodem rekordního, až třináctiprocentního nárůstu reálné mzdy v minulém roce. Podobný vývoj se očekává i letos, kdy analytici počítají se 7 až 9 % růstem. Pro Maďarsko je velmi důležité, že předloni splatilo i poslední částku celkového dluhu IMF ve výši 14,3 miliardy eur z roku 2008 a nyní je schopné se financovat z trhu.

Z aktuálních informací a průzkumů statistického úřadu a obchodních komor vyplývá, že vývoj hospodářské situace v Maďarsku je nejlepší od roku 2005. Nadnárodní společnosti i domácí podniky plánují další investice i nábor nové pracovní síly. Pozitivně hodnotí změny v daňové legislativě (korporátní daň snížena na 9 %) i ve veřejné správě. Lehce pod regionálním průměrem však zůstává hodnota korupčního prostředí.

Pro český export je důležité, že maďarský stavební, automobilový, agrární, ICT a energetický průmysl se nepřetržitě rozvíjí řádově kolem 4 až 10 % a otevírá našim podnikatelům v rámci států Visegrádské skupiny nemalé možnosti.

SOURCING DAY PRO MOL

Jeden z největších střeoevropských koncernů – maďarský ropný a plynárenský gigant MOL Group – hledá v České republice dodavatele pro své nové projekty za desítky miliard korun. Maďarská centrála skupiny MOL oslovila kancelář CzechTrade v Budapešti s žádostí o spolupráci při vyhledání českých dodavatelů

z oblasti strojírenství, stavebnictví a chemického průmyslu. MOL hledá partnery pro rekonstrukci stávajících i výstavbu nových projektů. Tyto projekty patří do strategie Downstream 2022 a jejich investiční hodnota dosahuje 4,5 miliardy dolarů (cca 100 mld. Kč) do roku 2030. CzechTrade se stal vůbec prvním externím strategickým partnerem pro MOL Group v tomto projektu zvaném CAP22.

Prvním krokem CzechTradu bylo vytvoření databáze společností schopných dodávat požadované výrobky nebo služby. Z více než 150 zájemců, kteří se k projektu přihlásili, nyní probíhá výběr adekvátních partnerů a organizace osobních kontaktů nákupčích a projektových manažerů MOL se zástupci českých firem na Sourcing Day, akci organizované centrálou a budapešťskou kanceláří CzechTrade, která se bude konat v říjnu na Mezinárodním strojírenském veletrhu v Brně.

DOKÁŽEME VYUŽÍT NAŠEHO STÁLE JEŠTĚ SILNÉHO KNOW-HOW?

Na příští rok připravuje CzechTrade pro české firmy podobný program, který se týká projektu výstavby nové jaderné elektrárny Paks 2. Maďarsko je momentálně schopné zabezpečit z vlastních zdrojů zhruba 70 % svých energetických potřeb a JE Paks aktuálně zajišťuje zhruba polovinu. Druhá polovina pochází hlavně z uhlí, zemního plynu a v menším procentu z obnovitelných zdrojů. V budoucnu se ale energetický mix musí posunout k čistším zdrojům zejména s ohledem na mezinárodní kritéria související se změnou klimatu. JE Paks proto bude do budoucna hrát klíčovou roli v energetické bezpečnosti Maďarska. Podle představ vlády by mohly dodávky energie pocházet z poloviny z jaderných a z poloviny z obnovitelných zdrojů.

Podle aktuální dohody s ruským energetickým gigantom, společností Rosatom, budou maďarští dodavatelé moci zajišťovat až 40 % hodnoty projektu. Kapacity

maďarských firem jsou však omezené, čímž se otevírá prostor ke spolupráci pro české společnosti. Samotná realizace však není tak snadná, jak by se na první pohled zdálo. Proto je potřeba se seznámit s detaily a kritérii kooperace. I v této věci nabízí kancelář CzechTrade v Budapešti zájemcům informace i pomoc.

JAK UŠETŘIT NA VELETRŽNÍCH PREZENTACÍCH

Čím dál tím větší zájem jak maďarských firem a odborníků, tak českých výrobců a dodavatelů budí odborné veletrhy. Zahraniční kancelář v Budapešti již pět let přichází s možností účasti na největších maďarských veletržích prostřednictvím kolektivního stánku. V ceně účasti, která je hluboko pod ►►

Nápadům se meze nekladou

Zahraniční kancelář CzechTrade v Budapešti přišla s nápadem na novou formu prezentace, kde se pomocí mobilní kuchyně připravují pokrmy z exkluzivních surovin přímo před očima pozvaných hostů. Cílem byla nejen prezentace výrobků XO foods a rozšíření partnerské sítě, ale i vytvoření odborné platformy a networking eventů pro šéfkuchaře, nákupčí a majitele budapešťských top restaurací. Akce nazvané Nice to MEAT You se natolik povedly, že v minulém roce se na téma budapešťské akce konala prezentace i v Rakousku pod taktovkou vídeňské kanceláře CzechTrade. Letos na podzim se bude konat již čtvrté setkání Nice to MEAT You v Budapešti, kde budou prezentovat inovativní nápady s výrobky XO foods pozvaní zahraniční odborníci.

Pozvánka na veletrhy

Automotive Hungary

odborný veletrh pro automobilový průmysl

17.–19. října 2018

Hungexpo Budapešť

Plánovaná velikost stánku 20–30 m²
(podle zájmu firem)

AGROmashEXPO a Agrárgép Show

zemědělský veletrh

23.–26. ledna 2019

Hungexpo Budapešť

Plánovaná velikost stánku 20–30 m²
(podle zájmu firem)

Construma 2019

mezinárodní stavební veletrh

3.–7. dubna 2019

Hungexpo Budapešť

Plánovaná velikost stánku 90–100 m²

Industry Days 2019

mezinárodní strojírenský veletrh

14.–17. května 2019

Hungexpo Budapešť

Plánovaná velikost stánku 40–50 m²

SIRHA Budapest 2020

mezinárodní veletrh pro gastronomii,
hoteliérství a HoReCa

únor 2020

Hungexpo Budapešť

► cenou individuálního stánku, je zahrnuto vše, od pronájmu infopultu, jednacího stolu a organizování meetingů s potenciálními partnery až po veškeré občerstvení. Vše připravujeme s ohledem na požadavky jednotlivých vystavovatelů „na klíč“. I když se snažíme být inovativní a přizpůsobovat se očekáváním i trendům, současně dbáme také na jednotnou image. Někdy se na vystavovatele usměje štěstí a prodá všechny své vystavené stroje hned, jindy úspěch vyžaduje víc trpělivosti. Jednou se zde zastaví oficiální návštěva na ministerské úrovni, jindy zase stojí dlouhé fronty



na 3D simulátor, díky němuž se zájemci mohou aspoň virtuálně projet ve sportovní škodovce na brněnském okruhu. Konkrétní kontrakty však nakonec přijdou vždycky.

OD SVÁŘECÍ TECHNIKY PO KREMATORIUM DOMÁCÍCH MAZLÍČKŮ

Kromě veletrhů roste zájem o individuální zakázky, které se pohybují ve velice širokém spektru: od svářecí techniky přes výrobky zdravé výživy po zvláštnosti jako krematorium domácích mazlíčků. České firmy využívají možnosti organizace odborných prezentací v prostorách českého velvyslanectví v Budapešti, které je vybaveno pro nejruznější akce, od seminářů v kinosále s kapacitou 80 osob po tiskové konference a elegantní partner meetingy ve Velkém sále.

V posledních letech tam CzechTrade zajišťoval tiskové konference pro BVV – Veletrhy Brno, prezentaci pro Pivovar Kácov – Hubertus, výrobce křišťálu a bižuterie Preciosa, výrobce technologie pro opravu asfaltových povrchů Moram CZ nebo třeba prezentaci IT řešení pro management lidských zdrojů Cut-e. Jednou z nejúspěšnějších je spolupráce s firmou XO foods, nabízející prémiové

maso a suroviny pro fine dining restaurace a cateringové společnosti, která rozjela své aktivity v Maďarsku ve velkém před třemi lety.

Zahraniční kancelář v Budapešti také dlouhodobě spolupracuje s firmami, jako jsou EP Holding, která v Maďarsku vyvíjí aktivity v oblasti energetiky, se společností Photon Energy NV v oblasti obnovitelných zdrojů nebo se společností ITW Stokvis Promi, která je dodavatelem pro automobilový průmysl. V polovině září CzechTrade plánuje v rámci organizace setkání starostů partnerských měst a obcí Česka a Maďarska i prezentace hned několika společností, jež nabízejí tzv. smart city řešení pro samosprávy. Konferenci organizuje agentura CzechTrade společně s Velvyslanectvím České republiky v Budapešti a za pomoci Velvyslanectví Maďarska v Praze. ■

TEXT: TIBOR BIAL

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV CZECHTRADE



Tibor Bial je ředitelem zahraniční kanceláře CzechTrade v Budapešti

MAĎARSKÉ PERSPEKTIVNÍ OBORY



AUTOMOBILOVÝ PRŮMYSL

Vlajková loď maďarské ekonomiky táhne její růst. Pokrývá 30 % průmyslové produkce a hraje důležitou roli v investicích. V roce 2017 dosáhlo odvětví rekordního výkonu 8 tisíc miliard forintů (24,7 miliardy eur). V Maďarsku jsou přítomny čtyři prestižní značky – Mercedes, Audi, Suzuki, Opel, na něž se váže rozsáhlá dodavatelská síť. Přes 40 ze 100 top světových dodavatelů Tier 1 působí na zdejším trhu. Obor zaměstnává přes 160 tisíc osob a disponuje potenciálem dalšího růstu. Maďarsko je i nadále konkurenceschopným investičním cílem v regionu a vláda usilovně pracuje na tom, aby bylo lákavé pro inovativní technologie s vysokou přídavnou hodnotou. K tomu přispívá například nejnižší korporátní daň v EU (9 %) nebo třeba daňové úlevy na R&D. V letošním roce stojí za zmínku například zahájení výstavby nové výrobní jednotky koncernu Mercedes v Kecskemétu v hodnotě přesahující miliardu eur, která bude ukázkou vyspělé digitalizace a automatizace a zároveň dbá o dobré pracovní podmínky. Koncem července rozjelo modulární výrobu motorů na elektrický pohon Audi v Győru, a stává se tak jedním z center pro Audi AG ve výrobě elektromotorů.

Horkou novinkou je zpráva, že BMW postaví novou výrobní jednotku v Debrecínu. Investice má hodnotu víc než miliardu eur a vytvoří víc než tisíc nových pracovních míst. Ročně se bude vyrábět 150 tisíc vozů. Výstavba začne příští rok na 400hektarovém území vedle města. Nová továrna v Debrecínu bude sedmnáctá evropská výrobní jednotka.



STAVEBNICTVÍ

Po těžkém krizovém období se od roku 2014 maďarské stavebnictví dostává do lepší kondice, patrně zejména v posledních dvou letech. Loni byl růst o 30 % vyšší oproti roku 2016 a letos se očekává vzestup o dalších 10 % oproti rekordnímu roku 2017. Ročně zaniká čím dál tím méně společností, růst oboru indikuje celkové posilování ekonomiky.

Trendy ukazují, že se novým motorem stavebnictví stala výstavba bytů. Tomuto odvětví stát od roku 2016 nabízí dva druhy významných podpor: snížení DPH stavebních materiálů na 5 % a sociální program CSOK s nevratnou podporou při koupi nového bytu pro rodiny s jedním až třemi dětmi. Do konce roku 2017 se postavilo až 30 tisíc nových bytů, z toho 10 tisíc se státní podporou. Nadále pokračuje panelový program a rozsáhlý projekt rekonstrukce a renovace institucí ve vlastnictví státu, měst a obcí v rámci celkového rozvoje infrastruktury.

V maďarském stavebním průmyslu působí přes 50 tisíc firem, jež zaměstnávají více než 317 tisíc osob. Ačkoliv je stále nedostatek odborníků, počet pracujících v oboru opět roste.



AGRÁRNÍ A POTRAVINÁŘSKÝ PRŮMYSL

Zemědělství má díky mimořádně příznivým klimatickým podmínkám a kvalitní půdě historicky velice významnou roli v národní ekonomice. Z celkové plochy země, která dosahuje 9,3 milionu hektarů, je 7,4 milionu hektarů úrodná půda (z toho 1,9 milionu hektarů pokrývají lesy).

V porovnání s ostatními státy EU má zemědělství nadprůměrně silný vliv na vývoj HDP. Hrubý obrat tohoto sektoru, v němž pracuje přes 440 tisíc osob, dosáhl v roce 2015 částky 8,4 miliardy eur, což je o něco víc než 3,8 % HDP.

Léta 2016 až 2018 lze označit za období mohutných investic. Jsou vypsaný všechny dostupné tendry na podpory, které pokryjí takřka všechny obory zemědělství. Analytici počítají s pokračováním boomeru jak v zemědělství, tak v potravinářském průmyslu. Potenciál k růstu a rozvoji se skrývá ve všech zemědělských segmentech. Největší nevyužití síly se nacházejí v oblasti chovu zvířat, který představuje více než třetinu obrátu sektoru (33 %).

Vláda si vytyčila ambiciózní cíl zvýšit zemědělský export z 8 miliard na 10 miliard eur do roku 2020.



MAĎARSKEM OD SOCHY K SOŠE

Všechny vesnice a města, kterými jsme na našem tři tisíce kilometrů dlouhém putování projeli a prošli, mají svou upravenou štábní kulturu. Kromě toho, že se mnohé z nich pyšní pamětihodnostmi, nepostrádají určitou dávku originality a vtipu. Mám na mysli především zdejší bronzové sochy, které vás překvapí i na návsi malého městečka. A nepředstavujte si je jako nedostupné skulptury slavných velikanů na vysokánských podstavcích. Jsou rozmístěné přímo „mezi vámi“ na dlažbě ulic a náměstí, sedí na kašnách, schodech či lavičkách a prostě sem úplně přirozeně patří. A tak se tu na procházce můžete potkat s bronzovou holčičkou a chlapečkem s tříkolkou, mužem ve člunu, rybářem, kterého sleduje mlsný kocour, párem zamilovaných, oslíkem táhnoucím káru s dřímajícím vozkou, diskutujícími sousedy opřenými o jízdní kolo...

Stejně originálně, ovšem o mnoho impozantněji a ve zcela jiném duchu na nás zapůsobil velkorysý moderní památník Mohács-Sátorhely postavený na paměť tragické bitvy, která se odehrála 29. srpna 1526 na bitevním poli na vrchu Török-domb (Turecký vrch) u silnice vedoucí do Sátorhely. Historie praví, že vojsko osmanského sultána Sulejmana I. tu během necelých dvou hodin drtivě porazilo vojsko vedené tehdy dvacetiletým králem Ludvíkem

Jagellonským, jenž při útěku z bojiště utonul v říčce Csele, a uvolnil tak český a uherský trůn pro rakouské Habsburky a cestu Turkům do Evropy.

Do areálu památníku vstoupíte impozantní kovanou bránou, za níž stojí moderní návštěvnické centrum ve tvaru svatoštěpánské koruny. Ohromí vás pohled na obrovskou travnatou plochu s označením pěti objevených masových hrobů, posázenou bizarními dřevěnými skulpturami ze 70. let minulého století

zobrazujícími symbolicky padlé křesťanské i osmanské vojáky a jejich koně. Pomalu jsme si prošli celý tichý areál. Byli jsme tu úplně sami a mohli jsme naplno prožít opravdu zvláštní a ponurý pocit z toho, že se procházíme na místech, kde teklo tolik krve a kde se tvořily dějiny. Ve své pohnuté historii muselo Maďarsko pocítit zmaru projít mnohokrát a o to víc je to dnes svěbytná a hrdá země. ■

TEXT A FOTO: JANA PEŠAVOVÁ





Jana Pešavová vystudovala FEL ČVUT a již sedmnáct let pracuje v pojišťovnictví. Je nadšenou cestovatelkou a amatérskou fotografkou. Má ráda přírodu a půvab málo civilizovaných míst stejně jako zajímavé historické památky

STŘEDOVÝCHODNÍ EVROPA

V OBRAZU ANAMORFNÍCH MAP

VÍSEGRÁDSKÁ SKUPINA, KULTURNÍ A POLITICKÁ ALIANCE TVOŘENÁ ČESKOU REPUBLIKOU, SLOVENSKEM, POLSKEM A MAĎARSKEM, SPOLUPRACUJE S RAKOUSKEM A SLOVINSKEM V RÁMCI TAKZVANÉHO REGIONÁLNÍHO PARTNERSTVÍ. REGION SKLÁDAJÍCÍ SE Z TĚCHTO ŠESTI ZEMÍ SE NACHÁZÍ VE STŘEDNÍ A VÝCHODNÍ ČÁSTI STŘEDNÍ EVROPY, PROTO JEJ NAZÝVÁME STŘEDOVÝCHODNÍ EVROPOU.

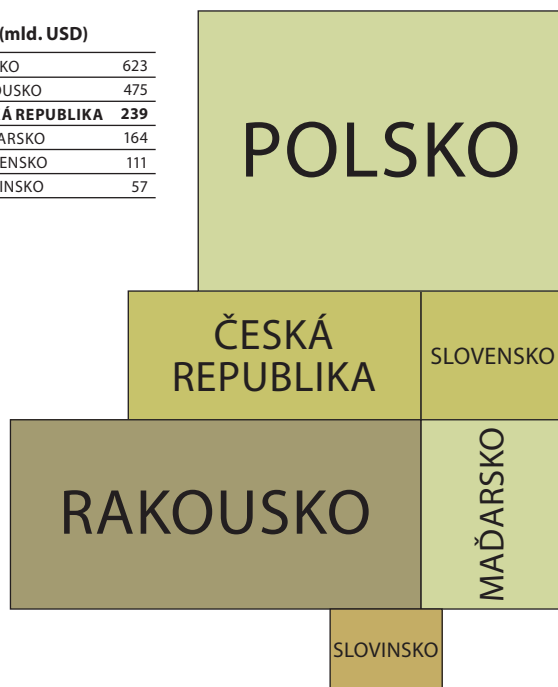
VE STŘEDOVÝCHODNÍ EVROPĚ ŽIJE 75 MILIONŮ LIDÍ, COŽ BY V ŽEBŘÍČKU ZEMÍ ZAŘADIL REGION NA 20. MÍSTO NA SVĚTĚ. V HDP BY SE VEŠEL DO PRVNÍ DESÍTKY, KDYŽ BY PŘEDSTIH L KANADU. PŘÍRŮSTKEM HDP, KTERÝ ČINÍ 3,5 %, BY REGION PŘEDČIL DRTIVOU VĚTŠINU VYSPĚLÝCH ZEMÍ. PRÁVĚ ZDE SE PROJEVUJE DOSUD NEVYUŽITÝ POTENCIÁL ZEMÍ BÝVALÉHO VÝCHODNÍHO BLOKU.

V MNOHA PRŮMYSLOVĚ VYSPĚLÝCH STÁTECH PŘEDSTAVUJÍ STROJE A DOPRAVNÍ ZAŘÍZENÍ NEJDŮLEŽITĚJŠÍ EXPORTNÍ ODVĚTVÍ. ČESKÁ REPUBLIKA, SLOVENSKO A POLSKO JSOU TYPICKÝMI PŘEDSTAVITELI TAKOVÝCH VÝVOZCŮ. PROTO JSME SE NA VEDLEJŠÍ STRANĚ ZAMĚŘILI NA VYBRANÉ KOMODITY STROJÍRENSKÉHO A AUTOMOBILOVÉHO PRŮMYSLU.

HRUBÝ DOMÁCÍ PRODUKT

HDP (mld. USD)

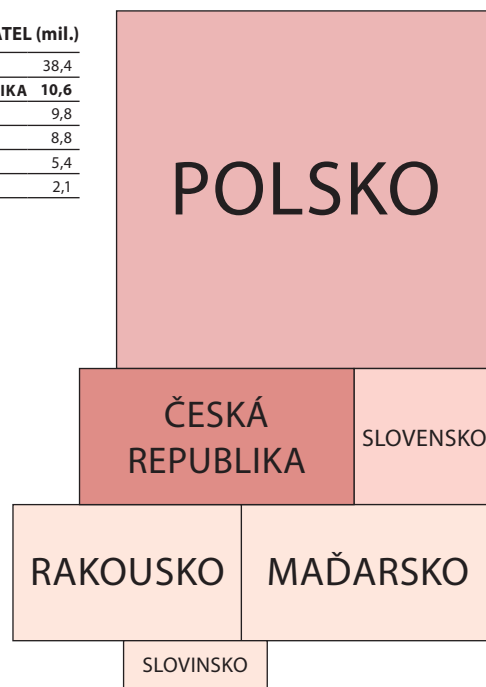
POLSKO	623
RAKOUSKO	475
ČESKÁ REPUBLIKA	239
MAĎARSKO	164
SLOVENSKO	111
SLOVINSKO	57



POČET OBYVATEL

POČET OBYVATEL (mil.)

POLSKO	38,4
ČESKÁ REPUBLIKA	10,6
MAĎARSKO	9,8
RAKOUSKO	8,8
SLOVENSKO	5,4
SLOVINSKO	2,1



LEGENDA

□ 4 mm² odpovídají 1,4 mld. USD

HDP/obv. (v tis. USD)

Zdroj dat: Wikipedia Infografika: ©ANTECOM

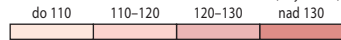


LEGENDA

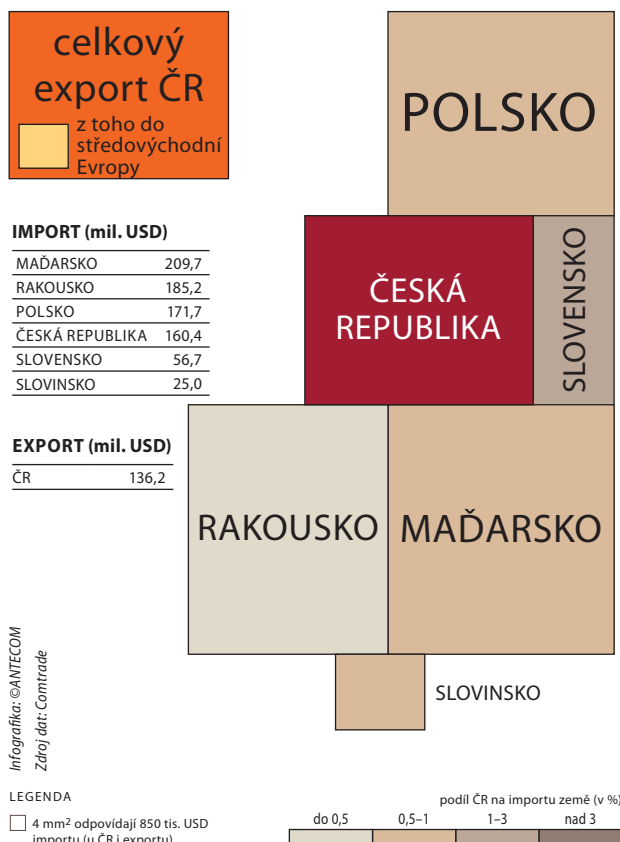
□ 4 mm² odpovídají 65 tis. obyvatel

hustota zalidnění (obv./km²)

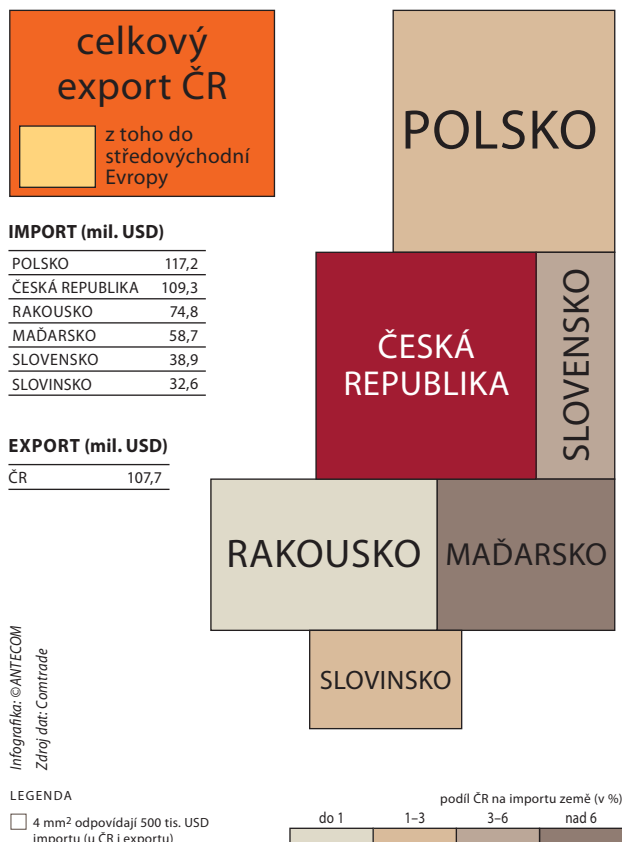
Zdroj dat: Wikipedia Infografika: ©ANTECOM



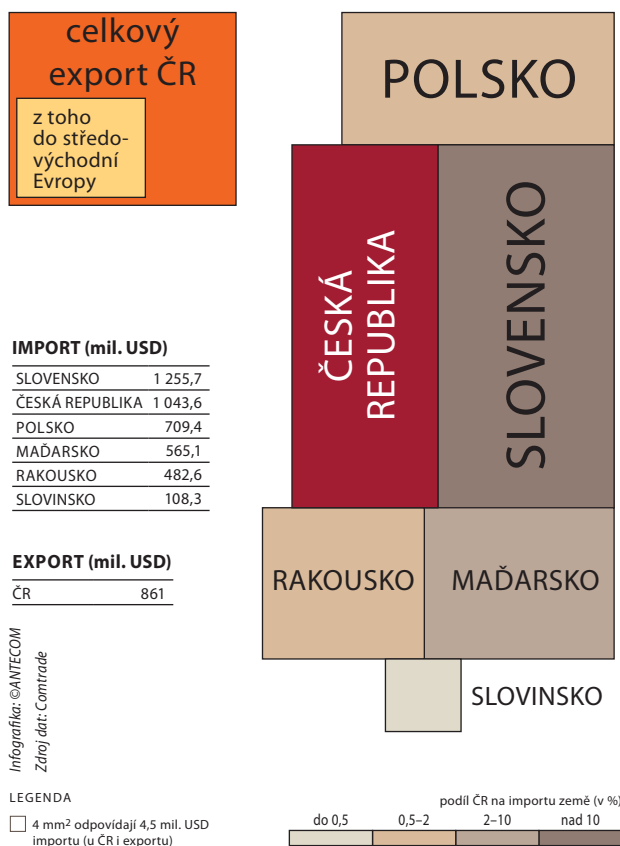
IMPORT OZUBENÝCH SOUKOLÍ A OZUBENÝCH PŘEVODŮ



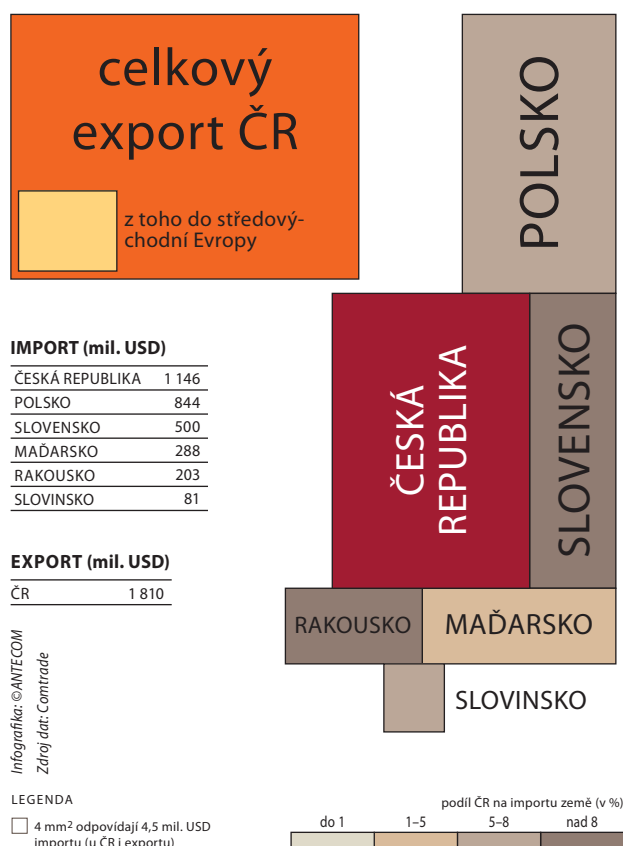
IMPORT SOUSTRUHŮ PRO OBRÁBĚNÍ KOVŮ



IMPORT PŘEVODOVEK A PŘEVODOVÝCH SKŘÍŇÍ



IMPORT BRZD A SERVOBRZD



ČESKÉ START-UPY BODOVALY V SINGAPURU

NABÍDLY UNIKÁTNÍ ŘEŠENÍ A ZÍSKALY PRVNÍ INVESTICE

INICIATIVA CZECHMATCH AGENTURY CZECHINVEST UMOŽŇUJE ČESKÝM START-UPŮM SETKÁVAT SE S MOŽNÝMI INVESTORY, OBCHODNÍMI PARTNERY A ODBORNOU VEŘEJNOSTÍ. START-UPY TAK MOHOU PREZENTOVAT SVÉ PROJEKTY A SJEDNÁVAT SI SCHŮZKY S PARTNERY, DODAVATELI ČI ZÁKAZNÍKY PŘÍMO NA TRZÍCH, NA KTERÉ CHTĚJÍ VSTOUPIT. VEDLE NETWORKINGU JSOU V RÁMCÍ TĚCHTO AKCÍ ZAJIŠTĚNY I ODBORNÉ WORKSHOPY A MENTORING. PRVNÍ SETKÁNÍ PĚTI ČESKÝCH START-UPŮ SE USKUTEČNILO V ČERVNU V SINGAPURU A DALŠÍ JSOU NAPLÁNOVÁNA JEŠTĚ LETOS NA PODZIM DO NEW YORKU A LONDÝNA.

Třem představitelům start-upů, kteří se zúčastnili singapurského setkání, jsme položili tyto otázky:

- 1** Jak hodnotíte program CzechMatch, v čem pro vás spočívá jeho největší přínos?
- 2** Představte čtenářům TRADE NEWS blíž svůj projekt/produkt. V čem je podle vás jeho přidaná hodnota?



PETR HELLER, GENERÁLNÍ ŘEDITEL, RETAILYS.COM

1 Ve fázi start-upu se každá firma snaží co nejrychleji získat investory a vykazovat nadprůměrný růst. Náš projekt budujeme od začátku jako globální, takže možnost prezentace před zahraničními investory byla důležitá nejen pro získání investice, ale k setkání se vázala i značná publicita, s jejíž pomocí CzechInvest celou akci podporuje. I ta určitě pomohla během naší roadshow, kdy jsme projekt investorům představovali a nakonec investici ve výši 8 750 000 korun skutečně získali. V rámci doprovodného programu v Singapuru jsme navíc náš projekt mohli prezentovat i na půdě prestižní National University of Singapore či partnerům na konzulárním zastoupení. Pro každou firmu, která to s globální expanzí myslí vážně, je tedy CzechMatch skvělá příležitost, jež cestu k tomuto cíli může usnadnit.

2 Náš systém Retailys (www.retailys.cz) dokáže doslova násobit obrat našich klientů tím, že umožňuje jejich zboží prodávat na různých on-line prodejních kanálech. Díky Retailysu mohou firmy provozovat prakticky neomezený počet e-shopů po celém světě, každý v jiném jazyce, s rozdílnými platebními metodami atd., dále mohou svoje zboží prodávat přes globální tržiště typu Amazon či eBay či položky automaticky prezentovat na sociálních sítích. Všechny tyto prodejní kanály a z nich získané objednávky jsou v Retailysu spravovány z jednoho administračního prostředí, což firmám výrazně šetří čas při správě on-line aktivit a umožňuje zvyšovat objem prodeje zboží, a tedy i tržeb. Celý systém je navíc v cloudu, průběžně aktualizovaný, firmy tak vždy využívají pouze jeho aktuální verzi.



JIŘÍ VOŘÍŠEK, ŘEDITEL MARKETINGU, HYBRID COMPANY

1 Program CzechMatch hodnotím vyloženě pozitivně. Umožnil nám získat reálnou zkušenost s odlišným technologicko-mediálním prostředím než tím evropským. Zcela zásadní pro nás byla inspirace načerpaná od lokálních partnerů a zákazníků, pochopení jejich strategického směřování a inovativního uvažování. Jako majitele etablovaného start-upu s funkčním produktem nás to ještě víc nakoplo. Chystáme brzký návrat do Asie.

2 Náš projekt nejspíš znáte jako „červené tlačítko“, které vidíte na televizních obrazovkách, pokud máte TV připojenou k internetu, a nápadně vám připomíná teletext. Vyvíjíme vlastní systém Hybrid Ads, který přesně distribuuje internetový obsah na vaše obrazovky. Náš produkt běží na takřka všech stanicích v ČR. Jsme i na dalších trzích – na Slovensku, v Rumunsku atd. Unikátní jsme jak technologickou vyspělostí, neboť úspěšně konkurujeme gigantům jako RTL či Pro 7, tak zejména naší filozofií, kdy se našim zákazníkům snažíme peníze přinášet, a ne je z nich vysávat. Naší ambicí je doručit naprosto personalizované a kontextové sdělení, zejména reklamy, tak aby nebylo vnímáno jako otravné. Samotné nás totiž nebaví sledování reklam na prací prážky.



ALEŠ BLÁHA, OBCHODNÍ ŘEDITEL, CHECKTERRA

1 Program CzechMatch byl pro nás ideální příležitostí nahlédnout do startupové scény v jihovýchodní Asii. Měli jsme za sebou již návštěvy San Franciska i přímo Silicon Valley a rovněž jsme navázali pár kontaktů s investory z ČR, ale poznat investorské a byznysové prostředí v Singapuru nás samozřejmě lákalo. Mentoring pod záštitou tamějšího partnera CzechInvestu byl pro nás velkým přínosem, a byť to zní jako klišé, opravdu nám v mnoha směrech otevřel oči. V Singapuru jsme absolvovali také několik slibných obchodních schůzek, z nichž vyplynuly i zajímavé poptávky. Aktuálně jsme v jednání o další spolupráci s tamějším dopravním podnikem.

2 Naše produkty CheckPhoto a CheckGIS pomáhají našim klientům dělat snazší rozhodnutí. Typickým klientem je investor, bankéř nebo projektový manažer. Vlastně každý, kdo financuje či řídí jakýkoliv stavební projekt a potřebuje mít názorný přehled o vývoji stavby, kontrolovat náklady (kubatury, betonáž apod.), mít pod kontrolou časové hledisko (deadline) a v neposlední řadě mít přehled o transparentnosti utrácených peněz. Pomocí dronů, respektive kamer na jeřábu, monitorujeme vývoj stavby v čase a výstupy

(detailní ortofotomapu, 3D model, výpočty kubatur, porovnání aktuálního stavu stavby s projektem apod.) následně zobrazujeme v našem softwaru nazvaném CheckGIS. Jedná se o unikátní a velmi jednoduchou webovou prohlížečku, kterou zvládne ovládat úplně každý, od techniků na stavbě přes střední a vyšší management až po generálního ředitele. Největším přínosem naší služby je, že umožňuje rychlé a snadné rozhodování i neoborníkům. Dost často se stává, že decision makeři nejsou stavaři ani projektanti a je pro ně náročné orientovat se ve stavebních výkresech a řídit podle nich svá rozhodnutí. Když ale stavbu vidí na počítači ve 3D modelu, sami si mohou pouze pomocí myši změřit vzdálenosti, plochu, sklon, kubaturu apod., což usnadňuje a urychluje jejich rozhodování, a navíc jsou pak ve svých rozhodnutích mnohem sebevědomější.



Jiří Gistr:

BEZ NEUSTÁLÝCH INOVACÍ BYCHOM NIC Z TOHO, CO SE NÁM PODAŘILO, NEDOKÁZALI

„JSME STROJAŘI A OCEL MÁME POD KŮŽÍ, ALE SRDCE NA TOM PRAVÉM MÍSTĚ.“ TO JSOU SLOVA MAJITELE RYZE ČESKÉ SPOLEČNOSTI AVEX STEEL PRODUCTS JIŘÍHO GISTRA, KTERÁ NÁS ZA NÍM PŘIVEDLA DO OTROKOVIC. I JEMU SE PODAŘIL MALÝ ZÁZRAK, KDYŽ Z PŮVODNÍ OBCHODNÍ FIRMY PŘERŮSTAJÍCÍ VE VĚTŠÍ ZÁMEČNICKOU DÍLNU VYBUDOVAL STROJÍRENSKOU FIRMU, KTERÁ 98 PROCENT SVÉ PRODUKCE VYVÁŽÍ PŘEDNÍM SVĚTOVÝM AUTOMOBILKÁM A VÝROBCŮM PNEUMATIK A JE DŮLEŽITÝM ZAMĚSTNAVATELEM V REGIONU. A JIŽ DVAKRÁT PO SOBĚ TRIUMFOVALA TAKÉ V SOUTĚŽI INOVAČNÍ FIRMA ZLÍNSKÉHO KRAJE.

„Pokud si chceme udržet pozici lídra a ustát neustálý tlak reálné konkurence i našich plagiátorů, nesmíme usnout na vavřínech. Snažíme se být stále efektivnější v tom, co nás živí, tedy ve výrobě skladovacích systémů a palet, což se neobejde bez neustálých inovací,“ zdůrazňuje Jiří Gistr, když nás provází výrobou a skladovacími prostory, do nichž se vejdu až stovky tun materiálu.

Jen v uplynulých dvou letech společnost investovala více než 4,2 milionu eur do technologií a zlepšení výrobního



Ing. Jiří Gistr,
majitel společnosti
Avex Steel Products

i pracovního prostředí. Tzv. Průmysl 4.0 jí tedy nejenže není cizí, ale naopak se snaží předávat své zkušenosti i ostatním firmám, které o to projeví zájem. Dodejme, že Avex Steel Products je v pokročilé fázi zavedení systému řízení zvaného kaizen.

„V nedávném čase se nám podařilo vyvinout nové sofistikované skladové systémy, například ‚chytré‘ palety či novou řadu konfigurovatelných palet Neo, ale i chytré konstrukce pro fotovoltaické elektrárny, které jsou určeny do podnebně i terénně náročných oblastí. Naším krédem je nabízet inovativní, kvalitní a efektivní řešení s přidanou hodnotou za přijatelné ceny,“ dodává majitel úspěšné firmy, v jejímž portfoliu je na dva tisíce výrobků a její celková produkce naplní týdně několik kamionů, které míří k známým světovým značkám jako Michelin, Bridgestone, GoodYear, Nokian a Continental. „Udržet si přízeň takových světových gigantů je pro nás prestiž a hlavní priorita,“ dodává.

OD ROBOTIZACE K DIGITALIZACI

„Automatizací, robotizací a digitalizací výroby a procesů se zabýváme už od roku 2013. Začali jsme implementací jednoduchých svařovacích robotů, digitalizací výrobních procesů a pokračujeme v implementaci náročných celorobotických linek. Digitalizaci ale

vnímáme jako tu těžší, nicméně nejefektivnější část změn. Bez ní by robotizace a automatizace byla jen pouhou polovinou úspěchu. Zasiťovali jsme celou výrobu, odstranili papírovou formu výkresové dokumentace a nahradili ji zcela aktuálními elektronickými podklady v čase na iPadech. Sklady fungují jako jeden velký on-line systém, který nám usnadnil a zefektivnil denní rutinu v rámci interní logistiky,“ vysvětluje Jiří Gistr, který je v této problematice zjevně jako ryba ve vodě.

„Současně se snažíme i našim zákazníkům nabízet novodobá řešení. Od optimalizace a digitalizace skladů až po již zmíněné chytré produkty, v našem případě kovové skladové a přepravní systémy, které jsou očištěny, provázány se skladovou aplikací či interním ERP systémem. Zákazníkům to přináší efektivnější řízení skladů a procesů v nich, lidských kapacit, a to vše dokonce s přehledem do velmi jednoduché a rychlé interní inventarizace.“

Kromě toho vedení firmy záleží i na životním a pracovním prostředí. Například ke snížení prašnosti ve výrobních halách využívají jako sekundární odlučovač odpadní vody. „Taková řešení nám přinášejí nejen zdravější pracovní prostředí, a tím i zaměstnance, ale také méně znatelnou ekologickou stopu pro společnost. Všechna tato řešení nám právě proto v loňském roce vynesla

Avex Steel Products s.r.o.

Česká strojírenská společnost, která je pojmem ve světě vývoje, výroby, prodeje a pronájmu ocelových skladových a přepravních systémů. Její export činí 98% objemu výroby a její produkty jsou pro logistiku mnoha firem nepostradatelné. Mezi největší zákazníky patří světové automobilky i největší výrobci pneumatik jako například Michelin, Bridgestone, GoodYear, Nokian i Continental. Zaměstnává na 140 pracovníků a její obrát činil v loňském roce více než 520 milionů korun.

vysoké hodnocení v oblasti společenské odpovědnosti. Patříme mezi elitu TOP 5% hodnocených firem světa ve svém oboru. Ale všechna ocenění chápeme hlavně jako závazek,“ končí své povídání Jiří Gistr a připomíná krédo firmy: „Neustálé zlepšování je naše cesta.“ ■

TEXT: ZUZANA JANIČKOVÁ

FOTO: ARCHIV AVEX STEEL PRODUCTS



Jan Slovák:

RODINNÉ FIRMY JSOU ZÁRUKOU ROZVOJE REGIONU

OPRAVDU JE ČESKÁ REPUBLIKA JEN MONTOVNOU, JAK OBČAS SLYŠÍME? K TOMU, ŽE JE TAKOVÉ ZOBECNĚNÍ ZAVÁDĚJÍCÍ, JSME DOSPĚLI S OBCHODNÍM ŘEDITelem LANŠKROUNSKÉ RODINNÉ FIRMY S VLASTNÍMI HIGH-TECH PRODUKTY JANEM SLOVÁKEM.



Jan Slovák, obchodní ředitel společnosti Komfi

Podle národnostní struktury zákazníků jste přímo učebnicovým příkladem inovativního exportéra vlastních výrobků s vysokou přidanou hodnotou s rozsáhlým teritoriálním pokrytím. Kam dlouhodobě prodáváte nejvíc?

Zejména na trhy západních a severních členů EU, do USA a Japonska. V poslední době jsme například zaznamenali velký úspěch na veletrhu IGAS (International Graphic Arts Show), největším svého druhu v Japonsku, s novou generací laminátorů řady Amiga. Jsou do té míry vybaveny chytrými funkcemi a možností opčního vybavení, že je na rozdíl od našich laminátorů Delta dokáže obsluhovat i nezaškolený operátor. Jejich charakteristikou je menší výkon, ale větší variabilita. Hodí se do digitálních provozů

a pro copy centra. U obou typů výrobků – Delta a Amiga – jde o vysoce kvalitní, sofistikované, ale ideově odlišné stroje.

OKOUZLENÍ JAPONCI

Jaká byla cesta z Lanškrouna na supernárodní japonský trh?

Trochu svízelná, i když asi zbytečně. Dlouhodobě jsme tam celkem úspěšně dodávali zejména model Delta, který tam měl dobré jméno, avšak před lety jsme tam prodali prototypový stroj jiného typu. Japonci o něj velmi stáli, ale my jsme podcenili s tím spojená rizika. Nefungoval sice špatně, ale některé funkce, které se vyladí až během sériové výroby, nebyly ještě perfektní. Po určitém rozčarování od nás Japonci další čtyři

roky žádný stroj stejného typu nevzali. Jejich nedůvěra k tomuto modelu se zlomila až nedávno. Kromě Japonska se nám zadařilo třeba i v Thajsku, kde jsme na konci loňského roku nainstalovali laminátor Sagitta 76 s horkým nožem, první stroj svého druhu v jihovýchodní Asii. A na spadnutí jsou další realizace. Slibně se nám rozvíjejí také prodeje v Číně. Na těchto trzích jsme využili bohatých kontaktů a zkušeností našeho bývalého dealera a v současné době vedoucího zastoupení Komfi ve Vídni. Takže kromě přímých prodejů v Rakousku pokrývá i Asii mimo Japonska.

Jací jsou Japonci zákazníci?

Mentalitu a způsob vnímání techniky mají od nás hodně odlišné. Češi si dokáží pomoci improvizací, kdežto Japonci jsou ve všem pünktlich. Pošlete jednoduchý dotaz a oni na něj zareagují smrtící otázkou: proč se ptáte, jak jste to myslel, co všechno máte na mysli apod. Japonec potřebuje mít všechno formulované přesně, jasně, srozumitelně, a tím se striktně řídí.

Stroje vybavené pokročilými softwarovými funkcemi budou zřejmě patřit k těm nejnákladnějším, je to tak?

To je pravda, ale pořád platí, že vyšší cena našich produktů souvisí spíše s kvalitou konstrukce a výroby. Také proto jsme se rozhodli je prodávat jiným způsobem než je v našem odvětví běžné. Nově nabízíme našim zákazníkům využití click-charge systému, který je běžný u prodeje digitálních tiskových strojů. Spočívá



v tom, že zákazník zaplatí za stroj menší pořizovací cenu, ale s prodejcem podepisuje smlouvu, podle které po určitý čas platí malou částku za každý arch, který projde strojem. Stroj musí být připojen k internetu a prodávající si na dálku odečte, kolik archů strojem prošlo a kolik

tedy má fakturovat. Obvykle je součástí smlouvy také dodávka spotřebního materiálu a servis. To vše je zahrnuto v ceně za jeden arch. Naši dealeri tedy prodávají zákazníkům stroj a softwarový balíček Komfi a rovněž mají ve své kompetenci dodávky lamina, spotřebního materiálu a podobně, na nichž si dokáží vygenerovat další zisk.

a výrobě jednoúčelových strojů a vývoji a sériové výrobě strojů pro polygrafický průmysl. A zároveň i v tomto oboru se snažíme nabízet různé produkty tak, aby byl záběr co nejširší. Neomezujeme se jen na laminovací stroje. Například Spotmatic, náš stroj na parciální lakování a speciální efekty, sklídil na japonském veletrhu obrovský úspěch jak u zákazníků, tak u dealerů.



KOMFI spol. s r.o

Společnost založil v Lanškrouně v roce 1992 Ing. Karel Matějček. V polovině devadesátých let se zaměřila na vývoj a výrobu vlastních strojů pro polygrafický průmysl, jednoúčelové stroje a od roku 2003 i na požární techniku. Vyvíjí rovněž linky využívající technologie digitálního tisku. Ve firmě pracuje celá rodina. Zakladatel, vlastník a generální ředitel společnosti se věnuje vývoji a výzkumu, jeho manželka účetnictví a administrativě, syn Petr se specializuje na oblast softwaru a elektrotechniky, dcera Jana Slováková se zabývá marketingem a její muž Jan Slovák je obchodním ředitelem. Přední světový výrobce laminovacích, lakovacích a polygrafických strojů zaměstnává kolem 200 pracovníků a vyváží na trhy celého světa. V roce 2015 zvítězil v soutěži AMSP ČR a Equa bank Rodinná firma roku.

Jak to přijímají zákazníci?

Velmi tento způsob úhrady vítají, protože se tak vyhnou vysoké vstupní investici. A dealeri jsou spokojeni také, protože mají v ruce další argument a konkurenční výhodu.

JSME TU PRO STRATEGICKY MYSLÍCÍ KLIENTY

Výrobci automotive si často stěžují, že na ně odběratelé vyvíjejí stále větší tlak ohledně ceny. Jak je to u vašich zákazníků?

Jsme producentem finálních výrobků a exportujeme převážně na vyspělé trhy, kde akceptují vyšší ceny za kvalitní technologii, protože nedisponují levnou pracovní silou. Opačnou zkušenost například máme z regionů Ruské federace, kde je cena práce naopak velmi nízká a automatizace tím pádem není tak důležitým faktorem.

Poptávka po vašich výrobcích stále roste, tak se nejspíš nemusíte bát o budoucnost firmy?

Ne bát se, ale počítat ve své strategii s hospodářskými cykly musíme stále. Proto jsme naše produktové portfolio postavili na dvou různých směrech: vývoji

Ani minulá krize nepostihla stejnou měrou celý svět a všechny obory. Teritoriálně zasáhla hlavně Ameriku a Evropu a oborově šla ve vlnách. Když nastaly horší časy v laminovacích, lakovacích a polygrafických strojích, šly investice do jednoúčelových strojů ještě nahoru. Takže stejnou měrou a ve stejné době nebyly postiženy oba obory.

V Německu nikdo nepochybuje o tom, že malé a střední podniky, tzv. mittelstand, tvoří základ jeho ekonomiky a národního bohatství. Co očekáváte od zákona o rodinné firmě, který připravuje AMSP ČR?

Nemyslím, že nám usnadní podnikání, ale význam určitě má. Mně by stačilo, kdyby fenomén rodinného podnikání a jeho role zejména v regionech byly správně vnímány a vešly do povědomí naší politické reprezentace a potažmo široké veřejnosti. V regionech vytváříme pracovní místa a generujeme zisk, který investujeme do jejich a svého rozvoje. Zároveň tu peníze utrácíme, čímž vzniká uzavřený produkční kruh, ze kterého má prospěch konkrétní region. To globální společnosti nedokáží. ■

S JANEM SLOVÁKEM SE SETKALA VĚRA VORTELOVÁ

FOTO: ARCHIV KOMFI

JAK SE PODNIKÁ NAŠEMU RODINNÉMU STŘÍBRU!

PŘEDSTAVITELŮM TŘÍ ÚSPĚŠNÝCH
 ČESKÝCH RODINNÝCH FIREM
 JSME POLOŽILI PĚTICI STEJNÝCH OTÁZEK:

- 1** Co vám pomáhá v zahraniční expanzi?
 Spolupracujete jako rodinná firma
 snadněji s tamními rodinnými firmami?
- 2** Jakou formu volíte
 při vstupu na zahraniční trh?
- 3** Jak se chráníte před
 exportními riziky?
- 4** Co vás nejvíce
 brzdí v rozvoji?
- 5** Co považujete za svůj
 největší úspěch?



LIBOR PILNÝ, OBCHODNÍ ŘEDITEL SPOLEČNOSTI KROFIAN CZ

- 1** Naopak, v expanzi do zahraničí nám pomáhají velké globální nadnárodní firmy s výrobními pobočkami všude po světě.
- 2** Náš obchod na zahraničních trzích je tvořen aktivitami z mateřské firmy a prostředníky. V blízkém budoucnu budeme zakládat vlastní pobočky.
- 3** V tuto chvíli nijak odlišně než před importními. Používáme běžné průmyslové pojištění.
- 4** Pokud má firma dobře nastavenou strategii a vizi, umí se vypořádat se všemi nástrahami běžného života společnosti. Mezi ty samozřejmě patří jak hledání vhodných zaměstnanců, tak částečně i změny v legislativě atd. V rámci zákonů a nařízení v ČR se s nimi ale tolik nepotýkáme. Naopak zahraniční, a hlavně zámořská legislativa byla pro nás velkou zkušeností, od získání pracovních povolení do USA po certifikace pro USA a Mexiko.
- 5** Největším úspěchem je firma jako taková, její růst a rozvoj. Dalších úspěchů je velmi mnoho, například získání a obhájení různých ocenění jako Czech Stability Award nebo Top Rating. Pracovně za velký úspěch považují instalování tří velkých technologií za oceánem a dalších našich technologií po celé Evropě.



LUKÁŠ NEZDAŘIL, MARKETINGOVÝ SPECIALISTA SPOLEČNOSTI TDZ TURN

- 1 Dříve jsme spolupracovali s proexportní agenturou CzechTrade, v současné době zvládáme obchodní komunikaci s partnery vlastními silami. Jedná se hlavně o síť distributorů, vlastní zastoupení formou obchodního zástupce máme pouze v Německu a Polsku, v němž spatřujeme velký zákaznický potenciál. V zahraničí spolupracujeme s partnery, ale ve většině případů se nejedná o rodinné firmy.
- 2 Na základě důkladné analýzy si nejdříve sami hledáme vhodné distributory a poté zakládáme vlastní zastoupení, která řídíme z brněnské centrály. Ta je jedinou pobočkou společnosti, v žádné zemi zatím nemáme vlastní kancelář.
- 3 Základem je vždy pro obě strany výhodná a spravedlivá smlouva. Využíváme běžných pojišťovacích nástrojů, zajišťujeme se proti kurzovým rizikům a podrobně řešíme odpovědnost za kvalitu výrobku a přepravu. Důležitá pro nás je také znalost současné situace v dané lokalitě. Dobrým příkladem může být silné postavení společnosti během krize nebo také úspěšnost v obchodních případech i přes složitější legislativní podmínky, jako je to u vývozu do Ruska.
- 4 Žádné větší bariéry mě v zásadě nenapadají. Rosteme pomalu a kontinuálně, hospodaříme transparentně a vždy dáváme na první místo to nejdůležitější. V našem případě je to zákazník a zaměstnanec.
- 5 Úspěch? To je schopnost naší, poměrně malé firmy obstát jako samostatný subjekt ve velké konkurenci nadnárodních společností a držet si dobré jméno mezi náročnými zákazníky. Sám jsem si během studia mohl vyzkoušet také práci ve větších společnostech, a tak mohu posoudit plusy a mínusy působení v korporátu a menší rodinné společnosti. Na naší firmě oceňuji méně byrokracie, větší flexibilitu a stálý, osobní kontakt vedení firmy s týmem.



FRANTIŠEK KULOVANÝ JR., ČLEN PŘEDSTAVENSTVA A ŘEDITEL SPOLEČNOSTI BAEST

- 1 V zahraniční expanzi nám pomáhají zejména pozitivní reference z předchozích projektů a současně i trvale udržovaná konkurenceschopnost a kvalita. Našimi zákazníky jsou dnes převážně firmy, které možná podobně jako my v minulosti jako rodinné začínaly, ale nyní jsou součástí větších skupin s jedním či několika vlastníky, případně i finančními investory. Se skutečně rodinnými firmami se v našem oboru nyní již příliš nesetkáváme.
- 2 Dosud realizujeme zahraniční obchod převážně z naší společnosti v ČR. Nyní začínáme vyhledávat možné nevýhradní zástupce pro oblasti, kde nám chybí přímý přístup na trh či kde jde o trhy pro nás vzdálenější na obsluhu.
- 3 Snažíme se omezovat rizika spojená s kurzovými výkyvy (přirozený hedging, případně konzervativní forwardy), prověřujeme své partnery a pojišťujeme se proti platební neschopnosti či nevůli partnerů. Dnes již mnohdy nestačí ani dobrá písemná smlouva a je nutné se zajišťovat proti mimořádným výkyvům v zákaznické schopnosti převzít a dodat.
- 4 Překvapivě (míněno ironicky) je to katastrofální nedostatek kvalifikované pracovní síly a extrémně pochroumaný trh práce předchozí vládou sociální demokracie, která na tom nese podle mého názoru lví podíl. V dobách konjunktury, kdy v celé EU rostou prakticky všechny obory, jsme mohli jako Česká republika významněji profitovat na tomto růstu, pokud by nedošlo k bezprecedentnímu omezení pracovního trhu, a to omezenou možností dočasněho importu kvalifikovaných zahraničních pracovníků a z toho vyplýjící inflační mzdovou spirálou. Nevyužili jsme potenciálu k růstu v konjunkturu a bude nám to v budoucnu chybět.
- 5 Podnikání ve strojírenské výrobě je stále větší adrenalin, ale my se držíme. Máme mnoho velmi dobrých referencí při náročných projektech, naposledy dodávky pro novou automobilku Jaguar na Slovensku (skladovací nádrže na všechny možné kapaliny), tlakové nádoby a filtry, technologie pro energetiku, ekologii, strojírenství, vodní energetiku, čerpací stanice pohonných hmot. V neposlední řadě máme dobrý tým spolupracovníků, na které je možné se spolehnout.

Jiří Kuliš:

OBCHOD TVÁŘÍ V TVÁŘ ZŮSTÁVÁ

MSV 2018: OSLAVA ČESKO-SLOVENSKÉHO PRŮMYSLU

V ROCE 100. VÝROČÍ VZNIKU ČESKOSLOVENSKA SLAVÍ BRNĚNSKÝ STROJÍRENSKÝ VELETRH 60 LET. „V HISTORII VELETRHU, ALE I V HISTORII SAMOTNÉHO VÝSTAVIŠTĚ LZE NAJÍT NĚKOLIK PARALEL SE SOUČASNOSTÍ, AŽ UŽ JE TO OTÁZKA OTEVŘENÍ AREÁLU VEŘEJNOSTI NEBO ZÁSADNÍ DILEMA, ZDA VELETRH VŮBEC POŘÁDAT,“ ZAHAJUJE NAŠE POVÍDÁNÍ GENERÁLNÍ ŘEDITEL BVV JIŘÍ KULIŠ.



Jiří Kuliš, generální ředitel BVV

Jak dalece do historie se musíme ohlédnout, abychom tyto paralely objevili?

Po roce 1948 se staly správcem výstaviště Městské lázně. V plánu bylo vytvoření městského parku a zpřístupnění prostoru veřejnosti. To samozřejmě vedlo k další devastaci už tak poničeného areálu. Do osudu veletrhů

vstoupilo také rozhodnutí ÚV KSČ o tom, že v plánované ekonomice nemají veletrhy význam a budou zrušeny. Avšak zanedlouho se ukázalo, že je potřeba podpořit export a prezentovat výsledky. Tak vznikla první Výstava československého strojírenství, kterou zastřešovaly dvě firmy: Brněnské výstaviště a Brněnské veletrhy. Jedna sídlila v Brně a druhá v Praze, což se ukázalo jako nepříliš šťastné řešení, a nakonec vznikly Brněnské veletrhy a výstavy. Mám-li se tedy vrátit k paralelám dotýkajícím se současnosti, tak v době nástupu internetu visely nad pořádáním veletrhů také otazníky. Řada firem měla tehdy pocit, že elektronika nahradí osobní setkávání.

NDR SE BÁLO KONKURENCE

Výstava československého strojírenství nebyla na svém počátku mezinárodní. Jaký byl její vývoj?

Byli jsme součástí RVHP (Rady vzájemné hospodářské pomoci) a vše se muselo schvalovat. Dokonce i to, zda u nás může vzniknout mezinárodní veletrh. Lipská veletržní správa se obávala konkurence, a tak nás NDR nepodpořilo. Až v roce 1958 byl na zasedání RVHP mezinárodní charakter veletrhu schválen a v roce 1959 se konal první Mezinárodní veletrh Brno. Byl zpočátku všeobecný, prezentovaly se tady nejrozličnější země a široké spektrum zboží, například i banány nebo pomeranče.

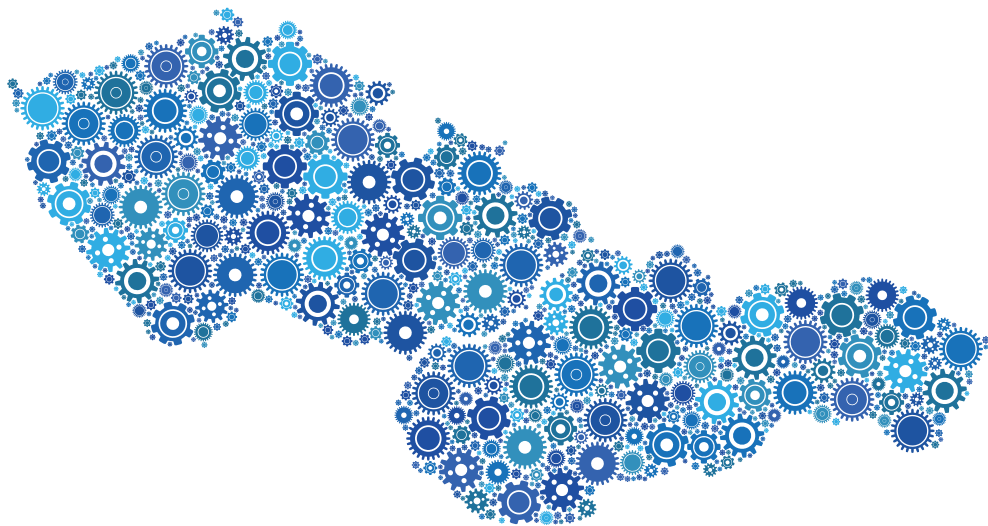
Ze všeobecného veletrhu se vydělil Mezinárodní veletrh spotřebního zboží, který se konal na jaře, a na podzim pak Mezinárodní strojírenský veletrh. A protože se nedostávalo výstavní plochy, začal se koncem šedesátých let Mezinárodní strojírenský veletrh dále podle oborů dělit. Prvním samostatným veletrhem byl Embax a pak následovala potravinářská Salima. Poté například Welding nebo Fondex.

MSV JE NEJEN STROJÍRENSKÝ, ALE PRŮMYSLOVÝ

Jak tehdejší Mezinárodní strojírenský veletrh vypadal?

Veletrh byl spíše výstavou úspěchů národního strojírenství. Vystavovaly se výrobky, například traktory nebo lokomotivy. Až začátkem devadesátých let, kdy vznikly také veletrhy Autosalon a Techagro, se stal veletrhem průmyslu. Název strojírenský veletrh není vlastně v současné době zcela výstižný, je to spíše mezinárodní průmyslový veletrh Brno, veletrh průmyslových technologií. Ale značka MSV je známá po celém světě, dokonce i v Číně, je to natolik zavedený termín, že ho nelze měnit.

Jak si vede současný MSV v porovnání s obdobnými veletrhy v jiných zemích?



Je známo, že MSV je středoevropským vydáním průmyslového veletrhu v Hannoveru, který je největší svého druhu na světě. U nás máme silný zpracovatelský průmysl, silné strojírenství, elektrotechniku a automobilový průmysl. To je důvod, proč se MSV stal skutečně fenomenálním veletrhem s vysokou účastí firem. Ty neváhají do svých expozic investovat nemalé částky. Kdo není na MSV, jako by neexistoval. Ve střední Evropě bychom podobný veletrh nenašli. Veletrh ITM v polské Poznani má spíše regionální charakter, veletrh MACH-TECH v Budapešti je poměrně malý. Vídeňský technický veletrh je přibližně jednou třetinou našeho MSV, sami Rakušané uznávají, že náš veletrh je lepší než jejich, což nás samozřejmě těší. Stavební veletrh však mají ve Vídni úžasný. V rámci středoevropského regionu je MSV pro německé, švýcarské, italské i rakouské firmy místem pro obchod se střední Evropou. Brno má výbornou geografickou polohu, není tedy problém, aby na něj všichni přijeli.

Ríká se, že se na veletrhu už neuzavírají kontrakty, jako tomu bylo dříve. Je to pravda?

Řekl bych, že se tolik nepodepisují ty velké smlouvy. Obchod se však i dnes dělá tváří v tvář, obě strany potřebují získat důvěru, osobně se setkat, zjistit, zda fungují sympatie a pověstná chemie. Není tedy pravda, že se všechno řeší přes internet, to spíše až následné kroky. Mezi firmami jsme dělali průzkum, do jaké míry by jim vyhovovalo, kdybychom veletrh zkrátili o den. Dozvěděli jsme se, že současná délka veletrhu, tedy pět dní, jim zpravidla sotva dostačuje pro všechna setkání s obchodními partnery, mají až do pátku plný program. Jednoznačně se tedy ukazuje, že osobní setkávání mají na prvním místě.

JEDINEČNÉ PROLÍNÁNÍ HISTORIE S MODERNÍ SOUČASNOSTÍ

V čem vnímáte brněnské výstaviště jako jedinečné?

Jedinečný je jeho historicko-moderní koncept, jeho specifická architektura. V areálu jsou jak moderní pavilony, tak i historické. Původní architektonický koncept výstaviště je z roku 1928 a je památkově chráněn. To představuje výhody i nevýhody, v rozvoji nás to však nijak zásadně nebrzdí. Nyní jsme rozlohou hrubé výstavní plochy na 40. místě na světě a na 28. místě v Evropě. Brněnské výstaviště je podobně velké jako výstaviště ve Veroně, Essenu, Bruselu nebo Moskvě.

Mně osobně se líbí například výstaviště ve Vídni, kde jsou v jedné jeho části výstavní haly a v druhé části kongresové prostory, uprostřed je ulice. Lze zde pořádat akce i pro 20 tisíc lidí.

U nás dokážeme udělat kongres pro 3500 lidí. V jednom okamžiku může být na našem výstavišti 50 až 60 tisíc návštěvníků. To se však neděje příliš často. Když tady byl koncert Rolling Stones, bylo zde 35 tisíc lidí, na veletrhu Techagro okolo 37 tisíc. Návštěvníci takových velkých akcí ocení především rychlé parkování. Z hlediska infrastruktury má areál dobrou obslužnost a napojení na dálnici. V letošním roce byl největší akcí Majáles a to tady bylo 45 tisíc lidí.

MSV JE ČESKOSLOVENSKÝ

Partnerskou zemí letošního MSV je Slovensko. Jak se to na něm projeví?

Mezinárodní strojírenský veletrh je v podstatě československý a to, že je

Slovensko letos partnerskou zemí, má svou logiku. Mnoho slovenských firem nejedí na žádný jiný veletrh, pouze k nám. Jako vystavovatelé i jako návštěvníci. Letošní sněm Svazu průmyslu bude společný se slovenskými svazy, máme řadu společných témat. Přijede slovenský premiér a slovenský ekonomický ministr. Slovensko bude mít samozřejmě oficiální expozici, kde se bude prezentovat okolo stovky slovenských firem.

Připravujeme také unikátní výstavu 100ries, která návštěvníkům MSV nabídne 100 příběhů československých průmyslových legend uplynulého století, od roku 1918 do současnosti. Půjde o příběhy značek z Česka a Slovenska, respektive Made in Czechoslovakia. Budou zde slavné značky, jako je Škoda nebo Zetor. Celý týden se také bude tvořit replika sochy Tomáše Garrigua Masaryka od Otakara Španiela, kdy spojí síly roboti a lidé. Socha byla na brněnském výstavišti vystavena v roce 1928 a je považována za ztracenou.

Během veletrhu chceme věnovat zvláštní pozornost firmám, které se ho zúčastnily skutečně šedesátkrát, jako například Šmeral, Žďas, Siemens nebo Vítkovice. Připomeneme také exponáty, které byly oceněny zlatou medailí.

Na co se nejvíce těšíte vy osobně?

Osobně se těším, až úspěšně absolvujeme zahajovací den veletrhu. Ten je velmi náročný, rozplánovaný po minutách. Jsem velmi rád, že jsme se pro letošek s Ministerstvem zahraničí ČR dohodli, že v rámci projektu ekonomické diplomacie podpoří incomingové novinařské mise, a to nejen ze sousedních zemí, ale i z Číny. Je to úplně poprvé, kdy se takovou akci podařilo připravit. Novináři zde budou mít odborný program, který zajistí nejrozličnější asociace. Brno je hezké město a MSV je ideální příležitostí, jak vidět mnoho českých firem „pod jednou střechou“. Těším se také na expozice lídrů z oblasti digitalizace průmyslu. Ty jsme se snažili letos podpořit. ■

S JIŘÍM KULÍŠEM HOVOŘILA VLASTA PISKAČOVÁ
FOTO: ARCHIV BVV A SHUTTERSTOCK

rohlik
.CZ

Postaráme se o nákupy do vaší firmy



Sushi, saláty a hotová jídla
do 90 minut u vás.



Čerstvé pečivo a ovoce
na jednání.



Platit můžete na fakturu.

Více info na www.rohlik.cz/dokanclu



 volejte zdarma

800 100 210

www.ocp.cz


OČNÍ CENTRUM PRAHA

Již 15 let Vás vracíme
do jasného světa.
Více než 50 000
úspěšných operací
šedého zákalu.

OPERACE ŠEDÉHO ZÁKALU PLNĚ HRAZENA
VŠEMI ZDRAVOTNÍMI POJIŠŤOVNAMI

Oční centrum Praha, a.s., Lighthouse Tower, Jankovcova 1569/2c, Praha 7 - Holešovice
tel.: +420 220 807 757, mobil: 420 603 289 736, e-mail: recepcie@ocp.cz

GERARD® TOSKÁNA



GERARD® VILA



GERARD® DIAMANT



GERARD® BŘIDLICE



GERARD® CLASSIC



GERARD® ŠINDEL



www.strechy-gerard.cz

STŘEŠNÍ KRYTINA
GERARD®



STŘEŠNÍ KRYTINA S PŘÍRODNÍM
KAMENNÝM POSYPEM



UŽ 25 LET V ČESKÉ REPUBLICE

 **GERARD**
STŘECHY NA CELÝ ŽIVOT

OKAMŽITÉ PLATBY NEJSOU VZDÁLENOU HUDBOU BUDOUCNOSTI



Naše společnost byla založena v roce 2013 a od té doby se dynamicky vyvíjí. Od počátku ale máme jasnou vizi – poskytovat profesionální služby v oblasti audiovizuální techniky a prostorové akustiky. Stejně tak jako dodržujeme termíny a rozpočty projektů pro naše klienty podle toho, jak je naceníme a naplánujeme, tak považujeme za samozřejmost, že hradíme naše závazky vůči dodavatelům i zaměstnancům včas. Někdy ale nastanou i situace, kdy potřebujeme zaplatit na poslední chvíli. Nabízí Komerční banka nějakou možnost zaplatit ještě v den zadání příkazu?

Ing. Petr Vlček, ředitel společnosti AVT Group a.s.



ODPOVÍDÁ BRONISLAV ČÍŽ, VEDOUcí PLATEBNÍCH PRODUKTŮ KB

Ještě donedávna platilo, že záleželo na tom, kam potřebujete peníze převést. Platby v rámci Komerční banky dokážeme připsat příjemci během pár vteřin od rána až do 20.30, a byť se to moc neví, tak i během víkendu. Samozřejmě za předpokladu, že jste platbu poslali na správné a existující číslo účtu příjemce a že na účtu máte dostatek peněžních prostředků...

PENÍZE NA ÚČTU V JINÉ BANCE UŽ V DEN ZADÁNÍ PLATBY

Od poloviny srpna jsme zrychlili odesílání korunových plateb do ostatních tuzemských bank! Pokud obdržíme v pracovní den do 12.00 příkaz k úhradě,

na jehož provedení bude na účtu dostatek peněžních prostředků, platba na účet příjemce v jiné bance bude připsána ještě ten samý den, a to bez příplatku za expresní zpracování.

Benefitem pro klienty tak je, že při zadávání plateb během dopoledne nemusí přemýšlet o tom, do jaké banky platí.

PLATBY ZADÁVEJTE, JAK POTŘEBUJETE

Příkazy k úhradě můžete zadávat jak prostřednictvím formulářů mobilního a internetového bankovníctví, tak i importem v dávce, vždy však musí být zpracované on-line. Dále je možné příkazy zadávat i přes Expresní linku KB anebo papírovým příkazem na pobočce.

AKTUÁLNÍ VYUŽITÍ EXPRESNÍCH PLATEB

Platby do jiných bank s požadavkem na expresní zpracování využijete, když nestihnete zadat platbu do 12.00 anebo během dopoledne nemáte na účtu dostatek peněžních prostředků.

Například když plánujete cash flow, očekáváte, že vám bude platba připsána na účet během dopoledne, ale je připsána až po poledni. Pokud potřebujete převést peníze do jiné banky ještě ten den, můžete i nadále využít expresní platby, které je možné zadat až do 14.00. Zde je to ovšem již s příplatkem za expresní zpracování. Na druhou stranu máte ale stoprocentní jistotu rychlého a garantovaného připsání platby v jiné bance týž den.

OKAMŽITÉ PLATBY – HUDBA BUDOUCNOSTI?

Od listopadu tohoto roku budeme provádět okamžité převody peněžních prostředků v rámci účtů vedených u Komerční banky v režimu 24 hodin, 7 dní v týdnu, 365 dní v roce.

Korunové platby mezi účty klientů Komerční banky vedené v českých korunách bude možné zadávat v jakoukoliv denní či noční dobu. Budou provedeny do 10 vteřin od zadání, a to i v nočních či brzkých ranních hodinách, včetně víkendů a státních svátků.

Připravujeme se také na provádění okamžitých plateb v českých korunách do jiných bank v rámci České republiky, rovněž v režimu 24 hodin, 7 dní v týdnu, 365 dní. Naším klientům je chceme nabídnout v polovině roku 2019. ■

FOTO: ARCHIV KB A SHUTTERSTOCK

Tipy:

- Zjednodušte si vyplňování příkazů v internetovém bankovníctví nahráním dokumentů s QR kódem.
- Zadávejte platby přes aplikaci Mobilní banka ve svém mobilu.
- Dokončete autorizaci příkazů zadávaných účetní v aplikaci Mobilní banka Business.
- Importujte dávku příkazů v on-line režimu, při nedostatku peněžních prostředků se platby pokoušíme zúčtovat celý den.

Miroslav Hiršl:

SPRÁVNÁ BANKA JE NĚCO JAKO RODINNÝ LÉKAŘ

„MYSLÍME SI, ŽE JSME MISTŘI IMPROVIZACE, ALE TŘEBA ČERNOHORCI NÁS STRČÍ DO KAPSY. DOKÁŽÍ HOTOVÁ KOUZLA, AVŠAK DLOUHODOBÉ PLÁNOVÁNÍ A SYSTEMATICKÝ PŘÍSTUP NENÍ ZROVNA JEJICH SILNÁ STRÁNKA. ZATO SI UMÍ UŽÍVAT ŽIVOTA DALEKO VÍC NEŽ MY. STRÁVÍ SICE V PRÁCI MÉNĚ HODIN, ALE PŘESTO JI DOKÁŽÍ ODVÉST DOBŘE, PROTOŽE VYHMÁTNOU TO PODSTATNÉ A DAJÍ TOMU PRIORITY. TO MI BYLO BĚHEM MÉHO ČTYŘLETÉHO PŮSOBNÍ V PODGORICI HODNĚ SYMPATICKÉ. KDYŽ TOTIŽ DVANÁCT LET DOJÍZDÍTE DO PRAHY Z HRADCE KRÁLOVÉ A STRÁVÍTE KAŽDÝ DEN MINIMÁLNĚ DVĚ A PŮL HODINY V AUTĚ, PAK VÁS KAŽDÁ PORADA, CO NIKAM NEVEDE, ROZLADÍ,“ ZAČÍNÁME NETRADIČNĚ NAD OBÁLKOU NAŠEHO BALKÁNSKÉHO VYDÁNÍ ROZHOVOR S MIROSLAVEM HIRŠLEM, KTERÝ SE Z POZICE GENERÁLNÍHO ŘEDITELE A ČLENA PŘEDSTAVENSTVA SOCIÉTÉ GÉNÉRALE MONTENEGRO STAL V SRPNU ČLENEM PŘEDSTAVENSTVA KOMERČNÍ BANKY ZODPOVĚDNÝM ZA DISTRIBUČNÍ SÍŤ. ZDÁ SE, ŽE DO ČELA KB PŘÍCHÁZÍ DALŠÍ ZKUŠENÝ PRAKTIK, KTERÝ BĚHEM VÍCE NEŽ DVACETI LET POZNAL BANKOVNÍ PROCESY SKUTEČNĚ SKRZ NASKRZ.

Ing. Miroslav Hiršl strávil svou pracovní kariéru v rámci skupiny Société Générale. V roce 1996 nastoupil do Komerční banky a prvních deset let působil na různých pozicích v distribuční síti KB v Hradci Králové a později v Praze jako manažer podpory prodeje pro retail. Následně přestoupil do Modré pyramidy na pozici ředitele pro obchodní synergie a v roce 2008 povýšil do představenstva Modré pyramidy se zodpovědností za prodej a marketing. V roce 2010 byl zvolen místopředsedou představenstva Modré pyramidy a tuto pozici zastával čtyři roky. V roce 2014 akceptoval nabídku Société Générale a stal se generálním ředitelem a členem představenstva Société Générale Montenegro. Od srpna je členem představenstva KB zodpovědným za distribuční síť



Minulé vydání TRADE NEWS vyšlo pod headlinem České stopy na Balkáně. Jakou stopu jste po čtyřech letech v Černé Hoře zanechal vy?

Ve všech zemích, kde Société Générale působí, přináší do bankovníctví určitý standard. A tam, kde není trh příliš vyspělý, je tento dopad značný. To byl přesně náš případ v Černé Hoře. Société Générale zde před jedenácti lety koupila jednu z místních bank – Podgoričku banku – a začala zavádět vlastní standardy a způsob práce, na jaké jsme zvyklí. V době akvizice byla banka podle velikosti úvěrového portfolia osmá na trhu. Když jsem tam přijížděl v roce 2014, byli jsme číslo tři a po dvou letech už jednička a tu jedničku jsme udrželi. Centrální banka Černé Hory nás vnímala jako banku s nejlepší kvalitou řízení, s nejlepším přístupem k bankovníctví.

Jak se vám vlastně povedlo tamní tým rozvíjet?

Balkánský manažer má sklony k autoritářství. „Abys tu mohl být manažerem, musíš být gazda,“ slýchal jsem „dobré“ rady. Tomu však osobně nefandím, a tak

jsem se i v Podgorici snažil se svým týmem nastavit přístup partnerský. Na začátku to nefungovalo, musel jsem všem vysvětlit, že od nich očekávám iniciativu, že nestačí pouze plnit příkazy... A i když skutečné bankovníctví začalo v Černé Hoře fungovat teprve před nějakými deseti lety, a neměli tedy moc šancí se to naučit, nedostatek znalostí a zkušeností vyvážili nadšením a svým přístupem. Začali růst a postupně přebírali zodpovědnost za svěřené úseky. Někdy jsem měl pocit, jako když jim právě narostla křídla.

Takže se stejným nastavením přicházíte do pražské centrály KB?

Vlastně se přímo do budovy Na Příkopě po dvanácti letech vracím. Přicházím do fungující silné banky, která má u klientů zvuk a jsem připraven podílet se prostřednictvím svého týmu na jejím dalším rozvoji. Svět se mění tak rychle, že centralizované řízení je autokratické. Nemá šanci obstát. Potřebujeme, aby každý člověk v organizaci rozuměl tomu, co se od něj očekává, a sám přicházel v hranicích své kompetence s invencí a nápady, jak to zlepšit a posunout dál.

CHCEME KLIENTŮM USNADNIT ŽIVOT

I v KB dnes probíhá spousta změn, které jsou z vašeho pohledu nejdůležitější?

V centru zájmu stále zůstává klient, na tom se nic nemění. Tomu potřebujeme dodat kvalitní, uživatelsky příjemný produkt splňující jeho očekávání. Hezky se to řekne, ale za tím je teprve ta bankovní továrna, která se to musí naučit a musí to umět také nabídnout. Když se podíváme na bankovní trh, všichni čelíme stejným výzvám. Prostředí se mění hodně rychle, všechno směřuje k digitalizaci, automatizaci, někdy k robotizaci – a firma, která na to dokáže rychle reagovat, vítězí. I naše banka chce vítězit. Víme, že musíme nabídnout dokonalý a jednoduchý produkt, protože doba, kdy klient musel spolupracovat s bankou vydržet, je dávno pryč. My chceme být jeho partnerem, chceme ho doprovázet na cestě, ať už životem, nebo podnikáním, chceme mu dobře poradit a nabídnout produkty, které mu tu cestu usnadní a zpříjemní. Banka má být rodinný lékař, který vás

dobře zná, a zkušení poradci jsou její vizitkou. Když se ještě vrátím ke svému působení v Černé Hoře, kolikrát se mi stalo, že klient nejvíce ocenil, když jsem mu nějakou investici rozmluvil. Přišel třeba za dva roky, že mi děkuje, protože u něj skutečně nastal problém. Sice jsem neudělal obchod, ale získal jeho důvěru.

Jakým problémům budou muset čelit naše firmy? Co říkají vaši makroekonomové na současný vývoj?

Průmysl přidal za prvních pět měsíců letošního roku po sezonním očištění meziročně pouze kolem dvou procent. Jeho motor v podobě automobilového sektoru ztrácí hybnou sílu. Většina producentů naráží na své výrobní možnosti a zoufale se snaží najít novou pracovní sílu. Investují do produktivity, robotizace, automatizace, ale to je běh na delší trať. Podle našich makroekonomů domácí produkce výrazně nezrychlí, zpomalení se neprojevuje na trhu práce, který je utažený a bude i nadále podporovat mzdový růst. Slabá koruna a vysoká inflace povede k dalšímu zvyšování sazeb. Dosažení hladiny pětadvacet korun za jedno euro se předpokládá v polovině příštího roku navzdory rozšiřujícímu se úrokovému diferenciálu. Koruna doplácí na vnější rizika a silný americký dolar.

To nezní příliš optimisticky, co byste podnikatelům doporučil? V čem jim tedy jako banka můžete usnadnit život?

Z tohoto pohledu by každý exportér a importér měl znát svou otevřenou měnovou pozici a zvažovat instrumenty omezující případné kurzové ztráty v době existující volatility kurzů. Nejlevnější je samozřejmě přirozený hedging, kdy se příjmy a výdaje v různých měnách vyrovnávají, ideálně v kombinaci s kurzovými doložkami u co nejvíce obchodních partnerů a vhodnými bankovními instrumenty. Rovněž aktuální a další předpokládaný růst úrokových sazeb by měl přimět k úvahám o zajištění úrokovém. Je lepší zabývat se vlastním podnikáním a získáváním zákazníků, než řešit vnější pohyby často zásadně snižující marži. To, že se jedná o významnou oblast, dokazuje i průzkum AMSP ČR mezi malými a středními podniky, který ukázal na meziroční dvojnásobný nárůst

významu kurzového rizika spojeného s ukončením intervenčního režimu.

NA MSV CÍTÍME TEP PODNIKÁNÍ

Znáte problémy svých klientů je pro bankéře zásadní. Z tohoto pohledu si určitě nenecháte ujít Mezinárodní strojírenský veletrh v Brně, kde jich máte spoustu na jednom místě. Najdeme stánek Komerční banky tradičně před pavilonem Z?

Ano, náš stánek bude na svém místě. A zatímco Komerční banka se tohoto největšího průmyslového svátku u nás účastní již po osmnácté, u mne to bude premiéra. Strávím na veletrhu a hlavně s našimi klienty a partnery celé úterý a musím přiznat, že už se moc těším, že uslyším, co plánují, o čem uvažují nebo sní, co je trápí. Budu mít pak určitě o čem přemýšlet.

Součástí vašeho programu bude také podpis již tradiční smlouvy s Asociací malých a středních podniků a živnostníků ČR, která zahájí další etapu dlouhodobé spolupráce.

AMSP ČR je naším velmi respektovaným partnerem, vážíme si logického spojení stabilní banky s významnou profesní a nezávislou organizací. Dává nám to možnost lépe pochopit potřeby malých a středních podnikatelů a máme prostor společně uskutečnit řadu akcí, například průzkumů, analýz, seminářů, publikací. Součástí jsou i projekty zaměřené na začínající podnikatele v čele s grantovým programem Nastartujte se, jehož šestý ročník právě v těchto dnech uzavíráme. Vážíme si i kvalitního informačního zázemí, které vytváří váš magazín TRADE NEWS. ■

S MIROSLAVEM HIRŠLEM SI POVIDALA JANA JENŠÍKOVÁ

FOTO: ARCHIV KB



Dotace EU nejen pro strojaře



V průběhu druhé poloviny roku 2018 bude pro firmy otevřena řada programů s celkovou alokací přes 15 miliard korun. Většina z nich je spojena s inovacemi a vývojem nových produktů nebo úsporami energií (zde jsou hitem obměny technologií). Jako příklad lze zmínit program **Inovace**, který podporuje investice nutné k zavedení nových výrobků nebo služeb, konkrétně například nákup strojů. Pro firmy, které chtějí investovat do vybudování nebo rozšíření vlastního výrobního zázemí, je vhodný program **Potenciál**. Za zmínku stojí i oblast **úspory energií**. Ze stejnojmenného dotačního programu lze získat podporu nejen na zateplení nebo výměnu topného či chladicího systému, ale i na výměnu výrobní technologie za novou, úspornější. Velký zájem bude o pravděpodobně poslední kolo dotací na **zemědělské a potravinářské investice do strojů, lesnické techniky a nemovitostí**.



Kromě financování a psaní dotací Komerční banka umí zprostředkovat i **záruční a úrokově zvýhodněné úvěrové programy** ve spolupráci s Evropskou investiční bankou, CEB a dalšími subjekty. Jsou určeny zejména na financování **inovací, technologií a podnikatelské infrastruktury**. V této oblasti je dlouhodobě jednou z neaktivnějších bank. Svým klientům poskytla již více než 3000 úvěrů v celkovém objemu přes 35 miliard korun.

Komerční banka přichází s novinkami

Dasa



Od roku 2018 KB postupně digitalizuje komunikaci s klienty. To znamená, že smlouvy některých produktů, jako jsou běžné účty nebo platební karty, je možné podepsat bez vytištění jediného listu papíru a na dálku jen s využitím internetového bankovníctví. Tato nově postavená „digitální dálnice“ je dále využitelná také pro zasílání finančních výkazů a dalších dokumentů potřebných pro schvalování úvěrových produktů, případně takto mohou klienti žádat o čerpání úvěrových linek. V segmentu občanů si můžou klienti tímto kanálem aktualizovat své nové osobní doklady bez nutnosti návštěvy pobočky.

Cola



U platebních karet nově zavádí roli tzv. administrátora platebních karet, která firmám umožní delegovat správu karet na pověřenou osobu, např. finančního ředitele nebo účetní namísto statutárního zástupce. Tato pověřená osoba pak může pomocí internetového bankovníctví jednoduše a on-line měnit podle potřeby parametry karet, jako je například úprava limitu, povolení platby přes internet nebo dočasné uzamčení karty.

Bleskový platební styk



Další novinka se týká platebního styku, kdy při zadání příkazu v dopoledních hodinách bude úhrada do jiné banky připsána ještě během téhož dne. V průběhu října pak KB zruší souborový certifikát potřebný pro přihlášení do internetového bankovníctví a nahradí jej přihlašování pomocí mobilního telefonu.

Firemní centra KB i pro menší firmy



Od jara letošního roku probíhá na několika vybraných obchodních místech KB pilotní projekt nového obchodního přístupu, v jehož rámci je i menším podnikům poskytován stejný rozsah služeb a poradenství, jaký byl dosud na trhu dostupný jen středním a velkým firmám. Plošná implementace nového modelu je plánována v závěru letošního roku.

Fakturoid – služby on-line fakturace



Klienti KB mohou v rámci internetového bankovníctví využívat bezplatný nebo zvýhodněný přístup ke službám on-line fakturace, což jim zjednoduší a usnadní celou agendu spojenou s fakturací a inkasem pohledávek a ušetří čas pro jejich hlavní podnikatelskou činnost.

Přístup k sektorovým informacím a informacím o tendrech



Ve spolupráci s externím partnerem KB ověřuje pilotně zájem svých klientů o koncentrované informace z jednotlivých odvětví obsahující nejen nejvýznamnější události v daném sektoru, ale i nově vypisovaná výběrová řízení a další obchodní příležitosti. Všechny informace je možné získávat buď plošně z celého tuzemského trhu, případně s omezením pouze na lokalitu, např. kraj, kam směřují zájmy klienta.

Burza volných výrobních kapacit ve strojírenství



Ve spolupráci s externím partnerem nabízí KB klientům ze sektoru strojírenství přístup do specializované platformy, která umožňuje optimalizaci strojírenské výroby a sdílení volných kapacit strojů. Burza tak může být přínosem jak pro firmy, které hledají volné výrobní kapacity, tak pro ty, které pro ně, třeba i dočasně, nemají využití.

ZDROJ: KB

FOTO: SHUTTERSTOCK

Naše spolehlivá dmychadla
se prosadila i na ruském trhu.
Karel Kubíček, KUBÍČEK VHS

ČESKÁ DMYCHADLA



VELKÝ ÚSPĚCH NEMUSÍ BÝT VÝSADOU JEN TĚCH NEJVĚTŠÍCH

Agentura CzechTrade pomáhá při vstupu na zahraniční trhy nejen velkým českým exportérům, ale její služby v oblasti exportu jsou snadno dostupné také *malým a středním firmám*, aby i ony mohly v cizině uspět.

• **Poradenské a informační služby** • **Individuální služby** • **Obchodní příležitosti** • **Exportní vzdělávání** •



EXPANZE: ZVÝHODNĚNÉ FINANCOVÁNÍ PRO FIRMY, CO CHTĚJÍ RŮST

PODNIKÁTE A SHÁNÍTE PENÍZE NA SVŮJ DALŠÍ ROZVOJ? AŽ UŽ PŮJDE O NÁKUP NOVÉHO STROJE, ZAŘÍZENÍ ČI TECHNOLOGIE NEBO TŘEBA VÝSTAVBU VÝROBNÍ HALY, SÍDLA FIRMY NEBO SKLADU, ŘEŠENÍM PRO VÁS MŮŽE BÝT BEZÚROČNÝ ÚVĚR Z PROGRAMU EXPANZE.

Tento program připravila Českomoravská záruční a rozvojová banka (ČMZRB) ve spolupráci s Ministerstvem průmyslu a obchodu (MPO) na podporu malých a středních podnikatelů. V jeho rámci poskytuje firmám především z oblastí zpracovatelského průmyslu, cestovního ruchu, stavebnictví, maloobchodu, velkoobchodu, zdravotní péče, vzdělávání, IT a dalších služeb bezúročné úvěry v rozmezí 1 až 45 milionů korun, které mohou využít na financování svých investičních projektů.

To znamená hlavně na pořízení nových strojů, zařízení a technologií různého druhu. Může jít například o obráběcí stroje, tiskové a řezací technologie,

skladovací boxy, vybavení do restaurací či ubytovacích zařízení, ale také bagry, jeřáby, vysokozdvizné vozíky atp. Vedle toho je možné programem Expanze zafinancovat také výstavbu či rekonstrukci výrobní haly, sídla společnosti, skladovacích prostor apod. A samozřejmě ho lze využít na nákup dlouhodobého nehmotného majetku.

ÚSPORA NÁKLADŮ A POZITIVNÍ VLIV NA CASH FLOW

Úvěry z programu Expanze jsou poskytovány do výše 45 % způsobilých výdajů projektu, a doplňují tak běžné

komerční úvěry, z nichž musí být financována alespoň pětina způsobilých výdajů. Na tento úvěr ČMZRB poskytuje finanční příspěvek na úhradu úroků až do výše jednoho milionu korun. Spolufinancování investičních záměrů firem s ČMZRB pomáhá komerčním bankám nebo leasingovým společnostem rozložit riziko. Díky tomu mohou malí a střední podnikatelé získat výhodnější podmínky pro financování svých projektů a může na ně dosáhnout více subjektů.

Vedle nulové úrokové sazby nabízí Expanze podnikatelům ještě až sedmi-letou splatnost úvěru včetně možnosti odkladu splátek jistiny až na 3,5 roku.

Firma tak zvýhodněný úvěr od ČMZRB může fakticky začít splácet až v okamžiku, kdy splatí úvěr od komerční banky a realizovaný projekt začne vydělávat. Takovéto efektivní rozložení splátek jistiny v čase pak může mít pozitivní dopad na její cash flow.

DLOUHODOBÁ A STABILNÍ PODPORA

Program Expanze je financován ze strukturálních fondů EU a je určen pro malé a střední podnikatele, kteří realizují své podnikatelské projekty na území ČR mimo region hlavního města Prahy. MPO na něj vyčlenilo v rámci Operačního programu Podnikání a inovace pro konkurenceschopnost (OP PIK) 8,8 miliardy korun.

A protože jde o podporu podnikatelů realizovanou ve formě tzv. finančního nástroje, přináší to s sebou řadu pozitivních ekonomických aspektů. Podpora poskytovaná v této podobě totiž nenarušuje tržní prostředí a vytváří pro podnikatele rovné podmínky a příležitosti na trhu. A jelikož se jedná o návratnou formu podpory, mohou být na ni alokované prostředky po čase (tj. po navrácení zpět do systému) znovu využity.

Samotní podnikatelé pak mohou ocenit především jejich dlouhodobost a stabilitu. Firma totiž může podporu získat přesně v okamžiku, kdy ji potřebuje, a na jaký účel ji potřebuje. Její získání je navíc rychlé, zpravidla v řádu několika týdnů, a administrativně nenáročné. Subjekt tedy nemusí vymýšlet či přizpůsobovat projekt podmínkám dotačního programu. Může si jej připravit podle svých potřeb a získat na něj zvýhodněné financování.

MIKROELEKTRONIKA: ZÍSKÁNÍ ÚVĚRU Z PROGRAMU EXPANZE NEBYLO SLOŽITÉ

Konkrétní příklad, jak program Expanze funguje, si můžeme představit na firmě Mikroelektronika. Jde o ryze českou společnost založenou v roce 1991, která navrhuje a realizuje komplexní řešení odbavovacích a informačních systémů pro dopravu a průmysl. Aktivně se podílí na formování veřejné dopravy a s jejími řešeními musel přijít do styku snad

každý, kdo se kdy svezl prostředky hromadné přepravy osob.

Společnost se na konci minulého roku rozhodla pořídit novou technologii, která by jí umožnila udržet kvalitu a efektivitu výroby na vysoké úrovni. „Jednalo se o novou kompletní automatizovanou linku pro osazování desek plošných spojů, která obsahuje síťotiskové nanášení pájecí pasty, 3D kontrolu nanesené pasty, automaty pro povrchovou montáž součástek a pájecí pec. Kromě toho jsme se vybavili i novou optickou kontrolou desek plošných spojů a rentgenovým počítadlem součástek,“ představuje blíže pořizované technologie Ivo Ender, produkční ředitel Mikroelektroniky.

Pořízení této automatizované linky bylo pro společnost důležité z několika důvodů. „Hlavním přínosem realizace tohoto projektu bylo navýšení výrobní kapacity a zvýšení kvality výroby,“ vysvětluje Ivo Ender. Vedle toho tato nová technologie zajistí firmě vyšší konkurenceschopnost a zvýší technologickou úroveň výroby.

EXPANZE ZAHRNUJE SPOUSTU BONUSŮ

Mikroelektronika se rozhodla novou linku zafinancovat z programu Expanze, a to především proto, že v porovnání s běžnými nástroji financování program nabízí nesrovnatelně výhodnější finanční podmínky. Pozitiva programu tak firma spatřuje především v úspoře nákladů, které by jinak musela zaplatit na úrocích. „Hlavní výhodou je jednoznačně bezúročnost úvěru. To pochopitelně komerční úvěry nabídnout nemohou. Příjemným bonusem, i když ho pravděpodobně nevyužijeme, je i možnost odkladu splátek jistiny. Dále jasně definované podmínky a jistota splnění podmínek ze strany banky. Za takových okolností bylo rozhodování o nákupu nových technologií mnohem jednodušší,“ uvádí Antonín Hübner, ekonomický ředitel společnosti.

Vedle toho ve firmě uvítali také to, že administrativa spojená s vyřízením úvěru nebyla nikterak náročná. „To byla další výhoda, že získání úvěru nebylo v ničem složitější a byly vyžadovány jen standardní podklady jako u jiných bankovních institucí. Od prvního kontaktu



byl úvěr vyřízen přibližně do dvou měsíců,“ doplňuje Antonín Hübner.

V PLÁNU JSOU DALŠÍ INVESTICE DO AREÁLU

Program Expanze není prvním produktem ČMZRB, který Mikroelektronika využila k financování svého rozvoje. Dynamický růst firmy v 90. letech a na začátku nového milénia, který byl podpořen i úspěšným vstupem na zahraniční trhy, vyústil v potřebu výstavby zcela nového výrobního a správního areálu. Ten slouží k vývoji, testování a výrobě elektroniky a poskytuje pracovní uplatnění pro 250 vysoce kvalifikovaných zaměstnanců. V roce 2006 ČMZRB poskytla společnosti zvýhodněný úvěr právě k financování výstavby tohoto areálu a už tehdy produkty banky usnadnily firmě její rozvoj. „S ČMZRB jsme spolupracovali už dříve. Ve všech případech hodnotím spolupráci velmi pozitivně,“ říká Antonín Hübner.

Do budoucna pak společnost plánuje investovat nejen do dalších výrobních technologií a modernizace výrobků, ale také do rozvoje svého sídla a areálu. „Aktuálně zvažujeme možnosti další výstavby firemních prostor, a to nejen výrobních. Nedávno jsme je o třetinu rozšířili, ale zdá se, že rosteme ještě rychleji, než jsme očekávali,“ uzavírá Antonín Hübner, ekonomický ředitel Mikroelektroniky. ■

TEXT: MARIE LAFANTOVÁ
FOTO: ARCHIV MIKROELEKTRONIKY

Jaroslav Besperát:

KAŽDÝ Z NÁS MŮŽE UDĚLAT CHYBU

NEPODCEŇUJTE POJIŠTĚNÍ ODPOVĚDNOSTI

„PŘEDSTAVTE SI, ŽE VAŠE FIRMA PROVÁDĚLA INSTALATÉRSKÉ PRÁCE V NOVOSTAVBĚ KANCELÁŘSKÉ BUDOVY. O VÍKENDU, KDY V BUDOVĚ NIKDO JINÝ NEBYL. STALA SE CHYBA A VODA VYTÉKAJÍCÍ Z VODOVODNÍHO ZAŘÍZENÍ ZPŮSOBILA ŠKODU VE VÝŠI 8,5 MILIONU KORUN. NEBO VÁŠ ZAMĚSTNANEC PŘI PRÁCI S AUTOGENEM ZAVINIL POŽÁR CELÉ BUDOVY. ALE TAKY EVIDUJEME POJISTNOU UDÁLOST, KTERÁ VZNIKLA CHYBNÝM ÚŘEDNÍM ROZHODNUTÍM, A ŠKODA DOSAHUJE VÝŠE 60 MILIONŮ KORUN,“ ZASYPAL NÁS PŘÍKLADY GENERÁLNÍ ŘEDITEL ČPP JAROSLAV BESPERÁT, KDYŽ JSME SE ZEPTALI, JESTLI UŽ FIRMY BEROU POJIŠTĚNÍ ODPOVĚDNOSTI STEJNĚ SAMOZŘEJMĚ JAKO TŘEBA POJIŠTĚNÍ AUTA NEBO MAJETKU. „BOHUŽEL FIRMY POJIŠTĚNÍ ODPOVĚDNOSTI STÁLE PODCEŇUJÍ, ZVLÁŠTĚ KDYŽ POŽADUJÍ LIMITY MEZI JEDNÍM AŽ PĚTI MILIONY KORUN, TO SE UKAZUJE JAKO VELICE NEDOSTATEČNÉ. I PRO TY NEJMENŠÍ PODNIKATELE DOPORUČUJI LIMIT MINIMÁLNĚ VE VÝŠI 20 MILIONŮ, PŘIČEMŽ VĚTŠÍ FIRMY A KORPORACE SE DNES DOCELA BĚŽNĚ POJIŠTĚJÍ NA LIMITY PŘESAHOJÍCÍ 100 MILIONŮ KORUN. A PORADIL BYCH MYSLET I NA PROFESNÍ ODPOVĚDNOST. TOTO POJIŠTĚNÍ SJEDNÁVÁME NAPŘÍKLAD V PŘÍPADĚ ZDRAVOTNICKÝCH ZAŘÍZENÍ, ARCHITEKTŮ, DAŇOVÝCH PORADCŮ, PROJEKTANTŮ A V DALŠÍCH PROFESÍCH.“

Ing. Jaroslav Besperát

V pojišťovnictví se pohybuje více než 20 let. Začínal v Živnostenské pojišťovně, pracoval v IPB Pojišťovně a od roku 2002 působí v České podnikatelské pojišťovně. V ní začínal jako obchodní ředitel. V roce 2008 se stal náměstkem generálního ředitele. Do funkce generálního ředitele a předsedy představenstva byl jmenován v březnu 2010. V soutěži Fincentrum Banka roku získal titul Pojišťovák roku a je také držitelem titulu Manažer roku v odvětví bankovníctví, pojišťovnictví a poradenství. K jeho vášním patří sport. Je ženatý a má syna



O jaké pojištění je tedy mezi podnikateli největší zájem?

Jednoznačně o pojištění majetku na živél a odcizení, mimo jiné i z toho důvodu, že je k tomu zavazují banky, u nichž mají úvěry. S růstem ekonomiky evidujeme výrazně větší zájem například o strojní pojištění a o pojištění přerušení provozu. A nakonec roste zájem i o pojištění odpovědnosti, i když ne vždy s dostatečnými limity, jak už jsem zmínil.

Co by podle vás měli mít podnikatelé pojištěno vždycky?

V každém případě kvalitní pojištění majetku a odpovědnosti za způsobenou újmu, a to se týká skutečně všech firem, ne pouze těch větších, ale třeba

i živnostníků. A určitě k těm nezbytným patří pojištění přerušení provozu.

O něm jsme již na stránkách TRADE NEWS psali. Můžete zopakovat, v čem je tak důležité?

Majetkové pojištění vám nahradí poškozený nebo zničený majetek, ale už neřeší důsledky toho, když po nějakou kratší či delší dobu nebude vaše firma fungovat, nepoběží provoz. I po tuto dobu totiž musíte jako podnikatel hradit fixní náklady, například pronájem, poplatky za energie, sociální pojištění zaměstnancům či zálohy na daně – a přitom ještě přicházíte o běžně dosahovaný zisk. Pokud tedy nemáte sjednáno pojištění přerušení provozu, firma takovou situaci nemusí unést a může to být pro ni i likvidační.

SNAŽÍME SE O MAXIMÁLNĚ SPRAVEDLIVÉ SAZBY

ČPP je všeobecně vnímána jako jeden z lídrů v pojištění motorových vozidel. Jste stabilně třetím největším poskytovatelem tohoto pojištění. Jak se vám to daří?

Myslím, že nám lidé zůstávají věrni, protože jim nabízíme spravedlivé, individuální pojištění, a to tím, že sazby povinného ručení spravedlivě rozlišujeme podle celé řady hledisek, jako je škodní historie, věk a region řidiče nebo stáří vozu.

O jaká připojištění je největší zájem?

Na prvním místě jednoznačně dominuje pojištění skel, které má sjednané ve smlouvě čtvrtina klientů. Z povinného ručení se totiž u skel obtížně prokazuje, z jakého vozidla odletěl kamínek, který škodu způsobil. Při sjednání tohoto připojištění motoristé nemusejí prokazovat nic. A při plnění z připojištění ani nepřicházejí o bonus. Mezi vyhledávané doplňky k povinnému ručení patří i naše připojištění KLIKA, která je takovým malým havarijním pojištěním. Motoristům pokryje poměrně velkou část drobných škod a hlavně za velmi solidní cenu. O 20 % se zvedlo sjednávané připojištění s uvedením letošní novinky CAR MAXI. Produkt zahrnuje nejširší možnou variantu asistenčních služeb, například odtah ze zahraničí do vzdálenosti 1250 km, zapůjčení náhradního vozidla až na osm dní,

ČPP

ČPP patří mezi deset největších pojišťoven v ČR. Svým klientům poskytuje komplexní služby v oblasti životního a neživotního pojištění. S téměř 1,2 milionu pojištěných vozidel je trojkou na trhu v povinném ručení a čtvrtou největší neživotní pojišťovnou. Spravuje více než 1,8 milionu pojistných smluv a její služby využívá přes jeden milion klientů. ČPP je součástí jedné z největších evropských pojišťovacích skupin Vienna Insurance Group.

opravu nebo výměnu dvou pneumatik a mnoho dalšího. A to je jen část z celkové nabídky připojištění, kterou mohou klienti u nás využít.

U povinného ručení zajímá klienty na prvním místě cena. Budete zdražovat?

Cenové úpravy do budoucna směrem vzhůru pocítí zejména motoristé, kteří častěji bourají. Naopak kvalitní řidiči, kteří jezdí bez nehod, se výraznějšího zdražení povinného ručení obávat nemusejí. Je to výsledek naší spravedlivé segmentace – individualizace sazeb, jak už jsem o ní hovořil. Na druhou stranu je ale třeba dodat, že nám jako pojišťovně přidělávají starosti rychle rostoucí škody na zdraví a k tomu i růst cen náhradních dílů včetně nárůstu hodinových sazeb v autoservisech, které vzrostly o 10 % i více.

V pojištění vozidel zaznamenáváte neustálý růst počtu klientů. Podle čeho si vlastně, kromě ceny, lidé v tomto případě vybírají pojišťovnu?

Motoristé vedle ceny hledí zejména na rozsah asistenčních služeb, výši sjednaných pojistných limitů a pak další výhody a benefity. V nabídce pojišťoven existují rozličné bezplatné limity, ty naše patří k nejvyšším na trhu a ČPP je poskytuje nejen při nehodě, ale i v případě poruchy vozidla. Pokud máte u nás i havarijní pojištění, výše limitů pro čerpání asistence se vám sčítají.

NOVINKA PRO DROBNÉ PODNIKATELE A ŽIVNOSTNÍKY

Pro nejmenší podnikatele a živnostníky uvádíte na trh nový produkt SIMPLEX. V čem spočívá?

Věřím, že každý živnostník nebo drobný podnikatel určitě ocení jednoduché a spolehlivé řešení, které potřebuje pro pojištění svého podnikání. K rychlému vyhotovení nabídky a kalkulace nám stačí pouze IČ, roční příjem, druh provozované činnosti, hodnota pojišťovaného majetku a místo, kde se nachází. Podle výše pojistného krytí klientovi nabídneme k výběru pojištění ve variantách MINI, OPTI a MAXI. Naše novinka zahrnuje i krytí takových rizik, která na trhu nejsou úplně běžná, jako je například pojištění registrační pokladny (EET). V rámci pojištění odpovědnosti pojistíme například i pochybení při provádění objednané práce. K takové situaci může snadno dojít třeba v autoservisu, při manipulaci se zvedákem, při parkování v areálu firmy nebo při zkušební jízdě. Je nasnadě, že s kvalitním pojištěním se dají nenadálé situace v podnikání řešit snáze a případným fatálním následkům lze předejít. Troufám si říct, že náš SIMPLEX zahrnuje vůbec nejširší výčet rizik, která si aktuálně může živnostník na trhu vůbec sjednat. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJE JANA JENŠÍKOVÁ
FOTO: ARCHIV ČPP

Podnikatelské pojištění se na celkovém předpisu ČPP podílí více než jednou čtvrtinou. „Ceníme si stříbra za nabídku podnikatelského pojištění ze soutěže Zlatá koruna. Pravidelně bodujeme také v makléřské anketě Pojišťovna roku a v soutěži Nejlepší pojišťovna vyhlášené Hospodářskými novinami,“ říká Jaroslav Besperát.

ČESKÁ BANKA PRO ČESKÝ EXPORT



- Státní specializovaná bankovní instituce, součást systému státní podpory exportu a ekonomické diplomacie.
- Financuje český export, pomáhá budovat povědomí o České republice v zahraničí, posiluje konkurenceschopnost českých firem.
- Zaměřuje se na teritoria s velkým potenciálem, na těžko dostupné, ale rychle rostoucí trhy. Napomáhá diversifikaci českého exportu.
- Umožňuje financování exportu všech typů výrobků, služeb a technologických celků. Poskytuje českým firmám know-how o zahraničních trzích.
- Individuálně přistupuje k potřebám exportérů a nabízí široké portfolio finančních produktů. Dokáže vyhovět potřebám malých firem.
- Pomáhá českým firmám od roku 1995.

PRODUKTY

PŘEDEXPORTNÍ ÚVĚR

- Předexportní úvěr na vývoj
- Úvěr na financování výroby pro export

TRADE FINANCE

- Odkup pohledávek s regresem
- Odkup pohledávek bez regresu s pojištěním
- Bankovní záruky
- Dokumentární platby

DODAVATELSKÝ/ODBĚRATELSKÝ ÚVĚR

- Vývozní dodavatelský úvěr
- Vývozní odběratelský úvěr

ÚVĚR NA INVESTICE

- Úvěr na investice v zahraničí
- Vývozní odběratelský úvěr

ČESKÝ VODAFONE MEZI PĚTI NEJLEPŠÍMI EVROPSKÝMI OPERÁTORY

SPOLEČNOST VODAFONE ZÍSKALA LETOS UŽ POTŘETÍ OCENĚNÍ ZA NEJLEPŠÍ HLASOVOU A DATOVOU SÍŤ V ČESKÉ REPUBLICE V NEZÁVISLÉM TESTU SPOLEČNOSTI P3 COMMUNICATIONS A LETOŠNÍ VÝSLEDKY JI NAVÍC ZAŘADILY MEZI NEJLEPŠÍCH PĚT OPERÁTORŮ V EVROPĚ. HOVOŘÍME S ŘEDITELEM ROZVOJE SÍTÍ VODAFONE JIŘÍM ŠVARCEM.



Jiří Švarc, ředitel rozvoje sítí ve společnosti Vodafone

Co všechno se hodnotí a jak?

Hodnotí se kvalita hlasových hovorů a stabilita i rychlost datových služeb. Měření se provádí jednou až dvakrát do roka a operátoři nejsou o plánu měření předem informováni. Poslední měření proběhlo letos v dubnu v reálných podmínkách v Praze, Brně, Plzni, Ostravě a dalších 32 městech. Hodnotila se řada parametrů, například stahování a nahrávání souborů, čas potřebný k zobrazení internetových stránek, internetových videí nebo ke spuštění streamingu. Šlo o 4800 hovorů a 1900 datových testů. V obou kategoriích jsme dosáhli nejlepších výsledků.

Mapa vašeho pokrytí České republiky signálem 4G LTE je už téměř kompletní. Nabízí se logická otázka, kdy přijde na řadu budování sítě 5G?

Síť 4G LTE již skutečně pokrýváme přes 99 procent obyvatel, ale nechceme

usnout na vavřínech. Síť 4. generace postupně obohacujeme o nové funkce, které zvyšují rychlost datových přenosů a zaměřují se nejen na komunikaci lidí, ale také na komunikaci věcí, tak zvaný Internet věcí, čímž směřujeme již k sítím 5. generace. Pro ně jsou tyto charakteristiky klíčové.

První krůček jste udělali během filmového festivalu v Karlových Varech, a to veřejným testem sítě 5G. S jakými poznatky?

Jako jednomu z prvních operátorů v Evropě se nám tam podařilo předvést 5G naživo a demonstrovat přítomným kromě rychlosti také její další charakteristickou vlastnost, a to krátkou dobu odezvy v řádu jednotek milisekund. Ta byla představena na příkladu balancujícího robůtka simulovaně řízeného přes síť 5G. Díky krátké odezvě gyroskop v těle robota stihne odeslat údaje o pohybu a síť je zpracuje, vyhodnotí a vyšle pokyn krokovým motorům v kolech. Robot se tak bez problémů udržel ve vzpřímené poloze. V případě delší odezvy na úrovni obvyklé pro síť LTE (asi 20 až 30 milisekund) už robůtek vrávorá či padá k zemi. Vyšší přenosová rychlost (desetinásobně větší než LTE) a výrazně kratší doba odezvy patří k největším výhodám tohoto řešení. Očekává se proto, že 5G přinese výrazné zlepšení služeb v robotice, řízení průmyslových aplikací a autonomních vozidel.

V poslední době rozvířila vaše odvětví zpráva, že společnost Vodafone hodlá v roce 2019 i na českém trhu převzít poskytovatele kabelových služeb UPC. Co se tím změní z vašeho hlediska?

Je to obrovská příležitost plynoucí ze

spojení kvalitní mobilní sítě s kvalitní pevnou sítí a televizí. Tyto služby se navzájem skvěle doplňují. Od individuálních potřeb zákazníka se posouváme k řešení potřeb celé domácnosti, což zahrnuje mobilní služby, pevné připojení, televizi, internet věcí a tak dále.

Jak se vás jako telekomunikačního operátora dotýká rozvoj internetu věcí?

Úzce. Je to oblast, která má velkou budoucnost. Pro internet věcí jsme zvolili technologii NB-IoT, kterou jsme již v loňském roce nasadili na téměř čtyři tisíce stávajících vysílačů signálu LTE a jako první operátor v Česku jsme dosáhli celostátního pokrytí. Venkovním signálem NB-IoT dnes pokrýváme téměř celou zemi a signálem uvnitř budov více než 94 procent populace.

Proč jste se rozhodli pro zmíněnou technologii?

Byla to pro nás jednoznačná volba, protože se jedná o standardizovanou technologii fungující v licencovaném pásmu, která rozšiřuje funkcionalitu existujících LTE základnových stanic, což umožňuje rychlé a ekonomické nasazení tohoto řešení do praxe. Dalšími výhodami jsou především vysoká míra bezpečnosti, výborná prostupnost signálu překážkami, nízká spotřeba energie u koncových zařízení a také nízká cena. K podpoře tohoto standardu se již přihlásilo více než dvacet největších světových mobilních operátorů, kteří dohromady zajišťují komunikaci pro více než 2,9 miliardy zákazníků a pokrývají více než 90 procent trhu internetu věcí. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJE JOZEF GAŘLIK

FOTO: ARCHIV VODAFONE

OD PORADENSTVÍ Z OBÝVÁKU K „FINANČNÍ NEMOCNICI“

KARIÉRU PETRA BUDILA ODSTARTOVAL OMYL. KDYŽ HLEDAL BRIGÁDU PŘI VYSOKÉ ŠKOLE, SPLETL SI INZERÁTY A PŘÍŠEL NA JINÝ POHOVOR, NEŽ PŮVODNĚ ZAMÝŠLEL. ŘÍZENÍM OSUDU TAK ZAPUSTIL KOŘENY VE FINANČNĚ-PORADENSKÉ FIRMĚ PARTNERS, KDE SE POSTUPNĚ VYPRACOVAL Z FINANČNÍHO PORADCE NA MANAŽERA A FRANŠÍZANTA. PRÁVĚ V TYTO DNY OTEVŘEL UŽ DRUHOU POBOČKU PARTNERS MARKET, TENTOKRÁT V PRAZE NA PALMOVCE.



Manažer a franšizant Petr Budil otevřel nedávno už druhou pobočku Partners market

Co obnáší zřídit si franšizu v tomto oboru a jaká je vstupní investice?

Na začátku je to především o nápadu a představě, co a jak budete dělat. Zároveň je třeba mít zdroje, a to jak finanční, tak klientské. Hlavně ale musíte mít kolem sebe spolupracovníky, na které se můžete spolehnout, kteří tu myšlenku budou sdílet s vámi. Vstupní

investice je asi 1,5 milionu, návratnost zhruba pět let, v závislosti na tom, jak velkou pobočku a tým chcete.

První pobočku jste otevřel před třemi lety v Táboře, teď chystáte další v Praze. V čem bude nová pobočka jiná?

Praha je velké město, je tam spousta klientů a také potenciálních zaměstnanců, zároveň širší síť poradců Partners. Nová pobočka na Palmovce bude sloužit jak stávajícím, tak novým klientům. Hlavně to bude služba také pro poradce Partners, neboť v marketu jejich klienti najdou všechny služby na jednom místě.

O jaké služby půjde?

Pobočka bude fungovat hlavně jako hypoteční centrum. Mým společníkem v ní je Tomáš Malkus, který je v rámci Partners dlouhodobě nejúspěšnějším člověkem v oblasti hypoték a dokáže pro klienty vyjednat skvělé podmínky u bank. Nyní se na něj a jeho tým mohou obracet i poradci Partners a využít jeho služby pro své klienty. S tím budou souviset i další služby a produkty, jako například ochrana příjmu, tvorba aktiv, zajištění neživotních pojištění a bankovní služby.

Proč jste se rozhodl jít do franšizy, není levnější chodit za klienty domů, jak se to dlouhá léta dělalo?

Je pravda, že mít pobočku znamená vyšší náklady, ale na druhou stranu i větší možnosti, například snadněji přesvědčíte klienta, že naše služby jsou dobré. Jde také o to, že ne každý je nadšený, když mu poradce přijde domů. To byl i jeden z důvodů, proč franšizy vznikly. Je to



Partners markety v číslech

Otevřeli jsme už 70 marketů a dalších 130 budujeme.

Po roce generují pobočky měsíční obrat kolem 500 tisíc korun.

Obrat nejúspěšnějších poboček dosahuje 800 tisíc korun měsíčně.

Náklady na vybudování marketu dosahují 1,2 milionu korun.

Podrobné informace o podnikání na www.partnersmarket.cz

ideální kombinace mezi službami finančního poradce a banky.

Pomáhá kamenná pobočka přilákat nové klienty takzvané z ulice?

Ano, pomáhá. Sice je takových klientů stále menšina, ale jejich počet postupně roste. Hodně pracujeme se stávajícími klienty ze sítě, kterých je půl milionu a někteří poradci se o ně nestíhají plně postarat. Noví klienti přicházejí hlavně na doporučení těch stávajících. Obecně lidé na vznik Partners marketů reagují pozitivně. Řekl bych, že na ně působí věrohodněji, když vidí kamennou pobočku, otevírací dobu a pohlednou recepci. (směje se)

S čím za vámi klienti nejčastěji chodí, co potřebují řešit?

Je to především bydlení, tedy hypotéky, dále povinné ručení, investice nebo životní pojištění. Přibývá také lidí, kteří si chtějí dát svoje finance do pořádku tak, aby byli finančně v pohodě. Uvědomují si, že doby, kdy bylo možné půjčovat si takřka na dobré slovo, jsou dávno pryč.

Zároveň si řada z nich prožila nějaké krizové období, kdy se dostali do finanční tísně, a vědí, že musejí pracovat na tom, aby se to neopakovalo. Že potřebují nějakého finančního rádce, který se o ně v tomto směru dlouhodobě postará.

Jaké vnímáte trendy v oblasti poradenství?

Jako hlavní trend vnímám specializaci. Poradce už nemůže obsáhnout všechny produkty sám. Je to dáno hlavně novými regulacemi, které náš obor postupně

proměňují a profesionalizují. Dřív poradci fungovali jako vesničtí doktoři, kteří museli obsáhnout úplně všechno, i dnes se o to spousta z nich snaží. Jenže s tím už si dnes nevystačíte. Například hypotéky jsou procesně čím dál těžší. Proto naše nová pobočka nebude fungovat jako vesnický lékař, ale jako profi nemocnice se specializovanými odděleními, tedy kromě pitevny. (směje se) ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJE DANIEL LIBERTIN

FOTO: ARCHIV PARTNERS





SOUBĚH FUNKCÍ OPĚT JINAK. DEFINITIVNĚ?

EVERGREENEM ZÁJMU OSOB, KTERÉ VYKONÁVAJÍ FUNKCI ČLENA ORGÁNU V OBCHODNÍ KORPORACI, SE POSTUPEM LET STALA OTÁZKA, ZDA A ZA JAKÝCH PODMÍNEK MOHOU MÍT SOUČASNĚ UZAVŘENU PRACOVNÍ („MANAŽERSKOU“) SMLOUVU. VZHLEDEM K TOMU, ŽE TATO OTÁZKA NENÍ ZÁKONEM VÝSLOVNĚ UPRAVENA, PANOVALY OHLEDNĚ JEJÍHO ZODPOVĚZENÍ POCHYBNOSTI, NAVÍC UMOCŇOVANÉ VYVÍJEJÍCÍ SE A ČASTO NE ZCELA KONZISTENTNÍ SOUDNÍ JUDIKATUROU. DALŠÍ OBRAT PŘEDSTAVUJÍCÍ ZCELA ZÁSADNÍ A SNAD I KONEČNÉ ŘEŠENÍ PŘINESLO ROZHODNUTÍ NEJVYŠŠÍHO SOUDU ČR Z DUBNA LETOŠNÍHO ROKU.

Velký senát Nejvyššího soudu ČR totiž v rozsudku sp. zn. 31 Cdo 4831/2017 změnil svou dosavadní judikaturu, na jejímž základě byly pracovní (manažerské) smlouvy uzavřené na výkon činností, které spadají do náplně funkce člena statutárního orgánu, považovány za neplatné pro rozpor se zákonem. Tento závěr přitom vedl k nemožnosti, aby měl zvolený člen orgánu společnosti (typicky jednatel nebo člen představenstva) zároveň platně **uzavřenu manažerskou (pracovní) smlouvu** (nejčastěji jako generální ředitel) na **činnosti, jež spadají do působnosti výkonu funkce člena orgánu společnosti**. Důsledkem v tuzemských firmách poměrně časté praxe, jež tomuto zákazu odporovala, byly soudní spory nejčastěji o odměny manažerů, které většinou končily

v jejich neprospěch, a to právě z důvodu deklarované neplatnosti manažerské (pracovní smlouvy).

ZÁSADNÍ ZMĚNA

Nejvyšší soud ČR v citovaném rozhodnutí s odkazem na nález Ústavního soudu sp. zn. I. ÚS 190/15 zcela změnil svůj dosavadní přístup tak, že **je** nově **možné** uzavřít manažerskou smlouvu i na činnosti, jež spadají do výkonu funkce člena orgánu společnosti, a tato smlouva tedy **není nadále považována z důvodu této kolize za neplatnou**. Přestože citované rozhodnutí Nejvyššího soudu ČR řešilo případ dle obchodního zákoníku („**ObchZ**“), lze předpokládat, že jeho závěry budou aplikovány i na právní vztahy vzniklé po účinnosti

zákona o obchodních korporacích („**ZOK**“) a nového občanského zákoníku („**NOZ**“).

LIMITY A PRAKTICKÉ DŮSLEDKY

Dle ZOK (obdobně dříve dle ObchZ) platí, že práva a povinnosti mezi obchodní korporací a členem jejího orgánu jsou upraveny ve smlouvě o výkonu funkce, která musí být schválena nejvyšším orgánem společnosti. Pokud smlouva o výkonu funkce uzavřena není, řídí se tato práva a povinnosti přiměřeně ustanoveními NOZ o příkazu (resp. v režimu ObchZ dle mandátní smlouvy). Nejvyšší soud ČR v této souvislosti přitom dovodil, že strany se mohou od této zákonné úpravy odchýlit a **podřídit**

práva a povinnosti mezi společností a členem jejího orgánu rovněž **zákoníku práce** (tj. uzavřít mezi sebou místo nebo i vedle smlouvy o výkonu funkce či příkazní (mandátní) smlouvy též smlouvu pracovní (manažerskou) nebo i samotnou smlouvu o výkonu funkce podřídit režimu zákoníku práce).

Nový přístup však stále vychází z principu, že činnost člena statutárního orgánu **není závislou prací ve smyslu zákoníku práce**, neboť členové orgánu nevykonávají tyto činnosti ve vztahu nadřízenosti a podřízenosti dle pokynů obchodní korporace, ale naopak činnost obchodní korporace řídí. Přestože je tedy připuštěna možnost podřídit činnosti, které spadají do působnosti člena orgánu režimu zákoníku práce, neučiní toto podřízení zákoníku práce ze vztahu mezi členem orgánu a obchodní korporací vztah pracovní. Jejich vztah i nadále zůstává vztahem korporátním, jenž se řídí ZOK (ObchZ) a dále těmi ustanoveními zákoníku práce, jejichž použití nebrání ZOK (ObchZ) upravující (především) postavení člena statutárního orgánu obchodní korporace a jeho vztah s obchodní korporací. Slovy Nejvyššího soudu ČR: „...ani ujednáním o ‚podřízení se režimu‘ zákoníku práce se nelze odchýlit od těch ustanovení (zejména) obchodního zákoníku (ZOK), jejichž povaha to vylučuje.“

Z uvedeného vyplývá, že podřízením smlouvy o výkonu funkce (či manažerské smlouvy) zákoníku práce se nelze odchýlit zejména od pravidel ZOK (příp. ObchZ) upravujících vznik a zánik funkce člena statutárního orgánu, předpoklady výkonu funkce a důsledky jejich absence, odměňování členů statutárních orgánů, formu smlouvy o výkonu funkce a povinnost jejího schválení příslušným orgánem společnosti či povinnosti vykonávat funkci s péčí řádného hospodáře.

Důsledkem aplikace kogentních pravidel ZOK (ObchZ) i na smlouvu o výkonu funkce (manažerskou smlouvu) podřízenou zákoníku práce jsou (v rozsahu souběhu) zejména tyto skutečnosti:

- funkce člena orgánu vzniká účinností rozhodnutí příslušného orgánu společnosti o jeho volbě, nikoliv dnem určeným dle zákoníku práce;
- obdobně funkce zaniká způsobem dle ZOK (ObchZ), nikoliv způsobem

dle zákoníku práce (tj. např. odvoláním z funkce s účinností rozhodnutí o odvolání bez jakékoliv výpovědní lhůty či výpovědních důvodů);

- smlouva musí být vždy schválena nejvyšším orgánem společnosti (nejčastěji valnou hromadou), což je i podmínkou pro odměňování či přijímání jiných plnění od společnosti členem orgánu;
- povinnost vykonávat funkci s péčí řádného hospodáře a zachovávat mlčenlivost, včetně důsledků jejich porušení, platí pro člena orgánu v rozsahu ZOK (ObchZ), tj. případná povinnost člena orgánu k náhradě jím způsobené škody není omezena zákoníkem práce (čtyřapůlnásobkem jeho průměrného měsíčního výdělku) a platí v plném rozsahu.

MOŽNÉ VARIANTY SOUBĚHU

V případě souběhu výkonu funkce lze z hlediska časového rozlišovat dvě varianty, a to:

a) Situace, kdy má člen orgánu **již před svým zvolením do orgánu společnosti uzavřenu manažerskou (pracovní) smlouvu** na činnost spadající do výkonu funkce člena orgánu (nejčastěji obchodního vedení u statutárního orgánu), tj. např. když již před zvolením do funkce člena orgánu vykonával na základě manažerské smlouvy činnost generálního ředitele a až následně byl zvolen i jednatel nebo členem představenstva společnosti.

V tomto případě se od okamžiku zvolení vztah založený manažerskou smlouvou změní tak, že se řídí primárně kogentními ustanoveními ZOK (v rozsahu, jak bylo popsáno výše). Ustanovení zákoníku práce dle manažerské smlouvy budou po dobu výkonu funkce platit pouze ve zbytkovém rozsahu, který neodporuje doporučujícím požadavkům ZOK. Dojde-li následně k odvolání člena orgánu korporace z funkce, pracovní právní vztah generálního ředitele k obchodní korporaci upravený v manažerské smlouvě (uzavřené před zvolením do funkce člena orgánu) se obnoví v plném rozsahu, tj. přestože výkon funkce zanikne (např. odvoláním), bude manažerská smlouva na výkon funkce generálního ředitele platit nadále a ukončit ji bude

možné pouze způsobem dle zákoníku práce.

b) Situace, kdy člen orgánu **v době svého zvolení do funkce není v pracovní právním vztahu ke korporaci** a /i/ uzavře smlouvu o výkonu funkce (kterou může i nemusí podřídit zákoníku práce) a/nebo /ii/ uzavře manažerskou smlouvu na výkon činností spadajících do působnosti orgánu korporace podřízenou režimu zákoníku práce.

V takovém případě je třeba na manažerskou smlouvu, případně i na smlouvu o výkonu funkce podřízenou zákoníku práce ve vztahu k výkonu funkce člena orgánu korporace, opět pohlížet prioritně v režimu aplikace kogentních ustanovení ZOK. Při ukončení výkonu člena orgánu korporace (např. jeho odvoláním z funkce) však v tomto případě dojde zároveň bez dalšího i k ukončení smlouvy o výkonu funkce i manažerské smlouvy, a to bez aplikace ustanovení zákoníku práce týkajících se ukončení pracovního poměru (tj. bez výpovědních důvodů, výpovědní doby, odstupného apod.). ■

TEXT: ROBERT ŠULC

FOTO: SHUTTERSTOCK A MAREK JENŠÍK

ZÁVĚREM

Připuštění možnosti platného uzavření manažerské smlouvy i na činnosti, jež spadají do výkonu funkce člena orgánu společnosti (za popsanych důsledků), lze hodnotit jednoznačně pozitivně, neboť „uvolňuje ruce“ firemní praxi, minimalizuje rizika soudních sporů z důvodu neplatnosti manažerských smluv a v neposlední řadě upřednostňuje výklad smlouvy, jež nezakládá její neplatnost, což je plně v souladu s principy nového českého soukromého práva.



JUDr. Robert Šulc,
Ph.D., je advokátem
a partnerem
advokátní kanceláře
KVAPIL & ŠULC sídlící
v Praze

Stojíte o své stojící zaměstnance? Zabraňte účinně jejich únavě!

Protiúnavové rohože nejčastěji zlepšují pracovní prostředí zaměstnancům u montážních, výrobních a balicích linek, jakož i u prodejních a obslužných pultů. Pokud chcete i vy investovat do protiúnavových rohoží, ujasněte si ještě před nákupem: Je vaším jediným cílem, aby vám protiúnavové rohože co nejdéle vydržely, nebo aby vám vydrželi a neodešli dlouhým stáním vyčerpaní zaměstnanci? Je velmi obtížné splnit oba tyto cíle současně.

NABÍZÍME ŘEŠENÍ:

Vyberte si z našeho sortimentu ekonomickou verzi protiúnavové rohože, ale naplánujte si její výměnu cca po půl roce. I to se vyplatí – za tu dobu zjistíte, jak moc se hodí právě do vašeho provozu. Jen vy víte, jak moc silnému zatížení bude protiúnavová rohož vystavena – zda máte 1-, 2-, nebo 3směnný provoz.

Pokud nechcete experimentovat, vsadte na osvědčené produkty a zvolte dražší variantu protiúnavové ergonomické rohože, která bude účinnější.

Bezpečnost provozu pomůže zvýšit žlutý pruh na krajích rohože, u některých typů i náběhová hrana.

JAK PROTIÚNAVOVÁ ROHOŽ FUNGUJE:

Konstrukce této rohože vyvolává jemné mikropohyby svalů dolních končetin u člověka, který na ní stojí. Dochází tak k povzbuzení krevního oběhu v celém těle. Tento mimoděčný pohyb navíc nutí tělo, aby si stále udržovalo stabilitu a nedocházelo k nerovnoměrnému rozložení celkové váhy člověka. Díky izolační funkci navíc protiúnavová rohož zajišťuje tepelný komfort pracovníků.

HLAVNÍ PŘÍNOSY ÚČINNÉ PROTIÚNAVOVÉ ROHOŽE:

- Aktivuje svaly a podporuje krevní oběh.
- Snižuje tlak na páteř, kolena a kyčle.
- Zmírňuje bolesti zad, zeslabuje ztuhlost ramen a krční páteře.
- Minimalizuje bolest nohou – lýtkových a stehenních svalů, chodidel a kotníků, zabraňuje deformaci nožní klenby.
- Oddaluje nástup únavy a pomáhá udržovat stálý výkon pracovníků.
- Chrání lidské tělo před chladem z podlahy.



POZNÁTE PROTIÚNAVOVOU ROHOŽ, KTERÁ JE PRO VÁS „TA PRAVÁ“?

- Rozeznat u protiúnavové rohože na první pohled, zda odpovídá ergonomickým požadavkům pro konkrétní pracovní činnost, není téměř možné.
- Vždy je potřeba respektovat zvláštní nároky nebo omezující prvky konkrétního provozu. Ani protiúnavová rohož vyrobená z vysoce jakostního materiálu ještě není zárukou toho, že se hodí právě do vašeho pracovního prostředí.

NEDOPORUČUJEME:

- Vybírat tyto speciální rohože u neprověřených dodavatelů a prodejců.
- Pořizovat nápadně levné protiúnavové rohože. Jejich nízká cena může znamenat, že byly vyrobeny z nekvalitních materiálů a stále v nich přetrvává mnoho zdraví nebezpečných látek. Anebo jsou staré, a proto i neúčinné.



VYBERTE SI PROTIÚNAVOVOU ROHOŽ Z NAŠÍ ŠIROKÉ NABÍDKY



K našim nejpoužívanějším protiúnavovým rohožím patří:

EKONOMICKÁ VERZE, VHODNÁ PRO JEDNOSMĚNNÝ PROVOZ, SUCHÉ PROSTŘEDÍ A POUZE PRO STÁNÍ:

ORTHOMAT RIBBED
(obj. kód 01438)

s vyvýšeným rýhovaným povrchem jako zábranou proti uklouznutí.



Protiúnavový účinek

★★★★

Odolnost vůči opotřebení

★★★★

Proti-skluznost

★★

Mokré prostředí

X

Olejové prostředí

X

Požárně testované*

✓

ORTHOMAT SAFETY
(obj. kód 01449)

s bezpečnostním okrajem, testem na protismyk.



★★★★

★★★★

★★

X

X

✓

VERZE S DIAMANTOVÝM VZOREM NA POVRCHU S LEPŠÍ PŘILNAVOSTÍ A ODOLNOSTÍ VŮČI ZÁSADÁM A BĚŽNÝM PRŮMYSLOVÝM CHEMIKÁLIÍM:

DIAMANT SAFETY
(obj. kód 01450)

s bezpečnostním okrajem.



Protiúnavový účinek

★★★★

Odolnost vůči opotřebení

★★★★

Proti-skluznost

★★

Mokré prostředí

X

Olejové prostředí

X

Požárně testované*

✓

VERZE S BUBLINKOVÝM DEZÉNEM, KTERÝ SNIŽUJE RIZIKO UKLOUZNUTÍ, S POSÍLENÝM PROTIÚNAVOVÝM EFEKTEM:

BUBBLEMAT
(obj. kód 01451).**Upozornění:** Tato protiúnavová rohožka není vhodná ke kontaktu s oleji a tuky ani k přejíždění těžkými vozíky!

Je vyrobena z přírodního kaučuku (ne z PVC jako rohože Orthomat), proto vydrží více pochozích cyklů a má lepší odolnost vůči opotřebování.



Protiúnavový účinek

★★★★

Odolnost vůči opotřebení

★★★★★

Proti-skluznost

★★★★

Mokré prostředí

X

Olejové prostředí

X

Požárně testované*

✓

VERZE DVOJVRSŤVÁ SE SILNÝM PROTIÚNAVOVÝM EFEKTEM, ODOLNÁ VŮČI OPOTŘEBENÍ:

FATIGUE FIGHTER 2
(obj. kód 01552).

Má tvrzený povrch z PVC, který je extrémně ohebný a odolný vůči opotřebení, a spodní vrstvu z PVC pěny, která zmírňuje únavu, výborně odpružuje. Používá se zejména u výrobních linek v automobilovém průmyslu.



Protiúnavový účinek

★★★★★

Odolnost vůči opotřebení

★★★★★

Proti-skluznost

★★

Mokré prostředí

X

Olejové prostředí

X

Požárně testované*

X

SAFETY DECKPLATE
(obj. kód 02511).

Verze s tvrzeným povrchem z PVC s „diamantovým“ vzorem a pěnovou spodní vrstvou z PVC, se žlutým bezpečnostním okrajem. Vhodná do těžších podmínek – vydrží přejezdy paletovým vozíkem, odolává široké škále průmyslových chemikálií.



★★★★★

★★★★★

★★★★

X

X

X

DO NÁROČNÝCH PRŮMYSLOVÝCH PROVOZŮ:

WORKSTATION STANDARD
(obj. kód 01591).

Skrz otvory rohože dobře propadávají nečistoty. Povrch s proužky snižuje riziko uklouznutí v mokřích a mastných provozech. Odolná vůči průmyslovým olejům a chemickým látkám. Vhodná i do prostor s množstvím třísek/špon.



Protiúnavový účinek

★★

Odolnost vůči opotřebení

★★★★★

Proti-skluznost

★★★★★

Mokré prostředí

✓

Olejové prostředí

✓

Požárně testované*

✓



RÁDI VÁM PORADÍME S VÝBĚREM! KONTAKTUJTE NAŠI ZÁKAZNICKOU LINKU T: 518 399 588



TECH EDU

Věda, technika a vzdělávání zblízka.

8000 výtisků do škol, firem a institucí



www.techedu.cz

EXPORTNÍ CENA

DHL UNICREDIT
pod záštitou agentury CZECHTRADE

ročník

EXPORTUJETE?

Zviditelněte své exportní úspěchy a podpořte své podnikání

Bezplatná online registrace
www.exportnicena.cz

MEDIÁLNÍ PARTNER



Připravujeme



Zájem o ruský trh nezlomily ani sankce. Rusko stále zůstává po Evropské unii druhým nejvýznamnějším obchodním partnerem českých firem. Jak se jim daří přizpůsobit se změněným podmínkám na tamním trhu?

Obdiv k technice a touha být jí blízko byly hlavním motivem, proč v roce 1999 založil Jakub Krofian společnost Krofian CZ, působící v oblasti průmyslové automatizace. V následujícím čísle se proto spolu vydáme do České Lípy.



TRADE NEWS

Šéfredaktorka

PhDr. Jana Jenšíková

Redakce

PhDr. Věra Vortelová
Ing. Mgr. Daniel Libertin
Roman Chlupatý, M.A.
Ing. Vlasta Piskačová
PhDr. Jozef Gáfrík, CSc.

Grafická úprava

Ing. Valeria Ashhab

Korektury

PhDr. Milena Gillová

Produkce

Mgr. Marek Jenšík

Ekonomický servis

Ing. Tereza Gulánová

Právní servis

Advokátní kancelář Kvapil & Šulc

Foto

Isifa Image Service
www.profilepictures.cz

Distribuce

V.R.V. s.r.o.

Tisk

Akontext s.r.o.

Vydavatel

ANTECOM s.r.o.
Blatenská 2166/7
148 00 Praha 4
produkce@antecom.cz
Tel./fax: +420 272 935 558
Redakční servis: +420 602 313 176
www.antecom.cz

Titulní foto

Shutterstock

Za obsah inzerce zodpovídá inzerent.

Žádné části textu nebo fotografie z Trade News nesmí být používány, kopírovány nebo jinak šířeny v jakémkoliv formě či jakýmkoliv způsobem bez písemného souhlasu vydavatele.

www.tradenews.cz
www.itradenews.cz

Step into the digital reality

25. MEZINÁRODNÍ VELETRH
ZPRACOVÁNÍ PLECHU

23. – 26. ŘÍJNA 2018 • HANNOVER, NĚMECKO

- Plechy, trubky, profily
- Manipulace
- Tváření
- Hotové výrobky, díly, sestavy
- Oddělování, řezání
- Spojování, svařování
- Flexibilní zpracování plechu
- Zpracování trubek/profilů
- Slitiny
- Povrchová úprava
- Nástroje, barviva
- Systémy CAD/CAM/CIM / zpracování dat

www.euroblech.com



Pořádá:

MACKBROOKS
exhibitions



Banka roku
2017

kb.cz 800 521 521



VAŠE FIRMA BUDE TOVÁRNA NA ÚSPĚCH

NAVŠTIVTE NÁS NA MSV V BRNĚ PŘED PAVILONEM Z

Když za sebou máte zázemí celosvětové skupiny Société Générale, hranice překročíte mnohem snáz. Naši zkušení poradci vám pomohou najít řešení v oblasti dotací a investic do vývoje i výroby.



KB

REÁLNÁ BANKA PRO REÁLNÝ ŽIVOT