

TRADE NEWS

2-3 / 2025 *Magazín o obchodu a exportu*
XIV. ročník *Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR*

KANADA VYHLÍŽÍ PARTNERY Z EVROPY ČAS PRO ČESKÉ FIRMY PRÁVĚ PŘICHÁZÍ!



KDYŽ VÁŠ **P**ODNIK **P**OHLTÍ **P**PATÁLIE



Sleva až
30 %

Pojištění majetku pro střední
a velké podniky

KOMPLEX

cpp.cz/komplex


VIENNA INSURANCE GROUP

Dear readers,

The Canada-Czechia bilateral relationship exemplifies how shared values, historical ties, and robust commercial relations foster growth and prosperity. Two-way trade has flourished in recent years, thanks in part to the Canada-EU Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA) and to the strategic location of each other's markets.

Canadian companies are global leaders in AI, cybersecurity, cleantech, and life sciences, addressing climate change, energy, and health challenges. Our open and stable business environment, as well as our skilled workforce and abundant natural resources, attract Czech exporters and investors. Canada's research ecosystem offers opportunities for Czech SMEs to bring innovative solutions into the Canadian market.

The resumption in June 2025 of Air Canada's direct seasonal flight between Toronto and Prague should facilitate connections in business, tourism, and cultural exchanges.

Our bilateral relationship goes well beyond trade. It is rooted in shared values of democracy, human rights, and the rule of law. Canada and Czechia stand united in supporting Ukraine against Russian aggression.

We also have strong people-to-people ties, with a vibrant Czech community in Canada and a mutual love of hockey!

The Canada-Czech partnership is one of mutual respect and benefits.

Together we can address global challenges, and build a brighter, stable, and more prosperous future for all.

EMILY McLAUGHLIN
AMBASSADOR OF CANADA TO CZECHIA

Milé čtenářky a čtenáři,

bilaterální vztahy mezi Kanadou a Českem jsou ukázkovým příkladem toho, jak sdílené hodnoty, historické vazby a pevné obchodní vztahy podporují růst a prosperitu. Náš vzájemný obchod v posledních letech vzkvétá – mimo jiné i díky Komplexní hospodářské a obchodní dohodě (CETA) mezi Kanadou a EU a strategické poloze obou trhů.

Kanadské firmy jsou globálními lídry v oborech jako umělá inteligence, kyberbezpečnost, čisté technologie a v oblasti life sciences. Přinášejí řešení pro výzvy spojené se změnami klimatu, energetikou a zdravotnictvím. Naše otevřené a stabilní podnikatelské prostředí, kvalifikovaná pracovní síla a bohaté přírodní zdroje přitahují české exportéry a investory. Kanadský výzkumný ekosystém pak nabízí českým malým a středním podnikům příležitosti přinášet na kanadský trh inovativní řešení.

Obnovení přímé sezonní linky společnosti Air Canada mezi Torontem a Prahou v červnu tohoto roku by mělo dále usnadnit propojení v oblasti obchodu, cestovního ruchu a kulturních výměn.

Naše bilaterální vztahy však přesahují rámec obchodu. Jsou postavené



Foto: archiv Velvyslanectví Kanady v ČR

na sdílených hodnotách demokracie, lidských práv a právního státu. Kanada a Česko stojí jednotně za Ukrajinou proti ruské agresi.

Máme také silné mezilidské vazby – v Kanadě žije aktivní česká komunita a spojuje nás i společná vášeň pro hokej!

Partnerství mezi Kanadou a Českem je založeno na vzájemném respektu a přínáší výhody oběma stranám. Společně můžeme čelit globálním výzvám a budovat lepší, stabilnější a prosperující budoucnost pro všechny.

EMILY McLAUGHLIN,
VELVYSLANKYNĚ KANADY V ČESKÉ REPUBLICE



Magazín Asociace malých a středních podniků
a živnostníků ČR

www.amspace.cz

Vydavatel: ANTECOM

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



Redakční rada

Za AMSP ČR: Eva Svobodová, MBA, členka představenstva a generální ředitelka AMSP ČR, ThDr. Ing. Josef Jaroš, MBA, předseda představenstva AMSP ČR, vlastník PKF APOGEO Group, Ing. Karel Dobeš, člen představenstva AMSP ČR, vládní zmocněnec pro spolupráci s Evropskou GNSS agenturou GSA

Za MZV ČR: Ing. Tomáš Kuchta, ředitel Odboru ekonomicko-vědecké diplomacie, MZV ČR, Helena Schulzová, zástupkyně ředitele Odboru ekonomicko-vědecké diplomacie, MZV ČR

Šéfredaktorka: PhDr. Jana Jenšíková, jednatelka společnosti ANTECOM, která vydává časopisy TRADE NEWS a AGE management
jeniskova@antecom.cz www.antecom.cz
TRADE NEWS – vítěz soutěže Zlatý středník v kategorii Nejlepší B2B časopis a noviny v ČR

Vydáno v Praze dne 24. 4. 2025.

MK ČR E 20842 / ISSN 1805-5397

Více informací o médiu: www.tradenews.cz

Magazín TRADE NEWS je mimo jiné také online na portále vydavatele www.itradenews.cz



- 10** Rozhovor / Kanada
Emily McLaughlin: Dnešní nejistá doba potvrzuje důležitost partnerství založených na důvěře, stabilitě a předvídatelnosti
- 14** Do světa za obchodem / Infografiky
Kanada a regiony v detailech. Perspektivy, ekonomika, srovnání
- 24** Rozhovor / Kanada
Martin Tlapa: Kanada vyhlíží partnery z Evropy. Čas pro české firmy právě přichází!
- 28** Do světa za obchodem / Kanada
Kanada: Přátelská země s náročným, ale atraktivním trhem.
S výzvami přicházejí příležitosti
- 33** Rozhovor / Kanada
Radek Machů: V Kanadě už o nás vědí! Jen je to třeba efektivně a správně připomínat
- 34** Rozhovor / Kanada
Bob Tetiva: Přivedli jsme NHL do světa virtuální reality
- 36** Do světa za obchodem / Kanada
Země javorového listu jako globální hráč na zemědělsko-potravinářském trhu
- 38** Profiliga / Principal Technologies
Jan Kopecký: Posílujeme český ICT fenomén za oceánem
- 40** Do světa za obchodem / Kanada
Také kanadský inovační ekosystém se stále více zajímá o Evropu
- 42** Obchodní etiketa / Kanada
Kanada těží z diverzity a tolerance
- 44** Profiliga / TEBO
Petr Čermák: Nebráníme se ekologickým novinkám.
Ale musí být smysluplné i ekonomicky
- 48** Profiliga / SUMA
Daniela Sýkorová: Nejlepší strategie je serióznost a poctivá práce
- 51** Pojištění / EGAP
EGAP dostal zelenou na pojištění českých dodávek pro dostavbu Dukovan.
Objem zakázek může překonat rekord Mochovců
- 52** Rozhovor / Pojištění
Petr Žaba: Zakládáme si na tom, že poskytujeme klientům skvělý servis. Už třicet let
- 56** Finanční rádce / Udržitelnost
Omnibus: Zmatek, nebo zjednodušení s potenciálem podpořit konkurenceschopnost podniků?
- 59** Nové technologie / Zebra Systems
Zebra Systems je průkopníkem školení ve virtuální realitě
- 61** Z praxe / COBAP
Eva Krejčí: Recept na fungující firmu?
Správný výběr lidí do týmu a osobní odpovědnost

DOSTUPNĚJŠÍ ÚVĚROVÁNÍ OBRANNÉHO SEKTORU



S POJIŠTĚNÍM
OD EGAP

Zcela nový **Program podpory obranného průmyslu** pomáhá firmám v odvětví defense snadněji získat bankovní úvěr.

NA CO ÚVĚR SLOUŽÍ?

- Pořízení nových výrobních kapacit,
- rekonstrukci nebo technologickou inovaci či automatizaci stávajících kapacit,
- zvýšení energetické soběstačnosti a efektivity,
- zvýšení sociální a ekologické udržitelnosti výroby,
- získávání a ochranu intelektuálního vlastnictví,
- financování pracovního kapitálu souvisejícího s investicí.

KOMU JE ÚVĚR URČEN?

- Příjemcem úvěru je **český vývozně orientovaný podnik, působící v sektoru obranného průmyslu a národní bezpečnosti**.
- Podíl vývozu na tržbách takového podniku za poslední roční účetní období představuje **alespoň 25 %** (v rámci ekonomicky spjaté skupiny se uznává i vývoz přes člena skupiny).

HLAVNÍ PARAMETRY POJIŠTĚNÍ

- Žadatelem o pojištění je **banka poskytující úvěr**.
- Pojistné krytí **80 %** (tj. spoluúčast banky **20 %**).
- Dlužníkem je vývozně orientovaný podnik bez rozdílů velikosti.
- Pojištěno je splácení úvěru dlužníkem, pojistná hodnota zahrnuje **jistinu i úroky**.
- Pojištění lze využít na domácí **investiční úvěry** a na související **provozní úvěry**.
- Jednorázové pojistné je určeno dle ratingu dlužníka a délky splatnosti úvěru.

Kompletní znění aktuálních podmínek programu a podmínek pojištění naleznete na našich webových stránkách.

SPOJTE SE S NÁMI:

Ing. Michal Janků
ředitel Odboru pojištění
vývozních úvěrů a investic
+420 727 943 419
jankumi@egap.cz

Ing. Michal Pravda
zástupce ředitele
+420 607 610 477
pravda@egap.cz



www.egap.cz



Rok transformace podnikání 2025



ZVÝŠENÍ POVĚDOMÍ

mezi MSP o výzvách a příležitostech spojených s transformací podnikání (deindustrializace, digitalizace, kybernetická bezpečnost, ESG standardy).



POSÍLENÍ KONKURENCESCHOPNOSTI MSP

díky praktickým doporučením a postupům pro technologický rozvoj, udržitelnost a efektivní řízení rizik.



ZAJIŠTĚNÍ FINANČNÍ A TECHNOLOGICKÉ PODPORY PRO MSP

prostřednictvím spolupráce s bankami a korporacemi.



VZDĚLÁVÁNÍ A ROZVOJ MSP

s cílem zvýšit jejich připravenost na technologické a environmentální změny.

BUĎTE U TOHO S NÁMI!



ASOCIACE MALÝCH A STŘEDNÍCH
PODNIKŮ A ŽIVNOSTNÍKŮ ČR



www.rtp2025.cz



KB





ČTYŘI ŠANCE NA ÚSPĚCH: PŘIHLASTE SE DO PRESTIŽNÍCH PODNIKATELSKÝCH SOUTĚŽÍ!

Máte skvělý byznys, inovativní nápad nebo mimořádný podnikatelský příběh? Nenechte si ujít příležitost zazářit v jedné ze čtyř prestižních podnikatelských soutěží! Získejte uznání, cenné kontakty i nové možnosti pro svůj růst. Zjistěte podmínky účasti a přihlaste se! Slavnostní vyhlášení vítězů proběhne na naší největší akci v roce – galavečeru Dne podnikatelů České republiky dne 13. listopadu 2025 v Praze. Buďte u toho a staňte se inspirací pro ostatní! Více informací a přihlášky najdete níže.

Vaše AMSP ČR

Rodinná firma roku



Rodinná firma roku AMSP ČR

Jste hrdou rodinnou firmou, která má co nabídnout?

Přihlaste se a ukažte svůj příběh celému Česku!

Více informací a registrace na webu www.rodinnafirmaroku.cz.

Registrace: 15. 5. – 15. 10. 2025



Rok transformace podnikání 2025

Cena hlavního ročního projektu Rok transformace podnikání 2025

Máte ve firmě inovativní přístupy k transformaci podnikání? Využíváte nové technologie, měníte organizační strukturu nebo efektivně zvyšujete udržitelnost? Přihlaste svou firmu do prestižní soutěže AMSP ČR a získejte ocenění za váš přínos v oblasti podnikání a inovací!

Více informací a registrace na webu www.rtp2025.cz.

Registrace: 1. 6. – 30. 9. 2025



Nastartujte se

Přihlaste se do soutěže a získejte šanci na rozvoj svého podnikání! Soutěž je určena pro začínající podnikatele a start-upy, kteří mohou vyhrát mentoring, finanční podporu a další cenné výhody. Soutěž pořádá Komerční banka, a.s. a AMSP ČR je již řadu let hrdým partnerem.

Více informací a registrace na webu www.nastartujtese.cz.

Registrace: 1. 5. – 30. 6. 2025



eŽena

Jste žena podnikatelka? Zkuste své štěstí a získejte podporu pro rozjezd svého podnikání a e-shopu! Soutěž je určena pro začínající podnikatelky, které prodávají nebo mají v plánu prodávat online.

Více informací a registrace na webu www.podnikavazena.cz.

Registrace: 10. 9. – 17. 10. 2025

CHYTRÁ FIRMA DÍKY AI? NAUČÍME VÁS JAK!

Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR ve spolupráci s Googlem vás zve na exkluzivní sérii školení, kde se dozvíte, jak umělá inteligence může usnadnit vaše podnikání, zvýšit produktivitu a otevřít nové možnosti růstu.

- ▶ Praktické tipy a konkrétní nástroje
- ▶ Experti z Googlu a podnikatelského světa
- ▶ Zdarma, stačí se registrovat



Místa se rychle plní! Nezmeškejte tuto jedinečnou šanci a přihlaste se ještě dnes.

Nejbližší termíny: 29. 4., 13. 5., 20. 5., 3. 6. 2025.

Všechna školení se konají v úterý v čase 14.00–15.30.

Nebude z nich pořizován záznam.

Vyberte si jedno konkrétní školení, celou sérii, nebo datum, které vám vyhovuje v případě opakujícího se tématu.

Školení je určeno začátečníkům. Výuka je zaměřena především na teoretické základy. Všichni účastníci jakéhokoliv školení získají POTVRZENÍ O ÚČASTI od společnosti Google.

Registrace je po vyplnění a odeslání formuláře schválena a nebude potvrzena jiným e-mailem.

Školením vás provedou Google certifikovaní trenéři.

VEŠKERÁ ŠKOLENÍ JSOU ZDARMA.

VÍCE INFORMACÍ VČETNĚ REGISTRACE V KALENDÁŘI AKCÍ NA WWW.AMSP.CZ

ODKLAD POVINNÝCH REPORTŮ: GREEN DEAL ZPOMALUJE

AMSP ČR vítá nový přístup Evropské unie k povinným reportům. Opatření se týká firem, které měly své zprávy zveřejňovat od roku 2026 a 2027 – nově dostanou dva roky navíc. Zároveň se některé podniky mají těchto povinností zcela zbavit. Toto rozhodnutí je prvním významným krokem europoslanců ke zmírnění regulací spojených s Green Dealem. Evropská unie tak chce posílit konkurenceschopnost podniků vůči firmám ze zemí, kde podobně přísná pravidla neplatí.

▶ **Členské státy** mají čas do **července 2027** na začlenění pravidel náležitě péče do své legislativy.

▶ **První vlna firem** (s více než **5000 zaměstnanců** a obratem nad 1,5 miliardy eur) začne pravidla uplatňovat od roku 2028.

▶ **Druhá vlna** (firmy s více než **3000 zaměstnanců**) se připojí ve stejném roce.

▶ **Odklad platí i pro reporting:**

- **Velké podniky** začnou podávat zprávy v roce **2028**.
- **Malé a střední podniky** kotované na burze o **rok později**.

▶ **Návrh nyní čeká na formální schválení Radou EU.**

ZDROJ: WWW.EUROPARL.EUROPA.EU



PŘIHLASTE SE DO NÁRODNÍ CENY ČR ZA KVALITU V RODINNÉM PODNIKÁNÍ,

kterou pořádají společně Rada kvality ČR a Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR.

Přihlášky lze zasílat do 30. června 2025.

Více informací zde:



ŠOKUJÍCÍ POSTOJ ÚOHS K MISTROVSKÉ ZKOUŠCE: AMSP ČR SE BOUŘÍ

Zatímco česká odborná veřejnost se těšila na zavedení mistrovské zkoušky jako nástroje ke zvyšování prestiže řemeslných profesí, Úřad pro ochranu hospodářské soutěže (ÚOHS) na poslední chvíli přišel se stanoviskem, které vyvolává znechucení a rozhořčení mezi podnikateli i řemeslnými spolky. Podle ÚOHS je předkládaný zákon o mistrovské zkoušce v rozporu s národním i evropským právem a může negativně ovlivnit konkurenci na trhu.

”

AMSP ČR POVAŽUJE
TENTO POSTUP ÚOHS
ZA DALŠÍ PŘÍKLAD
NEKOORDINOVANOSTI
A ODRŽENOSTI ČESKÝCH
ÚŘADŮ OD REALITY.

Ministerstvo průmyslu a obchodu přitom dlouhodobě prosazuje mistrovskou zkoušku jako způsob, jak zvýšit odbornou úroveň řemeslníků a zajistit jejich lepší konkurenceschopnost i v zahraničí. Zkouška by stála průměrně 30 tisíc korun, byla by dobrovolná a absolventi by mohli používat titul „Mistr“ před názvem svého povolání.

Podle ÚOHS by však zákon vedl k výraznému rozdělení řemeslníků na dvě kategorie – na ty, kteří mistrovskou zkoušku absolvovali, a na ty, kteří nikoliv, což je v rozporu s principem jednotného trhu EU. Dále úřad kritizuje možnost, že by mistrovská zkouška mohla být podmínkou pro účast v řízeních o veřejné zakázce, což by podle něj mohlo diskriminovat menší podnikatele.

Nepochopitelný přístup ÚOHS

Největší pobouření ale způsobil fakt, že se ÚOHS s tímto stanoviskem ozval na poslední chvíli, kdy už došlo k široké

odborné i politické shodě na podobě zákona. „Opravdu neuvěřitelné. Po mnoha připomínkách Legislativní rady vlády, několikerém přepracování ze strany řemeslných spolků, které nad tím strávily desítky hodin, konečné shodě a několikaletém ležení materiálu u ministra průmyslu a obchodu Jozefa Síkely přichází toto,“ rozčileně komentuje situaci generální ředitelka AMSP ČR Eva Svobodová.

Asociace považuje tento postup ÚOHS za další příklad nekoordinovanosti a odrážení českých úřadů od reality. Mistrovská zkouška je osvědčeným nástrojem v řadě evropských zemí, jako je Německo a Rakousko, a její zavedení by českým řemeslníkům pomohlo zvýšit prestiž i konkurenceschopnost. Dokonce státy, které od ní upustily, se k ní houfně vrací kvůli rapidně upadající kvalitě řemesel. ÚOHS naopak tvrdí, že by zkouška mohla vést ke zvyšování cen služeb a menší konkurenci, jelikož náklady na její absolvování by mohly znevýhodnit malé podnikatele.

Z jednání Řemeslné rady AMSP ČR, které se konalo 2. dubna 2025 na Ministerstvu průmyslu a obchodu. Mistrovská zkouška byla jedním z hlavních bodů programu



V současné době je osud zákona nejistý a podnikatelské spolky budou hledat možnosti, jak se proti překvapivému stanovisku ÚOHS bránit. „Tento způsob jednání je nejen neprofesionální, ale i destruktivní pro celý řemeslný sektor,“ uzavírá AMSP ČR. ■

ZDROJ: AMSP ČR

Kdo postaví budoucnost? Stavebnictví čelí nedostatku pracovníků

Stát plánuje řadu klíčových staveb, ale chybí lidé, kteří je zrealizují. Generace zkušených řemeslníků stárne, mladí o obor nemají zájem a zahraniční pracovníci nestačí pokrýt poptávku.

Řemesla jako zedník, tesař, pokrývač či elektrikář se stávají nedostatkovými, což může vést ke zpoždění a zdražení staveb. Spoléhání na cizí pracovní sílu není řešení – je nutné zvýšit prestiž stavebních oborů, podpořit vzdělávání a motivovat mladé k práci ve stavebnictví.

Chceme-li skutečně stavět budoucnost, musíme zajistit, aby ji měl kdo postavit.

Emily McLaughlin:

DNEŠNÍ NEJISTÁ DOBA POTVRZUJE DŮLEŽITOST PARTNERSTVÍ ZALOŽENÝCH NA DŮVĚŘE, STABILITĚ A PŘEDVÍDATELNOSTI

Kanada a Česká republika posilují své vazby v oblasti obchodu, technologií i inovací. V době globální nejistoty mají transatlantická partnerství větší hodnotu než kdy dřív, jak ukazuje náš rozhovor s Emily McLaughlin, kanadskou velvyslankyní v České republice.



Emily McLaughlin nastoupila na kanadské ministerstvo zahraničí v roce 2001 a působila na různých politických i ekonomických pozicích doma i v zahraničí – mj. v Londýně, Hongkongu či na stálé misi při OSN v New Yorku. V srpnu 2023 byla jmenována velvyslankyní Kanady v České republice

Zdravý a perspektivní vztah s velkým potenciálem

Jak byste popsala současný stav obchodních vztahů mezi našimi zeměmi?

Z mého pohledu jsou vynikající a velice rozmanité. Spolupracujeme v mnoha odvětvích a na různých úrovních, od malých a středních podniků až po velké nadnárodní společnosti. V roce 2024 dosáhl náš vzájemný obchod hodnoty 1,3 miliardy kanadských dolarů. Kanadský export do Česka tvoří široké spektrum, od letadel, strojů a elektroniky přes kosmetiku až po krmivo pro domácí zvířata. České produkty, které míří do Kanady, jsou také rozmanité – mimo jiné železniční pražce, strojní vybavení a samozřejmě pivo.

Silná je i naše investiční spolupráce. Kanadské firmy působící v Česku, jako jsou Magna, CGI, Bombardier Recreational Products nebo Fairfax Financial (Colonnade Insurance), tu zaměstnávají přibližně 10 tisíc lidí, především ve výrobě a službách. A naopak české společnosti jako Colt CZ nebo GZ Media investují v Kanadě.

Celkově jde o zdravý a perspektivní vztah s velkým potenciálem do budoucna. Jednou z posledních novinek je obnovení přímých letů společnosti Air

”

NAŠE VELVYSLANECTVÍ
NABÍZÍ ČESKÝM FIRMÁM
PŘI VSTUPU NA KANADSKÝ
TRH SVOU POMOC
A PODPORU.

Canada mezi Torontem a Prahou plánuje na červen, které posílí obchodní i mezilidské vazby.

Nové technologie, energetická transformace, využití přírodních zdrojů

V jakých odvětvích vidíte největší příležitosti pro české podniky, které by chtěly expandovat na kanadský trh?

Kanada a Česko čelí podobným výzvám i příležitostem – digitalizaci, energetické transformaci, zvládání změn klimatu či posunu od tradičního průmyslu k high-tech odvětvím. Naše země má v těchto oblastech silné kompetence, ale je zde prostor pro další inovace a spolupráci. V českém technologickém prostředí také vidím zajímavý vývoj, zejména v oblasti umělé inteligence.

Kanada je zároveň zemí bohatou na zdroje – v poslední době se hodně mluví o kritických surovinách, ropě, plynu, draslíku nebo uranu. To všechno jsou oblasti, kde mohou české firmy nabídnout své technologie nebo služby.

Jaké nástroje a podporu jim vaše země nabízí?

V minulosti jsem pracovala s malými a středními podniky, takže chápu, že pro ně může být vstup na nové trhy náročný. Jednou z hlavních překážek, které se jim staví do cesty, je často nedostatek prostředků na průzkum zahraničních příležitostí. A právě od toho jsme tu my. Na ambasádě – a obecně v rámci všech kanadských zastupitelských úřadů po světě – nabízíme praktickou podporu kanadským firmám, které chtějí prozkoumat nové trhy. České velvyslanectví v Ottawě nebo generální konzulát v Torontu poskytují podobnou podporu českým firmám.

Pomáháme také českým firmám, které chtějí investovat v Kanadě. Naše země je federací se dvěma oficiálními jazyky a vícestupňovou organizací správy, od federální vlády po provincie a velká města s vlastními investičními programy. Celý systém může být složitý, a právě proto pomáháme firmám zorientovat se. Ukazujeme, jaké programy existují, kde jsou inovační klustry nebo specifické podpory pro jednotlivá odvětví.

Dohoda sama o sobě obchod neudělá, ale usnadňuje cestu

Jak hodnotíte dosavadní přínos dohody CETA? Jaké konkrétní benefity mohou z této dohody nadále čerpat české malé a střední podniky?

Dopad dohody je výrazně pozitivní. Česká republika byla jejím podporovatelem od samého počátku – předsedala EU, když začínala vyjednávání, a patřila mezi první země, které dohodu v roce 2017 ratifikovaly. Od té doby vzrostl objem vzájemného obchodu mezi našimi zeměmi o 34 procent a kanadský export do Česka se v období 2017 až 2022 více než zdvojnásobil. CETA pomohla otevřít prostor i mimo tradiční evropské trhy, jako jsou Francie, Německo nebo Velká Británie, a motivovala naše firmy hledat příležitosti i ve střední a východní Evropě.

Dohoda odstraňuje tarifní a netarifní překážky. Sama o sobě za vás obchod neudělá, ale výrazně usnadňuje cestu, například navazování kontaktů a obchodování. A právě v dnešním nejistém globálním prostředí mají stabilní a předvídatelné rámce pro obchod, jako je CETA, větší hodnotu než kdy dřív, zejména pokud jde o diverzifikaci trhů.

Inovace jako most: Od laboratoří k reálným řešením

Kanada je známá jako lídr v oblasti inovací a technologického vývoje, mimo jiné v segmentu vodíkových technologií. V jakých sektorech mohou české firmy a start-upy navázat spolupráci s kanadskými partnery?

Vodík je bezpochyby aktuální téma a přitahuje velký zájem o obchod

i vývojová partnerství, jelikož Kanada je globálním lídrem ve vodíku a palivových článcích. Ale není to jediná věc, kterou bych chtěla zdůraznit.

Kanada zřídila pět takzvaných globálních inovačních klastrů v oblastech, jako jsou digitální technologie, pokročilá výrobní řešení, umělá inteligence, rostlinné proteiny a oceánské technologie. Tyto klustry propojují firmy, výzkumníky i investory a vytvářejí prostředí pro inovace. Aktivně také hledají mezinárodní partnery, což představuje skvělou příležitost pro české firmy. Díky silné tradici v zemědělství, AI nebo výrobě má vaše země potenciál se do těchto klastrů zapojit.

Ráda bych také zmínila, že v loňském roce se Kanada připojila jako přidružená země k druhému pilíři programu Horizon Europe, což dále rozšiřuje možnosti spolupráce mezi českými a kanadskými výzkumníky a inovátory.

Nejvíce se dozvíte přímo v terénu

V únoru tohoto roku jste navštívila VUT v Brně. Co vás nejvíce zaujalo a jaký dojem jste si odnesla ze setkání s výzkumníky a studenty?

Bylo to fantastické. Strávila jsem tam necelé dvě hodiny, ale klidně bych zůstala celý den. Univerzita byla velmi přátelská a bylo mi ctí potkat její vedení. Ale největší dojem na mě udělaly prezentace samotných studentů. Byli nadšení, praktičtí, zapálení pro věc. Zkoušela jsem simulátor dronu (a vybourala jsem se) a pak simulátor závodního auta (a znovu jsem se vybourala). Ale co pro mě bylo opravdu velkou inspirací: Tito studenti vytvářejí konkrétní řešení skutečných problémů. Je vždycky inspirativní potkat mladé lidi, jimž pod rukama vzniká něco úžasného. Dodává mi to energii a také naději.

Právě na VUT aktuálně probíhá spolupráce s kanadskými výzkumnými institucemi. Můžete nám ji stručně popsat a zmínit další konkrétní příklady úspěšné česko-kanadské spolupráce na tomto poli?

Ano. VUT má formální dohodu s Waterloo Institute for Nanotechnology (WIN), největším kanadským centrem pro výzkum nanotechnologií založeným v roce 2012 s podporou Mika Lazaridise, zakladatele BlackBerry. Společně vytvořili program financování výzkumných projektů



Z nedávné návštěvy VUT Brno



Velvyslankyně si na VUT vyzkoušela pilotovat formuli i dron

Silné kořeny, společná budoucnost

Jak vnímáte roli transatlantické spolupráce našich zemí ve světle současné turbulentní geopolitické situace?

Jsmě hrdí na to, že jsme vaším transatlantickým partnerem. Kanada má hluboké kořeny v Evropě – od zakládajících národů přes obě světové války až po naši roli jako zakládajícího člena NATO. Po roce 1968 jsme v Kanadě přivítali mnoho československých emigrantů, kteří u nás vytvořili silné komunity.

Nastoupila jsem do dobře fungujícího prostředí – mým cílem bylo udržet a rozvíjet stávající dynamiku. Mám tu malý, ale velmi efektivní tým, který pomáhá firmám poznávat trh, hledat partnery a příležitosti. Mojí rolí je firmy podpořit: navštěvuji je, naslouchám, jaké mají cíle a před jakými výzvami stojí, a veřejně mluvím o potenciálu, který mezi Kanadou a Českem existuje. Do budoucna je stále co zlepšovat. Soustředíme se hlavně na pomoc firmám s diverzifikací a růstem. A je pro mě opravdu ctí být v této roli – pomáhat českým a kanadským firmám budovat dlouhodobá partnerství. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJE DANIEL LIBERTIN
FOTO: ARCHIV VELVYSLANECTVÍ KANADY V ČR
A ARCHIV VUT BRNO

v rané fázi, což je velmi důležitý model pro rozvoj přeshraniční spolupráce mezi různými institucemi. Získávání financování v rané fázi bývá pro podnikatele a výzkumníky často zásadní překážkou – a právě programy tohoto typu pomáhají proměnit skvělé nápady ve skutečnost.

Technická univerzita v Liberci uzavřela v loňském roce memorandum o porozumění s WIN a s katedrou chemického inženýrství University of Waterloo. Je to pořád čerstvá spolupráce, ale velmi slibná. Na ambasádě se snažíme mapovat kanadské instituce a pomáhat českým univerzitám navazovat takováto partnerství, zvláště pokud se chtějí prosadit globálně.

Tyto historické vazby mají velký význam a velmi si jich vážíme. A právě dnešní nejistá doba nám připomíná, jak klíčová je diverzifikace trhů a důvěryhodní, stabilní a předvídatelní partneři. Naše role na ambasádě je v tom být oporou – pomáhat firmám hledat nové trhy a posilovat jejich odolnost. Na obou stranách, české i kanadské, jsou týmy, které firmám pomáhají růst. A právě obchod a investice vytvářejí pracovní místa – a s nimi i prosperitu.

Jaké cíle jste si při nástupu do funkce stanovila? A na co jste zatím nejvíce hrdá?

You can also read this article
in English on itradenews.cz





MY CLINIC

Klinika s lidským přístupem



MY CLINIC, medicinské centrum, které bylo otevřeno v Praze před čtyřmi lety, si dalo za cíl změnit narativ zdravotní péče v České republice. Soukromá rodinná klinika svým klientům poskytuje komfort, čas a empatii na úrovni špičkových zdravotnických zařízení v zahraničí.

MY CLINIC nabízí 30 lékařských specializací pokrývajících komplexní zdravotní péči pro dospělé i děti pod jednou střechou, což umožňuje úzkou mezioborovou spolupráci. Tým více než 75 lékařů a terapeutů zahrnuje přední odborníky ve svých oborech, kteří společně pracují na nalezení nejlepších řešení pro zlepšení fyzického i duševního zdraví klientů.

Ordinace jsou vybaveny moderními certifikovanými přístroji a technologiemi. Řada z těchto výjimečných přístrojů je v ČR dostupná pouze v několika fakultních nemocnicích.

Klinika nabízí také škálu chirurgických služeb v rámci centra **jednodenní chirurgie**. Od ortopedických a gynekologických zákroků přes cévní chirurgii, dětskou urologii, proktologii až po výkony obecné a břišní chirurgie.

Dalšími přednostmi kliniky jsou **krátké objednací lhůty**, přesný čas objednání i dostatek času na každé vyšetření. Klinika se nachází v designově řešených prostorách budovy Telehouse v blízkosti metra Dejvická na lince metra A. Parkování je zajištěno v podzemních garážích budovy.



budova Telehouse
Generála Píky 430/26
Praha 6 - Dejvice
www.myclinic.cz
www.onedaysurgery.cz
+420 222 900 900



DO SVĚTA ZA OBCHODEM:

Kanada

A REGIONY V DETAILECH

perspektivy
ekonomika
srovnání



Foto: Shutterstock, Kanada, Nové Skotsko

„...Kanada je nejevropštější ze všech neevropských zemí...”

MARK CARNEY, PREMIÉR KANADY,
PAŘÍŽ, 17. BŘEZNA 2025

Kanada: Evropská tradice, globální rozhled

Kanada je parlamentní konstituční monarchie, federace deseti provincií a tří teritorií. Jakkoliv je nezávislý stát, v jejím čele formálně stojí britský panovník – od roku 2022 král Karel III.

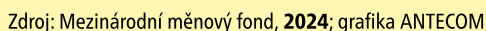
Cesta země od kolonie k nezávislosti trvala bezmála čtyři století, přičemž hlavními mezníky byly zákon o Britské Severní Americe z roku 1867 zřizující Dominium, které dalo Kanadě samosprávnost, Westminsterský statut z roku 1931 posilující její autonomii a zákon o Kanadě z roku 1982, který její nezávislost formálně završil.

Oficiálními jazyky jsou angličtina, francouzština a v teritoriu Nunavut ještě domorodá inuitština. Druhá geograficky největší země světa má pozemní hranici na jihu a severozápadě se Spojenými státy a také s Dánskem, resp. s dánským zámořským územím Grónskem. Tato hranice v délce přibližně jednoho kilometru přetíná napůl neobydlený Hansův ostrov v Kennedyho průlivu. Námořní hranici má také s Francií, resp. s francouzským zámořským společenstvím St. Pierre a Miquelon u východního pobřeží Nového Foundlandu.

Kanada ve dvacátém století vyrostla v multikulturní zemi, která je zastáncem multilateralismu, volného obchodu a kolektivní bezpečnosti. Důraz klade na ochranu lidských práv a na rozvojovou politiku. Je členem G7 a OECD. Její ekonomika se proměnila v moderní komplexní hospodářství se silným energetickým, leteckým či automobilovým průmyslem.

Sousedství i kulturní a hodnotová blízkost Kanady a USA výrazně formovala ekonomickou i bezpečnostní provázanost obou vyspělých států. V jejím důsledku mají kanadské provincie dnes často lépe propojenu dopravní i energetickou infrastrukturu se sousedními státy USA než se sousedními provinciemi. Hospodářské vztahy dosáhly velmi rozvinuté úrovně integrace, nad kterou se po nástupu nové americké administrativy Donalda Trumpa vznášejí otazníky. Vláda v čele s premiérem je tak postavena před potřebu urychleně řešit otázky spojené s diverzifikací zahraničního obchodu, vybudováním mezi-provinční infrastruktury i s investicemi do ochrany hranic, bojem proti drogám či obranou, která byla dlouho rozpočtově zanedbávanou položkou. Řada těchto dlouhodobých úkolů čeká na novou vládu. Ta vzejde z voleb, které se budou konat 28. dubna letošního roku.

Velikost ekonomik podle HDP v běžných cenách (mld. USD)



Zdroj: World Bank, **2023**; grafika ANTECOM

Zdroj: CIA Factbook, **2023**; grafika ANTECOM

top partneři importu do Kanady

USA
277,04 mld. USD

Čína
66,08 mld. USD

Mexiko
34,13 mld. USD

Německo
18,50 mld. USD

Japonsko
15,30 mld. USD

Jižní Korea
10,21 mld. USD

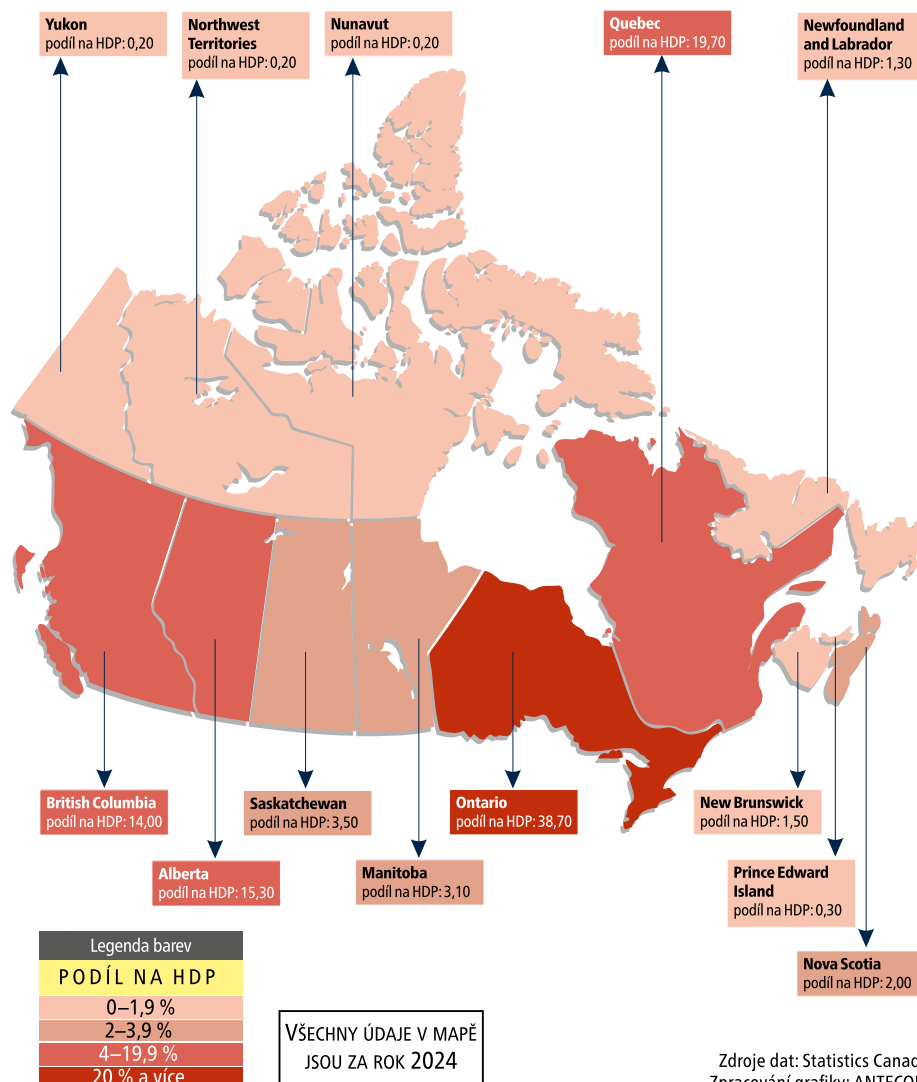
Vietnam
9,82 mld. USD

Itálie
9,54 mld. USD

Spojené království
6,95 mld. USD

Brazílie
6,80 mld. USD

Česká republika
0,74 mld. USD (45. partner)



Zdroje dat: Statistics Canada
Zpracování grafiky: ANTECOM

Kanada

Počet obyvatel (v mil.): 41,5¹
 Hustota zalidnění (obyv./km²): 4,4³
 HDP ve směnném kurzu (v mld. USD): 2142,0²
 Pořadí ekonomiky podle HDP PPP: 9.²
 Roční růst HDP (v %): 1,6³
 HDP podle koupěschopnosti
 (v mld. USD): 2242²
 HDP (k)/obyv. (v USD): 55 900²

Míra nezaměstnanosti (v %): 6,6¹
Export (v mld. USD): 714,9²
Import (v mld. USD): 724,7²
Exportní partner č. 1: USA²
Importní partner č. 1: USA²
Podíl městského obyvatelstva (v %): 82⁴

Zdroje dat: ¹Statistics Canada (2025),
²CIA Factbook (2023), ³World Bank (2024), ⁴Statista (2023)

Kanada

Yukon

Nejmenší z kanadských teritorií v severozápadní části země s rozlehlou divočinou a bohatou historií spojenou se zlatou horečkou. Dnes je územím těžebního průmyslu, ale také cestovního ducha.

Hrubý teritoriální produkt (HDP): 3,7 mld. USD

Tempo rûstu HDP (2019–2024): 5,3 %

Populace: 45 387

Tempo rûstu populace (2019–2024): 2,0 %

Hlavní ekonomické sektory podle podílu na HDP:

veřejná správa, těžba, realitní sektor, zdravotní péče, stavebnictví.

Zdroje dat: Statistics Canada, 2024
Zpracování grafiky: ANTECOM

British Columbia

Jedna z nejdynamičtějších provincií Kanady nabízí atraktivní podmínky pro zahraniční exportéry a investory. Předností je diverzifikovaná ekonomika, strategická poloha a rozvinutá infrastruktura.

Hrubý provinční produkt (HDP): 321,4 mld. USD

Tempo rûstu HDP (2019–2024): 3,0 %

Populace: 5 609 870

Tempo rûstu populace (2019–2024): 1,9 %

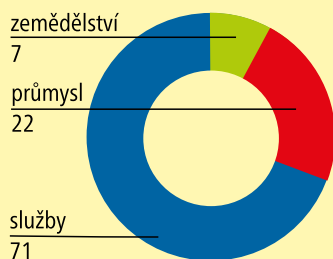
Hlavní ekonomické sektory podle podílu na HDP:

realitní sektor, stavebnictví, služby (profesionální, věda & výzkum, technické), zdravotní péče, průmysl.

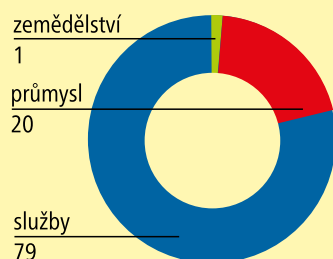
Struktura hospodářství Kanady

Zdroj dat: Statistics Canada, 2024

podíl na HDP (v %)



podíl na zaměstnanosti (v %)



Index příjmové nerovnosti

Zdroj dat: GINI Index, 2024

100 = 100% rovnost

Česko	74,2
Korea	71,7
Španělsko	65,3
Egypt	64,4
Kanada	60,3
USA	59,4
Saúdská Arábie	45,6

obchodem do světa za obchodem, do světa za obchodem

veřejná správa, těžba, realitní sektor, zdravotní péče, stavebnictví.

těžba, realitní sektor, stavebnictví, průmysl, zdravotní péče.

Manitoba

Centrální provincie se stabilní a různorodou ekonomikou, pestrým spektrem průmyslových odvětví a rozvinutým zemědělstvím. Ve Winnipegu je největší tzv. trimodální logistické centrum v Severní Americe (spojující pozemní kolejovou, silniční a leteckou dopravu).

Hrubý provinční produkt (HDP): 70,8 mld. USD

Tempo růstu HDP (2019–2024): 0,8 %

Populace: 1 474 439

Tempo růstu populace (2019–2024): 1,5 %

Hlavní ekonomické sektory dle podílu na HDP:
realitní sektor, průmysl, zdravotní péče, veřejná správa, finance a pojišťovnictví.

Nejlidnatější provincie a ekonomický motor Kanady. Je atraktivním trhem s robustní ekonomikou, strategickou polohou a podporou pro zahraniční investice. Metropolitní oblast Toronto je centrem kanadského finančnictví, inovací, start-upů a moderních technologií. V Ontariu je základna kanadského autoprůmyslu či jaderné energetiky.

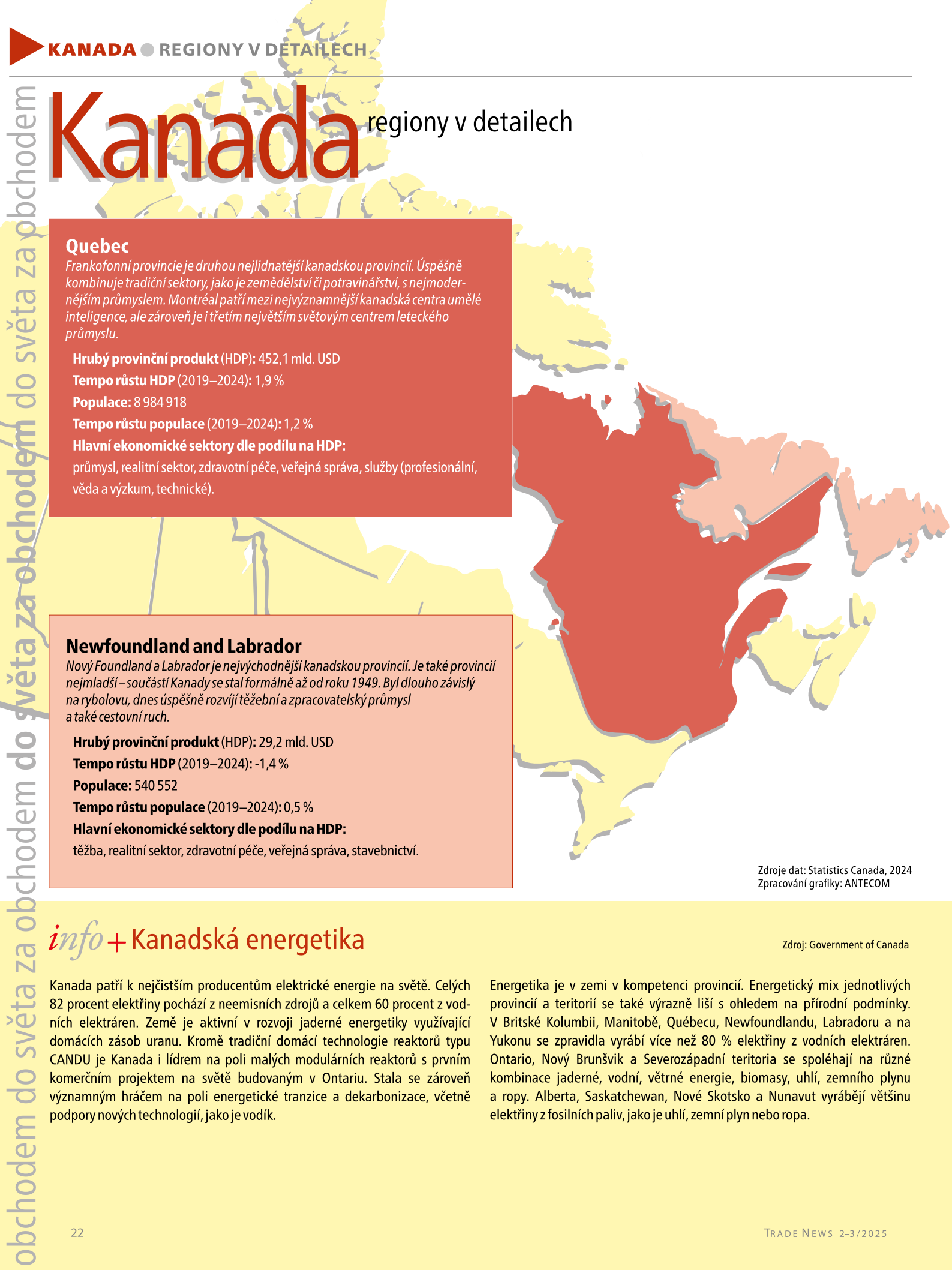
realitní sektor, průmysl, finančnictví a pojišťovnictví, služby (profesionální, věda & výzkum, technické), stavebnictví.

Zdroje dat: Statistics Canada, 2024
Zpracování grafiky: ANTECOM

Zdroj: BusinessInfo, EU

- ▶ Odstranění naprosté většiny cel (99 %) a celních překážek na dovoz zboží.
- ▶ Umožnění evropským firmám ucházet se o kanadské veřejné zakázky.
- ▶ Zpřístupnění trhu se službami (mj. telekomunikace, doprava).
- ▶ Otevření trhu pro vývoz nápojů a potravin do Kanady – odstranění cla u 90,9 % všech kanadských zemědělských položek, systém bezcelních množstevních kvót aplikovaný na citlivé produkty, mj. hovězí a vepřové maso.
- ▶ Ochrana tradičních evropských produktů zeměpisným označením a rozšíření ochrany duševního vlastnictví – na seznamu produktů se zeměpisným označením je mj. české pivo a žatecký chmel.

- ▶ Uspadnění vývozu pro evropské malé a střední podniky cestou zjednodušení celních formalit.
- ▶ Regulační spolupráce a uznávání kompatibility technických požadavků na výrobky.
- ▶ Zajištění ochrany duševního vlastnictví.
- ▶ Zlepšení podmínek pro evropské investice v Kanadě.
- ▶ Mechanismus řešení obchodních sporů.
- ▶ Vzájemné uznávání vybraných kvalifikací – výhoda především pro firmy, jejichž vývozní produkty vyžadují poprodejní služby (instalace, údržba strojů).



Kanada

regiony v detailech

Quebec

Frankofonní provincie je druhou nejlidnatější kanadskou provincií. Úspěšně kombinuje tradiční sektory, jako je zemědělství či potravinářství, s nejmodernějším průmyslem. Montréal patří mezi nejvýznamnější kanadská centra umělé inteligence, ale zároveň je i třetím největším světovým centrem leteckého průmyslu.

Hrubý provinční produkt (HDP): 452,1 mld. USD

Tempo růstu HDP (2019–2024): 1,9 %

Populace: 8 984 918

Tempo růstu populace (2019–2024): 1,2 %

Hlavní ekonomické sektory dle podílu na HDP:

průmysl, realitní sektor, zdravotní péče, veřejná správa, služby (profesionální, věda a výzkum, technické).

Newfoundland and Labrador

Nový Foundland a Labrador je nejvýchodnější kanadskou provincií. Je také provincií nejmladší – součástí Kanady se stal formálně až od roku 1949. Byl dlouho závislý na rybolovu, dnes úspěšně rozvíjí těžební a zpracovatelský průmysl a také cestovní ruch.

Hrubý provinční produkt (HDP): 29,2 mld. USD

Tempo růstu HDP (2019–2024): -1,4 %

Populace: 540 552

Tempo růstu populace (2019–2024): 0,5 %

Hlavní ekonomické sektory dle podílu na HDP:

těžba, realitní sektor, zdravotní péče, veřejná správa, stavebnictví.

Zdroje dat: Statistics Canada, 2024
Zpracování grafiky: ANTECOM

info + Kanadská energetika

Zdroj: Government of Canada

Kanada patří k nejčistším producentům elektrické energie na světě. Celých 82 procent elektřiny pochází z neemisních zdrojů a celkem 60 procent z vodních elektráren. Země je aktivní v rozvoji jaderné energetiky využívající domácích zásob uranu. Kromě tradiční domácí technologie reaktorů typu CANDU je Kanada i lídrem na poli malých modulárních reaktorů s prvním komerčním projektem na světě budovaným v Ontariu. Stala se zároveň významným hráčem na poli energetické tranzice a dekarbonizace, včetně podpory nových technologií, jako je vodík.

Energetika je v zemi v kompetenci provincií. Energetický mix jednotlivých provincií a teritorií se také výrazně liší s ohledem na přírodní podmínky. V Britské Kolumbii, Manitobě, Québecu, Newfoundlandu, Labradoru a na Yukonu se zpravidla vyrábí více než 80 % elektřiny z vodních elektráren. Ontario, Nový Brunšvik a Severozápadní teritoria se spoléhají na různé kombinace jaderné, vodní, větrné energie, biomasy, uhlí, zemního plynu a ropy. Alberta, Saskatchewan, Nové Skotsko a Nunavut vyrábějí většinu elektřiny z fosilních paliv, jako je uhlí, zemní plyn nebo ropa.

Kanada

KANADA VYHLÍŽÍ PARTNERY Z EVROPY

ČAS PRO ČESKÉ FIRMY PRÁVĚ PŘICHÁZÍ!

Diplomatickou kariéru začínal Martin Tlapa před více než třiceti lety v Kanadě, a jak sám říká, návrat do této země v pozici velvyslance je pro něj velká čest a závazek. A hlavně nová příležitost vyzkoušet, kam se dají vztahy našich zemí dál posunout. Hovoříme s ním v době, kdy Kanada hledá nové partnery a Česko je zemí, o které ví a začíná se o ni intenzivně zajímat.



Ing. Martin Tlapa, MBA, působí od října 2023 jako velvyslanec ČR v Kanadě

Devět let jste byl náměstkem na Ministerstvu zahraničí, předtím dlouhá léta ve stejné pozici na Ministerstvu průmyslu a obchodu, spoluzakládal jste CzechTrade a čtyři roky byl jeho generálním ředitelem. Jak velkou změnou bylo po tom všem přejít na post velvyslance České republiky v Kanadě? Co bylo nejtěžší?

Ono to spolu vlastně všechno velmi úzce souvisí. V Kanadě jsem před dlouhou dobou v diplomatických službách začínal a návrat v roli velvyslance v roce 2023 je příjemným oživením vzpomínek, ale hlavně obrovská šance vyzkoušet, co nového se dá v rámci vztahů našich zemí udělat. Mimochodem i vznik CzechTradu v roce 1997 byl tak trochu inspirován tím, jaké služby měli Kanadčané při exportu v té době a jak o podpoře obchodu ze strany státu uvažovali.

Kanada je obdivuhodná, krásná země s dechberoucí přírodou a skvělými, tolerantními a milými lidmi. Na druhé straně jsem byl z Prahy zvyklý na velké týmy, v tomto ohledu bylo nejtěžší spojit ambice s respektováním velikosti našeho úřadu. Máme tady výborný tým za Českou republiku, nejen velvyslanectví, ale i generální konzulát v Torontu, včetně zastoupení CzechTradu a CzechInvestu, a síť honorárních konzulů v jednotlivých provinciích.

Z pohledu obchodu bylo prvním krokem složit dohromady příběhy a reference českých firem, které nabízejí produkty a služby, a ukázat Kanadánům nejenom v Ottawě, ale hlavně v jednotlivých provinciích, že mají v České republice osvědčeného a spolehlivého partnera, který chce dělat ještě víc společných projektů.

Kanadští obchodníci mají Evropu stále za „exotiku“. Ale to se teď mění

Co Češi nevědí o Kanadě a měli by vědět, pokud chtějí v této zemi obchodovat nebo v ní investovat?

Vždycky je skvělé se „blýsknout“ znalostí země, s níž chcete dělat obchod. Možná se dá začít od jejího názvu, který vznikl trochu omylem. Když se francouzský mořeplavec Jacques Cartier po příplutí na východ Kanady ptal, jak původní obyvatelé říkají své zemi, uslyšeli „Kanata“, což v jejich jazyce znamenalo „vesnice“, do které ho zvali. Z jiné oblasti můžeme zabodovat znalostí některých kanadských vynálezů, jako jsou kánoe, kajak, inzulin, hokejový puk, ale i papírové kartony na vajíčka, arašídové máslo nebo havajská pizza a kečupové chipsy.

Kanada je zemí jezer, má jich 900 tisíc, víc než zbytek světa dohromady. Kanadáné také mají některá anglická slova, která se jinde neužívají. Kromě obvyklého „eh“ na konci věty je to třeba název pro dolar, kterému říkají „loonie“, nebo dvojité kávé se dvěma cukry říkají „double-double“. Možná, že ani řada Kanadánů neví, že Santa Claus je vlastně Kanadán, protože v roce 2008 získal od kanadského ministerstva vnitra čestné občanství...

Celkem známá je skutečnost, že 90 procent Kanadánů žije do 150 kilometrů od hranice s USA, která je mimochodem nejdelší hranicí mezi dvěma sousedními státy na světě, měří téměř devět tisíc kilometrů. V poslední době Kanada oživuje vztahy s EU, v tisku se připomíná, že má přímou hranici s Dánskem v Grónsku.

Kanadáné jsou při jednání velmi zdvořilí, nemají rádi konflikty, jsou obvykle rozvášní, respektují odlišnosti a mohou mít rezervovaný přístup k typu drsného humoru, který máme u nás. A nemají rádi rasismus. Často se omlouvají

i za to, co nezpůsobili, jeden vtip začíná otázkou: „Proč Kanadán přechází ulici? No, aby se omluvil i druhé straně.“

Kanada je druhá největší země na světě. Jak mají české firmy postupovat, když budou přemýšlet o vstupu na tento trh?

Kanada není jeden trh, ale deset provincií a tři teritoria, která mají v řadě regulací odlišná pravidla, obchodní bariéry i trochu jiný ekonomický profil, a proto i odlišné příležitosti. Je dobré si uvědomit, že expanze z jedné provincie do druhé není úplně snadná, ne nadarmo se říká, že „nejsnazší cesta, jak obchodovat s Kanadou, je z firmy, kterou máte v USA“.

Evropa je pro mnoho obchodníků stále „exotika“, když mluví o vývozu, často mají na mysli ten do USA. Naše firmy potřebují reference z USA, EU či Velké Británie a při vážném zájmu je důležité vybrat si dobrého místního zástupce. Některé české firmy koupily kanadské společnosti, aby sem přenesly svou výrobu a využily jejich místní distribuční cesty. Pokud někdo má zájem o pomoc našich zastoupení v Kanadě, ať se určitě ozve!

Země budoucnosti

Proč bychom se měli víc zaměřit na obchod s Kanadou?

Kanada je pro naše firmy zemí budoucnosti a právě teď je nakloněna větší spolupráci s Evropou. Je ekonomicky vyspělou zemí, která věří volnému obchodu a patří do skupiny nejbohatších ekonomik světa G7, zastává stejné demokratické principy a dnes opět hledá nová spojení v Evropě.

Stále větší význam mají strategické suroviny, jichž má v podstatě kompletní spektrum. Již dnes je druhou zemí s největším objemem těžby uranu, čtvrtou s největšími doloženými zásobami ropy, pátou na světě v těžbě zemního plynu. Dalším důvodem je růst domácího poptávky.

Kanadská populace roste závratným tempem, především díky migraci. V březnu letošního roku měla Kanada 41,6 milionu obyvatel; když jsem do země nastupoval v září 2023, bylo to 40 milionů, za rok a půl tedy počet obyvatel vzrostl o 1,6 milionu. S tím jsou

”

KANADA NENÍ JEDEN
TRH, ALE DESET PROVINCIÍ
A TŘI TERITORIA, KTERÁ
MAJÍ V ŘADĚ REGULACÍ
ODLIŠNÁ PRAVIDLA.

spojeny investice do stavebnictví, dopravní infrastruktury, modernizace vlakových tras a rozšiřování dosavadních zdravotnických kapacit.

Zásadním posílením projde kanadská obrana – vybavení armády, bezpečná ochrana hranic, kybernetická bezpečnost, to jsou oblasti, u nichž bude dobré být společně. Velké projekty se dnes připravují pro výstavbu nových ropovodů a plynovodů, které by konečně přivedly energie z nalezišť v západních a centrálních provinciích na východ země, kde jsou potřeba a odkud by mohly být exportovány do Evropy.

Vědí Kanadáné o tom, že mezi EU a Kanadou máme, na rozdíl od USA, dohodu o volném obchodě?

Z jednoho průzkumu mezi firmami vyplynulo, že dohodu zná zhruba 60 procent firem, tedy mnoho jich stále o výhodách v podstatě bezcelního obchodu zatím neví. A přitom to je velká konkurenční přednost, i oproti našemu obchodu s USA. Kanada v reakci na hrozbu cel ze strany Spojených států teď hodně hovoří o nutnosti hledání nových trhů. Proto jsme oslovili premiéry všech provincií s nabídkou rozšíření našeho obchodu a investic.

Dominantním obchodním partnerem Kanady jsou Spojené státy, jak vztahy obou zemí poznamenal nástup nového amerického prezidenta? Co z toho plyne pro naše obchodní příležitosti?

Říká se, že Američané hovoří o Kanadě málo, hlavně když se hraje hokej nebo je postihne sněhová bouře a zima, které přicházejí obvykle ze severu. Kanadáné naopak o Američanech mluví neustále. Srovnávají se, u některých je cítit obava z dominantního souseda, sám jsem byl



„Oslovili jsme premiéry všech kanadských provincií s nabídkou rozšíření našeho obchodu a investic,“ říká Martin Tlapa. Na snímku s předsedou Parlamentu Britské Kolumbie Rajem Chouhanem

překvapen, jakou vlnu silného patriotismu vzbudily zmínky o tom, že by se země mohla stát 51. státem USA.

Jak letos napsal bývalý dlouholetý premiér Jean Chrétien: „Vybudovali jsme národ v té nejdrsnější a nejnáročnější geografii, jakou si lze představit. A udělali jsme to navzdory všem nepříznivým osudům. Můžeme vypadat bezstarostně, mírně a vychovaně. Ale nenechte se mýlit, máme páteř a houževnatost.“

Pro nás je to šance využít dohodu o volném obchodu a rozšířit či nabídnout zboží a investice do oblastí, kde máme skvělá řešení. Kromě bezpečnosti a obrany to může být zdravotnictví, energetika, informační technologie, některé zemědělské produkty, infrastruktura, vesmírný průmysl anebo spolupráce při oživení průzkumu, těžby a zpracování kritických minerálů.

Když představujete Českou republiku v Kanadě, na co se dá nejvíc „vsadit“, čím Kanadany oslovit?

Začít by se mohlo tím, že už dnes je vzájemný obchod docela významný, náš vývoz do Kanady činí přes jednu miliardu kanadských dolarů ročně (podle kanadských statistik). Máme reference firem, které se zde dobře etablovaly, jako jsou Wikov, Colt CZ Group, Linet, Aero, Třinecké železářny, Litostroj, Škoda

Transportation, Draslovka, Principal či Budvar nebo Pilsner Urquell.

Určitě se dá zavést řeč i na hokej, Kanadčané si pamatují řadu skvělých českých hokejistů, od Václava Nedomanského až po Dominika Haška, který chytil za Ottawa Senators, nebo Tomáše Plekance, který hrál v dresu Montreal Canadiens a Toronto Maple Leafs. Letos velmi těžko nesli, když je naše hokejová dvacítky vyřadila pár sekund před koncem v zápase o finále na mistrovství světa v Ottawě.

Ale pak už je to o produktu či naší službě, kterou nabízíme, a tady platí jen argumentace o konkurenční výhodě, proč mít naše řešení, reference, cena, trpělivost a ochota investovat do zastoupení firmy v Kanadě a nezbytného cestování. Kanadčané jsou konzervativní, nejsou zbrklí v rozhodování, ale pokud je přimějete k tomu, aby přijeli do Česka a sami viděli, co nabízíte, jste na dobré cestě. A když si je získáte, nemají tendenci měnit to, co se jim osvědčilo.

Každá úspěšná zakázka vypráví příběh o naší zemi

Jak důležité jsou projekty ekonomické diplomacie pro vstup českých firem na kanadský trh a které akce proběhnou v letošním roce? A jaké služby

mohou podnikatelé očekávat od zastupitelského úřadu v Kanadě?

Pro zastupitelské úřady ve světě to jsou především klíčové projektové finance na to, abychom se zde vůbec mohli o něco ucházet. V nejširším slova smyslu. Je to zcela zásadní nástroj a je skvělé, že se na něm podílí tolik ministerstev společně. Letos připravujeme mise českých firem na potravinářský veletrh, prezentaci zemědělské techniky, misi firem zaměřených na bezpečnost a krizové řízení, leteckou spolupráci, energetiku a startupové firmy napojené na univerzitní spolupráci.

Rádi bychom také získali nové projekty v oblasti vědy a výzkumu, protože Kanada podepsala spolupráci s EU na vědecké zakázky v rámci programu Horizon.

A chceme vyzkoušet i jednu novinku, nabídnout českým firmám možnost získat až na rok práce mladé Kanadčany do 35 let v rámci projektu Youth Mobility. Mohli by to být budoucí „ambasadoři“ českých firem v Kanadě, kteří by v praktických krocích pomohli při našem vstupu na kanadský trh. Na tak velkou zemi, jakou je Kanada, je jeden velvyslanec zkrátka málo. A každá úspěšná zakázka z České republiky vypráví pozitivní příběh o naší zemi. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJE JANA JENŠÍKOVÁ
FOTO: ARCHIV ZASTUPITELSKÉHO ÚŘADU ČR V KANADĚ

VĚDĚLI JSTE, ŽE...

Kanadská angličtina se od americké angličtiny trochu liší.

Základem společnosti je pro každého Kanadana rodina.

Kosmopolitní společenské prostředí je rasově tolerantnější než v USA.

Na kanadských bankovkách jsou znaky Braillova písma pro nevidomé.

Na obrázku ledovcové jezero Moraine Lake v kanadském národním parku Banff

Kanaďané jsou alergičtí na označování za Američany. Jsou vlastenci hrdí na dvojí kulturní dědictví. Provinční identita je zde velmi silná a ve frankofonní Kanadě to platí dvojnásob.

Ke Québecu nutno přistupovat jako ke Québecu, a ne jako ke Kanadě.

Kanada je nejen druhou největší zemí na světě co do rozlohy, ale podle průzkumu US News za rok 2023 rovněž druhou nejlepší zemí pro život.

V zemi kontrastů s velkými kulturními a jazykovými rozdíly mezi regiony a provinciemi se velmi cení respekt a tolerance k druhým.

Kanaďané jsou poměrně religiózní, přibližně 45 % tvoří katolíci, 36 % protestanti a asi 12 % je bez vyznání.

Kanada hraničí asi na kilometrové hranici na Hansově ostrově také s Grónskem.

Největším teritoriem Kanady je Nunavut, přístupný pouze malým letadlem, v němž však žije pouze 30 tisíc lidí.

Kanada je stále konstituční monarchií, jejíž hlavou je Karel III., král Velké Británie. Na kanadském území ho zastupuje generální guvernér či guvernérka.

ZPRACOVÁNO Z PODKLADŮ ING. SONI GULLOVÉ, PH.D.
FOTO: JANA PEŠAVOVÁ



Kanada:

Přátelská země s náročným, ale atraktivním trhem

S VÝZVAMI PŘICHÁZEJÍ PŘÍLEŽITOSTI

Když se řekne Kanada, převážnou většinu z nás hned napadne javorový sirup a hokej. Pro Českou republiku je to však hlavně významný mimounijní obchodní partner. Kanada patří mezi nejstabilnější a ekonomicky nejrozvinutější země světa, je devátou největší světovou ekonomikou, členem NATO, OECD či G7. Podobně jako Evropa je velmi otevřená světu a zahraničnímu obchodu, který vytváří téměř třetinu hrubého domácího produktu. Kanadské hospodářství je – i díky geografii – úzce propojeno s USA, které jsou jejím zdaleka největším obchodním partnerem a kam směřuje téměř 80 % vývozu. Závislost na svém sousedovi si však Kanada stále více uvědomuje a aktivně se ji snaží snížit úsilím o větší diverzifikaci obchodu. To vytváří zajímavé nové příležitosti pro české firmy, jimž působení v Kanadě podstatně ulehčuje i unijní obchodní dohoda CETA.

Otevřená ekonomika s globálním dosahem

Kanadskou a evropskou ekonomiku spojuje jeden významný faktor – jejich otevřenost. Na kanadské straně ji podporuje patnáct dohod o volném obchodu, které země uzavřela s padesátkou států a uskupení. Z hlediska ČR je zásadní dohoda CETA s Evropskou unií prozatímne prováděná od roku 2017. Ta

přinesla podstatnou liberalizaci vzájemného obchodu i investic. Evropské firmy mohou dokonce vstupovat rovnocenně do federálních i provinčních tendrů (od určité výše zakázky) a dochází k harmonizaci v některých oblastech jako profesní certifikace.

S populací 41,5 milionu obyvatel je Kanada přirozeně menším trhem než sousední Spojené státy. Ale díky vysoké koupěschopnosti svých obyvatel

a i větší otevřenosti vůči Evropě zůstává trhem atraktivním a v mnoha ohledech i vstřícnějším. Při vstupu na něj je však třeba brát v úvahu jeho velikou rozmanitost. Je třeba připomínat, že Kanada není unitárním státem, ale federací s deseti provinciemi a třemi teritorii, z nichž každé má svá historicky daná specifika a regulace v podobě norem, licencí, kvalifikací a jazykových požadavků (specificky frankofonní Québec). Tyto vnitrokanadské překážky obchodu



Pohled na Vancouver

Kanada je 9. největší ekonomikou světa s HDP ve výši 2,33 bilionu amerických dolarů. Vyznačuje se stabilním makroekonomickým prostředím, nízkou mírou inflace (2,4 % v roce 2024) a jedním z nejnižších daňových zatížení pro podniky mezi zeměmi G7. Je také jedním z nejotevřenějších trhů pro přímé zahraniční investice, přičemž v roce 2023 přilákala FDI ve výši 62,3 miliardy kanadských dolarů.

I přes určitá specifika a dnešní nejistotu spojenou s vývojem v USA zůstává Kanada díky stabilnímu podnikatelskému prostředí, nízké korupci, silné právní ochraně a vstřícnosti vůči Evropě lákavou destinací pro dlouhodobý export, investice, ale též spolupráci v oblasti výzkumu a vývoje.

týče populace. Přes 23% obyvatel jsou první generace přistěhovalců. Pro velká města, jako je Toronto či Montréal, platí, že téměř polovina jejich obyvatel se v Kanadě nenarodila. V poslední dekádě se počet obyvatel zvýšil o 15 %, a to především cestou přistěhovalectví z Asie, Blízkého východu, Afriky a Latinské Ameriky.

Ekonomiku pohánějí přírodní zdroje

Lze bez nadsázky říct, že přírodní zdroje jsou motorem kanadské ekonomiky, a české firmy by jim tudíž měly věnovat náležitou pozornost. Kanada díky svým zásobám navíc bude hrát čím dál větší

tak mohou podnikání někdy komplikovat, i když vláda zejména od začátku tohoto roku zintenzivnila práce na jejich odbourávání.

Zároveň musíme vzít v potaz i velkou rozlehlost země, která je druhou největší na světě. I kvůli tomu má také šest časových pásem. Na druhou stranu platí, že naprostá většina obyvatelstva žije v poměrně úzkém pruhu do 150 km od hranice s USA. Více než 81% Kanadánů bydlí ve městech, a to především v šesti aglomeracích koncentrovaných kolem měst Toronto, Montréal, Vancouver, Ottawa-Gatineau, Calgary a Edmonton. Kanada je zároveň jednou z nejrozmanitějších zemí, co se



Těžba ropných písků v Albertě dál pokračuje



Vloni Toronto navštívila největší podnikatelská mise z ČR: delegaci start-upů hostil významný inkubátor Mars Discovery District

význam v dekarbonizaci světové ekonomiky a nutnost přechodu k zelenějším technologiím bude také vyžadovat významné investice uvnitř země.

Když si uvědomíme rozdílné „vybavení“ přírodními zdroji napříč Kanadou, je evidentní, že zde nalezneme projekty celého energetického mixu. Země je totiž čtvrtým největším producentem ropy a pátým v případě zemního plynu, ale také druhým největším těžbařem uranu a třetím největším producentem elektřiny z vodních zdrojů na světě. Zatímco québecká elektřina tak pochází z vodních elektráren, Alberta a Saskatchewan se téměř výhradně opírají o fosilní zdroje, a naopak Ontario produkuje polovinu elektřiny z jaderných a třetinu z obnovitelných zdrojů.

Velké infrastrukturní projekty se proto realizují prakticky ve všech energetických odvětvích, také probíhá posilování již rozsáhlých rozvodných sítí elektřiny i produktovodů určených pro export přírodních zdrojů do zahraničí. Právě poslední oblast prochází zajímavým vývojem, kdy v loňském roce byl zahájen provoz rozšířeného ropovodu Trans Mountain Pipeline Expanded System, který umožňuje posílit export z Alaberty přes Britskou Kolumbii. Ve světle obchodních sporů s USA se pak znovu otevírají diskuze o dobudování produktovodů uvnitř Kanady, dokonce se paradoxně oživila i diskuze o pozastaveném projektu Keystone XL.

Výzvy dekarbonizace a růstu energetických kapacit

Prognózy odhadují, že do roku 2050 bude Kanada potřebovat mezi 140 až 190 gigawatty dalších kapacit pro provoz své ekonomiky. Zároveň však má do roku 2050 dosáhnout bilančně nulových emisí. Tyto výzvy přináší potřebu zásadní transformace, která vyžaduje masivní investice a podporu inovativních řešení. Jednou z klíčových oblastí, na něž země sází, je další rozvoj jaderné energetiky, kterou místní vláda považuje za bezemisní. Kromě vlastní technologie reaktorů na těžkou vodu CANDU, jichž je v Kanadě 19, se jednotlivé provincie chystají cílit na rozvoj malých modulárních reaktorů. Nejpokročilejší projekt je v ontarijském Darlingtonu a technologie z dílny GE Hitachi by měla být provozuschopná do konce roku 2028.

Ve šlépějích Ontaria už krácejí i další provincie, zejména právě ty „fosilní“, které mají omezené alternativy obnovitelných zdrojů. Otevírá se tak prostor pro spolupráci nejen s provinčními partnery, ale i s rozsáhlou sítí kanadských jaderných dodavatelů. Dojde také k posilování obnovitelných zdrojů a průběžně bude zapotřebí modernizace stávajících elektráren. Vláda podporuje rovněž snížení energetické spotřeby i prostřednictvím zelenějších budov.

Dekarbonizace ekonomiky se ale o přírodní zdroje opírá ještě z dalšího úhlu. Významné zásoby kritických nerostných surovin dělají z Kanady lídra v rozvoji těžby kovů potřebných pro výrobu obnovitelných zdrojů energie. V zemi se ve více než dvou stech dolech celkem těží přes 60 minerálů a kovů, z nichž 34 je považováno za kritické nerostné suroviny. Kanada již od roku 2022 implementuje strategii jejich rozvoje a momentálně se soustředí na lákání investic do juniorních projektů, zjednodušení povolovacích procesů a rozvoj nových ložisek, jako je například oblast Ring of Fire na severu Ontaria se zásobami niklu, chromu či mědi.

Země je také lídrem v rozvoji zpracování vzácných zemin, kterým zatím dominovala Čína, a vyvíjí vlastní zařízení pro úpravu značných domácích zásob využitelných pro permanentní magnety. Nové příležitosti pak přináší inovativní environmentální řešení v těžbě, zachytávání uhlíku, ale například i vzdálené pozorování Země. Příležitosti pro dodávky jsou také ve strojírenských řešeních, která mohou snížit energetickou náročnost dolů, v alternativních pohonech i automatizaci.

Přírodní bohatství Kanady s sebou přináší kromě zdrojů i příležitosti v řešení environmentálních hrozeb. Výzvy spojené s táním Arktidy, monitorováním počasí či s udržitelnou správou vodních zdrojů představují zásadní oblast kanadského výzkumu a inovací. Narůstající množství

požárů a sesuvy půdy zejména na západě země pak otevírají možnosti pro dodávky krizových řešení českých firem i vzájemnou spolupráci.

Technologický lídr

Podle žebříčku Global Innovation Index se země velkého severu dlouhodobě řadí mezi dvacítku nejinnovativnějších zemí světa. Napomáhá jí v tom i sázka na vzdělávání – má nejvzdělanější obyvatelstvo v OECD, celých 63 % dospělé populace dosáhlo terciárního vzdělání. V posledních dvou dekádách vsadila na hlavní technologické trendy a povedlo se jí vybudovat silné inovativní huby v hlavních kanadských aglomeracích. Toronto, Vancouver, Montréal a Edmonton se díky tomu zařadily mezi nejrychleji rostoucí technologická centra na světě. Kanada se postupně stala domovem pro více než 45 tisíc technologických společností.

AI je v Kanadě doma

Kanada je považována za globálního lídra v oblasti AI díky dlouholetým investicím do výzkumu a vývoje a cílené

podpory silného ekosystému akademického sektoru, firem a nevládních organizací. Byla také první zemí, která zavedla národní strategii rozvoje AI. Federální vláda již investovala stovky milionů kanadských dolarů do tohoto sektoru. Montréal vyrostl v jedno z nejdůležitějších AI center na světě díky přítomnosti institutu Mila.

Tradiční odvětví úspěšně inovují

V Torontu díky laureátovi Nobelovy ceny za AI Geoffreymu Hintonovi vznikl Vector Institute zaměřený na aplikace AI v různých průmyslových odvětvích. V Edmontonu pak funguje jako třetí pilíř Alberta Machine Intelligence Institute (AMII), který se soustředí na pokročilé výzkumy v oblasti strojového učení. Kanadská vláda také podpořila rozvoj pěti globálních inovačních klastrů – Digital Technology, Protein Industries Canada, Next Generation Manufacturing Canada, Scale AI a Ocean Supercluster.

V zemi se daří i rozvoji pokročilé výroby. Například kanadský letecký průmysl se úspěšně transformoval a stal se

podhoubím pro vznik inovativního kanadského dodavatelského řetězce v oblasti leteckých a vesmírných komponent, avioniky a materiálů s vysokou přidanou hodnotou. Dnes je Montréal třetím největším leteckým hubem na světě hned po Seattlu a Toulouse. Dodávky strojů Airbus A220 odsud zamířily v tomto roce i do české firmy Smartwings.

Rovněž kanadský automobilový průmysl prochází zásadní transformací související se snižováním emisí a přechodem na elektromobilitu. Kanadské provincie Ontario a Québec, které jsou sídlem výrobního automobilového průmyslu, v posledních letech masivně podpořily reorientaci průmyslu na výrobu baterií a elektromobilů. Jakkoliv je přechod na elektromobilitu pomalejší, než se čekalo, Kanada se drží dlouhého horizontu a má ambici se díky svým rozsáhlým zásobám kritických surovin zařadit mezi světové lídry v oblasti výroby baterií. Podařilo se jí v tomto sektoru přilákat také množství zahraničních investic.

Země rovněž hraje prim v oblasti vodíkových technologií pro použití v dopravě – téměř polovina světové produkce vodíkových palivových článků

Příkladem spolupráce v oblasti vědy a výzkumu je partnerství CEITEC a Waterloo Institute for Nanotechnology





Na veletrh Global Energy Show v Calgary se české firmy letos vrací v rámci oficiální účasti

je koncentrována v Britské Kolumbii a výroba odtud míří i například do prvních prototypů autobusů či nákladních vozidel vyráběných v ČR (SOR Libchavy či Tatra). Po dekadách preference individuální automobilové dopravy se Kanada vrací k větší podpoře městské hromadné dopravy a ve velkém stylu též k dopravě meziměstské – města Québec, Montréal, Ottawa a Toronto by měl spojit první kanadský „šinkansen“, což bude zakázka, která svými příležitostmi zaujme řadu evropských i českých (sub)dodavatelů.

Inovace přichází i do tak tradičního odvětví, jako je zemědělství. Kanada je považována za obilnici světa a má ambice si tuto pozici i dále udržet. Proto i zde jsou ve stále větší míře nasazovány technologie 21. století, které mají napomoci popasovat se s novými výzvami – od dopadu klimatických změn přes tlaky na zvýšení produktivity až po zachování udržitelnosti.

Výhled do budoucnosti

V době vzniku tohoto článku se severoamerický kontinent potýká s dramatickými obchodními spory, které pro Kanadu znamenají obrovské a potenciálně dlouhodobé výzvy. Zároveň však tento vývoj přináší příležitosti evropským i českým dodavatelům využít uvolněný prostor na zdejším trhu. Obchodní dohoda CETA mezi Evropskou unií a Kanadou přitom už od roku 2017 zásadním způsobem otevírá českým firmám dveře.

Následující roky tak budou příhodné pro zmapování kanadského trhu a snahu na něj aktivněji vstoupit. S ohledem na rozvoj surovinových kapacit může být zajímavé navazovat s Kanadou i oboustranná partnerství. Země javorového listu je zároveň vysoce inovativním trhem, působí zde řada prestižních inkubátorů a univerzit, s nimiž je možné navazovat spolupráci. V současné době je navíc Kanada asociovanou zemí v evropském programu Horizont Evropa, a čeští výzkumníci tak mohou se zdejšími partnery vytvářet široká konsorcia pro řešení zásadních výzkumných otázek.

Kanada je zkrátka obrem surovin a inovací, který svůj zrak stáčí čím dál více ke svému evropskému spojenci, a toho by měla Česká republika využít. ■

TEXT: MARINO RADAČIČ A EVA LIBS BARTOŇOVÁ

FOTO: SHUTTERSTOCK

A ARCHIV ZASTUPITELSKÝCH ÚŘADŮ ČR V KANADĚ



Marino Radačič,
ekonomický diplomat
Velvyslanectví ČR v Kanadě



Eva Libs Bartoňová,
ekonomická diplomatka,
Generální konzulát ČR
v Torontu

Česká stopa v Kanadě

Mezi největší akvizice minulých let je třeba zařadit **převzetí Colt Canada Corporation Českou zbrojovkou** v rámci nákupu tradičního amerického výrobce zbraní Colt. Český výrobce průmyslových převodovek **Wikov převzal dva strojírenské podniky v provincii Ontario a Britské Kolumbii a též v letošním roce českou firmu Litostroj Canada**, která má za sebou desítky dodávek turbín pro kanadské hydroelektrárny. Stálíci v Kanadě je pak největší **výrobce vinylových desek GZ Media**, který v roce 2016 **otevřel kanadskou lisovnu Precision Record Pressing**, a samozřejmě je zde i české pivo – především národní pivovar **Budějovický Budvar působící pod značkou Czechvar**. Na trhu je přítomná ale také řada firem v oblasti digitálních technologií, jako je **Mews**, poskytovatel cloudového systému PMS pro správu hotelů, či softwarový dodavatel Principal Technology Engineering nebo pobočka firmy **Exact Control** s řešením 3D frézování silnic. Hokejisté ze severoamerické ligy NHL zase úspěšně trénují ve virtuální realitě firmy **Sense Arena**.

Ačkoli se jejich řešení liší, jedno mají tyto firmy společné. Na kanadském trhu prokázaly schopnost vytrvat a dodávají špičková řešení, což je na náročný a relativně konzervativní kanadský trh nezbytná výbava.

Radek Machů:

V KANADĚ UŽ O NÁS VĚDÍ!

JEN JE TO TŘEBA EFEKTIVNĚ A SPRÁVNĚ PŘIPOMÍNAT

Radek Machů působí v roli generálního konzula České republiky v Torontu od podzimu loňského roku. Zajímalo nás, jak vnímá současné napjaté dění v Severní Americe.

Jak hodnotíte současnou situaci? A co může znamenat pro naši zemi a naše podnikatele?

Současná situace je opravdu velice složitá, nikdo podle mého názoru tak vzrůstající napětí mezi americkou a kanadskou vládou neočekával. Negativa z obchodních sporů dopadají na všechny, dojde minimálně ke stagnaci až propadu světové ekonomiky a nelze opomíjet ani bezpečnostní rizika. Otevírá se tím prostor k růstu celosvětové role a obchodního postavení jiným mocnostem, které toho jistě využijí.

Kanada od začátku obchodních sporů ukázala velké odhodlání bránit se tlaku a dopadům na svou ekonomiku. Provincie, teritoria a federální vláda se semkly ve společném postupu i snaze ovlivnit či eliminovat rozhodnutí USA stejně jako v protiopatřeních.

Země byla obchodně po dlouhá léta víceméně jednostranně orientovaná na svého nejbližšího souseda, ale v tuto chvíli si uvědomuje nutnost posilovat spolupráci s partnery i v jiných teritoriích. Evropská unie je pro ni přitom dostatečně velký trh, který může nahradit výpadky zahraničního obchodu vlivem opatření zaváděných ze strany USA. A Kanada je atraktivním partnerem i pro nás.

V tomto kontextu je důležité znovu podtrhnout význam obchodní dohody CETA a její naplňování, nástroje jako Horizon Europe, což je klíčový program EU pro financování výzkumu a inovací, a pracovat na partnerství v oblasti digitálních technologií, nerostných surovin a zelených technologií. Přináší to příležitosti i pro české společnosti a kanadští partneři se teď velmi aktivně zajímají o možné společné projekty, dodávky a celkovou

spolupráci. Tento aspekt je zde patrný na každém kroku, při každé komunikaci či setkání s nimi.

Kde tedy nyní vidíte těžiště své činnosti? Na jaké aktivity svého úřadu byste rád firmy upozornil?

Jak už jsem naznačil, Kanada má z mého pohledu velký potenciál a Česká republika by jí měla věnovat náležitou pozornost i v prioritách našeho zahraničního obchodu a kroků vlády a ministerstev. Naše obchodní výměna stabilně roste, za posledních deset let se zdvojnásobila a čím dál víc českých firem na zdejší trh exportuje nebo tu rovnou otevírá pobočky.

Nicméně stále je prostor k hledání nových příležitostí, a to i ve spolupráci s kolegy na velvyslanectví v Ottawě a s agenturami CzechTrade a CzechInvest, které mají kanceláře přímo na našem konzulátu.

Generální konzulát v Torontu pokrývá hlavně vztahy s provinciemi Ontario, Manitoba, Saskatchewan a Alberta, které jsou lídry v nerostných surovinách, energetice, ale i pokročilých a digitálních technologiích. V řadě oblastí už spolupráce probíhá, účastníme se významných veletrhů, jednáme s provinciemi a propagujeme atraktivitu České republiky.

V rámci svého působení vnímám jako oblasti zájmu do dalších let těžební průmysl, geologický průzkum, kybernetickou bezpečnost, umělou inteligenci a automatizaci, letectví, automobilový průmysl, přesné a pokročilé zemědělství, biotechnologie a zdravotnické přístroje, ale i výzkum a technologické dodávky. Nelze opomíjet také turistický



Radek Machů svou kariéru započal v privátní sféře na nejrůznějších pozicích, od roku 1999 pak působí na Ministerstvu zahraničních věcí ČR. Zastával například funkce ředitele Interního auditu a Odboru správy rozpočtu, zástupce velvyslance Stálého zastoupení ČR v Bruselu či zvláštního zmocněnce pro přípravu českého předsednictví v Radě EU. Od září 2024 působí jako generální konzul v Torontu

průmysl, obzvláště když v létě startuje přímá letecká linka Toronto–Praha. A co je důležité ještě dodat na závěr: v Kanadě už o nás vědí, jen je to zde všude potřeba neustále, efektivně a správně připomínat! ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJE JANA JENŠÍKOVÁ
FOTO: ARCHIV RADKA MACHŮ

Bob Tetiva:

PŘIVEDLI JSME NHL DO SVĚTA VIRTUÁLNÍ REALITY

Virtuální realita jako nový tréninkový standard nejen v ledním hokeji? Český start-up Sense Arena pod vedením Boba Tetivy mění způsob, jakým sportovci – od dětí až po brankáře v NHL – trénují. V rozhovoru pro TRADE NEWS mluví o cestě od prvotní myšlenky až k oficiálnímu partnerství s NHL, o tom, jak se jeho firmě podařilo uspět na severoamerických trzích i proč budoucnost sportovního výkonu leží nejen na ledě, ale i v datech a smíšené realitě.



Bob Tetiva, bývalý hráč basketbalu a absolvent ČVUT v Praze, strávil 13 let v telekomunikacích zaváděním nových produktů do světa mobilních telefonů. Sense Arenu založil v roce 2017 jako svůj třetí start-up

Cesta do NHL

Pojďme nejprve představit vaši firmu. Jaký je její příběh a čím si získala Kanadu?

Naším cílem na začátku bylo pomoci sportovcům v rozvoji jejich dovedností a výkonů. Sport se v posledních letech posunul na tak špičkovou úroveň, že

na straně fyzické připravenosti už v podstatě nezbyvá mnoho prostoru, kam ještě výkonnost posunout. Na druhé straně ale stojí parametry, jako je mentální příprava, schopnost číst hru a dělat správná rozhodnutí. To jsou oblasti, u kterých věříme, že budou pro sportovce do budoucna hrát stále významnější roli, a to především v kolektivních sportech.

Okolo roku 2016 se dostala technologie virtuální reality na takovou úroveň, že začala umožňovat věrohodné simulace sportovního prostředí – a tak přišla na svět Sense Arena. Vyvinuli jsme a nabízíme tréninkový nástroj pro hokejisty, který je určený jak pro hráče v poli, tak pro brankáře. Přes 30 tisíc hokejistů, od dětí ve věku deseti let až po celou řadu profesionálních hráčů v NHL, používá Sense Arenu pro rozvoj hokejového myšlení, brankářské techniky, jako tréninkový a rozvíčovací nástroj před tréninkem či zápasem nebo jen tak pro zábavu, kterou hokej každopádně přináší.

V Kanadě máme jednu z našich tří poboček. Zajišťujeme tam kompletní logistiku a zákaznickou podporu pro naše kanadské klienty. Od roku 2023 pak dokonce NHL propůjčila svou značku do jména našeho produktu, který se tak jmenuje NHL Sense Arena. Lze říct, že jsme přivedli NHL do světa virtuální reality.

Kdo dnes trénuje ve virtuální realitě

Vaši technologii využívá několik týmů severoamerické NHL. Jaké to například jsou a jak konkrétně vaše virtuální realita pomáhá hráčům zlepšovat jejich výkony na ledě?

Nejznámějším příkladem našich uživatelů jsou brankáři v NHL – například Joey Daccord z týmu Seattle Kraken, Karel Vejmelka z Utah HC, Devon Levi, který chytá za Buffalo Sabres, nebo Devin Cooley z Calgary Flames a další. Pro ně je NHL Sense Arena především nástroj na „priming“, tedy nastartování jejich mozku a rozcvičení očí, motoriky a nastavení na rychlost hry před tréninkem a zápasy.

Kanada je považována za kolébkou hokeje. Jaké máte zatím odezvy od tamních týmů, hráčů a trenérů na implementaci virtuální reality do tréninkového procesu?

Naše cesta vede přes mládež, která má daleko blíž k digitálním technologiím než hráči, kteří mají za sebou už deset let v lize. Pokud mám být upřímný, v minulých letech jsme se výrazně víc věnovali hokejistům v USA a mnoho z nich už nyní hraje za univerzitní kluby v divizích D1 či D3. Letos jsme ale nastartovali nové partnerství s OMHA – Ontario Minor Hockey



Reálná simulace hokejového prostředí v NHL Sense Arena. Takto to vidí hráč v helmě VR

Association, což je organizace, která se stará o mládežnický hokej v kanadské provincii Ontario. Jedeme teď v březnu a dubnu do Ontaria testovat dovednosti hráčů v poli i gólmanů a zástupci organizace OMHA velmi kvitují náš metodický přístup.

Umíme do tréninku dostat emoce

Vaše firma se stala oficiálním partnerem NHL. Co to v praxi znamená a jaké výsledky vidíte po necelých dvou letech?

Výborný dotaz. Podepsání smlouvy s NHL především umožnilo našim uživatelům cítit se jako skuteční hráči NHL. V praxi to funguje tak, že si vyberete tým, za který budete hrát, objevíte se v jeho NHL šatně, můžete v rámci hry projít celou sezonu NHL nebo zkusit vyhrát Stanley Cup. Naším mottem je, že „trénink musí být zábava“. Nikoho nebaví jen drilování a cvičení. A proto nám NHL tolik pomohla – ukázali jsme, že umíme do tréninku dostat emoce, když se můžeme stát hráčem virtuální NHL a trénovat jako skuteční hráči.

Sense Arena je vedle hokeje využívána například i v tenisu. Plánujete rozšíření i do dalších sportů, jako je například basketbal nebo fotbal? Jaké výzvy to s sebou přináší?

Tenisová Sense Arena byl náš velký projekt v roce 2022 a až do prosince 2024

jsme pak byli oficiálním tréninkovým nástrojem ATP Tour. Ale jak to bývá, žádné dvě věci nejsou stejné. Tak jak se nám podařilo vystavět skvělý produkt pro hokej, u tenisu tak daleko zatím nejsme. Používají nás především rekreační hráči, ale produkt byl primárně stavěn pro profesionální tenisty.

Budoucnost hokeje ve smíšené realitě

Jaké máte další plány pro expanzi na severoamerickém trhu?



Hráč americké ligy NHL při tréninku ve virtuální realitě

Jsme oficiálním tréninkovým nástrojem americké národní hokejové organizace USA Hockey. Dále jsme partnerem zmíněné organizace OMHA, používá nás pět klubů v nejprestižnější hokejové soutěži na světě NHL a také 16 týmů severoamerického univerzitního hokeje v divizi D1.

Do budoucna se chceme zaměřit na spolupráci s hokejovými asociacemi v dalších provinciích Kanady a ukázat, jak náš moderní přístup pomáhá mladým sportovcům, a to nejen ve výkonu, ale třeba i v prevenci zranění. To je totiž další aspekt NHL Sense Arena, kdy například v případě brankářů je nenutíme padat na kolena, jít do rozkleku, takže nemají tak brzo opotřebené klouby.

Uvažujete o vstupu na nové trhy nebo o vývoji nových technologií?

Řekl bych, že to nejzajímavější, co nabízíme do budoucna, je rozvoj aplikace naší technologie pro větší využití v běžném životě. To, co nás zajímá, je smíšená realita a data z výkonů hráčů na ledě, která se pak dají aplikovat do tréninku mimo led. Máme toho před sebou hodně a to, co chceme hokejistům přinést letos a pak dále především v roce 2026, bude opět velkým krokem vpřed, který jim pomůže zlepšit výkon. Nechte se ale zatím překvapit. ■

S BOHEM TETIVOU HOVOŘIL DANIEL LIBERTIN
FOTO: ARCHIV SENSE ARENA

Tři čtvrtiny kanadské zemědělské produkce jdou na export

Země je největším světovým producentem řepkového oleje nebo čočky či nepřekvapivě javorového sirupu, třetí největší producent hovězího, šestý největší producent sóji. Je i přední světový výrobce potravin – například třetina zkonsumovaných hranolek na světě je vyrobena kanadskou firmou McCain Foods. Kanada se tak směle řadí mezi hlavní světové exportní hráče na poli zemědělské produkce.

ZEMĚ JAVOROVÉHO LISTU JAKO GLOBÁLNÍ HRÁČ NA ZEMĚDĚLSKO- -POTRAVINÁŘSKÉM TRHU

Pětici největších světových vývozců zemědělských a potravinářských produktů uzavírá za Evropskou unií, Spojenými státy, Brazílií a Čínou právě Kanada. V roce 2023 zamířily kanadské zemědělské produkty v hodnotě téměř 70 miliard amerických dolarů do více než 200 zemí.

Zemědělsko-potravinářské odvětví vytváří 7 % hrubého domácího produktu a zaměstnává přibližně 2,3 milionu Kanadčanů. Tato skutečnost zjednodušeně řečeno představuje jedno z devíti pracovních míst v národním hospodářství. Na území Kanady je téměř 190 tisíc

farem s průměrnou velikostí přibližně 330 hektarů. Farmy hospodaří na 62 milionech hektarů půdy, což odpovídá 6,2 % rozlohy celé země. Centra zemědělské produkce jsou v prérýjních oblastech provincií Alberta, Saskatchewan a Manitoba, ve kterých se nachází

70 % veškeré zemědělské půdy. Další produkční oblasti jsou v provinciích Québec a Ontario, částečně pak v Britské Kolumbii.

Spojené státy americké byly historicky s ohledem na geografickou a kulturní

blízkost logickým hlavním obchodním partnerem Kanady. Doposud do USA směřovalo až 60 % veškerého kanadského zemědělského vývozu, přičemž opačným směrem proudilo více než 57 % kanadského dovozu. V době psaní tohoto článku není ještě zřejmé, jaké dopady bude mít na obchodní toky aktuální obchodní válka mezi oběma zeměmi. Podle předběžných analýz však americká cla mohou významně snížit hodnotu kanadského vývozu o jednotky miliard dolarů a způsobit ztrátu tisíců pracovních míst.

Výjimečná příležitost i pro český agroexport

Kanada představuje pro české firmy díky své kupní síle, zemědělské tradici a současnému geopolitickému vývoji zajímavého obchodního partnera. Vzájemný obchod zaznamenává i díky prozatímnímu uplatňování obchodní dohody CETA významný růst. Obrat agrárního zahraničního obchodu se meziročně nadále zvyšuje a v roce 2024 dosáhl hodnoty 1,369 miliardy korun. V případě agrárního vývozu došlo k navýšení na současných 358 milionů korun za rok 2024.

Současně se předpokládá, že Kanada bude i nadále pokračovat v hledání nových obchodních partnerů

a diverzifikaci své dodavatelsko-odběratelské sítě. To by mělo napomoci českým exportérům lépe prorazit na místní trh. S více než čtyřiceti miliony obyvatel a jejich spotřebitelskými preferencemi blízkými Evropě vidíme v Kanadě zajímavé obchodní příležitosti v sektoru alkoholických a nealkoholických nápojů, potravin a cukrovinnek nebo také moderních technologií a strojů. Tyto příležitosti jsou lákavé, ale teritorium je rovněž vzdálené a komplikované.

Trh, o který se musí bojovat

Rád bych znovu připomenul, že vzhledem k rozdílným legislativním pravidlům se na Kanadu nedá vždy pohlížet jako na jeden homogenní trh, ale spíš jako na deset různých provinčních trhů s různými specifiky a omezeními. A ani CETA plně neliberalizovala obchod se zemědělskými produkty – na kanadské straně zůstala určitá omezení například v oblasti mléčných produktů, kde jsou stále v platnosti dovozní kvóty.

Dobрым začátkem, jak oslovit kanadský trh, jsou nicméně mezinárodní veletrhy, kde hojně vystavují i ostatní evropské státy. Nejvýznamnější potravinářskou akcí je veletrh SIAL Canada, který se koná střídavě ve dvou nejlidnatějších provinciích, a to v Ontariu (Toronto) a Québecu

(Montréal). Pravidelně se zde představuje přes tisíc vystavovatelů z více než padesáti zemí a návštěvnost přesahuje 25 tisíc účastníků. Letošní ročník se uskuteční v Torontu ve dnech 29. dubna až 1. května. Veletrh umožňuje prezentovat výrobky ze sektoru nápojů (alkoholické i nealkoholické), potraviny, cukrovinky a čokolády, mražené výrobky, produkty zdravé výživy a koření i potravinářské technologie. Letošní účast českých firem již tradičně podpoří Ministerstvo zemědělství v rámci Projektů na podporu ekonomické diplomacie (PROPED).

Největší veletrh pro výrobce zemědělské techniky a technologií pod názvem Canada's Outdoor Farm Shows se bude konat v Ontariu ve dnech 9. až 11. září 2025. Pravidelně jej navštěvuje více než 40 tisíc návštěvníků a prezentuje se 650 vystavovatelů. Nabízí širokou paletu strojů na zpracování a přípravu půdy, secí a sázecí stroje, postřikovače nebo také traktory, kombajny a další manipulační techniku. Trendem je i nasazení nejmodernějších technologií v zemědělství (smart agri). Účast českých firem na tomto veletrhu bude letos rovněž podpořena z projektu PROPED.

Závěrem

Pro české exportéry představuje Kanada perspektivního strategického partnera. Řada českých zemědělských a potravinářských firem už na místním trhu úspěšně působí – od Budějovického Budvaru přes Farnet nebo Bednar po Bohemia Hop. Vzhledem k současnému obchodnímu napětí mezi Kanadou a USA lze očekávat rostoucí zájem Kanady o české produkty a řešení i v oblasti potravinářských produktů a zemědělské techniky. Je proto klíčové tuto unikátní turbulentní dobu využít a Velvyslanectví ČR v Ottawě je připraveno vám s prezentací a vstupem na trh pomoci. ■

TEXT: FILIP LAMEŠ

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV AUTORA

Stabilně rostoucí sektor řemeslného piva v Kanadě potřebuje kvalitní vstupy a technologie. Zájem pivovarů o českou nabídku napomáhá také rostoucí popularita ležáku českého typu a rozšiřování jeho výroby v Kanadě. Projekt PROPED formou incomingové mise kanadských pivovarníků se v letošním roce zaměří na další navýšení dodávek českých surovin a technologického vybavení na kanadský trh a na další posílení informovanosti a zájmu o český pivovarnický sektor.



Filip Lameš je zemědělský diplomat na Zastupitelském úřadu ČR v Ottawě

Jan Kopecký:

POSILUJEME ČESKÝ ICT FENOMÉN ZA OCEÁNEM

Toronto, největší technologický kanadský hub, označované také jako druhé Silicon Valley, přilákalo v posledních letech řadu předních nadnárodních společností, jako je IBM, Cisco, BlackBerry a další. Zajímavým příležitostí neodolala ani česká společnost Principal Technologies, která je součástí skupiny PRINCIPAL GROUP a působí v oblasti ICT. Svě sofistikované služby a inovativní řešení poskytuje na evropských a severoamerických trzích. Hovoříme s vedoucím její kanadské pobočky Janem Kopeckým.



Jan Kopecký se na kanadském ICT trhu pohybuje pět let. Od roku 2021 jako zástupce společnosti Principal Technologies

Proč právě Kanada?

Kanadský trh nás zaujal svou kulturní blízkostí k Evropě a příznivými obchodními vztahy mezi Kanadou a EU, které jsou k adeptům vstupu na trh vstřícnější než v USA. Naše domněnky se nám potvrdily. Zdejší prostředí nám doširoka otevřelo prostor pro nabídku našich služeb. Následně se nám podařilo rozšířit aktivity i na trh USA.

Kromě realizace lokálních projektů jsme k dispozici také dalším českým a evropským firmám, které uvažují o vstupu

na jeden z těchto trhů. V minulých letech jsme úspěšně pomohli nebo stále pomáháme dalším firmám buď při realizaci jejich projektů, nebo při stabilizaci jejich přítomnosti na severoamerickém trhu.

S jakými službami a produkty jste na kanadském trhu uspěli nejvíc?

Dosud jsme zde zaznamenali největší úspěch v oblasti vývoje softwaru na zakázku. Ale neusínáme na vavřínech. Neustále hledáme nové oblasti a příležitosti.

V čem spočívá největší přidaná hodnota vašich produktů?

V detailním porozumění potřebám našich klientů a schopnosti přizpůsobit technologie tak, aby podporovaly jejich obchodní cíle. Nabízíme nejen technická řešení, ale také strategické poradenství a dlouhodobou podporu. To nám umožňuje budovat pevná a dlouhodobá partnerství s našimi klienty.

Česká telemedicína uspěla na připraveném kanadském trhu

Kanada má k dispozici rozsáhlou síť startupové podpory. Vstoupili jste do tohoto systému?

Kanadský startupový ekosystém je sice

podporován rozsáhlou sítí akceleratorů a inkubátorů, avšak obecně se zatím nenachází na takové úrovni jako ten v USA. Tuto možnost však zvažujeme zejména v souvislosti s našimi pokročilými telemedicínskými řešeními zaměřenými na ženské zdraví.

Běžný občan si pod pojmem telemedicína obvykle představí online konzultace s lékařem. Můžete nám nastínit, jaká telemedicínská řešení nabízíte?

Většina lidí si pod pojmem telemedicína vybaví jednoduchou online konzultaci, ale možnosti současné digitální péče sahají mnohem dál. V Principal Telemedicine se zaměřujeme na vývoj pokročilých řešení, která nejen zprostředkovávají kontakt mezi pacientem a lékařem, ale umožňují i kontinuální vzdálený monitoring zdravotního stavu, sběr a vyhodnocení dat pomocí IoT technologií a umělé inteligence.

Například naše oceněná aplikace Penelope pomáhá nastávajícím maminám s rizikem preeklampsie. Umožňuje bezpečný dohled nad průběhem těhotenství mimo ordinaci. Pacientky zadávají své hodnoty do mobilní aplikace, která je v reálném čase vyhodnocuje s využitím pokročilých algoritmů a upozorňuje lékaře na možné komplikace. Díky tomu jim může být poskytnuta péče rychleji a cíleněji.



Principal Technologies

Principal Technologies je součástí skupiny PRINCIPAL GROUP SE, která od roku 2003 poskytuje špičkové IT služby a obchodní řešení v Evropě a Severní Americe. Ve skupině pracuje více než 400 odborníků, kteří obsluhují přes 150 klientů. Loni dosáhla obrátu přes 36 milionů eur. Jejím hlavními činnostmi jsou dodávky komplexních IT řešení, vývoj softwaru na míru, IT poradenství a outsourcing. Skupina je certifikovaný Microsoft Partner.

”

V KANADĚ PRO MĚ BYLA
NEJVĚTŠÍM PŘEKVAPENÍM
KAŽDODENNÍ LIDSKÁ
LASKAVOST.

Dalším příkladem je Clara – naše digitální terapeutické řešení pro nemocné Alzheimerovou chorobou a s dalšími kognitivními poruchami. Aplikace pomáhá trénovat kognitivní funkce, čímž přispívá k udržení soběstačnosti pacientů a zároveň poskytuje podporu pečujícím osobám. I toto je příklad péče, která výrazně zvyšuje kvalitu života pacientů i jejich rodin.

Naši vizi je zdravotní péče, která je dostupná, personalizovaná a efektivní – a právě telemedicina je nástrojem, jak tuto vizi naplňovat.

Česko zatím na legislativu ohledně telemedicíny stále čeká. Jak je na tom Kanada?

Na rozdíl od nás má Kanada legislativní rámec pro telemedicínu již zavedený, ale konkrétní pravidla se liší podle provincie. Zároveň hodně záleží i na typu produktu. Například v Ontariu, kde má naše kanadská pobočka sídlo, musí poskytovatelé dodržovat standardy

odborné péče i v případě virtuálních služeb, včetně ochrany dat a informovaného souhlasu. Pokud je služba považována za medicínsky nezbytnou, měla by být hrazena ze systému veřejného zdravotnictví, bez ohledu na to, jestli je poskytována osobně nebo na dálku.

V oblasti AI hledáme balanc

Přes svou progresivitu v oblasti ICT je Kanada při implementaci AI řešení v některých oborech, jako jsou třeba bankovníctví či telekomunikace, relativně konzervativní. Spatřujete tam své příležitosti?

V oblasti umělé inteligence vidíme velký potenciál a jsme v této oblasti aktivní, ať už přímo nebo prostřednictvím našich partnerů. Naši kolegové v USA intenzivně využívají jejího potenciálu, zvláště ve výrobním sektoru či ve stavebnictví. Aktivně hledáme příležitosti i v dalších odvětvích a snažíme se šířit dobré jméno českých expertů.

Jak ve vaší společnosti rezonuje téma rizik a regulace AI?

Regulace a rizika spojená s umělou inteligencí jsou i pro nás důležitým tématem. Nedávno jsme se zúčastnili uzavřeného setkání s německým konzulem v USA, na němž se toto téma intenzivně diskutovalo. Vnímáme tenkou hranici mezi regulací a omezením inovací a snažíme se aktivně přispívat k nalezení správné rovnováhy.

Jaké služby české ekonomické diplomacie jste využili a co konkrétně vám v expanzi do Kanady přinesly?

Účastnili jsme se mnoha misí do Kanady a USA, což nám pomohlo navázat cenné kontakty a otevřít dveře k novým příležitostem na obou stranách Atlantiku. Velmi si ceníme vztahů, které máme se zástupci české diplomacie jak v Kanadě, tak v USA. Na jejich službách je patrná rostoucí kvalita a koordinace.

Jako reprezentant české firmy se na zahraničních trzích, zejména v Kanadě, pohybujete již léta. Jak se žije v zemi javorového listu českému insiderovi?

Zdejší život je pro mě kombinací profesní výzvy a osobně obohacující zkušenosti. Za obchodní rozvoj v Severní Americe jsou zodpovědní moji kolegové, já mám na starost dodání konkrétních řešení a koordinaci s našimi vývojovými týmy, které sídlí v Evropě.

Z osobního hlediska je pro mě největším překvapením každodenní lidská laskavost. Lidé jsou tu k sobě opravdu milí a ochotní pomoci. Velmi mile mě také překvapila špičková kvalita potravin. Díky sportu jsem tu našel i nové kanadské přátele a právě skrze společné zážitky mimo práci mám možnost lépe poznávat jejich otevřenou a férovou mentalitu. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJE VĚRA VORTELOVÁ
FOTO: ARCHIV JANA KOPECKÉHO



Téměř třímilionové Toronto je nejlidnatějším městem Kanady a zároveň hlavním městem provincie Ontario. Vedle Vancouveru je klíčovým inovačním hubem, v němž mají šanci i zahraniční start-upy včetně těch ze střední a východní Evropy

TAKÉ KANADSKÝ INOVAČNÍ EKOSYSTÉM SE STÁLE VÍCE ZAJÍMÁ O EVROPU

Kanadské startupové a inovační prostředí se v posledních letech intenzivněji zaměřuje na Evropu. Důvodem nejsou jen dynamické změny v obchodních vztazích s nejbližším partnerem, Spojenými státy, ale také snaha o diverzifikaci a posilování mezinárodních vazeb. Hlavní inovační centra, jako jsou Toronto a Vancouver, proto investují značné prostředky do budování ekosystému přívětivého i pro zahraniční start-upy a inovace.

Huby jako Toronto nebo Vancouver investují značné prostředky do vytvoření klíčových akcí pro start-upy, na které by mohly lákat i mezinárodní publikum. Letos poprvé se tak uskuteční velká technologická konference WebSummit

ve Vancouveru a české firmy mohou využít možnost být u toho.

Město Toronto, které dříve hostilo sesterskou událost Collision, neotálí a kromě specifických zaměřených akcí, jako je

například Consensus (14. až 16. května) nebo Elevate Festival (7. až 9. října), se rozhodlo investovat do svého vlastního nového projektu – Toronto Tech Week, který se bude konat na konci června (23. až 27. června). Kromě města jej

podporují i giganti jako Google nebo kanadský Shopify a podporu má i od místní inovační komunity. Tech Week bude zahrnovat množství různých akcí po celém městě, a zapojí tak široké spektrum stakeholderů. Zároveň do příštích let plánuje intenzivněji lákat i mezinárodní partnery a rozvíjet spolupráci také přes oceán.

Silné propojení inovací, univerzit a byznysu

Kanadská inovační centra jsou charakteristická silným napojením na akademickou sféru. Jedním z příkladů je MaRS Discovery District, jeden z největších inovačních městských hubů na světě, který vznikl za účelem komercializace výzkumu z University of Toronto a místních nemocnic. Dnes se zde soustředí start-upy zaměřené například na health-tech, umělou inteligenci a fintech. Právě zde se v roce 2024 prezentovaly české start-upy během cesty ministra průmyslu a obchodu do Severní Ameriky.

Kromě všeobecných nástrojů podpory má kanadský ekosystém i mnoho sektorově a specificky zaměřených institucí. Jednou z nejviditelnějších je Ontario Vehicle Innovation Network (OVIN), tedy hub rozvíjející technologické inovace v oblasti automotive.

Příležitost pro naše start-upy

Kanadské inkubátory a akcelératory cílí i na zahraniční podnikatele a nabízejí start-upům programy usnadňující expanzi na kanadský trh. Mezi klíčové služby patří asistence při zakládání firem, poskytování virtuálních kanceláří a tzv. start-up víza, která zahraničním podnikatelům usnadňují přístup k trvalému pobytu v Kanadě prostřednictvím založení inovativního podnikání a příspěví k rozvoji kanadského byznysu. Toronto Business Development Centre dokonce spustilo program přímo zaměřený na start-upy ze střední a východní Evropy, kterým kromě základních služeb zprostředkovává i kontakt s investory a prvními klienty v Kanadě.

Pro provincii Ontario je automobilový průmysl jedním z klíčových, v posledních čtyřech letech sem přišly investice v hodnotě 44 miliard kanadských dolarů, své investiční projekty tu mají automobilky jako Stellantis, Toyota nebo nověji i Volkswagen. Zároveň podpora lokálních a inovativních firem vytváří robustní ekosystém, v loňském roce OVIN například navázal partnerství s automobilkou Mercedes-Benz. Společně zakládají tři inkubátory, které využijí místní výzkumné a vzdělávací infrastruktury a pomohou překonávat prostor mezi aplikovaným výzkumem a komercializací. Díky tomu budou v provincii vznikat nové technologie a firmy, které se následně zapojí do globálního dodavatelského řetězce.

Nejen vzhledem k aktuálnímu vývoji situace v USA a citlivosti kanadského automobilového sektoru na toto dění se i instituce jako OVIN mnohem více soustředí na možnou spolupráci s evropskými partnery a vzájemné propojení jak dodavatelských řetězců, tak i vývoje technologií pro budoucnost mobility.

Kanadský kapitálový trh a investice do start-upů

Již zmiňovaný růst Vancouveru a jeho investice do rozvoje technologií byly v roce 2024 podpořeny také z pohledu venture kapitálových investic. Poprvé byla provincie Britská Kolumbie druhá za Ontariem v objemu investic do start-upů – v Ontariu, populačně výrazně největší provincii Kanady, bylo investováno 2,5 miliardy kanadských dolarů a v Britské Kolumbii jen o něco méně – 2,4 miliardy.

Ve většině provincií výrazně dominují investice do sektoru ICT (s 282 individuálními dohodami) a druhým intenzivně podporovaným sektorem jsou pak life sciences (se 124 investičními dohodami). Největší množství investic putuje do start-upů, které jsou v rané a pozdní fázi získávání kapitálu (early & late stage investment round). Zajímavým faktorem v rámci kanadského investičního ekosystému je, že největšími investory v obou těchto fázích získávání kapitálu jsou federální instituce – Economic Development Canada a Business Development Canada. Ze soukromých investorů pak v roce 2024 byly klíčové investice od Golden Triangle Angle Network a Startup TNT.

Pokud možno bez rizika

Jednou z výzev v rámci získávání kapitálu je v Kanadě jisté odmítání rizika. Mnohem častěji lze pozorovat investice do firem v pozdějších fázích růstu, s prokázanými referencemi a klienty. Start-upy v rané fázi (zejména pre-seed a seed) v roce 2024 získaly od venture fondů 510 milionů kanadských dolarů, což je v porovnání s předchozím rokem výrazně méně (v roce 2023 bylo investováno 958 milionů).

Příležitosti pro české firmy

Klíčový pro kanadské startupové a inovační prostředí bude vývoj obchodních vztahů s jižním sousedem. Stejně jako tradiční průmysl i technologické firmy mají velké odbytiště a intenzivní obchodní vztahy s USA. Z průzkumů Startup Canada vyplývá, že kanadští podnikatelé se zajímají o možnosti veřejné finanční podpory (např. skrze daňové úlevy) a zároveň o asistenci při diverzifikaci dodavatelských řetězců. Všeobecný sentiment po spolupráci se státy EU tak v posledních týdnech výrazně narůstá a nejasná situace ohledně amerických cel tak může být příležitostí i pro české firmy.

Agentury CzechInvest a CzechTrade mohou české start-upy a podnikatele podpořit v účastech na výše zmiňovaných akcích, propojení na místní inovační ekosystém, inkubátory a akcelératory a zároveň rozvíjet dlouhodobou spolupráci při hledání kanadských klientů. ■

TEXT: KAROLÍNA KONICAROVÁ
FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV AUTORKY



Karolína Konicarová
je ředitelka sdílené zahraniční kanceláře CzechInvest a CzechTrade v Torontu



Kanaďané jsou si vědomi velikosti svého trhu a vysokého životního standardu, přesto nejednají s partnery povýšeně. Kanadská kultura je spíše individualistická, lidé i obchodníci vystupují rezervovaně a nesnášejí agresivitu a asertivitu. Nepřečnujte unikátnost svého vlastního produktu, nepodceňujte konkurenci a využijte všech dostupných marketingových kanálů.

KANADA TĚŽÍ Z DIVERZITY A TOLERANCE

Pro svou společenskou toleranci se Kanada stala velmi oblíbenou zemí přistěhovalců. V současné době představuje bilingvní stát úředně anglicky a francouzsky hovořících občanů s přirozeně začleněnými menšinami, jako jsou například Asiaté, Židé a příslušníci původního obyvatelstva. Konzervativnější mentalita anglicky mluvících Kanaďanů a temperamentnějších Francouzů se promítá také do oblasti obchodu a podnikání.

Typickým rysem kanadských obchodníků je jejich korektnost, spolehlivost, přesnost a respekt k psaným i nepsaným zákonům. Stejný přístup očekávají od svých partnerů. Při nedodržení dohodnutých obchodních podmínek se nezdělají obrátit na soudy či rozhodčí instituce a podobně.

Kanaďané si cení času a odmítají kličkování

Před zahájením jednání si partnera pečlivě prověřují po stránce finanční stability a obchodních záležitostí. Zájemce o kanadský trh by neměl šetřit

na kvalitní internetové prezentaci firmy v bezchybné angličtině. Je vždycky vhodné předložit reference od zahraničních i velkých tuzemských obchodních partnerů, s nimiž firma již delší dobu obchoduje. Na své dotazy očekávají prakticky okamžitou odpověď, tj. do 24 hodin, obvykle e-mailem.

Ale ani český podnikatel by neměl do země vstupovat s přehnanou důvěřivostí. Například u nás běžně využívaný obchodní rejstřík nedosahuje v Kanadě zdaleka takových kvalit a rozsahu. Většina firem má základní informace dostupné pouze online na webových stránkách své firmy, veletrhů, oborových asociací, hospodářských komor a v různých byznysových databázích.

V obchodě jsou Kanadané rozvášněni, mají zájem na dlouhodobější spolupráci a neradi mění své obchodní partnery. Než se zklamou, jednají otevřeně a přátelsky a neimprovizují. Postupují raději s menším rizikem a nižším ziskem. Při jednáních preferují volnější tempo i za cenu vyšších nákladů. Jsou vždycky dobře připraveni a vědí, čeho chtějí dosáhnout. Chápu, že výsledkem jednání bude kompromis. Nechte si větší prostor pro ústupky. Kanadané zpočátku nadsadí své požadavky, které mají klesající tendenci. U partnerů oceňují přímočarost, stručnost a jasnost. Připravte se však na to, že váš protějšek vás požádá o tzv. split the difference (rozdělení rozdílu), což je běžná taktika používaná kanadskými obchodníky, když žádají kupujícího, aby zaplatil více.

Na rozdíl od sousedních Američanů zahajují jednání nezávaznou konverzací o obecných tématech. Vyvarujte se otázek na majetkové poměry, plat, soukromou adresu či privátní telefon. Rádi hovoří o sportu, především hokeji, turistice, cestování, historii, kultuře a geografii Kanady, včetně provincií. Po celém světě potkáte turisty s kanadskými vlajčkami na zavazadlech či batohách. To proto, že jsou často považováni za Američany, i když trvají na své kanadské identitě. Pokud žijí dočasně v zahraničí, vždy se s nimi stěhuje i rodina. Na svém přechodném obydlí často vyvěšují kanadskou vlajku.

Vypnutý telefon signalizuje nezáměr

Navazování osobního kontaktu probíhá stejně jako v Evropě. Ruce se podávají pouze při setkání a loučení. Ve francouzských částech země je běžnější mezi příbuznými či velmi dobrými přáteli objímání či náznak políbení na tváře.

Na kvalitu vizitek, ať ve francouzštině, angličtině či dvojjazyčných, si potrpí daleko více než například američtí

”

KOREKTNOST,
SPOLEHLIVOST, PŘESNOST
A RESPEKT K PSANÝM
I NEPSANÝM ZÁKONŮM.

obchodníci. Uvádí se na nich jméno, příjmení, funkce, adresa, e-mailová adresa, webové stránky, telefon, fax a běžně i číslo mobilního telefonu. Na tituly si Kanadané nepotrpí a zpravidla je, s výjimkou lékařů, neuvádějí ani na vizitkách. Dobré vzdělání a vystupování se u obchodníků předpokládá samozřejmě. Dbají na profesionální vzhled a dodržování pravidel etikety, potrpí si nejen na zdvořilost, ale i na přesnost. Jsou však tolerantní a přístupní novým myšlenkám. Schůzky se domlouvají předem, bez objednání vás nikdo nepřijme. Snažte se o přijetí na co nejvyšší úrovni.

Jako základní způsob komunikace s kanadskými firmami se doporučuje elektronická pošta. Samozřejmostí je vždy zapnutý telefon. Obchodník, který má po pracovní době vypnutý telefon, nemá z pohledu Kanadana o obchod zájem. Návrhy smluv a smlouvy samotné se zasílají poštou nebo kurýrní poštou. Nesmírně důležitá je formální stránka a gramatická správnost všech písemností. Zasílaný dokument či materiál musí vždy doprovázet průvodní dopis. Kanadský pravopis je unikátní kombinací americké a britské angličtiny a na tuto výlučnost jsou Kanadané hrdí. V mluveném projevu jsou k nedokonalé angličtině tolerantní.

Oblečení v obchodních kruzích je velmi formální, doplněné kvalitními doplňky, především značkovými hodinkami. Ženy nenosí kalhoty a je samozřejmostí, že i v létě mají punčocháče. Oblečení pro volný čas je pohodlné, přesto se vyvarujte krátkých kalhot třeba i při procházce městem.

Ve všem platí umírněnost

Kanadané si se svými obchodními partnery poměrně dlouho vykaží a oslovují se příjmením či funkcí. Přejít na oslovení křestními jmény neznamená

sblížení, ale zjednodušení. V kanadských firmách panují relativně přátelské vztahy i mezi nadřízenými a podřízenými při respektu k navenek nepostřehnutelné služební hierarchii.

Jedná se v kancelářích, ale Kanadané rádi posoudí firmu i v jejím domácím prostředí. V oblasti Toronto se setkání uskutečňují téměř výhradně ráno nebo brzy odpoledne, mimo centrum a s ohledem na dopravní situaci. Při pozvání do firmy si vezměte veškeré materiály, katalogy, vzorky, případně powerpointovou prezentaci.

Při zájmu o dlouhodobou spolupráci je nutný osobní kontakt. Kanada disponuje velmi vyspělou telekomunikační sítí a plným pokrytím vysokorychlostním internetem. Pro první kontakt se však e-mail nedoporučuje. Výjimkou by bylo zaslání e-mailu na základě doporučení, reference nebo na konkrétní osobu, se kterou jste se již seznámili. Kanadané mnohem více používají telefon, běžně zanechávají vzkazy v hlasových schránkách a očekávají okamžitou reakci. Méně využívají v Evropě oblíbeného WhatsAppu, raději komunikují a vyjednávají přes Zoom nebo Skype. FaceTime se využívá spíše při komunikaci se známými partnery. V telefonu i v e-mailu je nutná stručnost a konkrétnost, očekává se navržení follow-up v případě zájmu kanadské strany na pokračování rozhovorů nebo sjednávání dalších podmínek spolupráce. Nejlepší časy pro telefonování jsou úterý až čtvrtek mezi 10. až 15. hodinou. Další možnosti k usnadnění komunikace je prostředník z české nebo slovenské komunity v Kanadě či služba ekonomické diplomacie.

Pohostinnost v Kanadě je větší než v USA. Jednání doprovází menší občerstvení. Větší společenská akce, tzv. sit-down dinner, se pořádá až po podepsání kontraktu a pro neúčast je třeba mít vážný důvod. Není dobré odletět ze země s dluhy, a to ani společenskými. ■

TEXT: SOŇA GULLOVÁ

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV AUTORKY



Ing. Soňa Gullová, Ph.D.,
Vysoká škola ekonomická
Praha



Česká rodinná společnost TEBO se vztahuje k tradici textilní výroby v Nové Včelnici, jejíž počátky spadají do roku 1860

Petr Čermák:

NEBRÁNÍME SE EKOLOGICKÝM NOVINKÁM ALE MUSÍ BÝT SMYSLUPLNÉ I EKONOMICKY

„Neházejte nám klacky pod nohy. Nezahlcujte nás zbytečnou byrokracií a my si s rozumnými ekologickými nařízeními poradíme,“ zní už dlouho unisono od představitelů firem. Takovým příkladem je i vítěz Ceny hlavního projektu AMSP ČR Rok nové energie 2024 – společnost TEBO z Nové Včelnice, výrobce technického textilu pro náročné aplikace v průmyslu.

„Před čtyřmi lety se na nás obrátila jedna z nejvýznamnějších českých firem v oblasti čištění, úpravy a recyklace vody pro domácnosti i průmyslové subjekty – Envi-Pur – s přáním hlouběji proniknout do problematiky čištění odpadních vod v průmyslových provozech textilních výrobců. S naším svolením k nám do areálu nainstalovala poloprovozní jednotku a devět měsíců na přelomu let 2021 až

2022 sledovala strukturu odpadní vody před a po smísení. V průběhu výzkumu nám Envi-Pur nabídla ještě vodní audit, který je součástí portfolia jejích služeb,“ vzpomíná majitel a ředitel společnosti TEBO Petr Čermák.

Top managementu TEBO to přineslo nové poznatky v oblasti hospodaření s vodou a inspiraci pro další inovativní

řešení. V roce 2023 textilka instalovala potrubní filtr, který zachytává nečistoty o velikosti 50 mikrometrů, a dočišťuje technologickou vodu, která prošla vnitropodnikovým potrubím, před návratem do výrobního procesu. Předloni byla zprovozněna rekuperace chladičů vod sloužících pro zchlazování barvicích aparátů a k jejich dalšímu využití. Proběhla rovněž výměna střešních

krytin na většině budov areálu, která je podmínkou pro využití dešťových vod ve výrobě.

„Největší investice nás však teprve čeká. Týká se rekonstrukce kanalizace průmyslových a dešťových vod a v neposlední řadě také modernizace čistírny odpadních vod,“ přibližuje majitel společnosti jeden z řady zvažovaných projektů, které si však, jak připomíná, vyžadují ještě detailní studii ekonomických dopadů.

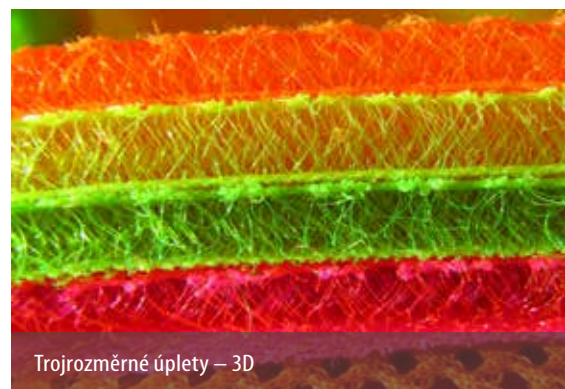
Nejhorší bývá nejistota

Česká rodinná společnost TEBO se vztahuje k nepřetržité tradici textilní výroby v Nové Včelnici, jejíž počátky spadají až do roku 1860. S dobou se měnil jen název tradičního výrobce tkanin a pletenin pro obuvnický a nábytkářský průmysl a podle poptávky se upravovalo produktové portfolio. V roce 2020 se jeho výhradním majitelem stala rodina Čermákových.

„I když jsem měl léta zkušeností s firmou jako minoritní akcionář, postavit se do čela společnosti v době nástupu covidové pandemie mi přineslo spoustu bezesných nocí. Dodavatelé nebyli schopni zajistit suroviny, garantovat termíny dodávek a navíc došlo k poklesu

zakázek. V nastaveném systému karantén bylo obtížné dostat závazků jak vůči zákazníkům, tak bankovním institucím. Současně nás však nová situace přinutila projít testem odolnosti, jako je práce pod velkým tlakem, opuštění komfortní zóny, semknutí kolektivu, a vlastních schopností. Nastalá ekonomická realita nás donutila změnit přístup k zajišťování a nákupu surovin a materiálů, nakládání s energiemi či zefektivnění výroby.“

Zatímco se české firmy postupně přizpůsobují nárokům nové podnikatelské reality, jeden faktor, který nemohou ovlivnit, je tíž dosud a ani dlouhodobá prognóza není příliš optimistická. Velkým problémem nadále zůstávají ceny energií. „Jejich cena neustále roste a s tím spojené vyšší výrobní náklady, pokud chceme zůstat konkurenceschopní, již nelze promítnout do cen výrobků. Textilní výroba je energeticky velmi náročné odvětví jak na elektrickou energii a zemní plyn, tak i vodu. Jednou z cest k úsporám by měl být právě vodní audit zpracovaný v roce 2024. Od racionálnějšího nakládání s povrchovými vodami si slibujeme určité snížení finanční náročnosti provozu. Ne vše ale dokážeme ovlivnit sami. Navíc jak každý hledá úspory, zaznamenáváme také klesající kvalitu dodávaných surovin a materiálů.“



Inovace zajišťují atraktivitu produktů

Stabilita, spolehlivost, vstřícnost a inovační potenciál přispěly k tomu, že i ve složitých podmínkách si TEBO dokázalo udržet širokou síť loajálních zákazníků v ČR i v zahraničí. Třetinou výrobků pokrývá potřeby tuzemských odběratelů a zbylé dvě třetiny putují k zahraniční klientele. Největšími odběrateli jsou v Evropě Dánsko, Švédsko, Finsko a také Německo, mimo starý kontinent společnost exportuje především rašlové úplety (tzv. 3D), a to převážně do jihovýchodní Asie, jmenovitě do Indonésie, Jižní Koreje a dalších zemí.

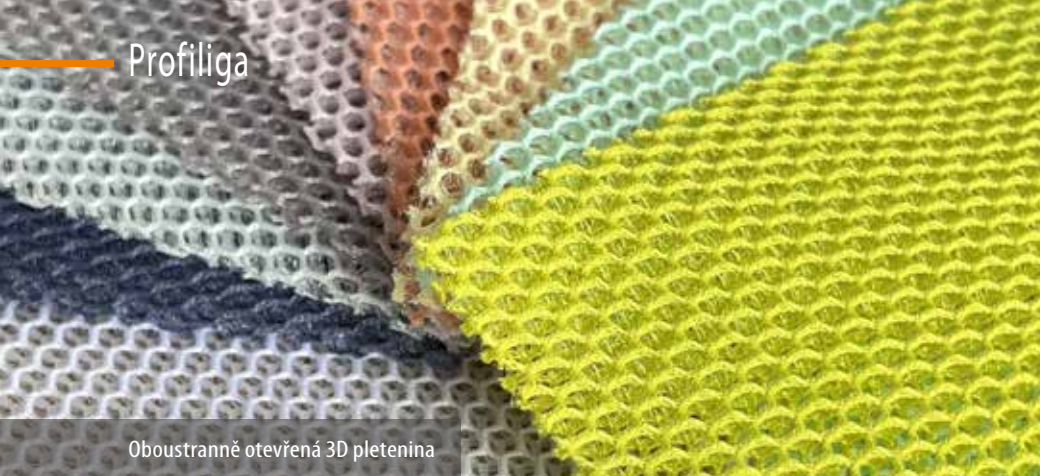
Oborově se jedná o společnosti, které vyrábějí potřeby pro outdoorové sporty, ortopedické pomůcky, ochranné balistické tkaniny, multifunkční a medicínské textilie, interiérové komponenty do automobilů, bytové textilie, materiály pro stavebnictví a průmysl a kompozity na bázi vláken, jako jsou třeba filtrační média.

„Naší největší konkurenční výhodou je schopnost rychle reagovat na poptávku zákazníků jak po speciálním, tak tradičním textilu a vyrábět nejen ve velkých, ale také v malých sériích. To bychom nedokázali, kdybychom polevili v tempu inovací a neustálé modernizaci strojového vybavení. Tím, že vlastníme tkalcovnu, pletárnu, mokrou a suchou úpravnu textilií a barevnu, jsme při výrobě nezávislí. Jsme schopni finalizovat pomocí speciálních úprav a tak obohatovat výrobky o vyšší přidanou hodnotu a prodlužovat jejich životnost.“

V posledních letech jsme instalovali a uvedli do provozu víceúčelovou potahovací a laminační linku, která využívá moderní technologii nánosu teplem tavitelného lepidla hot melt. Její předností



Bc. Petr Čermák, vlastník TEBO a.s., s manželkou Adélou, místopředsedkyní představenstva společnosti a svou pravou rukou



Oboustranně otevřená 3D pletenina

je schopnost pojít nejen textilie, ale i membrány a další netextilní poddajné materiály. Letos jsme instalovali prototyp pletacího stroje na rašlové úplety, který pro nás vyvinula rodinná společnost z Katalánska,” připomíná Petr Čermák bezmála třicetiletou historii výroby rašlových (osnovních) úpletů v ČR, kterou v roce 1996 zavedlo jako první právě TEBO.

Jeden tým, společný cíl

Na vývoji nových výrobků se ve spolupráci s dodavateli vstupních surovin podílejí ve firmě vlastně všichni: pracovníci oddělení vývoje, výroby i nákupu. Cenným příspěvkem ve vývoji produktů a technologií je partnerství s Fakultou textilní Technické univerzity Liberec a Fakultou chemicko-technologickou Univerzity Pardubice.

„Naším dlouhodobým cílem je vyvíjet v součinnosti se stávajícími i potenciálními zákazníky textilie z oblastí, kam jsme zatím neprošli, snižovat energetickou a materiálovou náročnost výrobního procesu a hlouběji pochopit problematiku životního cyklu výrobků a využít jejich biodegradabilního

potenciálu,” nastiňuje vizi rozvoje firmy její majitel a dodává: „V důležitých rozhodnutích se spoléhám hlavně na sebe a rodinu, jejíž příslušníci se aktivně podílejí na fungování firmy. Přes veškerou investiční obezřetnost přináší podnikání vždycky svá rizika, a proto oceňuji vstřícnost našeho finančního partnera, jímž je již od našeho vzniku Komerční banka. S využitím jejích úvěrů jsme mohli nakoupit nákladné strojní vybavení špičkových parametrů, které nám umožňuje konkurovat na náročných trzích.“ ■

TEXT: VĚRA VORTELOVÁ

FOTO: ARCHIV SPOLEČNOSTI TEBO

You can also read this article
in English on itradenews.cz



Vysokopevnostní tkaniny

TEBO, a.s.

Kapitálově ryze českou rodinnou společností z Nové Včelnice, která se zabývá vyspělou výrobou a prodejem technických textilií pro průmyslové využití, vlastní a řídí Petr Čermák. Kromě prodeje v ČR exportuje své produkty do zemí EU, především Švédska, Finska, Dánska a Německa, i na mimoevropské trhy, například do Indonésie, Jižní Koreje a dalších zemí. Její roční obrat se pohybuje mezi 180 až 190 miliony korun. Ve vývoji i výrobě zaměstnává kolem osmdesáti pracovníků. Management tvoří z padesáti procent vysokoškolsky vzdělaní odborníci na textilní, chemickou a ekonomickou problematiku.

Martin Čapek,

bankovní poradce KB
pro korporátní klientelu,
České Budějovice



„Akciová společnost TEBO patří mezi nejúspěšnější klienty KB díky vhodné kombinaci znalostí, pracovního nasazení, používání selského rozumu a hlavně schopnosti nebát se jít s kůží na trh. Textilní průmysl v Jihočeském kraji se po roce 1989 téměř zhroutil. TEBO je ale příkladem toho, že i velmi složité podmínky (konkurence, covid) se dají zvládnout a dokonce na nich lze vybudovat prosperující firmu.

Jsem rád, že i my jako Komerční banka jsme několikrát mohli přispět k rozvoji společnosti a ke zvýšení efektivity její výroby. Všechna jednání navíc probíhala a probíhají v pozitivním a věcném duchu, čehož si osobně velmi považuji.

Příběh TEBA slouží jako inspirace pro mladé cílevědomé podnikatele, ukazuje, že důležité je chtít a že nic není zadarmo. Přejí tedy rodině Čermákových, ať na vytyčené trase vydrží, protože jednou zvítězit je sice obtížné, ale každoročně tento úspěch obhájit je ještě mnohem těžší, a protože takové společnosti ČR potřebuje.”

Dobrá rada drahá.

Proto v programu Elena
nabízíme 90% slevu na energetické
a dotační poradenství.

Banka vašeho
businessu



Více o **programu ELENA** pro střední a velké podniky



KB

Program je spolufinancován Evropskou investiční bankou / InvestEU Advisory Hub.

Výhradní odpovědnost za obsah této inzerce nese Komerční banka, a.s. Obsah nemusí nutně vyjadřovat názor Evropské unie. Evropská investiční banka ani Evropská komise nenesou odpovědnost za jakékoli použití informací obsažených v této inzerci.

Daniela Sýkorová:

NEJLEPŠÍ STRATEGIE JE SERIÓZNOST A POCTIVÁ PRÁCE

Když před třiceti lety zakládali společnost, vložili jí do vínku kromě profesionality také serióznost, otevřenost v komunikaci se zákazníky a odolnost vůči pokušení rychlého a snadného zisku v rodícím se českém ICT sektoru. „Benefity takového přístupu sice přicházely postupně, ale dodnes představují naši významnou devízu,“ říká Daniela Sýkorová, spoluzakladatelka společnosti SUMA, stálice v oboru informačních technologií, ale také party IT nadšenců, pro které není nic problém.



Daniela Sýkorová, spoluzakladatelka a jednatelka společnosti SUMA, která letos slaví 30 let úspěšného fungování na ICT trhu. Za největší hodnotu považuje svůj kvalitní a spolehlivý tým, který spojuje nejen práce, ale také přístup k životu

Devadesátky: noví hráči na novém poli

V devadesátých letech se u nás ICT obor teprve rozbíhal, jaké tedy byly začátky firmy, v jejímž čele od roku 1995 stojíte?

Informační technologie byly tehdy pro většinu populace nové a těžko uchopitelné. Z obecně nízké úrovně znalostí tehdy některé IT firmy těžily a neposkytovaly služby a techniku v kvalitě, která by odpovídala jejich ceně. Takový přístup jsme považovali za nepřijatelný. Od začátku jsme vsadili na profesionalitu, srozumitelnost v jednání a dlouhodobou spolupráci s našimi zákazníky. Tato strategie se nám osvědčila.

Ženy v čele ICT firem byly tehdy spíš výjimkou. Pociťala jste někdy během své profesní dráhy pohlaví jako handicap?

Setkala jsem se někdy i s nedůvěrou, ale vždycky jen do okamžiku, než za mě a naši firmu začala hovořit naše práce. Podle mého názoru buď dělá člověk svou práci dobře, vzdělává se, hledá cesty, přemýšlí o tom, co dělá, jak to dělá, a hlavně jaký přínos budou jeho řešení mít, nebo jde jinou cestou. Jestli je to muž, nebo žena, v tom nehraje roli.

Mezi našimi zákazníky, s nimiž spolupracujeme dlouhou řadu let, jsou i ti, u kterých jsme si důvěru museli zasloužit.



S kolegy při jedné z porad. Hledání nejvhodnějších řešení pro klienty je týmová práce

Skutečnost, že jsou našimi klienty stále, je pro nás potvrzení kvality naší práce.

Na kolegy jsem pyšná

Zavzpomínala byste na nějaké klíčové momenty těch třiceti let?

Za těch třicet let pro nás byl od samého začátku výzvou každý den. Začínali jsme v bytě 2+1, kde jedna místnost sloužila jako kancelář a druhá k bydlení. Naše prostorová expanze pokračovala krytem civilní obrany za pancéřovanými dveřmi v suterénu obytného domu. Naším cílem bylo vytvoření kvalitního zázemí, proto jsme koupili objekt v Praze 4 nedaleko stanice metra Budějovická, v němž sídlíme dodnes.

Za naprosto klíčové však považuji, že se nám podařilo vybudovat stabilní, odborně a charakterově kvalitní tým.

”

ZA NAPROSTO KLÍČOVÉ
POVAŽUJI VYBUDOVÁNÍ
STABILNÍHO, ODBORNĚ
A CHARAKTEROVĚ
KVALITNÍHO TÝMU.

Většina z nás pracuje ve firmě víc než deset let, někteří jsou společností věrni dokonce čtvrtstoletí. Díky nim se nám podařilo uzavřít řadu zajímavých kontraktů a navázat dlouhodobou spolupráci s našimi klienty i dodavateli.

Za kvalitu svých služeb ručíme

Vaše firma je stále celá vaše, bez vstupu cizího kapitálu. Co to pro vás znamená?

To, že můžeme. *(smích)* Že jsme ji dokázali založit, udržet a sloužíme klientům, z nichž většina působí v Česku. Těžíme ze znalosti místní zákaznické mentality a dokážeme pružně reagovat na změny v předvídatelném prostředí. Podle toho zákazníkům s plnou zodpovědností nabízíme služby šité na míru. Za jejich kvalitu můžeme ručit, je to plně v našich rukou.

Jaké produkty a služby aktuálně nabízíte? Čím jsou jedinečné?

Kromě prodeje výpočetní techniky s poradenstvím nabízíme servisní služby, správu ICT, krátkodobý i dlouhodobý pronájem výpočetní techniky, licenční služby včetně návrhu správného a pro zákazníka ekonomicky optimálního licencování, analýzy ICT, zálohování dat, ale i vývoj informačních systémů a aplikací na zakázku. Předností našeho portfolia je komplexnost našich služeb a osobní přístup ke každému zákazníkovi.

Kterou část vašeho portfolia považujete za nejdůležitější?

Stěžejní službou je správa ICT. Posláním naší firmy je starat se o informační technologie našich klientů tak, aby se mohli plně věnovat svému podnikání. Nabízíme jim technologické inovace, které mohou přispívat k posilování jejich konkurenčních výhod a splnění obchodních cílů. Právě náš komplexní přístup, na němž se podílejí všichni naši pracovníci napříč profesemi, oceňují klienti nejvíce.

AI střízlivým pohledem

Do výrobních technologií jsou postupně integrovány prvky umělé inteligence a strojového učení. Smysl a význam tohoto procesu je stále chápán různě. V čem ho vidíte vy?

Hlavní přínos AI na její současné úrovni i do budoucna spatřuji ve stále dokonalším shromažďování a vyhodnocování informací, nahrazení lidských zdrojů při rutinní práci a inovativní pohled v oblasti vědy a výzkumu.

Přesto tento fenomén vyvolává jistou opatrnost. Jaké jsou nejčastější obavy manažerů při zavádění AI do firemních procesů?

Často je trápí, jak mít AI dostatečně pod kontrolou, zda lze dátům, na nichž se podílela, důvěřovat, nebo zda neodporují našemu dosavadnímu pojetí práva



a etiky. Někdy musí čelit také obavám zaměstnanců, že je AI připraví o práci. Pro management i vlastní obsluhu představuje sofistikované zavedení AI rovněž nároky finanční a časové.

SUMA spol. s r.o.

Společnost, která se zabývá komplexními službami v oboru informačních technologií, spoluzaložila před třiceti lety Daniela Sýkorová. Její zákazníci představují jak výrobní podniky a obchodní společnosti, tak municipality a instituce nejrozličnějšího profesního zaměření. Zaměstnává třicet kmenových pracovníků, specializované služby outsourcuje. Dominantně působí na tuzemském trhu, ale rovněž na Slovensku, v Polsku, Maďarsku a Belgii. Pracuje pro řadu nadnárodních společností s mezinárodním přesahem. Její obrat činí kolem 120 milionů korun ročně.

www.sumanet.cz

Kde se v podnikových procesech pohledem vašeho oboru nejčastěji skrývá neefektivita, kterou lze odstranit?

V chybně a nedůsledně nastavených procesech komunikace, nízkém stupni automatizace rutinních úkonů a v nekvalitní správě a vyhodnocování informací. V neposlední řadě pak v nedostatečných znalostech personálu, který by měl nové technologie využívat.

S rozvojem technologií se otevrou nové možnosti využití AI i pro firmy s malosériovou výrobou. Jaké?

Třeba v automatizaci a robotizaci procesů, optimalizaci plánování výroby, jako je nastavení zásob, rozvržení prací a technologických pauz. Své místo AI najde také při výstupní kontrole výrobků, pomůže s návrhem sběru dat od zákazníků hodnotících produkt a s následnými korekcemi výrobního postupu.

Když se řekne umělá inteligence, většina lidí si vybaví především chatbota. Komu se AI vyplatí?

Spíš bychom těžko hledali oblasti, kde se AI nevyplatí. Ve stále větší míře z ní budou těžit tvůrci textového, grafického a video obsahu, zpracovatelé informací, právníci, účetní a daňoví poradci, lékaři, marketéři, stavebníci a řada dalších. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJÍ JANA JENŠÍKOVÁ A VĚRA VORTELOVÁ
FOTO: ARCHIV SPOLEČNOSTI SUMA

Recept na stabilní a výkonný tým

„Vybudovat výkonný, sehraný a spokojený tým předpokládá co nejlépe poznat jak profesní, tak osobnostní předpoklady každého jeho článku. Když jsem před několika lety natrefila na společnost Performia, oslovil mě její inovativní přístup k výběru zaměstnanců a péče o ně. Tato spolupráce mi pomohla nedívat se na pracovníky jen z pohledu výkonu, ale i jejich osobnosti a aktuální situace. Odměnou mi je jejich sounáležitost s firmou, vysoké pracovní nasazení a vlastní dobrý pocit,“ vysvětluje Daniela Sýkorová.

You can also read this article
in English on itradenews.cz



EGAP DOSTAL ZELENOU NA POJIŠTĚNÍ ČESKÝCH DODÁVEK PRO DOSTAVBU DUKOVAN OBJEM ZAKÁZEK MŮŽE PŘEKONAT REKORD MOCHOVCŮ

Čeští uchazeči o kontrakt při stavbě dvou jaderných bloků v Dukovanech mohou počítat s pojištěním státní exportní pojišťovny EGAP. Novelu zákona, která výrazně pomůže domácím firmám zapojit se do takřečené zakázky století, podepsal prezident Petr Pavel. Hodnota dukovanského projektu, který v tendru získala korejská společnost KHNP, je odhadována na 400 miliard korun.

„Na novou možnost pojištění se už nyní ptají prakticky všechny firmy, které mají zájem se do projektu v Dukovanech zapojit. A ptají se i jejich banky, protože právě pro ně může hrát pojištění EGAPem klíčovou roli. Tím, že nově můžeme pojišťovat dodávky pro zahraniční odběratele působící v Česku, jsou reálně dorovnané podmínky pro české firmy vůči konkurenci ze zahraničí“, vysvětluje předseda představenstva EGAP David Havlíček. Dosud totiž muselo zboží překročit českou hranici, aby jej mohla exportní pojišťovna pojištit. Díky úpravě zákona ale mohou pojištění

EGAP využívat i české exportující firmy, jejichž zahraniční odběratel realizuje projekt v Česku.

Novinku již dříve uvítaly Svaz průmyslu a dopravy a Aliance české energetiky, zástupci dodavatelů jaderných technologií, kteří v Česku zaměstnávají desítky tisíc lidí. Novelu zákona, která umožňuje EGAPu pojišťovat české subdodávky, připravilo Ministerstvo průmyslu a obchodu a Ministerstvo financí.

Rekord jaderných zakázek drží Mochovce

S pojištěním EGAP dosud české firmy vyvezly jaderné technologie za 42,5 miliardy korun, v největším objemu směřovaly do slovenské jaderné elektrárny Mochovce. Jen na Slovensku čeští exportéři v oblasti jaderné energetiky realizovali s pomocí EGAPu v minulých deseti letech zakázky za víc než 15 miliard korun. Dokončená jaderná elektrárna Mochovce na západním Slovensku i za přispění českých exportérů pojištěných EGAPem nyní úspěšně pokrývá až 13 procent celkové spotřeby elektřiny země.

Slovenský rekord ale může padnout. Český průmysl je schopen dodávat klíčová zařízení pro výstavbu nových jaderných bloků v Dukovanech. Zároveň jsou české firmy schopny zajistit kompletní servis jaderné elektrárny v průběhu celého jejího provozu. Mohou se významnou měrou podílet na inženýringu projektu, některé dodávky řídit jako systémový integrátor a dodavatel a převzít odpovědnost za smluvní podmínky nebo se aktivně zapojit do řízení výstavby. ■

TEXT: JAN ČERNÝ

JAN ČERNÝ JE TISKOVÝ MLUVČÍ STÁTNÍ POJIŠŤOVNY EGAP

”

NOVĚ MOHOU POJIŠTĚNÍ
EGAP VYUŽÍVAT I ČESKÉ
EXPORTUJÍCÍ FIRMY,
JEJICHŽ ZAHRANIČNÍ
ODBĚRATEL REALIZUJE
PROJEKT V ČESKU.

EGAP v loňském roce pojištil export českých firem za víc než 41 miliard korun, například vývoz autobusů Iveco do Pobřeží slonoviny či letadel Aircraft Industries do Senegalu. Za celou dobu své existence EGAP pojištil vývoz českých firem v objemu přesahujícím jeden bilion korun do 130 zemí světa.
www.egap.cz

Petr Žaba:

ZAKLÁDÁME SI NA TOM, ŽE POSKYTUJEME KLIENTŮM SKVĚLÝ SERVIS UŽ TŘICET LET

„Pojišťovna by do budoucna měla nabízet daleko širší spektrum produktů než jen samotné pojištění. S trochou nadsázky bych řekl, že dobrý pojišťovák by měl znát vaši celkovou situaci a potřeby a nabídnout vám řešení. Opečovat vás podobně jako domácí lékař.“ Povídáme si s Petrem Žabou, místopředsedou představenstva České podnikatelské pojišťovny (ČPP) odpovědným za back office – vedle správy a likvidace pojištění a služeb IT má na starosti právě tvorbu produktů. V ČPP není žádným nováčkem, od roku 2011 byl bezmála deset let ředitelem pojištění flotil a i jeho zásluhou je dnes právě tento segment jedním z těch, v nichž je pojišťovna lídrem. Ať už odpovídal na jakoukoli otázku, bylo znát, že je to kreativce, který myslí v první řadě na klienta.

Z největší kalamity v historii se poučme

Loňský rok byl pro pojišťovny zatěžkávací zkouškou. Podle České asociace pojišťoven (ČAP) vzrostl objem škod souvisejících s klimatickými změnami (povodně, vichřice, krupobití, srážky) v meziročním srovnání s rokem 2023 jen za prvních devět měsíců o dvě třetiny, což je obrovský nárůst. Jak se s touto situací vyrovnala a vyrovnává ČPP?

Je to pro nás obrovská zkušenost a snažíme se z ní poučit. K letošnímu březnu evidujeme přes 6800 škod za zhruba 1,7 miliardy korun, jde jednoznačně o největší kalamitu v historii. Přitom vyřízeno (včetně vyplacených záloh) máme přibližně 85 procent škod s plněním přesahujícím jednu miliardu. Výrazně převažují škody z občanského majetkového

pojištění (tedy rodinné domy, byty, domácnosti), které tvoří asi 82 procent všech oznámených škod. A některé škodní události otevíráme znovu, protože klienti zjistili, že škody jsou ve vyšším objemu, než předpokládali, a původní plnění jim nestačí. Zvláště u firemního pojištění jsou případy složitější a plnění budeme řešit delší dobu.

Když mluvíme o poučení, co všechno kalamity v loňském roce odkryly?

Ukázaly nám, že se podobné situace budou opakovat a musíme na ně být lépe připraveni. Že vůbec nejdůležitější je prevence. Ať už se jedná o důslednou realizaci protipovodňových opatření, dodržování osevních plánů, hospodaření s půdou, budování retenčních nádrží, rozlivových lesů... Viděli jsme, že tam, kde jsou tyto zásady dodržovány, je možné škodám zabránit. Příkladem by mohla být třeba vltavská kaskáda,

”

POKUD SI ZA PLNĚNÍ
Z POJISTKY NEMŮŽETE
POSTAVIT NOVÝ
DŮM, MÁTE PROBLÉM
S PODPOJIŠTĚNÍM.

kteří loňský podzim skvěle zareagovala na doporučení vodohospodářů, a zabránila tak škodám v Jihočeském kraji i v Praze.

A co poučení přímo pro pojišťovnu?

Podílíme se mimo jiné na aktualizaci povodňových map, které by nám měly



Ing. Petr Žaba je od února 2023 členem představenstva ČPP a od září 2024 jeho místopředsdou. Vystudoval ČVUT v Praze, Fakultu strojní. Do ČPP nastoupil v roce 2011 jako ředitel Úseku pojištění flotil, v roce 2020 převzal vedení Úseku správy neživotního pojištění a flotily. V současné době je zodpovědný za oblast tvorby produktů, správy pojištění, likvidace pojistných událostí a také IT a CZP (Centrum zákaznické podpory)

dát lepší obrázek o záplavových zónách, a tím i argumenty pro rozhodnutí, zda v dané oblasti vůbec stavět, nebo případně na pilotech a tak podobně. Sledujeme intenzivněji i další skutečnosti, které jsou ve výsledku důležité, třeba propustnost řeky pod mostem. Most totiž dokáže při povodni tok řeky odklonit, a záplavová zóna se tak dostává i tam, kde bychom ji původně nepředpokládali.

Avšak zásadním problémem, který loňské kalamity znovu odkryly, je podpojištění.

Eliminovat podpojištění zůstává na pořadu dne

Otázku podpojištění neřešíme na stránkách TRADE NEWS poprvé. ČAP a samozřejmě i vaše pojišťovna odvedly v této oblasti v rámci edukace velký kus práce. Jaká je tedy aktuální situace?

Bohužel i loňské kalamity potvrdily, že situace stále není dobrá. Lze předpokládat, že zhruba 60 procent našich klientů může mít problém s podpojištěním. Tato situace je dána zejména stářím pojistných smluv

a menší ochotou klientů narovnat tento stav. Aktivně na to upozorňujeme jak klienty, tak i zprostředkovatele při sjednávání pojištění.

Abychom situaci zlepšili, jako první pojišťovna na trhu jsme zpřístupnili online kalkulačku pro ověření pojistné hodnoty nemovitosti širokou veřejností zdarma bez nutnosti uvést kontakt. Tento nástroj vznikl na Fakultě stavební ČVUT, jde tedy o férovou cenu z nezávislého zdroje. Klient by totiž sám měl dbát na to, aby jeho nemovitost nebyla podpojištěna, protože pokud tomu tak je, pak mu pojišťovna plnění automaticky krátí, i když škoda nedosahuje maximální pojistné částky. To se klientovi samozřejmě nelíbí, jednání o plnění se protahuje a zdržuje. Pokud je pojistná částka nastavena správně, pak může plnění mnohdy fungovat i automaticky online a velmi rychle.

Je to problém i u dalších typů pojištění?

Ano, podpojištění se samozřejmě netýká pouze nemovitostí, ale také dalších druhů pojištění včetně havarijního pojištění vozidel. Tam řešíme trochu

jinou situaci, aktuálně totiž neplatí, že hodnota vozidla klesá s jeho stářím a opotřebením. Tento trend se zastavil, a v některých případech dokonce i obrátil, takže obvyklá cena auta může dokonce stoupat. I tady doporučujeme klientům, aby si ověřili, že mají hodnotu vozidla v pojistné smlouvě nastavenou správně.

Najít rovnováhu mezi digitalizací a osobním přístupem

V současné době je tématem na pojistném trhu rychlost likvidace škod. Už jste zmínil, že na ni mohou mít vliv různé faktory, například správně nastavená pojistná částka. Co byste v této souvislosti ještě doporučil?

V průběhu let vnímáme, že se rychlost likvidace škod snížila. Je to dáno tím, že pojistné události bývají složitější. Hodně se to projevuje u pojištění průmyslových podniků, pojištění přerušení provozu a třeba také pojištění souboru staveb. Zvláště u posledního jmenovaného typu pojištění, kdy klienti mají pojištěny všechny nemovitosti jako

Česká podnikatelská pojišťovna (ČPP)

V roce 2024 překročil její celkový předpis pojistného podle národních účetních standardů rekordních 16 miliard korun. Jde o historicky nejvyšší hodnotu objemu předepsaného pojistného za třicetileté působení ČPP na pojistném trhu. Pojišťovna dokázala růst o 9,9 %, růst trhu tak předčila o 2,2 p. b. Celkový 8,6% tržní podíl ji řadí mezi top pět pojišťoven v ČR. Aktuálně spravuje 2,5 milionu smluv a její služby využívá více než 1,3 milionu klientů. Je jednou z pojišťoven, která má silné pobočky v regionech: 6 regionálních ředitelství, 100 poboček a 220 kanceláří na celém území Česka. Je součástí pojišťovací skupiny Vienna Insurance Group.

www.cpp.cz

Pojištění pro podnikatele

ČPP nabízí pojištění krytí všem podnikatelům, od živnostníků přes malé firmy až po velké společnosti, bez ohledu na typ činnosti. Jedná se o základní pojištění majetku a přerušení provozu, odpovědnosti, profesní odpovědnosti nebo autopojištění, ale také specializované stavebně montážní pojištění, pojištění strojů a elektroniky, pojištění přepravy či různé finanční ztráty.

- Menší podnikatele mohou zaujmout chytré produkty SIMPLEX a PROFEX, které jsou velmi jednoduché a srozumitelné.
- Pro střední podnikatele má ČPP připravený variabilní produkt KOMPLEX.
- Větším podnikatelským subjektům, veřejné správě, nadnárodním společnostem či podnikatelům se specifickými činnostmi nabízí pojišťovna pojišťnou ochranu šitou na míru prostřednictvím individuálního pojištění.

celek, se ukázalo, že v případě živelní kalamity je pak plnění velký problém, protože neznáme cenu jednotlivých nemovitostí, a většinou nejsou poškozeny všechny najednou. Na to se nyní hodně soustředíme a podnikatelům doporučujeme, jak to změnit. Upozornil bych i na správné nastavení spoluúčasti, kdy vyšší spoluúčast může celkově zlevnit pojistku. A vždy by klientům mělo jít především o pokrytí velkých, případně celkových škod.

Jak už jsem uvedl, pokud je pojistka správně nastavena, mohou se jednoduché škody vyřizovat automaticky online. Právě v oblasti digitalizace chceme být mezi nejmodernějšími pojišťovnami na trhu. Implementací umělé inteligence do interních procesů, například prostřednictvím interního chatbota, dosahujeme stále vyšší efektivity práce, plánujeme využít AI i v oblasti tréninku našich obchodníků prostřednictvím virtuální reality a tak bych mohl pokračovat. Věříme, že

kombinace moderních nástrojů a osobního kontaktu zůstane hlavní konkurenční výhodou ČPP i nadále.

Dát klientům víc, než očekávají

Většinu své profesní kariéry v ČPP jste věnoval mimo jiné tvorbě produktů. Kdybyste měl jmenovat jednu oblast, v níž je vaše pojišťovna lídrem, která by to byla?

Snažíme se, aby všechny naše produkty byly co nejlepší, ale pokud bych měl nějakou oblast vyzdvihnout, pak mě jako první napadá flotilové pojištění. Víte, pojišťování fleetů je jedna z těch složitějších kategorií a říká se, že je to vizitka pojišťovny. Troufnu si říct, že právě tady jsme nejdál. Je to dané například tím, že jsme v rámci digitalizace přišli s uživatelsky velmi vstřícným a jednoduchým řešením pojištění flotil online, které zahrnuje všechna rizika, ale také tím, že jsme aktuálně schopni nabídnout nejširší nabídku velmi kvalitních služeb. A to nehovořím pouze o službách Global Assistance, které vaši čtenáři dobře znají, i když nemusejí být našimi klienty.

Můžete prozradit víc?

Spolu s Kooperativou, s níž působíme v rámci skupiny Vienna Insurance Group (VIG), budujeme nový ekosystém našich produktů, který umožní větší rozvoj a komfortnější služby. Jde o to, že zajistíme nejen pojištění, ale nabídneme i něco navíc. Tuto strategii rozvíjíme už několik let a jedním z příkladů je, že v rámci VIG jako jediná pojišťovna na českém trhu vlastníme už šest autoservisů po celé republice, v nichž jsme schopni našim klientům zajistit kvalitní a cenově příznivé služby, do budoucna třeba i STK a další.

Podobný ekosystém bychom rádi budovali i v oblasti majetkového pojištění. V rámci pojištění plnění bychom pak klientům mohli nejen vyplatit peníze, ale zprostředkovat rovněž opravy a další služby, tedy naturální plnění. Je to budoucnost, neboť svět je čím dál víc uspěchaný a lidé jsou schopni udělat si doma svépomocí stále méně.

Věříme, že zájem o tyto služby poroste. Stejně jako třeba o pojištění soběstačnosti, na které se také zaměřujeme. Populace totiž stárne a stále víc lidí bude potřebovat následnou péči.

”

VĚŘÍM V KOMBINACI
MODERNÍCH TECHNOLOGIÍ
A OSOBNÍHO KONTAKTU.

Letos ČPP slaví třicet let od svého založení. Chystáte při té příležitosti pro klienty nějaká překvapení?
Příjemných překvapení bude víc, budeme je přinášet postupně. Aktuálně například majitelům středních a velkých podniků nabízíme majetkové pojištění KOMPLEX s třicetiprocentní slevou.

Tak přejeme vaší pojišťovně nejméně dalších třicet úspěšných let. ■

S PETREM ŽABOU HOVOŘILA JANA JENŠÍKOVÁ
FOTO: MAREK JENŠÍK

Jakou hodnotu má vaše nemovitost?

Víte, zda nastavení vaší pojištění smlouvy odpovídá skutečné hodnotě vašeho majetku? Pokud ne, můžete se nevědomky vystavit riziku podpojištění, což může mít nepříjemné důsledky při pojistné události. Proto ČPP pro veřejnost připravila kalkulačku, s jejíž pomocí je možné zjistit hodnotu vlastního bytu či domu. Kalkulačka je zdarma bez nutnosti nechat na sebe kontakt.

Naleznete ji zde:
www.kalkulacka.cpp.cz

You can also read this article
in English on **itradenews.cz**





ZLATOHORSKÁ MINCOVNA

Ruční ražba mincí

český výrobce

Ražba mincí a medailí do
zlata, stříbra, běžných kovů.

MOSAZ



LESK

PATINA

OCEL



LESK

STAROSTŘÍBRO

MĚĎ



LESK

STAROMĚĎ

ALPAKA



LESK

STŘÍBRO



Ag 999/1000

ZLATO



Au 999/1000
Au 585/1000

Razíme pro města, obce, firmy, spolky.

Slavnostní příležitosti a výročí.

Poděkování zaměstnancům, klientům, partnerům.

krátké dodací lhůty • dostupné ceny • individuální přístup





OMNIBUS: ZMATEK, NEBO ZJEDNODUŠENÍ S POTENCIÁLEM PODPOŘIT KONKURENCESCHOPNOST PODNIKŮ?

Evropská komise představila začátkem března tzv. Omnibus, balíček návrhů na zjednodušení regulace a posílení konkurenceschopnosti evropských podniků. Týká se několika klíčových oblastí, včetně ESG reportingu, taxonomie, směrnice o náležité péči (CSDDD) a uhlíkového vyrovnávacího mechanismu (CBAM). V oblasti nefinančního reportingu je nejvýraznější navrhovaná úprava směrnice CSRD, která by odložila povinnost ostatních velkých podniků o dva roky, tedy až od roku 2028 (za účetní období 2027), a zároveň omezila její působnost pouze na největší podniky s více než 1000 zaměstnanci. Tímto návrhem se významně snižuje počet podniků, které budou povinny zveřejňovat informace podle CSRD.

Impulz k hledání rovnováhy

Záměrem Komise je snížit administrativní zátěž pro malé a střední podniky a podpořit konkurenceschopnost evropské ekonomiky v náročném globálním kontextu. Zároveň však Komise neopouští myšlenku zapojení širšího spektra firem – podnikům pod hranici 250 zaměstnanců nabízí možnost reportovat na dobrovolné bázi podle zjednodušených standardů pro malé a střední podniky (VSME), které EK vydala na konci minulého roku. Tyto standardy mají umožnit firmám lépe reagovat na požadavky investorů či obchodních partnerů bez zbytečné byrokracie.

V praxi tak mají VSME standardy přispět k **odstranění zátěže plynoucí z nekoordinovaných požadavků** na ESG informace, které dnes přicházejí z různých stran a znamenají pro menší firmy často významné náklady. Zavedení jednotného rámce má těmto podnikům usnadnit přístup k financování, zlepšit jejich postavení v dodavatelských řetězcích a **podpořit jejich aktivní účast na přechodu k udržitelnému hospodářství**.

Počítá se s tím, že podobné dobrovolné standardy vzniknou i pro podniky, které mají od 250 do 1000 zaměstnanců.

Důležité je také zdůraznit, že udržitelnost zůstává nadále prioritním tématem v rámci evropské politiky – ať už s ohledem na klimatické cíle nebo nově představený *Clean Industrial Deal*, který má za cíl posílit konkurenceschopnost evropského průmyslu v oblasti zelených technologií. Mnoho firem také

pokračuje v přípravě udržitelných strategií nezávisle na regulačních požadavcích – pod vlivem očekávání zákazníků, investorů i vlastního hodnotového nastavení.

Odpovědné chování určují firmy a jejich vedení

Přesto návrh vyvolává diskuzi, zejména ohledně dlouhodobé předvídatelnosti regulačního rámce. Některé hlasy upozorňují, že postupné a předvídatelné rozšiřování povinností mohlo být vhodnější cestou než zásadní revize, která může u některých firem vyvolat nejistotu. Otázky vyvolává i souběžné oslabení požadavků směrnice o náležité péči, které může zmenšit důraz na transparentnost

ENVIROS, s.r.o., součást skupiny KB

Je poradenská společnost v oblasti ESG a udržitelnosti, energetiky, životního prostředí a dotací se sídlem v Praze. Působí po celé ČR díky propojení svého obchodního týmu s Komerční bankou prostřednictvím nabídky služeb KB EU point. Jeho působnost přesahuje hranice Česka, má své pobočky na Slovensku a v Srbsku a také se podílí na řadě dalších projektů v zemích západní, střední a východní Evropy i ve světě.

www.enviros.cz



Veronika Hajná,
senior konzultant Enviro, s.r.o.

v dodavatelských řetězcích. Bylo by snadné „Omnibus balíček“ vnímat jako krok zpět, ale spíš je třeba ho brát jako impuls k hledání rovnováhy mezi ambicemi v oblasti udržitelnosti a potřebami podnikatelského prostředí.

Pravidla mohou nastavit rámec, ale skutečné směřování firem k odpovědnému chování určují ony samy a jejich vedení.

TEXT: VERONIKA HAJNÁ

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV KB

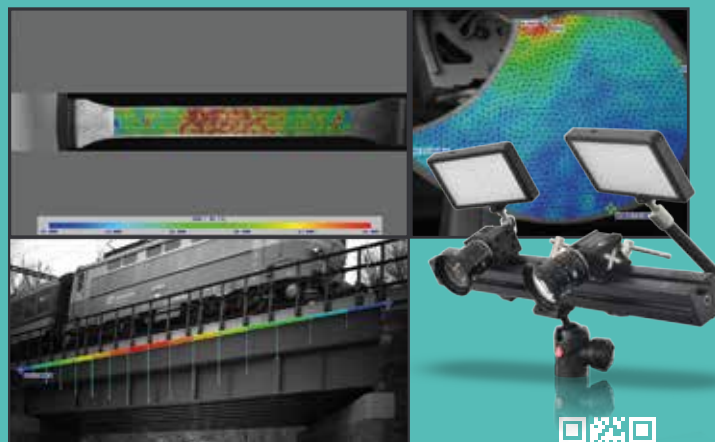
inzerce

X²SIGHT

PŘESNÉ MĚŘENÍ BEZ KOMPROMISŮ



- Optické extensometry pro přesné měření deformací
- 3D videoextensometry s patentovanou planar technologií
- DIC systémy pro analýzu deformací a napětí
- ALPHA DIC® – špičkový software pro digitální korelaci obrazu



WWW.X2SIGHT.EU

ČESKÝ VÝVOJ, SVĚTOVÁ KVALITA.



ZÚČASTNĚTE SE ŠKOLENÍ V RÁMCI PROJEKTU KYBEROBRANA

Kybernetická bezpečnost zaměstnanců jako klíčová součást firemní obrany

AMSP ČR ve spolupráci s Českou bankovní asociací, Národním úřadem pro kybernetickou bezpečnost a společností S-COMP pořádají odborné školení zaměřené na zvyšování bezpečnostní úrovně ve firmách.

Školení reaguje na rostoucí počet útoků cílících přímo na zaměstnance a slabá místa ve firemních procesech.

NEJBLIŽŠÍ TERMÍNY:

26. 5. 2025

16. 6. 2025

21. 7. 2025

Hlavní přínosy školení:

- ▶ získáte přehled o aktuálních hrozbách a obraně proti nim;
- ▶ osvojíte si praktické dovednosti využitelné v každodenní praxi;
- ▶ obdržíte certifikát, který posiluje důvěryhodnost firmy i jednotlivce.

V rámci osmi vzdělávacích modulů se zaměříme na tato témata:

1. základy kybernetické bezpečnosti a orientace v digitálním prostoru;
2. principy bezpečného chování (ve spolupráci s NÚKIB);
3. chování bank a aktuální hrozby (ve spolupráci s ČBA);
4. příklady z praxe – jak fungují bezpečnostní opatření ve firmách;
5. sociální inženýrství, podvodné techniky, manipulace;
6. digitální stopy a zneužití pohybu v online prostředí (Kyberkompas);
7. reálné útoky na firmy – reakce, postupy, souvislosti s darknetem;
8. kyberobrana jako dlouhodobá strategie pro MSP, závěrečný test.

Zvýhodněná cena kurzu pouze:

3 438 Kč včetně DPH

(cena po dotaci z Úřadu práce,
standardní cena: 19 100 Kč).

Přihlášky a dotazy:

e-mail: info@kyberobrana.cz

Více informací: www.kyberobrana.cz

ZDROJ: AMSP ČR

ZEBRA SYSTEMS JE PRŮKOPNÍKEM ŠKOLENÍ VE VIRTUÁLNÍ REALITĚ

Dva obchodníci vyrazí na trh v Africe. Oba zjistí totéž: nikdo nenosí boty. Jeden v tom vidí neřešitelný problém, druhý obrovskou příležitost. Příběh, který se stal součástí baťovského folkloru, dnes přesně vystihuje postavení virtuální reality jako vzdělávacího nástroje ve střední Evropě.

Ve Spojených státech se virtuální realita stala běžnou součástí rozvojových strategií. Využívá ji více než polovina firem, nejčastěji pro školení zaměstnanců. Je to efektivní, flexibilní a zábavné. Jinými slovy – standard. V Česku a na Slovensku podobná data chybějí. Odhaduje se, že VR dnes využívá jen 1 % až 5 % firem. Společnost Zebra Systems proto zkusila udělat mezi svými partnery průzkum, který by osvětlil širší kontext problematiky.

Školení hrou má budoucnost

Protože se Zebra Systems primárně věnuje kyberbezpečnosti, položila partnerům otázku, zda v jejich organizaci či u jejich zákazníků probíhá školení zaměstnanců v oblasti kyberbezpečnosti. 67 % odpovědělo, že ano, ať už pravidelně nebo nárazově. Dalších 23 % o tom uvažuje a pouze 10 % je zcela proti realizaci školení. To je celkově dobrá zpráva, protože nechceme žít v zemi, která je lacinou kořistí hackerů.

Používají ale firmy efektivní metody vzdělávání? Podle průzkumu PwC je nejefektivnějším způsobem právě virtuální realita. Protože vás vtáhne do děje, nemůžete si během tréninku vyřizovat e-maily nebo vařit oběd. Respondenti našeho průzkumu v Česku a na Slovensku mají jiný názor. 43 % z nich si myslí, že největší efekt má klasická přednáška nebo prezentace jako za Rakousko-Uherska, s tím rozdílem, že tehdy ještě nebyly počítače. 30 % respondentů považuje za nejefektivnější online výuku či e-learning. Nicméně celá

pětina (20 %) se podepsala pod názor, že pokud skutečně chcete změnit návyky svých zaměstnanců, pomůže vám nejlépe učení hrou, zážitkem, tedy právě virtuální realita (VR).

Řešení Company (Un)Hacked

Trénink Company (Un)Hacked, řešení pro školení IT bezpečnosti speciálně navržené ve virtuální realitě, je určeno pro řadové zaměstnance, kteří se metodou obrácených rolí vžijí do role hackera a snaží se nachytat doslova sami sebe. Posílají svým obětem phishingové e-maily, zavírovaná USB, falešné faktury, dokonce zvládnou i ransomwarový útok. To vše v deseti jednoduchých scénářích, jejichž cílem není vychovat nové hackery

Zebra Systems, s.r.o.

Společnost je již více než 30 let distributorem s přidanou hodnotou v oblasti IT bezpečnosti a ochrany dat na českém a slovenském trhu a v jihovýchodní Evropě. Kromě prodeje poskytuje kvalitní služby podpory a školení v oblastech ochrany dat, kybernetické bezpečnosti a správy podnikových sítí. Je distributorem značek Acronis, GFI Software, N-able, Virtuozzo, Company (Un)Hacked, AST a Impossible Cloud.

www.zebra.cz



(veškeré hackování je prováděno pouze zástupnou formou), ale ukázat, jakým způsobem útoky fungují a na co je třeba si dávat pozor.

Ale pozor: nikdo vám neříká, ať v zimě neolizujete zábradlí nebo nestrkáte vyhořelé zápalky zpátky do krabičky. Všechno si doslova prožijete na vlastní kůži a právě v tom je síla tohoto vzdělávacího přístupu. ■

ZDROJ: ZEBRA SYSTEMS



BUDUJEME
HRDÉ
ČESKO

OCENĚNÍ
ČESKÝCH
LÍDRŮ

PODNIKATELSKÁ
PLATFORMA HELAS
OD ROKU 1997

OCENŮJEME RYZE ČESKÉ FIRMY

DŮVĚRYHODNÉ ČESKÉ FIRMY
PODNIKATELSKÉ MIKROKLIMA
SDÍLENÍ A SPOLUPRÁCE

čeští lídři | český byznys | české know-how

MEDIÁLNÍ PARTNER



BEZPLATNÁ ONLINE REGISTRACE

www.oceneniceskychlidru.cz

inzerce



BUDUJEME
HRDÉ
ČESKO

OCENĚNÍ
ČESKÝCH
PODNIKATELEK

PODNIKATELSKÁ
PLATFORMA HELAS
OD ROKU 1997

OCENŮJEME RYZE ČESKÉ PODNIKATELKY

DŮVĚRYHODNÉ ČESKÉ FIRMY
PODNIKATELSKÉ MIKROKLIMA
SDÍLENÍ A SPOLUPRÁCE

české podnikatelky | český byznys | české know-how

MEDIÁLNÍ PARTNER



BEZPLATNÁ ONLINE REGISTRACE

www.oceneniceskychpodnikatelek.cz

ZAKLADATEL



ODBORNÝ GARANT



ZÁŠTITA



OFICIÁLNÍ PARTNER



PARTNEŘI



ZAKLADATEL



ODBORNÝ GARANT



ZÁŠTITA



HLAVNÍ PARTNER



AUDITOR



PARTNEŘI



Eva Krejčí:

RECEPT NA FUNGUJÍCÍ FIRMU?

SPRÁVNÝ VÝBĚR LIDÍ DO TÝMU

A OSOBNÍ ODPOVĚDNOST

Říká se, že kdo je specialistou na polévky, nemusí být stejně dobrým šéfkuchařem. Zvládnout dobře pozici manažera vyžaduje řadu předpokladů napříč obory. Toho si jsou ve společnosti COBAP dobře vědomi. „S využitím dotazníků od Performie dokážeme lépe analyzovat osobnostní potenciál našich kolegů a naplánovat jim individuální rozvojové plány. Také k samotnému výběru pracovníků se nám velmi osvědčilo její know-how. To nám pomáhá nejen určit, zda má kandidát pro pozici předpoklady, ale vysílá také zprávu, jak s ním dále pracovat, co podpořit a čeho se vyvarovat,“ tvrdí Eva Krejčí, vedoucí úseku komunikace a personál ze společnosti COBAP.

U nás se nikdo neveze na úkor celku

Volba vhodné agentury pro personální poradenství a výběr z doporučených a univerzálně osvědčených nástrojů přinesly COBAPu již první, dílčí výsledky, ale nejnáročnější a dlouhodobá práce, jako je adaptace a posílení kvalifikace pracovníků, společnost teprve čeká.

„Tak jak komplexně pojmáme zakázky, přistupujeme i k jednotlivým pracovníkům. Nikdo, nadřízený, ani podřízený, však není zbaven osobní odpovědnosti za kvalitu své práce a dodržování termínů, které představují jen článek ve firemním řetězci. Proto své pracovníky pravidelně školíme jak v tvrdých (technických), tak měkkých dovednostech.“

„V rámci naší skupiny funguje systém interního vzdělávání již dlouho. Nedávno jsme také rozjeli projekt VISGROUP AKADEMIE, do něhož jsou zapojeni jak interní, tak externí školitelé. Pro nás se stala skvělým nástrojem, jak školení lépe administrovat a nabízet našim zaměstnancům moderní způsob vzdělávání. Výhledově připravujeme kompletní

„S unikátními službami společnosti Performia jsme se blíže seznámili díky dotazníkovým průzkumům, jichž se zúčastnili kolegové z našeho vyššího a středního managementu. Plánovali jsme tenkrát generační obměnu a dotazníky nám pomohly vytipovat vhodné zájemce o řídicí pozice,“ říká Eva Krejčí, vedoucí úseku komunikace a personál ze společnosti COBAP.

databázi školení, v níž si každý pracovník bude moci sám vyhledat určitý typ školení, jeho charakteristiku, jaké na něj přišly reference, a nevhodnějšího dodavatele vzdělávacích služeb. Dělá nám radost, že VISGROUP AKADEMIE si již v dosavadní podobě získala mnoho zájemců. Četná školení, která jsou vypsána, jsou již plně obsazena.“ ■

TEXT: VĚRA VORTELOVÁ

FOTO: ARCHIV SPOLEČNOSTI COBAP



COBAP s.r.o.

Společnost dodává šestnáctým rokem komplexní služby v oblasti technického zařízení budov. Zaměstnává 86 pracovníků ve věkovém rozpětí pětadvacet až šedesát let. Její roční obrát činí 1,3 miliardy korun.



ZPOZORNĚTE, ROZHODOVÁNÍ NEJVYŠŠÍHO SOUDU O URČITOSTI ZÁPISU PŘEDMĚTU PODNIKÁNÍ V OBCHODNÍM REJSTŘÍKU MÁ PO TŘECH LETECH POKRAČOVÁNÍ

Nejvyšší soud České republiky v listopadu loňského roku řešil případ výmazu předmětu podnikání zapsaného v obchodním rejstříku jako *výroba, obchod, služby neuvedené v přílohách 1 až 3 živnostenského zákona v rozsahu oborů činností náležejících do živnosti volné zapsaných v živnostenském rejstříku*. Rozhodnutím v této věci ze dne 27. 11. 2024 sp. zn. 27 Cdo 3391/2023 potvrdil a ještě více rozvedl své dřívější přelomové rozhodnutí, o kterém jsme vás informovali v Trade News č. 4/2021¹. O co se jedná?

Připomeňme si přelomové rozhodnutí Nejvyššího soudu z roku 2021²

Nejvyšší soud České republiky („NS“) tehdy dospěl k závěru, že **ujednání stanov, které předmětem podnikání akciové společnosti stanovuje – výrobu, obchod a služby neuvedené v přílohách 1 až 3 živnostenského zákona, nesplňuje požadavek určitosti, neboť z něj není zjevné, co je předmětem podnikání**

dané společnosti, a odpovídajícího výsledku se nelze dobrat ani výkladem. Takové ujednání je proto podle názoru NS nutno považovat z důvodu neurčitosti jeho obsahu za zdánlivé (§ 553 o. z.) a nepřihlíží se k němu (§ 554 o. z.).

NS tehdejší přelomovým rozhodnutím zcela odmítl v té době všeobecně rozšířenou praxi (trvající od roku 2008), podle které v případě, že obchodní společnost chtěla podnikat v některém z oborů činností náležejících do jediné živnosti volné,

jak jsou uvedeny v příloze č. 4 živnostenského zákona („ŽZ“), uváděla ve své společenské smlouvě/stanovách jako předmět podnikání – *výroba, obchod a služby neuvedené v přílohách 1 až 3 živnostenského zákona* s tím, že si v rámci ohlášení volné živnosti vybere jednotlivé obory činnosti, které budou obsaženy ve výpisu ze živnostenského rejstříku. Případná změna předmětu podnikání dotýkající se pouze změn v oborech činnosti živnosti volné podléhala pouze ohlášení příslušných změn živnostenskému úřadu bez

¹ Trade News č. 4/2021, str. 94 a násl.: Předmět podnikání již nemůže být vymezen jako výroba, obchod a služby neuvedené v přílohách 1 až 3 živnostenského zákona.

² usn. Nejvyššího soudu České republiky ze dne 12. 5. 2021 sp. zn. 27 Cdo 3549/2020.

nutnosti měnit společenskou smlouvu/stanovy (ve formě notářského zápisu) a bez nutnosti tuto změnu zapisovat do obchodního rejstříku, což snižovalo administrativní a finanční zátěž obchodních společností.

NS takový postup odmítl s tím, že předmět podnikání musí být určitě a jednoznačně určen přímo v textu společenské smlouvy/stanov, což jak bylo soudem naznačeno, lze učinit i pomocí pojmenování jednotlivých živností (u volné živnosti – pojmenováním jednotlivých oborů činností).

Nové rozhodnutí Nejvyššího soudu z roku 2024³

NS v novém případě rozhodoval o dovolání společnosti s ručením omezeným („SRO“), jímž se **bránila proti rozhodnutí odvolacího soudu** (Vrchní soud v Olomouci), který potvrdil rozhodnutí rejstříkového soudu (Krajský soud v Ostravě) **o výmazu jednoho ze zapsaných předmětů podnikání z obchodního rejstříku („OR“)**, a to v řízení, které rejstříkový soud **sám (bez návrhu SRO) zahájil**.

Rejstříkový soud rozhodl o výmazu předmětu podnikání, který byl v OR zapsán jako *výroba, obchod, služby neuvedené v přílohách 1 až 3 živnostenského zákona v rozsahu oborů činností náležejících do živnosti volné zapsaných v živnostenském rejstříku*, zatímco v zakladatelské listině SRO byl uveden jako *výroba, obchod, služby neuvedené v přílohách 1 až 3 živnostenského zákona v rozsahu oborů činností náležejících do živnosti volné č. 1–81*.

Podotýkám, že se jednalo o SRO, která byla do obchodního rejstříku zapsána v roce 2023, tj. již po výše uvedeném přelomovém rozhodnutí NS z roku 2021, a to zřejmě přímým zápisem provedeným notářem. **Nové praxi zavedené přelomovým rozhodnutím NS se SRO snažila vyhovět tím, že v zakladatelské listině uvedla alespoň konkrétní čísla oborů náležejících do živnosti volné (č.1–81, když jediný obor č. 82 vynechala), nikoliv však jejich pojmenování.** SRO se navíc **při zápisu do OR odchýlila od textu zakladatelské listiny**, když předmět podnikání vymezila odkazem na to, jaké obory volné živnosti

bude mít zapsány v živnostenském rejstříku. V něm však měla SRO zapsáno pouze 6 oborů namísto předpokládaných 81.

Rejstříkový soud (s odkazem na *přelomové rozhodnutí NS*) považoval uvedený rozpor mezi zápisem předmětu podnikání v OR a obsahem zakladatelské listiny SRO spolu s tím, že shledal vymezení předmětu podnikání neurčitým, za důvod pro rozhodnutí o výmazu tohoto předmětu podnikání z OR.

Odvolací soud rozhodnutí rejstříkového soudu o výmazu předmětu podnikání potvrdil, když se částečně s rejstříkovým soudem ztotožnil v tom, že zápis v OR nepovažoval za určitý z důvodu, že z něj bez dalšího (tj. aniž by bylo nutné nahlédnout do živnostenského rejstříku) není zjištělný skutečný předmět podnikání SRO. Na rozdíl od rejstříkového soudu však posoudil ujednání o předmětu podnikání uvedené v zakladatelské listině SRO jako určité, vymezené taxativním výčtem jednotlivých oborů živnosti volné (jako č. 1–81). V zakladatelské listině mu postačilo uvedení čísel oborů bez uvedení jejich pojmenování.

NS dovolání SRO nevyhověl a zamítl jej, čímž fakticky potvrdil rozhodnutí rejstříkového soudu o výmazu předmětu podnikání z OR. Z odůvodnění rozhodnutí NS⁴ mimo jiné vyplývá a je nutné respektovat, že

- **do OR se podle § 25 odst. 1 písm. b) zákona o veřejných rejstřících („ZoVR“) zapisuje předmět podnikání**, nikoliv označení živnosti;
- je-li ve společenské smlouvě/stanovách uveden a případně do OR zapsán jako předmět podnikání *výroba, obchod, služby neuvedené v přílohách 1 až 3 živnostenského zákona*, **odporuje tento zápis § 25 odst. 1 písm. b) ZoVR a je třeba zjednat nápravu postupem podle § 9 odst. 1 ZoVR;**
- **do OR se jako předmět podnikání obchodní korporace zapisuje údaj obsažený v jejím zakladatelském právním jednání** (společenské smlouvě/ stanovách), neboli **zápis v OR musí být v souladu se skutečným stavem**, který představuje obsah zakladatelského právního jednání;

• **obsah údajů zapisovaných do veřejného rejstříku („VR“), zde rozuměj OR, musí být seznatelný již ze samotného VR;**

• předmět podnikání lze ve společenské smlouvě/stanovách vymezit i odkazem na znění živnostenského zákona (pozor na zachování určitosti), **v OR však musí být zapsán konkrétní údaj o jednotlivých předmětech podnikání**, tj. např. jednotlivé obory živnosti volné;

• **do OR se nemůže zapsat pouze podmnožina předmětů podnikání** uvedených v zakladatelské listině/stanovách.

Závěr

S ohledem na shora uvedené **doporučujeme všem obchodním korporacím prověřit vymezení předmětu podnikání v zakladatelském jednání** (společenské smlouvě/stanovách) a zápis předmětu podnikání v OR, zda je dostatečně určitý, zda je přímo ze zápisu v OR seznatelný předmět podnikání bez nutnosti jej dohledávat v jiné evidenci (např. v ŽR) či v textu zákona atp., zda mezi vymezením předmětu podnikání v zakladatelském jednání a jeho zápisem v OR není rozpor. **Zjištěné nesrovnalosti by měly co nejdříve napravit.** Připomínáme, že v případě změny společenské smlouvy/stanov je vyžadována forma notářského zápisu.

Neučiní-li tak obchodní korporace dobrovolně, může být podle § 9 odst. 1 ZoVR vyzvána soudem ke zjednání nápravy a v krajním případě, pokud by výzvě nevyhověla, by soud mohl rozhodnout i o jejím zrušení s likvidací. Možné by mohlo být i uložení pořádkové pokuty až do 100 tisíc korun. **Nicméně z uvedeného případu dovozujeme, že soudy zavádějí novou praxi, že samy zahajují řízení o výmazu nesprávně zapsaného předmětu podnikání z OR.** Zda takovému postupu předcházela nějaká výzva, zda a jaká byla dána lhůta k nápravě, nám však není známo. ■

TEXT: LENKA KVAPILOVÁ HOFMANOVÁ

FOTO: SHUTTERSTOCK

MGR. LENKA KVAPILOVÁ HOFMANOVÁ STOJÍ V ČELE ADVOKÁTNÍ KANCELÁŘE KVAPIL KVAPILOVÁ HOFMANOVÁ.

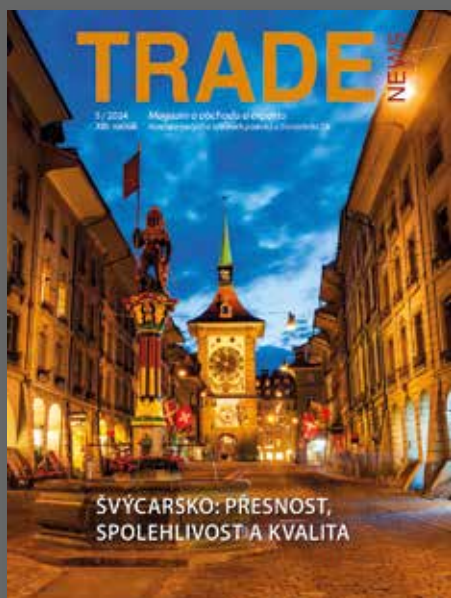
3 usn. Nejvyššího soudu České republiky ze dne 27. 11. 2024 sp. zn. 27 Cdo 3391/2023.

4 usn. Nejvyššího soudu České republiky ze dne 27. 11. 2024, sp.zn. 27 Cdo 3391/2023, bod [22 odst. 8), 9)], bod [25], bod [26], bod [27], bod [30].

TRADE NEWS

Magazín Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR

Již 14. ročník s vámi!



Exkluzivní informace
o firmách, obchodu a exportu
v tištěné i online podobě

6000 kusů (nejen) do rukou manažerů firem

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

www.itradenews.cz

www.tradenews.cz



Lukáš Klokán:

TRADE NEWS DOPORUČUJI JAKO SPOLEHLIVÉHO PARTNERA PRO MEDIÁLNÍ PREZENTACI

„Rád bych poděkoval redakci TRADE NEWS za profesionální přístup a vstřícnost během přípravy článku o naší společnosti. Od samotného počátku jsme byli mile překvapeni zájmem o detaily našeho podnikání a ochotou porozumět specifikům našeho oboru. Příprava článku probíhala hladce díky skvělé organizaci, dodržení domluvených kroků a termínů. Celý proces byl příjemný a vysoce profesionální.“

Spolupráci s magazínem TRADE NEWS bych jednoznačně doporučil všem, kteří hledají spolehlivého partnera pro mediální prezentaci.“

Ing. Lukáš Klokán je zakladatelem a majitelem společnosti PPS Engineering.



Pavel Havelka:

SPOLUPRÁCE S TRADE NEWS BYLA PŘÍJEMNÁ A VYSOCE PROFESIONÁLNÍ

„Velmi mě potěšila možnost prezentovat úspěchy naší společnosti právě v magazínu TRADE NEWS.“

Paní redaktorka byla velice vstřícná a komunikace s ní byla vždy věcná a velmi konstruktivní. Dokázala vystihnout nejen smysl a účel naší práce, ale i to, že jsme úspěšní především díky našim lidem. Spolupráce s TRADE NEWS byla příjemná a vysoce profesionální.“

Pavel Havelka je zakladatelem a majitelem společnosti PHATEC.



Jaroslav Doleček:

TRADE NEWS JE PROFESIONÁLNÍ PARTNER

„Magazín TRADE NEWS skvěle zachytil dynamiku a potenciál indonéského trhu. Celé vydání věnované Indonésii poskytlo cenné informace o obchodních příležitostech v tomto ostrovním ráji. Velmi oceňuji profesionální zpracování a hluboký vhled do česko-indonéské ekonomické spolupráce. Takže velké díky redakci TRADE NEWS a nezapomeňte: probuzený tygr se už na vás těší.“

Jaroslav Doleček je velvyslancem ČR v Indonésii.

Dalších 167 referencí najdete na homepage www.itradenews.cz a na www.tradenews.cz/reference.



Šéfredaktorka

PhDr. Jana Jenšíková

Redakce

PhDr. Věra Vortelová
Ing. Mgr. Daniel Libertin
Ing. Martina Hošková
Martin F. Fabík

Grafická úprava

Ing. Valeria Ashhab
Martin F. Fabík

Korektury

PhDr. Milena Gillová

Produkce

Mgr. Marek Jenšík

Ekonomický servis

Ing. Tereza Gulánová

Právní servis

Advokátní kancelář Kvapil Kvapilová
Hofmanová

Foto

isifa CEE s.r.o.
www.shutterstock.com/cs/

Distribuce

Mail Step a.s.

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 jakékoliv formě či jakýmkoliv způsobem bez písemného souhlasu vydavatele.

www.tradenews.cz
www.itradenews.cz

Internetový portál TRADE NEWS

2294 dokumentů

Rozhovory

Exportní šance

Profiliga firem

Finance a pojištění

Nové technologie

Infografiky

Z praxe

Zprávy ze světa obchodu



www.itradenews.cz

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

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

KOMPLEXNÍ OFTALMOLOGICKÁ PÉČE

Od diagnostiky po mikrochirurgii



Odbornost
a profesionalita

Lidskost
a vstřícnost



Dokonalá
technologie

Efektivita
a funkčnost



Design
a nadčasovost

Účelnost
a pohodlí



**Jestli to vyjde, záleží
především na tom,
jestli vám to vychází**

Banka vašeho
businessu



KB