

TRADE NEWS

4 / 2017 / VI. ročník

Magazín Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR

SPECIÁL 100 stran

NĚMECKÉ HOSPODÁŘSTVÍ V SUPERVOLEBNÍM ROCE

ABY ZÁPADNÍ FIRMY
NESLÍZLY SMETANU

TOLIK ZAKÁZEK
JSME JEŠTĚ NEMĚLI

OBJEM ničím nenahradíš,

Ducato

s motorem 2,3 l.



Je lehké dorazit do cíle první.

Ducato disponuje motory o objemu 2,3 l s výkonem 130 – 177 k.
Navíc k redukci emisí nepoužívá močovinu.

www.fiatprofessional.cz

Kombinovaná spotřeba 5,5-8,9 l/100 km, emise CO₂: 144-234 g/km. Obrázek má ilustrační charakter.



PROFESSIONAL

SRBA SERVIS S.R.O., JÍLOVIŠTĚ 188, 252 02, TEL.: 255 717 011, WWW.SRBA.CZ

Srba
SERVIS
ZALOŽENO 1991

Vážení čtenáři,

nedávno jsem navštívil ve Vídni rakouské podnikatele a společně s naším velvyslancem jsme se setkali s vedením a členy tamního živnostenského svazu – Österreichischer Gewerbeverein, což je mimořádně významná instituce, fungující bezmála 180 let. Diskutovali jsme dlouho do noci a snad poprvé jsem od našich sousedů viděl neskrývaný respekt k výsledkům naší ekonomiky. Rekordní růst našeho hospodářství, exportní a průmyslová čísla, zvyšující se počet živnostníků i společností, nejnižší míra nezaměstnanosti v celé Evropě, ochota bank financovat a nižší úrokové sazby než v Rakousku pasují dnes naše podnikatelské prostředí překvapivě na vyšší úroveň.

Pochopitelně jsme mluvili i o těch stinných stránkách, vysoké byrokracii, nedostatku pracovníků, absenci technických absolventů, komplikovaném daňovém systému nebo neúměrných sankcích. Prakticky stejné problémy řeší i ve Vídni, podobně jako u nás se handrkují o socializaci pracovního trhu, přemíru regulací nebo výjimky pro nedávno zavedenou elektronickou evidenci tržeb. Přesto je zřejmé, že v našem prostředí, které mimochodem znají velmi dobře, by se necítili vůbec špatně.

Neuvádím to proto, že bychom měli méně tlačit na změny, které musíme nutně na našem podnikatelském dvorku vykonat, ani proto, že bychom měli více šetřit rozhádanou vládu či odbory, kterým rostou křídla. Naopak, nová koalice, ať již bude jakákoliv, musí dostat befelem seznam úkolů a odboráře musíme v době růstu udržet při zemi, jinak nám

v dobách horších zůstanou jen dluhy a kocovina z konjunktury. Uvádím to hlavně proto, že máme mimořádnou příležitost dát světu najevo, že jsme dnes ve vagonu první třídy hospodářského vlaku Evropy. A že se s námi musí počítat ve všech aspektech. Jinými slovy, jako tým první ligy máme šanci získat benefity, dobré podmínky i nejlepší hráče. Musíme se tak ovšem chovat, což znamená přestat se sebemrskáním, plácem a stěžováním si.

Jak to nedělat, nám dává příklad dosluhující vláda. Místo toho, aby ukazovala ve světě naše výsledky, tak se její členové nepřenesou přes osobní pŕtky a prezentují nás jako rozhádané běčkové herce, kteří se náhodou dostali do světél reflektorů. I přes vzájemné animozity, předvolební období a hru o budoucí posty a nemalé zdroje by si měl každý politik uvědomit, že ještě důležitější je naše celková pozice v mezinárodním prostředí. Zatímco ve světě je běžné, že vládní činitelé přikrášlují výsledky svých zemí a vylepšují si vizitky svého veřejného angažmá, naší vládě se podařil pravý opak. Píše si horší vizitku, než je naše a ve finále i její reálné skóre.

Na Mezinárodním strojírenském veletrhu máme po roce opět možnost ukázat nejen skvělé výsledky práce našich vývojářů, producentů a techniků, ale měli bychom i sebevědomě prezentovat stabilitu a atraktivitu našeho prostředí. Indie, která je letos partnerem hlavní průmyslové výstavy, to i přes nepochybně nejednoduchou hospodářskou situaci dokáže kupodivu velmi dobře.

TRADE NEWS u toho nebude už po šesté chybět. Redakce pro vás připravila



v souvislosti s MSV tradičně speciál o sto stránkách nabitý exkluzivními rozhovory a články. V hlavní roli je tentokrát Německo a automotive, ale zdaleka nezůstalo jen u něj. Ať už tedy patříte k osmi tisícům pravidelných čtenářů nebo si vás toto číslo najde někde na brněnském výstavišti, kde se každoročně během strojírenského svátku objevuje na všech významných stanovištích a akcích, přejeme vám příjemné čtení. A úspěšný podnikatelský podzim!

Karel Havlíček
předseda Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR

TRADE NEWS

Magazín Asociace malých a středních podniků
a živnostníků ČR
www.amsp.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: 25. 9. 2017 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



- 10** Rozhovor / Německo a Česko
Hermann Simon: Recept na prosperitu Česka? Posílit co nejvíce malé a střední firmy a vydat se i na vzdálené trhy
- 15** Infografiky
Německo: perspektivy, ekonomika, příležitosti, srovnání, trendy
- 22** Do světa za obchodem / Německo
Německé hospodářství v supervolebním roce. Solidní růst pokračuje
- 26** Profiliga / Aufeer Design
Aby západní firmy neslízly smetanu aneb Kam zmizeli čeští kluci zamilovaní do aut?
- 30** Do světa za obchodem / Německo
Německé strojírenství vloni dosáhlo rekordního obrátu 220 miliard eur
Z toho mohou těžit i české firmy
- 36** Profiliga / Beneš a Lát
Josef Lát: Tolik zakázek jsme ještě neměli. Největší brzdou je nouze o pracovníky
- 40** Kulatý stůl / Doženeme Německo?
Byt, či nebýt jen subdodavatelem, to je to, o čem tu běží
- 46** Profiliga / Hronovský
Nahradíme lidské ruce roboty?
- 54** Rozhovor / Finance
Jan Juchelka: Přebírám banku v době, kdy je silná
- 58** Rodinná firma / Komfi
Jan Slovák: Bez vlastního produktu bychom neobstáli
- 63** MSV Brno
Exportní dům – místo, kde stojí za to se zastavit
- 65** MSV Brno
Jiří Kuliš: Všichni čekáme na novinky aneb Nestačí mít jen hezkou hostesku
- 66** Do světa za obchodem / MSV a Indie
Indie se vrací po pěti letech do Brna jako partnerská země
- 71** Rozhovor / Finance
Role národní rozvojové banky přidělena
- 72** Ohlédnutí / Expo Astana 2017
Česko otisklo v kazachstánské Astaně důmyslnou stopu
- 78** Rozhovor / Podpora exportu
Topi Vesteri: Exportní agentury by měly být flexibilní a pomáhat v krizích
- 82** Rozhovor / Pojištění
Jaroslav Besperát: V podnikání je dobré mít krytá záda
- 88** Rozhovor / Robotizace
Proč se (ne)bát robotů? Trh člověčenství ocení

PARTNEŘI MAGAZÍNU TRADE NEWS



Ministerstvo zahraničních věcí
České republiky



Podporujeme český export

800 521 521
www.kb.cz



**STATUTÁRNÍ MĚSTO
PARDUBICE**

Municipální úvěr

1 000 000 000 Kč

Poskytovány komplexní
bankovní služby

2017



**AG FOODS Group, a. s. +
Biogena CB, s. r. o.**

Akviziční financování

438 000 000 Kč

Poskytovány komplexní
bankovní služby

2017



LYCKEBY AMYLEX, a. s.

Investiční úvěr

240 000 000 Kč

Poskytovány komplexní
bankovní služby

2016



LAKOVNA HAJDÍK, s. r. o.

Investiční a provozní úvěr

372 000 000 Kč

Poskytovány komplexní
bankovní služby

2016



**Dopravní podnik města
České Budějovice, a. s.**

Investiční úvěr

500 000 000 Kč

Poskytovány komplexní
bankovní služby

2017



**České vysoké učení
technické**

Investiční úvěr

190 000 000 Kč

Poskytovány komplexní
bankovní služby

2016

VAŠE FIRMA POROSTE S KAŽDÝM DALŠÍM OBCHODEM

PŘIJĎTE SI K NÁM USNADNIT CESTU K UZAVŘENÍ
VÝJIMEČNÝCH OBCHODŮ. AŽ UŽ JE VAŠE FIRMA
Z JAKÉHOKOLI OBORU, POMŮŽEME VÁM NAJÍT ŘEŠENÍ.

NA PARTNERSTVÍ ZÁLEŽÍ



KB

fincentrum



**Banka roku
2016**

GDPR ZASÁHNE DVĚ TŘETINY PODNIKATELŮ AMSP ČR JE PŘIPRAVENA POMOCI

EVROPSKÉ NAŘÍZENÍ O NAKLÁDÁNÍ S OSOBNÍMI ÚDAJI, KTERÉ BUDE ÚČINNÉ OD 25. KVĚTNA 2018, BUDE MÍT DOPAD NA MIMOŘÁDNÝ POČET PODNIKATELŮ. PODLE PRŮZKUMU ASOCIACE MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ A ŽIVNOSTNÍKŮ ČR (AMSP ČR) SE 64 % MENŠÍCH A STŘEDNÍCH FIREM CHYSTÁ S OHLEDEM NA NOVOU LEGISLATIVU PROVÉST ZMĚNY ZABEZPEČENÍ SVÝCH DAT. O TOM, ŽE PODNIKATELÉ NENECHÁVAJÍ NIC NÁHODĚ, SVĚDČÍ I SKUTEČNOST, ŽE ČTVRTINA Z NICH JIŽ PROVEDLA ANALÝZU SVÝCH SYSTÉMŮ A PROCESŮ. ŠETŘENÍ PROVÁDĚLA PRO ASOCIACI AGENTURA IPSOS ZA PODPORY KOMERČNÍ BANKY. AMSP ČR PŘI TÉ PŘÍLEŽITOSTI SPUSTILA PORTÁL PRO ORIENTACI ZEJMÉNA MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ A ŽIVNOSTNÍKŮ V GDPR – GDPRBEZOBAV.CZ.

Průzkum proběhl letos v létě na vzorku 450 malých a středních firem. Vyplývá z něj, že 93 % podnikatelů pracuje s daty svých zaměstnanců a plných 67 % s údaji o svých obchodních partnerech. Při správě zákaznických dat převládá činnost spojená s obchodními nabídkami, následuje vyhodnocování spolupráce se zákazníky a marketingová činnost spojená s vylepšováním nabízených produktů.

Menší a střední firmy jsou konzervativnější a stále spíše sází na interní správu dat. Devět z deseti podniků řeší ukládání dat interně, externí řešení volí 15 % podnikatelů a tzv. cloudová řešení využívá 13 % firem. Zatímco 18 % firem data po určité době systematicky maže, čtvrtina podnikatelů si veškerá data trvale ponechává. Polovina firem si ponechává jen důležitá data.

Šetření ukazuje, že nové nařízení změní chování firem a dotkne se více podnikových útvarů. Celých 74 % firem se chystá na GDPR proškolení své zaměstnance, 70 % se připravuje na aktualizaci dokumentů a směrnic a plných 62 % malých a středních podniků se chystá zabezpečit ochranu osobních údajů v součinnosti s externími dodavateli, například IT firmami.

Zatímco u podnikatelů s ročním obrátem do 5 milionů korun se chystá provést analýzu stavu správy dat necelá polovina z nich, u firem s obrátem mezi 500 milionů až jednou miliardou korun připravuje analýzu 84 % podniků. Potvrzuje to fakt, že malé firmy obecně přistupují k novým opatřením spíše intuitivněji, zatímco střední a větší

podniky pracují více systémově a pro svá rozhodnutí využívají analýzy.

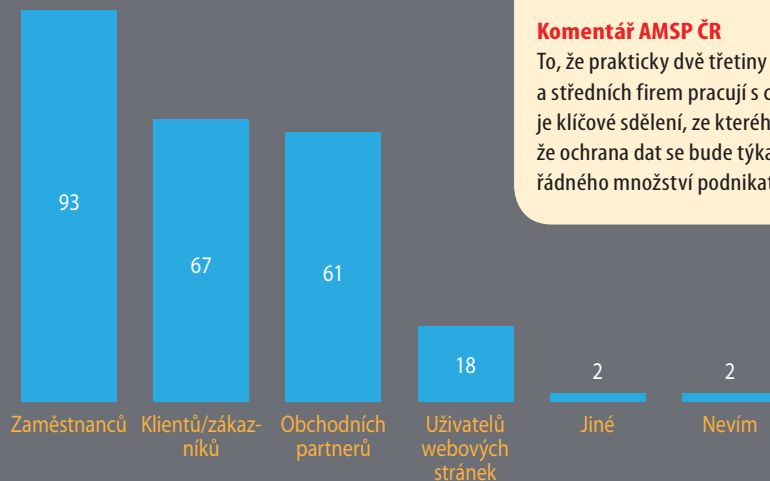
Součástí průzkumu bylo rovněž zjistit zkušenost podniků s kybernetickým útokem. Tu potvrdily čtyři firmy z deseti. To, že se jedná o hrozbu navýsost aktuální, dosvědčuje fakt, že třetina z oslovených podnikatelů se s ní setkala v posledním roce. Potvrzuje se, že kybernetické útoky se stávají běžnou praxí, nejčastěji se jedná o podvodné e-maily, žádosti o podvodné platby, ale překvapivé je i to, že téměř třetina z postižených firem má zkušenosti přímo s hackerským útokem. Firmy neberou kybernetické hrozby na lehkou váhu, podle průzkumu osm z deseti dotazovaných má nastaveny základní procesy pro eliminaci rizika. Nejlepší pověst má z hlediska kybernetické bezpečnosti s velkým odstupem Komerční banka.

„Vycházíme-li z toho, že je u nás 450 tisíc aktivních právnických subjektů a další milion osob samostatně výdělečně činných, potom je zřejmé, že se nové evropské nařízení bude týkat několika-násobně více subjektů než například EET. Proto již nyní začínáme s masivním informačním servisem a připravujeme firmy na změny. Současně ale varujeme podnikatele před unáhlenými kroky a vysokými investicemi do správy dat. Proto poskytujeme od září bezplatný informační servis, otevřeli jsme největší odborný GDPR portál a plánujeme desítky konferencí v regionech. Chceme důsledně dohlédnout na to, že na firmách nebudou parazitovat předražení poradci a dodavatelé,“ uvádí Karel Havlíček, předseda AMSP ČR, k připravenosti našich firem ke GDPR. ■

ZDROJ: AMSP ČR

S jakými osobními údaji firmy pracují?

(n = 450, v %)

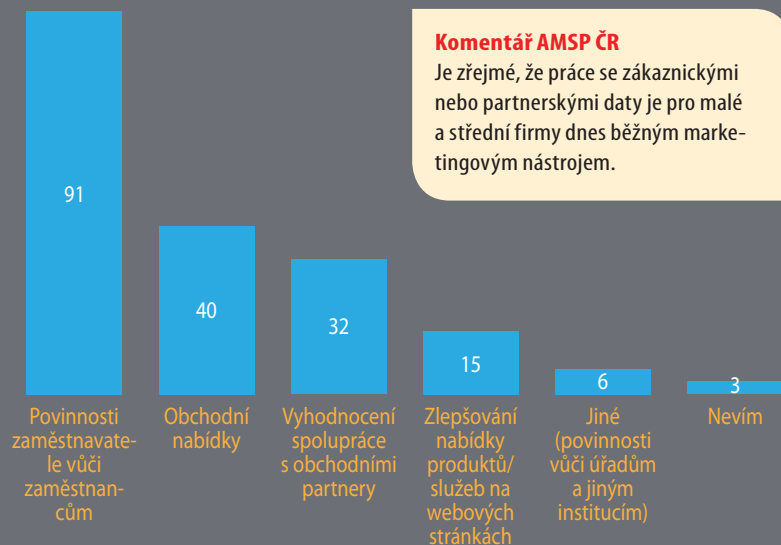


Komentář AMSP ČR

To, že prakticky dvě třetiny malých a středních firem pracují s cizími daty, je klíčové sdělení, ze kterého vyplývá, že ochrana dat se bude týkat mimořádného množství podnikatelů.

Za jakým účelem jsou osobní údaje zpracovávány?

(n = 450, v %)



Komentář AMSP ČR

Je zřejmé, že práce se zákaznickými nebo partnerskými daty je pro malé a střední firmy dnes běžným marketingovým nástrojem.

Pro radu na www.gdprbezobav.cz

Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR ve spolupráci s Českou asociací ochrany osobních údajů připravily pro menší a střední firmy rozsáhlý bezplatný portál, www.gdprbezobav.cz, kde srozumitelnou formou představují, jak se GDPR dotkne malých podniků, které firmy opatření nemine, co musí podnikatelé učinit a jaké postihy reálně mohou očekávat. Součástí portálu je i odborná poradna.

Komentář AMSP ČR

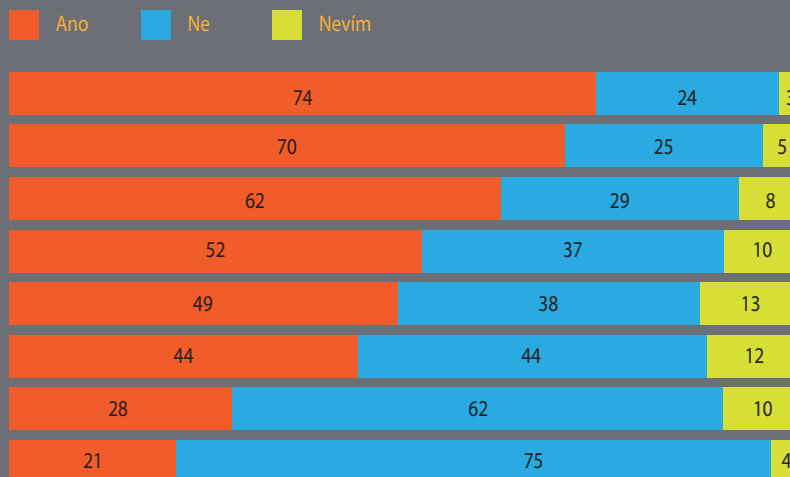
Je patrné, že nové nařízení změní jak interní, tak některé externí procesy firem a dotkne se většinou více podnikových útvarů.

Vyškolením zaměstnanců, kteří nakládají s osobními údaji
Aktualizací interních směrnic a veškeré dokumentace navázané na zpracování osobních údajů
Zajištěním odpovídajícího zabezpečení ochrany osobních údajů, např. v součinnosti s IT dodavatelem
Přípravou postupů pro případné porušení osobních údajů
Revizí smluvních vztahů (úpravy smluvní dodavatelské a pracovní právní dokumentace)
Přípravou postupů pro ohlašování incidentů ve vztahu k Úřadu pro ochranu osobních údajů
Úpravami nebo změnami obchodních procesů
Kontrolou interních mechanismů pro předávání osobních údajů do zahraničí

Co firmy plánují měnit s ohledem na nové nařízení?

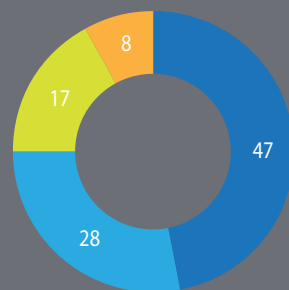
(n = 450, v %)

Nové nařízení o ochraně osobních údajů má definovanou působnost. Je třeba podle vás danou oblast ve vaší společnosti v souvislosti s nařízením řešit:



Firmy s obratem nad 500 milionů korun častěji řeší všechny uvedené body.

Plánují firmy změny s novou legislativou? Jaké? (v %)



- Ano, ke změnám dojde
- Už teď se řídíme příslušnou legislativou
- Ano, na změnách již pracujeme
- Nevím, v tuto chvíli nedokážu říci

n = 76 (ti, co provedli analýzu a nová legislativa jejich společnost zasáhne)

Plánované změny:

Vyšší kvalita zabezpečení dat 19 %
Evidence a doplňování osobních údajů 12 %
Ochrana dat 9 %
Nové směrnice 9 %

n = 57 (ti, co zavádí nebo plánují změny s novou legislativou)

Komentář AMSP ČR

Pokud se naplní výsledky průzkumu a GDPR se skutečně dotkne téměř dvou třetin podniků, pak se bude jednat o jedno z nejnáročnějších nařízení, které alespoň částečně ovlivní skoro milion podnikatelských subjektů.



15. Den podnikatelů České republiky

3. října 2017

od 16.30

Kongresový sál hotelu Ambassador,
Václavské náměstí 5, Praha 1

Splnila vláda sliby, které dala podnikatelům?

Pozvání do debaty přijali předsedové koaličních stran a hnutí
Lubomír Zaorálek za ČSSD, Pavel Bělobrádek za KDU-ČSL
a Andrej Babiš za hnutí ANO.

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 Velká Británie – BREXIT
za účasti velvyslanky Velké Británie v ČR
14.00–16.30**

Vstup volný po předchozí registraci

www.amspace.cz



PRŮZKUM AMSP ČR A KB:

MLADÍ VĚTŠINOU UPŘEDNOSTŇUJÍ RYCHLÝ KOMFORT PŘED VLASTNÍM PODNIKÁNÍM

NÁRŮST POČTU PODNIKATELŮ V POSLEDNÍCH LETECH SE MŮŽE STÁT BRZY MINULOSTÍ. ZAJÍMAVÉ NABÍDKY ZAMĚSTNAVATELŮ V DŮSLEDKU NEDOSTATKU PRACOVNÍKŮ NA TRHU PRÁCE ZPŮSOBUJÍ, ŽE MLADÍ LIDÉ DÁVAJÍ PŘEDNOST RYCHLÉMU KOMFORTU VE VZTAHU ZÁVISLÉM NEŽ DOBÝVÁNÍ KOPCŮ S VLASTNÍMI BYZNYS PLÁNY. ODRAŽUJE JE ALE I BYROKRACIE V PODNIKÁNÍ A HROZÍCÍ SANKCE. AMSP ČR PŘEDSTAVUJE ZA PODPORY KOMERČNÍ BANKY PRŮZKUM O POSTOJI MLADÝCH K PODNIKÁNÍ, KTERÝ PROVÁDĚLA VÝZKUMNÁ AGENTURA IPSOS. VYPLÝVÁ Z NĚJ, ŽE 82 % STUDENTŮ TOUŽÍ PO SPOKOJENÉ RODINĚ, 69 % PO FINANČNÍM ZAJIŠTĚNÍ A 46 % PO ZAJÍMAVÉ PRÁCI. TĚMĚŘ POLOVINA STUDENTŮ SE NECHCE ZATĚŽOVAT VĚCMI, KTERÉ ZPŮSOBUJÍ STRES.

Zatímco v roce 2013 vnímalo jistotu vztahu závislého, tedy zaměstnanec-kého, 66% studentů, dnes je to již 82%. Roste i názor, že být zaměstnan je pohodlnější než podnikat. Lidé mířící do pracovního poměru vidí benefity i v tom, že zaměstnavatel za ně bude řešit řadu administrativních povinností, a mnoho dotázaných uvádí i snazší kariérní růst.

Studenti, kteří se již rozhodli pro podnikání, tak učinili s cílem finančního úspěchu, vědomí si podnikatelského nápadu a částečně i proto, že ve svém okolí nebo v rodině mají s byznysem zkušenosti. Nerozhodnutí studenti by jako příčinu pro vstup do podnikání navíc chtěli vlastní režim pracovní doby, naopak méně než polovina by šla podnikat kvůli podnikatelskému nápadu.

Vše na jednom místě, možnost vyřizovat vše on-line, využívání aplikací a nižší stupeň regulace a administrativy jsou jasnými požadavky začínajících podnikatelů, které vyplynuly z průzkumu. Novým trendem je to, že mladí podnikatelé se již nebrání spolupráci s motivějšími investory. Celých 41% z nich dokonce investory oslovilo, plná třetina z nich pak se žádostí úspěšně.

Studenti, kteří se rozhodli podnikat, v 72% zahájili činnost jako osoby samostatně výdělečně činné, celých 28% založilo rovnou právnickou osobu. Z průzkumu je ale patrné, že s růstem zakázek roste zájem o převedení

podnikání na formu společnosti s ručením omezeným, což umožňuje flexibilnější podnikání s nižším rizikem. K udržení OSVČ nepomáhá ani rétorika zaměřená proti živnostníkům. Za místo podnikání upřednostňují mladí lidé lokalitu, kde žijí nebo vystudovali, neprojevuje se trend odchodu do velkého města nebo zahraničí.

Ve vztahu k bankám zaujímají mladí podnikatelé racionální postoj, více než polovina neočekává přímou podporu, ačkoliv by ji drtivá většina přivítala. Nejčastěji zmiňují projekty, granty nebo soutěže, jichž by se mohli začínající podnikatelé zúčastnit. Deset procent z oslovených udává, že se podobných projektů zúčastnili. Za hlavní přínos potom považovali zejména nové kontakty, šance na financování a mentoring.

„Tři hlavní důvody, které mladým lidem brání v rozjezdu vlastního podnikání, jsou nedostatek odvahy, nejistota ohledně toho správného nápadu a absence finančních prostředků. V Komerční bance děláme vše pro to, aby se tyto tři důvody nestaly jen výmluvou. Dlouhodobě a systematicky se proto věnujeme mladým podnikatelům, kterým nabízíme základní služby zdarma, až milion korun bez jakékoli podnikatelské historie, posouzení jejich podnikatelského nápadu nebo grantový program Nastartujte se, jehož cílem je podpora českých start-upů, a to jak po finanční stránce, v oblasti propagace, vzdělávání i odborného



poradenství,” uvedl Leoš Souček, zástupce výkonného ředitele pro marketing a komunikaci KB.

Karel Havlíček, předseda AMSP ČR, současný postoj mladých k podnikání shrnuje: „To, že mladí lidé v době přetlaku nabídek zaměstnavatelů volí cestu vyššího komfortu a upřednostňují pracovní vztah před vlastním podnikáním, není překvapením. Je to ale jasné varování, že máme-li zájem zde mít za dalších dvacet let původní české firmy a nechceme-li být závislí na nadnárodních korporacích, musíme pro to začít konečně něco dělat. Jestliže radikálně nesnížíme administrativní bariéry, nekončnou regulace a nezačneme urychleně plně elektronizovat vztah mezi firmou a státem, přijdeme postupně o lokální podnikatele a nezávislé regionální zaměstnavatele.“ ■

ZDROJ: AMSP ČR
FOTO: SHUTTERSTOCK



Hermann Simon:

RECEPT NA PROSPERITU ČESKA?

POSÍLIT CO NEJVÍCE MALÉ A STŘEDNÍ FIRMY A VYDAT SE I NA VZDÁLENÉ TRHY

BYL JEDNOU Z PRVNÍCH ZAHRANIČNÍCH OSOBNOSTÍ, S NÍŽ JSME PRO TRADE NEWS TOČILI INTERVIEW, A BYLI JSME NA TO NÁLEŽITĚ PYŠNÍ. PROFESOR HERMANN SIMON JE TOTIŽ V NĚMECKY MLUVÍCÍCH ZEMÍCH POVAŽOVÁN ZA NEJVĚTŠÍHO ŽIJÍCÍHO ODBORNÍKA NA POLI MANAGEMENTU. KDYŽ JSME S NÍM HOVOŘILI PŘED PĚTI LETY, ŘEČ ŠLA O EXPORTNÍCH ŠAMPIONECH. ZMÍNIL SE, ŽE ČESKO MÁ V TOMTO OHLEDU OBROVSKÝ POTENCIÁL, KTERÝ VŠAK NEUMÍ VYUŽÍT. A ZÁROVEŇ UPOZORNIL NA NEBEZPEČÍ, ABY NEBYLO POUZE ZÁSOBÁRNOU PRACOVNÍ SÍLY. JAK TO VNÍMÁ NYNÍ? A CO BY NÁM DOPORUČIL?

Internacionalizace, a tím spíše globalizace, je pro české firmy nadále velkou výzvou. Nicméně celkový český export od roku 2012, kdy jsme se viděli

naposledy, vzrostl a vzájemné propojení české a německé ekonomiky ještě zesílilo. Je potřeba být realisty. Globalizace je dlouhodobý koncept, ne něco, co

se dá vyřešit za pět nebo deset let. Vyžaduje to dlouhodobou vizi, vytrvalost a schopnost akceptovat dočasné překážky nebo selhání.

ZÁVISLOST JE VZÁJEMNÁ

Státy EU jsou hospodářsky více či méně závislé na Německu. Na jakých geopolitických a ekonomických faktorech je závislé Německo?

Ano, je pravda, že mnoho zemí EU je silně závislých na Německu. Ale platí to i opačně. Funguje to dvojím způsobem: státy EU jsou pro Německo samozřejmě významnými exportními trhy. Po celá desetiletí byla trhem číslo jedna Francie – teď je to číslo dvě. Na ostatní trhy jako Británie také míří velká část německého exportu. A pak tu je závislost v tom opačném směru, jelikož Německo je silně závislé na dodávkách z ostatních členských států EU. Nejtypičtěji příklady toho jsou samozřejmě Česko a Polsko, ale to samé platí pro Rakousko, Nizozemsko a Belgie.

Jádro EU je už nyní hospodářsky velmi úzce propojené, a každému z členů by uškodilo, kdyby tato výměna neprobíhala hladce. Německo se svou extrémně proexportní orientací také hodně závisí na mimoevropských trzích v Americe i v Asii. Kdyby se německý export snížil, vedlo by to k obrovskému zvýšení nezaměstnanosti.

Jsou nějaká ponaučení, která by si Česko, potažmo další střeoevropské země, měly vzít od Německa?

Myslím si, že jsou dvě hlavní věci, které by si mohly od Německa vzít. Jednak by se měly zaměřit na budování silných malých a středních podniků (toho, co v Německu nazývají „Mittelstand“) a jednak na internacionalizaci, tedy expanzi na zahraniční trhy. V regionu CEE je stále potenciál vnitřního růstu, ale má své demografické limity. Internacionalizace je tudíž nejlepší cestou k dlouhodobému růstu ekonomiky. Česko nemůže svou budoucnost stavět na superbohatých globálních korporacích – místo toho se musí soustředit na malé a střední firmy a tento sektor co nejvíce posílit.

A naopak: jsou nějaké věci, ve kterých by se Německo mohlo inspirovat u nás?

Ano, je spousta věcí, které se můžeme od zemí střední a východní Evropy přiučit. Například u většiny mladých lidí v tomto regionu jsem se setkal se silnou orientací na podnikání a chutí zakládat

své vlastní firmy a také s větší flexibilitou než u mladých lidí v Německu. Lidé ve střední a východní Evropě byli vychováni k tomu, že musejí tvrdě pracovat, aby se měli dobře, zatímco u nás jsou lidé příliš uspokojení a pohodlní.

OÁZA STABILITY

S probíhajícím brexitem, Trumpovou administrativou a změnami ve francouzské politice působí Německo jako jakási oáza stability. Myslíte, že by vaše země, která je už tak hospodářským hegemonem Evropy, měla převzít aktivnější roli i coby lídr západní demokracie?

Myslím, že tato více aktivní a významnější role jakožto jakéhosi lídra západní demokracie je pro Německo dost obtížná. To je samozřejmě dáno stále ještě

ČESKO NEMŮŽE SVOU
BUDOUCNOST STAVĚT
NA SUPERBOHATÝCH
GLOBÁLNÍCH
KORPORACÍCH,
MÍSTO TOHO SE MUSÍ
SOUSTŘEDIT NA MALÉ
A STŘEDNÍ FIRMY A TENTO
SEKTOR CO NEJVÍCE
POSÍLIT.

nedávnou historií. Není pochyb o tom, že Angela Merkelová je silnou osobností, ale doufám, že Evropskou unii do její budoucnosti povedou dva partneři, Merkelová a Macron. V současné době je velmi těžké předvídat, jaký bude výsledek celého procesu brexitu, a totéž se dá říci o vývoji Trumpova prezidentsství. Můžeme opravdu jen doufat, že se Macronovi podaří zvýšit konkurenceschopnost Francie a přivést její ekonomiku zpět do původní formy.

Trumpovi republikáni připravují daňovou reformu, která zahrnuje radikální snížení poplatků a daní na zboží

vyvážené z USA. Pro zboží dovážené do Spojených států by naopak začala platit dvacetiprocentní „vyrovnávací daň“, de facto clo, které členské státy Světové obchodní organizace zavádět nesmějí. Jak bude v takové situaci postupovat Německo?

Uvidíme, co se vůbec nakonec stane. Jak říkáme, jídlo se nikdy nejlépe ochutná, když se uvaří. V Evropské unii máme navíc obdobný systém: když vyvážíte, neplatíte daň z přidané hodnoty, a když dovážíte, daň z přidané hodnoty k tomu musíte připočítat – takže chystaný americký systém by v tomto směru byl podobný. Jediný rozdíl je, že v USA nemají jednotnou daň z prodeje. Spojené státy jsou pro Německo od roku 2015 největším exportním trhem, ale i tak nepředstavují ani 10 procent celkového německého exportu. Pokud bude německý export do USA jakýmkoli způsobem omezen, bude Německo muset hledat alternativy a dále rozvíjet exportní trhy v rozvojových zemích, zejména v Indii a v afrických státech. V roce 2016 měl vývoz Německa do všech zemí Afriky menší objem než do Švédska. To ilustruje, jaký potenciál tam leží.

ČÍNSKÁ ROLE

Číňané začali s rostoucí silou své ekonomiky prosazovat globalizaci, která má podle nich pomoci zavést spravedlivější světový řád, založený na čínském chápání harmonie. Jak může jejich pojetí globalizace ovlivnit německou a evropskou ekonomiku?

Čína samozřejmě v globální ekonomice hraje čím dál významnější roli. Není to jen díky silnému vnitřnímu růstu, ale především kvůli skutečnosti, že je už téměř deset let zdaleka největším světovým exportérem. Na první místo se dostala poprvé v roce 2009, kdy Západ stagnoval během krize, zatímco Čína neustále rostla. Hlas Číny má ve světě váhu a ta ještě zesílí, i v mezinárodních hovorách o globalizaci. Myslím, že každý zastánce volného trhu je moc potřeba. Volný trh ovšem neznamená jen to, že se EU otevře čínským exportérům, ale i to, že i sama Čína otevře svůj trh. To by na takto nenasyčeném trhu znamenalo obrovskou příležitost pro německé i evropské firmy.

Přestože jsou čínské investice v Německu celkovým objemem skromné, ▶▶

►► **vyvolávají stále více diskuzí a pochybností. Loni na jaře vzbudil rozruch čínský nákup předního německého výrobce robotů, společnosti Kuka. V této souvislosti se odhalily další čínské rizikové zájmy o akvizice ve společnostech Aixtron (výrobce elektronických čipů) a Ledvance (dceřině firmě předního německého výrobce osvětlovací elektrotechniky Osram). Hovoří se i o jejich zájmu o perspektivní start-upy. Svou zkušenost s tím mají již i Spojené státy. Jak se k tomuto trendu staví německá vláda, podnikatelské kruhy a odborná veřejnost?**

Až do roku 2015 byly německé investice v Číně vyšší než čínské investice v Německu. To se změnilo v roce 2016 díky masivním investicím čínských společností v Německu. Firma Kuka je asi nejznámějším případem, ale tento proces začal už několik let předtím, kdy čínský výrobce stavebních strojů a zařízení Sany koupil firmu Putzmeister, světového lídra ve výrobě pump na beton. Dosud proběhlo více než 100 podobných akvizic německých společností těmi čínskými.

Reakce veřejnosti na tento vývoj v Německu jsou různé. Já osobně to vidím neutrálně, možná i spíše pozitivně. Je to běžný proces zvyšující se globální integrace, větší vzájemné propojenosti celého světa. Před nějakými sto lety se vedly podobné debaty, když General Motors kupovaly Opel, po druhé světové válce, kdy americké firmy masivně investovaly do firem v Německu. A pak to samé v osmdesátých letech, kdy byly jako „dobyvatelé“ vnímány zase japonské firmy. Dnes vidíme, že čínští investoři se při vedení a provozu svých nových dceřiných firem chovají vcelku rozumně. Nezasahují do chodu těchto společností tak moc jako americké firmy. Mluvil jsem s mnoha lidmi, kteří pracují pro tyto nově převzaté firmy, a byli vcelku spokojeni a nestěžovali si. Což se nedá úplně říct u firem, které byly převzaty americkými společnostmi. V politice se samozřejmě postoje poměrně dost liší, ale tak to bylo vždycky.

PRACOVNÍ SÍLA NAD ZLATO

Německo je pro ČR nejdůležitější a strategický obchodní partner, na jehož trh směřuje zhruba třetina českého exportu. Nedostatek kvali-

fikovaných pracovních sil v Německu zvyšuje šance našich subdodavatelů, poskytovatelů služeb i inovativních firem a výzkumných zařízení. Je-li nomže Češi se dostali na 80 % produktivity práce v západoevropských zemích, ale pouze na 30 % mezd jejich občanů. Co způsobuje tuto disparitaci a máme to vnímat jako historickou nevyhnutelnost?

Tento rozpor mezi produktivitou práce a mzdami je typický pro všechny státy, které se snaží dohnat ty rozvinutější země. Totéž se týká kvality. Tyto procesy zkrátka trvají delší dobu; není to něco, co je hotové za dva nebo tři roky. Důvod je zřejmý. Zpočátku jsou jedinými výhodami, které tyto „nové“ státy můžou nabídnout, nižší náklady a nižší ceny. Pak musejí zvýšit kvalitu svých výrobků a služeb. Trvá nějakou dobu, než se tato vyšší kvalita dostane do obecného povědomí, přičemž v mezidobí si mohou

MYSLÍM, ŽE JSME UDĚLALI
JEDNU CHYBU V TOM,
ŽE JSME VE VÝCHODNÍM
NĚMECKU NEVYBUDOVALI
MALÉ A STŘEDNÍ PODNIKY.

dovolit zvyšovat své ceny jen pomalu. To už jsme viděli na příkladu japonské ekonomiky, kde podobný proces odstartoval kolem roku 1970, ale trvalo jí dvacet až třicet let dostat se na úroveň západních ekonomik. A dokonce ani dnes stále nejsou japonské výrobky na stejné cenové úrovni jako přední evropské produkty. A totéž se nyní děje s čínskými produkty, které – navzdory často mnohem vyšší kvalitě – jsou na trhu konkurenceschopné pouze za nižší cenu. Takovýto vývoj se zdá být nevyhnutelný.

Německo i Česko mají nejnižší nezaměstnanost ze všech zemí EU. Problémem je spíše velký nedostatek lidí, zejména na technických pozicích. Prozradte recept na technické vzdělávání nebo obecně na výchovu pracovníků na tyto pozice.

V první řadě jsou tyto nízké úrovně nezaměstnanosti odrazem navzájem

provázaných silných stránek české a německé ekonomiky. V případě Česka je to ovšem do velké míry i díky již zmíněnému velkému nesouladu mezi produktivitou práce a mzdami. Kdyby se české firmy pokusily účtovat stejné ceny a zároveň by platily stejné mzdy jako německé firmy, byla by nezaměstnanost mnohem vyšší. V příštích letech, ne-li desetiletích bude nadále hlavní překážkou nedostatek talentů. To je především důsledek slabého demografického vývoje. Je ovšem také pravdou, že obory jako matematika, IT, přírodní vědy či strojírenství nejsou mezi mladými lidmi dostatečně populární. Jsou to všechno náročné obory, a příliš mnoho mladých lidí dává přednost jednoduššímu studiu.

Dalším faktorem, který musíme vzít v potaz, je imigrace. Německo má velmi vysokou imigraci, což částečně kompenzuje ten negativní demografický vývoj, ale další věc je, jak tyto imigranty vzdělat, integrovat a učinit je produktivními a prospěšnými pro naši společnost. A to je obrovská výzva. Česko se proti imigraci vyhraňuje. To je myslím z dlouhodobého pohledu velmi riskantní postoj, hlavně vzhledem ke stárnutí populace. Nedostatek mladých lidí, kteří by mohli nastoupit na pozice uvolněné po těch, co odejdou do důchodu, bude čím dál větší problém. Německo vyvíjí značné úsilí, aby přimělo lidi studovat technické a přírodovědné obory. Systém německých odborných učilišť a profesního vzdělávání je hlavním pilířem německé konkurenceschopnosti. Nechci, aby to vyznělo přehnaně patrioticky, ale jsem přesvědčen o tom, že z tohoto systému by si mohlo vzít ponaučení mnoho zemí. Nepotřebujeme pouze vysokoškolsky kvalifikované pracovníky, ale stejně tak i kvalifikované dělníky. Nadále budeme potřebovat lidi, kteří umějí vyrábět produkty, provádět jejich údržbu a opravovat je. Kvalifikovanost německé pracovní síly nemá v jiných zemích obdoby.

Jak hodnotíte efektivitu plánů na oživení ekonomiky bývalého východního Německa? Do jaké míry se těmto spolkovým zemím daří dohánět životní úroveň bývalého západního Německa?

Bývalé východní Německo postupně dorovnává krok s tím západním, ale je to nadále problematické. Bylo znovusjednocení dobře zvládnuté? Ano, celkově



Prof. Hermann Simon je zakladatelem a čestným prezidentem globální poradenské společnosti Simon-Kucher & Partners, předním světovým odborníkem na podnikové strategie, marketing a tvorbu cen. Je profesorem ekonomie a autorem řady teoretických konceptů, které během své poradenské kariéry úspěšně přenáší do praxe (týkají se například výpočtu očekávaných tržních reakcí, nelineárních cen či životního cyklu výrobku). V německy mluvících zemích je podle dlouhodobé internetové ankety hodnocen jako nejvlivnější žijící myslitel v oboru managementu. U nás zatím vyšly jeho knihy Jak na krizi: 33 okamžitých opatření pro vaši firmu a Skrytí šampióni 21. století.

www.hermannsimon.com

Myslím, že bude východnímu Německu trvat dalších dvacet let, než západní část dožene. Navíc významným negativním faktorem je to, že mnoho mladých lidí se přestěhovalo na západ, a počet obyvatel východní části se tak od sjednocení výrazně snížil. V zemích střední Evropy jsme byli svědky podobných jevů zejména v Polsku, nicméně v Česku například odliv lidí na západ nebyl až tak silný. Tento proces každopádně ještě zhoršuje už tak nepříznivý demografický trend, a měli bychom se ho proto pokusit zastavit za každou cenu. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJÍ DANIEL LIBERTIN,

JANA JENŠÍKOVÁ A VĚRA VORTELOVÁ

FOTO: ARCHIV SIMON-KUCHER & PARTNERS

vzato to jak vláda, tak německá ekonomika zvládly velmi dobře. Výchozí stav byl katastrofální, jak jsme zjistili hned po sjednocení. Myslím, že jsme udělali jednu chybu v tom, že jsme ve východním Německu nevybudovali malé a střední podniky. Většina stávajících východoněmeckých firem byla převzata

velkými mezinárodními korporacemi. Pokud jde o roli malých a středních podniků, je struktura východoněmecké ekonomiky stále velmi odlišná od hospodářství západního Německa. Existují některé silné regiony, jako například cluster elektronických firem kolem Drážďan, ale to jsou spíše výjimky.

inzerce



Spojujeme přítomnost s budoucností

V moderním průmyslovém světě, který se každý den mění, jsou inovace a vývoj nových technologií tou hlavní vizí Stäubli do budoucnosti.

Jako inovativní lídr přichází Stäubli již 125 let s moderními řešeními nové generace, která pomáhají zvyšovat bezpečnost lidí i strojů, posilovat konkurenceschopnost podniků a zlepšovat životní prostředí.

Stäubli, Váš partner pro průmyslová řešení dnes i zítra.

www.staubli.cz

FAST MOVING TECHNOLOGY

STÄUBLI

Stäubli Systems, s.r.o., Tel.: +420 466 616 125, robot.cz@staubli.com



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
KLDŘ
Korejská republika
Kosovo
Kuba
Kuvajť
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

SPOLKOVÁ REPUBLIKA

Německo

perspektivy
ekonomika
příležitosti
srovnání
trendy



Německo je jednou
z **nejšťastnějších**
evropských zemí
16. ve světovém indexu
šťěstí (ČR je 23.)

16. ve světovém indexu štěstí (ČR je 23.)

12. ve světovém indexu podnikání (ČR je 40.)
17. v indexu snadnosti podnikání (ČR je 27.)

5. ve světovém indexu konkurenceschopnosti (ČR je 30.)
10. ve světovém inovačním indexu (ČR je 27.)
2,9 %
HDP investuje do R&D

30,3 %
činí podíl průmyslu na HDP

16

Německo

Česká republika je pro německé investory

Podle Česko-německé obchodní a průmyslové komory je Česko pro německé investory nejatraktivnější zemí v regionu střední a východní Evropy. Německo je nejen největším obchodním partnerem, ale patří také k nejvýznamnějším investorům.

V České republice působí přibližně 3500–4000 německých společností.

92 % německých podniků, které u nás už působí, by si pro své investice opět vybralo Českou republiku.

Většina firem počítá se stejným objemem nových investic jako loni, více než třetina dokonce chce investice zvýšit.

Německé podniky se tak staly nejvýznamnějšími investory v České republice, když zde za uplynulé dvě dekády investovaly více než 600 miliard korun.

Německá ekonomika

Spotřebitelská nálada v Německu dále vzrostla a udržuje se na nejvyšší úrovni od roku 2001. Podobně rekordních výsledků dosahuje i Ifo Business Climate Index, který hodnotí podnikatelskou náladu. Soukromá spotřeba tento rok poroste tempem až 1,5 %, a stane se tak důležitým hybatelem růstu německé ekonomiky. Pozitivní očekávání a rostoucí apetit německých spotřebitelů kopíruje i vývoj zahraničního obchodu, kdy německý dovoz roste rychleji než vývoz. To je dobrou zprávou především pro české podniky, na které bude mít toto oživení německé ekonomiky vliv.

Německo je největší evropskou ekonomikou

4. největší světová ekonomika podle HDP v paritě kupní síly

3. největší exportní ekonomika

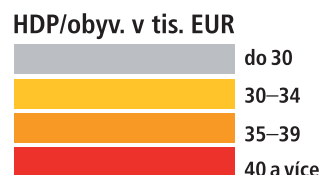
Každé **2.** euro je získané z vývozu

Každé **4.** pracovní místo závisí na exportu

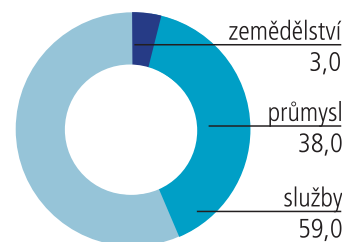
**Připravili specialisté
Centra informačních služeb CzechTrade.
Centrum informačních služeb
CzechTrade je analytické centrum,
které exportérům zdarma nabízí
informace, aktuality a analýzy zahraničních trhů.**

v číslech

Počet start-upů na 100 tisíc obyvatel



Zdroje dat: Německý statistický úřad, Ifo Institute, CIA
Zpracování infografiky a dat: ANTECOM



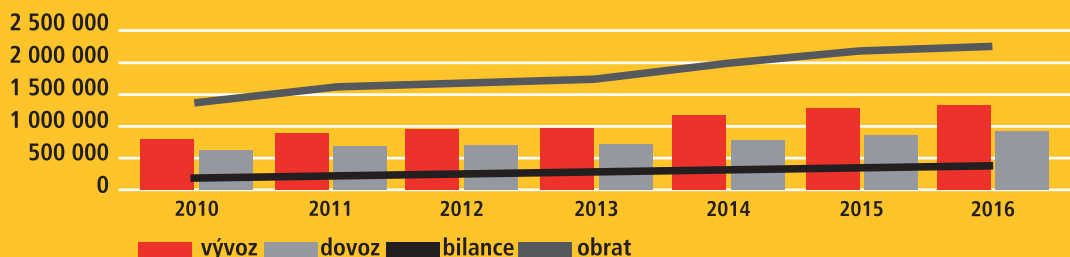
Německý zpracovatelský průmysl

čítá přes 200 tisíc podniků – od malých živnostníků až po velké korporace – a zaměstnává přes 7 milionů lidí. Takového čísla by dosáhly například Francie, Itálie a Nizozemsko dohromady. Pokud se zaměříme na podniky s 20 a více zaměstnanci, potom německý průmysl představuje přes 40 tisíc podniků s více než 6 miliony zaměstnanci (viz tabulka). Německý průmysl generuje více než polovinu tržeb z exportu, kdy na prvním místě je automobilový sektor.

top! obory českého exportu do Německa

Všechny údaje jsou za rok 2016

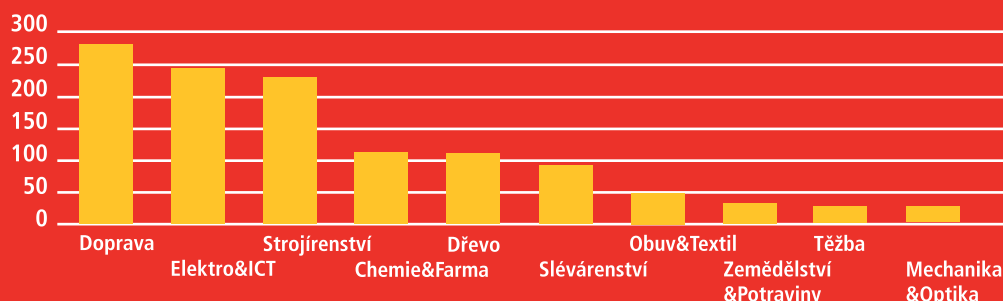
zahraniční obchod Česká republika-Německo (v tisících CZK)



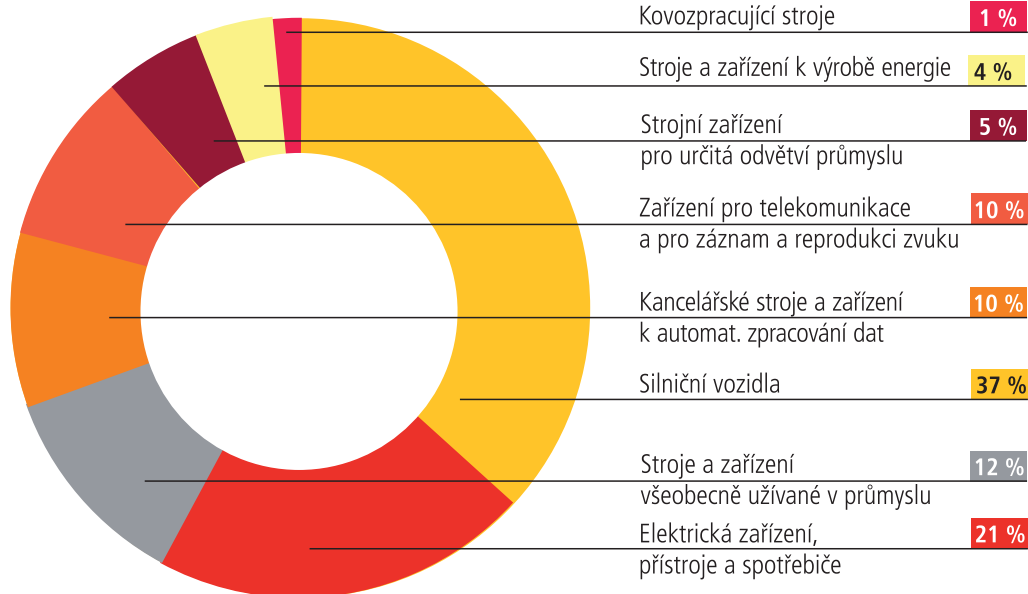
Německo je největším obchodním partnerem ČR.

V rámci vývozních partnerů, dovozních partnerů, z hlediska bilance i obrátu zaujímá Německo 1. místo. V roce 2016 se do Německa vyvezlo zboží v hodnotě 1287 mld. Kč. Tato hodnota představuje meziroční růst o 3 %. Český vývoz do Německa se podílí na celkovém vývozu ČR 32 %. Mezi nejvíce vyvážené položky patří části a součásti motorových vozidel, osobní automobily a jiná motorová vozidla na přepravu osob, stroje na automatické zpracování dat, sedadla, telefonní přístroje a ostatní přístroje pro vysílání, příjem hlasu a dat, dráty, kabely a elektrické vodiče, elektrické osvětlovací přístroje, stěrače, elektrické zařízení k ochraně, spínání elektrických obvodů, čerpadla a ostatní výrobky z plastů.

TOP obory českého vývozu do Německa (v mld. CZK)



Struktura vývozu strojírenských výrobků z ČR do Německa



Pozitivní trend odráží i zahraniční obchod s jednotlivými spolkovými zeměmi.

Český vývoz vzrostl v roce 2016 do 14 spolkových zemí. Mezi nejvýznamnější patří **Bavorsko** (podíl na obrátu ZO: 24,18 %), **Bádensko-Württembersko** (16,32 %), **Severní Porýní-Vestfálsko** (13,28 %) a **Dolní Sasko** (7,57 %).

V roce 2016 se z České republiky do Německa vyvezly strojírenské výrobky za 752,6 mld. Kč. Tato hodnota představuje meziroční nárůst vývozu o více než 4 %.

Zdroje dat:
Německý statistický úřad,
Český statistický úřad
Zpracování infografiky a dat:
CzechTrade, ANTECOM

Příležitosti pro české firmy v Německu

automobilový průmysl

Automobilový průmysl je v Německu nejdůležitějším průmyslovým odvětvím, které se podílí více než 40 % na celkovém exportu i soukromých výdajích na vědu a výzkum. Osobní automobily a díly pro motorová vozidla jsou nejdůležitějšími českými vývozními položkami do země a mají rostoucí tendenci. Prognózy růstu výroby automobilů v Německu kopírují odhady globálního trhu, tj. 2–3 % pro rok 2016, respektive 0,5 % pro rok 2017, a predikce obratu automobilového průmyslu v zemi jsou mírně rostoucí. V rámci inovací a aplikovaného výzkumu představují priority elektromobilita a hybridní pohony. Příležitost může být v zahájených subvencích elektromobilů například pomocí kupních premií či daňových odpisů pro zahraniční exportéry i německé firmy.

civilní letecký průmysl

V rámci letecké dopravy představují příležitost subdodávky do leteckého průmyslu, a to jak pro velké nadnárodní letecké firmy, tak pro kosmický průmysl a malé a střední firmy. Objem českého exportu pro letecký průmysl v Německu se od roku 2009 již zdesetinásobil a má potenciál pro další růst.

energetika

Německo naplňuje novou energetickou koncepci, která vyžaduje masivní výstavbu přenosové (zhruba 3600 km) a distribuční (zhruba 193 tisíc km) sítě. Odhady celkových nákladů na rozvoj elektrických sítí do roku 2022 se pohybují okolo 45 mld. eur. Roste poptávka především po inovativních energetických řešeních. Další potenciál nabízí decommissioning jaderných elektráren v rámci politiky ústupu od využívání jaderné energetiky.

zdravotnictví

Kvůli stárnutí obyvatelstva vláda každoročně zvyšuje výdaje na zdravotnictví. Prognózy počítají s nárůstem výdajů na zdravotnictví z 8 % HDP (2010) na 8,6 % v roce 2020, respektive 9,1 % v roce 2030. Demografický vývoj v Německu v nadcházejících deseti letech s sebou přinese i změny, které se dotknou cestovního ruchu. Cílová skupina turistů ve věku 60+ vzroste o 6,6 % a lehce ubude mladší cílové skupiny. Němečtí turisté dlouhodobě tvoří nejvýznamnější skupinu, která přijíždí do ČR. Z dotazníkových šetření vyplývá, že minimálně u 9 % z celkového počtu byl hlavním důvodem cesty k nám léčebný a ozdravný pobyt.

ICT

Současným hlavním trendem je koncept „čtvrté průmyslové revoluce“ (tzv. Industrie 4.0). Aktuální studie odhadují úspory ve vybraných sektorech (chemický, strojírenský, elektrotechnický, automobilový průmysl, zemědělství a IT) do roku 2025 na 78,7 mld. eur. Obrat v ICT v Německu vzrostl v roce 2015 o 2,9 %, v roce 2016 o 1,9 %. Potenciál pro české firmy lze nalézt nejen v dodávkách elektronických zařízení, ale především v aplikacích využívaných ve zmíněných oborech a aplikovaném výzkumu.

doprava

Celkové výdaje na dopravní infrastrukturu v rámci spolkového rozpočtu by měly v letech 2015–2018 činit 14 mld. eur. Plánována je také výstavba dálnic až v objemu 14 mld. eur financovaná ze soukromých zdrojů (tzv. projekty PPP). Nad rámec toho byl schválen projekt spolkové vlády a Deutsche Bahn na modernizaci železnice mezi lety 2015–2019 ve výši 28 mld. eur. Peníze půjdou především na celkovou údržbu a modernizaci železniční infrastruktury, včetně částečné či celkové renovace až 875 železničních mostů.



NĚMECKÉ HOSPODÁŘSTVÍ V SUPERVOLEBNÍM ROCE

SOLIDNÍ RŮST POKRAČUJE

Rok 2017 JE U NAŠEHO NEJVĚTŠÍHO OBCHODNÍHO A STRATEGICKÉHO PARTNERA POVAŽOVÁN ZA SUPERVOLEBNÍ; NA JAŘE SE KONALY TROJE VOLBY DO ZEMSKÝCH SNĚMŮ, 24. ZÁŘÍ NĚMCI VOLÍ DO SPOLKOVÉHO SNĚMU A 15. ŘÍJNA PROBĚHNOU PŘEDČASNÉ VOLBY DO ZEMSKÉHO SNĚMU V DOLNÍM SASKU. SOLIDNÍ EKONOMICKÝ RŮST, VYROVNANÉ HOSPODAŘENÍ S VEŘEJNÝMI FINANCEMI A ZEJMÉNA NÍZKÁ MÍRA NEZAMĚSTNANOSTI I NAVYŠOVÁNÍ MEZD (V PRŮMĚRU O 10 % ZA POSLEDNÍ ČTYŘI ROKY) BÝVAJÍ PŘIPISOVÁNY K DOBRU VLÁDNOUCÍM STRANÁM, V RÁMCI VELKÉ KOALICE VŠAK VÍCE CDU/CSU NEŽ SPD. NICMÉNĚ ZEJMÉNA NĚMECKÉ PODNIKY SE SOUČASNOU HOSPODÁŘSKOU POLITIKOU PŘÍLIŠ SPOKOJENY NEJSOU.



Na vývoj německé ekonomiky v letech 2017–2018 hledí ekonomové i firmy s optimismem. HDP roste nejen díky silné domácí poptávce, ale i zahraničnímu obchodu a tvorbě hrubého fixního kapitálu. Hlavní index ekonomického sentimentu IFO Business Climate v červenci posílil osmý měsíc v řadě a dosáhl nejvyšších hodnot od roku 1991. Německé ekonomice také pomáhají nanejvýš příznivé vnější rámcové podmínky, zejména cena ropy, slabý kurz eura, nízké úrokové sazby a vývoj na světových trzích. Nezaměstnanost dosahuje rekordně nízké míry, avšak i v SRN se prohlubuje nedostatek kvalifikované pracovní síly, který v řadě sektorů dosahuje kritických hodnot.

V loňském roce zrychlilo tempo růstu německého HDP na 1,9%, letos by měl přidat dalších 1,3–2% a v letech 2018 až 2019 podle Spolkové banky pokračovat v růstu o 1,7%, respektive 1,6%. Zatímco vloni přispěla k expanzi německé ekonomiky zejména soukromá spotřeba, veřejné výdaje a stavebnictví, v polovině letošního roku je již růst tažen také zahraničním obchodem a v menší míře i investicemi do strojů a zařízení.

Pozitivním překvapením je růst průmyslové výroby od ledna 2017, který stojí za zvýšením prognóz pro vývoj zpracovatelského průmyslu v letošním roce na 1,5% (z původních 0,5%). Nejsilněji má růst průmysl farmaceutický (4%) a elektrotechnický (2–3%). Očekávání se však zvýšila i ve strojírenství (3%), a to díky dvoucifernému růstu zakázek v květnu, posílení domácího obchodu i oproti očekáváním lepší obchodní situaci v Asii, zejména v ČLR. Nejvíce vzrostly objednávky německých strojních výrobků v USA, UK, ale i v již zmíněné Číně (15% v prvním čtvrtletí 2017). Automobilový průmysl by měl, i přes všechny nedávné kauzy a diskuze o omezování spalovacích motorů, letos růst o přibližně 1–1,5%.

CDU vyhrála zemské volby v Sársku, Šlesvicku-Holštýnsku i nejlidnatější spolkové zemi Severním Porýní-Vestfálsku a její preference pro spolkové volby se pohybují mezi 35–40%. Naopak volební preference SPD dosahují hodnot okolo 25%.

POSILUJÍ TENDENCE OCHRANY NĚMECKÉHO TRHU PRÁCE

Německý trh práce zaznamenává od roku 2010 pozitivní vývoj a nyní se zdá být v rekordní kondici. Letos v květnu poprvé od roku 1991 klesl počet nezaměstnaných na 2,5 milionu (meziročně o 166 tis.), tj. na úroveň 5,6%, přičemž na jaře 2005 bylo bez práce téměř 5,3 milionu osob. Počet ekonomicky aktivních osob dosáhl nového rekordu (43,981 mil.), navíc pracovní úřady vykazují rovněž rekordních více než 700 tisíc volných pracovních míst.

Při detailnějším pohledu však nalezeme problémy, které německý pracovní trh trápí, řada z nich dlouhodobě. Jedním z nich jsou markantní rozdíly v míře nezaměstnanosti mezi jednotlivými spolkovými zeměmi, které se dají zobecnit na rozdíly mezi západním Německem (tzv. staré spolkové země: 5,4%) a východním Německem (tzv. nové spolkové země: 7,7%). Vedle poměrně vysoké míry podzaměstnanosti (7,7%) zůstává problematické i začlenění imigrantů, a to zejména z nedávných let, na trh práce. Další výzvou je ►►

Jak to vidí německé firmy

Na první pohled se zdá být německá ekonomika v mimořádně dobré kondici. S jakými výzvami a problémy se tedy potýkají místní firmy? Průzkumy Svazu německých průmyslových a obchodních komor (DIHK) z léta 2017 potvrzují dlouhodobé trendy. Nejpalčivějším problémem je nedostatek kvalifikovaných pracovních sil (51 % firem, ve stavebnictví dokonce až 86 % firem), dále hospodářská politika spolkové vlády a rámcové podmínky pro podnikání (41 %), mzdové náklady (39 %) a ceny energií (31 %). Příčinu u tří ze čtyř hlavních překážek a rizik hospodářského vývoje spatřují firmy v zásadách státu, zejména pak v regulaci trhu práce a v energetice, kde Energiewende a subvence obnovitelných zdrojů energie neúměrně zatěžují vysokými cenami elektřiny kromě domácností i 96 % podniků (pro 4 % podniků platí s ohledem na energetickou intenzitu zvláštní výjimky).

Evropskou komisí. Nicméně pro jiné sektory a případy přeshraničního poskytování služeb, ale také například pro služební cesty či návštěvy veletrhů v rámci pracovní činnosti platí a bude bezpochyby platit i nadále. K 1. 1. 2017 byla minimální mzda v SRN zvýšena na 8,84 eur/hod.

Českých exportérů se však dotkne také zpříšňování dočasného přidělování zaměstnanců či v nedávné době zavedený zákaz trávení běžné týdenní doby odpočinku řidičů kamionů v kabinách jejich vozů. V neposlední řadě se spolková vláda dlouhodobě brání návrhům Evropské komise na liberalizaci obchodu se službami, které stejně jako trh práce podléhají v Německu vysoké míře regulace.

I přes uvedené ochranné a byrokratické překážky však německý trh a exportně zaměřená ekonomika nabízí českým podnikům „na dosah“ významné příležitosti pro odbyt a obchodní či technologickou spolupráci. *(O Německu jako bráně pro české exporty do celého světa jsme psali v TRADE NEWS 1/2016, pozn. red.)* Jednoznačně to dokládá vzájemný zahraniční obchod, který v loňském roce

dále rostl a dosáhl 7. rekordně vysokého obrátu v řadě, zhruba 80,7 mld. eur (meziročně +6,6%). Historicky nejvyšších hodnot zároveň dosáhly jak vývoz do SRN (42,4 mld. eur, meziročně +8,2%), tak dovoz (38,28 mld. eur, meziročně +4,9%) a zejména saldo zahraničního obchodu ve prospěch ČR se zvýšilo o více než 50% na 4,12 mld. eur.

VZÁJEMNÁ ATRAKTIVITA ZŮSTÁVÁ

Vysokou atraktivitu ČR jako destinace pro obchod a investice pro německé firmy dokládají průzkumy Česko-německé obchodní a průmyslové komory, ve kterých v regionu střední a východní Evropy zaujímá naše země tradičně první místo, v loňském roce před Polskem a Slovenskem. Německé firmy jsou v ČR spokojeny, očekávají vyšší tržby, chtějí zvyšovat počet zaměstnanců a počítají i s růstem mezd. Zaznamenáváme také stále větší zájem německých subjektů o rozvoj spolupráce na poli aplikovaného výzkumu. Dlouhodobě však upozorňují na nedostatek kvalifikovaných pracovníků a deficitů v systému odborného vzdělávání či v boji s korupcí.

- snižování dlouhodobé nezaměstnanosti, která klesá pomaleji než obecná míra nezaměstnanosti, a tak její podíl vzrostl na 36,9% (2009: 33,3%). Vyšší míra dlouhodobé nezaměstnanosti je opět na východě SRN. S dlouhodobou nezaměstnaností přímo souvisí i míra regulace trhu práce, nejvýrazněji pak zavedení plošné minimální mzdy či zpříšňování regulace dočasného přidělování zaměstnanců, agenturního zaměstnávání či částečných pracovních úvazků.

HLAVNÍ VÝZVY PRO ČESKÉ FIRMY

Na co se musí připravit čeští exportéři? Především na regulaci trhu práce, který si Německo čím dál tím intenzivněji chrání národními opatřeními i prostřednictvím legislativy EU (viz *jednání o revizi směrnice o vysílání pracovníků, tzv. balíčku mobility, či evropském pilíři sociálních práv*). Neutěšená situace zůstává zejména v případě plošné minimální mzdy, která byla zavedena k 1. 1. 2015 a již od jara 2015 je její aplikace v sektoru dopravy přezkoumávána





Tuzemské podniky si na německém trhu zachovávají tradiční výhody, zejména geografickou blízkost, kvalifikované zaměstnance, spolehlivost a srovnatelnou kvalitu za nižší ceny. Zároveň je však pro české firmy, a to zejména ve zpracovatelském průmyslu, důležité sledovat trendy v německém průmyslu a věnovat dostatečnou pozornost i zavádění inovací, aplikovanému výzkumu a flexibilitě výrobních systémů a nabídce produktů a služeb.

Vedle vzájemného obchodu roste objem i přímých zahraničních investic, a to v obou směrech. Akvizicí hnědouhelného průmyslu na Lužici v loňském roce se konsorcium EPH-PPF stalo největším zaměstnavatelem v Braniborsku a významným hráčem v energetice s téměř polovičním podílem těžby hnědého uhlí v SRN. V nedalekém Sasku-Anhaltsku je zase největším zaměstnavatelem český koncern Agrofert.

České podniky však v SRN neláká pouze trh a odbyt, nýbrž také technologie a dynamický rozvoj vědy a výzkumu. ČEZ v posledních dvou letech získal podíly v řadě high-tech firem

v energetice. Nejsou to však jen velké podniky a koncerny, v SRN se neztratí ani české start-upy, které jsou na berlínské scéně a v dalších městech více aktivní.

Aktuální trendy jsme detailně popsali v publikaci MZV Mapa globálních oborových příležitostí, kterou citujeme na předchozích stranách (je rovněž k dispozici na portálu www.businessinfo.cz). V roce 2017 vidíme potenciál – vedle tradičních odvětví, jako jsou automotive, letectví, strojírenský či elektrotechnický průmysl – například v dynamicky rostoucím stavebnictví, ale také v přeshraničním poskytování dalších služeb, a to zejména v sektorech, kde Němce trápí nedostatek kvalifikovaných pracovníků, mimo jiné v sociálních službách, lázeňství, IT či aplikovaném výzkumu.

Ve spolupráci s vládními agenturami CzechTrade, CzechInvest a CzechTourism a také Českými centry nabízíme ve vztahu k německému trhu jednotnou a dobře fungující podporu exportu zahrnující řadu nástrojů pro české podnikatele: od více než dvou

desítek podporovaných účastí na německých, respektive mezinárodních veletrzích a dvou desítek projektů ekonomické diplomacie podle vytyčených oborových příležitostí přes komplexní informační a poradenský servis, zprostředkování kontaktů, zajištění schůzek a další formy podpory. Rádi podpoříme i vaše obchodní aktivity. ■

TEXT: TOMÁŠ JAN PODIVÍNSKÝ A TOMÁŠ EHLE

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV MZV



Tomáš Jan Podivínský
je velvyslancem České republiky v SRN



Tomáš Ehler je obchodním radou Velvyslanectví České republiky v SRN



ABY ZÁPADNÍ FIRMY NESLÍZLY SMETANU ANEB

KAM ZMIZELI ČEŠTÍ KLUCI ZAMILOVANÍ DO AUT?



Ing. Martin Zabadal

Obor strojírenství absolvoval na Technické univerzitě v Magdeburku. Před příchodem do AUFEER DESIGNU v roce 2000 pracoval na pozici konstruktéra a IT manažera v Mercedes-Benz Engineering a následně rok ve švýcarském Kurath Engineering. V AUFEER DESIGNU působil mj. také jako ředitel vývojového oddělení. Od roku 2008 je výkonným ředitelem společnosti

DO ROKU 1989 BYL ČESKÝ PRŮMYSL BOHATĚ SATUROVÁN KONSTRUKTÉRY A VÝVOJÁŘI, Z NICHŽ ŘADA ZALOŽILA A DODNES VEDE VLASTNÍ FIRMY, KONKURENCESCHOPNÉ NA SVĚTOVÝCH TRŽÍCH. ZA POUHOU GENERACI SE SITUACE RADIKÁLNĚ ZMĚNILA. „NAŠE EKONOMIKA NEMUSÍ DO BUDOUCNA ZŮSTAT V ROLI SUBDODAVATELE. STAČÍ, ABY SE PODPORA TECHNICKÝCH OBORŮ STALA KLÍČOVÝM SPOLEČENSKÝM TÉMATEM,“ SOUDÍ VÝKONNÝ ŘEDITEL NADNÁRODNÍ SPOLEČNOSTI AUFEER DESIGN MARTIN ZABADAL, KTERÝ ABSOLVOVAL TECHNICKOU UNIVERZITU V NĚMECKÉM MAGDEBURKU.

Zakladatelé firmy Jan Plachý a Karel Lang se hned od počátku zaměřili zejména na Čechy, kteří získali své znalosti a dovednosti v oblasti vývoje dopravních prostředků v zahraničí, chtějí se vrátit domů a využít svůj znalostní potenciál v některé z tuzemských společností.

Po založení firmy v roce 2000 se obrátili s nabídkou svých služeb na Škodu Auto, která byla do té doby v oblasti vývojových řešení odkázána na spolupráci s nadnárodními, převážně německými firmami, které si diktovaly vysoké ceny. „Nabídli jsme stejně kvalitní know-how a ve srovnání se zahraniční konkurencí jsme byli velmi konkurenceschopní. Vzhledem k zoufalému nedostatku pracovníků – jen technických pozic máme neobsazených osmdesát – má náš 340členný tým velmi pestré národnostní složení,“ naráží na notorický problém tuzemského pracovního trhu Martin Zabadal.

SLOVÁK Z PININFARINY

A chodby společnosti skutečně připomínají babylon jazyků. Například z dvadeceti designérů pochází jedenáct z různých zemí, mimo jiné z Argentiny, Německa, Francie nebo Číny. Dva z nich se mohou pochlubit působením ve věhlasném italském studiu Pininfarina, kde již od třicátých let minulého století vznikají návrhy nejluxusnějších aut.

„Jedním z nich je od ledna 2015 šéfdesignér a hlavní stratég v oblasti designu Braňo Maukš s osmi lety zkušeností s prací na projektech pro Ferrari. A není to zdaleka jediný Slovák v našem týmu. Před šesti lety jsme navázali spolupráci s Technickou univerzitou v Košicích. Prezентujeme naši společnost a hledáme mezi tamějšími studenty talenty, které ještě neoslovila naše konkurence, což je v Česku a na západním Slovensku běžné, a nabízíme jim různé pozice. Společně se Škodou Auto, již náš nápad poohlédnout se po pracovnících na východním okraji EU oslovil, každoročně pořádáme pro košické studenty exkurze k nám do AUFEER DESIGNU a do „škodovky“ a ve výsledku se o uchaže o práci v automobilovém byznysu dělíme,“ reaguje manažer na náš údiv, kolik pozornosti AUFEER DESIGN a jeho početně silné personální a náborové oddělení na svých webových stránkách věnuje geograficky vzdálené vzdělávací instituci.



Slovensko je sice nejproduktivnější zemí v počtu automobilů vyráběných na hlavu, ale absolventům škol nabízí tamější trh stále ještě málo vývojových příležitostí. Proto řada z nich hledá uplatnění v zemích na západ od své vlasti.

BÝT ŠKOLICÍM CENTREM PŘIJDE NA PĚKNÉ PENÍZE

„Cílem AUFEER DESIGNU byl vždycky vývoj sofistikovaných produktů. Jenomže dostupnost kompetentních pracovníků na českém trhu je z našeho pohledu katastrofální. Jezdíme po školách a přesvědčujeme rodiče, aby své děti dali na technické obory, protože jsou perspektivní. Ale kvůli nezájmu státu a veřejnosti v uplynulém čtvrtstoletí je minimálně jedna generace ztracená. Přitom před revolucí byl skoro každý kluk blázen do aut, chtěl být automechanikem nebo jít na průmyslovku,“ krčí nechápavě rameny někdejší student ČVUT a absolvent magdeburské Technické univerzity.

„Přitom vedle máme Německo, do něhož proudí největší objem našeho vývozu. Minimálně v automobilovém průmyslu je největším tvůrcem know-how, které bychom mohli přesunout k nám a dál ho rozvíjet. Ale místo abychom si vzdělávali vlastní lidi, nadáváme, že zůstáváme montovnou, přicházíme o přidanou hodnotu a smetanu slíznou firmy na Západě. Například Češi se Škodou Auto a spoustou subdodavatelů již mají kompletní vývojový a výrobní řetězec,“ říká výkonný ředitel české společnosti,

který do svých devětatváceti let, kdy nastoupil do AUFEER DESIGNU, působil jako konstruktér a IT manažer v Mercedes-Benz Engineering.

Neustále jezdit po školách, vysvětlovat, přesvědčovat. I tak se headhunterkám z AUFEER DESIGNU daří získat nové odborníky. Jenomže v posledním roce jim je čím dál víc přehlácí a přetahuje konkurence z řad výrobců automobilů a komponentů. „Přicházíme hlavně o zkušené pracovníky a přivádíme si juniory, takže fungujeme tak trochu jako školicí centrum. A to stojí spoustu peněz. Nouze o zaměstnance vede k tomu, že si někteří říkají o neadekvátní odměnu. V globálním světě někdy ani to nestačí, a proto přemýšlíme nad dalšími a dalšími benefity, jimiž bychom získali loajalitu pracovníků. To je jediná cesta, jak obstát v době, kdy je na trhu málo techniků a vychovat další bude trvat ještě aspoň generaci,“ hodnotí bez iluzí situaci na českém pracovním trhu Martin Zabadal. A my trochu kroutíme hlavou nad tím, kam až dnes zaměstnavatelé vycházejí svým zaměstnancům vstříc. Tady mohou například někteří brát do práce i svého psa nebo kouřit na pracovišti.

KARTA SE OBRÁTILA: ČÍNAŇE NAKUPUJÍ KOMPONENTY V NĚMECKU

Převratnou změnu může i v České republice co nevidět přinést boom v průmyslové automatizaci, který je již patrný zejména v automobilovém průmyslu. ►►



►► „Nasazování robotů, včetně kolaborativních, sleduji v automobilkách na Západě již delší dobu a naše firma se na těchto zakázkách, převážně v oblasti svařování povrchového plechu, podílí,” říká manažer společnosti, která patří mezi pár firem certifikovaných pro svařování a lemování exteriérových plechů, a dodává: „Když jsem byl posledně v Audi, říkali mi, že ještě před dvěma lety museli lisovací nářadí vyrábět v Číně, protože se tam pořídilo levněji, a v Německu ho zapracovat. Dnes to funguje obráceně. Číňané si ho objednávají v Audi. Německé podniky dělají tak produktivně a kvalitně, že se Číňanům vyplatí nakupovat komponenty od nich.”

Když se před sedmnácti lety objevil AUFEER DESIGN na scéně, tvořilo společnost s velkou vizí pět nadšenců. Nyní tato vývojová a konstrukční značka pokrývá komplexními řešeními jak oblast automotive, tak kolejových vozidel a letectví na trzích zemí EU, Asie a Ameriky. Letos v červenci se například na vysokorychlostní trati Norimberk–Ingolstadt–Mnichov poprvé objevila kompletní souprava vlaku NIM Express s dvoupatrovými vozy z produkce firmy Škoda Transportation. Návrh designu pochází právě z mladoboleslavské AUFEER DESIGN.

Během pouhých tří let od založení se společnost vypracovala na druhou pozici mezi tuzemskými dodavateli vývojových prací pro oblast automotive a kolejových vozidel. Časem rozšířila své portfolio ještě o náročnou kategorii leteckého průmyslu. V současné době je jedním z mála dodavatelů vývojových prací pro lehké cvičné proudové letadlo L-39 New Generation pro Aero Vodochody. Konkrétně se její konstruktéři a výpočtáři podílejí na vývoji křídla a trupu. Tím ale ambice AUFEER DESIGNU nekončí. Uchází se o certifikaci Evropské letecké agentury (DOA), a chce tak své služby zatraktivnit jak pro

producenty letadel, tak jejich subdodavatele. Jako držitel tohoto náročného osvědčení pro systém řízení managementu kvality pro letecký a kosmický průmysl získá možnost ucházet se o zakázky na dodávky produktů a služeb, včetně ověřování způsobilosti výrobků subdodavatelů pro další průmyslové zpracování, po celém světě.

VÝMLUVNÝCH SEDMNÁCT LET SPOLUPRÁCE

Když v roce 2006 zřúzoval AUFEER DESIGN se společností Matador, která předtím odprodala divizi výroby pneumatik koncernu Barum Continental, vznikl z hlediska komplexnosti portfolia na českém a slovenském trhu ojedinelý celek v oblasti vývoje automobilů. Otevřely se pobočky na Slovensku a v Mexiku, posílil zákaznický servis v Německu, Itálii, Číně, Rusku a dalších zemích.

Jak provoz, tak vývojové zázemí však vyžadují značné finanční prostředky. „Na financování velkých projektů probíhajících až dva tři roky, mimo jiné na stavby svařovacích linek pro Škodu Auto, využíváme po celou dobu své existence služby Komerční banky. Ne náhodou byla až do konce loňského roku naším jediným finančním partnerem. Protože nás v nejbližší době čekají značné investice související s výstavbou a náročným vybavením Design centra, rozhodli jsme se diverzifikovat rizika zapojením ještě další bankovní instituce. Ve finále bychom měli být jediným subjektem ve střední a východní Evropě, který bude tak všestranným technologickým zázemím disponovat,” skicuje Martin Zabadal budoucnost firmy. ■

TEXT: VĚRA VORTELOVÁ

FOTO: ARCHIV AUFEER DESIGNU

AUFEER DESIGN s.r.o.

Společnost založili v roce 2000 Jan Plachý a Karel Lang. V roce 2006 do ní kapitálově vstoupil někdejší výrobce pneumatik, společnost Matador. Svým zákazníkům z komunity předních evropských automobilek, výrobců kolejových vozidel a jejich subdodavatelů poskytuje vývojové, konstrukční a designérské práce. Svými kompetencemi pokrývá rovněž oblast aerospace. Spolupracuje hlavně s českými podniky, v první řadě s mladoboleslavskou automobilkou Škoda Auto, své aktivity však dynamicky rozvíjí také v Německu, Itálii, Velké Británii, Španělsku, Francii, Rusku, Číně, Polsku, na Slovensku a v Severní Americe. Má zastoupení na Slovensku a v mexickém Pueblu.

Jana Kačerová,

manažerka pro korporátní klientelu, Divize Sever, KB:



„Se společností AUFEER DESIGN spolupracujeme od jejího vzniku. Po rozšíření její činnosti na oblast svařovacích linek jsme již pět let důležitým partnerem v oblasti financování především prostřednictvím bankovních záruk. V letošním roce se podílíme na financování velkého a důležitého projektu Centrum průmyslového výzkumu a verifikace komplexních celků. Vážíme si našeho partnerství a rádi AUFEER DESIGN dále podporíme v jeho rozvoji.”

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 •



NĚMECKÉ STROJÍRENSTVÍ VLONI DOSÁHLO REKORDNÍHO OBRATU 220 MILIARD EUR

Z TOHO MOHOU TĚŽIT I ČESKÉ FIRMY



PRÁVĚ VE STROJÍRENSTVÍ JE ČESKÁ REPUBLIKA ŠESTÝM NEJVÝZNAMNĚJŠÍM IMPORTÉREM DO NĚMECKA. TUZEMSKÉ FIRMY S LOŇSKÝM VÝVOZEM VE VÝŠI VÍCE NEŽ 4 MILIARDY EUR ZA SEBOU NECHALY I ZEMĚ, JAKO JE JAPONSKO NEBO SOUSEDNÍ RAKOUSKO ČI NIZOZEMSKO. ČESKÝ STROJÍRENSKÝ EXPORT K NAŠEMU NEJVĚTŠÍMU OBCHODNÍMU PARTNEROVI VLONI MEZIROČNĚ NAROSTL O TĚMĚŘ 10 PROCENT. DO TĚCHTO POVZBUDIVÝCH ČÍSEL JE NUTNÉ POČÍTAT I ČESKÝ VÝVOZ, KTERÝ PŘES NĚMECKO DÁLE PUTUJE DO TŘETÍCH ZEMÍ. ASOCIACE MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ A ŽIVNOSTNÍKŮ ČR VE SVÉ LOŇSKÉ ANALÝZE NAPŘÍKLAD KONSTATOVALA, ŽE REEXPORTY DO ČÍNY PŘES NĚMECKO JSOU VYŠŠÍ NEŽ PŘÍMÝ ČESKÝ EXPORT. ŘADA TUZEMSKÝCH VÝVOZCŮ SE TAK VĚDOMĚ A NĚKDY I NEVĚDOMĚ PŘES NĚMECKO DOSTÁVÁ NA TRHY, NA KTERÉ BY TO PO VLASTNÍ OSE NEDOKÁZALI.

Ve více než 6000 strojírenských podnicích v SRN pracuje kolem jednoho milionu zaměstnanců, což je více než v jakémkoliv jiném odvětví.

INOVACE „MADE IN GERMANY“

Německo je tradiční strojírenskou zemí, jejíž produkty jsou po celém světě synonymem kvality, inovací a spolehlivosti. Necháme-li stranou automobilový průmysl, jedná se především o obráběcí stroje, pohonnou techniku, vzduchotechniku, dopravní technologie, důlní a stavební stroje, zemědělskou techniku nebo potravinářské a balicí technologie.

Navíc strojírenský průmysl představuje v Německu také jedno z nejvíce inovativních odvětví. Výdaje na inovace se pohybují ve výši 10% tržeb. Inovace jsou tu považovány za základ úspěchu a dávají výrobkům „made in Germany“ konkurenční výhodu před silnou zahraniční konkurencí. Netýkají se přitom pouze produktů a technologií, ale i procesů a aplikací, které jsou klíčové při snižování nákladů, rychlejších reakcích na požadavky zákazníků a zlepšování kvality.

SOURCING DAYS CZECHTRADE PŘINÁŠEJÍ MILIONOVÉ ZAKÁZKY

Agentura CzechTrade zprostředkovává českým firmám nové obchodní příležitosti prostřednictvím dodavatelských fór, tzv. Sourcing Days. CzechTrade do Česka přiveze nákupčí zahraničních firem a propojí je s českými dodavateli, které pro ně vyhledá na základě jejich požadavků. Na tomto základě düsseldorfská kancelář CzechTrade ve spolupráci se svou pražskou centrálou v prvním pololetí letošního roku zorganizovala tři česko-německé kooperační burzy pro německé strojírenské společnosti Köbo Eco>Process, Bilstein a König Präzisions-Tiefziehteile. Čeští exportéři diskutovali o zakázkách dohromady za několik desítek milionů korun.

Největší akcí tohoto formátu je již tradiční setkání českých dodavatelů s nákupčími německých firem Sourcing Day Tschechien v Plzni, které německé

zastoupení CzechTrade letos organizovalo již posedmé. Stovka českých, převážně strojírenských firem dostala příležitost osobně hovořit se zástupci firem, jako je MT Aerospace, výrobce leteckých a kosmických systémů, Engel, jeden z celosvětově nejvýznamnějších výrobců strojů na zpracování plastů, nebo Mahle, která je s obratem 12 miliard eur a 77 tisíc zaměstnanci jedním ze světově nejvýznamnějších dodavatelů technologií v automobilovém průmyslu.

Podle Jiřího Markvarta, obchodního ředitele plzeňské Škody TVC, tedy zakázkové obrobny, jde o nejlepší akci pro firmy, které shánějí nové zákazníky: „Přijedou sem na jedno místo partneři, kteří chtějí něco konkrétního. Ostatními druhy akvizic, internetovými nebo veletrhy, oslovujete vždy nějaký okruh potenciálních zákazníků, ale nevíte, jestli mají zájem nebo ne.“ Škoda TVC díky burze získala už tři zákazníky. Loňský ročník Sourcing Day Tschechien umožnil uzavřít milionové kontrakty i firmě Vítkovice Heavy Machinery, která dodala pro projekt do Ázerbájdžánu pec na vápenec, nebo firmě SOPO z Modletic u Prahy, jež začala pro německou společnost vyrábět statory pro elektromotory.

NĚMECKÉ VELETRHY ZŮSTÁVAJÍ BRANOU DO CELÉHO SVĚTA

Další možnosti pro prezentaci českých výrobců poskytují oborové veletrhy, ve kterých je Německo světovou jedničkou. Německé veletrhy se mohou pyšnit i nejvyšší mírou internacionalizace, neboť na ně cílí doslova celý svět. Také několik stovek českých firem na ně jezdí každoročně vystavovat nebo se prostě jen podívat. Protože marketingová počta „jezděte na veletrhy a poznejte nejen své zákazníky, ale i konkurenci“ platí v Německu dvojnásob. ■

TEXT: ADAM JARŠ

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV CZECHTRADE



Adam Jarš je ředitelem zahraniční kanceláře CzechTrade v Düsseldorfu

Veletrhy

ISM

28.–31. 1. 2018

Kolín nad Rýnem

Mezinárodní veletrh sladkostí, cukrovinek a snacků

Anuga FoodTec

20.–23. 3. 2018

Kolín nad Rýnem

Mezinárodní veletrh potravinářských technologií

Tube

16.–20. 4. 2018

Düsseldorf

Veletrh výroby a zpracování trubek

Hannover Messe

23.–27. 4. 2018

Hannover

Největší technologická show na světě, strojírenské subdodávky

INTERZOO

8.–11. 5. 2018

Norimberk

Největší veletrh chovatelských potřeb na světě

Global Automotive Components and Suppliers Expo

5.–7. 6. 2018

Stuttgart

Veletrh komponentů pro automobilový průmysl a jejich dodavatelů

CWIEME – Coil Winding Expo

19.–21. 6. 2018

Berlín

Veletrh elektrotechnických komponentů a elektroizolačních materiálů

IBA

15.–20. 9. 2018

Mnichov

Největší světový veletrh pro obory pekařství a cukrářství

INTERBAD

23.–26. 10. 2018

Stuttgart

Mezinárodní veletrh v oblasti bazénů, saun a wellness

CzechTrade českým firmám nabízí prezentaci za zvýhodněných finančních podmínek s kompletní organizační podporou včetně marketingu před i v průběhu veletrhu.



JAK NAJÍT NĚMECKÉHO OBCHODNÍHO ZÁSTUPCE A JAK S NÍM PRACOVAT

ČESKÉ STROJÍRENSKÉ SPOLEČNOSTI, KTERÉ SE CHTĚJÍ PROSADIT NA NĚMECKÉM TRHU A ZÍSKAT NOVÉ ZÁKAZNÍKY, ČASTO NAVAZUJÍ SPOLUPRÁCI S OBCHODNÍMI ZÁSTUPCI. TATO FORMA VSTUPU NA TRH MÁ SVOJE NESPORNÉ VÝHODY. V NĚMECKU JE TRADICE OBCHODNÍCH ZÁSTUPCŮ VELMI DLOUHÁ, A PRO MÍSTNÍ FIRMY SE TAK JEDNÁ O ZCELA PŘIROZENÝ ZPŮSOB ZÍSKÁVÁNÍ NOVÝCH PARTNERŮ. OBCHODNÍ ZÁSTUPCI VĚTŠINOU MAJÍ VYBUDOVANOU SÍŤ KONTAKTŮ V OBORU A DOBRĚ SE ORIENTUJÍ V MÍSTNÍM PROSTŘEDÍ, TAKŽE SVÉ KLIENTY DOKÁŽÍ POMĚRNĚ RYCHLE NAPOJIT NA VHODNÉ SUBJEKTY A UMÍ SE DOSTAT K AKTUÁLNÍM VÝBĚROVÝM ŘÍZENÍM NEBO VEŘEJNÝM ZAKÁZKÁM. JEDNÁ SE TAK O NEJRYCHLEJŠÍ ZPŮSOB, JAK ZÍSKAT Z TRHU RELEVANTNÍ ZPĚTNOU VAZBU.

Vzhledem k německé legislativě musí obchodníci vždy pracovat minimálně pro dvě firmy. Většinou si skládají své portfolio tak, aby se jednotlivé výrobky

doplňovaly a bylo možné je uplatnit u stejné cílové skupiny zákazníků. Standardně také požadují určitou formu exkluzivity, a to buď zákaznickou nebo

v naprosté většině případů regionální exkluzivitu podle PSČ oblastí. Zástupci pracují zpravidla na provizní bázi a někteří požadují také měsíční paušál. Při

CzechTrade otvírá novou zahraniční kancelář v Mnichově

Zájem českých podnikatelů o Německo trvale roste. Podle slov generálního ředitele CzechTrade Radomila Doležala využilo služeb agentury v první polovině letošního roku 188 českých firem. V meziročním srovnání je to o třetinu více než loni. „Řídíme se primárně poptávkou firem po našem servisu, proto na podzim letošního roku přibude ke stávající pobočce v Düsseldorfu, která je stabilně nejvytíženější pobočkou agentury, zastoupení v Mnichově,“ uvedl.



uzavírání smlouvy je nastavení podmínek velmi individuální a záleží na osobní domluvě, zkušenostech kandidáta a jeho kontaktech. Faktem je, že pokud obchodní zástupce pracuje výlučně na provizní bázi, bývá někdy složité získat od něj pravidelné reportingsy činnosti a odvedené práce. Ideální je dohodnout se na nižším měsíčním paušálu a motivační výši provizí. Do projektu na německém trhu je v první fázi, například na půl roku, vhodné zapojit několik obchodníků zároveň s jasně nastavenými cíli. Po uplynutí této doby je potřeba jejich výsledky vyhodnotit a následně spolupráci rozšířit nebo naopak omezit.

S hledáním obchodních zástupců pomáhá českým firmám německá kancelář CzechTrade. V rámci asistenční služby sestaví inzerát, který na dobu jednoho měsíce zveřejní na portálu svazu obchodních zástupců, a zároveň vyhledává kontakty na zástupce z oboru s volnými kapacitami. Pomocí této služby CzechTrade osloví několik stovek potenciálních partnerů z daného segmentu a v závislosti na konkrétním produktu či službě potom klient komunikuje zhruba s desítkou zájemců o spolupráci. Tato služba je nejčastěji využívanou formou asistence, kterou německá kancelář CzechTrade svým klientům

poskytuje. Díky ní již řada českých firem navázala úspěšnou spolupráci a dostala se i do velkých tendrů, například pro automobily VW nebo Audi. ■

TEXT: JULIE MALÁ

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV CZECHTRADE



Julie Malá je zástupkyně ředitele zahraniční kanceláře CzechTrade v Düsseldorfu

inzerce



Pojištění drobných a středních podnikatelů

www.uniqa.cz

Myslete na to, jak POMOCI Vaší firmě RŮST.

Pojištění drobných a středních podnikatelů BALPO

- Univerzální balíčkový produkt
- Velká variabilita pojištění a připojištění
- Dostatečné pokrytí rizik pro běžné podnikání
- Nové asistenční služby

Myslete





TOVÁRNA, NEBO GALERIE?



Uprostřed léta mě povinnosti zavály do Drážďan. Těšila jsem se, že si opět projdu Zwinger a okolí, ale chtěla jsem najít i něco neobvyklého, co ještě neznám. Otevřela jsem mapu a oči mi spočinuly na okraji parku u názvu Skleněná manufaktura. Fajn, prohlédnu si výrobu skla, třeba tam bude nějaká výstava. Tramvaj mě zavezla k velikému prosklenému komplexu budov. To bude skla a skleněných artefaktů, těšila jsem se!

Znalcům a automobilovým nadšencům se omlouvám. Mě čekalo velké překvapení. Prosklené budovy patří společnosti Volkswagen, jsou opravdu prosklené manufaktury, ale výroba nemá se sklem nic společného. Probíhá zde koncová montáž luxusní limuzíny společnosti Volkswagen. Komplex byl dokončen v roce 2000, autorem architektonického návrhu je drážďanský rodák a profesor zdejší Technické univerzity Gunter Henn. Dílo se mu

opravdu povedlo. Pro mě to byl jeden z nejzajímavějších moderních interiérů, který jsem kdy viděla. Tak nějak si představuji budoucnost. Zde by mohl stát CML (Centrální mozek lidstva z povedeného seriálu Návštěvníci) a řídit svět.

Velkolepé prostory, hry světla a stínů, reflektory. Tohle je továrna? Nebo galerie, koncertní sál či nákupní centrum? Velká část je otevřena pro návštěvníky, kteří si zde mohou prohlédnout auta, zajít na něco k snědku nebo jen tak vnímat impozantní prostory s dokonalým designem. Za velkou prosklenou stěnou probíhá výroba, můžete ji sledovat v přímém přenosu nebo se zúčastnit exkurze. Fotoaparát i já sama jsme si užili. Prostor je opravdu inspirativní.

O trochu později jsem navštívila Mnichov. Tady kraluje BMW, určitě nesmím vynechat jejich „showroom“, říkala jsem si. A ani BMW neklamalo. Gigantické moderní prostory, spousta návštěvníků vybírajících svůj ideální model. Auta reálná, ale i výsledky futuristických představ, kam jejich vývoj bude směřovat. Barvy, světla, sklo a beton, malý svět v obrovské budově.

I když nejsem zvláště velkou milovnicí čtyřkol, obě zastavení pro mne byla opravdu nádherným technickým zážitkem, který doporučuji! ■

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





Josef Lát:

TOLIK ZAKÁZEK JSME JEŠTĚ NEMĚLI NEJVĚTŠÍ BRZDOU JE NOUZE O PRACOVNÍKY



Josef Lát,
spolumajitel rodinné firmy BENEŠ a LÁT

PŘEKVAPENĚ HLEDÍME V PÁTEK ODPOLEDNE DO SLÉVÁRENSKÉHO PROVOZU NA ŘADU STROJŮ VPRAVO. VŠECH ŠESTNÁCT JICH STOJÍ. „MÁME ZAKÁZKY, BYLY BY I VĚTŠÍ, ALE JEDEME JEN NA DVĚ SMĚNY. NA TŘETÍ NÁM, JAKO KDEKOMU V OKOLÍ, CHYBÍ PRACOVNÍCI,“ VYSVĚTLUJE JOSEF LÁT, SPOLUMAJITEL RODINNÉ FIRMY S VÍCE NEŽ OSMDESÁTILETOU TRADICÍ. „RÁDI BYCHOM JELI NA PLNOU KAPACITU, ALE I NĚKTERÉ NÁSTROJE, NAPŘÍKLAD FORMY, MUSÍME KVŮLI NEDOSTATKU PERSONÁLU NAKUPOVAT Z ASIE, PŘESTOŽE MÁME NÁDHERNOU VLASTNÍ NÁSTROJÁRNU,“ DODÁVÁ.

NEČITELNÉ INTERMEZZO EKONOMICKÉHO CYKLU

Ve fabrice působí jedenadvacet let a tolik objednávek a současně tak enormní tlak na ceny prý nepamatuje. Díky diverzifikovanému portfoliu je společnost schopna se s některými odběrateli dohodnout na úpravách termínů

dodávek. „Rádi upřednostňujeme nové projekty pro ty segmenty trhu, kde jsou ke svému dodavateli velkorysí, například pro partnery z německého strojírenství. Kontext je nečitelný. Zatím nevnímáme nervozitu jako před devíti lety již po pádu Lehman Brothers, kdy jsem osmého května 2008 byl na jednání s německým zákazníkem pod

obrovským tlakem, že nedodáváme včas, zákazník odmítal rozložit objednávky na další měsíc, přestože již na červen jich na nás směřoval méně a současně se obchodníkům plnily sklady. To byl pro nás varovný signál," vzpomíná. Z vedení společnosti, které tehdy predikovalo zhruba dvouletou krizi, dvacetiprocentní pokles obrátu, relativně malé ztráty, mírné propouštění a udržení velkých zákazníků, pak novináři mámili recept, jak včas odhalit příchod a délku krize.

„Neprohloupili jsme, že jsme tenkrát dali stejnou šanci jak českým, tak zahraničním agenturním zaměstnancům. Ukrajinci a Moldavané, které jsme si vchovali, mají potřebnou technickou kompetenci, jsou pracovití a loajální. Někteří, jako třeba náš moldavský vedoucí centrálního skladu, časem vyrostli do středního managementu. Jen skutečný ekonomický imigrant je totiž motivovatelný penězi a má zájem se integrovat do tuzemské společnosti. Naši zahraniční pracovníci by rádi získali trvalý pobyt pro sebe i své rodinné příslušníky, ale bohužel často narážejí na administrativní překážky českých úřadů," kroutí hlavou nad naší azylovou politikou, která má s realitou v době, kdy na průmysl dopadají kromě nepříznivé demografické prognózy i důsledky dlouhodobě nízkého zájmu o technické obory a manuální dovednosti, jen málo společného.

V soutěži o pracovníky budou tuzemské malé a střední firmy vždycky tahat za kratší konec provazu. „Tlak na zvyšování platů je v posledních měsících mimořádný a nestiháme se s ním vyrovnávat rostoucí produktivitou práce. Bohužel nemáme na to, abychom dali šikovnému pracovníkovi nebo pracovníci o tisíc eur víc, aby neodešel

k finančně robustnější korporátní konkurenci. S automatizací a robotizací se však může stávající trend v zaměstnanosti nepříjemně zhoupnout," uvažuje Josef Lát.

DEMOTIVACE

Při návštěvách německých partnerů v provozech BENEŠ a LÁT se Josef Lát rád pochlubí pracovníky z řad různých menšin, které firma zaučila, pomohla jim s oddlužením a dnes představují kvalitní a stabilní součást pracovního týmu.

Podle České exekutorské komory čelí v současné době v Česku exekuci přes 830 tisíc lidí a řada z nich padá do šedé ekonomiky. Systém exekucí nahrává nekalým praktikám a mění se jen velmi zvolna. „Jasná pravidla by měl nastavit a dohlížet na jejich dodržování stát. Zatím však spíše přenáší problém na firmy. Ze 450 zaměstnanců máme zhruba desetinu nezřídka ve vícečetné exekuci, takže naše agenda s nimi spojená je větší než agenda obchodního oddělení. Když se jim pak z výplaty strhne splátky dluhů, stěžují si, že si u nás nevydělají. Sice nechápu nezodpovědnost těchto lidí, ale jako zaměstnavatelé chtěli nechtě stojíme před problémem, jak jim pomoci, aby neztratili motivaci k dobrému pracovnímu výkonu a nepřišli o střechu nad hlavou," popisuje tristní stav Josef Lát.

TRADICE

Čeští exportéři nabízejí kvalitní výrobky, finanční stabilitu a spolehlivost dodávek. Dlouhodobé, konsolidované vztahy rodinné společnosti BENEŠ a LÁT s náročnými německými zákazníky jsou přesvědčivým příkladem takových pozitiv.

Mezi nejrespektovanější zahraniční partnery porýčanských sléváren patří přední výrobce brzdových systémů pro železniční a užitkovou vozidla se stodesetiletou tradicí, koncern KNORR-BREMSE se sídlem v Mnichově. „Děda s nimi, tehdy ještě jako s lokální firmou Autobrzd, spolupracoval již od padesátých let. Hned zkraje roku 1990 sem z K-B dorazili a popřebírali místní výrobce tohoto sortimentu. Naše firma jim začala dodávat vedle dílů do Zetorů, Tater a zemědělských strojů i sortiment pro německé OEM a postupně jsme se dostali i do vlakové divize KNORR-BREMSE.



BENEŠ a LÁT a.s.

Slévárnu a strojírnou založil v roce 1934 Josef Beneš, který jako velitel obrany jižní části Prahy padl za Pražského povstání. Po majitelově smrti řídila slévárnu jeho manželka Anděla Benešová až do nástupu uznávaného slévárenského odborníka Josefa Láta. Jeho zásluhou si podnik udržel krok s nejmodernějšími technologiemi i během komunistické éry, kdy byl znárodněn. V roce 1992 se slévárny dostaly zpět do rukou rodiny Benešů a Látů, pod jejímž vedením začala společnost opět růst. Po náhlé smrti Josefa Láta staršího převzala odpovědnost již třetí generace – sourozenci Marie, Jan a Josef. Společnost se orientuje na dodávky komplexních odlitků a obrobků ze slitin neželezných kovů a výlisků z plastů, je lídrem na českém trhu nízkotlakého lití. Jejimi zákazníky jsou renomované průmyslové koncerny, exportuje do třinácti zemí několika kontinentů. Formou akvizice vstoupila do segmentu výroby a prodeje stavebnic pro děti.





SCESTNÁ RODIČOVSKÁ FILOZOFIE

Na adresu českých exportérů často znívají varování, že se příliš silně orientují na trhy Evropské unie. „Proč se vzdávat léty prověřených, stabilních vztahů v kulturně a logisticky blízkém evropském prostoru,“ diví se předseda představenstva, který je zároveň i vedoucím obchodního oddělení. Za pětadvacet let si poříčanská slévárna se svými špičkovými výrobky s bezpečnostními prvky získala u precizních Němců tak dobré reference, že se na ni obrací další potenciální zákazníci. Na německých protějšcích pak Josef Lát oceňuje vysokou technickou kompetenci, danou systematickou přípravou již od raného školního věku v rámci soustavy duálního vzdělávání.

„V Německu nenarazíte u rodičů na scestnou filozofii, patrnou stále ještě u řady českých rodičů, že manuální práce v průmyslu společensky degraduje a je špatně finančně ohodnocená. Práce v průmyslu je již do značné míry automatizovaná a slévač si u nás přijde na pěkné peníze. Jak si však mají děti vybrat nějakou technickou profesi, když si jen hrají na tabletech? Proto již několik let naše firma finančně i prostřednictvím zkušených mentorů podporuje lokální technické vzdělávání,“ uzavírá Josef Lát. (O spolupráci společnosti BENEŠ a LÁT se základními a středními školami a exkurzích žáků mateřských škol do jejich slévárny si zájemci mohou přečíst v TECH EDU 4/2016, www.techedu.cz.) ■

TEXT: VĚRA VORTELOVÁ

FOTO: MAREK JENŠÍK A ARCHIV BENEŠ A LÁT

►► V současné době dodáváme do sedmi z jejich evropských filiálek a podílíme se také na některých jejich vývojových projektech. Naši technici pro německé konstruktéry pořádají semináře o specifikách slévárenské výroby, zákonitostech navrhování odlitků a podobně, seznamují je s typickými řešeními a upozorňují na chyby, jichž je třeba se včas vyvarovat. Spolupráce s jejich kompetentním technickým týmem funguje perfektně a působí nám radost. Rozšíření vzájemné kooperace však bohužel naráží na naše omezené kapacity,“ lituje absolvent ČVUT, tělem i duší strojař.

„Když jsme před čtyřmi lety získali akvizici závod na tlakové lití hliníku, jímž jsme potřebovali obohatit naše výrobní portfolio, stalo se tak zčásti na základě přání našeho dalšího, významného německého partnera, výrobce automatizační techniky – firmy TÜNKERS. Krátce na to se nám podařilo zapojit do výrobního řetězce tlakové slévárny dalšího z tradičních, respektovaných německých zákazníků. Je jím úspěšně se rozvíjející výrobce hydraulických zařízení, společnost HYDAC International.

Vzhledem k tomu, že se její sídlo nachází až u francouzských hranic, je osobní komunikace s vedením poněkud složitější než s mnichovským K-B, i s tímto subjektem jsou však vzájemné vztahy seriózní a pružnější, než obvykle bývají s nadnárodními korporacemi,“ vybírá z diverzifikovaného portfolia zákazníků dva z předních obchodních partnerů v sousedním Německu.





Slavíme 25 let pokroku



1992

2017

Čtvrtstoletí
pojišťování českého exportu



BÝT, ČI NEBÝT JEN SUBDODAVATELEM, TO JE TO, OČ TU BĚŽÍ

JAK JE NA TOM SOUČASNÝ ČESKÝ PRŮMYSL? DOKÁŽEME SE PŘIBLÍŽIT EVROPSKÉ A SVĚTOVÉ ŠPIČCE, NEBO TAM UŽ DOKONCE V MNOHA PŘÍPADECH JSME? JSME SCHOPNI DOHNAT V ŽIVOTNÍ ÚROVNI NĚMECKO, A CO PRO TO MŮŽEME UDĚLAT? I O TOM JSME U KULATÉHO STOLU MLUVILI SE DVĚMA ZAKLADATELI A MAJITELI ÚSPĚŠNÝCH ČESKÝCH RODINNÝCH FIREM: LADISLAVEM VERNEREM Z LANŠKROUNSKÉ SOMY A LIBOREM MUSILEM ZE SLAVKOVSKÉHO LIKO-SU. OBA DOKÁZALI V PRŮBĚHU ČTVRTSTOLETÍ VYBUDOVAT MEZINÁRODNĚ RESPEKTOVANOU FIRMU, KAŽDÝ V JINÉM OBORU A VLASTNÍ CESTOU.

Z ROLE SUBDODAVATELE K FINÁLNÍMU PRODUKTU

„České firmy mají obrovský potenciál, který však neumějí využít,“ konstatuje v rozhovoru pro TRADE NEWS profesor Hermann Simon, uznávaný odborník na problematiku managementu, a zároveň varuje před tím, abychom nebyli jen zásobárnou pracovní síly. Souhlasíte s ním?

Verner: Naprosto. Měli bychom se pokusit posunout z role špičkového subdodavatele, který je závislý na tom, co si u něj kdo objedná, do pozice, že budeme mít vlastní finální produkt, nejlépe s vysokou přidanou hodnotou lidského umu, a pravidla budeme určovat my. Mohu mluvit z vlastní zkušenosti.

Jaká je ta zkušenost?

Verner: Na začátku podnikání jsem byl rád, že jsem subdodavatelem, a fungovalo to krásně. Dodávali jsme pro renomované zahraniční firmy jako Philips, Siemens, AVX, na začátku díly, a pak už i montážní automatické linky s vysokou přidanou hodnotou včetně vývoje. Ale po osmi letech jsem si řekl, že chci být svobodnější a posunout se k vlastnímu finálnímu produktu. Uvědomil jsem si, že pokud se chci skutečně dostat dál, musím věnovat celou kapacitu vývojového oddělení a finanční prostředky tomuto záměru. A i když jsem měl stále objednávky na subdodávky za desítky milionů, v roce 2000 jsem od nich ustoupil a riskl to. Tehdy mě překvapilo, že většina z těch renomovaných zahraničních manažerů, pro které jsme léta dělali, mi uznale poklepal na rameno s tím, že jsem se rozhodl správně, že to je cesta ke skutečné prosperitě. Nikdy jsem tohoto kroku nelitoval, protože dnes má Soma vlastní výjimečný produkt a pravidla si můžeme určovat my.

Jaký je na tuto otázku pohled optikou LIKO-Su?

Musil: Řekl bych, že u nás se dnes úspěšně pohybujeme na obou hřištích. I když máme vlastní finální produkty v podobě konkrétních staveb nebo našich chytrých vestavěných příček, máme také jednu z divizí, kde děláme na první pohled jednoduché subdodávky – svařování. A momentálně je právě tato divize jedna z nejúspěšnějších. Naši klienti v západní Evropě si totiž stěžovali, že je

u nich kvalitních svařečů jako šafránu, a tak si dnes tyto práce objednávají u nás. A nejedná se o žádné podřadné a špatně placené práce.

Můžete konkretizovat?

Musil: Za všechny bych jmenoval například švýcarský CERN, kde jsme se stali součástí jejich vývojového oddělení. Dnes už se na nás neobrací s tím, abychom jim svařili takový a takový úhelník, ale ptají se, jak to navrhujeme vyrobit, aby to mohlo sloužit správně svému účelu... Manažeri z CERNu tvrdí, že takové fachmany, jako jsou ti naši, u nich nemají.

Podle všeho máme jako Česko skutečně pověst špičkových subdodavatelů v těchto profesích a v mnohých dalších, protože jsme ještě nezapomněli dělat rukama. Myslíte, že bychom se měli této pozice držet?

Musil: Na základě svých zkušeností bych řekl, že pokud si tuto roli udržíme, můžeme na ní v současné době obrovsky profitovat. Zvláště pro malé a střední firmy je to nyní velká šance. Navíc jsme díky tomu objevili i další niky na trhu. Například v Indii, kde jsme už dlouho aktivní, jsme zjistili, že prefabrikaci

neumí a že je příležitost se tam etablovat a učit je to. Stejně tak v Indonésii.

Verner: A pokud si zároveň uvědomíme, že je to také obrovská šance růst dál, neprohospodařit zisk, ale pokusit se ho investovat do vlastního produktu a vývoje, řekl bych, že se navíc můžeme posunout z pozice špičkového subdodavatele dál – do pozice mezinárodně respektovaného lídra. Měli bychom se o to aspoň celkově jako země pokusit. Ale nesmíme tuto příležitost promarnit, protože za pár let už nemusí být. Tuto výchozí pozici můžeme rychle ztratit, pokud se třeba západní firmy posunou dál do Bulharska nebo se změnou politické situace třeba na Ukrajinu.

Myslíte si, že to reálně hrozí?

Musil: Je otázkou, jestli jim tam budou schopni nabídnout stejnou kvalitu jako my. Z dnešního pohledu si myslím, že to hned tak nedokáží.

Verner: Za všechny úvahy mohu uvést jeden příklad. Znáám jednu firmu z automobilového průmyslu, která třetinu svého obrátu realizuje pro významnou německou společnost. A ta přišla s tím, že jim bude dávat práci do konce roku 2018, ale od prvního ledna 2019 jí

Ing. Ladislav Verner, zakladatel a majitel společnosti Soma Engineering



Ryze česká rodinná firma vyrábějící špičkové tiskové stroje s vysokou přidanou hodnotou, mezi její klíčové produkty patří flexotiskové stroje, laminátory, montážky, archovačky, podélné řezačky a vysekačky. Celkem má kolem 200 zaměstnanců, z toho 35 ve výzkumu a vývoji. Své produkty vyváží do více než 50 zemí světa a její obrát činil v posledních třech letech v průměru 700 mil. Kč. Firmu v roce 1992 založil v Lanškrouně Ladislav Verner, který nadále zůstává jejím majitelem a generálním ředitelem. www.soma-eng.com

Ing. Libor Musil, zakladatel a majitel společnosti LIKO-S, vítěze soutěže Rodinná firma 2014



Společnost byla založena v roce 1992 ve Slavkově u Brna jako rodinná firma. Specializuje se na příčky, vestavky, montované objekty pro firmy, inovativní pěnové izolace a nově zelené fasády. Dodává i svařence a zařízení z ušlechtilých kovů produkované vlastní kovovýrobou. Kromě střední a východní Evropy má pobočky také v Německu, Dánsku, Nizozemsku, Belgii, Francii, Švýcarsku, Rakousku, Slovinsku, Rumunsku, na Kypru, ve Spojených arabských emirátech a v Indii. Společnost má cca 250 zaměstnanců a její obrát dosáhl vloni 800 mil. Kč. www.liko-s.cz

► musejí zařídit výrobu v Bulharsku, protože tam je dva a půlkrát levnější pracovní síla. A majitel této firmy v našem regionu je v takové situaci, že nyní skutečně hledá v Bulharsku prostory a lidi, přičemž veškeré podnikatelské riziko bere na sebe.

Musil: No to je smutné, podnikatel by se nikdy neměl stát vazalem, ať už podniká v čemkoli. Je to otázka nastavení byznys plánů, rizika a tak podobně.

NEOPAKUJME CIZÍ CHYBY

Dostáváme se k dnes tolik diskutované otázce výše mezd. Často slyšíme od podnikatelů povzdech, kam až ty mzdy porostou a že je to cesta do pekel. Jak to vidíte vy?

Musil: Vidím to stejně. Když hovořím s podnikateli v západní Evropě i v USA, říkají, že požadavky některých profesí na mzdu se dostávají do nereálného bodu a je to rakovina podnikání. Nedělejme stejnou chybu a nekopírujme za každou cenu tento model. Stejně jako nepodleháme dojmu, že řemeslo a práce rukama je něco podřadného, nedopusťme, aby ve společnosti ztratily prestiž. Společnost, průmysl i ekonomika



mají být vyvážené. Měli bychom mít celé spektrum firem, od těch nejmenších postavených na řemesle přes subdodavatele až po high-tech značky. Všichni si zaslouží naši podporu a respekt.

Verner: Souhlasím. Jen na kvalitním základu, tedy špičkových subdodavatelských firmách, mohou vyrůst čeští světoví lídři s vlastními finálními výrobky

prodejnými dnes po celém dostupném světě. Právě tento cíl je způsobem, jak se časem můžeme přiblížit k životní úrovni Německa. Vezměme si příklad z Československa v době první republiky a z Bati, jehož podnikatelský úspěch obdivoval celý svět. ■

*S OBĚMA PÁNY SI POVÍDALA JANA JENŠÍKOVÁ
FOTO: MAREK JENŠÍK*

inzerce



 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 HRAZENÁ
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: recepc@ocp.cz

FOTOVOLTAICKÉ ELEKTRÁRNY NA KLÍČ

PRO PRŮMYSLOVÉ AREÁLY
s možností rozšíření o úsporné LED osvětlení hal

Vyřídíme pro vás
dotaci ve výši

60–80 %!

Sběr žádostí do
16. 10. 2017

91 PROCENT NĚMECKÝCH FIREM JE RODINNÝCH

Rodinné podnikání v Německu zastupují drobní živnostníci, malé a střední podniky, ale také více než 200 firem miliardářů. Právě rozmanitost odvětví, velikost, počet a rozmístění podnikatelských destinací jsou jedním z důvodů síly německé ekonomiky.

Studie Hospodářský význam rodinného podnikání z roku 2016 potvrdila, že 500 největších rodinných podniků v Německu zvýšilo v letech 2006 až 2015 počet zaměstnanců o 19 procent (z 2,67 milionu pracovníků na 3,17 milionu) a jejich tržby vzrostly o 4,3 procenta. Německé rodinné firmy jsou staré v průměru 101,8 roku. Třetina

z nich vyváží své výrobky do zahraničí, jejich podíl na celkovém exportu činí 20 procent. Drtivá většina velkých rodinných podniků se zabývá výrobou. Druhým nejsilnějším odvětvím je obchod, následuje stavebnictví a pohostinství. Nejnižší podíl mají rodinné firmy v těžebních činnostech, v zásobování vodou a likvidaci odpadů. Podle počtu zaměstnanců je nejsilnější skupina Schwarz Group, následuje Robert Bosch GmbH a Metro Group, podle výše tržeb Schwarz Group, Robert Bosch GmbH a Aldi Group.

Když se ekonomika dostane do „rozbouřených vod“, rodinné firmy mají

stabilizační efekt. Na rozdíl od nerodinných korporací investují do rozvoje své vlastní peníze, reinvestují zisky. Podle studie o ekonomickém významu rodinných podniků v Německu v letech 2013 a 2014 byl poměr vlastního kapitálu všech společností v průměru 29,5 procenta, průměrná hodnota vlastního kapitálu 500 největších firem ve vlastnictví rodiny byla výrazně vyšší, a to 36 procent. Důležitou roli pro ně sehrává dlouhodobost návratnosti vloženého kapitálu. To je také jedním z důvodů, proč se v těchto firmách rodinní příslušníci v době krize (finanční, krize eura) více semknou, efektivně řídí finanční toky a jsou vůči krizím více odolní.¹

PÁR PŘÍKLADŮ ZA VŠECHNY

TRUMPF: Z MECHANICKÉ DÍLNY SVĚTOVÝ LÍDR

Firma byla založena v roce 1923 jako mechanická dílna, postupně se vyvinula do jedné z předních světových high-tech společností, které zajišťují výrobní řešení v oblasti obráběcích strojů, laserů a elektroniky pro průmyslové aplikace. Podle předběžných údajů ve fiskálním roce 2016–2017 dosáhl rodinný podnik se sídlem v Ditzingenu u Stuttgartu, s více než 11 tisíci zaměstnanci po celém světě, obrátu ve výši 3,1 miliardy eur. Přes 296 milionů eur vydává na výzkum a vývoj, 1716 zaměstnanců zajišťuje práce na nových produktech a inovace. I díky tomu Trumpf aktivně utváří budoucnost 3D tisku a připravuje cestu do Průmyslu 4.0.



¹ <http://www.familienunternehmen.de/sieben-gruende-fuer-familienunternehmen>



EGO BLANC UND FISCHER: KUCHYNĚ JAKO ŽIVOTNÍ PROSTOR

Kořeny dvourodinného holdingu leží v Grossvillarsu a Oberweileru. V těchto obcích vyrůstaly dvě velmi odlišné osobnosti: Heinrich Blanc (1896–1960) a Karl Fischer (1893–1985), společně začali podnikat v roce 1931. Karl byl synem mlynáře, starostou Oberweileru, vizionář, technolog a vynálezce, Heinrich pocházel z farmy v Grossvillarsu, byl objevitelem, komunikátorem a „plnokrevným“ podnikatelem.²

Zakladatelé vyjádřili průkopnickou misi: „Blanc & Fischer family holding

vytváří kuchyně jako celosvětový životní prostor.“ Spolu s udržitelnou technologií, která nabízí jedinečné výhody a funkce, je primárním zaměřením uživatel. Tato mise zůstává relevantní i po více než 90 letech. Vždy, než zahájí nějakou technologickou inovaci, zabývají se otázkou, jak přispějí k obohacení života lidí. Rodinný holding staví svůj dlouhodobý úspěch na růstu a stabilitě. Je to zdravá společnost, která v roce 2016 vytvořila tržbu více než 1,16 miliardy eur s více než 8300 zaměstnanci po celém světě.³

HENKEL: 50 TISÍC ZAMĚSTNANCŮ PO CELÉM SVĚTĚ

Na počátku historie společnosti se setkáváme s 28letým obchodníkem, který se zajímal o vědu – Fritzem Henkelem. V roce 1876 založil spolu se dvěma partnery společnost Henkel & Cie v Cáchách a uvedl na trh svůj první výrobek, univerzální detergent na bázi křemičitanu. Nazvali jej Universal-Waschmittel. Na rozdíl od všech podobných výrobků, které byly v té době prodávány volně, byl tento těžký detergent uváděn na trh v praktických balíčcích.

Po více než 141 letech společnost Henkel působí globálně s vyváženým a diverzifikovaným portfoliem. Je světovou jedničkou na trhu s lepidly. V oblasti pracích a čistících prostředků a kosmetiky zaujímá vedoucí postavení na mnoha trzích.⁴ V roce 2014 společnost se sídlem v Düsseldorfu dosáhla obrátu 16,4 miliardy eur a upraveného provozního zisku ve výši 2,6 miliardy eur. Ze zhruba 50 tisíc zaměstnanců jich více než 80 procent pracuje mimo



území Německa. Rodina Henkelů drží asi 61 procent hlasovacích práv. V dozorčí radě zasedá a předsedkyní výboru akcionářů společnosti Henkel Group je Simone Bagel-Trahová, praprapravnučka Fritze Henkela. V roce 2015 získala oce-

nění Rodinná podnikatelka roku. Je první a jedinou ženou, která ovlivňuje chod společnosti z pozice majoritního vlastníka. Přednostní akcie společnosti Henkel jsou uvedeny v německém akciovém indexu DAX. ■

TEXT: NADĚŽDA PETRŮ

FOTO: ARCHIVY FIREM A SHUTTERSTOCK

ING. NADĚŽDA PETRŮ, PH.D., VEDOUcí KATEDRY ŘÍZENÍ PODNIKU VŠFS, A.S.

TEXT VZNIKL ZA PODPORY STUDENTSKÉHO PROJEKTU 7427/2017/4.

2 <https://www.blanc-fischer.com/en/familyholding.html>

3 <https://www.blanc-fischer.com/en/familyholding/facts-and-figures.html>

4 <http://www.henkel.com/company>



NAHRADÍME LIDSKÉ RUCE ROBOTY?

NOVÉ MĚSTO NAD METUJÍ, NÁCHOD, ČENKOV, BRUNTÁL. BODY NA MAPĚ, KDE VE SROVNÁNÍ S CELOSTÁTNÍM PRŮMĚREM PO LÉTA DOSAHOVALA MÍRA NEZAMĚSTNANOSTI NEJVYŠŠÍCH HODNOT. „PŘÁVĚ PROTO JSME PŘED LETY PO ZRALÉ ÚVAZE UMÍSTILI DO TĚCHTO LOKALIT NAŠE VÝROBNÍ ZÁVODY. JENŽE V SOUČASNÉ DOBĚ JE HLAD PO PRACOVNÍ SÍLE I TAM. V BOJI O NI PAK VÍTĚZÍ VELKÉ FIRMY, KTERÉ JI MOHOU LÉPE ZAPLATIT. NAPŘÍKLAD VÝROBNÍ ZÁVOD ŠKODY AUTO V KVASINÁCH, NACHÁZEJÍCÍ SE V SOUSEDNÍM OKRESE RYCHNOV NAD KNĚŽNOU,“ ŘÍKÁ JOSEF HRONOVSKÝ, ZAKLADATEL A MAJITEL STEJNOJMENNÉ SPOLEČNOSTI.



Josef Hronovský, zakladatel a majitel stejnojmenné strojírenské firmy

KAŽDODENNÍ TÉMA – NEJSOU LIDI

Přitom mzdová politika firem nezávisí jen na vůli a ochetě jejich vlastníků a vedení, jak by se mohlo zdát laické veřejnosti. „Třeba v segmentu automotive, který představuje větší část našeho produktového portfolia, se ceny vždy stanovovaly na několik let dopředu, obvykle zhruba na sedm, s tím, že každý rok musíme zákazníkům poskytovat ještě nějaké bonusy a slevy. Životnost těchto komponent je totiž zhruba sedm let, pak se modifikují nebo nahradí novými v souvislosti s obměnou výrobního programu. Takže prostor pro

přeplácení zaměstnanců, aby neodešli ke konkurenci, nemáme prakticky žádný,“ vysvětluje vlastník firmy se 750 zaměstnanci, který se v roce 1990 sám pustil do podnikání v garáži, kam umístil svůj první stroj, na němž vyráběl komponenty do pantů plastových oken.

„Trh lidských zdrojů je v současné době naprosto vyčerpaný, neseženeme už ani síly na úklid. Lidé dnes nechtějí chodit na noční směny a kladou větší důraz na rodinu a dostatek volného času. Navíc se jako epidemie šíří demotivovaní pracovníci s exekucemi, jimž z výplaty zůstává méně, než na co by si přišli jako nezaměstnaní na sociálních

dávkách. Na tento „žánr“ jsme dokonce museli zřídit speciální oddělení,” říká majitel společnosti a dodává, že s personálními problémy zápolí již i jejich výrobní závod v Náchodě, nacházející se asi pětadvacet kilometrů od závodu Škody Auto v Kvasinách, která pracovníkům nabízí vyšší platové ohodnocení. Když před sedmi lety otevírali náchodskou výrobu, činila míra nezaměstnanosti v nedalekém Polsku kolem dvaceti procent. Od té doby se situace radikálně změnila a dnes je nouze i o Poláky. Potíže přetrvávají i s Ukrajinci, kteří obvykle dostávají jen tříměsíční víza, a než se zapracují, musí odcestovat domů. Nouze o pracovníky se však projevuje i tam, kde by to ještě nedávno nikdo nečekal. „Do našeho závodu v Pärvomaji v Bulharsku, který jsme rozjeli před osmi lety, jsme od samého začátku obtížně sháněli technické profese, ale nyní nám chybí lidé také na další pozice,” poznamenává Josef Hronovský.

K ZÁKAZNÍKOVI LETADLEM A JEN S KUFŘÍKEM

Jenomže v oblasti automotive je výroba na tři směny nutnost. „Moderní technologie, jichž využíváme, lze amortizovat jen v trisměnném provozu. A to nehovořím o tom nejdůležitějším – plynulosti dodávek a spokojenosti zákazníků. Ve stávajících podmínkách vyžaduje dodržování termínů dodávek značnou improvizaci a podstatně vyšší výdaje než dříve. Místo abychom zákazníkovi, který je od nás vzdálen třeba pět set, sedm set kilometrů, expedovali zboží jednou týdně, jezdíme k němu s menšími objemy dvakrát

denně autem, abychom neomezili kontinuitu výroby. Pro nás to obnáší nepředstavitelné náklady. Nejedná se totiž jen o Českou republiku a Německo, ale třeba i Velkou Británii nebo Mexiko. Naši lidé létají za oceán s kufříky s pár součástkami, aby hasili požár v dodávkách,” šokuje současnou realitou exportující firmy její majitel.

Přítom o zakázky není nouze. Zajímavé zákazníky nejen z oblasti automotive, ale i z dalších oborů, jako je třeba elektronika, získala společnost za pomoci agentury CzechTrade v posledních letech na veletrzích v Mnichově a Stuttgartu.

GARÁŽOVÁ DOBRODRUŽSTVÍ

Impulz začít samostatně podnikat padl poté, co v roce devadesát ředitel společnosti Elton, známého výrobce hodinek, vyhodnotil jeden z projektů jako pro podnik příliš malý, a proto neefektivní. Tehdy se ekonom Josef Hronovský rozhodl pustit se do něj sám. Zastavil tatínkův dům, vzal úvěr od Komerční banky, pořídil si první stroj a do půl roku půjčku splatil. Jak společnost rostla, přijal první pracovníky a od roku 1998 se rozjela spolupráce s největším evropským dodavatelem podvolantových modulů pro automobilový průmysl, společností Kostal.

„V současné době již nevyužíváme jen služeb Komerční banky, ale také několika dalších finančních institucí, abychom diverzifikovali rizika při vybavování výroby CNC stroji, automaty a roboty. Náklady na taková zařízení



Hronovský s.r.o.

Společnost založil majitel v roce 1990 v Bohuslavicích jako dílnu na soustružené rotační díly. Zpočátku se vyrábělo na dlouhotočných automatech, které později nahradily CNC stroje. V roce 1998 se firma začala soustředit na práce spojené s jednoduchou montáží podskupin konektorů a kabelových svazků. O osm let později se sídlo společnosti přesunulo do areálu Osma v Novém Městě nad Metují, kde byla zřízena rovněž moderní CNC obrobna. V roce 2011 se výroba kabelové konfekce a náhradních dílů přestěhovala do nově zrekonstruované budovy v Náchodě. Od loňského roku působí provozna kabelových svazků rovněž v Bruntále. V roce 2009 otevřela společnost provozovnu pro sériovou výrobu dílů pro automobilový průmysl v bulharském Pärvomaji. Firma zaměstnává 750 pracovníků a exportuje do zemí EU, Mexika, Brazílie, USA a Číny.



jsou sice vysoké, ale do budoucna nám pomohou řešit problémy s nedostatkem pracovníků a zlevnit výrobu. Časy se změnily. Banky půjčují podnikatelům mnohem levněji a peníze stále více směřují do vybavení s nízkým podílem lidské práce. V našich provozech jsme již instalovali automatizované linky na výrobu kabelových svazků a na montáž inzertů,” říká Josef Hronovský, který v investicích do moderních technologií spatřuje jediné východisko z tristní situace na evropském pracovním trhu. ■

TEXT: VERA VORTELOVÁ
FOTO: ARCHIV HRONOVSKÝ



NĚMECKEM RYCHLOVLAKEM? NE, PARNÍ LOKOMOTIVOU

Pokud míříme do hor, je obvykle věcí cti vystoupat na nejvyšší horu. V případě německého pohorí Harz to jde na horu Brocken snadno. Do výšky 1142 metrů nad mořem každý den v sezoně vyšplhá několik vlakových souprav těžkých parní lokomotivou. Brockenbahn je úzkorozchodná trať, po které se jezdí od roku 1898. Na délce přibližně devadesáti kilometrů zdolají vlaky výškový rozdíl 582 metrů. Vyjíždí nejčastěji z města Wernigerode, které zdobí krásný hrad. Jejich cílem je nejvýše položená železniční stanice v Německu. Kromě nádraží tu najdete meteorologickou stanici, televizní vysílač a botanickou zahradu. A také spoustu návštěvníků a stánky s oblíbenými německými klobásami a pivem. Zkrátka místo vhodné pro výlet všech věkových kategorií.

Za dob rozdělení Německa na NSR a NDR patřila hora Brocken k východní části, byla strategickým místem, a proto běžným smrtelníkům nedostupná. Na vrcholu byla základna Ministerstva státní bezpečnosti NDR sloužící k odposlechům telefonních hovorů. Také tu prý

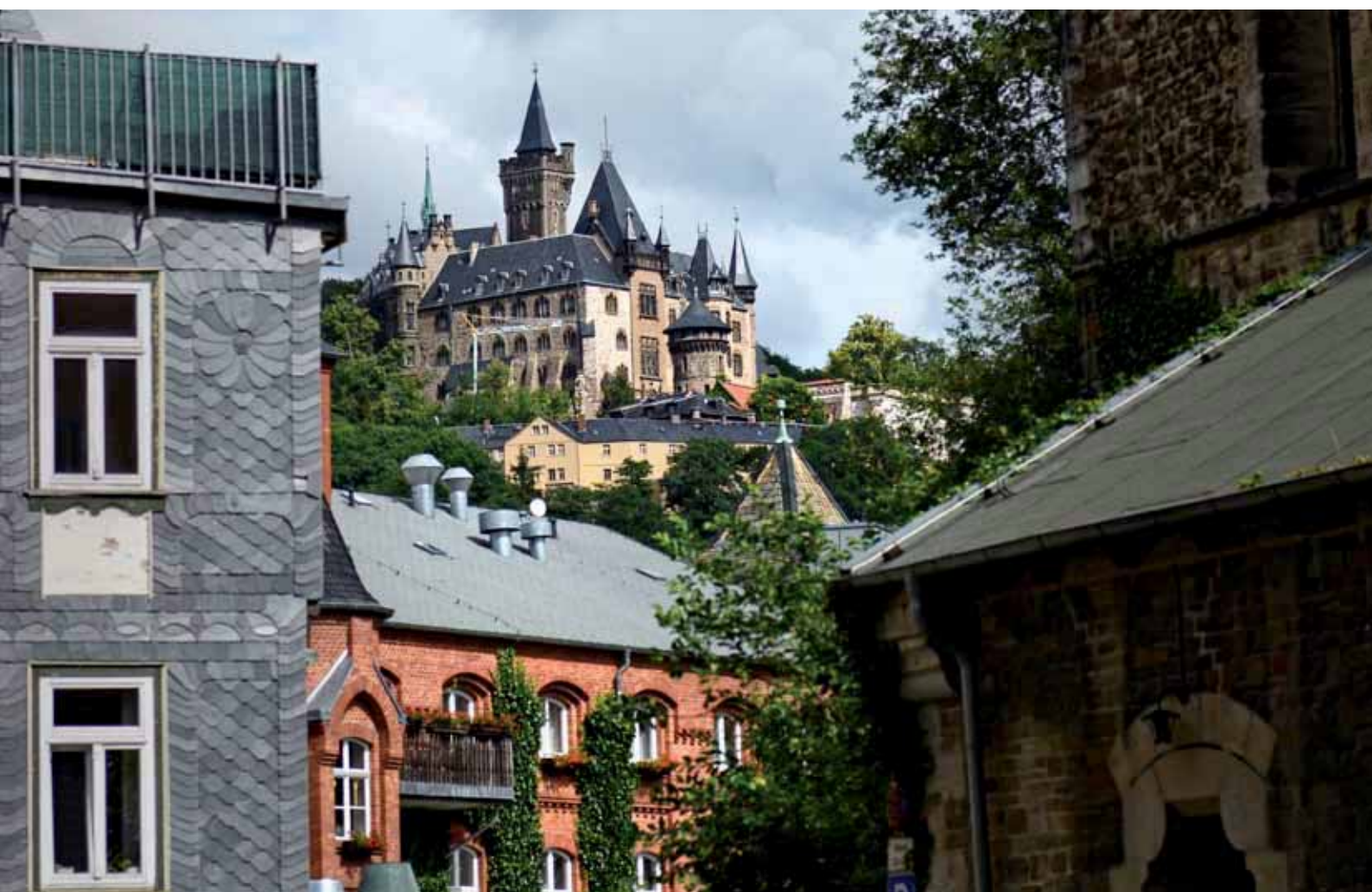
sovětská radiotechnická brigáda monitorovala pohyby vojsk na západoněmeckém území. Naštěstí se země opět spojila a dnes je z hory příjemný turistický magnet. Když se ho dostatečně nabažíte, můžete se vrátit dolů opět vlakem nebo sejít po svých pohodlnou cestou přes lesy a blata. Zažili jsme tu slunce i mlhu. S mlžným počasím se pojí místní legendy o čarodějnicích, které nás vítaly na všech

stáncích a cedulích. Trocha mystiky pro turisty nikdy nezaškodí.

Drobným zpestřením na závěr bylo občerstvení u silnice. Podnikavý „hostinský“ zde má vojenskou polní kuchyni plnou skvělých hrachové polévky a ohříváných párků s hrdým názvem Gulashkanon. To víte, že jsme také neodolali. ■

TEXT A FOTO: EVA STANOVSKÁ







AUTOMATIZACE KRÁČÍ KUPŘEDU, REGÁLY ZŮSTÁVAJÍ ANEB KAŽDÝ MÁ DOMA SPÍŽ A BOTNÍK

„ZÁKAZNÍKY V NĚMECKU A V RAKOUSKU KROMĚ KVALITNÍCH REGÁLŮ ZAUJALA NAŠE VŠESTRANNOST, PRUŽNOST A TAKÉ TO, ŽE SE NEBOJÍME ŠIBENIČNÍCH TERMÍNŮ,“ ŘÍKÁ JEDNATEL SPOLEČNOSTI PROMAN PAVEL NEKUT. ČASTO SE TOTIŽ STÁVÁ, ŽE JE SAMOTNÁ STAVBA SKLADOVACÍ HALY VE SKLUZU A NA VYBAVENÍ VNITŘKU PAK ZŮSTÁVÁ MNOHEM MÉNĚ ČASU, NEŽ BYLO PŮVODNĚ V PLÁNU.

Flexibilita a rychlost však nejsou jedinými devízami Promanu. Za 23 let svého působení u nás i v mnoha zemích světa nasbírala firma řadu zkušeností a postupně se stala dodavatelem skutečně komplexního řešení skladů od A až do Z, a to včetně „doživotní“ péče o regály.

„Zákazník má často svoji představu o tom, jak by měl jeho nový sklad vypadat. My se však snažíme provést nejprve důkladnou analýzu a předložit řešení, které je možná odlišné, ale mnohem lépe a často i levněji řeší jeho potřeby skladování,“ doplňuje jednatel. Satisfakce pak přichází v podobě spokojenosti a také důvěry ve znalosti a zkušenosti odborníků této chrudimské firmy.

VLASTNÍ PRODUKTY OTEVÍRAJÍ DALŠÍ DVEŘE

Cílem konstruktérů Promanu bylo v posledních letech dokončení vývoje vlastních produktů, a to především konzolvových regálů, ocelových plošin a také podvozků regálů. „To jsou novinky, které nám nyní umožňují mnohem odvážněji provádět akvizice směrem na západ, hlavně prostřednictvím veletrhů v Hannoveru a ve Stuttgartu,“ vysvětluje Pavel Nekut. „Můžeme tak lépe zaujmout klienty z Německa, Rakouska, Francie, Belgie a z dalších zemí západní Evropy.“

Například v Německu zahájila firma Proman své aktivity už před dvaceti

lety. Tehdy si německý zákazník, který s ní měl dobré zkušenosti z území ČR, objednal sklady do Německa. „Museli jsme však spolupracovat s naší německou dodavatelskou firmou,“ upřesňuje Pavel Nekut. „Jakmile se ale uvolnila situace na pracovním trhu, dohodli jsme se, že budeme u tohoto zákazníka provádět servis sami. Tato spolupráce se pak rozšířila i o další služby, a to po celé Evropě.“

MONTÉŘI JSOU V NĚMECKU PLNĚ VYTÍŽENI

Na veletrzích v Německu se podařilo chrudimským odborníkům nejen navázat spolupráci s několika tamními dodavateli, jejichž prostřednictvím

v Německu působí, ale také získat nové klienty. Dnes má Proman v Německu několik stálých zákazníků, se kterými denně komunikuje, přibývají však také noví, a to z nejrůznějších oborů. Převažuje automobilový průmysl a spedice, zpracování dřeva i potravinářský průmysl.

Kromě dodávek regálů sem jezdí montéři z Promanu provádět i různé demontáže, přestavby regálů a také servisní prohlídky a opravy, starají se o původní regály. Jedna skupina montérů je nyní v Německu trvale a je plně vytížená.

ZÁKAZNÍCI JSOU NÁROČNÍ VŠUDE

„Mezi balkánskými zeměmi a západním světem jsou sice určité rozdíly ve způsobu komunikace i uvažování, požadavky a nároky klientů jsou však všude stejné,“ shrnuje své poznatky Pavel Nekut a dodává, že chtějí své sklady levně, kvalitně a také rychle. A právě díky schopnosti pracovat téměř non-stop získává Proman zakázky i ve vzdálenějších zemích, nedávno například v Albánii.

Komplexní řešení skladů, které je bezesporu velkou konkurenční výhodou, v sobě zahrnuje návrh řešení, dodávku regálů a stoprocentní servis. „Důležité je navrhnout sklad tak, aby byl schopen se zákazníkem dále růst. Většina firem se rozvíjí a často se pak stane, že hala začne být malá,“ vysvětluje jednatel. Proman umí regály demontovat, postavit je v nové hale a přizpůsobit je skladování většího objemu materiálu nebo zboží. Regály lze do určité míry nastavovat, popřípadě je od zákazníka odkoupit a dodají mu nové.

Pokud je vybavení skladu poškozeno, zajistí firma opravy, výměnu poškozené díly za nové. Zákazník se tedy o regály nemusí starat ani nemusí hlídat termíny pravidelných prohlídek. Pro mnohé je péče o regály součástí dodržení norem ISO.

CO ZÁKAZNÍK, TO JINÉ REGÁLY

Požadavky jsou často velmi rozličné. Jak na samotnou funkčnost skladu, tak v některých případech i na vzhled a speciální vlastnosti regálů. Převážná většina z nich putuje do výroby nebo

skladových hal. Existují však také tzv. archivační regály. Ty kupují nejčastěji různé úřady. Velkou roli pak hraje čistota provozu i estetický dojem.

Někteří zákazníci, zejména z oblasti elektroniky, požadují antistatické prostředí. Speciální regály jsou navrženy pro skladování lisovacích forem. Takový regál musí být mohutný a hodně předimenzovaný, protože lisovací formy jsou těžké a drahé. Regály, které stojí venku, mají speciální povrchovou úpravu. Speciální regály slouží pro rychlý výběr zboží, například pro e-shopy, kdy obsluha jezdí s vozíkem a nebo dává zboží na pás. Specifická jsou i řešení skladů v logistických centrech, kde se kompletuje zboží pro jednotlivé hypermarkety. Správně musí být vyřešeno jak umístění zboží, tak typy regálů, aby bylo vše snadno obsluhovatelné.

SONY, ŠKODOVKA I GLOBUS

Koncem loňského roku oslovila Proman firma Sony, která v Česku nyní staví velké distribuční centrum, a požádala o řešení pro uskladnění několika desítek tisíc europalet a přes 100 tisíc kartonů, přičemž uvnitř budou většinou DVD a CD.

„Navrhli jsme spádové regály, kde jsou kartony uloženy za sebou na válečkových lištách v celkové délce pěti metrů. Palety jsou uloženy klasicky, a to do výšky devíti metrů,“ popisuje jednatel. „Nejprve jsme zkoušeli vzorky a různá řešení. Na konci ledna už jsme obdrželi objednávku a letos v první polovině roku jsme sklad stavěli.“

Denním chlebem pracovníků Promanu je například komunikace se Škodovkou, kde se firma podílí na kontrolách a úpravách skladových prostor. Zajímavým úkolem bylo také stěhování skladu firmy Globus, a to za plného provozu. Vše proběhlo ve spolupráci s pracovníky Globusu, zákazník v prodejně nic nepoznal. Pro Globus zajišťuje Proman regály jak pro skladovací zázemí supermarketů, tak i pro velký centrální sklad.

SOFTWARE SE VYVÍJÍ, REGÁLY ZŮSTÁVAJÍ

A kam kráčí vývoj? Do oblasti skladování stále více vstupuje automatizace. Rozšiřují se automatizované systémy, lidská práce je nahrazována stroji,

PROMAN s.r.o.

Česká firma se sídlem v Chrudimi vznikla v roce 1994 a je dodavatelem komplexních řešení skladů, od návrhu až po realizaci a servis. Její regálové systémy nacházejí uplatnění ve velkoskladech, ve všech odvětvích průmyslu, v bankovním sektoru, správních organizacích i u drobných podnikatelů. Firma postupně založila pobočky také na Slovensku, v Polsku, Chorvatsku, Bulharsku, Rumunsku a rovněž v Maďarsku. Spolupracuje však také s partnerskými firmami v Srbsku, Bosně a Hercegovině, Albánii, Německu a Rakousku. Své aktivity provozuje v celkem dvaceti zemích.

různými nakladači a manipulačními vozíky, které jsou přesnější a výkonnější. Některé sklady už jsou plně automatizované, některé jen částečně, rozvíjí se také hlasové ovládání, které navádí člověka do správné uličky a na konkrétní paletové místo. „Elektronizace sice kráčí kupředu, ale zboží bude vždy uloženo v regálech,“ je přesvědčen o budoucnosti své firmy Pavel Nekut. ■

TEXT: VLASTA PISKAČOVÁ

FOTO: ARCHIV PROMANU



STŘEDOZÁPADNÍ EVROPA

V OBRAZU ANAMORFNÍCH MAP

REGION ZAHRNUJE ZEMĚ STŘEDNÍ A ZÁPADNÍ EVROPY, KTERÉ VŽDY MĚLY A MAJÍ VZHLEDEM K OSTATNÍMU SVĚTU I ZBYTKU KONTINENTU VYNIKAJÍCÍ POLOHU.

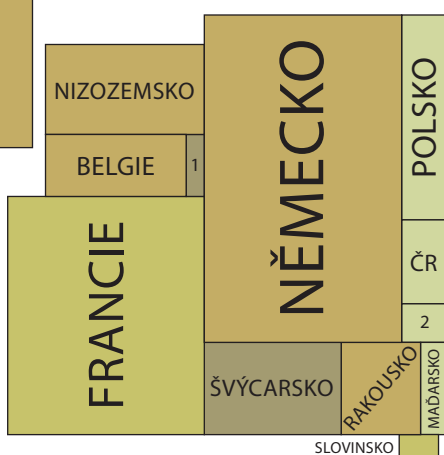
ZÁPADOEVROPSKÉ STÁTY – BRITÁNIE, FRANCIE, NIZOZEMSKO A BELGIE – PŘED STALETÍMI OVLÁDALY PROSTŘEDNICTVÍM SVÝCH KOLONIÍ VĚTŠINU SVĚTA A ODSTARTOVALY PRŮMYSLVOU REVOLUCI. DODNES PATŘÍ K NEJVYSPĚLEJŠÍM ZEMÍM.

CENTRÁLNÍ ČÁST STARÉHO KONTINENTU V ČELE S NĚMECKEM NABÝVÁ STÁLE VĚTŠÍHO VÝZNAMU. ZÁSLUHU NA TOM MÁ NEJEN EKONOMICKÁ SUPERVELMOC NĚMECKO, TRADIČNĚ BOHATÉ ŠVÝCARSKO A RAKOUSKO, ALE I DOSUD NEVYUŽITÝ POTENCIÁL BÝVALÝCH SOCIÁLISTICKÝCH STÁTŮ V ČELE S POLSKEM A ČESKOU REPUBLIKOU. V ZEMÍCH STŘEDOZÁPADNÍ EVROPY ŽIJÍ NECELÁ DVACETINA SVĚTOVÉ POPULACE, KTERÁ VYTVÁŘÍ PŘES ŠESTINU GLOBÁLNÍHO HDP. TO ZNAMENÁ, ŽE NA JEDNOHO OBYVATELE PRODUKUJE TĚMĚŘ 4,5KRÁT VÍCE ZBOŽÍ A SLUŽEB NEŽ ZBYTEK SVĚTA.

V MNOHA PRŮMYSLOVĚ VYSPĚLÝCH ZEMÍCH, NĚMECKO A ČR NEVYJÍMAJE, PŘEDSTAVUJE AUTOMOBILOVÝ PRŮMYSL NEJDŮLEŽITĚJŠÍ ODVĚTVÍ. PROTO JSME SE NA VEDLEJŠÍ STRANĚ ZAMĚŘILI NA NĚKTERÉ KOMODITY SPOJENÉ S TÍMTO SEKTOREM.

HRUBÝ DOMÁCÍ PRODUKT

HDP (mld. USD)	HDP (mld. USD)
NĚMECKO 3 395	RAKOUSKO 385
SPOJENÉ KRÁLOVSTVÍ 2 864	IRSKO 290
FRANCIE 2 455	ČESKÁ REPUBLIKA 196
NIZOZEMSKO 753	MAĎARSKO 121
ŠVÝCARSKO 663	SLOVENSKO 87
POLSKO 479	LUCSEMBURSKO 58
BELGIE 458	SLOVINSKO 47



1. LUCSEMBURSKO
2. SLOVENSKO

LEGENDA

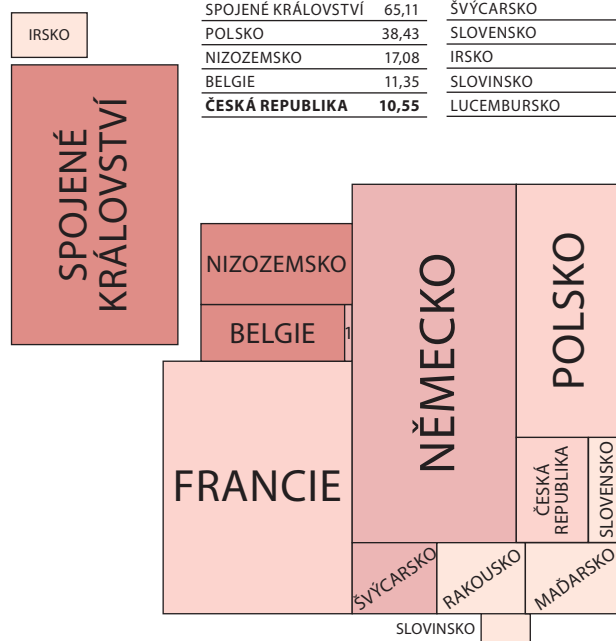
□ 4 mm² odpovídají 12 mld. USD

Zdroj dat: Wikipedia Infografika: ©ANTECOM

HDP/obyv. (v tis. USD)
do 20 20–40 40–50 nad 50

POČET OBYVATEL

POČET OBYVATEL (mil.)	POČET OBYVATEL (mil.)
NĚMECKO 82,18	MAĎARSKO 9,83
FRANCIE 66,86	RAKOUSKO 8,77
SPOJENÉ KRÁLOVSTVÍ 65,11	ŠVÝCARSKO 8,39
POLSKO 38,43	SLOVENSKO 5,43
NIZOZEMSKO 17,08	IRSKO 4,76
BELGIE 11,35	SLOVINSKO 2,06
ČESKÁ REPUBLIKA 10,55	LUCSEMBURSKO 0,58



1. LUCSEMBURSKO

LEGENDA

□ 4 mm² odpovídají 320 tis. obyvatel

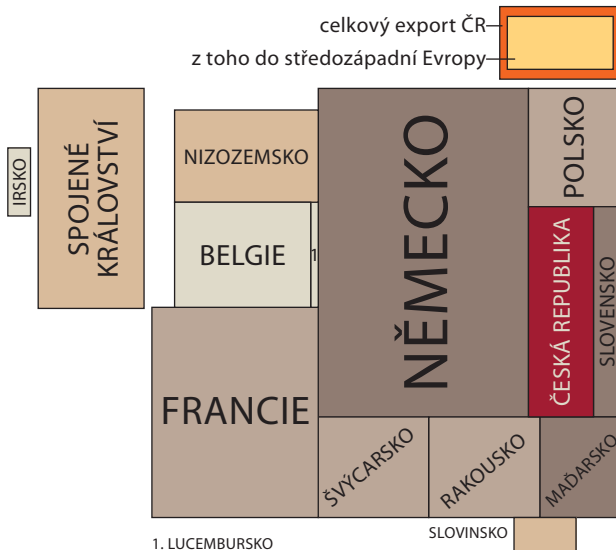
Zdroj dat: Wikipedia Infografika: ©ANTECOM

hustota zalidnění (obyv./km²)
do 120 120–150 150–250 nad 250

IMPORT HLINÍKOVÝCH TYČÍ, PRUTŮ A PROFILŮ

EXPORT (mil. USD)

ČR 230



IMPORT (mil. USD)

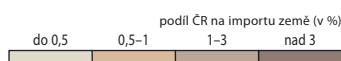
NĚMECKO	1 811
FRANCIE	917
SPOJENÉ KRÁLOVSTVÍ	610
BELGIE	375
ČESKÁ REPUBLIKA	359
NIZOZEMSKO	348
RAKOUSKO	296

IMPORT (mil. USD)

ŠVÝCARSKO	291
POLSKO	287
MAĎARSKO	215
SLOVENSKO	147
SLOVINSKO	61
IRSKO	40
LUCSEMBURSKO	22

LEGENDA

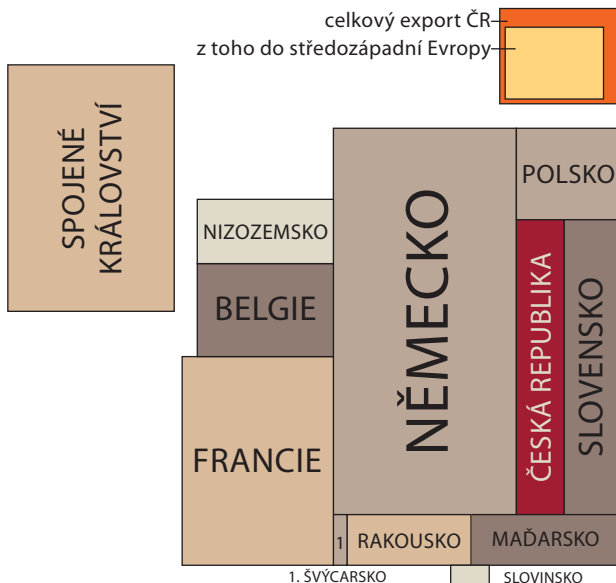
4 mm² odpovídají 6 mil. USD
importu (u ČR i exportu)



IMPORT PŘEVODOVEK A PŘEVODOVÝCH SKŘÍŇÍ

EXPORT (mil. USD)

ČR 859



IMPORT (mil. USD)

NĚMECKO	5 247
SPOJENÉ KRÁLOVSTVÍ	3 044
FRANCIE	2 343
SLOVENSKO	1 256
ČESKÁ REPUBLIKA	1 041
BELGIE	941

IMPORT (mil. USD)

POLSKO	709
NIZOZEMSKO	648
MAĎARSKO	565
RAKOUSKO	466
SLOVINSKO	64
ŠVÝCARSKO	47

LEGENDA

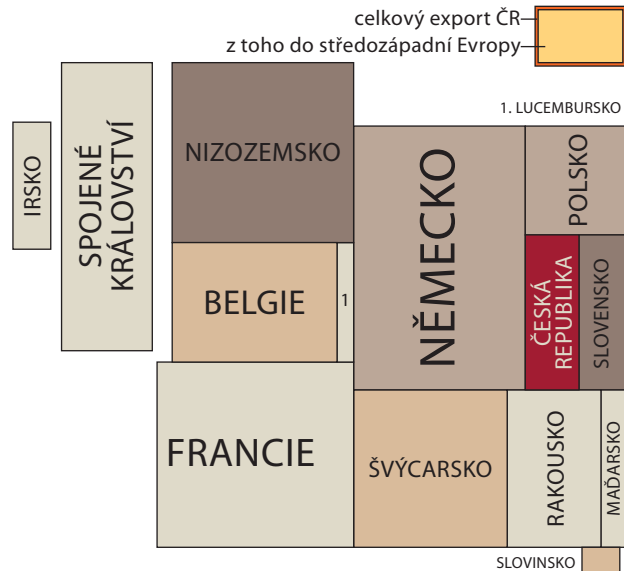
4 mm² odpovídají 17 mil. USD
importu (u ČR i exportu)



IMPORT MOTOROVÝCH VOZIDEL PRO ZVLÁŠTNÍ ÚČELY

EXPORT (mil. USD)

ČR 50



IMPORT (mil. USD)

NĚMECKO	415
FRANCIE	335
NIZOZEMSKO	300
SPOJENÉ KRÁLOVSTVÍ	240
ŠVÝCARSKO	223
BELGIE	181
RAKOUSKO	136

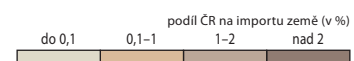
IMPORT (mil. USD)

POLSKO	101
ČESKÁ REPUBLIKA	77
SLOVENSKO	66
IRSKO	44
MAĎARSKO	36
LUCSEMBURSKO	19
SLOVINSKO	10

Zdroj dat: Comtrade
Infografika: ANTECOM

LEGENDA

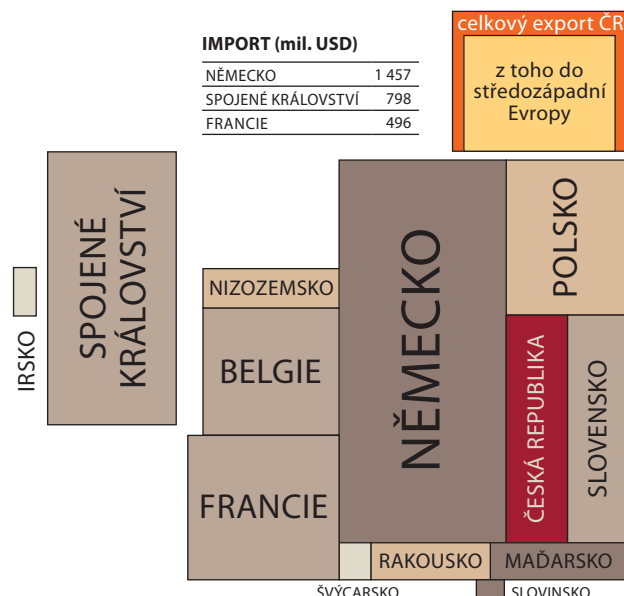
4 mm² odpovídají 2,1 mil. USD
importu (u ČR i exportu)



IMPORT ZÁVĚSNÝCH SYSTÉMŮ VČETNĚ TLUMIČŮ

EXPORT (mil. USD)

ČR 552



IMPORT (mil. USD)

NĚMECKO	1 457
SPOJENÉ KRÁLOVSTVÍ	798
FRANCIE	496

Zdroj dat: Comtrade
Infografika: ANTECOM

IMPORT (mil. USD)

POLSKO	424
BELGIE	393
ČESKÁ REPUBLIKA	315
SLOVENSKO	304
NIZOZEMSKO	121

IMPORT (mil. USD)

MAĎARSKO	116
RAKOUSKO	101
ŠVÝCARSKO	28
IRSKO	25
SLOVINSKO	14

LEGENDA

4 mm² odpovídají 5,2 mil. USD
importu (u ČR i exportu)



Jan Juchelka:

PŘEBÍRÁM BANKU V DOBĚ, KDY JE SILNÁ

NOVÝ GENERÁLNÍ ŘEDITEL KOMERČNÍ BANKY JAN JUCHELKA ŘÍKÁ, ŽE PŘEBÍRÁ ŽEZLO V DOBĚ, KDY BANKA DLOUHODOBĚ POTVRZUJE SVOU VŮDČÍ POZICI V ČESKÉM FINANČNÍM SEKTORU A JE SILNÁ. A HNED DODÁVÁ, ŽE ZA JEJÍ DOBRou KONDICI VIDÍ SPOKOJENÉ PROSPERUJÍCÍ KLIENTY A PROFESIONÁLNÍ PRÁCI ZAMĚSTNANCŮ. PRVNÍ ČECH V TÉTO FUNKCI OD DOBY, KDY KOMERČNÍ BANKU KOUPILA FRANCOUZSKÁ SOCIÉTÉ GÉNÉRALE (SG), POUŽIL BĚHEM NAŠEHO ROZHOVORU PRO TRADE NEWS SPOJENÍ „SPOKOJENÝ KLIENT“ JEŠTĚ NĚKOLIKRÁT.

Jan Juchelka pracoval v průběhu studií na Slezské univerzitě v Opavě v soukromé sféře. Od roku 1995 působil ve Fondu národního majetku České republiky, v letech 2002 až 2005 byl předsedou výkonného výboru. Od roku 1999 do roku 2006 byl členem dozorčí rady Komerční banky. Do Komerční banky nastoupil v únoru 2006 na pozici ředitele pražské Obchodní divize korporátního bankovníctví. Od dubna 2006 zastával pozici člena představenstva zodpovědného za řízení úseků Top Corporations a Investičního bankovníctví. Od srpna 2012 pracoval v centrále Sociétés Générale v oblasti korporátního a investičního bankovníctví, kde působil na pozici Managing Director Head of Coverage se zodpovědností za korporátní klientelu v regionu střední a východní Evropy, Středního východu a Afriky. Současně působil jako Senior Banker pro oblast střední a východní Evropy. Od srpna 2017 je předsedou představenstva a generálním ředitelem Komerční banky



V srpnu jste prohlásil, že máte radost, že se po pěti letech vrátíte zpět do Komerční banky. Ale vždyť jste z ní vlastně ani neodešel, jen jste si na chvíli „odskočil“ do mateřské Société Générale.

Z tohoto úhlu pohledu máte pravdu, i když to odskočení trvalo pět let. V lidském životě ani ve vývoji banky to není tak krátký úsek. V Komerční bance jsem byl šest let členem představenstva zodpovědným za řízení úseků Korporátního a Investičního bankovníctví. A ještě předtím jsem byl sedm let členem dozorčí rady.

Posledních pět let jste pracoval v oblasti korporátního a investičního bankovníctví v pařížské centrále SG. Co jste měl na starosti?

Jedna moje funkce byla Head of Coverage pro region CEEMEA. To znamená, že jsem zodpovídal za prodej SG produktů a služeb pro korporátní klientelu v regionu střední a východní Evropy, Středního východu a Afriky. Současně jsem byl v pozici tzv. Senior Bankera pro region střední a východní Evropy.

Střední východ a Afriku si necháme do některého z dalších čísel TRADE NEWS. Ale mohl byste našim čtenářům přiblížit aktuální obraz bankovníctví střední a východní Evropy? Je to naše české na špičce?

Výhodou českého bankovního sektoru je jeho stabilita a předvídatelnost pro klienty a také jeho kvalita. Ta je často vnímána jako samozřejmost, byť samozřejmostí být nemusí, jak nás poučila poslední celosvětová krize. Co se týče

dodatečné synergie pro naše klienty aktivní v tomto prostoru. V České republice zřejmě přinese ekonomické oživení pokračující zvýšenou aktivitu klientů bank, další mírný nárůst úvěrů i vkladů a nárůst správy aktiv.

DRŽET KROK S NOVÝMI TECHNOLOGIEMI

Obraťme pozornost k novým trendům, průmyslové automatizaci, robotizaci, digitalizaci, kybernetické bezpečnosti... Novinky můžeme sledovat i v Brně na Mezinárodním strojírenském veletrhu. Jedete tam pro inspiraci?

Já na MSV jezdím již mnoho let pravidelně, hlavně za klienty. Největšího strojírenského svátku v roce se Komerční banka letos účastní již po sedmácté. Prezentace skupiny Komerční banky je umístěna na volné ploše před pavilonem Z, kam klienty srdečně zveme. Osobně budu na veletrhu v pondělí a v úterý a bude mi opět potěšením a obohacením, potkám-li se s majiteli či manažery společností, kteří mají vizi, znají své možnosti, jsou inovativní a umí úspěšně prodávat své produkty a služby. Smekám před nimi, mnohým z nich se podařilo vybudovat prosperující firmu, která se probíjela do čela tuzemského nebo dokonce evropského či světového pelotonu a dokáže přitom čelit nejen mezinárodní konkurenci, ale musí zvládat i běžné provozní, byrokratické a jiné potíže.

A ta inspirace? Někde jsem četla, že už máte v Komerční bance roboty...

S robotizací se v bankovníctví v podstatě začíná, logicky od nejjednodušších kroků v podobě robotických procesů, které nahrazují některé rutinní činnosti. Snažíme se digitalizovat vnitřní procesy tak, abychom klientům, kteří tento způsob vyžadují, uměli nabídnout plnohodnotnou on-line komunikaci se všemi jejími výhodami: od rychlého procesování, statistik, uložení dokumentů až po milá připomenutí některých povinností. Bezpapírový svět je samozřejmě také hbitější, požadavky klientů jsou řešeny rychleji. Viditelným počinem je zabezpečení plateb po internetu kartou s využitím celosvětově standardizovaného technologického řešení 3D Secure či zabezpečení internetového a mobilního bankovníctví proti kybernetickým útokům.

Podle posledního průzkumu AMSP ČR byly čtyři z deseti podniků vystaveny kybernetickému útoku. To je poměrně vysoké číslo. Přitom vaše banka má mezi nimi z hlediska kybernetické bezpečnosti výbornou pověst. Co konkrétně pro ně děláte?

Klienti Komerční banky mohou bezplatně využívat specializovaný antivirový software IBM Trusteer, který ochrání internetové i mobilní bankovníctví před specifickým typem útoků, jež mají za cíl například podvodným způsobem vylákat z uživatele přihlašovací údaje. V tomto ohledu je naše banka na trhu jedinečná. Věnujeme se také osvětě a aktivně svým klientům komunikujeme základní pravidla bezpečnosti

BEZ SKUTEČNÉHO
DIALOGU S PODNIKATELÍ
NELZE BUDOVAT
DLOUHODOBÝ
PARTNERSKÝ VZTAH.

na internetu. Je samozřejmostí, že o aktuálních hrozbách klienty informujeme prostřednictvím sociálních médií i přímo s využitím zpráv v internetovém bankovníctví. Bezpečnost klientů je pro nás prioritou, a proto každoročně investujeme do kybernetické bezpečnosti a ochrany dat stamilionové částky.

PŘED ÚSPĚŠNÝMI PODNIKATELÍ SMEKÁME

V úvodním rozhovoru tohoto čísla doporučil profesor Hermann Simon, nejuznávanější odborník na management v německy mluvících zemích, abychom ještě více posílili roli malých a středních firem, neboť to je to, na čem stojí zdravá ekonomika. Souhlasíte s ním? A jaké místo zaujímají MSP mezi klienty Komerční banky?

Německá ekonomika a její prosperita je z velké části postavena na ekonomické aktivitě malých a středně velkých firem. Jak je to v Česku? ČSÚ nedávno oznámil nečekaně vysoký růst české ekonomiky ve druhém čtvrtletí – na úrovni 4,7%. Tradičně silný zůstává i segment malých a středních podniků. Podle mě je ►►

BÝT KLIENTOVI NABLÍZKU
BEREME JAKO SVOU
POVINNOST.

ziskovosti bankovního sektoru, je v porovnání se západními zeměmi stále poměrně solidní, a to navzdory velmi dlouhému období nízkých úrokových sazeb a dynamické regulaci. Skupina Société Générale má v regionu silné zastoupení a denně přemýšlíme, jak vytvořit

►► potřeba smeknout před lidmi, kteří vzali osud do svých rukou a při podstupování nemalých rizik vytvářejí svými nápady, umem, pílí a pracovitostí nejen ekonomické hodnoty, ale pozvedávají úroveň života v naší zemi. Dávají lidem práci. I díky tomu, ve světle rekordní zaměstnanosti a rostoucích mezd, se zvyšuje spotřeba domácností. Pokračuje rozjezd investic, přidaly se infrastrukturní investice z veřejných zdrojů, příjemným překvapením je i vysoký příspěvek exportů. Očekává se další zvýšení úrokových sazeb ještě v letošním roce.

V tomto prostředí růstu rostou i naši klienti. Je nám ctí být poskytovatelem bankovních služeb 43 procentům malých a středních podniků v ČR. Je to vysoké číslo a nemalý závazek. Snažíme se jim být nablízku zejména prostřednictvím našich bankovních poradců, kteří jsou větším klientům k dispozici na třiceti místech a pro menší společnosti dokonce na padesáti pěti místech po celé České republice. Být klientovi nablízku bereme jako svou povinnost, bez skutečného dialogu s podnikateli nelze budovat dlouhodobý partnerský vztah. Na tom nám v Komerční bance záleží.

Je síla malých a středních firem v Česku podle vás stejně významná jako v Německu?

Podíl malých a středních podniků na přidané hodnotě ČR je 56 %, což je o 3 % více než v Německu. V porovnání s Německem je u nás ale většina společností spíše menších, zpravidla totiž vyrostly v okolí velkých hráčů jako jejich dodavatelé a subdodavatelé, často budovaní rodinou dlouhá léta. A dnes, v mnoha případech po čtvrtstoletí úspěšného fungování, jim pomáháme s nevyhnutelnými změnami, které mohou mít formu prodeje společnosti, fúze s jinými firmami nebo generační výměny ve vlastnické či manažerské struktuře. U všech typů těchto transakcí Komerční banka dokáže nabídnout své poradenství nebo financování.

Je to fascinující etapa ekonomického rozvoje Česka. A výkonnost těchto společností je o to hodnotnější, pokud vidíme, čemu aktuálně musí čelit nad rámec tradičních komerčních rizik. Klienti se musí vypořádat s nedostatkem kvalifikovaných i nekvalifikovaných pracovníků při rostoucí produkci, se zúženým teritoriálním zaměřením exportů,

s přílišnou sektorovou koncentrací, s nedostatečně rozvinutou dopravní infrastrukturou, s vysokými administrativními nároky státních úřadů atd.

Co si z toho bere banka?

Musíme se snažit snižovat už tak dost velké administrativní nároky, které se na naše klienty valí ze všech stran. Nabízíme srozumitelné produkty, které jsou pokud možno šité na míru konkrétnímu klientovi a konkrétní situaci. Co slíbíme, to dodáme ve smluvené kvalitě a čase. Je to hlavní snaha našich bankovních poradců. Víme, že se ne vždy všechno vyvine ideálně, ale je to cíl, za kterým jdeme.

V TRADE NEWS už jsme několikrát psali i o tom, jak umíte podnikům pomoci s vyřizováním nejrůznějších dotací EU.

Dotační servis poskytujeme už skoro patnáct let. Od roku 2003 Komerční banka profinancovala přes 5200 projektů v objemu 54 miliard korun. Ve všech regionech jsou naši specialisté schopni poskytnout servis spojený s vyhledáním vhodných dotací, zpracováním žádosti o dotaci, navržením financování včetně využití zvýhodněných úvěrových a záručních programů. Těchto zvýhodněných úvěrů jsme ve spolupráci s evropskými finančními institucemi poskytli přes 800, což si myslíme, že je vůbec nejvíce na českém trhu.

Jaké možnosti se nabízejí v oblasti evropských dotací strojírenským firmám?

I přes pomalý rozjezd se pro strojírenské firmy otevírá řada zajímavých dotačních výzev v objemu miliard korun. Většina z nich je spojena s inovacemi a vývojem nových produktů. Jde například o 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 vývojového zázemí, bude otevřen 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. Novinkou v této oblasti jsou dotace na instalaci fotovoltaických



Dotace EU pro strojaře

<https://www.agentura-api.org/programy-podpory/inovace/>

<https://www.agentura-api.org/programy-podpory/potencial/>

<https://www.agentura-api.org/programy-podpory/uspory-energie/>

panelů na střechy (pro vlastní spotřebu energie) nebo podpora výstavby energeticky úsporných průmyslových budov. V této oblasti podnikatelům doporučuji, aby se obrátili na naše odborníky v regionálních pobočkách, ti jim dokážou nabídnout vhodné řešení.

TRADE NEWS je magazínem asociace malého a středního podnikání. Jak hodnotíte spolupráci s ní?

Při příležitosti veletrhu již tradičně, myslím po šesté, podepíšeme další etapu naší dlouhodobé spolupráce s Asociací malých a středních podniků a živnostníků reprezentující více než 260 tisíc podnikatelů. Vážíme si logického spojení stabilní banky s významnou profesní a nezávislou organizací, což nám pomáhá lépe porozumět potřebám malých a středních podniků, dynamice očekávaných změn a umožňuje nám společně realizovat celou řadu průzkumů, seminářů, publikací v oblasti dotací EU a exportu. Nezanedbatelnou součástí jsou rovněž projekty zaměřené na začínající podnikatele v čele s grantovým programem Nastartujte se či program zaměřený na ožívování řemeslné výroby. Výkladní skříní naší spolupráce jsou i příspěvky do tohoto časopisu. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJE JANA JENŠÍKOVÁ
FOTO: ARCHIV KOMERČNÍ BANKY A SHUTTERSTOCK

DOTACI ZÍSKAJÍ SNADNĚJI TI PŘIPRAVENÍ S FINANČNÍM PARTNEREM ZA ZÁDY



„Naše společnost, která vznikla již v roce 1995, se zaměřuje na produkci a distribuci zdravotnických prostředků a materiálů pro humánní, veterinární a kosmetické potřeby vyrobených za pomoci high-tech materiálů a nanotechnologií. Intenzivně se věnujeme vývoji nových produktů i ve spolupráci s výzkumnými pracovišti či vysokými školami. Historicky jsme využili evropských dotací, například při investici do inovativní linky pro úpravu textilu s využitím nanotechnologií či do vybudování centra biomedicínské aplikace nanotechnologií v Liberci.“

Nyní stojíme před realizací dalších nových projektů, na které bychom rádi využili i dotační zdroje. Jak komplikované je skloubení již podpořených běžících projektů s těmi novými, případně s využitím i jiných, například národních forem podpor?“

Jan Kavalírek, jednatel společnosti Grade Medical s.r.o.



ODPOVÍDÁ JAN HANUŠ, MANAŽER KB EU POINT
A FINANCOVÁNÍ VEŘEJNÉHO SEKTORU KB

CESTA K ÚSPĚŠNÉMU PROJEKTU

Také ve druhé polovině programového období zůstává jedním z nejatraktivnějších operačních programů OP Podnikání a inovace pro konkurenceschopnost. Dotace ve firemním sektoru směřují hlavně do výzkumu a vývoje – aplikovaného výzkumu, partnerství s vědecko-výzkumnými institucemi; inovací – produktových, procesních, organizačních či marketingových, případně

jsou určeny pro projekty na zvýšení konkurenceschopnosti a projekty na výrobu a uvádění nových výrobků na trh.

Vedle již zmíněného hrají významnou roli projekty úspor energie u budov i výrobních procesů. Kromě dotací z ESIF však existuje poměrně široká škála dalších možností, které lze pro financování projektů využít. Jedná se například o dotace z krajských rozpočtů, nadačních fondů nebo komunitárních programů EU. Podporu pro nové firemní projekty hledají specialisté KB EU Point na základě znalosti a porozumění konkrétnímu záměru konkrétního klienta. Jsme schopni poradit a vysvětlit, proč a o které dotace žádat, kdy se to ještě vyplatí a kdy je lepší hledat alternativu k dotacím nebo projekt financovat zcela bez dotací. Stejně tak zohlednit při návrhu řešení již běžící projekty. Financování je však jen dílčím prvkem dotačního poradenství.

KB EU POINT ZNAMENÁ KOMPLEXNÍ SERVIS

Dotační poradenský a finanční servis pro své klienty rozvíjí Komerční banka již od roku 2003. Od roku 2007 nabízí poradenský servis ve všech regionech ve formě osobních konzultací se specialisty KB EU Point. Jde především o vyhledání vhodných dotací, návrh financování včetně využití zvýhodněných programů a reálné zhodnocení všech rizik včetně pomoci při případných potížích během realizace projektu. Pro

období 2014 až 2020 jsme služby dále rozšířili, a to o zajištění zpracování žádosti o dotace, administrace a následné udržitelnosti projektu. S klientem jsme od definice myšlenky přes realizaci až do poslední minuty fáze povinné udržitelnosti dotačního projektu. S rostoucím počtem běžících projektů firmy ve všech jejich fázích tak může pomoci bankovní specialista.

ZVÝHODNĚNÉ FINANCOVÁNÍ OD KB

Komerční banka nabízí další zvýhodnění nebo záruky díky své spolupráci s Evropskou investiční bankou a Evropským investičním fondem. Produkty nabízené ve spolupráci s mezinárodními finančními institucemi umožňují výslednou clientskou sazbu dále snížit až o 0,4%, a tím ještě zvýšit efekt dotace. Záruční programy umožňují financovat i rizikovější projekty a navíc snížit potřebu zajištění úvěru, například nemovitostí nebo jiným majetkem. Největší zájem je o zvýhodněné úvěry a záruky EuroInovace (úvěr pro inovativní firmy se zajištěním Evropského investičního fondu, nižší úroková sazba a nižší nároky na zajištění) a EuroEnergie (úvěr s úrokovou slevou i s nižšími nároky na zajištění pro projekty úspor energií), případně EuroPremium Young (úvěr s úrokovou slevou pro firmy, které se věnují zaměstnávání mladých). ■

TEXT: JAN HANUŠ

FOTO: ARCHIV KB A SHUTTERSTOCK

Jan Slovák:

BEZ VLASTNÍHO PRODUKTU BYCHOM NEOBSTÁLI

V ROCE 1992 OPUSTIL KAREL MATĚJČEK, ABSOLVENT STROJNÍ FAKULTY VUT BRNO, TESLU LANŠKROUN, DO OBÝVÁKU INSTALOVAL RÝSOVACÍ PRKNO A NA ÚRADECH SI ZAREGISTROVAL KONSTRUKČNÍ SPOLEČNOST. VEDOUCÍMU KONSTRUKCE TEHDEJŠÍHO PŘEDNÍHO VÝROBCE KONDENZÁTORŮ A REZISTORŮ NECHYBĚLO CENNÉ KNOW-HOW ZÍSKANÉ LÉTY STUDIA A PRAXE, ANI POŘÁDNÝ KUS ODVAHY UDĚLAT KROK DO NEZNÁMA TRŽNÍ EKONOMIKY. A TAK NA CHLUP PŘESNĚ PŘED ČTVRT STOLETÍM VZNIKLA RODINNÁ FIRMA KOMFI, KTERÁ DNES PATŘÍ VE SVÉM OBORU MEZI EVROPSKOU I SVĚTOVOU ŠPIČKU.



Jan Slovák, obchodní ředitel společnosti Komfi

„Měl jsem štěstí, že jsem hned v začátcích mohl navázat spolupráci s bývalými kolegy z podniku, zkušenými odborníky, kteří se rovněž pustili do podnikání. Věděli jsme, co kdo umí, a dané slovo platilo i bez smlouvy,“ vzpomíná na dvě desetiletí mimořádných vztahů s regionálními partnery Karel Matějček, když spolu procházíme jejich výrobní halu.

A dodává, že tehdy se všichni v oboru znali a podporovali se. Velká zakázka a kooperace v roce 1995 s firmou Lux

pro rozvíjející se AVX Czech Republic pomohla ve výsledku všem. Tehdy se jednalo o významnou zakázku na jednoúčelový stroj, konkrétně o konstrukci a výrobu automatických linek pro kontrolu a balení elektrosoučástek. Od té doby Komfi dodala svým zákazníkům více než 500 kusů různých modifikací tohoto stroje. Jejich největším odběratelem je právě firma AVX jak v Lanškrouně, tak Salvadoru či USA, ale i v Německu a Portugalsku. V Německu se prodalo asi 350 ručních strojů. Zajímavé prodeje

však zaznamenali také mezi ruskými výrobci elektrosoučástek.

„Naše společnost se v průběhu tohoto prvního významného projektu osvědčila natolik, že pro AVX a jeho zahraniční pobočky vyvíjíme a vyrábíme dosud i další jednoúčelové stroje, mimo jiné linky pro výrobu tantalových kondenzátorů,“ vysvětluje obchodní ředitel firmy a zeť Karla Matějčka, Jan Slovák, když vcházíme do sídla společnosti. I nepozornému návštěvníkovi nemůže hned za vstupními dveřmi uniknout laminátor Delta s číslem 001, který odkazuje na druhý zásadní směr vývoje a výroby lanškrounské firmy – sériové stroje pro polygrafický průmysl. První Delta je z roku 1996 a Komfi ji po letech bezporuchového provozu odkoupila od svého zákazníka, který si u ní jako osvědčeného dodavatele pořídil novější model.

ODVÁŽNÝ ROZVOD S AMERICKÝM PARTNEREM

Někteří čeští exportéři se shodují, že američtí obchodní partneři nebývají na rozdíl od části západoevropské podnikatelské komunity předpojatí a nepodceňují své protějšky ze střední a východní Evropy. Koncem devadesátých let se o tom přesvědčila na vlastní kůži i Komfi.

Velká americká společnost GBC se tehdy zajímala, zda by jí lanškrounská



Komfi nedokázala za navržené kalkulace zkonstruovat a vyrobit nakladače pro jejich laminátor. „Tchán souhlasil za podmínky, že jim zkonstruuje kompletní laminovačku. Obě strany se dohodly na nákladech a spolupráci a v roce 1995 vyvinuly první laminátor Orbit, předchůdce úspěšné Delti, stroj konstrukčně lepší, než jakým disponovali Američané. Od té doby od nás americká firma odebírala laminovací stroje Delta s logem Komfi a působila jako náš dealer na americkém a řadě západoevropských trhů. My jsme měli rozjetý obchod na Východě včetně Ruska, v Rakousku a jižní Evropě. Jenomže po pár letech nás začali tlačit k tomu, abychom přesunuli výrobu

do Číny, a spolupráce se začala komplikovat i v dalších ohledech,“ vzpomíná na období kolem roku 2008, kdy se vzájemné vztahy partnerů přerušily, Jan Slovák.

„Nikdo v GBC nevěřil, že se odhodláme emancipovat. Ne že bychom si neuvědomovali, že jde o velmi riskantní krok, ale na druhou stranu jsme byli přesvědčeni, že nás zákazníci znají a mají k nám důvěru. Situaci jsme zvládli i díky tomu, že naše vývojové a výrobní portfolio nezahrnuje jen laminovací stroje. Další segment představují, i když v mnohem menším objemu, ale pro strategický rozvoj firmy důležité, jednoúčelové stroje. Právě na nich společnost

vyrostla a představují fundament vlastní produkce,“ vysvětluje Jan Slovák, proč se tehdy rozhodli pustit jen zdánlivě na tenký led. Předností společnosti hned od jejího založení je totiž širší produktového portfolia od jednoúčelových až po polygrafické a laminovací stroje.

SEBEVĚDOMÍ ČESKÉ RODINNÉ FIRMĚ NECHYBÍ

Odvaha a sebevědomí se společnosti Komfi vyplatily mnohokrát. Například když vybudovala dceřinou obchodní společnost v Nizozemsku, která pokrývá teritorium západní Evropy, další na Slovensku a v Rakousku a zaměstnala vlastního pracovníka ve Švédsku. V současné době se opět nadějně vyvíjí poptávka ve Spojených státech. Podle obchodního ředitele oceňují Američané stále zejména schopnost Komfi vyhovět jejich specifickým požadavkům. A disponují zvučnými referencemi: mimo jiné se lanškrounské laminátory osvědčily například u poboček společnosti Amazon v USA, Německu, Polsku a Velké Británii, kde jich pracuje celkem jedenadevadesát. Cílem českého exportéra je proto rozšířit v USA stávající služby dealera ještě o pobočku.

Při vyprávění Jana Slováka se mi vybavují slova tehdejšího ředitele strojíren Beneš a Láta Lumíra Al-Dabagha, která uvedl pro TRADE NEWS před pěti lety v souvislosti s krizí minulého desetiletí: „Schopní budou mít šanci získat byznys ▶▶





KOMFI spol. s r.o.

Společnost založil v Lanškrouně v roce 1992 Ing. Karel Matějček původně jako konstrukční kancelář. Zhruba od poloviny devadesátých let se zaměřila na vývoj a výrobu vlastních strojů pro polygrafický průmysl, jednoúčelové stroje a od roku 2003 i na požární techniku. Vyvíjí mimo jiné linky využívající technologie digitálního tisku. Ve firmě pracuje celá rodina. Doménou zakladatele, vlastníka a generálního ředitele společnosti je vývoj a výzkum, jeho manželka se věnuje účetnictví a administrativě, syn Petr má na starosti oblast softwaru a elektrotechniky, dcera Jana Slováková marketing a její muž Jan Slovák je obchodním ředitelem. Přední světový výrobce laminovacích, lakovacích a polygrafických strojů zaměstnává asi 200 lidí a exportuje na trhy celého světa. V roce 2015 zvítězil v soutěži AMSP ČR Equa bank Rodinná firma roku.

►► konkurentů, kteří zaváhali.“ Jako by se tím řídila i Komfi. Její vedení spojuje rok 2008 především s posílením pozice na trhu. Řada výrobců laminovacích strojů se totiž tenkrát dostala do těžkosti, některé zkrachovaly, jiné nebyly schopné pružně zareagovat na potřeby klientů.

„O síle a stabilitě firmy nevypovídají ani tak momentální hospodářské výsledky, ale její, byť dočasně menší růst na trhu i v dobách recese. V Komfi se sledují ekonomické ukazatele v kontextu

strategického rozvoje. Rodinné firmy naší velikosti zajímají především dlouhodobé a smysluplné investice do vlastního majetku,“ vysvětluje Jan Slovák, jak chápe udržitelný růst rodinná firma.

BEZ SLEV, A PŘESTO VYPRODÁNO

Stabilita je dána mimo jiné i tím, že stálí zákazníci jsou ochotni za vysokou kvalitu, spolehlivost a originalitu akceptovat vyšší cenovou hladinu. A přestože letošní plán prodeje nadsadilo Komfi o dvacet procent, jsou v současné době již „vyprodáni“. Stroje ve výrobě jsou většinou zarezervované a dodací lhůta na některé modely činí tři měsíce. „I když poptávka překračuje nabídku, nechceme prodávat víc za cenu, že budeme kooperovat celé stroje. Založili jsme svou prestiž a solidnost na špičkové kvalitě, již můžeme garantovat pouze v našich provozech,“ prozrazuje principy obchodní politiky firmy její obchodní ředitel.

BEZ DLUHŮ V DOBĚ DLUHOVÉ

Podle Jana Slováka jsou v tomto důslední. To znamená, že ani auta na leasing. V dnešní době je firma bez závazků u bank bílá vrána. „Při rozjezdu se ani Komfi neobešlo bez externích finančních zdrojů, to se však již po pár letech změnilo. Na všechno si nejprve vyděláme. Každý ekonom vám vysvětlí, proč je v situaci, kdy úrokové sazby sotva pokrývají míru inflace, výhodné si půjčovat. Jenomže nejde o vaše peníze. Tahle úvěrová strategie přišla v letech 2009 a 2010 řadu podnikatelů velmi drah. Proto investujeme, až když na to máme,“

je hrdý na disciplínu společnosti její manažer. Díky diverzifikovanému výrobnímu portfoliu a obezřetné finanční politice se Komfi podařilo projít obdobím světové krize bez propouštění zaměstnanců, z nichž mnozí, na vyšších pozicích prakticky všichni, pracují ve firmě od jejího vzniku, tedy už pětadvacet let.

ROZHODUJE TRH, NE MARKETINGOVÉ STUDIE

Každé podnikání s sebou nese určitou míru rizika. A jak už jsme uvedli v úvodu zásadu zakladatele Karla Matějčka, kdo se bojí, nesmí do lesa. „Pravda, máme dvě stě lidí a nemůžeme je existenčně ohrozit. Na druhou stranu jsme již velká a silná firma a větší riziko si můžeme dovolit. Dílčí neúspěch nic neznamená, na neúspěších se roste. Je efektivnější investovat peníze do vývoje, postavit prototyp, otestovat ho na trhu a v případě malé poptávky ho stáhnout, než je utopit v marketingových studiích, které se nezdá mýlí. Na ty se u nás tak nehraje.“ ■

TEXT: VĚRA VORTELOVÁ
FOTO: ARCHIV KOMFI



OCHLAĎME ČESKO!

Zelené fasády a střechy
snižují teplotu pláště budovy
o více než 30°C!

Výsledky výzkumu

62°C

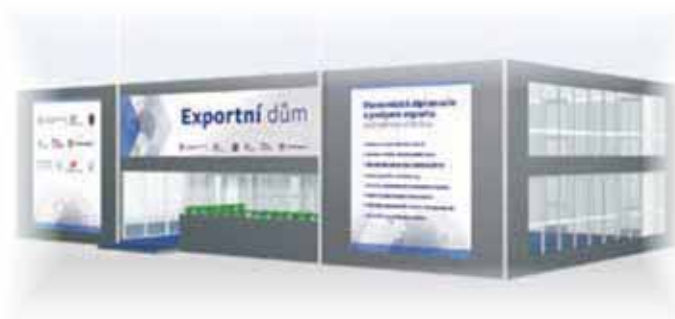
plechová střecha s folií
běžné průmyslové budovy



31°C

zelená střecha





Navštivte

Exportní dům

na Mezinárodním strojírenském veletrhu v Brně

Kdy: od 9. do 13. října 2017

Kde: v areálu BVV (Výstaviště Brno), najdete nás na volné ploše K

Ekonomická diplomacie a podpora exportu pod jednou střechou

Konzultace k možnostem financování a pojištění exportu
Služby Klientského centra pro export a Jednotné zahraniční síť
Asistence exportérům na zahraničních trzích
Informace k podnikatelským misím a B2B projektům pro exportéry
Zapojení do programů zahraniční rozvojové spolupráce
Nové iniciativy podpory obranného průmyslu a technologií dvojího užití
Účast na EXPO 2020 a příležitosti pro české firmy



Ministerstvo zahraničních věcí
České republiky



MINISTERSTVO
PRŮMYSLU A OBCHODU



Česká rozvojová agentura

**EXPO 2020
DUBAI, UAE**



EXPORTNÍ DŮM – MÍSTO, KDE STOJÍ ZA TO SE ZASTAVIT!

JACK WELCH SI VE SVÉ KNIZE CESTA K VÍTĚZSTVÍ KLADE OTÁZKU, KTERÁ RESTAURACE JE VAŠE NEJOBLÍBENĚJŠÍ. ODPOVĚĎ JE PŘITOM JEDNODUCHÁ. TAM, KDE ZNAJÍ VAŠE JMÉNO.

Howard Schultz, americký podnikatel a vlastník úspěšného řetězce Starbucks, neprodával kávu, ale prostor. Viděl kavárnu Starbucks jako místo setkávání kultur, místo, kde se vytváří vztahy, kde se setkávají lidé prostě jen tak. Cílem tak pro něj nebylo pouze provozovat další kavárenský podnik, kde budou lidé obsluhováni, ale mít lidský podnik, ve kterém se bude podávat vynikající káva, podnik, kde budou lidé na prvním místě.

Pro ekonomickou diplomacii je Mezinárodní strojírenský veletrh nedílnou součástí roku a patří mezi jeho vrcholy. Vloni se akce účastnili sektoroví odborníci z angažovaných ministerstev a zástupci proexportních agentur. Na letošním brněnském strojírenském veletrhu tak chceme navázat na úspěch z minulého roku, kdy se nám podařilo vytvořit z Exportního domu informační a konzultační základnu pro všechny podnikatele se zájmem o export.

Připravili jsme tedy ještě větší a zajímavější prezentaci. V „hotpointu“ ekonomické diplomacie najdete na jednom místě všechny státní instituce, které mají

podporu exportu na starost. Vytvoříme tak pro podnikatele one stop shop službu, která jim ušetří velké množství času a energie.

Kolegové z Klientského centra vytvoří první styčný bod, kde vám poradí, na koho z proexportních subjektů se máte v rámci svého konkrétního obchodního případu obrátit. V Exportním domě budou dále přítomni ekonomičtí diplomaté z vybraných zahraničních ambasad, kteří díky své dlouhodobé přítomnosti v daném teritoriu mohou pomoci s prolomením bariér na úrovni tamních vrcholných představitelů státního sektoru nebo poskytnout pomoc při plánování podnikatelské mise do dané země. Možnosti zapojení do programů České rozvojové agentury budou představeny jejími zástupci a i tady bude možnost individuálních konzultací ohledně B2B programů a podílení se na veletrhu Expo 2020. Kolegové z Exportní garanční a pojišťovací společnosti (EGAP) vám poradí s variantami exportního pojištění a zástupci České exportní banky (ČEB) zase pomohou s exportním financováním. Díky přítomnosti zástupců Ministerstva

obrans bude možné získat i informace o exportu výrobků obranného průmyslu a dozvědět se více o specifikách tohoto odvětví českého průmyslu.

Exportní dům tak neposkytne jen možnost oslovit velké množství exportérů na jednom místě, ale také se setkat se špičkovými odborníky napříč mnoha obory a to je to, o co se v ekonomické diplomacii České republiky snažíme ze všeho nejvíc. Nechceme být pouze těmi, kdo poskytují exportní služby, ale chceme být lidskou sítí, o kterou se může každý český podnikatel při svém exportu opřít.

Na podzim na viděnou!

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



MSV 2017

1630 VYSTAVUJÍCÍCH FIREM Z 29 ZEMÍ

V ŘÍJNU SE BRNĚNSKÉ VÝSTAVIŠTĚ OPĚT ZAPLNÍ ODBORNÍKY, KTEŘÍ SE CHTĚJÍ SEZNÁMIT S NEJNOVĚJŠÍMI TECHNOLOGIEMI V OBLASTI PRŮMYSLU. OD 9. DO 13. 10. SE JIM PŘEDSTAVÍ 1630 VYSTAVUJÍCÍCH FIREM Z 29 ZEMÍ, SKORO POLOVINA FIREM ZE ZAHRANIČÍ.



Přes 100 vystavovatelů dorazí z Indie, která je partnerskou zemí letošního ročníku. Veletrhu se zúčastní také oficiální indická delegace, která povede jednání na vládní úrovni a podpoří účast indických firem. Konat se bude Česko-indická hospodářská konference na podporu vzájemného obchodu a další tematicky zaměřené firemní workshopy. Tradičně silná bude také účast firem z Německa a ohlášeny jsou ještě další oficiální expozice, a to z Číny, Slovenska, Francie, Itálie, Rakouska, Koreje, Thajska a Polska. Oficiální účast připravuje také Bavorsko a na společném stánku nazvaném Mitteldeutschland budou vystavovat tři spolkové země středního Německa: Sasko, Durynsko a Sasko-Anhaltsko.

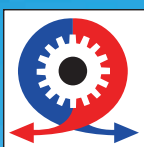
Na Mezinárodní strojírenský veletrh se nejedná jen o kontakty, obchody a novinky, ale také o aktuální informace. O technologických trendech, obchodních příležitostech i dalších tématech bude jednat několik desítek odborných konferencí a seminářů, které budou zaměřeny na hlavní téma ročníku – Průmysl 4.0, tedy automatizaci, robotizaci a 3D tisk. Velká pozornost je opět věnována přípravě nastupující generace a spolupráci průmyslu s vysokými školami. Ve čtvrtek 12. října se v pavilonu A2 uskuteční jednodenní veletrh pracovních příležitostí Job Fair MSV 2017.

TEXT: JIŘÍ ERLEBACH

FOTO: BVV

JIŘÍ ERLEBACH JE TISKOVÝM MLUVČÍM BVV.

ufi
Exposition
Event



59. mezinárodní
strojírenský
veletrh

AUTOMATIZACE

MSV 2017



8. mezinárodní
veletrh dopravy
a logistiky



Mezinárodní veletrh
technologií
pro ochranu
životního prostředí

9.–13. 10. 2017

Výstaviště Brno

www.bvv.cz/msv

Zaregistrujte se před svou návštěvou veletrhu,
ušetříte čas i peníze! www.bvv.cz/msv



Indie – partnerská
země MSV 2017

Veletrhy Brno, a.s.
BVV Trade Fairs Brno
Výstaviště 1
603 00 Brno
Czech Republic
www.bvv.cz

B | R | N | O

BVV
Veletrhy
Brno

Jiří Kuliš:

VŠICHNI ČEKÁME NA NOVINKY ANEB NESTAČÍ MÍT JEN HEZKOU HOSTESKU

LETOŠNÍ MEZINÁRODNÍ STROJÍRENSKÝ VELETRH V BRNĚ OPĚT DOPROVÁZÍ VELMI DOBRÁ KONDICE PRŮMYSLU ČESKÉ A EVROPSKÉ EKONOMIKY. I PROTO JSOU VÝSTAVNÍ HALY ZNOVU ZAPLNĚNY A MY SI TRADIČNĚ POVÍDÁME S PŘEDSEDOU PŘEDSTAVENSTVA A GENERÁLNÍM ŘEDITELM VELETRHŮ BRNO JIŘÍM KULIŠEM.

V čem je Mezinárodní strojírenský veletrh 2017 jiný?

Tak například jeho termín jsme záměrně posunuli, aby klíčoví vystavovatelé v oboru obráběcích a tvářecích strojů mohli do Brna dovézt premiérové stroje přímo ze světové výstavy EMO Hannover, takže budou mít v Brně svoji střeoevropskou premiéru. MSV je tradičně místem setkávání byznysu s politikou a tím, že konání veletrhu spadá do období těsně před parlamentními volbami, bude setkávání byznysmenů a politiků asi ještě intenzivnější.

NAŠIMI NEJDŮLEŽITĚJŠÍMI
ZÁKAZNÍKY A ÚČASTNÍKY
VELETRHU JSOU MALÉ
A STŘEDNÍ PODNIKY.

Na co byste rád nejvíce upozornil a pozval?

Veletrh se stále více ponese v duchu digitalizace průmyslu, byť ještě po staru používáme název automatizace. Poslední ročníky ukázaly velmi zajímavou exponátovou náplň, na které vystavovatelé pilně pracují celý rok a chtějí prezentovat to nejlepší a nejnovější, co nabízí. Veletrh je o novinkách a inovacích, v tom je jeho hlavní smysl. Mnoho veletrhů používá přívlastek „mezinárodní“, i když jimi ve skutečnosti nejsou, MSV si jej ovšem zaslouží. Sám jsem zvědavý,

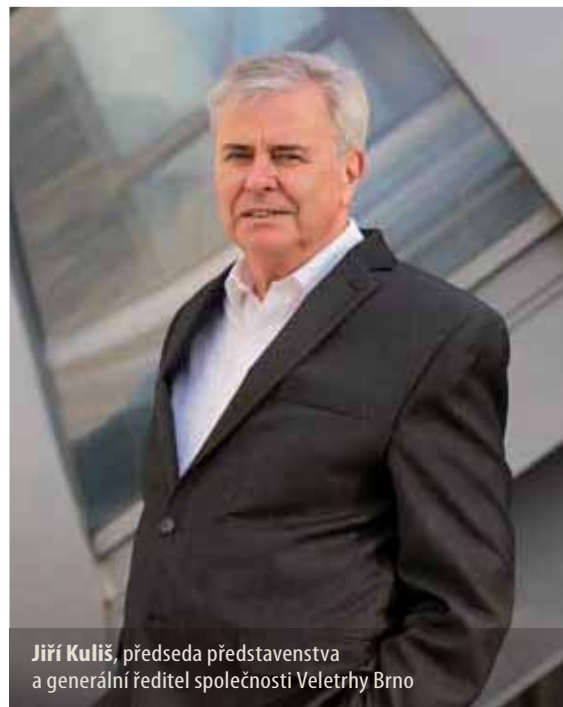
co letos nabídnou oficiální kolektivní expozice Číny, Jižní Koreje, Ruska a partnerské země veletrhu Indie. Osobně si vždy se zájmem prohlédnu tematickou expozici 3D Printing nebo Robotický park.

Čím je podle vás náš největší strojírenský veletrh přínosný pro malé či střední firmy?

Mnoho lidí si myslí, že veletrhy jsou pro velké korporace. Opak je pravdou. Našimi nejdůležitějšími zákazníky a účastníky veletrhu jsou právě malé a střední podniky. Navíc zrovna ony vytváří zdravé jádro každé silné ekonomiky. Veletrh je pro ně logická prezentační platforma, kdy za rozumnou investici mohou ukázat „jsme tady“, „existujeme na trhu“. Zvlášť proto, že třeba sídlí v menších městech či méně známých oblastech. Díky veletrhu se často dostanou k novým budoucím zákazníkům, o kterých ani netušily. Druhá věc je, aby se s veletrhem naučily pracovat a dovedly ho efektivně využít. Ono nestačí mít jen hezskou hostesku za informačním pultem nebo obléct firemní košile a kravaty...

Na brněnském výstavišti stále budete. Co nového můžeme čekat?

V hlavách máme mnoho rozvojových záměrů, ale dokud nebudou schváleny, raději si je nechám pro sebe. Letos jsme provedli investičně i technicky náročnou obměnu wi-fi sítě, což zpříjemní život vystavovatelům i návštěvníkům, protože na mobilech jsme již závislí. Zavádíme novou mobilní aplikaci, která má



Jiří Kuliš, předseda představenstva
a generální ředitel společnosti Veletrhy Brno

umožnit nejen lepší orientaci návštěvníků, ale i sjednávání schůzek s vystavovateli a podobné figle. Samozřejmě se věnujeme novým tématům, ale vykřesat z nich nový MSV se nám bohužel asi nepodaří. Do budoucna bychom potřebovali rozšířit kvalitní halovou výstavní plochu, chybí nám skutečná multifunkční hala. Víme, že některé pavilony potřebují „facelift“. Stále máme co vylepšovat. I tak věřím, že naše dosud provedené investice oceníte už během letošního ročníku.

TEXT: VLASTA PISKAČOVÁ
FOTO: ARCHIV BVV

INDIE SE VRACÍ PO PĚTI LETECH DO BRNA JAKO PARTNERSKÁ ZEMĚ

VZTAHY MEZI ČESKOU REPUBLIKOU A INDÍÍ ZAŽÍVAJÍ V LETOŠNÍM ROCE VÝZNAMNÉ JUBILEUM: SLAVÍME 70 LET OD NAVÁZÁNÍ DIPLOMATICKÝCH STYKŮ. JEDNOU Z DŮLEŽITÝCH AKCÍ, KTERÉ SE V RÁMCI OSLAV USKUTEČNÍ, JE ÚČAST INDIE NA MEZINÁRODNÍM STROJÍRENSKÉM VELETRHU V BRNĚ V ROLI PARTNERSKÉ ZEMĚ.

Nepůjde o první vystoupení Indie na brněnském strojírenském veletrhu v této funkci. Již v roce 2012 tehdejší ministr obchodu a průmyslu A. Sharma přivedl na brněnské výstaviště přibližně 140 firem. Většina z nich pocházela z Bengalúru, které patří k indickým strojírenským centrům. Indie v té době vystoupila s touto formou národní účasti poprvé v oblasti střední a východní Evropy.

AŽ 400 MILIONŮ SPOTŘEBITELŮ

Proč právě Indii považujeme za tolik významného partnera a proč máme zájem o co nejširší spolupráci českých a indických společností je jasné. Indie s téměř 1,3 miliardy obyvatel patří k největším trhům na světě. Svým politickým zřízením je nám blízká – jedná se o nejlidnatější demokracii na světě – a rovněž podpora tržních principů hospodářství koresponduje s ekonomickými zásadami uplatňovanými v ČR. Země dynamicky modernizuje a rozšiřuje svou dopravní infrastrukturu a energetické zdroje, inovuje průmyslovou základnu a je zapojená do mezinárodní aplikace aktuálních digitálních technologií. Rostoucí životní úroveň obyvatel se odráží v zájmu o nové, „západní“ výrobky i o poznávání okolního světa. Odhady mluví o 300 až 400 milionech příslušníků střední příjmové

skupiny – máme tedy co do činění se spotřebitelskou poptávkou srovnatelnou s Evropskou unií.

V současné Indii probíhá řada ekonomických reforem, které mají za cíl vytvořit ze země moderní průmyslově-zemědělskou velmoc. Od roku 2014 je uplatňován program Make in India. Ten by měl nastartovat domácí výrobu a přilákat zahraniční investice. Byly vyčleněny peníze na vybudování hlavních komunikačních koridorů, dvou desítek výrobních zón a na program „smart cities“, tedy na zefektivnění a ekologizaci fungování měst.

V INDII NÁS ZNAJÍ

Ve vzájemném obchodě navazujeme na dlouhodobou tradici. Již po vzniku samostatného Československa v roce 1918 můžeme vystopovat rostoucí obchodní výměnu s tehdy ještě Britskou Indií. Dováželi jsme koření, textilie, kožedělné výrobky či šperky a drahokamy, naopak jsme do Indie dodávali strojírenské a spotřební zboží. K výrazným momentům v rámci česko-indických vztahů patřila výstavba dvou továren na obuv Tomášem Baťou. Spolupráce se dobře vyvíjela i ve druhé polovině 20. století, kdy už byla Indie samostatnou rozvíjející se zemí. Československo v té době napomáhalo výstavbě řady průmyslových podniků z oblasti strojírenské

metalurgie, výroby traktorů nebo motocyklů. Čeští inženýři dodali do Indie rovněž elektrárnu.

Dnes patří Indie k zemím, které jsou zajímavé nejenom pro naše vývozce, ale také pro investory. Firmy z České republiky vyrábějí v Indii osobní auta, komponenty do železničních vagonů, elektrárenské turbíny. Čilé kontakty se projevují v účasti českých firem na řadě indických výstav a veletrhů, v posledních letech to byly akce orientované především na leteckou a letištní techniku, důlní techniku a všeobecné strojírenství. Své místo na indickém trhu také postupně nachází naše spotřební zboží, zvláště tradiční sklářské výrobky, některé potravinářské zboží, ale například také fotomateriály, ložiska, telekomunikační zařízení či papír.

INDICKÉ FIRMY NAJDETE V ŘÍJNU V BRNĚ

To vše jsou důvody, proč vítáme rozhodnutí indické vlády prezentovat se znovu na Mezinárodním strojírenském veletrhu v Brně v roli partnerské země. V Indii účast na veletrhu logisticky zajišťuje Rada na podporu exportu strojírenských výrobků (EEPC), což je agentura spadající pod zdejší Ministerstvo obchodu a průmyslu. EEPC v Indii pořádá velké množství akcí, jako jsou workshopy, semináře, výstavy, veletrhy,

soutěže exportérů apod. Na nich zve indické firmy k účasti na letošním Mezinárodním strojírenském veletrhu v Brně. Využívá k tomu i zkušenosti indických společností, které se brněnského strojírenského veletrhu zúčastnily před pěti lety a které si díky tomu našly své obchodní partnery. Důležité je, že jsou na akcích kontaktovány velmi významné společnosti, jako například BHEL, Jindal, Hero, Maruti Suzuki nebo také Tata, Bajaj či Kirloskar.

Vedle série prezentací pořádaných v celé Indii agenturou EEPC, jichž se nezřídka účastní čeští zástupci, oslovilo indické Ministerstvo obchodu a průmyslu představitele vybraných svazových států s pozváním, aby se tyto státy samostatně v Brně představily. Nechybí mezi nimi Tamilnádu, Maháráštra, Gudžaráť, Džhárkhand, Harijána či Karnátaka, tedy státy s rozvinutou průmyslovou výrobou.

OD EXPOZIC AŽ K BOLLYWOODSKÉMU FILMU

Účast Indie na veletrhu se neomezí jen na pouhou prezentaci firem na stáncích. Důležitým momentem bude jistě

Česko-indické podnikatelské fórum spojené s předem naplánovanými setkáními mezi českými a indickými podnikateli. Uvažuje se rovněž o uskutečnění investičního semináře, kde by byly českým investorům představeny příležitosti a investiční prostředí v Indii a naproti tomu indické firmy by se mohly seznámit s investičními možnostmi v České republice.

Vedle obchodní a investiční spolupráce jsou důležité rovněž kontakty ve vědě, technice a inovacích. Umožňují následně ekonomickou spolupráci českých a indických firem v nejmodernějších technologiích. Tomu by měla napomoci jednání mezi příslušnými ministerstvy obou zemí o novém pracovním plánu výzkumné spolupráce a je předpoklad, že zasedání odpovídající pracovní skupiny by mohlo proběhnout na okraj brněnského strojírenského veletrhu.

Bylo dohodnuto, že přítomnosti vedení indického Ministerstva obchodu a průmyslu v ČR využijí obě strany k uspořádání 11. zasedání Česko-indické smíšené komise pro ekonomickou spolupráci. Ta se schází přibližně každé dva roky na úrovni ministrů a jejím cílem je identifikace nových obchodních pří-

ležitostí a konkrétních projektů, do kterých se mohou podnikatelé obou zemí zapojit, i hledání cest k odstraňování případných překážek pro další rozvoj obchodní a ekonomické spolupráce.

V průběhu společenského kulturního večera nazvaného India Evening představí několik indických umělců kulturu této jihoasijské země. A v době přípravy tohoto vydání TRADE NEWS se také jednalo o tom, že by se v Brně promítnul nedávno natočený bollywoodský film Ring, jehož děj se částečně odehrává v Praze.

Nechme se tedy překvapit, co vše pro nás indická strana na letošním MSV nachystá. Každopádně je potěšitelné, že věnuje své účasti na jednom z nejvýznamnějších středoevropských veletrhů tak pečlivou pozornost. Věříme, že i čeští podnikatelé využijí v maximální míře příležitosti k setkání s indickými protějšky. ■

TEXT: JOSEF VRBENSKÝ

FOTO: SHUTTERSTOCK

ING. JOSEF VRBENSKÝ JE PRACOVNÍKEM ODDĚLENÍ AFRIKY, ASIE A AUSTRÁLIE, SEKCE EVROPSKÉ UNIE A ZAHRANIČNÍHO OBCHODU MINISTERSTVA PRŮMYSLU A OBCHODU ČR.

Indické společnosti by měla do Brna přivést také nová webová stránka určená k propagaci indické účasti na MSV v Brně a zřízená k tomuto účelu. Její adresa je <http://indiaatbrno.com/> a je provozována v anglické jazykové mutaci.



šurá do Bengalúru!



INDIE SE NADECHUJE BYZNYS VÁS TAM BUDE BAVIT

SVĚT ZAČÍNÁ OPĚT VĚŘIT INDICKÉ EKONOMICE. NE SNAD, ŽE BY TO BYL V UPLYNULÝCH MĚSÍCÍCH ÚPLNÝ PROPADÁK, ALE FAKTEM JE, ŽE OD LEDNA 2016 MÍRA INDICKÉHO RŮSTU HDP V MEZIROČNÍM VYJÁDRĚNÍ ZAŽÍVALA POUZE PROPAD. DOBRÁ ZPRÁVA JE TO, ŽE SE PODLE VŠECH PROGNÓZ ZAČÍNÁ DRUHÁ NEJLIDNATĚJŠÍ ZEMĚ PLANETY ODRÁŽET ODE DNA. MEZIROČNÍ RŮST 5,7 %, JEHOŽ BYLO DOSAŽENO VE DRUHÉM ČTVRTLETÍ LETOŠNÍHO ROKU, SE ZAČÍNÁ DOSTÁVAT NA SEDMIPROCENTNÍ MÍRU, KTERÁ BY SE MĚLA V DALŠÍM OBDOBÍ UDRŽET. POKUD K TOMU PŘIPOČTEME, ŽE V SOUČASNÝCH DNECH ZAŽÍVÁ INDIE HISTORICKY NEJNIŽŠÍ MÍRU NEZAMĚSTNANOSTI (4,9 %), POTOM JE ZŘEJMÉ, ŽE PODNIKATELSKÁ SFÉRA JEDE NA PLNÝ PLYN. NEJVÍCE JI TÁHNE PRŮMYSL, V TĚSNÉM ZÁVĚSU NÁSLEDUJE ZEMĚDĚLSTVÍ A ROSTE ROVNĚŽ STAVEBNÍ PRODUKCE. VEZMEME-LI V ÚVAHU, ŽE SPOTŘEBITELSKÝ TRH ČINÍ 1,3 MILIARDY OBYVATEL A ŽE INDIE PATŘÍ STABILNĚ MEZI DESET NEJVĚTŠÍCH SVĚTOVÝCH IMPORTÉRŮ, POTOM JE POCHOPITELNÉ, ŽE NAŠIM VÝVOZCŮM SE ZAČÍNÁJÍ ZAPALOVAT LÝTKA. JEDNÁ SE TOTIŽ BEZESPORU O ZEMI S NEVÍDANÝM OBCHODNÍM SEX-APPEALEM.

INDOVÉ VÁS DOSTANOU

Sex-appeal, o němž mluvíme, je dán zejména mimořádnou geografickou, demografickou i psychologickou rozmanitostí. Miliarda hinduistů a téměř dvě stě milionů muslimů vytváří mix, který má neskutečný byznysový potenciál. Klidná asijská síla namíchaná s arabskou obchodní prohnatostí, všudypřítomná angličtina, respekt k učení a vědomostem

a britsko-portugalské podnikatelské geny vytváří z indických manažerů respektované lídry světových korporací a z tamních podnikatelů vyhledávané obchodní partnery.

V málokteré zemi na světě navíc byznys baví tak jako v Indii. Sám jsem měl v minulosti možnost exportovat do Mumbaí, Dillí, Kalkaty, Madrásu nebo třeba Bengalúru a vždy mě

udivovaly komunikační dovednosti Indů, jejich vzdělanost, nekompromisnost a vyjednávací taktika. Nikde jinde se mi nestalo, že jsem byl spokojený, i když jsem dostal na frak. Stinná stránka obchodování s tamními firmami totiž tkví v tom, že nás obvykle dostanou tam, kam potřebují. Ale i to je součástí byznysu, a má-li míra našich slev, splatností a marketingové podpory ještě snesitelnou úroveň, potom

i nižší zisk v kombinaci s objemem exportu může mít svůj efekt.

I to je důvod, proč jsme na nic nečekali a v rámci Asociace malých a středních podniků a živnostníků jsme za podpory CzechTrade a naší ambasády v Dillí připravili v uplynulých měsících pro naše firmy podnikatelský hub v Bengalúru. Společně s indickým partnerem, firmou Pushpak, jsme vybudovali v nejrychleji rostoucím indickém velkoměstě, přezdívaném Silicon Valley of Asia, komfortní zázemí, ve kterém naše společnosti mohou za symbolický poplatek využít kanceláře, zasedačky, výpočetní techniku a běžné kancelářské zázemí. V sídle hubu navíc působí i pobočka

CzechTrade a honorární konzul ČR pro danou oblast.

Podnikatelská mise, kterou jsme na jaře do Indie vypravili, hub nejen pokřtila, ale první firmy v něm rovnou našly zázemí a podařilo se uzavřít několik obchodních kontraktů. Druhé kolo česko-indických námluv pokračovalo v červnu v České republice, kde jsme pro indickou podnikatelskou delegaci z Bengalúru připravili jak B2B setkání, tak řadu institucionálních návštěv. A protože i v tomto případě se podařilo sjednat pěkné obchody, rozhodli jsme se letos ještě pro třetí kolo, které proběhne na MSV v Brně. Ve spolupráci s CzechTrade jsme v indickém

Česko-indický inkubátor letos poprvé na MSV Brno

pavilonu postavili jediný český stánek, který v barvách bengalúrského hubu připomene, že prapor česko-indické obchodní spolupráce dnes drží pevně v rukou AMSP ČR. ■

TEXT: KAREL HAVLÍČEK

FOTO: SHUTTERSTOCK

K. HAVLÍČEK JE PŘEDSEDOU
PŘEDSTAVENSTVA AMSP ČR.

POJĎME STAVĚT NAŠE FABRIKY PO SVĚTĚ INDOVÉ NÁS CHTĚJÍ

KDYŽ JSME ZAČÁTKEM ROKU PŘIPRAVOVALI VE SPOLUPRÁCI S NAŠÍ AMBASÁDOU A AGENTUROU CZECHTRADE PRVNÍ MISI ČESKÝCH MALÝCH A STŘEDNÍCH FIREM DO INDIE, ANI JSME NETUŠILI, JAKÁ PŘÍLEŽITOST SE NÁM TAM OTEVÍRÁ.

Vedle prima stráveného času s výbornými lidmi z naší delegace jsme nahlédli pod poklici bublajícího indického kotle. Pobyt v Bengalúru, jednom z nejdynamičtěji se rozvíjejících měst naší planety, nám vedle setkání se špičkami státu Karnáta, studenty na univerzitě a odborníky na byznys v Indii ukázal, jak se indiští malí a střední podnikatelé snaží prosadit. Jako bychom se najednou opět ocitli ve zlatých devadesátých letech, kdy všude okolo nás bylo tolik elánu, nadšených lidí, příležitostí, plánů a minimum regulace. Působilo to na nás jako živá voda. A když jsme se s účastníky mise po pár týdnech sešli, společně jsme se

shodli na tom, že to v nás stále ještě je. Že stále ještě čerpáme energii nabytou v Indii. Všechno však vychladne, pokud se to nedrží na plotýnce a nemíchá.

A vychladnutí výsledků naší snahy nechceme dopustit. Proto jsme se později sešli s prezidentem průmyslové komory státu Karnáta a dohodli se na pokračování. Nyní k nám do Brna na Mezinárodní strojírenský veletrh míří velká delegace indických podnikatelů a přijedou s očekáváním. Jednak by tady rádi prodávali (a to se jim brzy podaří) a jednak se chtějí od nás učit. Vidí v nás vzory v průmyslové výrobě. Vědí, že

v tom již patříme k nejlepším na světě. Je jenom na nás, zda tuto příležitost mineme anebo zůstaneme u toho a tam, kde se v dnešním světě vývoj odehrává – na asijském kontinentu. Indie je ideálním místem na vstup do této oblasti. Chtějí nás tam, obdivují nás.

Když se na MSV potvrdí zájem českých podnikatelů o tuto mimořádnou zemi, budeme dál pokračovat v naplňování snu, kterým může být první český industriální park v Indii. ■

TEXT: LIBOR MUSIL

LIBOR MUSIL JE ČLEN PŘEDSTAVENSTVA AMSP ČR.

Export do Indie – výzva i příležitost

Exportní panelová diskuze
v rámci MSV

pořádá CzechTrade ve spolupráci s AMSP ČR

11. 10. 2017, 10–12 hodin

Exportní dům, Výstaviště Brno



Česká exportní banka, a.s.,

Českomoravská záruční a rozvojová banka, a.s.

si Vás dovolují pozvat na

59. Mezinárodní strojírenský
veletrh Brno 2017/9.–13. 10.
pavilon Z/stánek 127

ROLE NÁRODNÍ ROZVOJOVÉ BANKY PŘIDĚLENA CÍLEM JE JEŠTĚ VÍC PODPOŘIT MALÉ A STŘEDNÍ PODNIKATELE

NA KONCI PRÁZDNIN VLÁDA SCHVÁLILA PROJEKT TRANSFORMACE ČESKOMORAVSKÉ ZÁRUČNÍ A ROZVOJOVÉ BANKY (ČMZRB) A POTVRDILA JEJÍ ROLI NÁRODNÍ ROZVOJOVÉ BANKY. JAKÝM ZPŮSOBEM Z TÉTO PŘEMĚNY BUDOU PROFITOVAT MALÉ A STŘEDNÍ PODNIKATELÉ? A CO JIM JIŽ NYNÍ BANKA NABÍZÍ? NEJEN O TOM JSME SE BAVILI S JEJÍM PŘEDSEDOU PŘEDSTAVENSTVA A GENERÁLNÍM ŘEDITELEM JIŘÍM JIRÁSKEM.



Jiří Jirásek, generální ředitel a předseda představenstva ČMZRB

ČMZRB je tedy národní rozvojovou bankou. Z vašeho pohledu jde jistě o důležitý milník. Co to však přinese samotným podnikatelům?

Jednoznačně dojde k posílení našich aktivit v rámci hospodářského rozvoje České republiky, většímu využívání finančních nástrojů v ekonomice a vyššímu čerpání finančních zdrojů ČR a EU. Podnikatelé tak budou moci získat zvýhodněné prostředky, především ve formě záruk a úvěrů, pro více svých projektů, a to i v oblastech, jako jsou úspory energie, využívání obnovitelných zdrojů energie, vědy, výzkumu a inovací nebo sociálního podnikání.

Na realizaci energeticky úsporných projektů mohou podnikatelé čerpat zvýhodněnou podporu již nyní.

Ano, v polovině června jsme ve spolupráci s MPO spustili program Energo, který má malým a středním podnikatelům usnadnit financování projektů vedoucích k energetické úspoře a realizovaných na území hlavního města Prahy. Od poloviny září pak běží program Úspory energie, který nabízí zvýhodněné financování podobných projektů mimo region Prahy, a to všem podnikatelům bez rozdílu velikosti. V obou případech se jedná o podporu ve formě zvýhodněných úvěrů a finančních příspěvků na pořízení energetického posudku.

Už v červnu jste ve spolupráci s ministerstvem průmyslu a obchodu spustili program Expanze, jehož cílem je podpořit malé a střední podnikatele v jejich růstu. Jakým způsobem je podpora koncipována?

Program Expanze je určen k financování investičních projektů MSP, kteří působí v oblastech, jako jsou například služby či zpracovatelský průmysl. Těmto podnikatelům pak nabízíme bezúročný úvěr až do výše 45 % způsobilých výdajů, tzn. v rozmezí 2 až 45 milionů korun. Úvěry mají sedmiletou splatnost s možností odkladu splátek jistiny až na 3,5 roku. Podmínkou zisku tohoto úvěru je spolupřefinancování realizovaného projektu spolupracující komerční bankou či leasingovou společností, a to v minimální výši 20 % způsobilých výdajů projektu. Podnikatelé ze zvýhodněných regionů pak mohou získat ještě finanční příspěvek na úhradu úroků u komerčního úvěru.

Ukázalo se, že mají zájem?

Zájem o program Expanze splňuje očekávání. Jen dva měsíce po startu jsme evidovali již tři desítky žádostí o úvěry v celkové hodnotě necelých 300 milionů korun.

Proč by měl dát podnikatel podle vás přednost zvýhodněnému úvěru z programu Expanze před dotací?

Určitě nespornou předností programu Expanze oproti klasické formě podpory je například jednoduchost a rychlost vyřízení žádosti, tj. získání finančních prostředků na realizovaný projekt, a dlouhodobost a stabilita programu. Podnikatel se tak může spolehnout, že až toto zvýhodněné financování bude potřebovat, bude ho mít k dispozici. Což v případě dotací možné není.

Na konci prázdnin vláda také schválila program na podporu nezemědělských podnikatelů na venkově. Znáte již jeho konkrétní podobu? A kdy můžeme očekávat jeho spuštění?

Konkrétní podobu teprve připravujeme. Půjde ale o zvýhodněné úvěry se sedmiletou splatností až do výše tří milionů korun s možností ročního odkladu splátek jistiny. Podnikatelé budou moci zároveň získat příspěvek na splacení části jistiny a na úhradu úroků u komerčního úvěru. Spuštění programu očekáváme v horizontu několika měsíců. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJE JANA JENŠÍKOVÁ
FOTO: ARCHIV ČMZRB



Jeden z malých návštěvníků ve druhém patře českého pavilonu před prototypem elektroletounu

ČESKO OTISKLO V KAZACHSTÁNSKÉ ASTANĚ DŮMYSLNOU STOPU

VÝSTAVIŠTĚ EXPO 2017 V ASTANĚ JE POJATO IMPOZANTNĚ. A NENÍ DŮVOD NEVĚŘIT V JEHO BUDOUCÍ AKADEMICKÉ VYUŽITÍ A ZAČLENĚNÍ DO VELKORYSE PROMYŠLENÉHO HLAVNÍHO MĚSTA TOHOTO LÍDRA STŘEDOASIJSKÉHO REGIONU. STEJNĚ TAK NA EVROPANA PŮSOBÍ CELÁ ASTANA.

Její minulost není v pravdě delší než několik desítek let. V zimě tu panují čtyřicetistupňové mrazy a v létě je tu čtyřicet nad nulou. Metropole je však navýsost moderní, rozkročená, čistá a otevřená... Hned za vstupní branou Expa se otevírají jednotlivé výstavní bloky, kterým dominuje obrovská lesklá kopule stánku pořádající země. Desátého června tu odstartovalo Expo Astana 2017, na němž se po dobu tří měsíců představilo svými národními expozicemi celkem 115 zemí celého světa.

Napravo od sluncem ozářené kopule kazachstánského pavilonu vyniká v bloku dalších národních expozic český pavilon, i když se na první pohled nijak zvlášť

neodlišuje od svých sousedů. Zatímco po rozlehlém výstavišti tu a tam projdou kulturní vyslanci v národních krojích té které zúčastněné země, aby upoutali pozornost na svou expozici, před českým domem „to prostě žije“. Zdály se slyšet slovácká cimbálka a v jejím rytmu vidíte tančit vlajkonoše na chůdách, kteří o metry převyšují kolemjdoucí. Ti se spontánně přidávají a děti si do taktu točí větrníky v našich barvách. Není možné nevstoupit. I proto patřil český národní pavilon k jednoznačně nejnavštěvovanějším expozicím letošního Expa.

Ministr průmyslu a obchodu Jiří Havlíček na něj zavítal hned dvakrát. Při své druhé návštěvě čtyřladvacátého

srpna se stal návštěvníkem číslo 313 461. „Expo jsem navštívil společně s kolegy a početnou delegací českých podnikatelů počátkem července a ve třetí dekádě srpna. Mohu proto porovnávat a musím říci, že se práce našeho týmu stále zlepšovala. Vládne tu skvělá atmosféra, davy dětí chodí po výstavišti s větrníčky v našich národních barvách, lidé se před naším pavilonem fotografují s muzikanty ve slováckých krojích a baví se v interaktivní části expozice. Ale vnímám i praktické efekty naší účasti. A to, že si kazachstánští partneři velmi bedlivě všímali našich exponátů a hned dva z projektů si vybrali pro konkrétní realizaci, je podle mne nejlepší vizitkou toho, že naše angažma

bylo úspěšné," zhodnotil českou prezentaci při své druhé návštěvě v Astaně.

PŮL MILIONU NÁVŠTĚVNÍKŮ ČESKÉHO PAVILONU

V neděli 10. září, na závěr konání výstavy, navštívil naši expozici jubilejní půlmiliontý návštěvník. Stala se jím podle informace komisaře výstavy Jana Krse Dina Mukuševa z Astany, která obdržela od vedení naší expozice pamětní list a dárky. Naše expozice rovněž obdržela od organizátorů bronzovou medaili za nejlepší rozpracování tématu výstavy. Branami výstaviště prošly téměř čtyři miliony návštěvníků, což znamená, že každý osmý z nich mířil právě k nám! Proč? Protože česká expozice si k základnímu tématu Expa, kterým je Energie pro budoucnost, přidala ještě svoje motto: Důmyslnost řešení.

České angažmá na Expu 2017 historicky poprvé realizovalo Ministerstvo průmyslu a obchodu. To prosadilo na vládním jednání naši účast a z pověření vlády se také stalo jejím organizátorem. Byla to pro nás první pořadatelská zkušenost. Podle všeho dopadla skvěle! Tajemství úspěchu však hledíme především v české důmyslnosti a důvtipu. Náš pavilon byl postaven na myšlence, že naše země nemůže být gigantom, ale nejen v oblasti energetiky dokáže nabídnout „fištróna“: technologické znalosti, dovednosti, ohromnou průmyslovou základnu se staletými zkušenostmi a kvalitu práce okořeněnou vzděláním a nápaditými řešeními.

Ale pojďme na chvíli pomyslně dovnitř, do českého pavilonu. V dolním patře dominovaly exponáty především pro odbornou veřejnost. Počtem konkrétních nápadů a exponátů se naše expozice lišila od jiných, futuristicky či ideově



Ministr průmyslu a obchodu Jiří Havlíček se zdraví s našimi vlajkonosi

koncepovaných expozic. My jsme dokázali zaplnit náš pavilon konkrétními exponáty, které v praxi fungují, dávají smysl, byly realizovány nebo je jejich realizace otázkou času.

PROJEKTY PRO ŽIVOT

I proto si odborná porota pořádající země vybrala pro realizaci dva české projekty. Jedním je linka na zpracování běžného komunálního odpadu ekologicky šetrným pomalým termickým rozkladem, při němž se při zpracování odpadu uvolňuje využitelná energie a další v průmyslu využitelné sekundární látky. Na Expu byla zastoupena 3D modelem PTR Power Plant projektu, který byl českou společností Hedviga Group již realizován v Londýně. Zaujal i kazachské odborníky a jednání o jeho realizaci byla zahájena koncem srpna za přítomnosti ministra Jiřího Havlíčka. Dalším projektem, který si kazachstánská strana vybrala, je rychlodobíjecí elektrobuses Škody Electric, na jehož designu se podíleli studenti UMPRUM. Na výstavě byl zastoupen 3D modelem. Český elektrobuses nabízí nízké provozní náklady a maximální ohleduplnost k životnímu prostředí.

Mezi dominantní exponáty patřil i prototyp dvoumístného elektroletounu SportStar EPOS kunovické společnosti Evektor, zavěšený pod stropem pavilonu v letové poloze. Životnímu prostředí přátelské elektroletadlo, jež existuje ve dvou exemplářích a uvažuje se o jeho sériové výrobě, pohání elektromotor, který je možné dobíjet z běžné zásuvky. Společnost Škoda Praha představila

3D model modernizované elektrárny v Ledvicích, dokumentující přerod uhelných elektráren v ekologicky vyhovující energetická zařízení 21. století. Dominantou vstupní haly byl též model létajícího kola po vzoru Jana Tleskače nebo skládací elektrokolo SilverGo společnosti Agogs, které je nejrychlejším dopravním prostředkem ve velkém městě a přitom se bez problémů vejde do kufru osobního vozu. Pro změnu největší exponát, jež nebylo možné reálně představit, nahradila fotostěna dokumentující mohutnost a přesnost největší funkční české převodovky na světě. Tu postavila společnost Wikov pro použití ve větrných elektrárnách.

KOMENSKÉHO ŠKOLA HROU V PRAXI

Druhé patro českého stánku bylo o poznání hravější. Celé rodiny si tu mohly vyzkoušet chytrou solární lavičku pro veřejný prostor CapaSitty, na níž můžete posedět, dobít si mobil nebo se připojit k wi-fi, zjistit kvalitu vzduchu, vlhkost, teplotu nebo hladinu zvukového znečištění. Našli jste tu také modely větrných či vodních turbín či chytrou květinu, která umí získávat maximum energie ze slunce. Státisíce návštěvníků Expa si tak nejen pohrály, ale především vyzkoušely v praxi, jak obtížné je energie získávat a jak jednoduché je jimi šetřit. Skvělá ukázka Komenského „školy hrou“. I proto byla česká expozice na Expu úspěšná.

TEXT: FRANTIŠEK KOTRBA

FOTO: F. KOTRBA A ARCHIV MPO

FRANTIŠEK KOTRBA JE TISKOVÝ MLUVČÍ

MINISTERSTVA PRŮMYSLU A OBCHODU.

Před modelem elektrobuse



EXPO 2017 NÁM BYLO UŠITÉ NA MÍRU

O ČESKÉ PREZENTACI NA LETOŠNÍM EXPU JSME HOVOŘILI S NÁMĚSTKEM MINISTRA PRŮMYSLU A OBCHODU VLADIMÍREM BÄRTLEM.

Pane náměstku, připomeňme si, jaké hlavní důvody vedly k rozhodnutí České republiky zúčastnit se Expa 2017 v Astaně.

Pro Česko to byla vůbec první účast na malém, tzv. specializovaném Expu. Důvody souvisely zejména s místem konání výstavy a s tématem Energie budoucnosti, které si Kazachstán jako pořadatelská země zvolil. U žádného Expa v posledních letech se totiž nestalo, že by se takto příhodně protnuly naše teritoriální a oborové exportní zájmy. Vedle toho Kazachstán přiřadil Expu vysokou politickou prioritu. Naše účast proto měla i klíčový symbolický význam jako vyjádření zájmu o rozvoj vzájemné spolupráce.

Jaký byl o výstavu zájem ze strany českých firem?

Byl velký už od chvíle, kdy se o naši účast začalo diskutovat. Přestože Expo

je svým konceptem nekomerční akcí, podnikatelé jej vnímají jako strategickou platformu pro byznys. Pro většinu českých firem je navíc Kazachstán vstupní branou na trhy Střední Asie a daleko odtud není ani do Ruska nebo do Číny. Podpora našeho zapojení proto byla z mého pohledu přirozená. Nakonec také byla jedním z hlavních argumentů, na jejichž základě vláda rozhodla o účasti ČR.

Kolik zástupců českých firem do Astany přijelo?

V průběhu výstavy jsme zorganizovali tři podnikatelské mise, jednu vedenou prezidentem Zemanem a dvě ministry průmyslu a obchodu Havlíčkem. Celkem takto navštívila Kazachstán zhruba stovka podnikatelů. Velkou zásluhu na tom měli naši partneři z řad podnikatelských reprezentací – SP ČR, AMSP ČR a Komora SNS, kteří s námi



Vladimír Bártl (vpravo) s komisařem výstavy Janem Krsem obdivují jeden z českých exponátů

spolupracovali na zajištění celého odborného doprovodného programu a pomohli nám zprostředkovat českou účast firmám. AMSP ČR dokonce vyslala do Astany dva své zástupce, kteří firmám poskytovali podporu přímo na místě.

Jaké jsou výsledky?

Na komplexní zhodnocení je zatím příliš brzy. Přece jen se pohybujeme v oboru energetiky, kde se efekty projevují v dlouhodobém horizontu. Už nyní ale evidujeme rozjednané či uzavřené kontrakty a obecně vnímáme výrazný posun ve vztazích, kdy se s našimi kazachstánskými partnery začínáme bavit o spolupráci na konkrétních projektech. Příslibem do budoucna je rovněž výběr dvou vystavených českých technologií pro uplatnění při rozvoji energetiky a infrastruktury Kazachstánu. I kdyby toto měly být jediné výstupy, hodnotím účast ČR na výstavě jako jednoznačně správné a přínosné rozhodnutí.

Co bude následovat?

Primárním cílem, který se nám podařilo splnit, bylo vytvořit takové podmínky, aby započatý dialog mohl pokračovat i po skončení výstavy. Důležitým nástrojem je v tomto ohledu Česko-kazachstánská mezivládní komise, u níž zaznamenáváme postupný nárůst aktivit. Výhledově budeme usilovat o to, aby po opadnutí vlny Expa převzala kazachstánská strana větší iniciativu, a došlo tak k obnovení rovnováhy státních návštěv, která je nyní díky Expu vychýlena ve prospěch ČR.

ZA ROZHOVOR DĚKUJE JANA JENŠÍKOVÁ
FOTO: ARCHIV MPO

Pohled na kazachstánský pavilon; po stranách expozice jednotlivých zemí





Česká banka pro český export

Česká exportní banka, a.s.

- plně ve vlastnictví českého státu
- jeden z pilířů proexportní politiky
- poskytuje exportní financování zejména v rizikovějších teritoriích
- klienty banky jsou čeští vývozci bez ohledu na velikost obrátu

Ratingové hodnocení

Standard and Poor's AA-

Moody's Investors Services A1

Produkty

- Předexportní úvěry
- Dodavatelské úvěry
- Záruky
- Odkup vyvozních pohledávek
- Financování investic v zahraničí
- Odběratelské úvěry

Česká exportní banka, a.s.
Vodičkova 34, 111 21 Praha 1
Česká republika
tel.: +420 222 843 111
e-mail: ceb@ceb.cz
fax: +420 224 226 162
www.ceb.cz

TECH EDU

Věda, technika a vzdělávání zblízka.

9000 výtisků do škol, firem a institucí



www.techedu.cz

Jaroslav Hanák:

MUSÍME SPOLEČNĚ HLEDAT NOVÉ TRHY NA EXPORTU JE NAŠE ZEMĚ ZÁVISLÁ

O PRIORITÁCH ČESKÉHO BYZNYSU A EXPORTU S PREZIDENTEM SVAZU PRŮMYSLU A DOPRAVY ČR JAROSLAVEM HANÁKEM.



Jaroslav Hanák, prezident Svazu průmyslu a dopravy ČR

Blíží se volby, co je pro český byznys v následujícím volebním období důležité?

Na jaře jsme definovali 14 oblastí klíčových pro další rozvoj české ekonomiky. Na jejich definici se podílelo přes 400 odborníků z tuzemských firem v patnácti expertních týmech svazu. Jedná se například o energetiku, výstavbu dopravní infrastruktury, vzdělávání, výzkum a vývoj, digitální ekonomiku, trh práce nebo podporu exportu. S těmito prioritami jsme seznámili politické strany, které v předvolebních průzkumech dosahují alespoň 4 % volebních preferencí, a mají tak šanci ve volbách uspět.

Zmínil jste podporu exportu. Svaz se jí hodně věnuje...

Pravidelně pořádáme podnikatelské mise, na kterých s firmami doprovázíme přední české politiky včetně prezidenta ČR při cestách do zahraničí. V letošním roce jsme již zorganizovali sedm

misí, například do Kanady, Vietnamu nebo na Kubu. V Kazachstánu jsme se s českými podnikateli zúčastnili i zahájení mezinárodní výstavy Expo 2017. Na podzim plánujeme například misi do Ruska. Věnujeme se i tzv. incommingovým akcím a propojujeme tuzemské firmy se zahraničními přímo u nás.

Myslíte si, že se náš stát věnuje podpoře exportu dostatečně?

V současné době okolo 85 % českého exportu míří do států Evropské unie. Vláda se musí ve své exportní strategii zaměřit na diverzifikaci českého exportu a finanční podpory exportérům prostřednictvím EGAPu a České exportní banky. Ta je totiž klíčová. Státní finanční podpora je v mnoha směrech důležitější než ta institucionální. Podpora diverzifikace exportu umožní českým firmám vstup a větší objem exportu na nové trhy, jako jsou například Írán, Kuba nebo Myanmar.

Mluví se o reformě České exportní banky i EGAPu. Jak se na to díváte?

Návrh reformy obou institucí, který v minulém roce podal Pavel Kysilka, měl naši podporu. MPO sice pracuje na přípravě nové varianty reformy, nicméně rozhodnutí vlády o zvolené variantě padne až po volbách. Firmám to přináší nejistotu při přípravě exportních projektů a v některých případech i zhoršené podmínky exportního financování. Tím jsou méně konkurenceschopné oproti svým zahraničním kolegům. Svaz podporuje taková reformní opatření, která zneuzžívání systému a zároveň nezpůsobí ztrátu konkurenceschopnosti. Až bude reforma EGAPu i ČEB opět aktuální, jsme připraveni diskutovat o konkrétní podobě navržených změn s akcionáři obou institucí.

Jak myslíte, že ovlivní český export brexit?

Odchod Velké Británie z EU není pro český byznys dobrá zpráva. Naše vláda se musí snažit dopad brexitu na vzájemný obchod minimalizovat. Vyjednat minimální změny ve vzájemném vztahu EU a Velké Británie oproti současnému stavu a zamezit výraznějším odlišnostem v legislativních úpravách. Dále by měla vyjednat minimální bariéry pro obchodní vztahy nadstandardní mezinárodní obchodní smlouvou a dostatečně dlouhé přechodné období. Podpořit by měla i vznik dohod o volném obchodu, aby se zabránilo postupné narůstající divergenci různých pravidel v letech následujících po brexitu.

TEXT: EVA VELIČKOVÁ

FOTO: ARCHIV SP ČR

EVA VELIČKOVÁ JE TISKOVÁ MLUVČÍ SP ČR.

Svaz průmyslu a dopravy ČR na MSV 2017

Již tradičně připravuje SP ČR na první den veletrhu svůj sněm, který se stal akcí vysoké společenské úrovně, na níž probíhá diskuze členů vlády se členy Svazu průmyslu, zástupci předních českých firem. V úterý se bude konat například Česko-indické podnikatelské fórum, které svaz pořádá ve spolupráci se Svazem indického průmyslu. V dopoledních hodinách dále proběhne fórum České technologie na Kubě. Od 12 hodin se uskuteční Fórum průmyslu vysokých škol. Ve středu se pak bude konat kulatý stůl pro exportéry.

Topi Vesteri:

EXPORTNÍ AGENTURY BY MĚLY BÝT FLEXIBILNÍ A POMÁHAT V KRIZÍCH

AGENTURY PRO PODPORU EXPORTU MOHOU POMOCI ROZVOJI NOVÝCH TECHNOLOGIÍ TÍM, ŽE BUDOU FLEXIBILNÍ A NAPŘÍKLAD PŘEVEZMOU VYŠŠÍ RIZIKO V PŘÍPADĚ EXPORTÉRŮ Z NADĚJNÝCH ODVĚTVÍ, KTERÁ JSOU NA VZESTUPU. „MUSÍTE ALE UMĚT PŘESVĚDČIVĚ UKÁZAT, JAKÉ EKONOMICKÉ VÝHODY TAKOVÁ PODPORA EXPORTU PŘINESE,“ ŘÍKÁ TOPI VESTERI, PREZIDENT BERNSKÉ UNIE, KTERÁ SDRUŽUJE 84 EXPORTNÍCH A INVESTIČNÍCH POJIŠTOVEN ZE 73 ZEMÍ. ZÁROVEŇ NICMÉNĚ UPOZORŇUJE, ŽE TECHNOLOGICKÝ ROZVOJ NENÍ MOŽNÉ PRIMÁRNĚ TLAČIT PENĚZI STÁTNÍCH EXPORTNÍCH AGENTUR.



Topi Vesteri, prezident Bernské unie a výkonný viceprezident finské agentury pro podporu exportu Finnvera

Stále více se u nás hovoří o tom, že bychom měli podpořit zvláště ty české projekty v zahraničí, kde nabízíme vysokou přidanou hodnotu. Jak toho lze podle vás dosáhnout? A jak v tomto ohledu může pomoci agentura pro podporu exportu typu pojišťovny EGAP?

Mohu uvést náš, finský příklad. Exportující společnosti stále více nabízejí nikoliv pouze výrobky, tedy například stroje, ale také související služby. V konečném důsledku to skutečně znamená vyšší přidanou hodnotu ze strany finských firem. Díky takovému exportu finské firmy vytvářejí hodně pracovních

míst s vysokou kvalifikací, zaměstnávají více inženýrů, výzkumníků a vývojářů. Hodně se to samozřejmě liší podle odvětví. Na druhé straně je složité využívat exportní financování či exportní úvěrové garance jako způsob, jak tlačit průmyslový rozvoj. Můžete nicméně pomoci firmám tím, že jste flexibilní. Výborným příkladem byl ve Finsku podpořený export společnosti Nokia. V tomto případě jsme byli ve Finnveře flexibilní, nevyžadovali jsme striktní dodržení pravidla ohledně domácího podílu na celkovém vývozu. Také díky tomu se Nokia stala jedním z dominantních hráčů ve svém oboru, v oblasti mobilních telefonních sítí. A to

je odvětví s vysokou přidanou hodnotou. Podpořili jsme rozvoj technologií.

Společnost Nokia se později dostala do problémů...

To se ale nijak netýkalo úvěrového pojištění, nikdy jsme nepřišli o žádné peníze. Ty problémy neměly nic společného s exportem, s technologiemi. Týkaly se toho, jak Nokia řídila svůj byznys.

Vaším doporučením pro exportní agentury je tedy být flexibilní a nepřet na striktních pravidlech pro všechny exportéry?

Je dobré být flexibilní, ale zároveň si musíte být dobře vědomi toho, že takovou flexibilitu je třeba věrohodně zdůvodnit. Pokud například netrváte na podmínce minimálně 50 procent finského podílu, musíte přesvědčivě ukázat jiné ekonomické výhody, které konkrétní podpora exportu přinese národnímu hospodářství.

Musíte o tom přesvědčit vládu? Jaké bylo vaše zdůvodnění v tom vámi zmiňovaném případě?

Vypracovali jsme podrobnou studii, společně s externími odborníky. Šlo o analýzu ekonomických vstupů a výstupů, která ukázala, že je zde mnoho dalších benefitů než pouze domácí výroba. Jak už jsem říkal, podpořili jsme především technologický rozvoj ve Finsku.

Zároveň ale říkáte, že agentury pro podporu exportu nemohou samy o sobě tlačit rozvoj ekonomiky.

Opravdu nemůžete primárně tlačit technologický rozvoj penězi agentur jako Finnvera nebo EGAP. Musíme také respektovat zákonná ustanovení, podle nichž musíme k exportérům zachovávat rovný přístup. Nemůžeme říct někomu, kdo vyrábí třeba nějaké jednoduché stroje: nepodpoříme vás, protože nejste dost inovativní. Můžeme ale na sebe vzít více rizika třeba v případě, že zájem o naše služby projeví rostoucí firma, která má nový produkt a chce ho uvést na trh. Mírně větší riziko můžete zdůvodnit, pokud nejde o nějaké upadající odvětví, ale naopak o odvětví na vzestupu.

Jak vůbec vidíte roli exportních agentur v době po hospodářské krizi? Ve své prezentaci na konferenci EGAPu jste zmínil vzrušenou diskuzi kolem americké EXIM banky, jejíž další existenci mnozí zpochybňovali. I v dalších zemích zaznívá názor, že exportní agentury možná byly zapotřebí v době krize, ale ne v době, kdy je na trhu dost peněz a banky se financování nových projektů nijak nebrání.

Opět bych zmínil náš případ z Finska. Na přelomu sedmdesátých a osmdesátých let minulého století jsme fakticky pozastavili exportní financování, které do té doby ve formě přímých úvěrů zajišťovala exportní agentura Finnish Export Credit Limited. Mysleli jsme si, že financování už do budoucna zajistí komerční banky. Fungovalo to do krizového roku 2008. Pak se ukázalo, že naše roční instituce už se najednou nehodlají podílet na velkých kontraktech. Šlo zvláště o vývoz námořních lodí, přičemž hodnota jedné takové lodi činí zhruba jednu miliardu eur. A také o velké transakce v oblasti telekomunikací. Proto jsme v té době činnost Finnish Export Credit Limited obnovili. Bylo to ale velmi těžké, museli jsme se spoustu věcí znovu učit.

Co konkrétně?

Pokud máte garantovat politická a komerční rizika, musíte mít přehled o nejnovějším vývoji v příslušných odvětvích. Museli jsme se stát těmi nejlepšími experty v telekomunikacích, mít detailní přehled o tom, co je technologie

4. generace, 5. generace... Vědět, jaká se objeví další technologie, jaká jsou technologická rizika, jaká komerční rizika, jak vypadají výrobky i služby, jestli tyto služby skutečně osloví zákazníci, jestli operátoři platí smysluplné částky peněz za licence na provozování sítí.

Mluvil jste také o tom, že i americká EXIM banka už dočasně přestala fungovat.

Museli získat nový mandát a ještě ani dnes pořád nemají kompletní radu doplněnou o všechny chybějící členy. To znamená, že mohou schvalovat transakce pouze do hodnoty deseti milionů dolarů. Fakticky se tedy nemohou zapojit do velkých kapitálových transakcí. A výsledkem je, že někteří velcí američtí exportéři už kladou větší důraz na výrobu mimo Spojené státy – třeba v Itálii, kde podporu získat mohou.

Takže EXIM banka není nejlepší benchmark pro exportní agentury...

To určitě ne. Každá země má svůj odlišný model exportní agentury. Podle mého osobního názoru je nejlepší model ten, v němž máte co nejméně politického zasahování. Tedy model, kdy na vás nikdo netlačí, abyste šel do určitého rizika. V tomto smyslu jsme byli úspěšní ve Finsku. Naše Finnvera byla založena v roce 1999 jako společnost s ručením omezeným. Máme nezávislou radu, jejímiž členy jsou bývalí bankéři a lidé, kteří předtím působili v byznysu. Jsme samozřejmě pořád pod dohledem vlády a ministerstev, ale ta nijak nezasahují do každodenního přijímání rozhodnutí.

Zaznívají různé názory na to, jestli je lepší, když rozhodnutí ohledně podpory velkých exportních případů přijme vedení samotné exportní agentury nebo přímo vláda dané země.

V případě Finnvery podle zákona rozhoduje naše rada, i když máme podporu vlády. V praxi se ale stává, že stojíme před rozhodnutím mimořádného významu – například zda máme převzít riziko na úrovni tří miliard eur v případě jednoho jednotlivého dlužníka. V těchto případech žádáme o notifikaci příslušné vládní instituce. To znamená, že si vyhodnotíme přijatelnost komerčního rizika a pak na základě toho žádáme o souhlas, že je možné akceptovat také riziko koncentrace.

Například v Německu ale rozhoduje vláda.

V Německu exportní agentura Euler Hermes uzavírá každý rok účty. Zisky i ztráty převádí na vládu. Rozhodnutí o jakémkoliv vysoké garanci pak musí přijmout meziministerský výbor, v němž jsou zastoupena také ministerstva financí a hospodářství. Tento výbor má také externí členy včetně profesionálních bankéřů. Euler Hermes tedy není tak nezávislý jako Finnvera, my jsme v tomhle poměrně unikátní.

To má samozřejmě svoje plusy i minusy. Řízení Finnvery jako společnosti s ručením omezeným je podobné tomu, jak to funguje v jiných radách korporací. Na druhé straně platí, že když Finnvera přijímá rozhodnutí o garancích, poskytuje veřejnou službu. Na představitele Finnvery se tak v tomto ohledu mohou vztahovat stejná zákonná ustanovení jako na státní úředníky. I to je důvod, proč je lepší se v některých významnějších případech obrátit na vlastníka, zvláště pokud jde o dlouhodobé financování.

Pokud bude v Česku nutné přijmout klíčová rozhodnutí ohledně podpory velkých exportních případů, doporučil byste převzít některé aspekty německého modelu?

To záleží na tom, jaká je struktura vašeho exportu a jaký typ rizika by měl třeba EGAP nebo jakákoliv jiná exportní agentura v jiné zemi převzít. V některých případech může být skutečně lepší přenechat rozhodnutí vládě. Pak jsou ale tato rozhodnutí více politická. My se ve Finnverě vždy řídíme tím, že musíme v určitém časovém horizontu dosáhnout zisku. Považuji za dobré, že máme hodně nezávislosti, ale tato nezávislost může samozřejmě trvat jen do chvíle, kdy bychom museli jít do vlády a žádat peníze na uhrazení ztrát. Není to jednoduchá otázka. My máme štěstí v tom, že finské loděnice i telekomunikační společnosti mají velmi dobré klienty. Jejich exportní transakce vyžadují vysoké úvěry, ale v drtivé většině případů jsou bezproblémové. ■

S TOPIM VESTERIM HOVOŘIL JAN ŽIŽKA

FOTO: ARCHIV EGAPU

25

CZECHINVEST

25 let podporujeme investice a českou ekonomiku

V LISTOPADU OSLAVÍ AGENTURA CZECHINVEST JUBILEUM: ČTVRT STOLETÍ OD SVÉHO ZALOŽENÍ. ZA TU DOBU PŘIVEDLA DO ČESKÉ REPUBLIKY ZAJÍMAVÉ PROJEKTY, FIRMY A ZAHRANIČNÍ INVESTICE V ŘÁDECH DESÍTEK MILIARD KORUN, A POMOHLA TAK VYTVOŘIT DESÍTKY TISÍC PRACOVNÍCH MÍST.

90. LÉTA – POTŘEBA ZAHRANIČNÍHO KAPITÁLU

Na počátku byla FAZI, Federální agentura pro zahraniční investice. Ministerstvo hospodářství Československé republiky ji založilo 1. října 1990 jako součást opatření reagujících na pád komunistického režimu v zemi, která měla zajistit přechod ekonomiky na tržní principy a její celkovou modernizaci. To vyžadovalo značný příliv zahraničního kapitálu a účinnou podporu ze strany státních orgánů.

Po rozdělení Československa FAZI zanikla a 1. listopadu 1992 se začala psát historie České agentury pro zahraniční investice CzechInvest. Jejím ustanovením a řízením byl pověřen Josef Lébl, který působil již ve FAZI. V roce 1993 měla agentura 11 pracovníků a v témže roce si už připsala na své konto dvě první úspěšné investice za 361 milionů korun.

PRVNÍ ZAHRANIČNÍ KANCELÁŘE

V roce 1994 agentura otevřela první zahraniční zastoupení v Londýně a začala lákat investory z Británie. Následovala Paříž a Düsseldorf a v roce 1996 první zahraniční zastoupení mimo kontinent, v Chicagu. V roce 1998 měl CzechInvest již celkem 41 úspěšně dojednaných

investic za 40 miliard korun. Přivedl do Česka například americkou firmu Johnson Controls, japonskou společnost Matsushita, německou Hella – Behr. CzechInvest stál také u vstupu německého Volkswagenu do společnosti Škoda Auto.

Vynikajících výsledků agentury si všimla i prestižní britská instituce Corporate Location, která v letech 2000 a 2001 CzechInvestu dvakrát po sobě udělila titul Nejlepší investiční agentura v Evropě.

S narůstající agendou se postupně navyšoval i počet pracovníků a přibývalo i zahraničních zástupců, kteří se věnovali klientům přímo v cizině. První asijská kancelář byla otevřena v roce 1997 v Jokohamě a druhá americká kancelář spatřila světlo světa v kolébce start-upů Silicon Valley v roce 2000. V roce 2002 pro CzechInvest pracovalo již přes 60 lidí a bylo potřeba hledat nové kanceláře. Z původního sídla Ministerstva průmyslu a obchodu v ulici Na Františku se přestěhoval do druhé ministerské budovy v ulici Politických vězňů a později do Štěpánské ulice, kde zůstal dodnes.

EVROPSKÉ FONDY

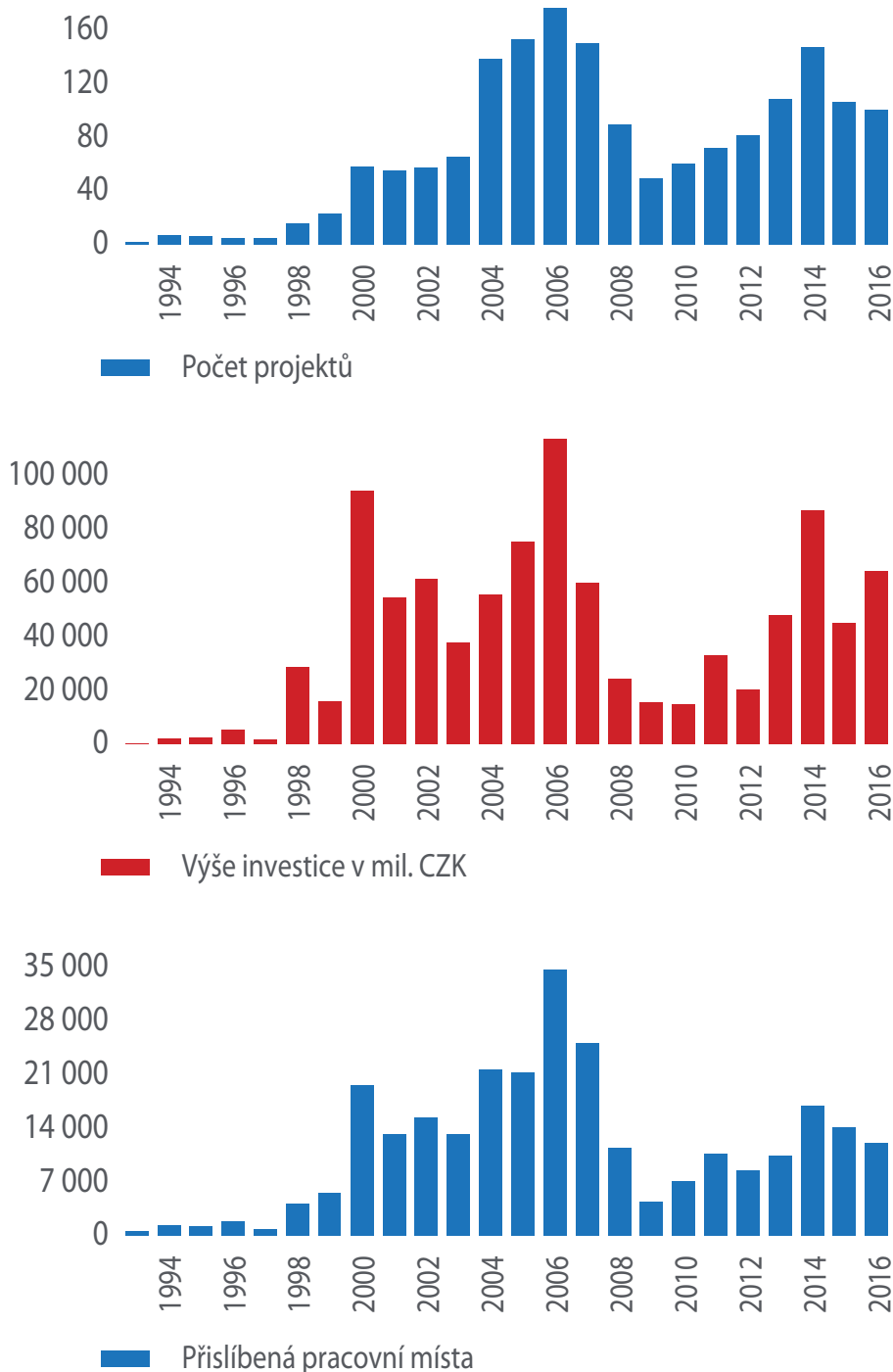
Po vstupu České republiky do EU v roce 2004 se aktivity CzechInvestu rozšířily

o podporu malého a středního podnikání ze strukturálních fondů EU. CzechInvest se sloučil s Agenturou pro rozvoj podnikání ARP a Agenturou pro rozvoj průmyslu CzechIndustry. A na začátku ledna 2004 tak vznikla Agentura pro podporu podnikání a investic CzechInvest, jak ji známe dnes.

V novém miléniu vstoupili s pomocí CzechInvestu do České republiky další významní zahraniční investoři: Panasonic, TPCA, Daikin, Hitachi, Mitsubishi, Accenture, Mölnlycke, Foxconn, Honeywell, Continental, Robert Bosch, Siemens a mnoho dalších. Postupně byly otevřeny zahraniční kanceláře v Bruselu, Šanghaji či v Soulu.

V roce 2015 pracovaly pro CzechInvest již více než dvě stovky zaměstnanců a na svém kontě agentura měla přes 1,5 tisíce dojednaných investic za téměř 900 miliard korun. O rok později se vlivem legislativních změn od CzechInvestu oddělila sekce spravující podporu malých a středních podnikatelů ze strukturálních fondů Evropské unie a k 1. červnu 2016 vznikla nová Agentura pro podnikání a inovace. CzechInvest se vrátil ke svému původnímu účelu – podpoře zahraničních a tuzemských investic.

INVESTICE DOJEDNANÉ CZECHINVESTEM V JEDNOTLIVÝCH LETECH



START-UPY, VESMÍR... A DÁL?

Vloni CzechInvest založil nové oddělení zaměřující se na podporu začínajících firem, start-upů a velkým úspěchem byl také vznik inkubátoru ESA BIC Prague, který podporuje české firmy využívající vesmírné technologie. V současné době v agentuře pracuje téměř 150 lidí a zástupce CzechInvestu je možné

kontaktovat na třech různých kontinentech v devíti světových městech. Jejich hlavním současným úkolem je podpora investic s vyšší přidanou hodnotou, které mohou posunout českou ekonomiku zase o úroveň dál. ■

ZDROJ: CZECHINVEST

V čele agentury CzechInvest stáli

11/1992 – 3/1993

Ing. Josef Lébl

pověřen založením a řízením

4/1993 – 9/1999

Ing. arch. Jan Ámos Havelka

generální ředitel

10/1999

Ing. Hana Chlebná

pověřena řízením

11/1999 – 8/2004

Ing. Martin Jahn, MBA

generální ředitel

8/2004 – 11/2005

Ing. Radomír Novák

generální ředitel

12/2005 – 4/2007

Ing. Tomáš Hruša

generální ředitel

4/2007 – 10/2007

Ing. Roman Čermák

generální ředitel

11/2007 – 8/2010

Ing. Alexandra Rudyšarová

generální ředitelka

9/2010 – 8/2012

Ing. Miroslav Křížek

generální ředitel

8/2012 – 8/2013

Ing. Petr Očko, Ph.D.

pověřen řízením

8/2013 – 2/2014

Ing. Marian Piecha, Ph.D., LL.M.

generální ředitel

2/2014 – 10/2014

Ing. Ondřej Votruba

pověřen řízením

od 10/2014

Mgr. Ing. Karel Kučera

generální ředitel

Jaroslav Besperát:

V PODNIKÁNÍ JE DOBRÉ MÍT KRYTÁ ZÁDA

ZNÁMÝ AMERICKÝ EKONOM A FILOZOF MANAGEMENTU PETER DRUCKER NAPSAL, ŽE „NIKDO NEMŮŽE ŘÍDIT ZMĚNY, ČLOVĚK MŮŽE BÝT JEN PŘED NIMI“. KDO PODNIKÁ, VÍ, ŽE NELZE ODHADNOUT VŠE, CO PŘIJDE. ZMĚNY K NÁM DNES NEPŘÍCHÁZEJÍ, ALE LETÍ KOSMICKOU RYCHLOSTÍ. O TO CENNĚJŠÍ JE, POKUD V NENADÁLÝCH SITUACÍCH NEZŮSTANEME SAMI. A K TOMU PATŘÍ TAKÉ TO, ŽE SVŮJ PODNIK EFEKTIVNĚ POJISTÍME, ABY MOHL I V TAKOVÝCHTO ČASECH DÁL EXISTOVAT A PLNIT SVÉ ZÁVAZKY. O TOM SI POVÍDÁME S GENERÁLNÍM ŘEDITELEM ČESKÉ PODNIKATELSKÉ POJIŠTOVNY, JEDNÉ Z NAŠICH NEJVÝZNAMNĚJŠÍCH POJIŠŤOVACÍCH INSTITUCÍ.



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

I když má vaše pojišťovna slovo „podnikatelská“ v názvu, neznamená to, že pojišťujete výlučně podnikatele. Jak důležitý je pro vás segment podnikatelského pojištění?

Je to velice významná část našeho byznysu, tvoří z něj dvacet procent. Podstatnější je však pro nás fakt, že posledních deset let tento podíl neustále roste. Například za loňský rok objem tržeb dosáhl hranice 2,7 miliardy korun a rostli jsme tak meziročně o víc než 10 procent. Dovolím si říci, že v pojištění podnikatelských rizik jsme skutečně na špičce pojistného trhu a velmi si tohoto postavení vážíme, neboť to znamená, že nám naši klienti důvěřují.

Kam vás to řadí na trhu s pojištěním?

Díky našim výsledkům v podnikatelských pojištěních jsme aktuálně čtvrtou největší neživotní pojišťovnou na trhu. A naše služby oceňuje i odborná veřejnost. Pravidelně bodujeme v anketě Pojišťovna roku pořádané pojišťovacími makléři, kde jsme letos získali „stříbro“ v hlavní kategorii Pojištění průmyslu a podnikatelů. A druhou příčkou nedávno ocenila naši nabídku pojištění pro podnikatele také odborná porota v soutěži Zlatá koruna. Ocenění odborníků je pro nás potvrzením toho, že svou práci děláme dobře, což nás samozřejmě těší.

V minulém rozhovoru pro TRADE NEWS jsme spolu mluvili o tom, že váš úspěch stojí na důvěře. Důvěře, na níž je postavený váš tým, důvěře, kterou do vás vkládají vaši klienti. Ocenění jsou také odrazem důvěry.

Ano, je to přesně tak, jak říkáte. Máme velmi dobré jméno především díky vztahům s klienty a pojistnými makléři, kteří vědí, že držíme slovo a že jsme připraveni jim vyjít maximálně vstříc. Samozřejmě naprosto zásadní roli ve vztahu ke klientům a makléřům hraje kvalita, rychlost a spolehlivost řešení pojistných událostí. Něco pojistit umí řada pojišťoven, ale když přijde na lámání chleba, tedy na výplatu škod, pouze někteří jsou schopni se s tím vypořádat ke spokojenosti klientů i obchodních partnerů.

PODNIKATELÉ BOHUŽEL
STÁLE PODCEŇUJÍ
POJIŠTĚNÍ ODPOVĚDNOSTI.

Na co je podle vás dobré, aby se čeští podnikatelé aktuálně pojistili?

Stále platí, že základem je v každém případě kvalitní pojištění majetku a odpovědnosti za způsobenou újmu, a to nejen pro velké firmy, ale také pro malé a střední podnikatele a živnostníky. A dodávám: v dostatečně vysokém limitu. Ten se rozhodně vyplatí nepodceňovat a majitelé firem by si měli nechat poradit od makléře tu neoptimálnější hranici. Co považují za naprosto nezbytné, pokud chce podnikatel přestát případnou velkou škodu, je pojištění přerušení provozu. A pokud k podnikání používáte auta, je potřeba myslet i na rizika spojená s vozovým parkem. Kromě povinného ručení, havarijního pojištění a vybraných připojištění jsou to třeba i rizika spojená s přepravou nákladu.

Co podnikatelé stále podceňují?

Moje odpověď je zcela jednoznačná: pojištění odpovědnosti, to bohužel zdaleka nemá každý z nich. Jedná se totiž o riziko, které v případě poškození třetí strany může být pro firmu naprosto likvidační, a přitom majitel společnosti nebo její management ani nemůže stoprocentně ovlivnit, co zaměstnanci



nebo provoz jako takový mohou způsobit. Stejně tak je dobré pojistit se na škody, které mohou vzniknout kvůli vadným výrobkům, včetně nákladů spojených s jejich stažením z prodeje a tak podobně. Doporučil bych myslet i na specifické činnosti, které vyžadují zvláštní druh povinně smluvního pojištění – profesní odpovědnost. Toto pojištění sjednáváme například v případě zdravotnických zařízení, architektů, daňových poradců, projektantů a v dalších profesích.

Chystáte na poli pojištění podnikatelských rizik nějaké novinky?

Své produkty upravujeme několikrát ročně podle přání klientů a podmínek na trhu. Nabídkou pojištění proti terorismu jsme tak letos reagovali na aktuální poptávku kvůli obavám z vývoje bezpečnostní situace ve světě. V ČR si produkt sjednávají především nadnárodní společnosti. Mají ze zahraničí reálné zkušenosti a samy tento typ pojištění vyžadují a poptávají. Také mezi domácími podnikateli se setkáváme s rostoucím zájmem. Ne snad kvůli riziku terorismu, ale produkt lze sjednat i pro škodu na majetku způsobenou sabotáží, výtržnostmi či občanskými nepokoji. Nebojíme se jakékoliv výzvy a jsme rádi, když můžeme vymyslet klientovi pojištění na míru i v případě zcela nestandardního požadavku na pojistné krytí, pro které na českém pojistném trhu není vhodný produkt. Takže novinky nás vlastně provázejí neustále.

V oboru se pohybuje skoro dvacet let. Kam se za tu dobu posunul trh

s pojištěním podnikatelských rizik? A co musíte umět, abyste obstáli?

Pojištění podnikatelských rizik prošlo u nás obrovskou transformací. Produkty, které jsou dostupné na českém trhu, jsou svými parametry srovnatelné s tím, co nabízí trh evropský. Segment podnikatelských pojištění má přitom svá jasně daná specifika. Pokud vám mám odpovědět na druhou část otázky, opět zdůrazním slovo důvěra. Abyste byli úspěšnější než konkurence, musíte mít důvěru klientů a makléřů, nabízet perfektní služby a umět se rychle a efektivně přizpůsobit tomu, co klienti potřebují. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJE JANA JENŠÍKOVÁ
FOTO: ARCHIV ČPP A SHUTTERSTOCK

ČPP

Česká podnikatelská pojišťovna 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 1,7 milionu pojistných smluv a její služby využívá přes jeden milion klientů. ČPP je součástí jedné z největších evropských pojišťovacích skupin Vienna Insurance Group.



- firemní a marketingové tiskopisy
- hospodářské a účetní tiskopisy
- tisk a finalizace cenin a cenných papírů
- kompletní direct mailingové služby
- tiskoviny pro myslivce, hasiče, města a obce
- návrhy a výroba kreativního sortimentu
- kurzy pro tvořivé jednotlivce i organizace
- výtvarné, školní a kancelářské potřeby



OPTYS není jen velká polygrafická, ale i kreativní firma u Opavy

Ofsetová a digitální tiskárna

Výroba a prodej dřevěných a papírových výřezů

Síť prodejen papírnictví a výtvarných potřeb

E-shop s rozmanitým sortimentem



Sídlo firmy:

U Sušárny 301, 747 56 Dolní Životice

Zastoupení ve městech:

Bílovec

Olomouc

Havířov

Opava

Jablonec nad Nisou

Praha

Nový Jičín



www.optys.cz | budete překvapeni

Ondřej Zeman:

CHTĚL JSEM MÍT JEN JEDNOHO ŠÉFA – SÁM SEBE

ONDŘEJ ZEMAN JE FINANČNÍM PORADCEM UŽ DESET LET. V ROCE 2012 OTEVŘEL BANKOVNÍ A PORADENSKOU POBOČKU PARTNERS MARKET V SEMILECH, KDE OD TÉ DOBY NABÍZÍ KOMPLEXNÍ FINANČNÍ SLUŽBY POD JEDNOU STŘECHOU. V CELOSTÁTNÍM SROVNÁNÍ DNES JEHO POBOČKA PATŘÍ MEZI TŘI NEJÚSPĚŠNĚJŠÍ FRANŠÍZY SPOLEČNOSTI PARTNERS.



Ondřej Zeman se vyučil kuchařem a pak absolvoval dvouleté nástavbové studium ukončené maturitou. Osm let podnikal v pohostinství. Od roku 2007 je finančním poradcem společnosti Partners a už pět let také většinovým vlastníkem pobočky Partners market v Semilech. Má čtyři děti

Nelítujete, že jste se dal na dráhu franšizanta?

Rozhodně ne. Koncept kamenné bankovní pobočky s finančním poradenstvím považuji za skvělý. Služby poskytují navíc ve městě, ve kterém jsem vyrostl. Je to ideální kombinace, protože znám místní lidi a mohu jim nabídnout finanční produkty od desítek institucí. I v menším městě má šanci vybrat si každý, od financování vlastního bydlení přes pojištění až po spoření a investice.

Máte v Semilech konkurenci?

Ve službách, které dnes poskytují, konkurenci moc nevidím a upřímně – ani

ji nesleduji. Banky a pojišťovny zde samozřejmě pobočky mají, ale ty vnímám spíš jako prodejní kanál pro jejich vlastní služby. Ty ale nejsou většinou o poradenství. Bankéř na přepážce musí za měsíc prodat určitý počet produktů, proto mnohdy prodává, ať je klient potřebová, nebo ne.

S jakými problémy jste se setkal v začátcích?

Pokud jde o místo, měl jsem štěstí, zrovna se uvolnily prostory přímo na náměstí. Musel jsem udělat kompletní rekonstrukci, ale stálo to za to. Co se mi stále nedaří, je plně obsadit pobočku kvalitním personálem, fluktuace existuje i v našem oboru.

Neměl jste problémy s financováním záměru?

Do pobočky jsem investoval jeden a půl milionu korun. Úvěr mi za dobrých podmínek poskytla naše centrála a brzy ho splatím.

Dříve jste podnikal v pohostinství. Jaký je rozdíl podnikat jako franšizant pod zavedenou značkou nebo být na podnikání sám?

Právě v tom, že jako franšizant na to nejste sám. Stojí za mnou silná značka, profesionální odborné zázemí. Mohu se obrátit o pomoc na právní, analytické, IT nebo marketingové oddělení centrály. Takové služby si podnikatel běžně dovolit nemůže. Pohostinství mi je blízké, ale

počáteční investice do nové restaurace by byla vyšší a strop pro příjmy mnohem nižší. V gastronomii bych navíc musel majiteli franšizy platit za licenci.

Jak hodnotíte úroveň finanční osvěty občanů? Je skutečně tak nízká, jak se tvrdí?

Je! Myslím, že existuje velká skupina lidí, kteří nemají na správu financí vloh, jiní zase čas. Přitom všichni chodíme do práce hlavně kvůli penězům, a pak se o ně neumíme postarat. Myslím, že mít dobrého finančního poradce je k nezaplacení.

Doporučil byste někomu, kdo pomýšlí na vlastní podnikatelskou dráhu, aby vás následoval?

Náš obor je těžký a se špatným jménem, ale osobně v něm vidím velkou příležitost, celkově stále roste. Banky dosahují obrovských zisků a ty mohu mít i já jako podnikatel v této oblasti, i když v menším měřítku. Příležitost tady určitě je, ale čekejte taky krev, dřinu, slzy a pot, abych parafrázoval britského politika Winstona Churchilla. Když ale podnikatel vydrží, bude se mít dobře a pořád se bude moci podívat klientům do očí. ■

S ONDŘEJEM ZEMANEM HOVOŘIL JOZEF GÁRIK

FOTO: ARCHIV PARTNERS

VICE NA: WWW.PARTNERSMARKET.CZ

Oslavte den soukromého podnikání 10. října

A JAKOU SPECIÁLNÍ NABÍDKU NAJDETE

NA SVÉM OBLÍBENÉM MÍSTĚ VY?

Více na:
denpodnikani.cz



makro

DEN

SOUKROMÉHO

PODNIKÁNÍ

10. říjen



DEN SOUKROMÉHO PODNIKÁNÍ – SVÁTEK VŠECH PODNIKATELŮ

PODNIKAVÝ DUCH A PÍLE JSOU VELMI CENĚNÉ VLASTNOSTI A SPOLEČNĚ S VYTRVALOSTÍ CHARAKTERIZUJÍ KAŽDÉHO MALÉHO A STŘEDNÍHO PODNIKATELE. SPOLEČNOST MAKRO, KTERÁ V LETOŠNÍM ROCE SLAVÍ 20 LET NA ČESKÉM TRHU, JE TRADIČNÍM PARTNEREM PODNIKATELŮ. PODLE MOTTA „POMÁHÁME PODNIKATELŮM RŮST“ NABÍZÍ SVÝM ZÁKAZNÍKŮM PRODUKTY A SLUŽBY PŘÍMO NA MÍRU A POMÁHÁ JIM V ROZVOJI JEJICH VLASTNÍHO PODNIKÁNÍ.

MAKRO dnes není jen velkoobchodním řetězcem, naopak se specializuje na přidané služby pro obchodní i gastronomické společnosti a zaštiťuje nezávislou alianci Můj obchod. Se zákazníky a jejich konkrétními příběhy se jeho zaměstnanci setkávají každý den a často mají možnost se do nich sami aktivně zapojit. I proto ve společnosti MAKRO vědí, jaké úsilí stojí za každou kavárnou, restaurací, kadeřnictvím i obchodem s potravinami na vsi. A tak se v loňském roce rozhodli, že si podnikatelé za své nasazení zaslouží jeden den jen pro sebe, a založili Den soukromého podnikání.

PRVNÍ ROČNÍK PŘEDČIL OČEKÁVÁNÍ

První ročník oslav připadl na 11. října 2016. Na tento den si podnikatelé připravili pro své zákazníky malý dárek podle vlastního uvážení a MAKRO se zasloužilo o to, že se mohli setkat se svými stávajícími i novými zákazníky. První ročník Dne soukromého podnikání znamenal velký úspěch. Více než 1200 podnikatelů využilo příležitost a přihlásilo svou speciální nabídku na webu www.denpodnikani.cz. Podnikatelé nejčastěji nabízeli slevu na nákup a dárek zdarma či za symbolickou cenu. Třeba takový koláč ke kávě za korunu nebo sleva na polední menu udělaly druhé říjnové úterý radost nejednomu z hostů. Mezi loňskými nabídkami se ale objevila i řada zajímavostí. Mezi ně patřila

například nabídka věšteckých služeb, příprava kytice na míru, kurz latte artu nebo sleva na seskok padákem.

MŮŽETE SE ZAPOJIT I VY

Druhý ročník Dne soukromého podnikání se již blíží. Tentokrát vše vypukne v úterý 10. října 2017. I letos mohou podnikatelé registrovat speciální nabídky pro zákazníky přímo v interaktivní mapě na webu www.denpodnikani.cz. V té je pak zákazníci mohou vyhledávat podle lokality nebo svých zájmů. Makro podporuje registrované podnikatele prostřednictvím balíčku marketingových služeb a reklamy v médiích. Do oslav se může registrovat každý, bez ohledu na obor podnikání i skutečnost, zda je zákazníkem společnosti MAKRO. Pro ty nicméně MAKRO připravuje i řadu prodejních slevových akcí.

Podnikatelé hrají v národním hospodářství zásadní ekonomickou i sociální roli. Kreativní prostředí a podnikavý duch si zaslouží podpořit stejně, jako je třeba ocenit píli a nasazení drobných živnostníků, kteří díky své práci dnes a denně mohou žít svůj sen. Desátý říjen je ideálním dnem pro vyjádření podpory všem, kteří se nebojí práce, mají rádi výzvy a nezaleknou se překážek. Zapojit se do Dne soukromého podnikání může každý.

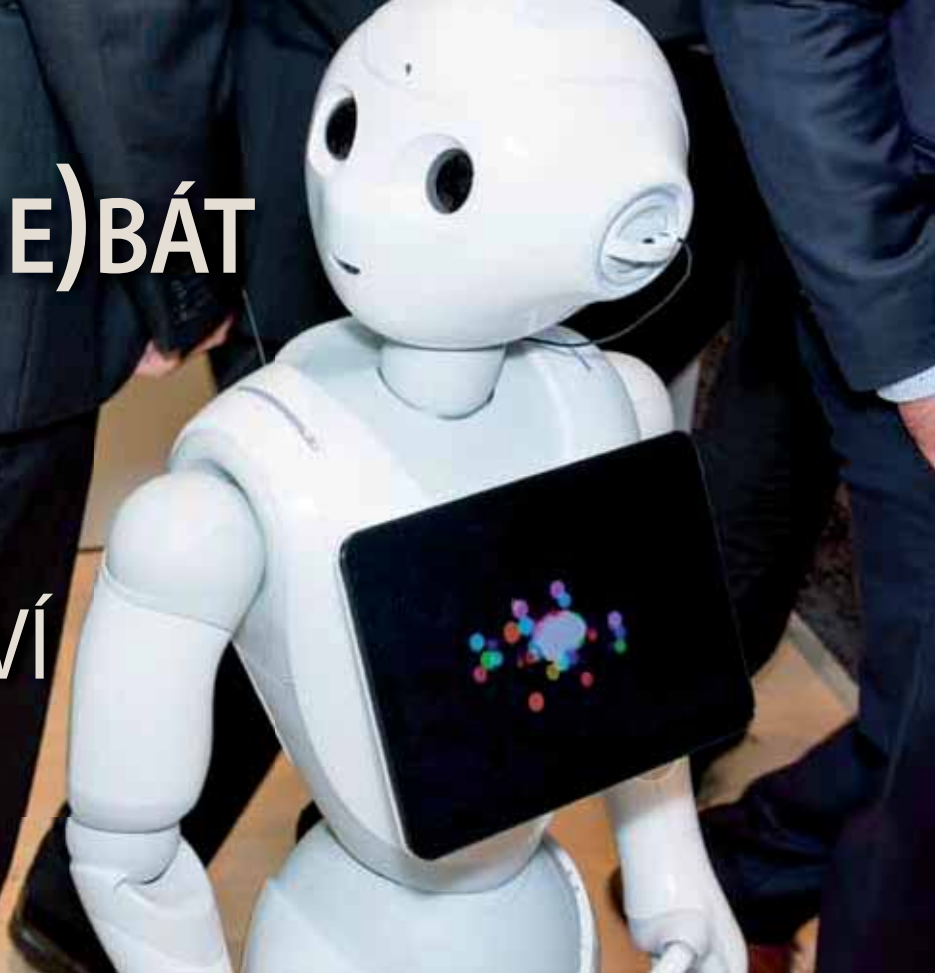
ZDROJ: MAKRO



Záštitu nad Dnem soukromého podnikání převzala i letos AMSP ČR.

PROČ SE (NE)BÁT ROBOTŮ?

TRH ČLOVĚČENSTVÍ OCENÍ



ČTVRTÁ PRŮMYSLOVÁ REVOLUCE JE V PLNÉM PROUDU A ČESKO SE DRŽÍ ŠPIČKY GLOBÁLNÍHO PELOTONU, KTERÝ TENTO PROCES TÁHNE. TO SI NA STRANĚ JEDNÉ ŽÁDÁ OD PODNIKATELŮ I ZAMĚSTNANCŮ VNÍMAVOST A FLEXIBILITU, NA STRANĚ DRUHÉ – ZEJMÉNA U MENŠÍCH PODNIKŮ – CHLADNOU HLAVU. NE KAŽDÁ NEJNOVĚJŠÍ TECHNOLOGIE TOTIŽ HNED ROZHODUJE O BYTÍ A NEBYTÍ. V RÁMCI PROJEKTU ALTER EKO NA TOTO TÉMA HOVOŘIL HLAVNÍ EKONOM ČSOB MARTIN KUPKA S PŘEDSEDOU PŘEDSTAVENSTVA ASOCIACE MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ ČR KARLEM HAVLÍČKEM.

Robotizace a automatizace se stávají čím dál tím žhavějším tématem. V souvislosti s Českem se přitom často zmiňují nelichotivé statistiky. Všeobíhající index digitalizace ekonomiky a společnosti, který sleduje nejen skutečný stav, ale i předpoklady, nás například řadí mezi evropský podprůměr. Jak jsme na tom podle vás, pane Havlíčku?

Z mého pohledu na tom nejsme vůbec špatně. Nechci, aby se naše diskuze točila jenom kolem Průmyslu 4.0, ale nemůžeme se tomu vyhnout. Jedním z nepochybných lídrů tohoto trendu je přitom Německo, s nímž jsme úzce spojeni. Zprvu, je to pro nás klíčová obchodní destinace. Zadruhé, celá řada německých firem u nás zainvestovala, obchoduje s námi, jednoduše třetina

našeho exportu směřuje do Německa. Pět tisíc tamních investorů, i menších firem, se pak v Česku etablovalo. Logicky nás tedy nepřímě zapojují do své hry, a chceme-li s nimi obchodovat, musíme se na elektronizaci, digitalizaci a vše, co je s Průmyslem 4.0 spojené, napojit.

Mají v Česku některá odvětví přirozeně větší možnosti či motivaci automatizovat?

Určitě ano – a zase to částečně souvisí se strukturou naší ekonomiky. Berte to tak, že 55 % našeho exportu je vázáno na dopravní prostředky a jejich příslušenství. Automobilový segment je přitom v oblasti automatizace jedním z nejpokrokovějších, v důsledku čehož jsme poměrně daleko právě v tomto odvětví. Řekl bych

nicméně, že se u nás začíná velmi dobře v tomto smyslu rozvíjet i řada oborů spojených s malým a středním podnikáním. Je tu mnoho nových technologií v oblasti ICT, fintechu, drobné výroby, služeb, zpracovatelského průmyslu a tak bychom mohli pokračovat.

Kdybych teď pomyslnou dělicí čáru nevedl skrze sektory, ale zaměřil se na velikost, o co komplikovanější je zavádět automatizaci výroby v prostředí malých podniků v porovnání s velkými korporacemi? Nějak cítím, že to nebude tak jednoduché...

Máte pravdu, proto se také vždy snažím diskuze u malých a středních firem dostávat hodně na zem. Stručně: malé a střední firmy dobře vědí, že musí



Karel Havlíček,
předseda představenstva AMSP ČR



Martin Kupka,
hlavní ekonom ČSOB

zachovat stále kontrolu nad tím, abychom mohli stroj vypnout; a druhá věc je, jestli dokážeme a chceme do strojů integrovat nejen řešení racionálních problémů, ale i emocionálních, tedy to, čemu říkáme morální dilemata.

Co se týče první otázky, tak doufám, že rozhodující roli stále bude hrát člověk a jeho znalosti a dovednosti, protože někdo musí stroje obsluhovat, někdo je musí programovat a někdo je musí řídit. Měli bychom si všichni uvědomit, že jakákoliv udělátka tohoto druhu jsou bezvadná, ale jsou stále jen podporou. Samozřejmě, že je někdy pohodlné si z toho udělat určité alibi a nechat rozhodovat v uvozovkách stroje za sebe. Ve finále jsem ale přesvědčen, že odpovědnost bude muset vždycky přijmout jedinec, což už je částečně spjato s tou druhou otázkou, emocionálním rozložením.

I v tomto případě tedy sázíte na sílu nebo hodnotu člověčenství?

Uvedu konkrétní příklad ze stavební fakulty: moje generace byla zvyklá všechno dělat ručně. V době, kdy jsem končil vysokou školu, jsem uměl rýsovat,

JDE O TO VYBALANCOVAT
VIZE, AMBICE A SVĚTLÉ
ZÍTRKY S NĚJAKOU
KUPECKOU FORMOU
RIZIKA.

kreslit, navrhovat a dělat něco v ruce, zatímco další generace se to bezvadně naučila jenom v CADu. A najednou zjistíte, že když jdete do výběrových řízení, tak zadané úkoly všichni udělají skoro stejně. Když pak přijde někdo, kdo to ručně doplní, kdo do toho dá svoji přidanou hodnotu, je to hned o něčem jiném. Napříště právě proto budou – a dnes už začínají – vítězit ti, kdo umějí obojí. Ti, kteří se nenechají nahradit a přidají trochu svých emocí, něčeho vlastního. O tom jsem přesvědčen. ■

automatizovat, protože do budoucna není jiné cesty; na druhou stranu ale jejich výkonnost není taková, aby si mohly dovolit okamžitě pořídit a implementovat všechny výdobytky poslední doby. Je to z toho důvodu, že si celá řada z nich prožila dobu světové krize, což ostatně není tak dávno, a velmi dobře tak všichni vědí, že v době, kdy se daří, musíme něco ušetřit na dobu, kdy nám bude hůř. Jde tedy o to vybalancovat vize, ambice a světlé zítřky s nějakou kúpeckou formou rizika. Polopaticky: manažeři se nesmí nechat zblbnout, uvěřit tomu, že pokud zítra nebudou mít úplně vše v nejpokročilejší verzi, tak se zastaví kola jejich společnosti; nezastaví.

Robotizace je na jedné straně evidentní příležitostí, jak vykonávat řadu činností rychleji, levněji a s menším rizikem omylu; na straně druhé s sebou přináší i problémy a rizika, s nimiž se musíme vyrovnat. Například, co si státy počnou s relativně rychle uvolněnou pracovní silou a nebo jaké profesní skupiny se mají nejvíce bát. Jak to vidíte?

Budeme se s tím muset ztotožnit, ale nemám obavy, že to nezvládneme. Vy jste z podobné generace, jako jsem já, zažili jsme tedy gramofonové desky, poté cédéčka, dneska si děti všechno stahují přes internet. Bez aplikací dnes neuděláme vůbec nic a je jen otázka krátké doby, kdy naše data budou na různých cloudových řešeních, různých externích nosičích a serverech.

Internet je prostě součástí čtvrté průmyslové revoluce, alespoň já to tak vnímám, což je rozdíl v porovnání s trojkou, která byla spojena spíše s počítači a automatizací. To je zásadní rozdíl a je nezbytně nutné to zvládnout. Jsem přitom toho názoru, že mladá generace to zvládá, a nemám obavy, že by s tím během příštích let měla mít problém. Další generace pak bude bezpochyby vybalancována na to, aby byla součástí trhu práce a všeho, co je s tím ve smyslu nových technologií spojeno.

A co naše generace, měla by se bát toho, že kvůli robotům nebude mít co dělat?

To určitě ne. Jsem přesvědčen o tom, že to zvládneme a že ani uživatelsky nejde o nástroje, které by byly nepochopitelné; jde jenom o to trochu chtít. Musíme si prostě uvědomit – ať už jako podnikatelé nebo jako zaměstnanci – že je třeba se dívat a reflektovat, co se kolem nás děje. Nemůžeme ustrnout a říct si, že když jsme se nějakým způsobem živili dvacet třicet let, tak to podobně půjde dál. Ono to nepůjde. Každý se musí za pochodu učit, ale tohle určitě nejsou věci, které by se nedaly zvládnout.

Tedy si dovolím jednu otázku, která nemá exaktní odpověď. Týká se pokroku ve vývoji umělé inteligence a jejího zabudovávání do systémů, které nás obklopují. Jedna věc je, jestli bude třeba – a budeme chtít – si

TRH PRÁCE V ROCE 2050: ČEKÁ NÁS DYSTOPIE, NEBO UTOPIE?

TRH PRÁCE PROCHÁZÍ HISTORICKOU PROMĚNOU. JAKOU PODOBU NA JEJÍM KONCI BUDE MÍT A KDO NA TOM (NE)VYDĚLÁ, JE OTÁZKOU. JISTÉ JE, ŽE SE ZAMĚSTNAVATELÉ I ZAMĚSTNANCI DOČKAJÍ BEZPRECEDENTNÍCH VÝZEV I PŘÍLEŽITOSTÍ. NEJEN KVŮLI RIZIKŮM S TÍM SPOJENÝM JSME SE V RÁMCI PROJEKTU ALTER EKO ZAMÝŠLELI NAD PŘÍČINAMI A VÝCHODISKY PROBÍHAJÍCÍ REVOLUCE PRÁCE.

Helena Horská, Raiffeisenbank:

Moderní společnosti se budou muset rozhodnout, zdali se vydají cestou přerozdělování, a nebo se spolehnou na sílu trhu. Historie přitom varuje, že přerozdělování v masivním rozsahu ničí motivaci a úsilí lidí budovat a riskovat a naopak rostoucí nerovnosti či hospodářský kolaps nahrávají extremismu.

Ilona Švihlíková, ekonomka:

Zažíváme chaos, ve kterém ústřední roli hraje moderní technologie (a vedlejší roli další, souběžné faktory). Ty mají disruptivní povahu – narušují to, co jsme znali jako klasický trh práce, jeho fungování. Stávající epocha tak bude ve znamení pokusů a omylů. Na jejím konci nás pak čeká jiný svět, jiný trh práce.

Filip Přibán, AKCENTA CZ:

Automatizace podle OECD ohrožuje až 45% pracovních míst v Česku (hůře je na tom jen Slovensko). To otevírá prostor k vyššímu růstu, ale i problémům na pracovním trhu. Na druhou stranu automatizace bere lidem práci už nějakou dobu a vždy se objevily nové obory, které výsledný výpadek nahradily.

Věra Vencílková, PPZRS.ORG:

Digitalizace společnosti a automatizace jednoduchých úředních úkonů mohou

významně přispět k lepšímu fungování státní správy. To by mělo přinést zjednodušené modely rozhodování na nižších administrativních úrovních a hlavně přispět k potřebnému oddělení moci politické od moci výkonné.

Tomáš Kozelský, Česká spořitelna:

V době, kdy se automatizace stává běžnou záležitostí, jsou na místě úvahy o kratších úvazcích. Podobně jako při nedávném experimentu ve Švédsku bychom je přitom měli zavést bez snížení platu. Výsledkem by mohlo být lepší skloubení pracovního a osobního života, a tím zvýšení produktivity.

Lubor Lacina, Mendelovo evropské centrum:

V knize Malý princ uvažuje autor nad tím, co by dělal, kdyby pití nahradila pilulka. Odpovídá si, že by ušetřený čas využil k hledání studánky. A tak by to bylo i dnes. Lidé by ušetřený čas využili k jiné práci – na zahradě, k uklízení a tak dále. Většina se totiž považovat neumí (i když pro některé je to splněný sen).

Štěpán Uherík, Save & Capital:

I když nikdo přesně neví, jak bude vypadat trh práce zítřka, jsme schopni pozorovat trendy, které zasáhnou hlavně ty, kteří se na povolání připravují. Nikoho

by tak například nemělo překvapit, že samotný vysokoškolský titul spíše není – a do budoucna nebude – zárukou kvalitního uplatnění na trhu práce.

Ladislav Kučera, Hays:

Český trh práce v roce 2050 bude v mnohem větší míře o službách. Dojde mimo jiné ke zkvalitnění péče o seniory, která tak už napříště nebude špatně placená, respektive nepůjde o práci, kterou nikdo nechce dělat. Zadrhé, daleko více se nám otevře trh, který vychází z propojení technologií s fyzickým světem.

Jan Vejmělek, Komerční banka:

Neočekávám žádnou katastrofu. Je jasné, že pracovní síla bude výrazně produktivnější než dnes. A ve světle dlouhodobých demografických trendů, minimálně ve vyspělém světě, je zřejmé, že bude čím dál tím vzácnější zboží. Robotizace uvolní pracovní sílu pro potřeby těch sektorů, kde bude lidská síla stále potřeba.

TEXT: ROMAN CHLUPATÝ
FOTO: SHUTTERSTOCK

Mechanika pružných služeb

tlak

ČAS



tlačíme na rychlost
dodání

ohyb

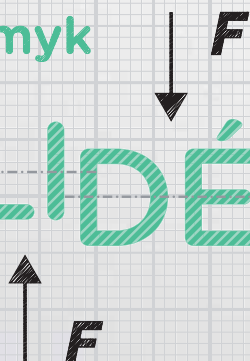
NA MÍRU



výrobky připravíme
na míru

smyk

LIDÉ



naši specialisté
vám poradí

F = síla potřeb zákazníka 2017

GUMEX

Expert
na hadice a těsnění

Mechanika pružných těles se nevztahuje jen na naše výrobky. Je naší vizí, aby v testu pružnosti vždy obstály i nabízené služby. Jsme proto rádi, že i v novém zákaznickém průzkumu 2017 se tento záměr odrazil ve zvýšené spokojenosti zákazníků, kteří za značkou GUMEX vidí opravdového experta na hadice, těsnění a dopravníkové pásy. Děkujeme za důvěru.

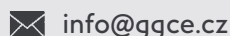
OD KVĚTNA 2018 ZAČNE PLATIT EVROPSKÉ NAŘÍZENÍ O OCHRANĚ OSOBNÍCH ÚDAJŮ.

Dotkne se dvou třetin českých podnikatelů.
Za nedodržení předpisů hrozí přitom i malým firmám
vysoké pokuty, dobrá rada bude mít cenu zlata.

Jste připraveni?

Raději individuální konzultace nyní,
než problémy později.

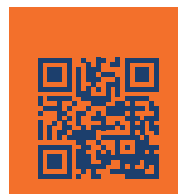
- Rychlý vstupní audit
- Které povinnosti čekají na pověření pro ochranu osobních údajů
- Koncepce a tvorba závazných podnikových pravidel
- Jak na zabezpečení příslušných počítačových databází
- Posouzení možných rizik při zpracování údajů



inzerce

ZK-TERMOCHEM

Just that simple



www.termochem.cz

ZK – TERMOCHEM s.r.o. je česká inženýrsko-montážní společnost, mezi jejíž hlavní aktivity patří realizace projektů na klíč podle přání zákazníka. Nabízí vypracování projektové dokumentace (od studie proveditelnosti přes realizační a montážní dokumentaci až po dokumentaci skutečného provedení, předpisy pro uvedení do provozu a užívání aj.), dodávku materiálu včetně prefabrikace a kompletní montáž zahrnující všechny související činnosti (mimo jiné strojní montáž, montáž izolace, stavební část, MaR, část elektro, dodávku lešení, antikorozi ochranu, uvedení do provozu). Zabývá se dodávkami pro klasické a jaderné elektrárny, petrochemii, plynárenství a další oblasti průmyslu, a to v České republice i v zahraničí.

V současné době ZK – TERMOCHEM s.r.o. realizuje v České republice několik projektů pro JE Temelín a JE Dukovany, mezi jinými projekt „Propojení tras D243“, sestávající z vypracování projektové dokumentace, dodávky materiálu, montáže strojní části a stavební části, nebo projekt „Instalace uzavíracích elektroarmatur s regulační funkcí na trasách odkalů PG“. V zahraničí se zabývá především projekty v zemích bývalé Jugoslávie, v Německu a v Polsku. V současnosti se jedná například o projekt „Výměna vysokotlakého potrubí“ a projekt „Montáž ESP“ v elektrárně Opole v Polsku nebo také o projekt „Výměna elektrostatického odlučovače“ v elektrárně Ugljevik v Bosně a Hercegovině. Mezi její nejvýznamnější zákazníky patří ČEZ, a.s., GE Power (Alstom Power), Mitsubishi Hitachi Power Systems Europe, Elektroprivreda Srbije (EPS) aj.

Společnost zaměstnává vlastní zkušené svářeče, svářecí technology, potrubáře a další pracovníky, kteří se specializují jak na práci s vysoce legovanou ocelí, tak i s nerezovou ocelí, včetně potrubí z jaderného nerez.



TECHNIK JE TAKY JEN ČLOVĚK

MOŽNÁ JSTE SI VŠIMLI SPECIFIK, KTERÁ JSOU TYPICKÁ PRO TECHNICKY ZAMĚŘENÉ PRACOVNÍKY. JEJICH SCHOPNOST NAJÍT I NEJMENŠÍ ODCHYLKY OD PERFEKTNÍHO STAVU JE V JEJICH ODBORNOSTI VELMI CENNÁ A PRÁVĚ DÍKY NÍ DOKÁŽÍ BÝT VELMI PRODUKTIVNÍ. NA DRUHÉ STRANĚ, POKUD JSTE JEJICH PODŘÍZENÝMI ČI NADŘÍZENÝMI, MŮŽETE SNADNO ZJISTIT, ŽE SPOLUPRÁCE S NIMI NENÍ VŽDY NEJSNAŽŠÍ. I S NIMI SE VŠAK DÁ DOBŘE VYCHÁZET, JEN VĚDĚT, JAK NA TO.

Stalo se vám někdy u člověka s technickým zaměřením, že jste tam, kde jste očekávali nadšení ze sdíleného nápadu, byli „zpražení“ okamžitou pochybností či rovnou nesouhlasem? Možná jste potom ještě přidali argumenty, a vznikla tak nikam nevedoucí diskuze, nebo dokonce spor. Pokusím se vám proto v tomto článku dát několik tipů, jak se vyvarovat zbytečných debat a sporů s vašimi technickými kolegy, a věnovat se tak spíše konstruktivním činnostem.

JAK JE ZÍSKAT NA SVOU STRANU

Technicky smýšlející lidé mají přirozený nebo vytrénovaný talent odhalit chybu, nedostatek, zkrátka nějaký „nesouhlas“. Je to vlastně něco, co od nich očekáváme. Ale převedeno na společné fungování týmu znamená nesouhlas určité stop, zastavení v konstruktivní debatě, ve spolupráci. A v takovém případě nemáte osobu na své straně, ale vlastně stojí proti vám.

Naopak souhlas představuje jakési proudění, proudění smysluplné komunikace, spolupráce a dosažení výsledků. A právě proto je tím kouzlem, jak získat technického člověka na svou stranu, jednoduše „vytvoření souhlasu“. Lidé obvykle souhlasí s tím, co je pro ně reálné. Proto je vhodné znát realitu daného člověka, zabývat se o něj, o jeho názory, zkušenosti, pohledy na různé skutečnosti. Bez toho totiž snadno narazíte na jeho nesouhlas.

Pokuste se tedy nejprve získat u takové osoby souhlas s něčím, co je pro vás oba reálné, s čím oba můžete souhlasit. Například: „Je pro tebe důležité, abychom tento projekt dokončili ještě před koncem roku?“ „Je to tak, že chceš, aby klient dostal to nejlepší?“ a podobně.

Jak zapojit technika do týmu

1 Chvalte ho, i když on nikoho nepochválí. Všimněte si pozitivních věcí, které dělá. Časem i on začne být všímavější k pozitivním věcem u svých kolegů.

2 Vysvětlete mu, že když se snaží zvládat stroje (tak aby dělaly to, co on chce), pak jeho úspěch souvisí s tím, jak rychle a dobře najde nedostatky. Je normální, že se nevěnuje fungujícím věcem, to by ho zdržovalo. Avšak pokud pracuje s lidmi, nemůže používat stejný způsob. Lidé nejsou stroje, a když bude ignorovat vše, co je na nich dobrého, a stále jen upozorňovat na jejich chyby a nedostatky, nebudou příliš ochotni se zlepšit a kooperovat. Proto by se měl u lidí zaměřit spíše na to pozitivní v nich.

Možná se váš kolega nezmění hned, ale je možné, že se o to bude postupně pokoušet. Pokud pak zjistí, že to opravdu lépe funguje, bude spolupráce s ním mnohem jednodušší.

Čím více souhlasů získáte, tím snadněji ho později získáte na svou stranu.

JAK ZAVÁDĚT ZMĚNY

Technicky smýšlející lidé jsou často také více materialističtí. Jednoduše věří tomu, co vidí na vlastní oči, nebo tomu, co si mohou osahat. Vše, co je nehmatatelné, je pro ně často dost vzdálené, aby to pro ně bylo reálné a mohli s tím snadno souhlasit. Proto potřebují víc než prezentaci na poradě nebo společné schůzce.

Prezentujete-li například nový odměňovací systém nebo upravenou organizační strukturu firmy a chcete-li rychleji dosáhnout souhlasu, pak si pro ně připravte něco navíc. Aby si dokázali lépe představit účel a pozitivní dopady změn, doporučuji předvést příklad nebo model toho, jak to bude fungovat. Hodně kreslit nebo předvést místo, kde už to tak funguje, je to nejlepší, co můžete udělat.

JAK ZLEPŠIT JEJICH TÝMOVOST

Technici mohou mít jak na sebe, tak i na ostatní velmi vysoké požadavky. Někdy až perfekcionistický přístup způsobuje, že je těžké se jim zavděčit, i když se snažíte, jak to jen jde. Jejich schopnost pochválit někoho za něco je většinou slabá, protože si už z principu své práce stále více všimají nedostatků a to, co je dobré, považují spíše za samozřejmé.

Stále nespokojený, někdy více, někdy méně kritický a neoceňující kolega či podřízený může tým narušovat. Pokud je to ale také velký odborník, schopný najít každý nefungující detail, a dovést tak k dokonalosti to, co je potřeba, stojí za to zapracovat na jeho schopnosti fungování v týmu. ■

TEXT: LUCIE SPÁČILOVÁ
FOTO: ARCHIV PERFORMIA



Lucie Spáčilová je výkonnou ředitelkou společnosti Performia Česká republika
www.performia.cz

ZTRÁTA DŮVĚRY JAKO DŮVOD PRO OKAMŽITÉ ZRUŠENÍ PRACOVNÍHO POMĚRU?

PRO ŘÁDNÉ FUNGOVÁNÍ VZTAHU MEZI ZAMĚSTNAVATELEM A ZAMĚSTNANCEM JE NEZBYTNÁ VZÁJEMNÁ DŮVĚRA. ZÁKON Č. 262/2006 SB., ZÁKONÍK PRÁCE, VE ZNĚNÍ POZDĚJŠÍCH PŘEDPISŮ (DÁLE ROVNĚŽ „ZP“) „ZTRÁTU DŮVĚRY“ JAKO DŮVOD PRO UKONČENÍ PRACOVNÍHO POMĚRU NEUVÁDÍ. NEJVYŠŠÍ SOUD VŠAK VE SVÝCH ROZHODNUTÍCH NEZBYTNOST VZÁJEMNÉ DŮVĚRY OPAKOVANĚ ZDŮRAZNIL A JUDIKOVAL, ŽE JEDNÁNÍ ZAMĚSTNANCE NARUŠUJÍCÍ VZTAH DŮVĚRY MŮŽE BÝT DOKONCE DŮVODEM PRO OKAMŽITÉ ZRUŠENÍ PRACOVNÍHO POMĚRU, A TO BEZ OHLEDU NA VÝŠI VZNIKLÉ ŠKODY ČI PŘEDCHOZÍ ŘÁDNÉ PLNĚNÍ PRACOVNÍCH POVINNOSTÍ ZE STRANY ZAMĚSTNANCE.

PORUŠENÍ POVINNOSTI ZAMĚSTNANCE

Jedním z důvodů pro jednostranné ukončení pracovního poměru ze strany zaměstnavatele je porušení povinnosti zaměstnancem vyplývající z právních předpisů vztahujících se k vykonávané práci. Zaměstnanec je povinen plnit povinnosti vyplývající pro něj zejména z ustan. § 301 a 302 zákoníku práce, jakož i z vnitřních předpisů zaměstnavatele, pokud s nimi byl řádně seznámen, a povinnosti vyplývající z pracovní či jiné smlouvy nebo z pokynu nadřízeného zaměstnance.

Aby se porušení povinnosti zaměstnance mohlo stát právně relevantním důvodem pro ukončení pracovního poměru, musí dosáhnout určitého stupně intenzity. Zákoník práce rozlišuje mezi méně závažným porušením, závažným porušením a porušením zvlášť hrubým způsobem. Porušení povinnosti zaměstnance zvlášť hrubým způsobem je důvodem k okamžitému zrušení pracovního poměru nebo k výpovědi z pracovního poměru. V ostatních případech je možné dát zaměstnanci výpověď,

u méně závažného porušení je navíc zákoníkem práce vyžadována soustavnost (tj. alespoň 3 případy) a předchozí písemné upozornění zaměstnavatele na možnost výpovědi v posledních 6 měsících.

Výše uvedené stupně intenzity zákoník práce blíže nedefinuje, a jejich posouzení tak závisí v každém konkrétním případě na soudu, který při zkoumání intenzity porušení může přihlídnout k osobě zaměstnance, jeho funkci, dosavadnímu postoji při plnění pracovních úkolů, důsledkům porušení povinností, způsobené škodě aj. Jako příklad porušení povinnosti zvlášť hrubým způsobem je tradičně uváděna zaviněná dlouhodobá neomluvená absence, hrubé slovní či fyzické bezdůvodné napadení zaměstnavatele, krádež majetku zaměstnavatele nebo požívání alkoholu v pracovní době.

Podle ustan. § 301 písm. d) ZP jsou zaměstnanci povinni řádně hospodařit s prostředky svěřenými jim zaměstnavatelem a střežit a ochraňovat majetek zaměstnavatele před poškozením,

ztrátou, zničením a zneužitím a nejednat v rozporu s oprávněnými zájmy zaměstnavatele.

Nejvyšší soud již opakovaně ve svých rozhodnutích zdůraznil, že ve vztazích zaměstnavatele a zaměstnance je nezbytná vzájemná důvěra, spolehlivost zaměstnance a jeho poctivost, jež současně ukládá zaměstnanci, aby celým svým chováním v souvislosti s pracovním vztahem nezpůsobil zaměstnavateli škodu, ať již majetkovou nebo morální. Nejvyšší soud současně přijal závěr, že útok na majetek zaměstnavatele, ať už přímý (např. krádež) nebo nepřímý (např. pokusem odčerpání část majetku bez odpovídajícího protiplnění), představuje tak významnou okolnost, že zpravidla již sama postačí pro závěr o porušení povinnosti zaměstnance zvlášť hrubým způsobem, a to vše bez ohledu na to, zda (popř. jak vysoká) byla zaměstnancem zaměstnavateli způsobena škoda nebo zda zaměstnanec doposud své pracovní povinnosti plnil řádně.

PODÍVEJME SE NA NĚKTERÉ PŘÍKLADY:

PŘEDSTÍRÁNÍ PRÁCE

V posuzovaném případě zaměstnavatel okamžitě zrušil pracovní poměr se zaměstnancem z důvodu, že se zaměstnanec na začátku pracovní doby dostavil na pracoviště a vyznačil v souladu s interními předpisy příchod

do zaměstnání, vzápětí však pracoviště opustil a zbytek pracovní doby strávil mimo něj. Krátce před koncem pracovní doby se na pracoviště vrátil a vyznačil svůj odchod tak, jako by celou pracovní dobu strávil na pracovišti výkonem sjednané práce.

Odvolací soud posoudil okamžité zrušení jako neplatné s odůvodněním, že šlo pouze o ojedinělé pochybení zaměstnance. Nejvyšší soud však odvolacímu soudu vytkl, že nepřihlížel zejména k tomu, že se zaměstnanec svým jednáním pokusil získat na úkor



zrušil a zdůraznil, že v daném případě se dopustil přímého útoku na majetek zaměstnavatele vedoucí zaměstnanec a na povaze jeho jednání nemůže nic změnit ani relativně nízká výše škody, neboť v posuzovaném případě je podstatně významnější narušení nezbytné vzájemné důvěry.³

NEOPRÁVNĚNÉ NAHLÍŽENÍ DO KLIENTSKÝCH ÚČTŮ

Posledním příkladem je případ zaměstnance banky, který v několika případech využil centrální bankovní systém nad rámec svých pracovních potřeb a v rozporu s vnitřními předpisy zaměstnavatele nahlížel do klientských účtů. I v tomto případě Nejvyšší soud posoudil okamžité zrušení jako platné a uvedl, že zaměstnanec ztratil důvěru ve svou osobu ze strany zaměstnavatele, která je (s ohledem na dispozici zaměstnavatele s daty a finančními prostředky jeho klientů) zcela nezbytná, a na zaměstnavateli tak nelze spravedlivě požadovat, aby zaměstnance nadále zaměstnával.⁴

ZÁVĚREM

Na otázku v nadpisu tohoto článku lze tedy odpovědět kladně. Současně je však třeba dodat, že nepostačí pouze zaměstnavatelem deklarovaná „ztráta důvěry“ sama o sobě (v tomto ohledu by asi bylo zbavení se zaměstnance velmi jednoduché). Pokud se však zaměstnanec dopustí jednání, jež útočí (byť nepřímou či s minimální škodou) na majetek zaměstnavatele nebo je v rozporu s oprávněnými zájmy zaměstnavatele, může být podle rozhodovací praxe Nejvyššího soudu a podle okolností konkrétního případu relevantním důvodem pro okamžité zrušení pracovního poměru, pokud ve světle shora uvedených skutečností došlo k narušení nezbytné důvěry. ■

TEXT: PETR KVAPIL

FOTO: SHUTTERSTOCK A MAREK JENŠÍK



Mgr. Petr Kvapil
je advokátem
a partnerem
advokátní kanceláře
KVAPIL & ŠULC sídlící
v Praze

zaměstnavatele konkrétní výhodu (mzdu za nevykonanou práci), a tím vlastně usiloval o nekorektní (nezákonné) snížení majetku zaměstnavatele. Z rozhodnutí Nejvyššího soudu současně vyplývá, že povinnosti vymezené zákoníkem práce v § 301 písm. d) (viz výše) představují ve své obecnosti mravní imperativ kladený na každého zaměstnance, jenž ve svém obsahu znamená určitou míru loajality ve vztahu ke svému zaměstnavateli, a zároveň obecnou prevenční povinnost zaměstnance ve vztahu k majetku a oprávněným zájmům zaměstnavatele.¹

ODNESENÍ ZBYLÉHO JÍDLA

Zaměstnavatel okamžitě zrušil se zaměstnankyní pracovní poměr z důvodu, že se pokusila odnést ze svého pracoviště potraviny patřící žalovanému. Zaměstnankyně (pomocná kuchářka) se u soudu domáhala určení neplatnosti zrušení pracovního poměru s odůvodněním, že se jednalo o zbylé potraviny (nevydané obědy), které by skončily v drtičce odpadu.

Zatímco odvolací soud se přiklonil na stranu zaměstnankyně a s ohledem na její dlouholeté bezproblémové působení u zaměstnavatele a s ohledem na nemožnost vzniku škody v daném případě shledal okamžité určení jako neplatné, Nejvyšší soud rozhodnutí

odvolacího soudu zrušil. Zdůraznil, že zaměstnankyně se svým jednáním dopustila přímého útoku na majetek zaměstnavatele, respektive zneužila možnosti nakládání s majetkem zaměstnavatele v rámci plnění svých pracovních úkolů, a že není rozhodné, že se jednalo o potraviny, které „zbyly“ po vydání objednaných obědů.²

NEOPRÁVNĚNÉ POUŽITÍ KREDITNÍ KARTY

V tomto případě bylo důvodem okamžitého zrušení pracovního poměru použití kreditní karty (svěřené zaměstnanci pro úhradu nákladů spojených s výkonem práce) pro soukromé účely (úhradu účtu v restauraci). Zaměstnanec se u soudu hájil mimo jiné tím, že útrata se pohybovala pouze kolem tří tisíc korun, byla spojena se společenskou událostí zaměstnavatele (posezení asi pěti zaměstnanců při příležitosti rozloučení se s jedním z nich), který navíc ani nepožadoval náhradu uvedené částky a nedal zaměstnanci přesné pokyny pro používání platební karty.

Nižší soudy daly zaměstnanci za pravdu a uvedly, že se v daném případě mohlo jednat maximálně o méně závažné porušení pracovních povinností, které mělo být řešeno formou písemné výtky s upozorněním na možnost výpovědi. Nejvyšší soud však jejich rozsudky

1 Rozsudek Nejvyššího soudu ČR ze dne 17. 10. 2012, sp. zn. 21 Cdo 2596/2011.

2 Rozsudek Nejvyššího soudu ČR ze dne 21. 1. 2014, sp. zn. 21 Cdo 1496/2013.

3 Rozsudek Nejvyššího soudu ČR ze dne 25. 1. 2017, sp. zn. 21 Cdo 3034/2016.

4 Rozsudek Nejvyššího soudu ČR ze dne 5. 5. 2009, sp. zn. 21 Cdo 1839/2008.

ROK venkova 2017



ORGANIZÁTOR

ASOCIACE MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ A ŽIVNOSTNÍKŮ ČR

Platforma Roku venkova 2017:

Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR, Asociace soukromého zemědělství ČR, řemeslné a zemědělsko-potravinářské profesní spolky, zájmová sdružení podporující aktivity na venkově

HLAVNÍ CÍL

Podpořit hlavní skupiny podnikatelů v obcích, a to zejména do tří tisíc obyvatel, a motivovat je k zakládání a udržování provozoven na venkově. Vyvolat celospolečenskou diskuzi na toto téma

MISE

Prostřednictvím podnikatelského ruchu na venkově zabezpečit základy jeho udržitelnosti a současně posílit vyváženost a nezávislost tuzemské ekonomiky

Hlavní pilíře aktivit Roku venkova 2017 navazující na dosavadní projekty AMSP ČR:

- ... a teď česky: Podpora lokálních producentů a pěstitelů
- Fandíme řemeslu: Podpora regionálních řemeslníků
- Malý obchod a gastro: Podpora koloniálů, výčepů, lokálních restaurací a penzionů
- Rodinná firma a farma: Podpora rodinného podnikání na venkově
- Svou cestou: Podpora začínajících podnikatelů na venkově

Plošné aktivity Roku venkova:

- Cílená legislativní podpora drobných podnikatelů a malých zaměstnavatelů v obcích do 3000 obyvatel
- Příprava podmínek specifické podpory podnikání v ohrožených obcích a krajích

- Vytvoření finančních nástrojů pro všechny typy podnikání na venkově ve spolupráci s resorty, PGRLF a ČMZRB
- Zajištění legislativních podmínek pro rozvoj agroturistiky
- Podpora vodní turistiky a zapojení obcí v přípravě návazné podnikatelské infrastruktury
- Ve spolupráci s resorty a ČSÚ zmapování stavu podnikání na venkově a předložení relevantních dat
- Vytvoření cílených průzkumů zaměřených na úroveň drobných podnikatelských služeb v obcích
- Zajištění kampaní pro zviditelnění podnikatelů z obcí ve veřejnoprávních i soukromých médiích s celoplošným dosahem
- Vyhlášení grantů z privátních zdrojů a organizace podnikatelských soutěží pro venkovské firmy

WWW.ROKVENKOVA.CZ

...a teď česky



Mediální partneři:



mediální skupina **mafra**



Tomáš Jan Podivínský:

ZÍSKEJTE INFORMAČNÍ NÁSKOK

„Díky kompaktnosti a zdařilé grafice se magazínu TRADE NEWS podařilo najít optimální formu pro zprostředkování novinek, příležitostí a trendů v zahraničním obchodě a podnikání. Právě tento ‚informační náskok‘ čtenářů TRADE NEWS je z pohledu dynamicky se rozvíjejícího německého trhu velmi důležitý.“

Tomáš Jan Podivínský je velvyslancem ČR ve Spolkové republice Německo



Hana Hikelová:

TRADE NEWS JE SKVĚLÝ ZDROJ INFORMACÍ NEJEN PRO MALÉ A STŘEDNÍ PODNIKY

„Komplexní informace, skvělá grafika, přehlednost a výborný výběr témat – to je pro mě magazín TRADE NEWS. I když se podpoře exportu věnuje v poslední době řada periodik, v každém čísle TRADE NEWS najdu něco nového. I proto je to jeden z mála magazínů, které si poslední tři roky archivuji. Tým lidí kolem Jany Jenšíkové má můj velký respekt – dát dohromady k jednotlivým oborům a teritoriím tolik relevantních informací není vůbec jednoduché a je vidět, že obsah nevzniká náhodně, ale je výsledkem dlouhodobého plánování a velkého přehledu o tom, co se v exportu děje. Zajímavý je také výběr teritorií, střídání ‚silných‘ zemí, kam český export míří už tradičně, s těmi novými, kam se snaží čeští vývozci proniknout nebo po letech vrátit. Z tohoto pohledu mělo velký úspěch například letošní vydání věnované Latinské Americe – hlavně Kubě a Mexiku. O zájmu podnikatelů svědčí i to, že při březnové cestě ministra zemědělství Mariana Jurečky do Havany měl časopis TRADE NEWS v ruce téměř každý z účastníků podnikatelské mise. A k možnostem exportu stejně jako k rizikům takového vývozu v něm našli opravdu všechny relevantní informace.“

Hana Hikelová je tiskovou mluvčí EGAP, výkonnou ředitelkou komunikační agentury HATcom



Pavla Břečková:

TRADE NEWS ČTU RÁDA

„TRADE NEWS čtu ráda nejen pro jeho informační hodnotu, ale považuji ho za zvláště zdařilý hned z několika důvodů: přináší fakta, dbá na aktuálnost, není tendenční, inspiruje opravdovými příběhy a je zkrátka profesionální. Za užitečné považuji jasné zaměření na určitou zemi či teritorium, což pak dovoluje neklouzat jen po povrchu, ale jít do hloubky, a to je dnes poměrně vzácné... A finálně: je krásný! Přehlednost, papír, grafika – i to z něj dělá skutečnou A třídu.“

Ing. Pavla Břečková, Ph.D., je členka správní rady společnosti Audacio a místopředsedkyně představenstva AMSP ČR



OCENĚNÍ
ČESKÝCH
PODNIKATELEK

Mediální partner



VŠE V ŽIVOTĚ MÁ SVOJI CENU,
I PODNIKÁNÍ

ODSTARTOVALI JSME LETOŠNÍ PROGRAM OCENĚNÍ ČESKÝCH PODNIKATELEK

KONTAKTUJTE NÁS

www.OceneniCeskychPodnikatele.cz



BUDUJEME
HRDÉ
ČESKO

PODPORUJEME
VZDĚLÁVÁME
OCEŇUJEME
ČESKÉ PODNIKATELKY
OD ROKU 2008

HLAVNÍ PARTNER



PARTNEŘI



GENERÁLNÍ PARTNER



ZAKLADATEL



ZÁŠTITA



ODBOBNÝ GARANT



AUDITOR



Šéfredaktorka

PhDr. Jana Jenšíková

Redakce

PhDr. Věra Vortelová
Ing. Mgr. Daniel Libertin
Roman Chlupatý, M.A.
Ing. Vlasta Piskačová
Kateřina Jelínková
PhDr. Jozef Gárik, 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

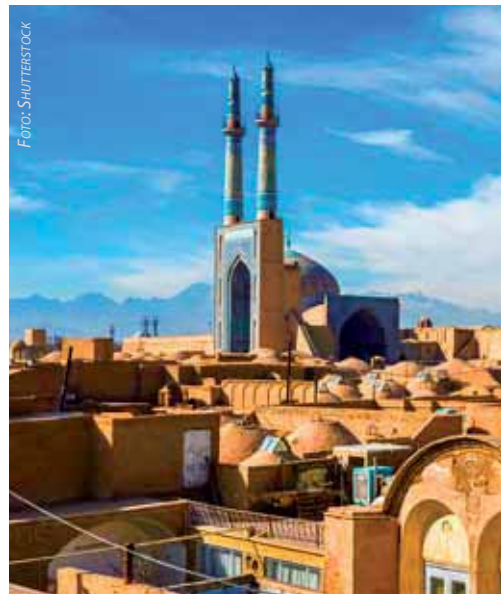
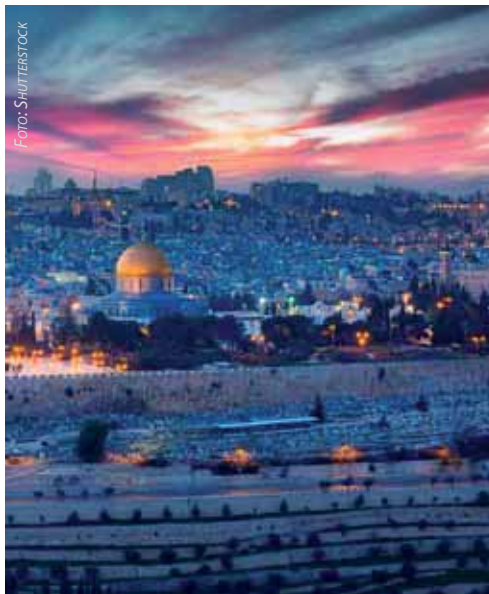
Shutterstock

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

Připravujeme



Izrael a Írán. Nejen rozlohou a demografií tak trochu David a Goliáš Blízkého východu. Jak si stojí svým ekonomickým potenciálem a jaké podnikatelské příležitosti mohou nabídnout českým firmám?



O izraelských zkušenostech, a to nejen na poli vodohospodářství, exkluzivně hovoříme se Sethem M. Sieglem, autorem světového bestselleru Budiž voda.

S absolventkou oboru knihovnictví a informačních věd Teheránské státní univerzity, překladatelkou, tlumočnicí a učitelkou perštiny Monou Khademi vám přiblížíme Írán – domov Šeherezády a milovníků matematiky a dalších exaktních věd.



800 521 521
www.kb.cz



VAŠE FIRMA BUDE TOVÁRNA NA ÚSPĚCH

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.

NAVŠTIVTE NÁS NA MSV V BRNĚ PŘED PAVILONEM Z, STÁNEK VP F 001

NA PARTNERSTVÍ ZÁLEŽÍ



fincentrum

Banka roku
2016