Společný evropský trh představuje spíše překážkovou dráhu str. 10

číslo 9 | **7. 9. 2015** | **39 Kč** | řízená distribuce | **www.profit.cz** | měsíčník vydavatelství Mladá fronta

Časopis pro OBCHOD & FINANCE

PROFIT

Techniky si vychovám

V mém oboru chybějí profesionálové, říká Jan Rýdl z TOS VARNSDORF

9 771805 259207 09

VYCHÁZÍ VE SPOLUPRÁCI S PORTÁLEM BUSINESSINFO.CZ

BusinessInfo.cz
Oficiální portál pro podnikání a export

KVS EKODIVIZE a.s. – závod Dvorce

Český výrobce sporáků a kamen KVS MORAVIA

Řešení pro Vaše topení a vaření

KVS EKODIVIZE a.s., závod Dvorce, Opavská 272, 79368 Dvorce • Tel.: 554 797 111 • e-mail: prodej.dvorce@kvs-ekodivize.cz • www.kvs-moravia.cz

INZERCE A151009431

Odborník nad zlato

Několik let zpátky české strojírenské firmy jen těžko dokázaly tlumočit své problémy s hledáním vhodných techniků. Když hlásily, že mají problém získat kvalitní odborníky, jen málokdo je chápal. V té době přicházela v Česku o práci spousta lidí, často poprvé v životě. Byli vystrašení a nevěděli, co si počít. V té situaci zněly stížnosti strojařů až nevkusně, protože se ztrácely mezi reptáním dalších firem, které patřičně využily možnost být vybíravé.

Na pozici skladníka se vyžadoval minimálně jeden světový jazyk a perfektní orientace v kancelářských programech, přestože takto kvalifikovaný člověk měl ve výsledku jezdit po hale na ještěrce se čtečkou a stačilo mu naučit se pár anglických slovíček.

Letošní rok se ale trh práce obrací vzhůru nohama. Práce je dost a kandidátů na ni je méně. Pracovní portály zažívají meziměsíční rekordy v počtu vypsaných pozic. Nezaměstnanost v Česku patří k nejnižším v Evropě.

Česká vláda s jistou setrvačností dotáhla do konce podporu firem při náhlém výpadku zakázek, kterou před pár lety zavedli v Německu. Její aktuální potřebnost zkoumáme v Polemice. Oslovení odborníci jsou rádi, že kurzarbeit zavádíme, připravila se půda pro řešení případných budoucích problémů. Jak ale v rubrice Polemika říká Vladimír Dlouhý, prezident Hospodářské komory, existují prioritnější potřeby.

Stresový signál už několik let vysílají strojaři, kteří se v tomto roce potkají na již 57. ročníku Mezinárodního strojírenského veletrhu, nově se k nim přidávají i IT společnosti a další obory budou následovat. Není nedostatek zakázek, ale lidí.

Hodně práce i lidí na ni za redakci přeje

PETR ŠVIHEL,
editor

PROFIT

VYDÁVÁ
Mladá fronta a.s.
Mezi Vodami 1952/9
143 00 Praha 4
www.mf.cz
www.profit.cz
profit@mf.cz
www.facebook.com/profit.cz

GENERÁLNÍ ŘEDITEL
David Hurta

ŘEDITEL DIVIZE EURO E15
Tomáš Skřivánek

ŠÉFREDAKTOR
Igor Záruba

ADRESA REDAKCE
MEZI VODAMI 1952/9
143 00 PRAHA 4

EDITOR
Petr Švihel, T: 225 276 485, svihel@mf.cz

REDAKTOŘI
Dalibor Dostál, dostal@mf.cz
Jakub Procházka, procházka@mf.cz

INZERCE
Lenka Benetková, ředitelka, T: 225 276 481, benetkova@mf.cz

MARKETING
Hana Holková, ředitelka, T: 225 276 276
Markéta Priknerová, brand manager, T: 225 276 157

VÝROBA A DISTRIBUCE
Soňa Štarhová, ředitelka, T: 225 276 252
Michaela Mrázová, manažer výroby a distribuce, T: 225 276 158
Lukáš Fabián, manažer předplatného, T: 225 276 145

SEKRETARIÁT
Zuzana Faltová, office manager, T: 225 276 461

TISK
EUROPRINT a. s.

PŘEDPLATNÉ PRO ČR
All Production s.r.o.
P. O. BOX 732, 111 21 Praha 1
T: 800 248 248
mladafronta@predplatne.cz

ROZŠIŘUJE V ČR
Mediaprint & Kapa Pressegrosso, spol. s. r. o.

Reg. zn: MK ČR E 6590
ISSN 1805-2592
© Mladá fronta a. s.
Veškerá práva vyhrazena
Jakékoli užití části nebo celku, zejména přetisk včetně šíření jakýmkoli způsobem bez výslovného svolení vydavatele, je zapovězeno.
TITULNÍ STRANA
Hynek Glos

ČÍSLO 9 / 7. 9. 2015
Profit vychází od roku 1990

OBSAH

Události 6

TÉMA

Překážkový běh Evropou 10
I když má být jednotný trh služeb v Evropské unii už sedm let realitou, zkušenosti českých firem ukazují, že začít podnikat v jiné členské zemi není snadné. K problémům z minulosti přibývají nová opatření.

ROZHOVOR

Co rok, to novinka 16
Aby se udržel mezi špičkou ve svém oboru, potřebuje český výrobce obráběcí techniky TOS VARNSDORF přicházet neustále s novými důmyslnými řešeními. Nedostatek techniků je proto pro firmu největším rizikem. Plán na otevření školy ale maří krajští úředníci. „Jsem přesvědčen, že nakonec zvítězí zdravý rozum," nevzdává se generální ředitel Jan Rýdl mladší.

PŘÍBĚH ÚSPĚCHU

Zkuste perlivou 22
Česká firma dotáhla k dokonalosti řešení, jak nařídit vodu vzduchem. Její perlátory šetří nejvzácnější tekutinu i peníze po celém světě.

Polemika 26

RESTART

Holka od brambor 28
Příběh Hany Vachovcové má skoro filmovou zápletku. Hektická práce v marketingu v Praze ji přivedla málem až ke kolapsu. Udělala proto malou životní revoluci. Vrátila se na rodnou Vysočinu a navázala na rodinnou tradici pěstování brambor.

Makro 32

FOKUS

Dětské postavičky prodají téměř vše 34
Oblíbené postavy z filmů a seriálů se vyskytují v našich každodenních životech, aniž bychom zapnuli televizi. Výrobci nejrůznějšího zboží tyto osvědčené celebrity používají jako účinný marketingový nástroj.

Očima podnikatele 38

ZAHRANIČÍ

Írán: Usmíření otevírá Čechům dveře do Persie 40

OBCHOD & FINANCE – STROJÍRENSKÝ VELETRH, STAVEBNICTVÍ A ZNAČKA ZNAMENÁ PRESTIŽ

Ministr Mládek: Podporujeme vzdělávání nových techniků 44

Nové technologie a nové příležitosti se představí v Brně 46

Slibný český software analyzuje pohyb vozidel 48

Růst firem brzdí nedostatek absolventů 54

Fotostory 62

Zákon stavební džungle 64

Brašnářství si získalo srdce zákazníků 72

Cestování 80

Jeden den podnikatele / Názor 84

Poradna 86

Servis 88

PORTRÉT

Anna Holubová: Češi na jedné lodi ... 90

POZOR!

Vysoké kreativní napětí

www.radekcipov.cz

radek cipov
advertising agency

INZERCE A151003683

Menší firmy budou moci využít státních záruk za úvěr

V NÁSLEDUJÍCÍCH DVOU LETECH budou čeští podnikatelé moci čerpat úvěry v celkové výši 4,4 miliardy korun z takzvaného Junckerova balíčku z Evropského investičního fondu (EIF). Na protizáruce se s fondem dohodla Českomoravská záruční a rozvojová banka (ČMZRB), která tak bude podporovat menší a střední podnikatele formou ručení za jejich úvěry. Podpořeno by takto mělo být až 1500 podnikatelů.

„Každý krok, jak podpořit malé a střední podnikatele, je nesmírně důležitý. Jedná se o jeden milion ekonomických subjektů, které táhnou naši ekonomiku. Proto považuji jejich podporu za zcela zásadní. Konkrétně tato dohoda je signálem, že naše podnikatelské prostředí je pro EU atraktivní a důvěryhodné. Je také důkazem, že jsme čím dál obratnější v získávání evropských peněz pro naše firmy," řekl ministr průmyslu a obchodu Jan Mládek.

S využitím protizáruky EIF bude ČMZRB poskytovat záruky za investiční úvěry a úvěry na pořízení zásob až do výše 4,1 milionu korun. Podmínkou je, aby žadatel o záruku spadal do kategorie malého podnikatele s méně než 50 zaměstnanci. Ručení za investiční úvěry bude poskytováno na dobu až osmi let, za provozní úvěry až šest let. Za záruku nemusí podnikatel hradit žádný poplatek. Získání záruky probíhá i díky spolupráci s úvěrující bankou ve zjednodušeném režimu.

***Poznámka Profitu:* Menší podnikatelé by se tak konečně mohli dostat k penězům nutným k rozvoji. Zatím se totiž o českých bankách traduje, že půjčí jen takové menší firmě, která má peněz dostatek a půjčit nepotřebuje.**

Vláda odhlasovala zvýšení minimální mzdy

OD PŘÍŠTÍHO ROKU SE nejnižší možná vyplacené mzda zvedá o 700 korun. Nově tak bude minimální představovat obnos 9900 korun.
Ministři za ČSSD podle Michaely Marksové, ministryně práce a sociálních věcí, chtěli částku zaokrouhlit na rovných 10 tisíc korun, to se ovšem na vládě odhlasovat nepodařilo.

„Vláda svými kroky zlepšuje nejen situaci zaměstnanců, ale rovněž napravuje pochybení předchozích pravicových vlád, které zvýšení minimální mzdy dlouhodobě blokovaly a v důsledku toho má naše země stále jednu z nejnižších minimálních mezd v EU," komentoval navýšení minimální mzdy předseda vlády Bohuslav Sobotka, který také vyzdvihl, že vláda tímto krokem plní své programové prohlášení.

Zástupci podnikatelských sdružení jsou k navýšení minimální mzdy spíše skeptičtí. Například Hospodářská komora si na toto téma udělala průzkum mezi svými členy.

Téměř sedmdesát procent podnikatelů se v průzkumu Hospodářské komory České republiky (HK ČR) vyslovilo proti vládou navrženému navýšení minimální mzdy o 700 korun.

Respondenti, kteří jsou zároveň členy HK ČR, se nejvíce obávají, že navýšení mzdových nákladů ohrozí konkurenceschopnost jejich společností.

„Podle zaměstnavatelů může dojít i k propuštění některých zaměstnanců a jejich nahrazení třeba stroji, což se často týká právě pracovníků s nejnižšími platy, či ukončení některých činností firmy," tlumočí názory svých členů Vladimír Dlouhý, prezident Hospodářské komory.

Svaz průmyslu a dopravy ve svém komentáři připomněl, že navrhoval navýšení o 500 korun, které považoval za méně dramatické pro podniky, a upozornil, že vyšší minimální mzda může mít dopady zejména na některá odvětví, jako je kožedělný či textilní průmysl či podnikání v bezpečnostních službách.

Ekonom UniCredit Bank Pavel Sobíšek upozorňuje, že navýšení bude mít vliv zejména na menší podniky.

„Opatření dopadne disproporcionálně silně na segment malých podniků, pro jejichž zaměstnance je pásmo nejnižší mzdy desetkrát četnější než kupříkladu u podniků s 1000 a více zaměstnanci," říká Pavel Sobíšek.

***Poznámka Profitu:* Vyšší mzdy si vyžádá samotná situace na trhu práce, kde začíná být nedostatek pracovníků. Zvyšování minimální mzdy tak spíše představuje sbírání politických bodů.**

FOTO: MARTIN PINKAS, ČTK

„Pan Kladívko" z EGAP uspěl u malých a středních exportérů

EXPORTNÍ GARANČNÍ A POJIŠŤOVACÍ SPOLEČNOST (EGAP) zefektivnila svoji práci s malými a středními podnikateli. Ukázal to výzkum Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR. Šetření dalo najevo, že ti, kdo pojištění využívají, volí nejčastěji služby EGAP a pojišťovny KUPEG. Pojišťovna v předminulém roce spustila speciální balíček pro malé a střední podnikatele, jehož hlavním znakem bylo snížení administrativy.

Aby produkty byly snadno srozumitelné, zvolil EGAP metodu, kdy jejich fungování vysvětluje na příběhu úspěšného českého podnikatele, který se snaží proniknout se svými výrobky na zahraniční trhy.

„Pan Kladívko, jehož story u produktů vyprávíme, je i hlavní postavou na seminářích, kde vysvětlujeme podnikatelům, jaké spektrum možností mají a v čem jim můžeme pomoci eliminovat rizika spojená s vývozem mimo země EU," uvedl generální ředitel EGAP Jan Procházka. Výzkum mezi malými a středními podniky provádí asociace pro EGAP po dvou letech. Zároveň se ukazuje, že malé a střední podniky podceňují rizika byznysu v zahraničí, pojištění pohledávek využívá pouhá pětina z nich. Přitom se firmám daří hlavně v zemích mimo EU, kde je zvýšené politické a komerční riziko.

Podle předsedy představenstva Asociace malých a středních podniků Karla Havlíčka je překvapením, že více než polovina firem neví, že EGAP je efektivní využít zejména v rizikových destinacích.

„Je patrné, že firmy v období růstu mají trvalé tendence podceňovat rizika," dodává Havlíček. Z výzkumu také vyplývá, že banky málo informují své klienty o možnostech exportního pojištění. Pouhých šest procent firem je bankou informováno, že EGAP dokáže pojistit i export do rizikovějších oblastí.

„Snižování rizik klientů by přitom mělo být prvořadým úkolem bank," říká k výsledkům Karel Havlíček. Malým a středním podnikatelům se nejvíce daří vyvážet do evropských zemí mimo EU, míří tam 50 procent z nich. Ředitel EGAP Procházka potvrdil snahu exportérů vyvážet do zemí Společenství nezávislých států, které průzkum řadí na druhou příčku, míří tam 34 procent exportérů z řad malých a středních podniků.

„Evidujeme zájem o Ázerbájdžán, Kazachstán, Bělorusko. V případě malých a středních podniků jsou rozjednané i nějaké projekty v Rusku," dodal Procházka.

V minulém roce EGAP pojistil 46 obchodních případů malých a středních podniků, šlo o více než třetinu nově uzavřených pojistných smluv.

V letošním prvním pololetí EGAP pojištěním podpořil už 30 firem z řad malých a středních podniků. Ty se významnou měrou podílejí na celkovém českém exportu. V loňském roce přesáhl jejich podíl na celkovém vývozu 37 procent.

Přihlašujte do konce září rodinné firmy do soutěže

JIŽ POČTVRTÉ SE LETOS USKUTEČNÍ soutěž Equa bank Rodinná firma roku. Cílem je ocenit, podpořit a motivovat rodinné firmy. Kromě publicity se rodinné firmy ucházejí také o hodnotné ceny. Kandidáty můžete přihlašovat až do 30. září 2015 na stránkách soutěže: www.rodinnafirmaroku.cz

Vítěze soutěže Equa bank Rodinná firma roku vybírá odborná porota na základě souboru ekonomických, ale i neekonomických kritérií, jako je například růst obratu v posledních pěti letech, příspěvek k zaměstnanosti v regionu (počet zaměstnanců), počet generací vlastníka zapojených do podnikání, politika sociální odpovědnosti a další. Od loňského roku si nově vítěze vybírá také veřejnost, a to v kategorii Cena veřejnosti.

„Zlepšit pohled veřejnosti na rodinné firmy je jedním z cílů soutěže Equa bank Rodinná firma roku. Nově se do soutěže mohou přihlásit firmy s historií pouze pět let na trhu a s obratem až do 50 milionů eur. Tímto krokem chceme dát šanci i mladším firmám, nebo naopak i těm starším, zavedenějším, s vyšším obratem. Reagujeme tak na požadavky firem, které se objevily v loňském roce," uvádí David Řehoř, ředitel rozvoje obchodu firemního bankovnictví Equa bank, která je generálním partnerem od samotného vzniku soutěže. Registrující musí splňovat šest požadavků: obrat do 50 milionů eur, působení na trhu déle než pět let, počet zaměstnanců nepřesahuje počet 250, rodinná firma z pohledu vlastnické struktury, zapojení dvou a více rodinných příslušníků do podnikání a posledním požadavkem je bezdelikventní úvěrové historie.

Fond chce investovat miliony eur do menších a středních firem

ČTYŘICET PĚT MILIONŮ EUR, KTERÉ SE MOHOU NAVÝŠIT až na 80 milionů. Takovou sumu chce v Česku a na Slovensku investovat do menších a středních podniků společnost Genesis Capital, která je jedním z největších správců fondů rozvojového kapitálu v České republice a na Slovensku. Firma oznámila otevření nového fondu se zkráceným názvem GPEF III. Mezi investory je již tradičně Česká spořitelna či Evropský investiční fond, nově se připojila Investiční kapitálová společnost Komerční banky, jejímž prostřednictvím teď mohou do českých a slovenských podniků investovat i fyzické osoby.

„Jsme rádi, že můžeme prostřednictvím našich fondů přispět k podpoře českých a slovenských podniků. Věříme, že GPEF III pomůže v rozvoji nejméně desítce dalších českých a slovenských firem, které budou mít o tento typ financování zájem," uvádí Jan Tauber, ředitel společnosti Genesis Capital.

„Novým fondem bychom chtěli navázat na předchozí úspěchy. Například náš fond GPEF, který byl ukončen v loňském roce, mohl po deseti letech své existence oznámit investorům, že více než zdvojnásobil hodnotu počáteční investice."

Jako obecně zaměřený fond bude GPEF III investovat do podniků z nejrůznějších odvětví s výjimkou nemovitostí, zbrojního průmyslu, hazardních her, zábavy pro dospělé, výroby tabáku a lihovin.

Podobně jako minulé fondy poskytne GPEF III firmám, které budou splňovat příslušná kritéria, kapitál na zajištění růstu, zdroje na akvizice či prostředky na financování manažerských odkupů.

Společnost Genesis Capital zůstává i v případě čtvrtého fondu u investiční strategie, která se jí dlouhodobě osvědčila. „Vhodné investiční příležitosti vyhledáváme na základě několika kritérií," vysvětluje Jan Tauber, „především musí jít o firmu, která má silný růstový potenciál a zároveň prokáže schopnost úspěšně realizovat rozvojové projekty. Za mimořádně důležitý prvek považujeme kompetentní zkušený manažerský tým. U všech našich investic proto také preferujeme, aby manažeři do firem investovali s námi a tím se podíleli na jejich budoucím zhodnocení."

Společnost Genesis Capital má v okamžiku otevření fondu GPEF III k dispozici 45 milionů eur a jeho investory jsou nyní Evropský investiční fond, Česká spořitelna, Investiční kapitálová společnost Komerční banky, finský investiční fond eQ Private Equity, Kooperativa pojišťovna a Česká podnikatelská pojišťovna.

O účast ve fondu ovšem projevily zájem i další společnosti, a proto se během následujícího roku očekává postupné navyšování fondu až do maximální možné výše 80 milionů eur.

Poznámka Profitu: ***To, co investoři hledají nejvíce, jsou talentovaní lídři. Právě od nich se odvíjejí abstraktnější parametry jako „růstový potenciál" nebo „schopnost realizovat projekty".***

FOTO: MARTIN PINKAS, ARCHIV

Drtivá většina firem i živnostníků preferuje elektronickou komunikaci

DEVĚT Z DESETI PODNIKATELŮ má online bankovnictví. Téměř polovina živnostníků a více než dvě třetiny malých a středních firem pracují s elektronickými fakturami. Podnikatelé elektronicky komunikují se zákazníky, s bankami i s veřejnou správou. Právě zde přichází kámen úrazu. Státní správa by podle firem i živnostníků měla elektronickou komunikaci zjednodušit.

„Téměř pětina živnostníků i malých a středních firem označila elektronickou komunikaci s veřejnou správou za složitou. Jedním z důvodů jsou i rozdílné požadavky jednotlivých resortů. Je nezbytně nutné, aby státní správa nejen elektronický režim zjednodušila, ale hlavně aby se úřady sjednotily v požadavcích na podnikatele," doplňuje předseda představenstva Asociace malých a středních podniků Karel Havlíček. Hlavní

motivací pro využívání moderních technologií je rychlost a jednoduchost, desetina podnikatelů za nimi vidí i finanční úspory.

Podnikatelé přes internet komunikují nejčastěji s bankou (v 90 procentech), internet je ve vztahu s bankou zároveň preferovanou komunikační platformou. Důvodem využívání tohoto způsobu komunikace je pro devět z deseti podnikatelů rychlost, polovina oceňuje úsporu nákladů, třetina možnost individuálních nastavení.

„Jedním z dlouhodobých cílů bank je přinášet inovace a napomáhat úsporám nákladů jak na straně výstavců faktur, tak i příjemců. Proto jsme před rokem vytvořili tzv. Standard elektronické komunikace, který má zjednodušit fakturaci a pomoci podnikatelskému sektoru eliminovat chyby při zadávání plateb. Podnikatelé mají stejný cíl, a tak na tyto změny velmi dobře reagují," vysvětluje Jan Matoušek, náměstek výkonného ředitele České bankovní asociace.

ZPRAVODAJSTVÍ A POZNÁMKY ZPRACOVAL: **PETR ŠVIHEL**

INZERCE A151009029

PŘEKÁŽKOVÝ BĚH EVROPOU

I když má být jednotný trh služeb v Evropské unii už sedm let realitou, zkušenosti českých firem ukazují, že začít podnikat v jiné členské zemi není snadné. K problémům z minulosti přibývají nová opatření.

KDYŽ SE ČESKÁ SPOLEČNOST Brand Embassy rozhodla rozšířit své působení o zahraničí, vybrala si jako svoji novou základnu Velkou Británii. Inovativní firma, která vyvinula unikátní software zaměřený na péči o podnikové zákazníky na sociálních sítích, si Londýn nezvolila náhodou. Město je metropolí země s nominálním hrubým domácím produktem ve výši 3,1 bilionu dolarů. Britové tak do své země podnikatele lákají na sedmý největší trh na světě. Navíc tamní vláda od letošního dubna snížila daň právnických osob na dvacet procent, což je nejnižší sazba mezi zeměmi skupiny G7.

Založení firmy je ve Spojeném království velmi snadné. „Ve Velké Británii zřídíte firmu za den, nepotřebujete k tomu více než tisíc liber a všechno funguje dobře. V České republice musíte mít na to samé dva týdny," srovnává Vít Horký, spoluzakladatel české společnosti Brand Embassy.

Ovšem zdaleka ne vše, co souvisí se založením firmy a poskytováním služeb, je v Británii tak jednoduché. „Bylo pro nás složitější založit bankovní konto. Museli jsme tam kvůli tomu dvakrát cestovat, připravit spoustu dokumentů, některé z nich se musely překládat do angličtiny. Mnoho času nám zabrala registrace k DPH," popisuje Vít Horký další nezbytné kroky, které jeho firmě zabraly dny navíc.

NĚKDY HODINY, NĚKDY TÝDNY

Zkušenosti firmy Brand Embassy nejsou ojedinělé. Také řada dalších společností naráží při podnikání na evropském trhu na bariéry, které jim komplikují jejich byznys. A to přesto, že od ledna 2010 začala platit směrnice 2006/123/ES o službách, která prosazuje volný trh. A řada tuzemských podniků se na něm zkouší prosadit.

„Využívají jej firmy, které nemají jazykový problém a dokážou prodat své know-how založené nejen na produktu, ale i na doplňkové službě," konstatuje Karel Havlíček, předseda Asociace malých a středních podniků a živnostníků.

Přesná čísla, kolik českých podnikatelů poskytuje služby na trzích EU, nejsou k dispozici. „Nicméně si můžeme udělat aspoň rámcový obrázek z dotazů podnikatelů, které směřovaly na jednotná kontaktní místa, jejichž úkolem je mimo jiné poskytovat informace o pravidlech podnikání v jiné členské zemi EU. V roce 2014 kontaktní místa zodpověděla přes tři tisíce dotazů," naznačuje mluvčí ministerstva průmyslu a obchodu (MPO) František Kotrba.

Kvůli negativním zkušenostem českých firem se ministerstvo zaměřilo na pojmenování hlavních problémů, s nimiž se tuzemští podnikatelé na evropském trhu setkávají.

První bariéru nastavuje samotná směrnice o službách. Ta pamatuje na několik výjimek z volného společného trhu. Vyloučeny jsou zdravotní a některé sociální služby, telekomunikační sítě, ale i doprava a finanční služby.

České firmy narážejí i na problém přeshraničního uznávání atestací, doktorátů či koncipientských zkoušek. Uznávání se totiž může týkat i osvědčení, potvrzení, dokladů a podobně. Do stejné oblasti patří uznávání »

FOTO: JAN RASCH

způsobilosti k výkonu činnosti, stejně jako uznávání pojištění profesní způsobilosti či úředně ověřené překlady dokumentů.

Další problém způsobuje nejednotná terminologie u regulovaných profesí nebo rozdílné požadavky na odbornou kvalifikaci pro výkon určité činnosti. A klacky pod nohy mohou házet i jednotlivé instituce jako pracovní úřady či hygienici. „Nesrovnalosti podle podnikatelů panují ohledně vyjasnění toho, co je ‚dočasné' a co ‚příležitostné' podnikání," říká náměstek ministra průmyslu a obchodu Vladimír Bärtl (více na straně 14).

ZAČÁTEK KONCE HRANIC. V roce 2009 byl u finiše nové směrnice o službách i český zástupce. Mirek Topolánek začátkem roku předsedal Radě Evropské unie.

NOVÉ BARIÉRY

Rozsáhlou oblast problémů představuje nedodržování platných předpisů. Sem patří nedostatky ve fungování e-governmentu, nepřiměřené požadavky na poskytovatele služeb v některých profesích a v poslední době především nová národní protekcionistická opatření.

Z těch na české firmy nejvíce dopadlo lednové zavedení minimální mzdy v Německu ve výši 8,5 eura na hodinu. Podle výkladu tamního ministerstva práce se tato mzda vztahuje na všechny zaměstnance, kteří vykonávají práci na území Německa, včetně řidičů tranzitní dopravy.

„Je absurdní, aby řidiči za každou zemi, kterou projíždějí, dostávali jinou mzdu, a to za pořád stejný výkon," líčí Jan Polter, obchodní a marketingový ředitel firmy Dachser Czech Republic. „Žádná jiná země nepožaduje aplikaci minimální mzdy na tranzitní či jiné přepravy, takže dopravcům nečiní žádné překážky," dodává.

Pro české dopravní firmy je to podle Poltera jasné znevýhodnění. Náklady na pohonné hmoty jsou v Německu a Česku přibližně stejné. Jenže tuzemské firmy kromě minimální německé mzdy nastavené na německou životní úroveň musejí svým řidičům platit i takzvané diety, tedy náhradu za stravné při služební cestě do zahraničí.

„Podle našeho názoru se jedná jednoznačně o postup proti základním principům EU o volném trhu, volné soutěži a volném pohybu osob a služeb. Při přistoupení ‚nových' zemí do EU byla rozdílná mzdová úroveň pokládána za přirozený stav snižující náklady nových zemí, a tudíž za jeden z důležitých prvků hospodářské konvergence v rámci EU," upozorňuje právní expert Petr Valenta z Odboru legislativy, práva a analýz Hospodářské komory.

K těmto výhradám se připojila také Evropská komise, proto se Německo rozhodlo dočasně pozastavit vymáhání minimální mzdy pro případy čistého tranzitu přes federaci. Ani toto opatření situaci pro české dopravce zcela neřeší. Výklad současného stavu není jednoznačný. „Výrazně to deformuje konkurenční prostředí. Každá dopravní společnost k aplikaci této legislativy může přistoupit jinak. Respektive promítnout ji do své komerční nabídky značně různorodým způsobem. V konečném důsledku se tak vytrácí prostor pro odpovídající srovnání nabídky přepravních služeb," tvrdí Hana Hlavová, referentka marketingu a obchodu přepravní společnosti Šmídl.

PÁTRÁNÍ PO INFORMACÍCH

Kromě nových opatření brání českým firmám v poskytování služeb na evropských trzích také administrativní zátěž. Jsou to příliš složité právní předpisy v odvětví služeb, nepřehledná a složitá účetní pravidla nebo obtížný přístup firem k veřejným zakázkám.

Tuzemské firmy se v jednotlivých zemích také složitě dostávají k aktuálním a úplným informacím, například o minimální mzdě, regulovaných profesích, daňových systémech a DPH v jednotlivých státech EU.

„Neúplné či nedostupné bývají také informace o regulovaných profesích, nejasné jsou informace o kvalifikačních požadavcích na danou profesi," dodává mluvčí ministerstva průmyslu a obchodu František Kotrba.

Firmy by podle něj uvítaly jednotnou celoevropskou databázi se strukturovanými a uživatelsky přístupnými informacemi v angličtině o povolovacích režimech v jednotlivých členských státech.

Volný pohyb služeb by tak podle českých podniků mělo usnadnit odstranění uvedených nedostatků. V podstatě by stačilo, pokud by všechny členské země plně implementovaly šest let starou směrnici o službách, která tyto oblasti pokrývá.

„V souvislosti s problematikou vzájemného uznávání i administrativní zátěže je nezbytný funkční e-government, kdy budou jednotlivé úřady ve všech členských zemích rychle a efektivně vyřizovat žádosti podnikatelů a zároveň si přeposílat informace mezi sebou tak, aby podnikatele zbytečně nezatěžovaly," podotýká František Kotrba.

Takový elektronický komunikační kanál existuje. Jde o Systém pro výměnu informací o vnitřním trhu – IMI systém. Ovšem chybí mu dostatečná propagace, což omezuje jeho častější a efektivnější používání. Zlepšit je potřeba podle MPO také informovanost podnikatelů, kterou by měla zajišťovat jednotná kontaktní místa.

České firmy si slibují změnu od Junckerovy komise, která začala řídit evropskou osmadvacítku loni v listopadu. S jejím nástupem se problematika vnitřního trhu stala opět důležitou součástí unijní agendy. Na podzim se očekává vydání nové strategie pro vnitřní trh, která bude mít na oblast služeb zásadní vliv. Mohlo by přitom jít o výrazný impulz pro růst evropské ekonomiky. Integrovanější trh by mohl generovat navíc 300 miliard eur ročně oproti současnému stavu.

FOTO: MARTIN PINKAS

JEDNODUŠŠÍ PLATBY

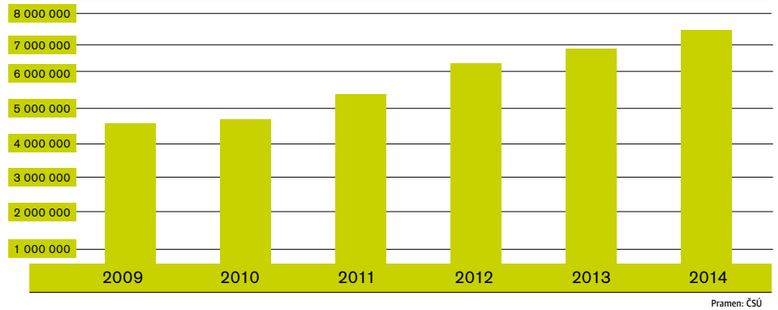
Větší integrace čeká i tak triviální, ale zároveň klíčovou oblast, jako jsou platby mezi firmami v EU. „Integrace a zjednodušování platebního styku nejen v rámci EU, ale v rámci celého takzvaného EHS, tedy Evropského hospodářského prostoru, a s nimi spojené snižování transakčních nákladů a celkové zrychlení probíhá již řadu let. Prvním krokem samozřejmě bylo zavedení jednotné měny euro. Takzvané europlatby neboli platby v euru s určitými parametry v rámci EHS jsou dnes již samozřejmostí a jsou s nimi spojeny nižší poplatky ve srovnání se standardními zahraničními platbami," vysvětluje Radek Schönfeld, ředitel produktů firemního bankovnictví Equa bank.

Fenoménem posledních let je postupná integrace takzvaných SEPA (single european payment area) plateb, která začala nejprve u zemí platících eurem a postupně se etabluje také v zemích EHS s jinou měnou než euro.

„Zavedení SEPA plateb v ČR by mělo být dokončeno v průběhu roku 2016. Hlavním cílem SEPA plateb je další výrazné zrychlení zpracování plateb, a to až na úroveň domácího platebního styku, standardizace formátu plateb a další snížení poplatků," dodává Radek Schönfeld.

Po integraci SEPA plateb v České republice budou pro české podnikatele hlavním rozdílem mezi domácím platebním stykem a platebním stykem v rámci EU především vyšší náklady spojené s konverzí plateb v korunách na eura a obráceně.

VÝVOZ ČESKÉ REPUBLIKY DO EU (V LETECH 2009 AŽ 2014)



Pramen: ČSÚ

ONLINE HRANICE

První měsíce letošního roku skutečně naznačily, že komise to myslí s tahem na branku v oblasti jednotného trhu vážně.

Na jaře oznámila Strategii pro vybudování jednotného digitálního trhu. To by podle studie Evropského parlamentu mělo přinést evropské ekonomice navíc 340 miliard eur ročně. Nákupy zboží, komunikace či sledování filmů na internetu se v EU zatím potýkají s řadou překážek.

Ať už je to blokování některých internetových služeb na základě zeměpisné polohy, neefektivita v doručování přeshraničních zásilek, nebo nepropojené elektronické služby. Jinými slovy, digitální služby zatím zůstávají často omezeny státními hranicemi. „Lidé musejí mít možnost svobodně překračovat hranice online, stejně jako to dělají v reálném světě. Je třeba pomoci inovativním podnikům růst v celé EU, aby nezůstaly zablokovány na svém domácím trhu," říká Andrus Ansip, místopředseda Komise pro jednotný digitální trh.

„S 28 různými soubory předpisů pro telekomunikační služby, autorské právo, zabezpečení IT systémů a ochranu údajů nemůže Evropa stát v čele digitální revoluce. Potřebujeme evropský trh, kde se můžou úspěšně rozvíjet nové obchodní modely, aby začínající firmy mohly růst a aby průmysl využíval internet věcí," sdělil komisař pro digitální ekonomiku a společnost Günther Oettinger.

Výsledkem nové evropské iniciativy by měl být snadnější přeshraniční elektronický obchod, zejména pro malé a střední podniky. Toho chce Evropská komise dosáhnout sjednocením spotřebitelských a smluvních podmínek a prosazením efektivnějšího a cenově dostupného doručování zásilek. V budoucnu by tak v jiné zemi EU mělo nakupovat výrazně více než současných 15 procent zákazníků.

„V oblasti distančního prodeje došlo v uplynulých letech k harmonizaci právní úpravy v rámci celé EU. Možnost odstoupit od kupní smlouvy do 14 dnů a související pravidla včetně informačních povinností jsou tedy ve všech zemích Unie stejné. Rozdíly jsou v podrobnější úpravě ochrany práv spotřebitele, ale také ve výkladu legislativy dozorujícími orgány jednotlivých členských států," říká výkonný ředitel Asociace pro elektronickou komerci Jan Vetyška.

Sjednocení předpisů zatím chybí u záruky za zboží. „V České republice a ve většině dalších zemí EU platí dvouletá zákonná záruka na nové zboží. Přesto se může lišit, a to především v souvisejících detailech. Kromě sjednocení jednotlivých úprav by obchodníci například velmi ocenili stanovení lhůty, ve které by měl spotřebitel oznámit existenci poruchy, kterou následně reklamuje," dodává Vetyška.

Startovní výkop Bruselu byl vyloženě nešťastný. Začal takzvanou „modernizací" autorského práva. Jejím výsledkem by mělo být například to, že se zveřejnění fotografie budovy na internetových stránkách a sociálních sítích bez souhlasu architekta stane trestným činem. I když eurokomisař Günther Oettinger po protestech oznámil, že o tomto návrhu se nakonec hlasovat nebude, řadu občanů i institucí vyděsilo, jakým způsobem chtěli eurouředníci omezit svobodu fotografování.

Rozumnější je snaha Bruselu zjednodušit režimy DPH. Především pro malé a střední podniky představují náklady a složitost daňových předpisů jiných zemí velký problém. Náklady spojené s DPH, vznikající v důsledku existence různých požadavků, jsou přitom v EU odhadovány na 80 miliard eur.

PÁTÁ SVOBODA

Kromě čtyř základních svobod, volného pohybu zboží, služeb, lidí a kapitálu, chce Junckerova komise prosadit i svobodu pátou: volný trh s energiemi. „Energetika dlouho»

chybí ve výčtu základních svobod naší Unie. Chci, aby energetika, která tvoří základ naší ekonomiky, byla odolná, spolehlivá, bezpečná, v rostoucí míře obnovitelná a udržitelná," zdůraznil předseda Evropské komise Jean-Claude Juncker.

Roztříštěný trh s energiemi přináší evropským spotřebitelům, včetně firem, řadu nevýhod. Velkoobchodní ceny elektrické energie jsou v Evropě o 30 procent vyšší než v USA, u plynu je to více než o 100 procent. Za situace, kdy je EU největším světovým dovozcem energie, dováží 53 procent své spotřeby, se tak vyšší ceny výrazně podílejí na celkových ročních nákladech ve výši 400 miliard eur.

Podle Bruselu bude v příštích pěti letech potřeba do evropské energetiky investovat přes bilion eur. Výsledkem by měla být například lepší propojenost energetických soustav jednotlivých zemí, kde dvanáct členských

DO EVROPY S ÚSMĚVEM. Vít Horký, spoluzakladatel firmy Brand Embassy, která přesídlila do Londýna.

států stále nemá dostatečné propojení se svými sousedy.

Po realizaci 137 projektů v oblasti energetiky, na kterých se v současnosti pracuje, by se tento údaj měl snížit na dva státy. Součástí pátého pilíře Evropské unie má být i energetická účinnost. Ta by se měla stát jednou z prioritních oblastí. Podle představ Bruselu by se s ní mělo v budoucnu nakládat jako se samostatným zdrojem energie. Měla by tak mít stejné podmínky v konkurenci s výrobní kapacitou. Součástí jednotného trhu s energiemi by se měly stát i nízkouhlíkové technologie nebo doprava s větším podílem elektromobility.

Jednotný trh představuje pro českou, proexportní ekonomiku obrovský přínos. Jeho další výhody zcela jistě využije nová generace firem, jejichž management se již nepotýká s jazykovou bariérou a evropský trh považuje v podstatě za svoje domácí hřiště. Odstranění nedostatků, které brání plnému využívání jednotného trhu služeb, je pro ně výrazně důležitější než pro podniky v Německu či Francii, které se mohou opírat o mnohem větší domácí trh.

DALIBOR DOSTÁL

České podnikání v EU očima MPO

Koncem roku 2009 měla být ve všech členských státech transponována směrnice o službách, jejímž hlavním cílem je zejména usnadnění přeshraničního pohybu služeb. Zpráva Komise o stavu integrace jednotného trhu pro rok 2014 dokonce odhaduje, že ambicióznější implementace směrnice o službách může znamenat další růst hrubého domácího produktu v rozmezí 0,6 až 2,6 procenta, což je srovnatelné s dopadem obchodní dohody TTIP mezi EU a USA. Směrnice o službách však dosud není uplatňována ve svém plném rozsahu, a proto se na vnitřním trhu stále řeší přetrvávající, nebo dokonce nově vznikající překážky, které brání ve využití jeho skutečného potenciálu.

V rámci veřejné konzultace organizované MPO na jaře tohoto roku čeští podnikatelé ve spolupráci s veřejnou správou identifikovali konkrétní problémy v sektoru služeb a zboží, aby poukázali na přetrvávající nedostatky vnitřního trhu se zbožím a službami. Podnikatelé si stěžovali zejména na špatnou dohledatelnost, neúplnost, nebo dokonce nedostupnost informací na jednom místě.

Podnikatelé také poukázali na rozdílné dodržování unijní legislativy napříč členskými státy, což se v praxi projevuje například problémy s uznáváním diplomů nebo podnikatelských oprávnění. V případě takového porušení unijních pravidel úřadem jiného členského státu se pak mohou čeští občané obrátit na české SOLVIT centrum, které danou situaci pomáhá řešit neformální cestou. Nejednotnost napříč státy panuje také v oblasti ochrany spotřebitele či rozdílné interpretaci principu proporcionality, který udává míru přiměřenosti restriktivních opatření v oblasti poskytování služeb. V případě netarifních překážek volného pohybu zboží podnikatelé kritizovali dodržování principu vzájemného uznávání, kdy úřady v jednom členském státě mají uznat certifikát dokládající splnění požadavků na výrobek vydaný v jiném členském státě. Závažnou překážkou je také vnímání administrativní zátěže a nejistota ohledně nových opatření (např. zákonné stanovení minimální mzdy). Problematický je rovněž přístup podnikatelů z jiného členského státu k pojištění odpovědnosti za škodu.

EXPORT ČR DO EU 28

Pohyb zboží na vnitřním trhu EU je klíčovou součástí českého exportu, který má rok od roku vzestupnou tendenci a přesahuje hodnotu 83 procent veškerého českého exportu. ČR exportuje zejména do sousedních zemí, tedy Německa, Slovenska a Polska, kam směřuje 48 procent veškerého českého exportu.

První měsíce roku 2015 potvrzují trend růstu do klíčových zemí EU (Německo, Polsko, Francie, Velká Británie, Itálie) a současně mimořádný propad vývozů do Ruska. Naším trvale nejsilnějším exportním partnerem zůstává Německo. Podstatný nárůst exportu však zaznamenala ČR za poslední rok v obchodu s Francií, Británií a Maďarskem. V produktech stojí v čele českého vývozu do Evropy dlouhodobě stroje, dopravní prostředky, průmyslové spotřební zboží a chemikálie.

Vliv zahraničního obchodu na HDP má trvale rostoucí tendenci. Pokud jde o nejčastější překážky, kterým čeští podnikatelé na vnitřním trhu EU čelí, jedná se opět o špatnou aplikaci evropských pravidel v některých státech a o špatnou dostupnost klíčových informací.

VLADIMÍR BÄRTL
náměstek ministra průmyslu a obchodu

FOTO: ARCHIV

INZERCE

FOTO: HYNEK GLOS

CO ROK, TO NOVINKA

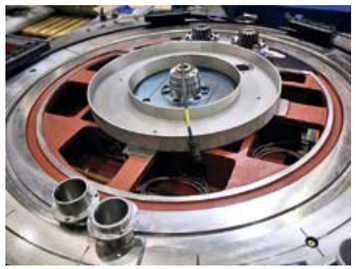
Aby se udržel mezi špičkou v oboru, potřebuje český výrobce obráběcí techniky TOS VARNSDORF přicházet neustále s novými řešeními. Nedostatek techniků je proto pro firmu největším rizikem. Plán na otevření školy ale maří krajští úředníci. „Jsem přesvědčen, že zvítězí zdravý rozum," nevzdává se generální ředitel Jan Rýdl mladší.

Jako největší ohrožení budoucího vývoje jste ve firmě vyhodnotili nedostatek kvalifikovaných techniků. Pod svá křídla jste chtěli vzít část místní školy a zřídit vlastní průmyslovou školu, která by stála na duálním vzdělání. Jde o výdaj, nebo počítáte s tím, že by škola mohla časem i vydělávat?

O problematice nedostatku kvalifikované pracovní síly, nefunkčnosti stávajícího systému podpory technického školství a nesouladu mezi tím, co školský systém produkuje a jaké jsou reálné potřeby trhu práce, bylo napsáno již mnoho, a to i z naší strany. Tyto problémy jsme sice pojmenovali, ale je potřeba přejít k činům. Je smutné pozorovat, když se najde investor – zaměstnavatel, který je ochoten z vlastních zdrojů podpořit vznik kvalitní, technicky zaměřené odborné školy, ale nenalezne pro to politickou podporu v kraji, bez které není možné nové učební obory otevřít. TOS VARNSDORF není v ochotě podpořit kvalitní výuku sám. Máme potvrzeno, že do projektu vlastní průmyslové školy s námi chtějí jít i další firmy z regionu, ale neústupnost a neochota krajských úředníků vyhovět našemu oprávněnému a logickému požadavku aktivně se spolupodílet na řízení školy jasně definovanou formou je nepochopitelná.

A počítáte, že by mělo jít o návratnou investici?

Podpora školství je obecně typem investice, kde v případě, že budeme chtít počítat návratnost ještě v rámci studia, tak se bez vysokého školného neobejdeme. Toto si mohou dovolit pouze ty nejprestižnější vysoké školy. V případě kvalitního středního odborného školství se bez dotací jak z veřejných, tak i privátních zdrojů neobejdeme. Nicméně na takovouto investici a její návratnost je nutné nahlížet v dlouhodobém horizontu.



» Vyplatí se mi investovat do školy, jejíž absolventi budou splňovat vysoké požadavky na znalosti a dovednosti, které výroba špičkových obráběcích strojů má. Pro špičkový produkt potřebujete i špičkovou pracovní sílu a tu nám dnes střední odborné školy nedodávají.

Proti vaší myšlence je ředitel současné školy, od které byste chtěli některé obory přebrat. Nechce přijít o studenty. Jak zásadní překážku postoj ředitele představuje?

Chápu, že vyčlenění již existujících učebních oborů do nové školy může být pro ředitele školy a částečně i pro zřizovatele, tedy kraj, určitý problém. Neodpustím si však vyjádřit názor, že zde nejde o studenty, ale o peníze, protože kdyby šlo čistě o kvalitu praktické výuky, tak by náš návrh nemohl být nepodpořen. Nicméně my jsme navrhli i další varianty, kdy by nemuselo dojít k vyčlenění oborů a založení nové školy, ale došlo by pouze k osamostatnění vybraných oborů v rámci stávající integrované školy do části, která by měla samostatné účetnictví, což by nám jako investorovi umožnilo kontrolu, jak se s našimi vloženými prostředky nakládá. Bohužel ani tato varianta překvapivě nenašla kladnou odezvu na krajské radnici.

O učních, které vám škola posílá, říkáte, že jsou bez motivace, protože vědí, že školu dodělají. Jak byste tento přístup změnili?

Motivace vlastních pracovníků, zaměstnanců, manažerů není v zásadě odlišná od způsobů motivace studentů. Zde vidím jasný důkaz naší přidané hodnoty procesu vzdělávání. Škola neumí garantovat nástupní podmínky po úspěšném absolvování studia v podobě kvalitního pracovního zázemí vybaveného nejmodernější technikou, stabilního finančního zajištění silné mezinárodní firmy, širokého sociálního systému a perspektivy profesního i osobního růstu. My ano!

Sdílíte zkušenosti i s dalšími českými technickými firmami? Mají podobné potíže se zakládáním škol?

V zásadě ano. Snaha řady menších strojírenských firem založit vlastní školu zpravidla naráží spíše na limity ve finanční oblasti, ale náš případ ukazuje, že ani vlastní dostatečné zdroje nezaručují úspěch. Pro pořádek je však nutné říci, že situace není ve všech krajích stejná. U nás je to horší.

Už i ministerstvo školství instruuje školy, aby nekladly zbytečné překážky, jako tomu je ve vašem případě. Znamená to, že rozhodující státní orgány stojí na vaší straně?

Ne, neznamená. Jedná se pouze o politickou proklamaci, která v realitě nic nepřináší. Jasným důkazem je náš případ, kdy jsme na ministerstvo doručili žádost o podporu, kde jsme vysvětlili, jaké překážky nám stojí v cestě realizace vlastní školy, a zároveň vysvětlili i důvody, proč chceme školu založit. Odpověď, která přišla, nás nabádala,

FOTO: HYNEK GLOS

abychom se dohodli s krajem, který dohodu s námi odmítá.

Při nedávné návštěvě prezidenta Miloše Zemana u vás ve firmě jste s ním probíral otázku technického školství a vaši konkrétní situaci. Pomohlo vám jednání s prezidentem?

Opět musím konstatovat, že nikoli. Je pravda, že po návštěvě pana prezidenta k nám ještě jednou zavítal hejtman Ústeckého kraje, pan Bubeníček, ale naši situaci to nikam neposunulo.

Jak tedy vnímáte aktuální situaci? Je bezvýchodná, nebo máte ještě nějakou naději, že svůj plán zrealizujete?

Situace se neustále vyvíjí a my svůj boj nevzdáme. Snažíme se o získání podpory z nejvyšších pater naší politiky, tedy od pana premiéra Sobotky, paní ministryně školství Valachové a pana ministra průmyslu Mládka. Pomáhá nám také podpora ze strany zájmových svazů, jako je naše strojírenská organizace, Svaz strojírenské technologie v Praze, nebo Svaz průmyslu a dopravy. Jsem přesvědčen, že nakonec zvítězí zdravý rozum a my budeme moci náš plán uskutečnit.

V dubnu jste se k růstu strojírenského sektoru vyjadřoval opatrně. Říkal jste, že pokud se situace na Ukrajině nebude zhoršovat, věříte v pozvolný vzestup. Platí to stále?

Ano, platí. Jediné, co se posouvá, je časový horizont. Přestože se dnes v médiích o krizi na Ukrajině téměř nedočtete, konflikt pokračuje a sankce proti Rusku se prodlužují. Investičním náladám nepřispívá ani současná situace okolo Řecka. Nicméně stále věřím v růst v následujících dvanácti měsících.

V sektorové analýze strojírenství CEEC Research byl zaznamenán zajímavý jev. Ředitelé firem hlásili, že jim tržby mohou klesnout kvůli rusko-ukrajinskému konfliktu až o 20 procent. Analýza ale zároveň předpokládala růst odvětví o 3,7 procenta. Komu dal čas za pravdu?

Osobně se přikláním k názoru ředitelů, alespoň co se strojírenské produkce týče. V našem případě došlo k meziročnímu poklesu tržeb v rámci exportu do Ruské federace o cca 15 procent. Tento pokles jsme dokázali částečně vykompenzovat růstem v jiných teritoriích, což nemusí být případ všech strojírenských firem.

Ostře, ale věcně jste kritizoval vládní deklarace pomoci exportérům při pronikání na nové trhy. Využíváte služby České exportní banky (ČEB) a Exportní garanční a pojišťovací společnosti (EGAP), nebo naopak tím, že snížily financování na Ukrajinu a do Ruska, ztratily atraktivitu?

Doposud jsme pro společnou dlouhodobou spolupráci ani s ČEB, ani s EGAP nenašli prostor. Snížení limitu pro financování na Ukrajinu a do Ruska skutečně na atraktivitě nepřidává, ale uvidíme, jestli »

» nedávné personální změny ve vedení ČEB přinesou i změnu dosavadní politiky. TOS VARNSDORF je na případné jednání připraven. Stále však platí, že podporu a pomoc potřebujeme tam, kde existují problémy, a ne tam, kde vše jde jako po másle.

Dočetl jsem se, že chcete být profesionální jako korporace a přitom pružní jako střední firma. Jde takto balancovat?

Ano, toto je můj cíl. Na to, jestli se nám podaří nalézt rovnováhu mezi odlišnostmi nebo spíše výhodami velkých a malých podniků, si budete muset ještě chvilku počkat. Jsem ale přesvědčen, že při správném nastavení hlavních a obslužných procesů a nezbytné podpoře nových technologií to je možné.

Loni jste měli tržby nad hranicí dvou miliard. Překonáte se letos?

Překonat loňské tržby se nám letos nejspíše nepodaří. Nicméně očekávám, že se naše tržby budou blížit znovu ke dvěma miliardám korun nekonsolidovaně.

I přes vysoké tržby si udržujete relativně malou ziskovat. Loni 72,7 milionu a předloni 14,75 milionu. Je to výhoda rodinných firem, že se tolik neženou za zisky a spíše investují?

Pohled na tvorbu zisku je relativní. V našich výkazech mimo jiné existuje i jedna anomálie, která se nazývá opravná položka k majetku nabytému z procesu fúze z roku 2008, kterou odepisujeme po dobu patnácti let a která nám účetně (ne daňově) snižuje hospodářský výsledek každý rok o cca 80 milionů korun. Navíc naší strategií je investovat především do vlastního rozvoje, jak v oblasti výrobní základny, tak i technického rozvoje. Obě tyto oblasti mají dohromady k dispozici v rozpočtu ročně okolo 200 milionů korun, což je zhruba deset procent z obratu firmy.

Každý rok představujete nové stroje. Není to pro firmu vyčerpávající politika?

Jedná se o nezbytnou podmínku pro udržení trvalé konkurenceschopnosti firmy. Polevíte-li v tempu inovací v bláhové představě, že váš produkt plně vyhovuje potřebám zákazníků a není ho kam dále posunout, je to začátek vašeho konce.

JAN RÝDL (40)

Do firmy vedené jeho otcem Janem Rýdlem starším nastoupil během studií na VŠE Praha v roce 1998 jako referent nákupu. Po krátkém angažmá v oddělení prodeje byl vyslán do zahraničního zastoupení. Po návratu v roce 2002 působil dva roky v pozici vedoucího nákupu. V roce 2004 přešel do pozice vedoucího finančního řízení a následně v roce 2008 přijal nabídku stát se finančním ředitelem firmy. 17. ledna 2014 byl správní radou jmenován statutárním ředitelem společnosti.

Zaujalo mě, že vaše strategie je zaměřena na to, zůstat ve své kategorii ve špičce. Je u velkých obráběcích strojů, jaké vyrábíte, tak velký konkurenční tlak?

Jednoznačně ano. Naše stroje bych spíše zařadil do kategorie středně velkých strojů, ale je pravda, že náš nový stroj s hydrostatickým vedením na všech lineárních osách s průměrem vřetena 200 milimetrů už do kategorie velkých strojů patří. Všechny naše stroje jsou horizontální vyvrtávací a frézovací stroje, popřípadě centra, a nalézají uplatnění v celé řadě průmyslových oborů díky své univerzalitě. Konkurence si je velmi dobře vědoma této obecné vlastnosti „horizontek“, a tak o soupeře v našem oboru rozhodně není nouze.

Kolik strojů máte letos v plánu vyrobit?

Letos plánujeme vyrobit 135 strojů.

A stále platí i pro vaší firmu, že skoro 40 procent produkce putuje do Číny?

Údaj 40 procent produkce platí pro celosvětovou spotřebu všech obráběcích strojů. Vyplývá to ze statistik, které pro nás vydává naše evropská asociace výrobců obráběcích strojů CECIMO. Je to tedy určitý etalon, kde bychom se měli pohybovat i my se svou produkcí. Neplatí to samozřejmě bezvýhradně, nicméně v současné době se náš export do Číny pohybuje na 25 procentech včetně produkce našeho dceřiného podniku v Číně.

Když je Čína stále hlavním trhem, proč chcete druhou továrnu otevřít v Rusku?

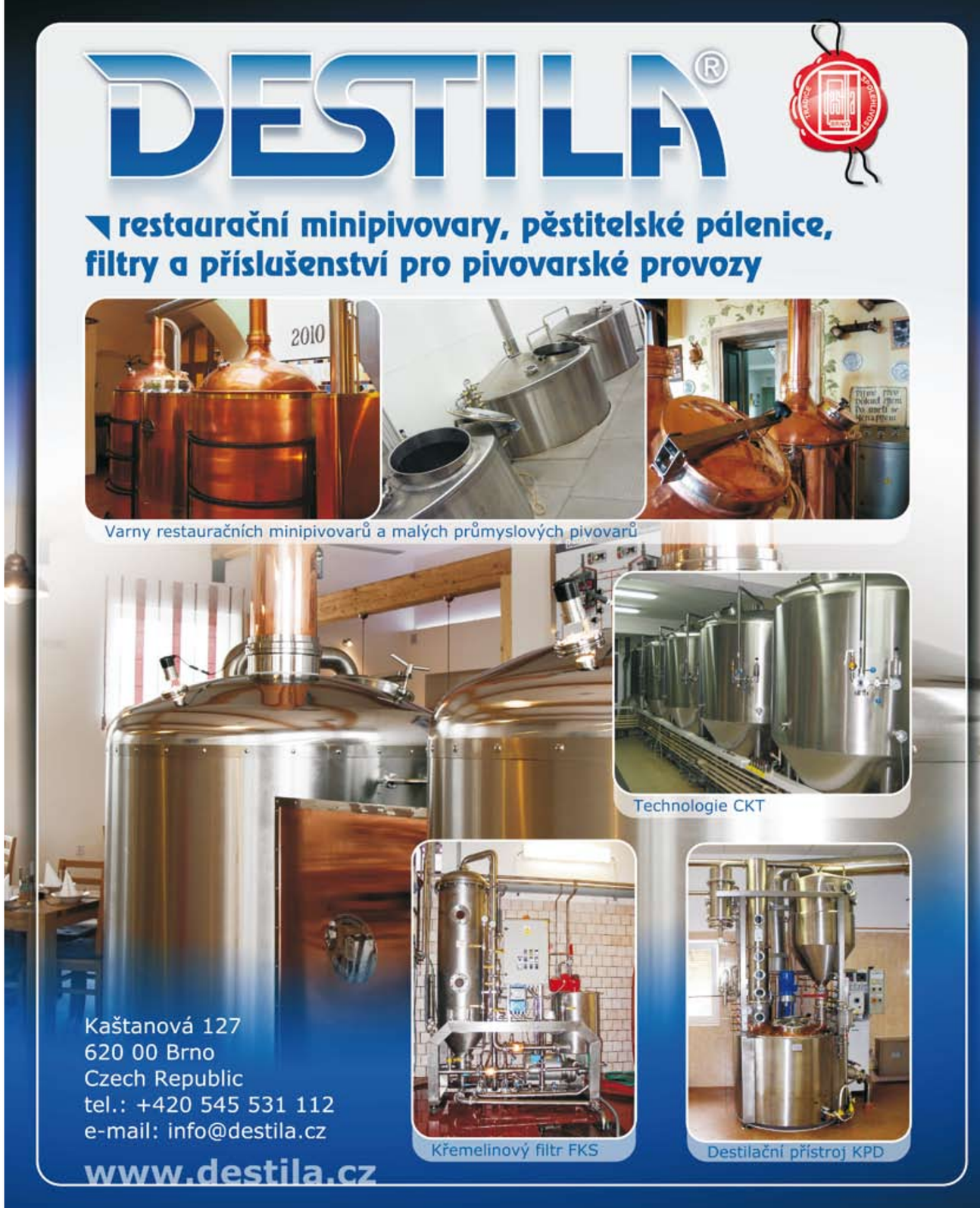
Jde o potenciál trhu. Čínský trh je nabídkou zcela saturován a panuje zde nekompromisní konkurenční boj. V Rusku i díky vládnímu tlaku na lokalizaci výroby v Ruské federaci existuje dle mého názoru nevyčerpaný prostor pro růst.

Vím, že vás většinou těší poslední domluvené zakázky. Když jsem si ale četl seznam věcí, které vaše stroje vyrábějí, jako lodní šrouby či ramena bagrů nebo lisy na kakao, nedá mi to a musím se zeptat, který stroj je pro vás nejvýstavnější a co vyrábí.

Nemám jednoznačného favorita mezi stroji, které produkujeme. Každý se mi líbí z jiného důvodu. Například obráběcí centrum WHtec 130 představuje plnohodnotné obráběcí centrum vynikající svou rychlostí, vysokým stupněm automatizace, produktivity a širokou škálou příslušenství. Velký hydrostatický stroj WRD 200 H mě udivuje svojí robustností a tuhostí umožňující obrábět skutečně velké a těžké obrobky. Nebo stroj WHN 13 CNC, který si našel už téměř tři tisíce zákazníků a prodává se již od roku 1968. Můj obdiv však nepatří strojům, ale lidem, kteří je zkonstruovali, vyrobili a postavili. Díky nim jsme úspěšní na trhu obráběcích strojů a pouze v nich je záruka naší další existence.

PETR ŠVIHEL

FOTO: HYNEK GLOS



INZERCE A151009408

ZKUSTE PERLIVOU

Česká firma dotáhla k dokonalosti řešení, jak naředit vodu vzduchem. Její perlátory šetří nejvzácnější tekutinu i peníze po celém světě.

NÁPAD Z REGÁLU. Zakladatelé a současní jednatelé firmy Alena Macháčková a Radomír Božek se rozhodli vyrobit kvalitnější šetřiče vody, než původně prodávali.

FOTO: MARTIN PINKAS

MOŽNOST UŠETŘIT až sedmdesát procent spotřeby vody v domácnostech či kancelářích není lákavá jen z finančního hlediska, ale i kvůli ochraně životodárné tekutiny. Komu ale letní parna nenapověděla, jak vzácná voda je, úsporu vykreslí jednoduchá informace. Čtyřčlenná rodina může platit za vodu až o 7000 korun ročně méně.

Takovými čísly se chlubí produkty brněnské společnosti Watersavers. Firma vznikla v roce 2007 jako úspěšné vyústění vývojových aktivit Jihomoravského inovačního centra. U jejího zrodu stáli současní jednatelé Radomír Božek, který je zároveň obchodním ředitelem, a Alena Macháčková.

ZA VŠÍM JSOU PERLIČKY VZDUCHU

Jak vlastně brněnské šetřiče dospěly k takovým úsporám vody? Jde o takzvané perlátory. Ty jsou založeny na regulaci průtoku a zároveň intenzivním provzdušnění proudu vody v kohoutcích.

„Vody si pustíme například o 60 procent méně, ale chybějící objem vyplní vzduch. Opticky tak nepoznáte, že teče méně vody. Perlátory vytvářejí iluzi, která vás neomezuje, a navíc šetří peníze a životní prostředí," vysvětluje Martin Procházka, manažer rozvoje ve firmě Watersavers. Výrobek podle něj není možné srovnávat s klasickými perlátory dodávanými s bateriemi. Ty obvykle fungují jen jako usměrňovače proudu vody, ale neušetří ani kapku.

Pro sprchy a toalety vyrábí firma regulátory průtoku. Sprchy jsou přitom klíčové. Průtoky vody jsou statisticky dvojnásobně vyšší než u umyvadel nebo dřezů.

„Pokud naším šetřičem docílíte snížení průtoku třeba o padesát procent, prakticky to nepoznáte, protože sprchová růžice vodu směruje do jednotlivých trysek a odvádí stejnou práci při průtoku 20 litrů za minutu i deset litrů za minutu," konstatuje Martin Procházka.

Cesta k úsporám navíc není složitá ani pro zájemce, kteří nejsou zrovna technickými typy. „Všechny naše šetřiče si kdokoli může nainstalovat sám, je to stejně jednoduché jako našroubování žárovky. A u všech je možné si jednoduše změnit nastavení průtoku," zdůrazňuje Martin Procházka. »

INSPIRUJÍCÍ NEDOKONALOSTI

K oboru s neoddiskutovatelnou budoucností se brněnští podnikatelé dostali náhodou. Jejich cesta k šetřičům vody vedla přes obchod se sanitární technikou a dalším vybavením. „Tím, že jsme podnikali v tomto oboru, jsme se dostali k rakouskému výrobku, který měl šetřit vodu. Nebyl to ale produkt, u kterého si řeknete, že je perfektní, a doporučíte ho dál. Bylo to zcela obráceně a už se rojily nápady, jak produkt zdokonalit, vylepšit nebo úplně předělat," líčí Martin Procházka.

Dovozové produkty měly značné rezervy v účinnosti, nastavení průtoku, odolnosti vůči vodnímu kameni a další nedostatky. „Volné místo na trhu tedy bylo především pro výrobek kvalitní. Byla to obrovská výzva a stále to výzvou je," pokračuje Martin Procházka.

Přestože objevili na trhu mezeru, nebylo lehké se prosadit. „Nejtěžší bylo prodat první kus, sehnat prvního zákazníka. Komplikací v tom byla, a stále i je, špatná zkušenost lidí, firem i odborné veřejnosti s nekvalitními dováženými výrobky. Ty nám kazí dobré jméno, které si poctivě budujeme," říká Martin Procházka.

Podobně jako u dalších firem založených na nápadu a kreativitě řešili i ve Watersaversu skloubení tvůrčího zaměření zakladatelů s běžným chodem firmy. „Je to nesmírně náročný a často zdlouhavý proces. Zakladatelé společnosti Watersavers se po určitém čase rozhodli, že pro rutinu, běžný chod firmy, nastavování firemních standardů a vlastní rozšíření obchodních aktivit přijmou do týmu kompetentní manažery. Jsem přesvědčený o tom, že se podařilo najít tu správnou symbiózu a posunovat firmu dopředu ve všech ohledech," konstatuje Martin Procházka.

V současnosti má Watersavers desítku kmenových zaměstnanců, desítky obchodních zástupců a distribučních partnerů. Roční obrat se v minulých letech pohyboval kolem deseti milionů korun, letos bude vyšší.

Do finální podoby se výrobky montují v Brně, na dodávkách komponentů se podílí celá řada českých firem a subdodavatelů. „Ti se ale řídí našimi výkresy, používají naše formy a to vše v souladu s patenty, které k našim výrobkům držíme," popisuje Martin Procházka.

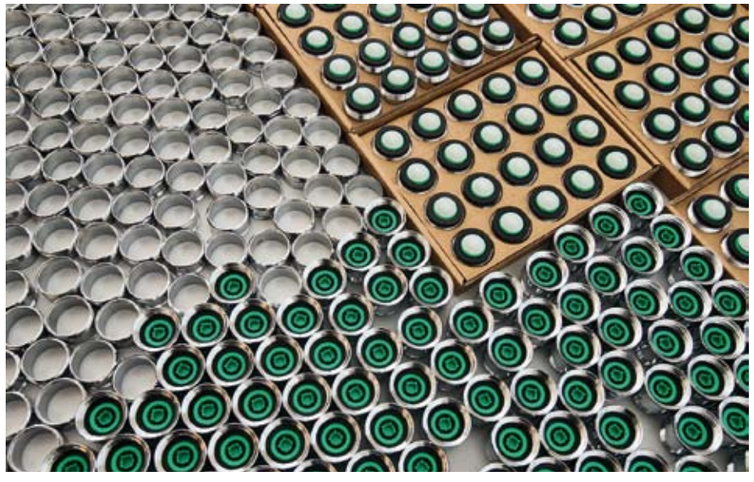


FOTO: MARTIN PINKAS

ÚSPORY SE UKÁZALY I NA EXPU V MILÁNĚ

Úsporné systémy představila společnost Watersavers také na letošní světové výstavě Expo 2015 v italském Miláně. Českou republiku tam reprezentovala v rámci specializované expozice Jihomoravského kraje a města Brna. „Pro firmu je samotná účast obrovskou poctou a satisfakcí. Pravděpodobně se nám to již nemusí nikdy podařit," konstatuje Martin Procházka. Firma věří, že představení na prestižní světové akci jí může pomoci i k navázání spolupráce s dalšími partnery pro pokračování expanze do zahraničí.

OD ŠKOLEK PO MINISTERSTVA

I když v Česku chybí vládní doporučení nebo komplexní strategie pro zacházení s pitnou vodou, patří mezi typické zákazníky instituce v rámci veřejné a státní správy, od mateřských školek přes zdravotnická a sociální zařízení až po ministerstva. Velké uplatnění nacházejí šetřiče v ubytovacích zařízeních, pohostinství nebo průmyslu a výrobě obecně.

„Poslední dobou zažíváme takový boom v oblasti wellness, fitness, kosmetiky a kadeřnictví. Zajímavým trendem je i zájem církví a církevních organizací, které nyní přicházejí k majetku, který musejí hospodárně spravovat," vypočítává Martin Procházka.

Ročně Watersavers vyprodukuje až 100 tisíc výrobků. Kapacity má firma připravené pro znásobení výroby, protože ji čeká několik zajímavých zahraničních kontraktů. Jako první začala společnost vyvážet v roce 2010 do Ruska a dalších zemí bývalého Sovětského svazu. Dnes exportuje do několika států, například do Tuniska nebo Malajsie. V současnosti startuje vývoz do Řecka a na Kypr. „Stále je však pro nás nejdůležitější pozice v České republice. A jak ukázalo toto léto svou odvrácenou suchou tvář, máme zde ještě spoustu práce," dodává Martin Procházka.

PLAGIÁTY? FIRMA SE VYHÝBÁ ČÍNĚ

Prakticky každý vynález se snaží dříve nebo později okopírovat konkurence. Firma Watersavers řešila jeden pokus o napodobování svých výrobků v České republice, který včas odhalila a podnikla potřebné kroky. Plagiátorství v zahraničí se brání preventivně tím, že odmítá spolupráci s asijskými firmami z Číny a Tchaj-wanu. Právě výrobci z těchto oblastí dodávají „šetřiče" do většiny supermarketů a hobbymarketů, ovšem jejich účinnost a životnost bývá často velmi malá.

BYZNYS V CIZINĚ MAŘÍ KORUPCE

V hledáčku má firma nejen další evropské země, ale také státy severní Afriky, Severní Ameriky a Blízkého východu. Komplikací pro ni je, že právě v regionech, které trpí nedostatkem vody, hoří ozbrojené konflikty. To společnosti jen v posledních dvou letech zmařilo obchodní aktivity v sedmi zemích světa. Při vývozu do nového teritoria je pro firmu vždy nejtěžší najít seriózního místního partnera. Dalším problémem v některých státech je korupce.

„Jsme nastaveni pro spravedlivý a férový obchod. Pro úplatky není žádný morální prostor," konstatuje manažer. Firmě naopak pomáhá kooperace s českými institucemi v zahraničí. Úzce spolupracuje s kanceláří CzechTrade v Indii, dobré zkušenosti má i se zastupitelskými úřady v Asii, Africe nebo Jižní Americe.

Kvůli udržení pozice na trhu i získávání nových odbytišť musí firma neustále inovovat. Loni například uvedla novou řadu výrobků Antivandal, které jsou odolné proti krádežím a vhodné do veřejných objektů a do firem.

DALIBOR DOSTÁL

INZERCE A151008179

OPERAČNÍ PROGRAM PODNIKÁNÍ A INOVACE
Ministerstvo průmysl a obchod
EVROPSKÁ UNIE
EVROPSKÝ FOND PRO REGIONÁLNÍ ROZVOJ
INVESTICE DO VAŠÍ BUDOUCNOSTI

I BEZ PRÁCE BUDOU KOLÁČE

Společně s novelou zákona o zaměstnanosti bude znát česká legislativa od října i kurzarbeit. Tedy možnost firem při náhlém výpadku zakázek poslat zaměstnance domů a vyplácet jim 70 procent mzdy. Zaměstnavatel samotný přitom bude platit 50 procent mzdy a zbylých 20 procent stát. Je to v současné situaci na trhu práce a v ekonomice užitečný nástroj?

PRO

Jde o přínos pro zaměstnavatele i stát

Podle předmětného ustanovení zákona o zaměstnanosti může Úřad práce České republiky poskytnout zaměstnavateli příspěvek na základě písemné dohody, pokud na straně zaměstnavatele nastane překážka v práci z důvodu dočasného omezení odbytu jeho výrobků nebo omezení poptávky po jím poskytovaných službách nebo z důvodu živelní události. O příspěvek mohou žádat zaměstnavatelé, kteří nemohou z uvedených důvodů přidělovat zaměstnancům práci v rozsahu nejméně 20 procent stanovené týdenní pracovní doby, a zároveň bude zaměstnavatel těmto zaměstnancům vyplácet nejméně 70 procent průměrného výdělku.

Pokud zaměstnavatel splní uvedené podmínky, může požádat Úřad práce ČR o poskytnutí příspěvku v době částečné nezaměstnanosti. Výše příspěvku činí 20 procent průměrného výdělku zaměstnance, nejvýše však 0,125násobek průměrné mzdy v národním hospodářství za první až třetí čtvrtletí kalendářního roku předcházejícího kalendářnímu roku, ve kterém byla uzavřena dohoda. Pro představu – výše průměrné mzdy za rok 2014 činila 25 179 korun, maximální výše příspěvku by tak v tuto chvíli činila 3147 korun měsíčně na jednoho zaměstnance. Příspěvek může být poskytován nejdéle po dobu šesti měsíců s možností jednoho opakování o stejnou dobu.

Účelem opatření je zmírnění hospodářských potíží firem, kdy zaměstnavatel po určitou přechodnou dobu nemůže zaměstnancům přidělovat práci a kdy se po určité době předpokládá obnovení odbytu a výroby v původním rozsahu. V takovém případě je příspěvek přínosem jak pro zaměstnavatele, který nepřijde o zapracované zaměstnance, tak pro stát, který ušetří prostředky státního rozpočtu, jež by byly vyplaceny na podporách v nezaměstnanosti.

JIŘÍ VAŇÁSEK
ředitel odboru trhu práce na MPSV

PROTI

Trh má prioritnější potřeby

Podíváme-li se na aktuální situaci na trhu práce v České republice, naskytne se nám zhruba takovýto obraz: druhá nejnižší míra nezaměstnanosti v EU, přibližně sto tisíc volných a neobsazených pracovních míst a něco přes čtyři sta padesát tisíc uchazečů o práci. Připomeňme jen, že v čase krize bylo na jedno volné místo až šestnáct uchazečů. Počet nově vytvářených pracovních míst výrazně vzrůstá úměrně nárůstu nových průmyslových zakázek (v červnu meziročně o 11 procent) při stále se zvyšujícím využívání kapacit. V této situaci je opravdu výrazná menšina těch, kteří by si přáli či by přirozeně potřebovali omezení a nastavení útlumového či překlenovacího výrobního programu.

Někdo by mohl namítnout, že nynější dobu hojnosti mohou vystřídat horší časy – a má pravdu – a že je dobré být na zhoršenou situaci připraven. Ano, jistě. Nicméně momentálně má trh práce u nás podstatně prioritnější potřeby – jak zajistit odpovídající lidské zdroje pro oněch sto tisíc volných pozic tak, aby podnikatelé mohli reagovat na tržní poptávku, chopit se nabízených příležitostí a nepřenechávat je (zahraniční) konkurenci; a současně též jak dovést na pracovní trh alespoň významnou část z oněch čtyř set padesáti tisíc, minimálně tedy těch, kteří o práci stojí a aktivně se přičiňují o její nalezení a své profesní uplatnění.

Nikomu z nich kurzarbeit v navržené podobě nepomůže. A to ani nehovoříme o jeho konkrétní obsahové náplni, dost vzdálené od té německé, jež v letech 2009 až 2010 nepochybně přispěla k tehdejšímu „zázraku“, když v době líté recese míra nezaměstnanosti v Německu systematicky klesala. Jako prevence před – někdy v budoucnu – tíživou situací na trhu práce je kurzarbeit bezpochyby v pořádku, nicméně v jednodušší a z pohledu časové realizace komfortnější podobě. Žádoucí by bylo lépe zacílit tento nástroj na potřeby firmy, která se ocitne v přechodných a řešitelných problémech.

VLADIMÍR DLOUHÝ
prezident Hospodářské komory České republiky

Dejte nám i ostatním vědět, co si o tom myslíte vy! Těšíme se na vaše názory na www.profit.cz a www.facebook.com/profit.cz

Poznejte příběh Honzy Čenského, Jan pomohl již spoustě lidí

Honzu Čenského zná každý jako herce a moderátora. Ale to nejsou jediné profese, ve kterých Jan vyniká. Už delší dobu se věnuje aktivitě, při níž pomáhá lidem se prosadit v dnešní uspěchané době.

Jan je všeobecně znám svým příjemným a profesionálním vystupováním, tak proč by se o své zkušenosti z oblasti komunikace nepodělil s ostatními?
Povězme si tedy, jak se z herce, kterého v Čechách snad všichni známe jako prince z pohádek, moderátora, představitele mnoha televizních inscenací a seriálů, stane lektor, který na seminářích pomáhá zájemcům správně komunikovat, prezentovat se a působit na své okolí.

Honzy jsme se zeptali a tady je jeho příběh:
„Byl jsem před x lety osloven ohledně pomoci s projevem a prezentací firmy. Pan majitel si velice zakládal na své firmě, ale byl si vědom svých nedostatků, a tak jsme si 3x sedli nad kávou a jedno odpoledne nanečisto vyzkoušeli prezentaci. Pán se, díky pár radám a krátkému nácviku, výrazně zlepšil ve svém projevu a já zjistil, že mne nesmírně baví předávat své vědomosti a poznatky dalším lidem."

Jak dlouho se této práci věnujete?
„Práci lektora se věnuji již přes 10 let. Pracuji s menšími skupinami posluchačů, jež vyučuji disciplíně vystupování a komunikace systémem ‚škola hrou'. Je to totiž disciplína, která se nedá nazkoušet."

To je už poměrně dlouhá doba. Naučila vás práce lektora něčemu novému?
„Po těch letech se mi potvrdilo, že právě praktickým cvičením mohu posluchačům pomoci odstranit případné nedostatky při vystupování. I pro mě je tato práce velmi cenná. Málo platné, i chybami se člověk učí. Snažím se každého jednotlivce motivovat, navést na správnou cestu a podpořit jeho sebevědomí. Podle ohlasů posluchačů se to snad daří."

Chystáte v dohledné době nějaký seminář?
„Ano, v současné době připravujeme, společně s mojí kolegyní Lenkou Bernardes da Silva (módní stylistkou a poradkyní, lektorkou etikety) a vzdělávací agenturou Erudica, kurz Komunikace – rétorika, image a etiketa. Na tomto kurzu bychom rádi účastníkům předali informace, jak efektivně komunikovat, improvizovat, prezentovat sebe nebo svoji firmu. Lenka k tomu přidá ještě mnoho cenných rad, co se týče oblékání. Poradí lidem, jak si vybavit svůj šatník, aby byli připraveni na každou společenskou nebo pracovní událost."

A proč zrovna agentura Erudica?
Erudica je renomovanou vzdělávací agenturou. Má již dlouholetou tradici. Tušim, že působí na českém trhu již téměř čtvrt století. Kromě kurzů z oblasti podnikání, marketingu a mnoha dalších pořádá své semináře zaměřené na tzv. soft skills, kam zapadá i náš seminář o komunikaci.

Co byste poradil čtenářům?
„Chtěl bych všem říci, že to, jak při určitých životních situacích vystupujeme, jak se chováme vůči svému okolí a jak se oblékáme, může rozhodovat o našem úspěchu či neúspěchu. Dbejme na to, abychom na své okolí působili dobře a slušně. Ve většině případů se nám vřelý přístup vyplatí.
Chtěl bych také všechny pozvat na náš seminář Komunikace – rétorika, image a etiketa, který se bude konat **30. září**. Více informací o kurzu se dozvíte na stránkách **www.erudica.cz**."

Původní cena semináře 7950 Kč
Cena pro čtenáře 4455 Kč
Slevový kód: PRA10 (při registraci na seminář vyplňte do kolonky „účastníci")
Info/registrace: **www.erudica.cz/semináře**

INZERCE A151009254

HOLKA OD BRAMBOR

Příběh Hany Vachovcové má skoro filmovou zápletku. Hektická práce v marketingu v Praze ji přivedla málem ke kolapsu. Udělala proto malou životní revoluci. Na Vysočině navázala na rodinnou tradici pěstování brambor.

FOTO: MARTIN PINKAS

DOROSTENKA. Ostřílení bramboráři se nejdřív dívali na začánající mladici jak na zjevení, nakonec si je ale získala svým upřímným elánem.

FOTO: MARTIN PINKAS

KDYBYSTE POTKALI Hanu Vachovcovou před třemi lety, viděli byste prototyp moderní ambiciózní slečny. Vystudovaná ekonomka pracovala v Praze ve velké nadnárodní korporaci zaměřené na marketing a média. Pobíhala v kostýmku a na podpatcích po kavárenských schůzkách s klienty a po večerech četla motivační knížky od renomovaných ekonomů.

Když ji potkáte dnes, bude nejspíš někde na Vysočině v pracovním obleku třídit vyorané brambory nebo nakupovat hnojivo. A bude mít u toho navýsost spokojený výraz. Jakmile se jí zeptáte na brambory, začne s planoucíma očima chrlit statistiky o výnosu z jednoho hektaru nebo o obsahu škrobu v hlíze. Jak se dostala dáma z městské kanceláře na venkov do lopotného bramborářského byznysu?

BUDOUCNOST VYPOČÍTAL PROGRAMÁTOR

Hanu Vachovcovou ničil stres a dravé mezilidské vztahy v korporaci. „Přišel rychlý syndrom vyhoření, zdálo se mi, že se brzy sesypu. Udržet se, v tom mi pomáhala psycholožka," vzpomíná Vachovcová. Nakonec se s nadřízenými dohodla, že z korporace odejde. Následně vzala část úspor a odletěla nabýt ztracenou rovnováhu do východní Asie, kam ji zavedl i zájem o východní filozofie. Mimo jiné strávila měsíc meditacemi v klášteře v Malajsii.

Když přicestovala zpět do Česka, nevěděla, co dál se životem. Měla nabídku od jedné zahraniční podnikatelky, aby šla pracovat do hotelového byznysu v Chorvatsku. Otec ji zase přesvědčoval, aby se vrátila k němu na rodnou Vysočinu a zaučila se v zemědělství.

Nakonec Haně Vachovcové pomohl k rozhodnutí několikadenní kurz rozvoje osobnosti. Na něm své dilema vylíčila jednomu z účastníků, který byl programátorem a měl věcné, racionální myšlení. „Vyptával se a přehledně mé pocity uspořádal. Nakonec z toho jasně vyplynula odpověď: Toužím se vrátit na Vysočinu."

ROZEZNAT PŠENICI OD JEČMENE

Podnikatel Zdeněk Vachovec na Jihlavsku provozuje bramborářskou firmu, jeho dcera se ale rozhodla postavit na vlastní nohy.

„Bylo by snadné nechat se jako dcerunka zaměstnat v tátově podniku. Ale já chtěla zkusit nést vlastní odpovědnost," vysvětluje začínající podnikatelka. Založila si proto v Třešti u Jihlavy pěstitelskou firmu s názvem Addha. To je slovo z jazyka páli, jímž kdysi hovořil Buddha, a znamená „hojná". Zároveň lze název vyložit v angličtině jako zkratku z „přidejte Hanku". Také je prý dobré mít firmu začínající na písmeno A, protože jste vždycky první na seznamu dodavatelů.

Do rozjezdu firmy vložila Vachovcová ze svých úspor 200 tisíc korun a dalších 350 tisíc si půjčila. Zdeněk Vachovec, který se zemědělstvím zabývá celý život, začal dceři pomalu předávat know-how z pozice mentora. „Táta se ze začátku hrozil, když jsem nedokázala rozeznat ani pšenici od ječmene," směje se podnikatelka. V pěstitelství se ale začala rychle vzdělávat, a letos dokonce byla na dvouměsíční pracovní stáži u firmy Belchim v Belgii, v zemi, která je tradičně špičkou v produkci brambor.

Otcovy bramborářské znalosti se Vachovcová také rozhodla zkombinovat se svými znalostmi v oblasti financí. „Přemýšlela jsem, čím mohu přispět. Táta ví o bramborách první poslední, ale nikdy nevyužíval dotace, což byla velká konkurenční nevýhoda. Zkusila jsem se tedy zorientovat v dotačním systému. Je to spousta spletité administrativy, ale nakonec to může přinést potřebné peníze," vysvětluje podnikatelka.

V současnosti má pronajato 30 hektarů půdy na Jihlavsku, Třebíčsku a Znojemsku. „Z toho deset hektarů letos leží úhorem. Sedlák, který mi je pronajal, měl podmínku, že podle Bible má jednou za sedm let pole ležet ladem. To respektuji, navíc i podle dotačních podmínek může být část půdy v úhoru," říká Vachovcová s tím, že na většině ostatních polí má vysazeny škrobové brambory, jejichž odkup má smluvně ujednán se škrobárnami. Orbu, zavlažování a další služby nakupuje od partnerských firem, takže nemá žádné přímé zaměstnance. Sama ale také s najatými pracovníky manuálně pracuje na poli.

ŽENSKÉ ZBRANĚ

Hana Vachovcová má v bramborářství za sebou první dvě sezony a působí tam trošku jako zjevení. V době, kdy většina mladých z venkova utíká do měst za pohodlnějším životem, se najednou mezi sedláky ze staré školy objeví takový elév, úplné štěně.

„Třeba na pěstitelských seminářích jsem často jediná osoba pod třicet, navíc holka," směje se Vachovcová s tím, že se ale na tom dá postavit jednací strategie. „Naučila jsem se, jak využít ženské zbraně. Musím odložit své ego stranou a přijmout roli nezkušené mladice. Sice mě ještě protřelí bramboráři neberou jako rovnocenného partnera, ale mou pokoru přijmou, na spolupráci se dohodneme a oni pak při obchodech dodrží chlapské slovo."

Šarm mladé podnikatelky a její přiznané začátečnictví se tak staly osobitou imagí v jinak tvrdé mužské branži. „Když jsou bramborářské dny, během chvíle mě obklopí klubko zemědělců, kteří si chtějí povídat. Nebo když mi dává technik z naší bramborárny seznam věcí, které je potřeba nakoupit, obvykle vůbec nevím, co jdu pořizovat. Asi jako když dá manželka muži seznam, co má koupit za potraviny do kuchyně. Ale jak vstoupím do obchodu s technikou, prodavači úplně roztají, protože jim tam jinak jaktěživ mladá holka nepřijde, a ve všem mi ochotně radí," vypráví Vachovcová.

POLOVINA ZEMĚDĚLCŮ PŮJDE DO DŮCHODU

Příklad mladé podnikatelky, která odejde z městského korporátního světa na venkov za prací v zemědělství, je cenný dvojnásob v současnosti, kdy vrcholí odliv mladých lidí z venkova. Bude chybět celá generace. „Polovina z dnešních 100 tisíc lidí, kteří pracují v zemědělství, odejde do 20 let do důchodu. Zatím není kým je nahradit. Dokonce ani mnoho studentů zemědělských oborů dnes neplánuje, že půjdou pracovat na venkov. Veřejnost vnímá zemědělskou práci jako těžkou, špinavou dřinu," varuje Martin Pýcha, předseda Zemědělského svazu ČR. „Částečně to povede k většímu zapojení strojů, ale žádným strojem nenahradíte kvalifikovaného zemědělského odborníka," pokračuje Pýcha. Svaz i ministerstvo zemědělství proto rozjely projekt Poznej svého farmáře, organizují také farmářské nebo selské slavnosti, aby mladé lidi k zemědělství přivedly.

Zatímco pro Česko jako celek je propad zájmu o práci v zemědělství průšvihem, z pohledu jednotlivého začínajícího zemědělce to může znamenat jistou výhodu. V budoucnu se nebude muset bát o dostatek práce a bude mít také menší konkurenci. „To ostatně kvitovala i moje mamka, která zpočátku nebyla ráda, že měním obchodní schůzky v luxusních pražských restauracích za práci na poli. Shodly jsme se ale, že v budoucnu bude v zemědělství jistota uplatnění," říká Hana Vachovcová.

DVA ROKY KRIZE

Než však přijde stabilnější éra, musí začínající pěstitelka přežít křest ohněm. Skočila rovnýma nohama do nejtěžší doby. První dvě sezony, kdy se v oboru rozkoukává, jsou totiž zrovna pro bramboráře kritické. Loni byla rekordní úroda, což může laikovi připadat jako plus, ale ve skutečnosti to znamenalo, že nadbytek brambor stlačil prodejní ceny hluboko pod náklady. Navíc Rusko v odvetě za obchodní sankce neodebralo brambory z Evropy, ale z Egypta. V Evropě tedy nastal veliký převis nabídky brambor. „Něco se loni neprodalo vůbec, v bramborárně nám shnilo 300 metráků," uvádí Vachovcová. Letos je zase extrémně suchý a teplý rok. To bramborám nesvědčí, takže celková úroda byla skoro o třetinu menší než obvykle. Navíc byly nutné statisícové výdaje na zavlažování.

Životní restart Hany Vachovcová tak v sobě ztělesňuje klasické drama začínajícího podnikatele, který je rozkročen mezi entuziasmem, nadějnými vyhlídkami, ale na druhé straně také neustálou hrozbou úpadku. A v zemědělství je to vše ještě vydáno na milost a nemilost věčně nevyzpytatelnému faktoru – počasí. „Všechny nerváky se mi zatím daří každý večer vydýchat při meditaci. Vím, že jsem se vydala na to nejtvrdší podnikatelské cvičiště. Ale jak se říká: co vás nezabije… Ať už to dopadne jakkoli, určitě z téhle zkušenosti vyjdu silnější," shrnuje holka od brambor a potom zvedá pátravě oči k nebi, jestli už konečně začne pořádně pršet.

TOMÁŠ STINGL

Z ČESKÝCH POLÍ MIZEJÍ BRAMBORY

Bramborářství zažívá v Česku nejkritičtější chvíli. Zatímco v roce 1990 zabíraly brambory skoro 110 tisíc hektarů, loni klesla jejich plocha už pod pouhých 30 tisíc hektarů. Brambory vytlačila z polí zejména finančně výhodnější řepka olejná. Jejich produkce klesla na zhruba 647 tisíc tun ročně. Padá také výkupní cena, kterou inkasují zemědělci – například k letošnímu květnu byl její meziroční propad skoro 14 procent. Už zhruba třetina brambor se dováží ze zahraničí. Ministerstvo zemědělství ale loni deklarovalo, že hodlá podniknout kroky, aby vrátilo v základních zemědělských plodinách včetně brambor Česku soběstačnost. Bramborářství teď bojuje o přežití.

RŮST ČESKÉ EKONOMIKY NAFUKUJÍ EUROFONDY

ČESKÁ EKONOMIKA SE V DRUHÉM LETOŠNÍM POLOLETÍ stala v rámci Evropské unie premiantem ekonomického růstu, když v meziročním vyjádření rostla o 4,4 procenta, tedy nejrychleji od roku 2007. Od začátku letošního roku ji výraznou měrou podporuje vláda usilující o vyčerpání co největšího objemu prostředků z evropských fondů alokovaných pro ČR na období 2007 až 2013, které již začátkem příštího roku nebudou bez ohledu na nevyčerpané množství k dispozici.

50 MILIARD

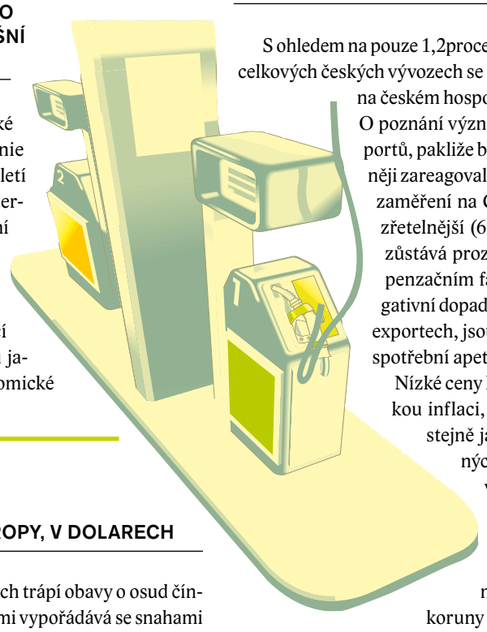
ZAOKROUHLENÁ SUMA ČESKÉHO ČERPÁNÍ Z EUROFONDŮ ZA LETOŠNÍ PRVNÍ POLOLETÍ

V letošním prvním pololetí bylo v České republice vyplaceno z fondů Evropské unie necelých 50 miliard korun. Za druhé pololetí by tato částka s ohledem na snahu ministerstev, obcí a krajů o ještě intenzivnější čerpání měla být o několik desítek miliard vyšší. Eurofondy tak v letošním roce představují „bazuku“, která ani v případě zřetelnějšího zpomalení ekonomického růstu v zahraničí nedovolí ve druhé polovině letošního roku jakékoli výraznější zmírnění současné ekonomické expanze v Česku.

40

HRANICE, KTEROU ATAKUJE CENA ROPY, V DOLARECH

Světové finanční trhy v posledních týdnech trápí obavy o osud čínské ekonomiky, která se jen s velkými obtížemi vypořádává se snahami čínské vlády o přechod na udržitelnější model hospodářského růstu založeného na větším podílu soukromého sektoru nahrazující tradiční stimulant v podobně vládních investic. Protože je Čína světovou jedničkou ve spotřebě řady průmyslových komodit, slábnoucí čínská poptávka výraznou měrou působí ve prospěch snížení jejich cen na světových trzích. Jedním z nejviditelnějších důsledků současného poklesu růstu ekonomické aktivity v Číně tak je zřetelné snížení ceny ropy (Brent), která se v současné době nachází v blízkosti hranice 40 dolarů za barel, tedy nejníže od roku 2009.



1,2 %

PODÍL ČESKÉHO EXPORTU DO ČÍNY NA CELKOVÉM VÝVOZU

S ohledem na pouze 1,2procentní podíl českého exportu do Číny na celkových českých vývozech se sebevětší čínské ekonomické nesnáze na českém hospodářství těžko nějak zřetelněji projeví. O poznání významnější může být pokles českých exportů, pakliže by na čínské hospodářské obtíže výrazněji zareagovala ekonomika Německa, jejíž exportní zaměření na Čínu je v porovnání s ČR o mnohem zřetelnější (6,5 procenta). Riziko tohoto scénáře zůstává prozatím nízké. Nezanedbatelným kompenzačním faktorem, který by měl zmírňovat negativní dopady nižší čínské poptávky po německých exportech, jsou právě nízké ceny komodit zlepšující spotřební apetit německých i českých domácností.

Nízké ceny komodit budou navíc dále mírnit českou inflaci, která by se ke konci letošního roku stejně jako na jeho začátku měla ze současných 0,5 procenta přiblížit zpět k nulovým hodnotám. Se zhoršujícím se inflačním výhledem tak dále poroste pravděpodobnost, že ČNB bude nucena stimulovat domácí ekonomiku prostřednictvím slabého kurzu koruny vůči euru místo do druhého pololetí roku 2016 až do začátku roku 2017.

JAN ŠEDINA
analytik České spořitelny

PRŮMĚRNÁ CENA POHONNÝCH HMOT V POSLEDNÍCH TÝDNECH (V KČ ZA LITR)

	23. týden	24. týden	25. týden	26. týden	27. týden	29. týden	30. týden	31. týden	32. týden	33. týden	34. týden
Benzin	32,87	32,90	32,93	33,09	33,08	33,11	33,13	33,1	33,08	32,99	32,84
Nafta	32,92	32,94	32,92	32,95	32,89	32,68	32,55	32,24	31,98	31,62	31,24

Pramen: ČSÚ

INZERCE AES100746

Zákazník, který se svěří do péče týmu módních konzultantů Windsors, si může být jistý tím, že ho obléknou profesionálové, kteří respektují jeho individualitu a poradí mu co nejlépe.

ADVERTORIAL

Na *kvalitu* a *dokonalost* do posledního detailu máte u nás právo!

...tvrdí **Olga Kramperová**, majitelka prestižního módního salonu **Windsors**. Stovky spokojených zákazníků to jen potvrzují. Oceňují kreativitu týmu, kvalitu materiálů, pečlivost zpracování i perfektní servis založený na zkušenostech a osobním přístupu. Ale především obrovskou dávku nadšení, kterým Olga nakazila své spolupracovníky.

Salon Windsors najdete v byznysovém centru River Diamond poblíž centra Prahy. Starají se zde kompletně o šatník mnoha úspěšných byznysmenů, právníků i politiků.

Klienti svěření do péče osobních módních konzultantů vědí, že ve Windsors za ně rozhodují profesionálové, kteří své práci opravdu rozumějí. A to nejen na základě dosavadních zkušeností. Olga i celý její tým se znovu a znovu inspirují na prestižních světových módních veletrzích. Dokonale se orientují v nejnovějších módních trendech vysoké krejčoviny i v aktuální nabídce špičkových materiálů. Hlavně ale vědí, že šaty dělají člověka. Šijí je na míru nejen postavy, ale i osobnosti. Tak, aby vyzařovala pozitivní dojem a respekt. Doporučí nejvhodnější střih, pomohou s výběrem materiálů a vše dokonale sladí s doplňky. Manžetové knoflíčky, kravata, kapesníček nebo správně zvolené ponožky perfektně doladí styl stejně jako kvalitní ručně šité boty. Výsledek musí být znakem vytříbeného vkusu a vizitkou úspěchu.

Více úspěchu však znamená i méně času. Také proto stále více klientů využívá nabídky salonu Windsors na kompletní audit šatníku a vyladění ideálního módního stylu osobnosti.

Osobní módní konzultant doporučí změny, v případě větší zakázky vhodné oděvy sám vybere, nakoupí a doručí na dohodnuté místo. Poradí, jak oděvy ideálně kombinovat i jak o ně pečovat.

Olga Kramperová je perfekcionistka, která miluje originalitu, ale lpí i na tradici. Italský oblek dokonale padnoucí, šitý full canvas konstrukcí a opravdu v Itálii, si u jiné české firmy neobjednáte. Stejně jako výhradně ručně šitou košili bespoke, u které o přesnosti střihu rozhodují milimetry. Konzultanti ve **WINDSORS** si však potrpí nejen na výjimečnou pečlivost krejčovského zpracování, ale i na nekompromisní kvalitu používaných materiálů. Jsou si jisti, že jména jako **SCABAL** nebo **THOMAS MASON** jsou synonymy toho nejlepšího, co ve světě existuje a co mohou svým zákazníkům dopřát. Jsou si jisti i tím, že spokojený zákazník bude jejich nejlepší vizitkou a vždy se rád vrátí.

Oblečení ušité u Windsors vždy reprezentuje **trendy vysoké krejčovliny**.

Windsors
Rohanské nábřeží 657/7
Budova River Diamond
Praha 8 – Karlín

Tel.: 222 318 517
Mobil: 601 571 884
recepce@windsors.cz
www.windsors.cz

DĚTSKÉ POSTAVIČKY PRODAJÍ TÉMĚŘ VŠE

Oblíbené figurky z filmů a seriálů se vyskytují v našich každodenních životech, aniž bychom zapnuli televizi. Výrobci tyto osvědčené celebrity používají jako účinný marketingový nástroj.

MUCHA TÁHNE. Firmu Martina Pragera (vpravo) a Petra Skokana do zahraničí dostal slavný secesní malíř. Opačným směrem dováží spíše kreslené postavičky.

FOTO: HYNEK GLOS

KONCEM LÉTA každoročně zaplaví pulty obchodních řetězců hromady nejrůznějších školních potřeb. Nejedná se přitom jen o logický sezonní jev, ale i o názornou ukázku preferencí dětské populace. Danému zboží totiž jednoznačně vévodí výrobky s motivy, na jejichž použití výrobci potřebují speciální licenci.

Postavy jako kočka Hello Kitty, prasátko Peppa, superhrdina Spider-Man či momentálně soudy vláčený český Krteček toho sice ve fiktivním světě mnoho společného nemají, v našem reálném je ale spojuje jedinečná schopnost prodat téměř vše, na čem jsou zobrazeny. Zmínění hrdinové a desítky dalších zahraničních i českých se objevují na široké škále zboží od školních sešitů přes oděvy až po tavené sýry. Výrobci ochotně platí za licence k oblíbeným motivům i statisíce korun.

ZA HRANICE S MALÍŘEM

Příkladem firmy, která má s licencovanými výrobky bohaté zkušenosti, je český výrobce kalendářů, diářů a dárkového sortimentu Presco Group. Společnost, kterou v roce 1995 založili podnikatelé Petr Skokan a Martin Prager, zaměstnává zhruba padesátku lidí a ročně prodá kolem dvou milionů kusů výrobků ve více než 25 zemích světa včetně USA, Ruska či Japonska. „Cestou licencovaných výrobků jsme se rozhodli jít už v devadesátých letech a například licenci na kalendáře a diáře s Krtečkem držíme od té doby," přibližuje Skokan s tím, že aktuální soudní spory mezi vnučkou výtvarníka Zdeňka Milera Karolínou a správkyní Milerovy pozůstalosti Milenou Fischerovou zatím na výrobu nemají vliv, protože podepsané smlouvy stále běží.

V portfoliu firmy je dále možné najít výrobky ozdobené například postavičkami z dílny Walt Disney, ale třeba i snímky z dokumentárního cyklu televize BBC Planeta Země či motivy malíře Alfonse Muchy.

Právě Mucha podle Martina Pragera umožnil společnosti Presco Group překročit hranice republiky a expandovat, v zahraničí je totiž o slavného malíře dlouhodobě velký zájem. „Když vzpomenu na začátky, tak mohu označit dva milníky, od kterých se naše firma takzvaně odrazila. Prvním byla výroba firemních kalendářů pro společnost Eurotel v objemu mnoha milionů korun, která nám umožnila relativně snadný start podnikání, a tím druhým právě získání celosvětové licence na vydávání dárkového papírenského zboží od Alphonse Mucha Foundation v roce 1999," vzpomíná Prager. K dalším úspěšným licencím v historii firmy řadí například včelku Máju či šmouly.

BEZ PLÁNU TO NEJDE

Umístění oblíbené filmové či pohádkové postavičky na výrobek může být i pro menší podniky dobrou příležitostí, jak nalákat klienta. Pokud by si firma přála populární figurku použít přímo v reklamě, zaplatila by milionové částky. Její obrázek na výrobku či jeho obalu bývá několikanásobně levnější, i když i tak se jedná o investici, kterou je třeba dobře promyslet.

„Smlouva se uzavírá obvykle na jeden rok, potom se v případě oboustranného zájmu obnovuje. Její součástí je i lhůta na doprodej zboží po uplynutí platnosti smlouvy. Významné licence získávají zájemci v aukcích, jindy na základě individuálního jednání," přibližuje Petr Skokan. Ve výhodě jsou přitom podle něho subjekty, které se prokážou pozitivními referencemi, ideálně také zkušenostmi s obdobnými licencemi.

Úhrada licence se skládá z fixní částky splatné při uzavření smlouvy, která obvykle zahrnuje autorský honorář a zálohu na budoucí provizi, kterou bude výrobce vlastníkovi licence platit na základě skutečných zisků. Za významnou zahraniční licenci zájemci platí zpravidla od deseti do 30 tisíc eur. „Součástí smlouvy bývá i závazek mlčenlivosti ohledně konkrétních cen. Pro ilustraci ale mohu říci, že například deset licenčních produktů s výjevy z nedávno vysílaného amerického filmového trháku nás vyšlo přibližně na 15 tisíc eur a 13procentní podíl z výnosu," konstatuje Skokan. Na základě této investice vznikne mix kalendářů, diářů, školních pomůcek a deskových her.

ŠEST MĚSÍCŮ ROZHODNE O ÚSPĚCHU

Největším poskytovatelem zahraničních filmových a sportovních licencí působícím na tuzemském trhu je European Licensing Company, která zastupuje například některé trháky společností Warner Bros či DreamWorks. Licenzoři zpravidla poskytují zájemcům buď možnost adaptovat hotové, typizované výrobky, například knížky, nebo použít motivy spojené s licencí pro individuální výrobní řadu.

Každý výrobek čeká v předvýrobní fázi náročný proces schvalování, kdy jej poskytovatel licence posuzuje z hlediska formy i funkce. Je přitom běžnou praxí, že u světově známých licencí, jako je například značka Walt Disney, probíhá schvalovací proces mimo Českou republiku i přesto, že tato firma má v Česku své lokální zastoupení.

Omezení ohledně počtu a rozmanitosti licencovaných výrobků prakticky neexistují. I když propagovat touto cestou zbraně, kondomy či návykové látky pochopitelně zákony neumožňují. Zájemci ale obvykle volí kolekci příbuzných nebo doplňujících se produktů, například papírenského zboží, školních pomůcek, oblečení či hraček.

Poskytovatelé licencí jsou také hlavními bojovníky proti padělkům a nelegálním dovozům, kterých podle Pragera v poslední době ubývá, na čemž mají zásluhu mimo jiné aktivnější celní orgány.

„Návratnost investice pak záleží na obchodních dovednostech držitele licence, na odhadu nákladu, cenotvorbě, schopnosti zajistit levnou a zároveň kvalitní výrobu, na mediální a marketingové podpoře," říká Petr Skokan. Obecně podle něho platí, že úspěšná je taková investice do licence, která se vrátí do půl roku.

RENATA LICHTENEGEROVÁ

V ČESKU VLÁDNE KRTEČEK

Licenční postavičky a filmové výjevy se objevují nejčastěji na školních potřebách, papírenském zboží a hračkách. Co se týče schopnosti prodat výrobek, vedou si nejlépe celebrity z dílen Walt Disney (myška Minnie, víla Zvonilka, autíčka, princezny) a Marvel Studios (především Spider-Man). Z českých rodáků je nesporně největší hvězdou Krteček, který podle odhadů vydělal v letech 1957 až 2011 (kdy začala jeho aktuální soudní kauza) zhruba 200 milionů korun. V poslední době slaví významné komerční úspěchy také postava Františka z pořadu Kouzelná školka. A tradičně se dobře daří i včelce Máje, Křemílkovi s Vochomůrkou nebo Machovi s Šebestovou.

MICHAL GABRIEL, ŘEDITEL BIBBY FINANCIAL SERVICES:

FACTORING UVOLNÍ FINANCE ZAMRZLÉ V POHLEDÁVKÁCH

České firmy nadále využívají pro zajištění svého provozu především úvěry od bank. Existuje ovšem stále početná skupina malých a středních podniků, a zejména začínajících společností, kterým banky peníze nepůjčí. V takovém případě se nabízí další řešení.

„Firmy v převážné míře spoléhají na bankovní provozní úvěry, tedy na ty kontokorentní a revolvingové. V posledních letech se ovšem více učí využívat provozní factoringové financování, které jim přináší další výhody," říká Michal Gabriel, ředitel Bibby Financial Services, factoringové společnosti zaměřené na provozní financování malých a středních podniků.

U ZDROJE. Pokud se chcete o factoringu něco dozvědět, je Michal Gabriel tím správným mužem. Kromě firmy Bibby vede i Asociaci factoringových společností.

BANKY SE SNAŽÍ, ALE JSOU POD VLIVEM ROSTOUCÍ REGULACE

„Banky se pokoušejí svým klientům vycházet vstříc a ve snaze o získání nových klientů v konkurenčním boji poslední dobou změkčují úvěrové podmínky na lokální úrovni. Celkově se však, zejména vlivem evropské regulace, jejich risk apetit nemění," popisuje Michal Gabriel.

V boji o zákazníka sice nabízejí zájemcům o úvěr lepší podmínky, čeští podnikatelé si ale stále stěžují, že jim finanční ústavy nejsou schopny tyto produkty ušít na míru.

„Například ještě před rokem dosáhlo v České republice podle jedné ze studií na maximální požadovanou výši úvěru 59 procent malých a středních podniků, což je z evropského hlediska výrazný podprůměr. Schvalovací proces je dlouhý a kritéria pro menší podniky stále poměrně přísná," upozorňuje ředitel Bibby Financial Services.

Může být hlavní příčinou nedůvěra bankéřů k zástupcům českých firem? Podle Michala Gabriela je důvodem mimo jiné i specifický vývoj tuzemské ekonomiky od nástupu globální finanční krize v roce 2008.

„Česká ekonomika prošla unikátním hospodářským vývojem i ve srovnání s našimi sousedy. Málokdo si ‚vyrobil' dvojitou recesi a málokdo u nás očekával, že to druhé období recese bude tak zdlouhavé. Podniky tak mají za sebou hubenější léta, což se projevilo v jejich výkazech. A to má stále vliv i na jejich aktuální rating v bankách," vysvětluje svůj pohled.

TĚŽKÝ ŽIVOT STARTUJÍCÍCH

Zvlášť obtížné je to logicky u začínajících podniků. Ty za sebou nemají žádnou historii. K penězům z bankovních trezorů (od bankéřů) se tak dostanou jen těžko. Factoringová společnost jim ovšem financování zajistit může.

„Jednou z cílových skupin factoringových společností jsou skutečně začínající firmy. Pokud chce firma bankovní úvěr, potřebuje pozitivní dvou- až tříletou historii. Factoring má tu výhodu, že se dívá dopředu. I malá firma, která začíná s nízkými, stotisícovými obraty za měsíc, může mít zajímavé zakázky a odběratele. Sledujeme rizika odběratelů, čímž eliminujeme problémy spojené s krátkou historií firmy. Pro začínající firmy je tento způsob nejjednodušší cestou k penězům," tvrdí Gabriel.

Nejčastěji skloňovaným pojmem je dnes takzvaný bezregresní factoring. „U něj získává klient jistotu úhrady své pohledávky. Klient, podnikatel, se o své pohledávky nemusí starat. Veškeré riziko přebírá factoringová společnost."

Jakou mají ovšem factoringové společnosti jistotu, že o peníze nepřijdou? „Kromě toho, že si odběratele sami prověříme, tak u bezregresního factoringu spolupracujeme s úvěrovými pojišťovnami. Bonitu odběratelů máme pojištěnu." Factoringové společnosti většinou garantují klientům úhradu do výše 80 až 85 procent pohledávky, Bibby nabízí dokonce devadesátiprocentní garanci (ve vybraných případech i stoprocentní).

CO JE TO FACTORING?

Factoring je metodou financování krátkodobých úvěrů poskytnutých při dodávkách zboží a služeb. Jeho podstatou je předem smluvně sjednaný průběžný odkup krátkodobých pohledávek (obvykle se splatností do 180 dnů) factoringovou společností (často i bankou).

BIBBY FINANCIAL SERVICES

- Největší nezávislá factoringová společnost zaměřená na provozní financování malých a středních podniků na českém trhu.
- Bibby Financial Services je součástí skupiny Bibby Line Group (BLG), která poskytuje finanční řešení pro více než 10 tisíc firem po celém světě. Služby business-to-business nabízí více než 200 let, společnost byla založena v roce 1807 Johnem Bibbym v Liverpoolu.
- Lokální týmy s 50 pobočkami pokrývají evropský, americký a asijsko-pacifický region, pomáhají klientům maximalizovat obchodní příležitosti na domácích trzích i v mezinárodním obchodu.

Jak factoring funguje?

PLATEBNÍ MORÁLKA PO ČESKU

Přes všechny výhody jiných typů provozního financování zůstává v Česku tradičním problémem špatná platební morálka firem. Lhůty splatnosti pohledávek jsou nekonečné.

„Nejhorší platební morálka byla na přelomu let 2013 a 2014, kdy kulminovala poslední fáze recese. Za poslední rok se splatnost asi o pět dní zkrátila, ale stále se bavíme o lhůtách 60 až 65 dnů," připouští Gabriel. Platební lhůty uvedené na fakturách mnoho dlužníků nerespektuje.

„Cestou na západ nebo sever od českých hranic se platební morálka zlepšuje, protože firmy jsou si vědomy toho, že obchodní partneři je mimo jiné posuzují podle jejich schopnosti dostát svým závazkům včas," doplňuje.

MALÉ A STŘEDNÍ PODNIKY NA HRANĚ

Pro malé a střední podniky mohou být problémy se splácením závazků často zásadní a mohou ohrožovat jejich existenci.

Podle ředitele Bibby si navíc malé společnosti nejsou schopny na vstupu vyjednat tak dlouhé lhůty pro splácení. „Firmy obvykle ustojí splatnost do 30 dní, aby pokryly své vstupy. Nepočkají však zaměstnanci ani například leasingové společnosti. Pokud je doba splatnosti delší, je to pro menší firmy velmi obtížné."

Podle Gabriela je factoring i zde nástrojem, který může podnikatelům usnadnit život, protože zajistí firmám snadný a rychlý přístup k financím. A podniky dostanou peníze za svoje pohledávky okamžitě. „Factoring zjednodušeně funguje tak, že podnikateli uvolníme peníze, které má zamrzlé v pohledávkách, takže nemusí čekat měsíce. Naopak může hotovostí ihned disponovat pro úhradu svých závazků nebo realizaci nových zakázek."

V České republice je factoring nástrojem financování řádově u stovek firem. Přesto ho zde využívá ve srovnání s vyspělými západními zeměmi jen zhruba třetina malých a středních podniků.

JAKUB PROCHÁZKA

INZERCE A15009168

O UMĚNÍ SE PRODAT

NESEBEVĚDOMÉ ŽENY

Zúčastnila jsem se už stovek pohovorů a neustále narážím na stejnou věc. Ženy v Česku si nevěří, neumějí se prodat a hlásí se jen na pozice, u kterých jsou si na sto procent jisté, že mohou uspět. I když se na pohovor připravují ohromně pečlivě, improvizace jim dělá problém. Když řeknu muži, aby přešel do angličtiny, bez zaváhání spustí. Žena, pokud to nevěděla předem, se nechá dlouho přemlouvat. Koho si pak zaměstnavatel vybere? Toho, kdo se nebojí výzvy, zariskuje a zdravě si věří, nebo někoho, kdo má strach překročit svůj stín?

Stejné je to s platem. Ženy si ve stejné pozici často říkají o méně peněz než muži. Pokud po zkušební době bude oběma přidáno, rozdíl mezi muži a ženami zůstává dál. Ani zaměstnavatelé nejsou svatí. Ptají se na velmi osobní otázky ohledně hlídání dětí nebo jaké má žena životní priority – rodinu, či kariéru? Pokud se žena neobětuje rodině na plný úvazek a dovolí si pracovat i sama na sobě, je mnohdy považována za špatnou matku. Já sama jsem pracovala celou mateřskou a nelituji. Zastávám názor, že dítě může být šťastné, jen pokud jsou šťastní i rodiče. Nejde o to, kolik hodin denně jste fyzicky se svým dítětem, ale jak ten čas využijete a prožijete.

NEVIDOMÍ PRACUJÍCÍ NA POČÍTAČI

I když se v byznysu pohybuji už víc než dvanáct let, donedávna pro mě byla představa zaměstnat nevidomé v naší personální agentuře nepředstavitelná. Až do doby, kdy mi zavolal a domluvil si se mnou pohovor na místo HR asistenta nevidomý Pavel. Předvedl nám, že je schopen na počítači běžně pracovat díky speciální čtečce, která mu předčítá všechen text.

Nejenže bez problémů pracuje s naší databází, ale jeho e-maily vůbec nerozeznáte od jiných – psaní všemi deseti je pro něj samozřejmostí. O rok později jsme přijali dalšího nevidomého, Petra, ten dnes pracuje dokonce jako headhunter pro obor IT.

Oba už jsou u nás přes tři roky a dost nás to změnilo. Neřešíme již každou prkotinu, díky Pavlovi a Petrovi jsme získali nadhled, který bych doporučila všem firmám. Kluci mají totiž životní priority úplně jinak poskládané.

Zaměstnavatelé trpí někdy předsudky, že handicapovaní mají různé výjimky, jako je třeba kratší pracovní doba, víc dovolené, speciální pracovní režim, nelze je jen tak propustit. Musím říct, že oba u nás pracují za běžných podmínek – osm hodin denně, mají stejný počet dnů dovolené jako ostatní zaměstnanci a pozor, nemocenskou ještě nečerpali vůbec.

ZAMĚSTNÁVÁNÍ DĚTÍ Z DĚTSKÝCH DOMOVŮ

Spousta dětí, které v osmnácti opustí dětský domov, neví, jak s životem naložit. Nikdy se nesetkaly se skutečnými výzvami reálného života: hledáním práce, řešením bydlení, placením složenek…

Už za nimi nestojí vlídné tety, na které byly celý život zvyklé. Ve společnosti se na takové lidi často díváme s logikou – teď jsou dospělí, tak ať si poradí. Oni ale nemají vzory ani oporu v lidech, kteří by jim mohli předat svoje zkušenosti.

V rámci projektu platformy Byznys pro společnost Nadace Terezy Maxové dětem pořádáme pro tyto děti workshopy, kde se naučí, jak se připravit na pohovor, jak se „prodat“, jak hledat práci a další nezbytné věci. Jsou za to velmi vděčné a nás těší, když se jim pak podaří získat práci, kterou si přály.

Jejich dobrý start totiž ovlivní celý další život. Mnoho lidí si myslí, že stačí poslat dětskému domovu nějaké peníze nebo děti politovat, ale ony musejí především dostat šanci začlenit se do naší společnosti.

Když budou od začátku bojovat s nezaměstnaností, je velmi těžké se z takové škatulky vymanit.

OLGA HYKLOVÁ
majitelka a výkonná ředitelka společnosti Advantage Consulting

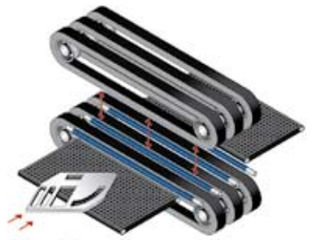
INZERCE A151009451

LISSMAC
METAL PROCESSING

POROVNÁNÍ PROVOZNÍCH NÁKLADŮ
mezi jednostranným a oboustranným odjehlovacím strojem

EUR 0,04 ZA DÍL

EUR 0,09 ZA DÍL

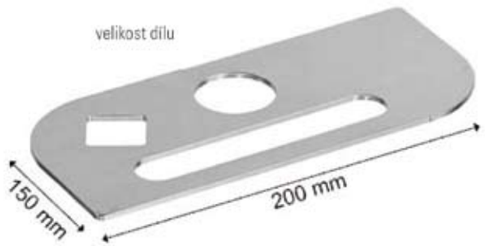


SBM-L G1S2 / oboustranný

SBM stroj je zvrchu i zespodu osazen brusnými pásy a brusnými jednotkami

Jednostranné zpracování na konvenčním odjehlovacím stroji, který je osazen brusným pásem a Top bruschovými jednotkami

SMD 124 RT / jednostranný



CENOVÁ KALKULACE	SBM-L G1S2	SMD 124 RT
rychlost posuvu	1,5 m/min	1,5 m/min
počet kusů za hodinu	1161 kusy	1173 kusy*
cena nástrojů	8,32 EUR	4,85 EUR
hodinová sazba stroje	14,20 EUR	6,39 EUR
hodinová cena obsluhy stroje	30,00 EUR	30,00 EUR
náklady na opracování jednoho kusu	0,04 EUR	0,09 EUR

počet kusů na konvenčním stroji 469 kusů/hod.
(pokud jsou odjehlovány z obou stran (vzhledem k zakládání, otáčení a znovu zakládání dílů do stroje)

Vavruska Trade s. r. o. • Budovatelu 119 • CZ-53843 Bad Tremosnice • tel. +420 603 806 135 • vavruska@lissmac.cz • www.lissmac.cz

LISSMAC / 08.2015
Technické změny vyhrazeny bez předchozího upozornění
Nejsme zodpovědní za žádné tiskové chyby

NOVÁ ÉRA VZTAHŮ S ÍRÁNEM?

USMÍŘENÍ OTEVÍRÁ ČECHŮM DVEŘE DO PERSIE

Výměnou za omezení íránského jaderného programu plánuje Západ zrušit dlouholeté sankce. Téměř osmdesátimilionový nesmírně perspektivní trh pak otevře brány i českým firmám, pro které může jít o nového klíčového obchodního partnera v regionu.

HIC SUNT LEONES – „Zde jsou lvi“. Tak bývaly v historii na mapách označeny neprobádané končiny. Pro české podniky byl dosud takovým územím Írán.

Například v roce 2013 dosáhl obchodní obrat mezi Českem a Tureckem asi 70 miliard korun, což bylo devadesátkrát více než v případě sousední a podobně lidnaté Íránské islámské republiky.

To se však brzy změní, pokud budou nevyzpytatelní vládci země podmínky dohody o omezení jaderného programu dodržovat.

Stát v oblasti Perského zálivu s nesmírným nerostným bohatstvím, který získává miliardy dolarů z prodeje ropy, má nenasycený trh. Peršané budou poptávat vše, od potravin a léčiv přes stroje až po elektroniku.

ZÁVAN ZÁPADU. V teheránském „Mash Donald’s“ krájí zaměstnanec brambory. Tento řetězec se snaží imitovat slavnou západní firmu.

FOTO: ČTK

ČESKÁ KANCELÁŘ

Proto zde na počátku příštího roku otevře svou zahraniční kancelář státní agentura na podporu exportu CzechTrade.

„Otevření zahraniční kanceláře v Íránu je plánováno na začátek roku 2016 právě proto, abychom českým exportérům mohli co nejrychleji nabídnout asistenci při vstupu na nový a perspektivní trh. Zahraniční kancelář se soustředí na vyhledávání nových partnerů a poptávek pro české firmy,“ říká generální ředitel agentury CzechTrade Radomil Doležal.

„Zaměříme se primárně na obory s vysokým potenciálem, mezi které patří stavebnictví, zemědělství, strojírenství a energetika. To jsou oblasti, po kterých je v teritoriu velký hlad, zároveň jsou české firmy v těchto sektorech silné a mají reálnou šanci na úspěch,“ doplňuje.

Jaký je tedy potenciál vzájemného obchodu do budoucna? Írán se může v dané oblasti stát pro Česko, přes překážky spojené s hospodářstvím řízeným státem a s vládou tamního autoritářského režimu, klíčovým trhem.

„Očekáváme zde dynamický růst díky předpokládaným příjmům z ropy a především díky chuti po modernizaci životního standardu, služeb i výrobních kapacit,“ prohlašuje Doležal.

HISTORICKY DOBRÉ JMÉNO

České firmy jsou sice na trhu známé i díky historickým vazbám, nicméně sankce a napjaté vztahy Íránu s demokratickým světem vzájemný obchod udusily. Doposud byl český vývoz do této oblasti minimální a pohyboval »

INZERCE A15109155
důvěřujte nám, prověřujeme za vás
ezu elektrotechnický zkušební ústav
Zkoušíme a certifikujeme již od roku 1926
• Zkoušení výrobků
• Certifikace výrobků
• Certifikace systémů řízení
• Příprava prohlášení o shodě
• Metrologické služby
PRODUKTOVÁ CERTIFIKACE
LICENČNÍ ZNAČKA
OVĚŘENÍ
SYSTÉM ŘÍZENÍ
CE E8 EN 21 EZU EMC HAR
www.ezu.cz
ezu

» se pouze ve stovkách milionů korun ročně. „V tuto chvíli ani nedokážeme identifikovat reálná čísla, protože byl často realizován přes Spojené arabské emiráty, obzvláště Dubaj, a Turecko," upozorňuje Doležal.

České firmy by mohly využít historických vazeb zejména ze 60. a 70. let minulého století. Výrobky ze země v srdci Evropy zde mají tradičně dobrý zvuk.

Značka „Czechoslovakia" se stále těší v Íránu relativně vysoké popularitě, a to paradoxně i díky dlouholeté uzavřenosti trhu. Není výjimkou, že se v zemi stále používají stroje z bývalého Československa z doby před íránskou revolucí.

PERSPEKTIVNÍ STAVEBNICTVÍ

Mezi nejperspektivnější odvětví pro české exportéry bude patřit stavebnictví. „Stavebnictví v Íránu zaznamenává obrovský boom ve spojení se zvyšováním počtu obyvatel. Írán prahne po nových technologických postupech a materiálech. Velký důraz je kladen na odolnost proti zemětřesení a energetickou efektivitu budov," prozrazuje Doležal.

Stávající stavební postupy v zemi je podle jeho slov možné přirovnat k české panelákové výstavbě ze sedmdesátých let. Především kvůli klimatickým podmínkám – metropole Teherán, která leží 1200 metrů nad mořem, zaznamenává teplotní výkyvy mezi létem a zimou až v rozsahu padesáti stupňů – musejí existující stavby projít modernizací a správným zaizolováním, což opět představuje příležitost pro české podniky.

„Povede to ke snížení energetické náročnosti budov, stejně jako k úsporám díky méně častému využívání klimatizačních jednotek a topení. Další příležitostí, kde mohou být české firmy velmi silné, je oprava památek a infrastrukturní projekty," dodává ještě generální ředitel CzechTradu.

NEKONEČNÉ ŠANCE

„Zajímavou příležitostí, kde se bude potkávat íránská poptávka s českou nabídkou, je zemědělství, protože Írán trpí nedostatkem zemědělských strojů a techniky. Velký hlad se dá očekávat i v sektoru strojírenství. Írán byl v této oblasti odkázán v zásadě sám na sebe, a stal se proto výrobní ekonomikou. Předpokládáme poptávku nejenom po strojích a technologiích, ale také po modernizaci stávajících výrobních provozů," popisuje Radomil Doležal.

Írán má v současnosti nedostatečné energetické kapacity, výstavba elektráren je pro zemi jednou z priorit. Dle agentury CzechTrade sice projekty velkých elektráren pravděpodobně získají silnější hráči, potenciál pro české podniky ovšem zůstává u menších dílů a subdodávek.

„Pro další vývoj platí, že íránská ekonomika zůstane řízená státem, a proto bude podpora českého státu, ministerstev a agentur velmi důležitá. Poskytne totiž potřebnou záštitu a váhu," shrnuje Doležal.

TÁNÍ LEDU UŽ ZAČALO

To, že se vztahy mezi Západem a Persií uvolní, je jasné už několik měsíců. Zachytili čeští exportéři tání ledu včas? Skutečnost, že si s předstihem uvědomili příležitost a nový potenciál vzájemných obchodních vztahů, dokazují již uskutečněné podnikatelské mise z roku 2014 a z dubna a září 2015.

„Startovní čára je v tuto chvíli pro všechny v zásadě stejná. CzechTrade se na potenciál íránského trhu zaměřil už v roce 2014, kdy jsme například začali s vyhledáváním možných veletrhů, které by CzechTrade mohl podpořit. Výsledkem byla mimo jiné velmi vydařená akce stavebního veletrhu Project Iran, která přinesla českým podnikům desítky kontaktů," prozrazuje generální ředitel CzechTradu. Důležitou pomocí pro české vývozce jsou i obnovené aktivity Exportní garanční a pojišťovací společnosti (EGAP), která opět začíná pojišťovat export do Íránu. Významně se tím snižují rizika pro tuzemské firmy, které se chtějí na tamním trhu uplatnit.

„Chceme tím pomoci zajistit konkurenceschopnost českých vývozců a umožnit přípravu nových obchodních případů tak, abychom po zrušení sankcí byli schopni rychle reagovat a začít pojišťovat nový export," doplňuje Jan Procházka, generální ředitel EGAP.

Před zavedením sankcí činila celková aktivita EGAP v Íránu téměř 13 miliard korun, přičemž po zavedení sankcí řeší úvěrová pojišťovna jen jednu pojistnou událost s Bank Saderat. Nezaplacení pohledávky v tomto případě souvisí právě s platností sankcí, které omezují zahraniční platby. Nyní se nicméně rýsuje reálná varianta, jak ve velmi krátké době dořešit i tento případ.

ÍRÁNSKÁ EKONOMIKA

Po letech stagnace či poklesu loni poprvé rostl íránský hrubý domácí produkt – a to o tři procenta.

Také výhled do dalších let je pozitivní. Írán je sice rozvojovou zemí, nicméně jeho HDP je zhruba na úrovni Brazílie. V současnosti vyváží Teherán zhruba jeden milion barelů ropy denně. Íránci se chtějí přiblížit ke čtyřem milionům barelů za den.

JAKUB PROCHÁZKA

CESTA KE ZRUŠENÍ SANKCÍ

Rada bezpečnosti OSN v červenci podpořila dohodu světových mocností a Teheránu o íránském jaderném programu. Schválená rezoluce obsahuje sérii opatření vedoucích ke zrušení sankcí přijatých v roce 2006.

Komplikací může být pouze neochota Teheránu dodržovat dohodu, jejímž cílem je znemožnit zemi výrobu jaderných zbraní.

Definitivní konec postihů bude záviset na stanovisku Mezinárodní agentury pro atomovou energii (MAAE). Ta potvrdí, zda Írán všechny své závazky dodržuje. Kdy dojde ke dni D, záleží především na ochotě íránské strany spolupracovat a na míře její kooperace. Zástupci českého státu se už ovšem na tuto variantu připravují.

Evropská unie se dohodla, že vypracuje dlouhodobou strategii vztahů s Íránem, ostrá debata se očekává v americkém Kongresu. Velkým zastáncem oteplení vztahů je prezident Barack Obama, který chce vetovat jakékoli rozhodnutí amerických zákonodárců, jež by dohodu ohrozilo. Významným kritikem zůstává Izrael.

Podle šéfa české diplomacie Lubomíra Zaorálka jde o velkou šanci na zlepšení vztahů. „Bude se ukazovat v průběhu nejbližšího půl roku, jaké je odhodlání držet všechny principy, které byly do dohody zakotveny," řekl Zaorálek České televizi.

OBCHOD & FINANCE

STROJÍRENSKÝ VELETRH STAVEBNICTVÍ ZNAČKA ZNAMENÁ PRESTIŽ

PODPORUJEME VZDĚLÁVÁNÍ NOVÝCH TECHNIKŮ

Stát spouští nové akce na zvýšení zájmu o technické obory. Podnikatelé se mohou letos těšit na miliardové podpory v nově spuštěných dotačních programech. To jsou některé novinky, které u příležitosti blížícího se Mezinárodního strojírenského veletrhu v Brně sdělil ministr průmyslu a obchodu Jan Mládek.

Chystá ministerstvo nějaké nové programy či akce na podporu strojírenství?

Podporujeme podnikání formou operačních programů i dalších nástrojů. Operační program Podnikání a inovace (OPPI) je podle aktuálních statistik nejefektivněji čerpaným tematickým programem v Česku. Dosud přispěl na rozvoj českých firem částkou 75 miliard korun. Cílem pro letošní rok je kompletní vyčerpání prostředků alokovaných v Evropském fondu pro regionální rozvoj a proplacení zhruba 23 miliard korun českým podnikatelům. Jsem velmi rád, že se nám podařilo nastavit fungující proces, díky kterému máme nejvyšší úspěšnost čerpání ze všech operačních programů.

Kolik peněz letos čeká v programu Podnikání a inovace pro konkurenceschopnost?

Pro letošek je v tomto programu pro podnikatele celkově připraveno 120 miliard korun. Spustili jsme ho 1. června a k tomuto účelu jsme připravili 15 konkrétních výzev. Pevně věřím, že stejně úspěšní jako při přípravě tohoto operačního programu budeme i při jeho samotném čerpání, které doufám započne ještě tento rok. Také se připravuje první výzva programu na podporu výzkumu a vývoje s názvem TRIO, který byl schválen usnesením vlády. Program TRIO bude vypsán v letech 2016 až 2021 a podpoří podnikatele částkou 3,7 miliardy korun.

Letos je rok technického vzdělávání, akutní nedostatek technických odborníků přitom pociťuje nejvíc právě

strojírenství. Jak podporujete výchovu nové generace techniků?

Problém má své kořeny už na základních školách, kde je třeba změnit často negativní vztah mladé generace k matematice, přírodním vědám, technickým oborům a řemeslům. Pro nalezení správného kurzu v technickém vzdělávání na regionální, ale i národní úrovni mají velký význam takzvané sektorové dohody. Ty promítají do oblasti technického vzdělávání přímo představy zaměstnavatelů. Sektorové dohody pro strojírenství v Jihočeském kraji a v Královéhradeckém kraji již nějakou dobu fungují. Na jaře byla podepsána sektorová dohoda pro odvětví chemie.

České strojírenství je nyní znovu v dobré kondici, ovšem stále je ekonomika dost jednostranně spojena s automobilovým průmyslem. Co ostatní strojírenské obory?

Odhlédneme-li od výroby automobilů, již tradičně největší podíl na tržbách zaujímají tři velmi široké skupiny výroby s relativně vysokou přidanou hodnotou. Jde o výrobu strojů pro všeobecné účely, jako jsou pece a hořáky pro topeniště, zdvihací a manipulační zařízení nebo průmyslová chladicí a klimatizační zařízení. Jasné prvenství v celém oddílu výroby strojů a zařízení zaujímá výroba průmyslových chladicích a klimatizačních zařízení. Další skupinou, jejíž podíl na tržbách se každoročně liší zpravidla v řádech jednotek procent, je výroba strojů pro speciální účely, tedy například zařízení pro metalurgii, těžní a stavební stroje či stroje pro potravinářský, sklářský a textilní průmysl. Třetí důležitou skupinou je výroba motorů, turbín, hydraulických a pneumatických zařízení, kompresorů, potrubních armatur či ložisek.

Zemí, která bude mít na letošním Mezinárodním strojírenském veletrhu v Brně speciální postavení, je Korejská republika. V čem vidíte kroky, které by mohly zvýšit obchod i opačným směrem, tedy vývoz českého zboží do Koreje?

Export do Koreje zaznamenal za posledních patnáct let exponenciální růst. V roce 1999 představoval jen necelých 12 milionů dolarů, loni již překročila hodnota vývozu částku 600 milionů dolarů, byla tedy padesátinásobná. Vzhledem k tomu, že Jižní Korea má zhruba padesát milionů obyvatel, je pro nás ovšem i další potenciál k růstu stále veliký. Je však třeba si uvědomit, že korejský trh je velice rozvinutý a v několika odvětvích je v čele světového vývoje.

PŘEVZATO ČESKÝ EXPORT

FOTO: MARTIN PINKAS

INZERCE 123592890

www.erstecorporatebanking.cz

„KDO VYŘEŠÍ, JAK POSUNOUT FIRMU NA DALŠÍ METU, NEMUSÍ ŘEŠIT KONKURENCI.“

Miroslav Kolísek
majitel
ATEK s.r.o.

ATEK s.r.o.
Automotive Tools Engineering

ERSTE Corporate Banking

„Nejde o to, skočit po každé zakázce, ze šesti pak udělat dobře jen tři a riskovat svoji pověst. Jsou ale projekty, které mohou posunout firmu ve vývoji kupředu. Jde o to, nebát se do nich pustit, najmout nejlepší dodavatele a projekt pečlivě koordinovat. Výsledkem je zdravý rozvoj firmy a potřebný náskok před konkurencí díky know-how.“

Erste pro Top Automotive. Nejen pro partnerství v automobilovém průmyslu kontaktujte Erste Corporate Banking.

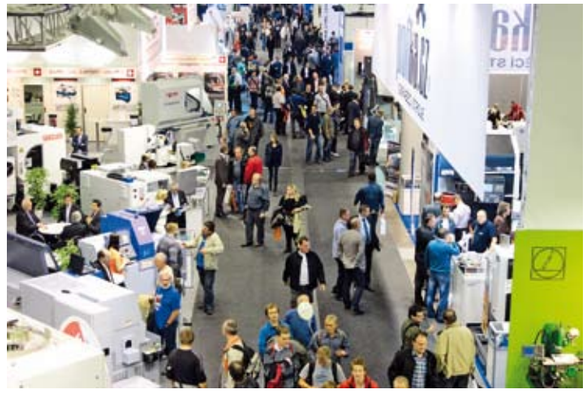
NOVÉ TECHNOLOGIE A NOVÉ PŘÍLEŽITOSTI SE PŘEDSTAVÍ V BRNĚ

Mezinárodní strojírenský veletrh (MSV) netvoří jen pavilony plné expozic 1500 vystavovatelů, ale také speciální projekty věnované budoucnosti průmyslových technologií a program několika desítek doprovodných konferencí a seminářů.

DO ZAHÁJENÍ 57. ROČNÍKU MSV zbývá již jen pár dnů. Brány nejvýznamnější středoevropské průmyslové přehlídky se otevřou v pondělí 14. září, kdy na brněnské výstaviště zamíří zástupci tisíců českých i zahraničních firem. Co všechno je zde čeká?

Především nejmodernější technologie v expozicích 1500 vystavujících firem nejen z České republiky a okolních zemí, ale také z téměř celé Evropy i dalších kontinentů.

A také rozsáhlý odborný doprovodný program, v němž se účastníci seznámí s vizemi průmyslové výroby, s novými možnostmi spolupráce s partnery ze vzdálených zemí nebo s technickými univerzitami, a dokonce i s nabídkou volných pracovních míst.



NADVLÁDA STROJŮ. V polovině září se bude Brno točit kolem výstaviště a mašin.

FOTO: PETR ŠVIHEL

AUTOMATIZOVANÝ PRŮMYSL

Odborníci se shodují, že s nastupující masivní automatizací, robotizací a digitalizací nastává změna stávajících výrobních, ale také logistických a obchodních procesů, která v nejbližších dvaceti letech výrazně zefektivní průmyslovou výrobu. Někde tato proměna již probíhá nebo má svoji konkrétní vizi. MSV se svými tematickými expozicemi snaží pokrýt všechny aspekty.

Průmysl 4.0 – Digitální továrna je příležitostí pro významné průmyslové a IT firmy a výzkumné instituce, které chtějí představit svoji vizi a přínos k digitalizaci průmyslových procesů. Výstava umístěná v pavilonu A1 volně naváže na již osvědčenou výstavu 3D Printing technologií a projekt Transfer technologií a inovací, který poskytuje prostor k prezentaci technických vysokých škol, jejich výzkumných projektů a nabídek ke spolupráci s komerčními subjekty.

Hlavním partnerem tématu je ČNOPK (Česko-německá obchodní a průmyslová komora), která pod názvem Fórum Průmysl 4.0 připravuje konferenční program za účasti významných odborníků z České republiky i zahraničí. Fórum Průmysl 4.0 se uskuteční ve středu 16. září v Kongresové hale Holiday Inn.

ROKOVÁNÍ O BUDOUCNOSTI

Již o den dříve se na brněnském výstavišti sejdou zájemci o využití 3D technologií na v pořadí již třetí veletržní konferenci 3D tisk – trendy, zkušenosti a obchodní příležitosti. Rovněž v úterý 15. září proběhne tradiční konference Vize v automatizaci – klíčový doprovodný program průřezového projektu Automatizace, který na MSV již od roku 2000 zviditelňuje roli měřící, řídicí, automatizační a regulační techniky napříč všemi obory.

Budoucnost průmyslových procesů na MSV opět představí také atraktivní projekt Packaging Live. V pavilonu Z bude díky spolupráci dodavatelů vyspělých technologií balení, značení, identifikace čárových kódů a paletizace několikrát denně uvedena do živého provozu vzorová balicí linka s odborným komentářem.

REDAKCE

INCO engineering s.r.o.

Výrobce a dodavatel těžních strojů a zařízení pro vertikální a úklonnou dopravu v hlubinných i povrchových dolech

- **Těžní stroje s třecím kotoučem** a **těžní stroje bubnové** rozličných konstrukcí a výkonů až do 2 x 5500 kW.
- Těžní stroje mohou být dodány také jako **modulární/kontejnerové systémy**, které mohou být snadno přemístěny a použity na jiném místě.
- Provádíme **modernizace a rekonstrukce starších těžních strojů a zařízení** s využitím nejmodernějších systémů a technologií.
- Dodáváme kompletní katalog příslušenství a souvisejících technologií.
- Nabízíme kompletní **řešení** od projektu po dodávku **„na klíč“**
- **Globální OEM partnerství se společností Rockwell Automation** zaručuje našim zákazníkům přístup k nejnovějším technologiím v oblasti automatizace a jejich celosvětový servis.
- Společnost je certifikována dle normy ISO 9001, ISO 14001 a ISO 18001.

„Věříme v inovativní dokonalost“

INCO engineering s.r.o.
Thámova 13, 186 00 Praha 8, Česká republika
Tel.: +420 222 783 710, Fax: +420 222 783 709
e-mail: inco@incoengineering.cz • www.incoengineering.cz

INZERCE A151009280

Rockwell Automation Equipment Builder Partner

Čerpol

- VÝVOJ, VÝROBA, PRODEJ A SERVIS ČERPADEL
- STROJÍRENSTVÍ, CNC OBRÁBĚNÍ
- VÝROBA (I FUNKČNÍCH) HISTORICKÝCH DĚL A KANÓNŮ
- SLÉVÁRNA BAREVNÝCH KOVŮ
- ČERPADLA DO VÝBUŠNÉHO PROSTŘEDÍ

NA TRHU PŘES 20 LET

NA BRACHLAVĚ 20, PROSTĚJOV - KRASICE • TEL. PRODEJNA: 582 362 006 • WWW.CERPOLPV.CZ

INZERCE A151009013

VELETRŽNÍ ATMOSFÉRA JE PŘÍZNIVÁ PRO NOVÝ BYZNYS

Zástupci České exportní banky jezdí každý rok v září do Brna, na Mezinárodní strojírenský veletrh. „Jen jednou v roce je na jednom místě taková maximální koncentrace lidí, kteří mají vztah ke strojírenství. U toho musíme být," říká Ing. Karel Bureš, generální ředitel České exportní banky.

Je hlavním důvodem vaší účasti na Mezinárodním strojírenském veletrhu (MSV) fakt, že v úvěrovém portfoliu banky dominuje právě obor strojírenství?

V portfoliu České exportní banky (ČEB) opravdu převládají strojírenské projekty, a proto se veletrhu, kam pravidelně míří špičky oboru, účastníme už podvacáté.

Dalším důvodem, proč jezdíme rádi na MSV, je, že v době jeho konání ovládne výstaviště i město neopakovatelná, pozitivní atmosféra, která má svůj výrazný vliv i na výsledky obchodních jednání.

Byly pro vás minulé ročníky úspěšné?

Během loňského veletrhu jsme absolvovali desítky setkání se současnými i potenciálními klienty. Všechna byla přínosná. Jedním z realizovaných obchodních případů je například spolupráce se společností FERMAT CZ. Na veletrhu jsme ale také například podepsali memorandum o spolupráci na projektech v oblasti energetiky se zástupci společností Škoda Praha, Slovenské energetické strojárne a Exportno-importná banka Slovenskej republiky.

Můžete být na adresu firmy FERMAT CZ konkrétnější?

Poprvé jsme se s vedením firmy potkali v Praze před veletrhem a podruhé v jejich prostorách právě během MSV v Brně, kde jsme si ujasnili konkrétní podmínky financování zahraniční akvizice, kterou byl nákup stoprocentního podílu v americké společnosti Lucas Precision L.P. ve městě Cleveland ve

státu Ohio. Byla to první zahraniční akvizice společnosti FERMAT CZ, která zaměstnává více než 650 zaměstnanců a patří ke světové špičce mezi dodavateli strojů pro přesné obrábění – horizontálních vyvrtávaček. Tento model je pochopitelně využitelný i pro další společnosti s ambicemi expandovat na zahraniční trhy.

Jaká je vlastně role ČEB ve státním systému podpory exportu?

Naším hlavním posláním je podpora českého exportu do zemí, které jsou podle OECD více rizikové. Za dobu své dvacetileté existence podpořila ČEB export na desítkách zahraničních trhů v hodnotě přesahující 375 miliard korun. Exportéři uspěli nejen díky kvalitě svých výrobků nebo služeb, ale i díky konkurenceschopnému financování. Prostřednictvím exportu podporujeme dobré jméno ČR v zahraničí a zároveň pomáháme udržet nebo rozšířit pracovní místa u nás doma.

Jste aktivní i při hledání nových teritorií pro český export? Jaké jsou aktuální trendy?

V našem hledáčku je dnes například Írán. Bude ovšem záležet na vývoji situace, zda tam podpoříme projekty. Teritoriální diverzifikace úvěrového portfolia je obecně naší prioritou. Uvítali jsme, že Special Focus Country letošního ročníku MSV je Korejská republika. ČEB se ale nezaměřuje jen na Asii. Naši zástupci hledají uplatnění pro český export i v dalších zemích – v poslední době mimo jiné v Mexiku nebo v Maroku.

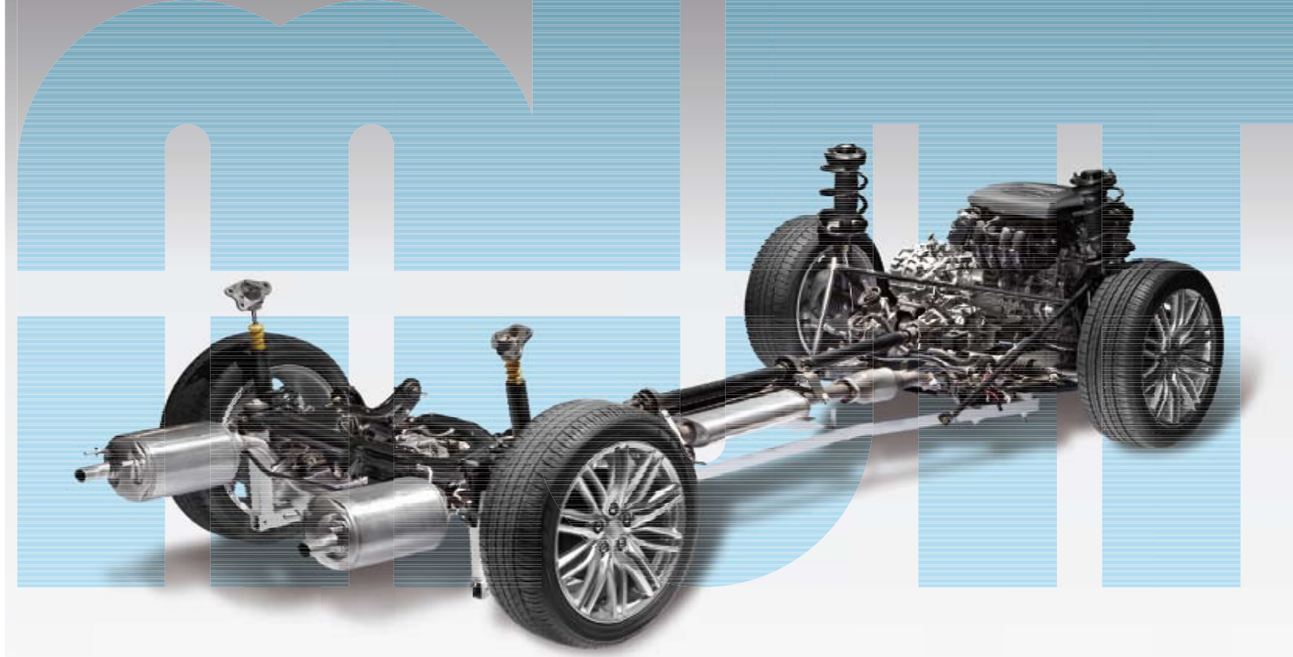
Ještě se zeptám, jaké podmínky musí obecně splňovat projekt, který ČEB financuje?

Podpoříme každý dobrý, úvěrovatelný projekt bez rozdílu velikosti, s dostatečným podílem českých výrobků a služeb. Při posuzovaní projektu vždy provádíme kreditní analýzu, která musí vycházet z kvalitních podkladů a potvrdit návratnost úvěru při akceptovatelné míře rizika.

PETR KRIŽAN

autor je ředitelem odboru Mezinárodní vztahy a komunikace České exportní banky

INZERCE A15100952



Alespoň jednu trubku od nás najdete skoro v každém autě

Váš partner pro přesné trubky

MUT AUTOMOTIVE SOLUTIONS

Použití přesných bezešvých a svařovaných trubek pro výrobu komponent: části motoru - hřídele, pohonná ústrojí - hnací hřídele, palivové systémy, vedení kapalin, ložiska, podvozky, nápravy, stabilizátory, systémy řízení, air-bagy, tlumiče, výfukové sytémy, výztuhy, řazení, rozpěry, rámy sedaček, díly karoserie …

www.mutautomotive.com

Projects| Precision tubes| Cutting| Logistics| Quality| Partnership

MSV 14.09-18.09.2015 57. Mezinárodní strojírenský veletrh Brno-Výstaviště pavilon V stánek č. 11

INZERCE A15100948

BYZNYS POTKÁ VLÁDU I STUDENTY

Brněnský veletrh už tradičně není jenom o samotných vystavovatelích. Láká i pestrou škálou doprovodných akcí.

STĚŽEJNÍ A MEDIÁLNĚ nejsledovanější událostí 57. ročníku Mezinárodního strojírenského veletrhu (MSV) bude Sněm Svazu průmyslu a dopravy ČR – tradiční setkání představitelů vlády a podnikatelské sféry, které proběhne již v úvodní den veletrhu. V Rotundě pavilonu A se očekává přítomnost ekonomických ministrů a jejich náměstků, rektorů vysokých škol, představitelů klíčových průmyslových podniků a peněžních ústavů, hejtmanů a dalších významných osobností.

Tradicí se stal také JobFair MSV, který je v současnosti největší soustředěnou nabídkou pracovních příležitostí ve strojírenství, energetice a dalších příbuzných technických oborech v České republice. Smyslem projektu je zprostředkovat kontakty mezi zaměstnavateli v průmyslu a uchazeči o zaměstnání včetně studentů, kteří hledají například stáž v technickém oboru. Jednodenní veletrh pracovních příležitostí JobFair MSV 2015 se uskuteční ve čtvrtek 17. září, do projektu je v současnosti přihlášeno více než dvacet firem a chystají se také workshopy či kariérní poradenství.

VÍC NEŽ STROJ. Během MSV se do Brna sjede téměř každý, kdo v průmyslu něco znamená.

Potřetí se připravuje Logistická konference EULOG, tentokrát proběhne ve středu 16. září přímo v prostoru pavilonu A2, kde se koná veletrh Transport a Logistika. EULOG 2015 nabídne dopolední i odpolední program na téma „Distribuční proces – aneb od výrobce k zákazníkovi“. Každý z bloků bude složen z přednášek typu výroba – balení – informační technologie v logistice – skladování a manipulace – přeprava a půjde především o případové studie, které ukážou distribuční proces v praxi. V souvislosti s premiérovým veletrhem technologií pro ochranu životního prostředí ENVITECH se na MSV uskuteční několik nových doprovodných akcí environmentálního zaměření. Ve středu to bude konference Odpady 2015 a jak dál? věnovaná energetickému využívání odpadů a ve čtvrtek seminář na téma Účetnictví a reporting udržitelného rozvoje.

REDAKCE

FOTO: PETR ŠVIHEL

INZERCE A151003172

CHVALIS®

HYDRAULIKA
PNEUMATIKA
MAZÁNÍ
FILTRACE OLEJŮ

24 hod Servis a prodej

737 222 233

Již 25 let společnost CHVALIS s.r.o. poskytuje v rámci své komplexní nabídky dodávek a služeb pro výrobce skupiny „AUTOMOTIVE“ nepřetržitý 24 hodinový servis hydraulických, pneumatických a mazacích systémů strojního parku zákazníka, včetně dodávek potřebných náhradních dílů, technické podpory a doporučení v oblasti Fluid Management -Filtrace a rozbory olejů – komplexní řešení péče o stroje.

Kompletní nabídka na www.chvalis.cz

Sídlo firmy
CHVALIS s.r.o.
Veleščická 54
411 72 Hoštka
tel.: 416 857 711
e-mail: info@chvalis.cz

Pobočka Liberec
CHVALIS s.r.o.
České mládeže 708/106
460 08 Liberec VIII
tel.: 482 400 013
e-mail: liberec@chvalis.cz

Pobočka Rokycany
CHVALIS s.r.o.
Litohlavská 1286
337 01 Rokycany
tel.: 725 043 410
e-mail: rokycany@chvalis.cz

Pobočka Sušice
CHVALIS s.r.o.
Třída T.G.M. / Na Valše 151/II.
342 01 Sušice
Tel.: +420 376 523 342
e-mail: susice@chvalis.cz

Pobočka Č. Budějovice
CHVALIS s.r.o.
Pražská 497/62
370 04 České Budějovice
tel.: 387 310 135
e-mail: c.budejovice@chvalis.cz

Praha | Brno | Ostrava | Plzeň | Č. Budějovic | Pardubice | Bratislava | Žilina

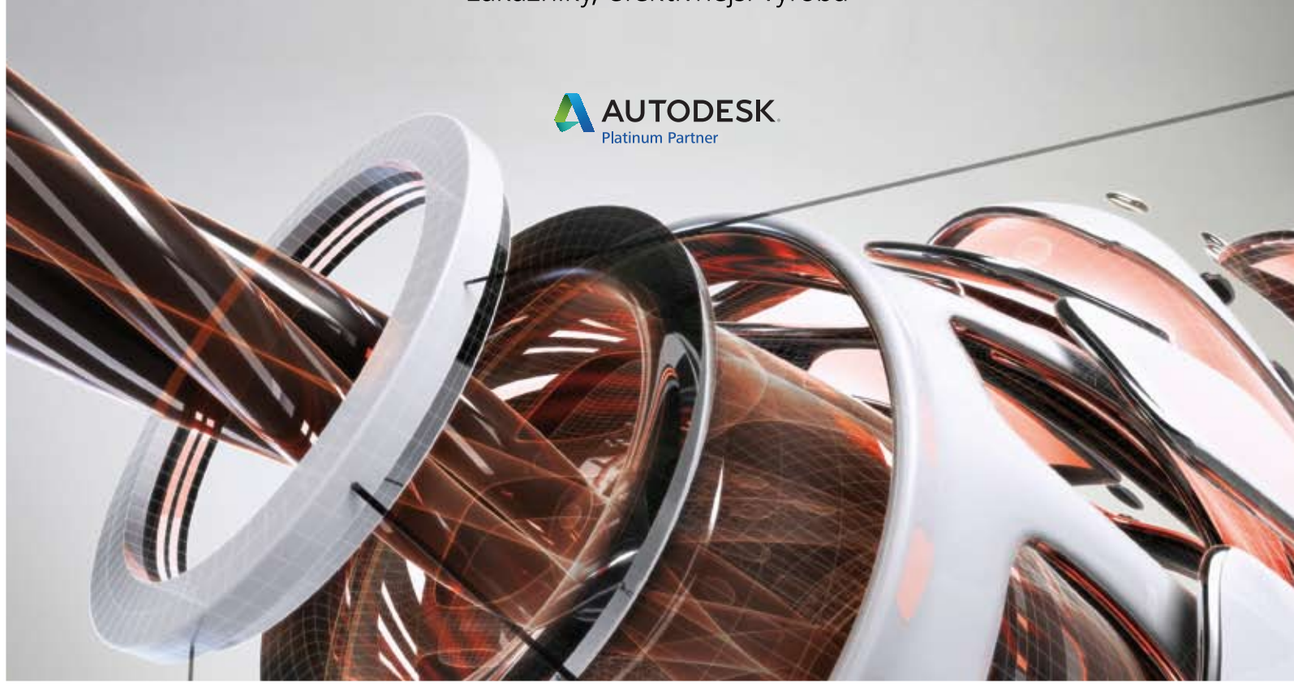
cadstudio

Automatizace CAD konstrukce

Digitální prototypy – řešení Autodesk od návrhu až po simulace, výrobu, 3D tisk a konfigurátory

Rychlejší uvedení na trh, větší pohodlí pro vaše zákazníky, efektivnější výroba

AUTODESK. Platinum Partner



INZERCE A151009198

www.cadstudio.cz | www.cadforum.cz

NA VÝSTAVĚ SE PŘEDSTAVÍ UNIKÁTNÍ 3D TECHNOLOGIE

V návaznosti na úspěch loňské expozice novinek ze světa 3D tisku, se návštěvníci letošního Mezinárodního strojírenského veletrhu dočkají ještě širšího představení tohoto oboru.

VÝSTAVU „SVĚT 3D TECHNOLOGIÍ“ v pavilonu A1 brněnského výstaviště vloni v září navštívilo více než třicet tisíc lidí, kteří se zde měli možnost podrobně seznámit s celou řadou zajímavých projektů českých firem, při jejichž vývoji byly využity nejmodernější 3D technologie.

Působivé exponáty ilustrující využití špičkové aplikace robotů, 3D tisku, 3D skenování, modelování a obrábění, se na Mezinárodním strojírenském veletrhu 2015 dočkají ještě větší plochy. Přislíbeno je například vystavení luxusního sportovního automobilu R200 od firmy Hoffmann & Novague, jehož inspirací byla legendární závodní škodovka, anebo unikátní obojživelný vůz Amphicar. Do zákulisí svého vývoje a výroby nechají po boku MCAE Systems nahlédnout například společnosti SVOTT, Moravská modelárna, MB Tech Bohemia, ING Corporation a mnozí další.

ZVĚDAVOST. Na loňském veletrhu zaznamenaly různé technologie pracující se třemi dimenzemi velký zájem. U žádného stroje se netísnilo tolik lidí jako u 3D tiskáren.

TISK BEZ HRANIC

Zúčastnění odborníci budou po celou dobu veletrhu na živých ukázkách prezentovat například skenování pro účely plastické chirurgie, 3D tisk protéz, simulace obrábění robotem včetně high-speed cuttingu a množství specializovaných průmyslových aplikací – zejména v automobilovém průmyslu. Návštěvníci se budou moci seznámit s novinkami v širokém portfoliu 3D tiskáren značek Stratasys, MakerBot a Mcor Technologies, 3D skenerů GOM nebo softwaru od firmy Tebis.

Poprvé bude v České republice prezentován koncept Inovačního centra MakerBot, které nabízí centralizovanou, škálovatelnou 3D tiskovou kapacitu klastru několika stolních 3D tiskáren MakerBot Replicator. Je to řešení na míru, jež poskytne organizacím prostor pro rychlejší inovace, přitáhne talentované studenty nebo zaměstnance, zvýší vzájemnou spolupráci a zajistí efektivnější konkurenceschopnost.

Za zmínku stojí také uvedení nové verze obráběcího softwaru Tebis 4.0. Tato verze obsahuje inovativní funkce a zajistí rychlé a bezpečné vytváření NC-programů, optimální využití nástrojů a zvýšení bezpečnosti procesu obrábění. Naplánuje také nejlepší možné využití výrobních kapacit a získáte tím čas a bezpečnost s automatizovanou přípravou geometrie pro řezání a vypalování.

PROTOTYP DO ČTYŘ HODIN

Velkou novinkou bude představení technologie Rapid Shelling neboli rychlé výroby skořepinových forem. Systém Cyclone od MK Technology určený pro výrobu skořepinových forem obalovacím způsobem zajistí stisknutím jednoho tlačítka výrobu formy za méně než čtyři hodiny. Stává se tak ideálním nástrojem pro výrobu prototypů a je zvláště vhodný pro výzkum, vývoj a pro servisní společnosti přesného lití metodou vytavitelného modelu.

Výstava 3D technologií bude probíhat v pavilonu A1 na výstavišti v Brně jako součást MSV 2015 od 14. do 18. září, v expozicích 023 a 024. Součástí expozice bude také série přednášek o prezentovaných technologiích přímo v pavilonu A1.

V úterý 15. září v sále E2 brněnského výstaviště proběhne dále třetí ročník největší české konference o aditivní výrobě 3D tisk – trendy, zkušenosti a obchodní příležitosti, na které vystoupí vedle specialistů z MCAE Systems a jejich zákazníků také zástupci předních světových výrobců 3D tiskáren v čele se společností Stratasys.

REDAKCE

FOTO: PETR ŠVIHEL

KOMERČNÍ PREZENTACE

Strojaři mají šanci na podporu technologií nebo výzkumu a vývoje

Strojírenství patří k tahounům tuzemského hospodářství. Provázanost kondice strojírenských firem s výkonem ekonomiky země se odrazila i při nastavení dotační podpory českých podniků. „Strojírenství se stalo jedním z prioritních odvětví evropských dotací pro roky 2014 - 2020. Malé, střední i velké firmy mohou na své investice získat velmi zajímavou finanční podporu,“ upozorňuje ředitel poradenské společnosti eNovation Jiří Pavlíček.

Mohl byste být ohledně dotačních možností konkrétnější?
Doporučuji se seznámit především s Operačním programem Podnikání a inovace pro konkurenceschopnost. Jedná se o program řízený Ministerstvem průmyslu a obchodu, které mezi podnikatele v příštích letech rozdělí přes 120 mld. korun. OPPIK se skládá z mnoha podprogramů a pro strojírenské firmy nabízí širokou škálu dotačních příležitostí.

Jaké investice tedy OPPIK podpoří?
Zmíněných 120 mld. korun je rozprostřeno mezi čtyři hlavní oblasti investic, přičemž strojírenských firem se týkají tři z nich. První se vztahuje k výzkumným a vývojovým aktivitám. Strojírenská společnost realizující výzkum nebo vývoj může získat peníze na stroje, s jejichž pomocí uvede vyvinuté výrobky na trh. Program myslí i na firmy, které chtějí s VaV začít, případně uvažují nad rozšířením svých laboratoří. Program OPPIK byl navržen zejména k podpoře malých a středních podniků, která je realizována ve druhé oblasti podpory – rozvoj firem. Malí a středně velcí strojaři mohou získat dotaci na rekonstrukci výrobních prostor nebo nákup nových strojů a technologií. Třetí oblastí jsou investice do úspor energie. Podporovány jsou například efektivnější výrobní technologie i výrobní haly se sníženými energetickými nároky.

Kolik může podnik na dotacích získat?
Výše dotace se liší u jednotlivých podprogramů a výzev, svůj vliv má i velikost žadatele. Vypočítává se jako procentuální podíl investičních nákladů. Někdy dosahuje 70 %, někdy méně. U velkých podniků dotace nikdy neklesne pod 25 % způsobilých nákladů projektu. Nejčastěji se setkáváme se strojaři, kteří žádají o dotaci ve výši desítek milionů korun.

Kdy a kde o dotaci požádat?
Momentálně již MPO rozhoduje o první vlně žádostí, další možnost se však objeví už na podzim. Rozhodně se vyplatí sledovat informační portály jako www.oppik.cz. Větší a strategické investice doporučuji s velkým předstihem konzultovat s odborníky. Veřejná podpora podniků je dnes předmětem mnoha diskuzí, nicméně OPPIK je zde, připraven a 120 mld. korun, které mezi firmy do roku 2020 rozdělí, bude pro úspěšné příjemce velkou konkurenční výhodou.

Jiří Pavlíček vede šestým rokem přední poradenskou společnost eNovation, která zajišťuje konzultace, přípravu a administraci projektů ze strukturálních fondů EU, zejména se zaměřením na průmysl, technologie nebo výzkum a vývoj. Zastupuje firmu jak při jednáních s nejvýznamnějšími klienty, zahraničními investory a strategickými partnery, tak v Asociaci pro evropské fondy, která hájí zájmy příjemců finančních prostředků z EU.

Zajistíme dotace pro strojírenské firmy

eNovation

VÝZKUM A VÝVOJ
- Inovace
- Aplikace
- Potenciál

ROZVOJ MSP
- Technologie
- Marketing
- Školicí střediska

REKONSTRUKCE NEMOVITOSTÍ
- Nemovitosti
- Úspory energie

Pro bezplatnou konzultaci Vašich projektových záměrů nám zavolejte na **800 190 163** nebo napište na **enovation@enovation.cz**.
Více informací o evropských dotacích pro podniky naleznete na **www.enovation.cz**.

INZERCE AS1009281

RŮST FIREM BRZDÍ NEDOSTATEK ABSOLVENTŮ

Větší zájem o řemesla a technické vzdělání by mělo přinést nahrazení maturity mistrovskou zkouškou. Absolventi některých technických oborů jsou podle statistik na trhu práce na roztrhání, je mezi nimi nejméně nezaměstnaných. Odborníci se nicméně stavějí proti jednostrannému zaměření školství na technické obory.

I PŘES OBAVY z prohlubování krize na Ukrajině a následných protiruských sankcí očekávají strojírenské firmy v letošním roce růst. Zvyšování objemu výroby a přijímání nových pracovníků však v mnoha podnicích provázejí potíže.

Na trhu dlouhodobě chybějí absolventi technických oborů. Situace se navíc v příštích letech může ještě zhoršovat, jak budou do důchodu odcházet zaměstnanci starších ročníků, ve kterých bylo technicky vzdělaných odborníků více než v současné generaci.

„Největším problémem strojírenských firem je již delší dobu nedostatek kvalifikované pracovní síly. Situace na trhu práce se nelepší, ba naopak," upozorňuje Petr Novák, ředitel závodu Koyo Bearings Česká republika. „Pokud společnosti hledají větší počet kvalifikovaných zaměstnanců, mají velký problém. Většina firem musí dlouhodobě a nákladně rekvalifikovat, aby byly schopné pokrýt potřebnou poptávku," dodává Petr Novák.

Podle jeho slov je například v Olomouckém kraji, kde jeho firma působí, situace velice vážná. „Není zde univerzita technického směru a počet tříd na středních odborných školách a středních odborných učilištích není dostatečný pro potřeby strojírenských firem v kraji," konstatuje.

Podobné zkušenosti mají i další firmy. „Očekávám, že sektor strojírenství bude mít v následujících letech problémy. Ne z důvodu poklesu zakázek, ale kvůli nedostatku kvalifikovaných pracovníků pro zajištění výroby," odhaduje František Hrda, předseda představenstva společnosti Minerva Boskovice.

VZÁCNÉ EXEMPLÁŘE. Mladí lidé, kteří se skutečně zajímají o technické obory, jsou dnes velmi žádaným a nedostatkovým zbožím.

FOTO: JIŘÍ KOŤÁTKO

VĚTŠÍ ZÁJEM O TECHNIKU MAJÍ PŘINÉST SOUTĚŽE

Problémy se získáváním nových pracovníků řeší i největší firmy, které patří k nejvyhledávanějším zaměstnavatelům. Například skupině ČEZ může do roku 2020 jen v severních Čechách odejít do starobního důchodu asi 390 zaměstnanců. Stejně jako další firmy chce proto podněcovat zájem o fyziku a s ní spojené technické obory.

Od loňského října proto společnost organizuje druhý ročník fyzikální soutěže nazvané Vím proč. V jejím rámci žáci natáčejí svoje fyzikální experimenty na tablety. Ti nejlepší pak získají tablety, ale také prostředky pro svoji školu na moderní vybavení učebny pro přírodovědné a technické předměty.

„Potřebujeme kvalitní absolventy technických oborů. Snažíme se proto žákům co nejdříve ukázat, že se fyziky není třeba obávat. Naopak, v budoucnu jim může pomoci dobře se uplatnit. Atraktivní forma objevování fyzikálních zákonů se díky experimentům v soutěži osvědčila," říká Pavel Puff, manažer útvaru Strategický nábor Skupiny ČEZ. »

MERcut s.r.o.
www.mercut.cz
KONSTRUKCE A VÝROBA:
- forem
- kontrolních měřících přípravků
- prototypových dílů
NÁSTROJÁRNA
KOVOVÝROBA
PÁLENÍ LASEREM
OHRAŇOVACÍ LISY
SVAŘOVÁNÍ
INZERCE A151009292

Nedostatek technických absolventů potvrzuje i společnost LMC, provozovatel portálů Jobs.cz a Práce.cz. „Souboj o talentované uchazeče se kvůli oživení ekonomiky nadále zostřuje především v profesích s technickým a přírodovědným zaměřením, v nichž firmám již delší dobu schází dostatek kvalifikovaných zájemců," říká Tomáš Ervín Dombrovský, analytik Jobsu.cz.

SILNÉ ROČNÍKY ODEJDOU DO DŮCHODU

Podle jeho slov tyto profese tvořily přes 41 procent ze všech 110 tisíc stálých pozic obsazovaných prostřednictvím Jobsu.cz. „Například zájem firem o elektrotechniky a elektroinženýry loni v Česku vzrostl o plných 25 procent oproti roku 2013 a v případě techniků ve strojírenství byl počet obsazovaných míst o 26 procent vyšší," dodává Ervín Dombrovský.

Podle předpovědi odejde během pěti až deseti let na odpočinek mnoho lidí ze „silných ročníků", a to převážně z technických a přírodovědných oborů.

„Stesky nad nedostatkem technicky vzdělaných odborníků slyším snad v každém průmyslovém podniku, který navštívím. Proto jsme rok 2015 vyhlásili Rokem průmyslu a technického vzdělávání," říká ministr průmyslu a obchodu Jan Mládek.

Jedním ze spoluvyhlašovatelů Roku průmyslu a technického vzdělávání je Svaz průmyslu a dopravy ČR. „Obracím se zejména na rodiče – nebojte se poslat své děti na technické obory," vyzývá prezident Svazu průmyslu a dopravy ČR Jaroslav Hanák.

„Máme rok na to, abychom dokázali, že technické vzdělávání je výjimečné. Ve Škodě Auto realizujeme desítky aktivit. Například se pokusíme motivovat děti k zájmu o techniku v designové soutěži Mladý designér, vzdělávat učitele v rámci projektu dalšího vzdělávání Věda má budoucnost a podporovat střední školy v rámci grantových programů," konstatuje Bohdan Wojnar, člen představenstva Škody Auto pro oblast lidských zdrojů.

Hlavním záměrem letošního Roku průmyslu a technického vzdělávání je vedle zvýšení zájmu veřejnosti o průmysl a o technické obory a prosazení koncepčních a systémových změn v oblasti vzdělávání také zvýšení zájmu škol i firem o spolupráci a přiblížení dobrých příkladů z praxe.

ZKOUŠKA MÍSTO MATURITY

Kroky, které mají zatraktivnit zájem o technické vzdělání, včetně učňovských oborů, chystá také ministerstvo školství. Jednou z novinek má být zavedení mistrovské zkoušky, která v budoucnu nahradí u některých oborů maturitu.

Kromě zvýšení zájmu o řemeslné obory má ovlivnit i oblast ochrany spotřebitele, protože mistrovská zkouška bude zároveň zárukou kvality jejího držitele.

„Mistrovská zkouška umožní absolventům učebních oborů odborného vzdělávání získat vyšší profesní kvalifikaci a tím flexibilně reagovat na změny na trhu práce aniž by se museli vracet do škol," vysvětloval bývalý ministr školství Marcel Chládek.

V prosinci příštího roku by mohlo proběhnout pilotní ověřování projektu na prvním vzorku zájemců a plošnou realizaci mistrovské zkoušky lze očekávat v roce 2019. O zavedení mistrovské zkoušky usilovali jak zaměstnavatelé, tak odborné svazy, jako je Hospodářská komora ČR nebo Svaz průmyslu a dopravy ČR. Jejich zástupci se proto stali členy metodického týmu pro přípravu mistrovské zkoušky.

Ministerstvo školství podpořilo letos technické vzdělávání také finančně. Téměř 300 milionů korun jde na podporu odborného vzdělávání, 42 milionů pak na podporu polytechnické výchovy do mateřských a základních škol a 200 milionů korun na podporu takzvaných máločetných oborů, mezi které patří obory jako kameník, keramik a podobně.

Ministerstvo chce také vyhodnotit další vývoj trhu práce a lépe sladit reformu regionálního školství s potřebami zaměstnavatelů. Podle zprávy Národního ústavu pro vzdělávání za rok 2014 vykazují například nejnižší míru nezaměstnanosti vyučení v oborech elektrotechnika, telekomunikační a výpočetní technika a strojírenství a strojírenská výroba," vyjmenovává mluvčí resortu Klára Bílá.

Podle ní představuje míra nezaměstnanosti čerstvých absolventů s výučním listem u elektrotechnických oborů 11 procent a strojírenských 13,1 procent. V maturitních oborech dosahují nejnižší míry nezaměstnanosti vedle oborů lyceí (7,7 %) také obory strojírenství, strojírenská výroba (9,7 %), zdravotnictví (10,2 %), elektrotechnika, telekomunikační a výpočetní technika (10,2 %) a pedagogika, učitelství a sociální péče (10,3 %). U gymnázií je míra nezaměstnanosti absolventů 4,4 procenta.

ABSOLVENTI K NEPOTŘEBĚ

Ovšem jenom statistiky o nezaměstnanosti nedávají o technickém školství ucelený obrázek. Řada oborů totiž produkuje absolventy, kteří po nástupu do praxe nepřesvědčí zaměstnavatele o svých kvalitách.

„Školství neprodukuje dostatek kvalitních absolventů. Kluci po vyučení přijdou a neumějí nic. Loni jsme jich tu vyzkoušeli několik desítek a se všemi jsme se museli rozloučit," říká Jan Bílý, zakladatel a majitel firmy Art-Style z Nových Dvorů.

Odborníci na vzdělávání se stavějí proti jednostrannému zaměření českého školství na technické obory. Zakladatel společnosti Scio Ondřej Šteffl například upozorňuje, že tlak na zvyšování zájmu o technické školství je dán historickými kapacitami takto zaměřených škol.

„Svět se po stránce průmyslu i ekonomiky za posledních dvacet let velmi proměnil a nic pravděpodobně neochrání technicky zaměřené vysoké školství tak, aby se mu dopady těchto změn vyhnuly," cituje Ondřeje Šteffla server Prumysl.cz. Průmyslové podniky by se podle něj měly zaměřit na to, aby si pracovníky pro požadované kvalifikace vzdělávaly samy.

Podle něj je zájem absolventů středních škol o technické vzdělávání z velké části motivovaný tím, že tyto obory často přijímají uchazeče bez přijímacího řízení. I tak za posledních několik let klesl zájem o technicky zaměřené vysoké školy o tři procenta.

Nedostatek technicky vzdělaných pracovníků přitom Ondřej Šteffl nepovažuje za větší problém než například nedostatek lékařů nebo dalších specializovaných profesí, jako jsou učitelé či zubaři, přičemž řešit tento problém podle něj v žádném případě nepřísluší státu.

BUSINESSINFO.CZ

PENTA TRADING JE NEJVÝZNAMNĚJŠÍM DODAVATELEM ELEKTROEROZIVNÍCH STROJŮ v České republice a na Slovensku

Od roku 1991, kdy se PENTA TRADING objevila na českém trhu, urazila společnost, jejímž výhradním vlastníkem je Ing. Pavel Matoška, dlouhou cestu a stala se nejvýznamnějším dodavatelem elektroerozivních strojů v ČR. Pokrývá více než 65 % trhu a její dceřiná společnost PENTA SLOVENSKO ovládá trh v tomto segmentu z 90 %.

Hlavní činností společnosti je prodej elektroerozivních strojů pokrývající širokou škálu výrobních potřeb strojírenských firem. V produktové nabídce jsou například přední světové značky FANUC a EXERON, jejichž je společnost výhradním dodavatelem v ČR a SR. Společnost zároveň ale vyvinula a vyrábí vlastní hloubičky pod označením PENTA CNC. Prodej těchto strojů již tvoří 15 % celkového obratu a každoročně se zvyšuje. Společnost dosahuje velmi dobrých ekonomických výsledků a úrovně ziskovosti. Celkový obrat společností během posledních let trvale roste o 30–45 % a za hospodářský rok 2014 přesáhl **0,5 miliardy Kč**.

Proč zrovna PENTA TRADING hraje první housle v tomto oboru

Společnost má ve svém oboru skutečně exkluzivní postavení, a to jak z obchodního, tak i z technického hlediska. Stovky rozličných instalací u zákazníků a jejich následný servis přinesl do společnosti mnoho teoretických a praktických zkušeností. V loňském roce firma dosáhla důležitého milníku – více než sto realizovaných instalací strojů během jediného roku. „Prodeje vzrostly o 30 % a jsme na tom lépe než před krizí v roce 2008, kdy jsme prodávali zhruba jeden stroj týdně. To jsme jich prodali 60, loni jich bylo 106," říká Pavel Matoška.

Díky vlastnímu vývoji expanduje PENTA TRADING i na světové trhy. Své produkty má například v brazilském Joinville či u významné letecké firmy v Singapuru. V segmentu elektroerozivních hloubiček nadrozměrných velikostí je dokonce PENTA TRADING jedna ze tří firem na světě, která stroj takové velikosti dokáže vyrobit. „Divize PENTA CNC s vlastním vývojem a výrobou má velký růstový potenciál. Podobný produkt a služby nikdo v Evropě na srovnatelné úrovni nenabízí," říká Pavel Matoška.

Na příkladu úspěchů PENTY TRADING se potvrzuje, že sázka na kvalitu, šikovné odborníky a nové technologie je to, co žene svět dopředu.

INZERCE A151009398

PŘIPOUTEJTE SE, STARTUJEME

Český letecký průmysl a přidružená strojírenská odvětví se po krizi v minulých letech dostávají znovu do obrátek. Mezi nejslibnější projekty patří vývoj nového dopravního letounu společnosti Evektor, modernizace stroje L 410 nebo plánovaný návrat legendárního větroně Blaník.

VELMOC V LEHKÉ VÁZE. Česká republika je špičkou ve výrobě ultralightů.

FOTO: UGMK

DOMÁCÍ LETECKÝ PRŮMYSL zažívá v posledních letech oživení a comeback na světovou scénu. Podle prezidenta Asociace leteckých výrobců ČR Josefa Kašpara je Česko momentálně na osmém místě na světě mezi leteckými exportéry. Asociace je největším českým sdružením se zaměřením na letectví. Jejích 37 členů generuje roční obrat 17 miliard korun a představuje zhruba osm tisíc pracovních míst.

Leteckým průmyslem se na českém trhu zabývají desítky firem. Ve výrobě letadel typu ultralight je pak Česko světovou velmocí. Mimořádné postavení má Česko i ve výrobě leteckých motorů. Pražské Letňany jsou vedle Spojených států jediným místem na světě, kde americká společnost General Electric Aviation vyvíjí letecké motory.

Zahraniční investoři, kteří do oboru vstupují, jsou převážně ruští či američtí. Z tuzemských hráčů se na návratu bývalé slávy českého letectví podílí česko-slovenská skupina Penta.

Bohatou zkušenost s pojištěním leteckých dodávek má i státní Exportní garanční a pojišťovací společnost (EGAP), která je už přes 20 let spojená s podporou nejvýznamnějších i méně známých českých leteckých dodávek. Mezi zajímavé obchodní případy v podpoře netradičních českých letadel (typu L39, L159 a L410) patří pojištění předexportního úvěru na výrobu malých sportovních letadel Sport Cruiser z dílny úspěšného mladého kunovického výrobce – společnosti Czech Sport Aicraft. Více než 200 těchto letadel se po roce 2010 vyvezlo do USA. Letecký průmysl patří mezi důležitou oblast podpory úvěrové pojišťovny i dnes. Historicky pojistil EGAP vývoz leteckého průmyslu už celkem za 26,5 miliardy korun. »

Špičkové obrábění a montáže strojů

Divize industry PBS Velká Bíteš poskytuje zákazníkům velmi širokou škálu služeb z oblasti obrábění, kterou může nabízet díky bohatému strojnímu vybavení - je tak ideálním partnerem pro kooperační výrobu.
Na základě potřeb zákazníků realizuje také kompletní výrobu a montáž složitých strojů, strojních dílců, přípravků určených pro energetiku, potravinářství, letectví, automobilový průmysl a separaci kapalin.
Zajišťuje celý komplex činností od zajištění výchozích materiálů až po finální kontrolu, balení a dopravu na místo určení.

www.pbsvb.cz/montaze

- V oblasti kvality a termínu dodávek jsme nekompromisní.
- Zákazníkům zaručujeme výbornou kvalitu za odpovídající cenu.
- Díky bohatým zkušenostem v oblasti výroby a technologie umíme zajistit komplexní dodávku dílů nebo větších strojních celků pod jednou střechou.
- Jsme mladý tým, s více než 200letou tradicí strojní výroby.
- Flexibilně řešíme požadavky zákazníků.
- Jsme připraveni nalézt řešení i pro Vaše projekty.

První brněnská strojírna Velká Bíteš, a. s.
Divize industry
www.pbsvb.cz/divize-industry

PBS Velká Bíteš

INZERCE A15009335

CHYBĚJÍ TECHNIČTÍ ODBORNÍCI

Rozvoj leteckého průmyslu a zvýšení exportu potvrzují i data Svazu českého leteckého průmyslu, který evidoval v minulém roce patnáctiprocentní meziroční nárůst celkového vývozu svých členů. Ten loni představoval 10,5 miliardy korun. Svaz spojuje 22 firem s celkovým obratem 13,5 miliardy korun. Loni svaz reprezentoval téměř šest a půl tisíce zaměstnanců, což představuje třináctiprocentní meziroční nárůst.

Celkový počet firem zabývajících se leteckým průmyslem lze těžko vyčíslit, neboť na dodávkách pro obor se podílejí i neletecké společnosti. Celkové loňské tržby firem zapojených v leteckém průmyslu se odhadují na více než 25 miliard korun. Jako překážku pro další expanzi oboru experti a zástupci firem uvádějí zejména nedostatek kvalifikovaných technických pracovníků.

NÁHRADNÍ DÍLY PRO ŠPIČKU

Významní hráči v dodávkách leteckých dílů vidí hlavní šance v dodávkách pro světové výrobce, jako jsou koncerny Airbus nebo Boeing. Významným exportérem součástek je třeba firma PBS Velká Bíteš, která má rozjednány zakázky v Indii. Firma se zabývá dodávkami dílů pro letadla a vrtulníky, zaměřuje se na pomocné energetické jednotky, letecké motory a klimatizační systémy.

Kapitánem českého letectví ve výrobě motorů je firma Honeywell Aerospace Olomouc. Úspěšným českým exportérem mezi výrobci komponent je také společnost GE Aviation Czech, bývalá továrna Walter, která po americké akvizici obnovila ruční výrobu leteckých motorů H80. Díly do leteckých motorů GE Aviation pak vyrábí třeba Česká zbrojovka.

Čeští a američtí exportéři navíc mohou snáze spolupracovat na trzích třetích zemí. Umožnila to reciproční smlouva podepsaná mezi pojišťovnou EGAP a americkou Export Import Bank (US Exim). „Prvním projektem, při němž se smlouva pilotně využila, byl právě vývoz leteckých motorů GE Aviation Czech. Závod z pražských Letňan dodal americké společnosti Thrush celkem šest nových leteckých motorů H80, které byly kompletně vyvinuty a vyrobeny v Česku," říká generální ředitel EGAP Jan Procházka. Společnost Thrush vyrábí lehká práškovací letadla a s českými motory je vyvezla do Brazílie a Uruguaye. Podle Procházky je spolupráce přínosem: „Pro EGAP je takováto spolupráce velmi výhodná. Pojišťujeme pouze českou část dodávky a navíc se české výrobky dostanou do teritorií, kam by bylo velmi těžké proniknout. Příkladem je právě Latinská Amerika."

ANNA ULJAČENKOVÁ
magazín Český export

TUZEMSKÁ LETECKÁ ESA

AICRAFT INDUSTRIES

Letadlo pro superkrátkou ranvej

Pýcha českého letectví Let Kunovice, tradiční český výrobce dopravních letounů řady L410, byl ještě před sedmi lety na hranici krachu. V posledních třech letech se firmě nicméně podařilo nastartovat motory i výrobu. Pomohla k tomu ruská investice do podniku, který nyní nese název Aicraft Industries. Za své vývozní úspěchy obdržela společnost i prestižní ocenění Český exportér roku 2014 a první místo v kategorii Nárůst exportu. Unikátním loňským úspěchem Aircraftu byl obchod v Nepálu. Stroj L410 tam léta na pravidelné lince a přistává na letišti Lukla, které je jedno z nejnebezpečnějších na světě. V nadmořské výšce 2860 metrů mezi horami v extrémně proměnlivém počasí musí pilot přistát na ploše dlouhé 460 metrů. Dalším úspěšně otevřeným trhem se stal Bangladéš, kde s pojištěním EGAP letos přistanou tři letadla původem z Kunovic. Dovozcem je tamní ministerstvo obrany. Firma se dostává také do Indie, Nigérie, Ameriky, Ruska, Malajsie, Indonésie i Číny. Dalším úspěchem nejen Letu, ale i mezníkem pro český letecký průmysl jako takový je letošní premiéra nového typu legendárního letadla označovaného jako 410 NG, které Let Kunovice představil po 46 letech od prvního vzletu stroje L410. Na jeho vývoji firma pracovala pět let.

EVEKTOR

S novým modelem pomohl investor z Malajsie

Česko je dnes velmi úspěšné v produkci menších letadel. Kunovický výrobce Evektor, který je sousedem hangáru společnosti Aircraft, loni uzavřel strategické partnerství s malajsijskou společností Pertiwi Sdn. Bhd. To by mělo usnadnit cestu na asijské trhy. Evektor od poloviny 90. let vyvezl přes 1300 malých dvou- a čtyřmístných letounů typu EuroStar a SportStar. Firma také pracuje na prototypu většího dopravního letounu EV-55. Aby mohl podnik ve vývoji nového letadla pokračovat, umožnil zahraniční akcionářský vstup. Hodnota malajsijské investice dosáhne až čtyř miliard korun. Certifikaci, která je zdlouhavá a předpokládá tisíce hodin letu nového letadla ve vzduchu, chce firma získat v roce 2017.

ZLIN AICRAFT

Dědic Baťovy tradice

Na tradici výroby se snaží navázat i výrobce cvičných a akrobatických letounů v Otrokovicích. Od roku 1934 bylo vyvinuto více než 50 typů letounů značky Zlin a téměř 7200 letadel bylo dodáno do 60 zemí světa. Mezi významné typy letadel vyráběné v Otrokovicích patřily stroje typových řad Z-42 a Z-43, také akrobatické Z-50 a Trener. Původně Baťův podnik dnes nese název Aicraft Zlín. Tomáš Baťa, zakladatel obuvnického impéria, se před 81 lety pustil do vzduchu a osvojil si i letectví. Dnes se Zlin Aicraft snaží navázat na někdejší slávu výrobou komplexně přepracovaných a zmodernizovaných typů, které mají kořeny v řadách Z-42 a Z-43.

AERO VODOCHODY

Díly pro Brazílii i vrtulníky pro Spojené státy

Na téměř stoleté historii staví společnost Aero Vodochody, která nyní patří česko-slovenské investiční skupině Penta. Ta se stala strategickým partnerem potom, co v Aeru neúspěšně působil americký Boeing. Aeru se nedávno podařilo zařadit na sté místo v celosvětovém žebříčku největších leteckých výrobců. Na konci padesátých let v této letecké výrobně vznikl vojenský cvičný letoun L-29 Delfín a později L-39 Albatros, jehož nový typ se nyní připravuje s označením NG. V současnosti je společnost velkým hráčem v dodávkách leteckých dílů. Mezi odběratele patří světový výrobci jako Airbus a také třeba brazilský Embraer. Aero této značce dodává důležité díly do nového typu nákladního letadla KC 390.

INZERCE A15101495
POPROCKY, s.r.o.
Profesionální překlady z češtiny do slovenštiny
- na trhu 10 let
- rychlá reakce
- bezchybné překlady
- nejnovější technologie překladu
- rodilí mluvčí
- vysoká profesionalita překladu
- dodržování termínů překladu
- profesionální přístup
- dobré ceny
- kvalitní reference
- překlady pro agentury
- práce pro české firmy
Tel.: +421 949 793 076
Mobil: +421 903 957 158
E-mail: popro@t-zones.sk, poprocky@gmail.com
Web: www.popro.sk
www.popro.cz

INZERCE A15100925
OA, SOŠ a SOU TŘEBOŇ
Obchodní akademie, Střední odborná škola a Střední odborné učiliště, Vrchlického 567, 379 01 Třeboň
Školu můžete navštívit v kterýkoli pracovní den od 8.00 do 14.00 hod.

3leté studium (zakončené výučním listem)
23-68-H/01 Mechanik opravář motorových vozidel (Automechanik)
41-55-H/01 Opravář zemědělských strojů
53-41-H/01 Ošetřovatel – Táboritská
28-57-H/01 Výrobce a dekoratér keramiky (Malíř/ka skla a keramiky)
28-58-H/01 Sklář – výrobce a zušlechťovatel skla (Brusič/ka skla)
28-63-H/01 Výrobce bižuterie a dekorativních předmětů (skleněná bižuterie)
4leté studium (zakončené maturitní zkouškou)
65-42-M/02 Cestovní ruch (Služby cestovního ruchu) – Táboritská
63-41-M/02 Obchodní akademie
82-41-M/07 Modelářství a návrhářství oděvů – Táboritská
82-51-L/05 Uměleckořemeslné zpracování skla – malba skla nebo broušení a rytí
2leté denní nástavbové studium (ukončené maturitní zkouškou)
64-41-L/51 Podnikání
3leté dálkové nástavbové studium (ukončené maturitní zkouškou)
64-41-L/51 Podnikání
Kontaktní údaje: Vrchlického ul.:
tel. 384 721 153
fax 384 722 431
e-mail: pkaninsky@sostrebon.cz
WEB: http://www.sostrebon.cz
Ředitelství školy a pracoviště Pracoviště Táboritská ul.:
el.384 721 337
fax 384 721 528
e-mail: mflorianova@sostrebon.cz

INZERCE A15100944
Vaši zásilku doručíme za každého počasí...
DSV
www.dsv.cz

JUMP! JUMP!

V lomu u Hřiměždic proběhl nedávno cliffdiverský závod Desperados Highjump.

ALAIN KOHL (Lucembursko), 6. místo, 16 m

VÍTĚZSTVÍ V KRÁLOVSKÉ DISCIPLÍNĚ obhájil Švýcar Andreas Hulliger. Ten také ovládl soutěž ve skoku z dvanácti metrů. Potvrdil tak svou nadvládu na Highjumpu z posledních let. Mistrem republiky v cliffdivingu se stal českobudějovický skokan Jan Bílý, za ním skončil Jakub Kunášek a bronzovým skokanem se stal Adam Klemm. V ženské kategorii zvítězila Američanka Genevieve Bradleyová. **REDAKCE**

ČLEN TEAMU SPLASHDIVING (Německo) při exhibici

CHRISTIAN „ELVIS“ GUTH (Německo), osobnost Highjumpu, mistr světa ve splashdivingu, držitel světového rekordu ze 43 m, „prdeláč“ skokem z vrtulníku

FOTO: HYNEK GLOS

SKÁKAJÍCÍ PUBLIKUM. Okolní skály využili ke svým skokům i diváci.

IRIS SCHMIDBAUEROVÁ(Německo), 2. místo v kategorii ženy

ZÁKON STAVEBNÍ DŽUNGLE

Všechny články developerského řetězce se snaží ušetřit a malí stavitelé často nevidí ani korunu.

MENŠÍ U ZDI. Stavebnictví je v současnosti patrně nejhorší obor, pokud jde o splatnost faktur malých firem.

FOTO: TOMÁŠ NOVÁK

TRAGICKÁ PLATEBNÍ MORÁLKA v českém stavebnictví likviduje malé firmy. Ty doslova doplácejí na to, že jsou na konci „potravního řetězce“ druhotných platebních neschopností, kterými zahnívá celý sektor. V nejlepším lze mluvit o darwinismu v té nejsyrovější podobě, v horším o pyramidě či Ponziho schématu. Princip zůstává stejný: když se začne zadavatel stavby kroutit s placením, přehraje generální dodavatel problém o patro níž, tak to postupuje dál a dál až k malé stavební firmě, která skutečně stavěla, ale dostane zaplacen jen zlomek, pokud vůbec.

INSOLVENCÍ K NOVÝM ZÍTŘKŮM

Majitel berounské stavební společnosti Jiří Pergl na první pohled působí, že případné maléry řeší sám a na ochranu zákonem příliš nespoléhá. Jako OSVČ se, stejně jako stovky podobných, opakovaně stal jedním z článků dluhové pyramidy. Celkem utrpěl více než milionovou ztrátu, ale jeho podnikání přežilo. Tak například v květnu 2013 vyhotovil pokládku asfaltu pro společnost Deponia. Z hodnoty zakázky 384 tisíc dosud nedostal zaplaceno ani korunu. „Já jsem všechno dodal včas a v pořádku. Ale Trigema, pro kterou to Deponia dělala, jí nezaplatila a nasadila penále. A Deponia to přenesla na mě,“ vysvětluje Pergl.

Deponia je nyní v likvidaci. Za sebou nechala dluhy za zemní práce v hodnotě více než 11 milionů korun u celkem jednatřiceti firem a živnostníků. Její majitel Petr Matyska nadále podniká ve dvou dalších firmách. Podle policejního usnesení z letošního května se věc podezření z trestného činu způsobení úpadku a podvodu odkládá, protože „z pouhého nezaplacení faktur nelze vyvozovat trestní odpovědnost, neboť jmenovaný se alespoň částečně snažil hradit svým věřitelům za vykonanou práci a úhrada sporné částky závisí na namítaných rozporech“.

S tímto výsledkem se nehodlá Pergl spokojit. „Není možné, aby člověk, který si pořizuje nové baráky a nová auta, neměl na zaplacení,“ myslí si muž s něžnou tváří a pohledem boxera. Podal proto stížnost ke státnímu zastupitelství.

SLABÍ A NAHRADITELNÍ

Absence podnikatelské etiky ve stavebnictví, projevující se zoufale slabou platební morálkou, obvykle začíná na vrcholu pyramidy. Velké firmy své subdodavatele dusí dlouhými termíny splatnosti, vysokými sazbami penále nebo vleklými spory o dohodnutou kvalitu provedení, jíž podmiňují úhradu faktury.

„Bohužel se domníváme, že stavebnictví je dnes nejhorší obor v tom smyslu, jak jsou malé firmy tlačeny ke zdi, pokud jde o splatnosti faktur. A nejde přitom jen o dohodnuté podmínky, ale i o finální plnění, protože je tady mnoho faktorů, proč nezaplatit,“ říká Karel Havlíček, předseda představenstva Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR (AMSP). Situaci přirovnává k té u potravinářských řetězců, kde jsou sice vyjednávání velkých s malými podobně tvrdá a splatnosti i 120denní, ale dohodnutá částka se vždy zaplatí. Naproti tomu velká stavební firma si je při placení vědoma své dominance – subdodavatelů je na trhu obrovské množství a jsou snadno nahraditelní.

Podíl faktur po termínu splatnosti oproti loňskému roku již mírně poklesl. Podle kvartální analýzy českého stavebnictví, vypracované společností CEEC Research, je po termínu splatnosti jen 15 procent objemu vyfakturovaných prostředků, zatímco v roce 2014 to bylo 21 procent. »

INZERCE A151009072

SVĚT STAVEBNICTVÍ NA DOTEK

ERP systémy

Řízení stavebních zakázek

RTS DATA – ceny stavebních prací

Stavební informace

Organizování veřejných zakázek

RTS®

RTS a. s., Lazaretní 13, Brno 615 00, www.rts.cz
e: rts@rts.cz, t: +420 545 120 211, f: +420 545 120 210

„Vztahy mezi velkými a malými firmami jsou velmi napjaté,“ uvádí Jiří Vacek, ředitel CEEC Research. Zatímco v průběhu krize bylo zakázek málo, a práci tak dostávaly jen velké firmy, dnes si podle Vacka i ty malé mohou vybírat. Ty, které se v oboru udržely.

Nový občanský zákoník, platný od začátku roku 2014, by sice měl chránit slabší stranu, což může být i slabší podnikatel vůči silnějšímu, ovšem pro velké firmy s rozsáhlými právními odděleními není problém se soudit několik let.

„Malé firmy ale mají strach jít do soudu s velkým hráčem, a navíc nevěří českému právnímu prostředí,“ říká Karel Havlíček z AMSP. Dodává, že se není čemu divit, když podle vlastních průzkumů asociace je například efektivita insolvenčních řízení pouze kolem šesti sedmi procent.

ČISTĚJŠÍ OBOR. Hluboká krize ve stavebnictví zjednodušila dodavatelský řetězec. Z provozu jsou vyřazeny mezičlánky, které jen přeprodávaly zakázku.

FOTO: MARTIN PINKAS

ZÁKONY DŽUNGLE

Uplatňování mocenského postavení generálních dodavatelů staveb může mít různou podobu. Obvyklá je například dlouhodobá splatnost faktur, která může být podle Františka Novotného ze Sdružení dovozců stavebních strojů (SDSS) běžně půl roku i rok. Malé stavební firmy tak velké investory nedobrovolně financují. Další praktikou je podle Karla Havlíčka takzvané zádržné.

„To znamená, že se nezaplatí celá zakázka, nechá se deset procent zádržného a pak se najde důvod, proč tuto částku neproplatit,“ říká. K soudu proto drtivá většina poškozených stavebních firem věc vůbec nedává. V řadě případů stejně končí spory o úhradu velkou diskusí soudních znalců o dodržení kvality. A určení viníka je podle Havlíčka ve stavebnictví často nejednoznačné.

Neférové jednání ze strany developerů zaznamenal i Novotný ze SDSS: „Část developerů má smlouvy nastavené tak, že už předem vědí, že nezaplatí třeba 20 procent. U velkých zakázek jsou to pak miliony,“ říká Novotný.

Menší subdodavatelé smlouvy buď pořádně nečtou, nebo riskují a doufají, že to dobře dopadne, jenže část peněz po dokončení práce vůbec neuvidí. Praxi s tlakem developera na nevyplacení celé hodnoty zakázky potvrzuje i Jiří Pergl: „Zkoušeli na mě, že musím dát dolů z faktury 400 tisíc, protože vznikly vícepráce, se kterými nepočítali. Nakonec, po velkém jednání, to bylo jen sto.“

Nerovné postavení předních hráčů ve stavebnictví vůči drobným firmám před zákonem je jen upevněno možnostmi, jaké nabízejí jednotlivé právní formy podnikání. Zatímco živnostník, který má dluhy, může přijít o veškerý majetek včetně domu, ve kterém bydlí, stavební giganty mnohdy zakládají na každý projekt novou společnost, často s ručením omezeným. Největší rezidenční developer a investor v ČR, Central Group, tak podle obchodního rejstříku založil mimo jiné řadu společností lišících se jen pořadovým číslem: Central Group 30. investiční, s. r. o., Central Group 31. investiční, s. r. o... až Central Group 46. investiční, s. r. o. Nutno dodat, že vytvoření tohoto nástroje, který zajišťuje rozsáhlým vlastnickým strukturám nedotknutelnost, iniciovaly banky, aby tak ochránily své půjčky.

SMLOUVA JAKO PAST

Vrátíme-li se k příběhu Jiřího Pergla z úvodu textu, můžeme názorně sledovat dráhu letadla i jeho pád v podobě insolvence, postihující až třicítku stavebních firem. Slabá platební morálka totiž, jak upozorňuje František Novotný ze SDSS, prorůstá celým stavebnictvím a nedá se říct, že by jediným viníkem byli generální dodavatelé staveb.

„Řetězec neplacení začíná u investorů, nikoli u velkých stavebních firem, i ty dostávají zaplaceno se zpožděním,“ domnívá se. V případě nezaplacené pokládky asfaltu byla investorem papírna Korona Lochovice. Zadavatelem byla Trigema Building, stavební společnost developera Trigema, subdodavatelem, který zakázku zprostředkoval, výše zmíněná Deponia Petra Matysky. Na jeho hlavu na první pohled padá veškerá vina, protože zakázku nedodal včas.

„Na dílčích termínech se ze strany subdodavatele jednalo o zpoždění 57 dní, k čemuž pak ještě přibylo dalších 30 dní jeho zpoždění,“ uvádí Radek Polák, mluvčí společnosti Trigema Building. Doplňuje, že vhledem k subdodavatelovu zpoždění měla Trigema u investora částečně poškozenou pověst a současně od něj za pozdní dodání dostala pokutu ve výši 2,1 milionu korun. Proto požadovala po společnosti Deponia smluvní podíl na těchto nákladech ve výši 1,349 milionu korun a pokutu a penále za práce, jež pro Trigemu zajišťovala. „Ty podle dohody, kterou jsme spolu uzavřeli, činily 1,038 milionu korun,“ vyčísluje Polák. Celkem tak Matyskova Deponia na zakázce ztratila přes dva miliony, přičemž sama nedostala zaplaceno vůbec.

NEPLATÍŠ, PŘESTAŇ PODNIKAT

Léčbu stavebnictví, postiženého neochotou platit za odvedenou práci, vidí Jiří Pergl v osobním trestání nesolidních jednotlivců. „Ten, kdo založil eseróčko a dostal se do insolvence, by měl dostat zákaz podnikání. Jenže u nás si člověk, který přestal platit, nejdřív vypne telefon, pak si do něj koupí novou kartu a založí dalších deset firem,“ shrnuje Pergl realitu stavebního podnikání.

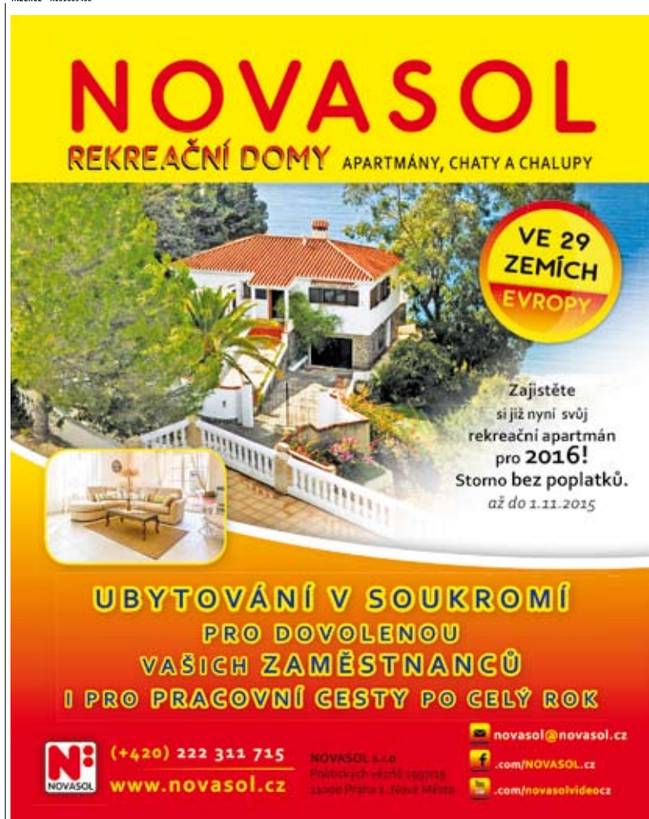
Na obroušení hran vztahů mezi velkými a malými stavebními firmami by mohlo mít dobrý vliv současné oživení produkce ve stavebnictví. „Velké firmy dnes zredukovaly počet subdodavatelů a zakázky již řeší samy,“ říká Jiří Vacek z CEEC Research. Krize podle něj trh pročistila právě o malé firmy, přičemž z velkých nemusela skončit žádná. A podobně hodnotí situaci i Havlíček z Asociace malých a středních podniků a živnostníků: „Mezi našimi členy jsou i různé cechy – natěračů, klempířů, pokrývačů – a jejich příslušníci nám říkají, že už velké obchody s generálními dodavateli dělat nebudou. Zjistili, že pro ně není důležitý obrat, ale že raději sníží počet zaměstnanců a budou brát menší zakázky s přiměřenou marží, takové zakázky, které budou nakonec zaplacené.“

Hluboká krize v českém stavebnictví trh zcela jistě pročistila a zjednodušila dodavatelské řetězce. Minimálně vyřadila z provozu část mezičlánků, které nikdy nic nebudovaly, pouze zakázky „přeprodávaly“ dál – samozřejmě po stržení své provize. Korupční symbiózu ovšem nahradilo dravčí prostředí, v němž nikdo nikomu nevěří. Očistný proces ještě zdaleka neskončil.

VLAĎKA KUBIČKOVÁ
týdeník Euro

INZERCE A151001495

INZERCE A151009450



STAVEBNÍ VELETRH ZAPLNÍ CELÉ LETŇANSKÉ VÝSTAVIŠTĚ

V polovině září 2015 se pražský areál PVA Expo stane na pět dní Mekkou stavebnictví. Od 15. do 19. září se v Letňanech uskuteční již 26. ročník mezinárodního stavebního veletrhu For Arch, jehož hlavním tématem bude energetická náročnost budov.

V SEDMI HALÁCH BUDE k vidění prezentace nových produktů a technologií od nejvýznamnějších českých i zahraničních vystavovatelů. Pro návštěvníky je připraven atraktivní doprovodný program – konference, architektonické studio nebo saunové ceremoniály. Stavební veletrh For Arch nabízí každým rokem širší spektrum vystavovatelů a stále rozmanitější je také doprovodný program.

Letos se v areálu představí více než 800 vystavovatelů na pěti tematických veletrzích. Stavební veletrh doplní souběžné veletrhy For Therm, For Wood a další.

Šestadvacátý ročník mezinárodního stavebního veletrhu také zpestří soutěžní přehlídka stavebních řemesel, soutěž mladých kamnářů a soutěže mladých talentů v oboru architektury Young Architect Award.

Pro svépomocné stavebníky je přichystaný cyklus přednášek Stavba a rekonstrukce svépomocí od Pavla Tesárka, zakladatele iniciativy Svépomocí.cz. Ve Vstupní hale II pak bude po celou dobu veletrhu probíhat charitativní projekt 2015 For Arch Charity Show. Architekti jednoho z nejvyhledávanějších pražských ateliérů de.fakto navrhnou osm vybraných projektů domů přímo před zraky návštěvníků veletrhu.

Veletrh For Therm nabídne přednášky o kondenzačních kotlech, rekuperaci, biomase, o tepelných čerpadlech, krbech a kamnech. Chybět nebudou ani informace o energetických štítcích, které budou muset mít od konce letošního září všechna tepelná čerpadla.

V rámci letošního ročníku For Waste & Water je připravena rozsáhlá přednáška o recyklaci stavebních a jiných odpadů. Na své

VŠE PRO STAVAŘE. Září je významné nejen pro strojaře. V Praze se koná veletrh zaměřený na výstavbu a další témata.

FOTO: ČTK

si přijdou i vlastnící bytových domů v Praze, kteří mohou na veletrhu načerpat zkušenosti pro přípravu projektu Nová zelená úsporám 2015 a vyřízení žádosti o dotaci. Aktuálním tématem pro tisíce lidí budou úspory při vytápění domu napojeného na centrální vytápění.

Na veletrhu For Wood, jehož hlavním tématem jsou kvalitní dřevostavby, představí Dřevařský ústav nový certifikát Kvalitní stavba. Na veletrhu Bazény, Sauny & Spa uvidí lidé efektní saunové ceremoniály.

26. ročník mezinárodního stavebního veletrhu For Arch se uskuteční v areálu PVA Expo Praha. Zahájení veletrhu proběhne 15. září v 10 hodin ve zcela novém Kongresovém sále s ojedinělou kapacitou 650 míst.

REDAKCE

INZERCE A151008275

agados TRAILERS
PROFESIONÁLNÍ PŘÍVĚSY ZA VÝHODNÉ CENY
61 538,- BEZ DPH 74 461,- S DPH AKCE -5% z uvedené ceny
VZ 41 B2 Expres 2600 kg
89 952,- BEZ DPH 108 842,- S DPH AKCE -5% z uvedené ceny
ATLAS B2 Economy 2600 kg
59 900,- BEZ DPH 72 479,- S DPH AKCE -5% z uvedené ceny
HSP B1 1300 kg hydraulicky sklopná plošina
57 690,- BEZ DPH 69 805,- S DPH AKCE -5% z uvedené ceny
VZ 33 B2 2600 kg
67 989,- BEZ DPH 82 267,- S DPH AKČNÍ CENA
DELTA B2 2600 kg
144 692,- BEZ DPH 175 077,- S DPH AKCE -5% z uvedené ceny
PORTHOS B2 3500 kg
83 893,- BEZ DPH 101 511,- S DPH AKCE -5% z uvedené ceny
PANTER B2 2600 kg
65 665,- BEZ DPH 79455,- S DPH AKCE -5% z uvedené ceny
ALFA B2 2600 kg přepravník aut
115 849,- BEZ DPH 140 177,- S DPH AKCE -5% z uvedené ceny
VZ-31 B2 minibagr 3500 kg
Převezete všechno!
52 695,- BEZ DPH 63 761,- S DPH AKČNÍ CENA
PUMA B2 2600 kg
NA VEŠKERÉ TYPY S PŘÍSLUŠENSTVÍM PŘÍVĚSŮ DONA PLATÍ
SLEVA - 5 %
AKCE
AKCE
87 335,- BEZ DPH 105 675,- S DPH AKCE -5% z uvedené ceny
ADAM-4 B2 plato 2700 kg
DONA B2 1500 kg - 3500 kg
DONA B1 1500 kg - 3500 kg
www.agados.cz
AGADOS s.r.o.
Průmyslová 2081, 594 01 Velké Meziříčí
dálnice D1: Exit 146 (Velké Meziříčí – východ)
Otevírací doba prodejny: po–pá 7.00–16.00 hod
Tel: +420 566 653 311, Fax: +420 566 653 368, E-mail: obchod@agados.cz
PROFI přívěsy za TOP cenu Vybere si každý!
Ostatní slevy najdete na www.agados.cz
Přívěsy za výše uvedené slevy dostanete i u našich prodejců.

IZOLACE SPODNÍ STAVBY, EKONOMIKA, KVALITA A SPOLEHLIVOST

Spolehlivá ochrana spodních částí objektů proti pronikání či vzlínání vody patří mezi nejobtížnější kroky při výstavbě objektů nových i při rekonstrukcích objektů starších. Xypex je řešením, které šetří čas i peníze.

JEDNÍM Z MODERNÍCH a často používaných způsobů izolace základů je použití vodostavebního betonu a ošetření všech detailů takzvané bílé vany. Tento systém nabízí v porovnání s tradičními membránovými hydroizolačními systémy mnoho výhod. Zejména se jedná o zjednodušení projektu, eliminaci problematických detailů, urychlení procesu výstavby a v neposlední řadě i zlevnění projektu.

Na druhé straně je třeba si přiznat, že systém bílých van má své nevýhody, omezení a rizika. Zásadní podmínkou pro spolehlivou vodotěsnost konstrukce je dimenzovat ji tak, aby nevznikaly trhliny nadměrné velikosti a aby konstrukce byla dostatečně silná a neumožnila pronikat vodě do vnitřních prostor. Požadavky na množství výztuže a tloušťku konstrukce pro potřeby bílé vany jdou ovšem zpravidla daleko za požadavky z hlediska statiky, konstrukce je zpravidla silně předimenzovaná. To znamená nejen zvýšené náklady na armaturu a beton, ale také prodloužení doby výstavby a hlavně problémy s kvalitou betonáží. Výztuž je často natolik hustá, že je velmi obtížné, či skoro nemožné beton řádně uložit a provibrovat. Tím vznikají vady betonu, jako jsou například hnízda, která je třeba nákladně sanovat.

Systém Xypex eliminuje nedostatky bílých van a zároveň poskytuje další důležité výhody. Prokázaná schopnost Xypexu zatěsnit beton a dotěsnit trhliny až do šířky 0,4 milimetru umožňuje optimalizovat jak množství použité výztuže, tak i tloušťku konstrukce. Ze zkušeností vyplývá, že dosažené finanční úspory výrazně převyšují náklady na Xypex, bonusem potom je výrazné zkrácení doby potřebné pro vázání výztuže a také vyšší kvalita betonáží. Při použití systému Xypex lze rovněž zpravidla zjednodušit řešení detailů, například ošetření pracovních spár či prostupů.

Xypex nabízí řešení i v případě, že je třeba objekt chránit proti radonu, a to nejen ve 2. kategorii těsnosti, ale i pro prostory s trvalým pobytem. Xypex chrání konstrukci též proti negativním účinkům bludných proudů.

Nedílnou součástí systému Xypex je i záruka. Společnost Nekap poskytuje na vodotěsnost konstrukcí s přísadou Admix záruku, což v porovnání s klasickými bílými vanami dává jistotu jak investorovi, tak hlavnímu dodavateli stavby.

Důležité je, že díky unikátním vlastnostem materiálů Xypex je společnost Nekap schopna tuto záruku plnit. Veškeré případné opravy, například smršťovacích trhlin či hnízd, lze uskutečnit i z vnitřní strany konstrukce. Všechny tyto výhody jsou důvodem, proč je systém Xypex používán nejen v mnoha projektech bytových domů, ale také například při výstavbě rodinných domů, bazénů a dalších betonových konstrukcí.

Xypex nachází široké uplatnění i při sanacích průsaků do starších objektů. Unikátní schopnost Xypexu prorůstat do hloubky až několika desítek centimetrů umožňuje řešit problémy na místech, která by jinak šla opravit jen velice obtížně. Kombinací materiálů Xypex, speciálních malt obsahujících Xypex a materiálu Freezteq lze efektivně řešit i izolace zděných prostor, například sklepů činžovních nebo rodinných domů.

Společnost Nekap je hrdá na spolupráci při zatěsňování staveb s tak významnými stavebními firmami, jako je Průmstav, Skanska, Strabag, PSJ, či investory Finep, Central Group a Ekospol. Zaměstnanci firmy však rádi poskytnou konzultace i drobným stavebníkům, a to, je-li to možné, i na místě stavby. Konzultace jsou samozřejmě zdarma.

JAN MANDELÍK
Xypex CE, s. r. o.

INZERCE A151009380

INZERCE A141013936

Limitovaná edice Hyundai i30 s bohatou výbavou již za 324 990,–

Splňte si sen českých řidičů

Hyundai Centrum Praha
Českobrodská 42, Praha 9
T +420 281 040 011
E hyundai@hyundaipraha.cz
www.hyundaipraha.cz

Otevírací doba
Po – Pá: 7.00 – 19.00 So: 9.00 – 15.00

HYUNDAI
NEW THINKING. NEW POSSIBILITIES.

Kombinovaná spotřeba: Hyundai i30 3,9–7,3 l/100 km, emise CO_2 102–169 g/km. Foto je pouze ilustrativní. Nabídka platí u participujících autorizovaných prodejců Hyundai.

INZERCE A151008160

BRAŠNÁŘSTVÍ SI ZÍSKALO SRDCE ZÁKAZNÍKŮ

Sázka na vlastní a kvalitní výrobky i prodej přes internet. To je jen část úspěšného příběhu Brašnářství Roman Tlustý a spol. Lidé oceňují především to, jak se malá firma dokázala postavit tlaku nadnárodních podniků a nevzdala se ani v situaci, která by byla pro většinu ostatních beznadějná.

OD KRACHU K NÁVALU. Sázka na značku a komunikaci se zákazníky na sociálních sítích vzkřísila skomírající řemeslo.

FOTO: MICHAEL TOMEŠ

ŘEMESLU SE BRAŠNÁŘ ROMAN TLUSTÝ věnuje od vyučení v roce 1981. Když o osm let později skončilo čtyřicetileté období socialismu, byl v lednu roku 1990 mezi prvními řemeslníky, kteří si založili vlastní živnost a začali podnikat. Dlouho se mu dařilo velmi dobře.

„Jenže po letech prosperity a hojnosti přišla kolem roku 2006 bída a držela se mne dlouhých sedm let. V lednu 2013 bylo nejhůř. Zákazníci nikde, všude jen rostoucí dluhy a beznaděj. Bída byla taková, že často nebylo ani na jídlo," vzpomíná Roman Tlustý. Do jeho dílny ve sklepě chodilo čím dál méně lidí, kvůli dluhům se o něj začal zajímat exekutor.

V nejtěžší době pomohli Romanovi Tlustému kamarádi. Začali pracovat na rychlé proměně jeho podnikání. Zaplatili část dluhů a ostatní rozložili tak, aby neomezovaly rozjezd nové firmy Brašnářství Roman Tlustý a spol.

„Dluhy nebyly tak velké, odpovídaly situaci člověka, který žije od výplaty k výplatě a přestane se mu dařit. Tedy desetitisíce korun. Ale jemu se samozřejmě zdály v jeho situaci nesplatitelné. Jako Romanův dlouholetý kamarád jsem mu v této situaci pomohl," vzpomíná Ivan Petrův, společník Brašnářství Roman Tlustý a spol.

MÍSTO OPRAV VLASTNÍ VÝROBKY

Nešlo ovšem jen o vyřešení aktuální finanční situace. Celé podnikání prošlo zásadní proměnou. Brašnářství skončilo s opravami nekvalitních bot a levných kabelek z Asie a zaměřilo se na výrobu vlastního, kvalitního zboží. Po letech, kdy se firmě nedařilo, to bylo správné, i když riskantní rozhodnutí.

„Začali jsme bez objednávek, bez strojů, bez sortimentu. Jenom s nadšením, tak, jako začínaly firmy v devadesátých letech minulého století," popisuje Ivan Petrův rozjezd firmy.

„Na samém začátku nebylo naším cílem vybudovat tak rozjetou firmu, jakou jsme dnes. Chtěli jsme stabilizovat živnost, kterou po léta dělal Roman Tlustý. Ale rychle to nabralo prudký spád. Lidem se výrobky líbily. Již po prvním měsíci provozu jsme řešili, jak vyhovět všem zákazníkům. Objednávek bylo hodně a tempo se stále zrychluje. Od začátku jsem věřil, že poctivé řemeslo bude fungovat. Ale dokud nejdete s kůží na trh, nevíte nic. Kavárenské poučky totiž neplatí. Když ale začaly chodit desítky objednávek, věděl jsem, že to bude velký úspěch," dodává.

Za rok se tak situace firmy změnila k nepoznání. Na Vánoce 2014 byla firma zavalena dvanácti stovkami objednávek a jen tak tak je stíhala vyřizovat. Zaměření na kvalitu je přitom jen jednou částí jejího úspěchu.

„Zákazníci oceňují náš příběh, jak se Roman snaží zvednout z životního pádu a že se mu to podařilo. A také to, že jsme hrdí na svoje podnikání. Odmítáme korporace a šijeme pro obyčejné lidi. Jsme pevní v názorech, jdeme vědomě proti větru a nešijeme pro cizí značky. Lidé u nás našli to, co jim chybí ve vlastních životech, protože jsou svázání hypotékami a dalšími závazky. A nemají sílu s tím vším praštit," popisuje Ivan Petrův klíčovou ingredienci úspěchu firmy.

BUSINESSINFO.CZ

INZERCE A151009424

přístupové systémy KALTMEYER
základ pro bezpečnou budoucnost

Nelehkým úkolem přístupových systémů je efektivně, bezpečně, spolehlivě i pohodlně oprávněným osobám vstup umožnit a naopak neoprávněným osobám ve vstupu zabránit.

Kaltmeyer s. r. o., Křesomyslova 6, 140 00 Praha 4-Nusle
tel.: 241 741 487 | 261 214 718 | 602 239 733 | info@kaltmeyer.cz

www.kaltmeyer.cz

KALTMEYER

KONKURUJEME HODNOTOU

Amway, jedna z nejvýznamnějších globálních firem zaměřených na přímý prodej, je stale rodinnou firmou, kterou ovládají potomci zakladatelů. Podle Douga DeVose, prezidenta společnosti, je to konkurenční výhoda.

DRUHÁ GENERACE. Syn zakladatele firmy Amway Doug DeVos postupoval od základů. V rodinné firmě začínal jako prodejce stejně jako kdokoli jiný.

FOTO: MARTINEZSTUDIO

Jakákoli společnost, která během krize roste, by se jistě mohla stát cílem akvizice. Amway však stále patří vaší rodině a rodině Steva Van Andela. Přemýšleli jste někdy o tom, že byste společnost prodali a prostě si jen užívali života?

Vždy jsme chtěli zůstat soukromou společností. Máme za to, že být soukromou rodinnou společností je konkurenční výhoda, jsme schopni dívat se na věci z dlouhodobého hlediska. A to, že jsme rodinná firma a funguje vztah mezi našimi dvěma rodinami, nám umožňuje dobře sloužit činnosti našich vlastníků podnikání Amway (VPA, jde o vnitrofiremní název pro přímé prodejce – pozn. red.).

Vaši potomci jsou řadovými zaměstnanci společnosti Amway. Jakou práci vykonávají? Zabývají se také přímým prodejem zákazníkům?

Ať už jste třetí generací v rodinném podniku, nebo ne, práce je jednou z těch důležitých hodnot. Každý vykonává práci podle svého nadání a schopností. Takže třetí generace se v tomto ohledu nijak neodlišuje. Chceme, aby měli smysluplnou práci ve firmě, ať už je to cokoli, chceme, aby poznali různé provozní záležitosti podniku včetně toho, jaké je to být VPA. Ve druhé generaci jsme se všichni zaregistrovali jako VPA a věnovali jsme se tomu po různě dlouhou dobu, já jsem například VPA dodnes. Tím v zásadě jsme. Díky tomu umíme vysoce ocenit ty, kteří jsou v podnikání úspěšní. Jejich zapojení, podpora jejich vzdělávání, zájmů a práce, kterou se cítí být povolaní dělat nebo ke které je přivedly jejich schopnosti a nadání, je důležitou součástí jakéhokoli vývoje a my to samozřejmě chceme umožnit třetí i další generaci.

Jednou ze zemí, kde se přímý prodej setkal s velkými obtížemi, je Čína. Společnost Amway vstoupila na čínský trh v roce 1995 a po třech letech, kdy některé pyramidové programy zkrachovaly a vypukly bouřlivé demonstrace, vláda přímý prodej v zásadě zakázala. Vy jste však přežili. Čím jste čínskou vládu přesvědčili a zažili jste podobně dramatickou situaci ještě někde jinde?

My jsme čínské vládě dali najevo, že stojíme na její straně. V té době neměli žádnou legislativní úpravu přímého prodeje. Podvodní podnikatelé toho využili a vydávali se za legitimní společnosti přímého prodeje. Spolupracovali jsme tedy s čínskou vládou na vytvoření legislativního rámce, který by jim umožnil toto odvětví řídit a chránit spotřebitele. A na druhé straně si myslím, že čínská vláda chtěla ekonomický rozvoj, investory a příležitosti pro své lidi. Viděli, že přímý prodej to nabízí, ale protože neměli dostatečné znalosti a právní rámec, měli obavy, jak zajistit, aby to přinášelo pozitivní věci, nikoli negativní. Společně jsme tedy našli řešení, které bylo přínosné pro obě strany – chránilo jejich lidi, ale zároveň dalo příležitost přímým prodejcům po celém světě.

Mám za to, že společnost Amway má v Číně kolem 200 tisíc vlastníků podnikání. To je velmi vysoké číslo. Jak důležitý je pro vás tento trh? Odlišuje se nějak od zbytku světa? Řekl bych, že například výrobky na regulaci hmotnosti jsou asi v Číně daleko méně populární než ve Spojených státech.

Naše podnikání v Číně je životně důležité. Je to náš největší trh. Čínské hospodářství zažívá boom a my jsme nadšení, že jsme jeho součástí. Museli jsme přizpůsobit svou celosvětovou strategii, abychom ji sladili »

INZERCE A151005627

» s legislativou upravující čínský trh. V každé zemi nabízíme trochu odlišné výrobky. V Číně tvoří významnou část našeho podnikání zařízení na úpravu pitné vody a čističky vzduchu a výrobky zdravé výživy – část historie značky Nutrilite je spjata s tímto trhem – zdravý jídelníček souvisí se zdravím lidí. Řady výrobků zdravé výživy sem velmi dobře zapadají. Snažíme se přizpůsobit, abychom našli to správné řešení.

V České republice je společnost Amway známá především svými čisticími a kosmetickými výrobky. Avšak nejvyšší podíl tržeb je v oblasti doplňků stravy a tento podíl stále roste. V zásadě vyděláváte tím, že prodáváte výrobky, se kterými začínal váš otec. Proč jsou lidé ochotni utrácet své peníze právě za tyto výrobky?

Lidé kupují naše výrobky, protože jsou velmi kvalitní, přinášejí hodnotu a naplňují jejich potřeby. Nemáme v plánu konkurovat jen cenou. Konkurujeme hodnotou. A firemní průzkumy průniku do domácností ukazují, že našim výrobkům se na trhu dostává příznivého přijetí. Lidé chtějí být zdraví a naše výrobky Nutrilite jim v tom mohou pomoci. Lidé chtějí být krásní a naše výrobky Artistry jim v tom mohou pomoci. Lidé chtějí mít čistý domov, vzduch i vodu a my máme výrobky, které jim mohou pomoci naplnit i tyto potřeby. Investujeme do výzkumu a vývoje, výroby a zajištění jakosti, protože trh bere v úvahu – a oceňuje –, co který výrobek nabízí. Zdá se, že neustále vítězí kvalita a hodnota. Proto je namístě se na ně i nadále zaměřovat.

Do jaké míry ovlivnil vaše podnikání internet? Navenek se zdá, že se mnoho nezměnilo.

Technologie vytvářejí naprosto odlišný trh a my se těmto změnám přizpůsobujeme každý den. Počínaje naší schopností rychleji vyvíjet lepší výrobky až po rychlejší komunikaci s našimi distributory. Technologie nám umožňuje vytvářet školicí programy, které jsou zdarma k dispozici online a díky nimž jsou lidé schopni zvyšovat osobní produktivitu – a to není málo! Stále ještě vycházíme ze zásad zakladatelů a hlavních prvků podnikatelského modelu Amway. Nemáme v úmyslu využívat technologii k tomu, abychom své distributory obcházeli, ale k tomu, abychom je podporovali.

SLEVA JAKO VÁŠEŇ. Podle prezidenta firmy Amway nejsou Češi jediní, kdo jsou posedlí slevami. Zajímá to všechny lidi na světě.

Na druhé straně jste v některých zemích založili kamenné obchody. Jde o trend, který chcete zavést i v České republice?

Náš přístup ke kamenným prodejnám se během let vyvíjí. Součástí našeho podnikání v Číně bylo i to, že lidé chtěli Amway vidět. V přímém prodeji společnost obvykle nevidíte, vidíte jen lidi. Průčelí obchodů byla nicméně před deseti lety velice důležitou součástí rozvoje našeho tamějšího podnikání a podobně jsme zjistili, že jsou velice důležitá pro naše podnikání i v jiných částech světa. Nejedná se však o obchod, ale o podpůrné středisko. Tyto podniky jsou místem, kam mohou naši prodejci vzít své stávající zákazníky i potenciální zájemce, aby si s nimi hovořili o podnikání. Jsou také školicími středisky, místy, kde se vlastníci podnikání mohou dozvědět více o našem podnikání. To, jak přesně naše zařízení vypadají, se liší země od země a také se to postupně vyvíjí. Teď jsme je otevírali v Evropě: v Berlíně a v Římě. Vypadají zcela jinak než v Indii, Thajsku nebo v Číně. Experimentujeme s tím, jakou formu fyzické přítomnosti nejlépe zvolit, a je to nejspíš směs různých forem. Od velkých prezentačních center, jako je to, které otevíráme v Šanghaji a které je výrazně větší než naše centra v Berlíně a v Římě, až po naši vlajkovou loď v Londýně nebo něco tak malého, jako je kavárna, kde se mohou lidé setkat a popovídat si o podnikání Amway.

Co dnes Češi nakupují? Čeští zákazníci jsou do značné míry posedlí slevami a za prostředek na čištění oken nezaplatí víc než dolar. Co lze takovým lidem nabídnout?

Nemyslím si, že Česká republika a její obyvatelé jsou jediní, kdo jsou posedlí slevami, to zajímá všechny lidi na celém světě. Ale zjistili jsme, že na trhu je velký počet lidí, pro něž není cena jedinou věcí, kterou berou v úvahu, chtějí také určitou hodnotu. Cena je jednou, ale nikoli jedinou složkou hodnoty. Chtějí kvalitu a výsledky a to jsou díky investicím do výzkumu a vývoje naše silné stránky. Víme, že musíme být z hlediska ceny konkurenceschopní a cena musí představovat určitou hodnotu. Jsme si vědomi toho, jak ostatní podniky nabízejí slevy a jakým způsobem přistupují k trhu. My však máme za to, že naše pozice je lepší – konkurujeme kvalitou a hodnotou a tak to také zůstane.

Investujete do výzkumu? Jak bude podle vašeho názoru vypadat sortiment v budoucnosti?

Investujeme do lidí, kteří jsou vynikající, přičemž my jim poskytujeme nástroje a prostředí, v němž mohou zkoumat různé hypotézy a vyvíjet své výrobky na vyšší úroveň účinnosti, hospodárnosti a výkonnosti. Proto máme po celém světě 75 laboratoří, kde pracuje více než 900 vědeckých pracovníků, a máme zaregistrováno tisíc patentů. Vloni jsme rozšířili svá výzkumná pracoviště v Číně, Jižní Koreji, Washingtonu, Kalifornii a Michiganu a do této oblasti budeme investovat i nadále.

REDAKCE

FOTO: ARCHIV

INZERCE A51109140

Od prvních skic po spokojeného zákazníka

ŽALUZIE • ROLETY • MARKÝZY

RYCHLOST DODÁNÍ
TECHNICKÁ PODPORA
SNADNÁ INSTALACE

www.isotra.cz

ISOTRA®

DŮVĚRA A SPOKOJENÝ INVESTOR JSOU TOU NEJLEPŠÍ REKLAMOU

Na českém trhu staví firma DELTA své renomé na garancích, férovosti a odpovědnosti. „Jde o pojmy, které jsou v československém stavebnictví spíš vzácné," říká Erik Štefanovič, jednatel společnosti.

Jakým způsobem podporujete a propagujete svoji značku na českém trhu?

Jsme poměrně úzce orientovaní. Náš rybník nejsou koncoví spotřebitelé rychloobrátkových produktů, jako jsou potraviny, sportovní potřeby, obuv, nábytek a podobně. Tedy zboží, které potřebuje každý. Chci tím říct, že náš rybník, kde „lovíme" klienty, je poměrně malý. Masivní média typu televize, rádia, outdoorové reklamy či Facebooku ztrácejí pro naši komunikaci s cílovou skupinou zcela význam. Mezi naše aktivity, kterými se snažíme vzbudit pozornost a vybočit z řady, patří především nejrůznější nástroje public relations, vybrané specifické veletrhy, výstavy, konference a diskusní fóra, cílený direct mailing či calling... Velmi důležitou roli pro nás hrají reference, neboť spokojený investor, který nás doporučí, je tou nejlepší reklamou. V naší komunikaci zaznívají argumenty, jako je odpovědnost, férovost, garance, otevřená komunikace, důvěra. Pojmy, které jsou zejména v česko-slovenském stavebnictví ještě pořád spíš vzácné. Ale my se je skutečně snažíme plně dodržovat.

Je pro pověst vaší firmy důležité, že má zkušenosti i z jiných trhů, například z působení mateřské firmy v Rakousku?

Myslím, že ano. Určitě je to přitažlivé pro zahraniční investory, neboť Rakušané jsou obecně vyhlášení svojí precizností, poctivostí a prosazováním nových postupů například v oblasti takzvaných zelených budov či trvale udržitelné výstavby a podobně. Domnívám se, že mají i cit a smysl pro detail, což je zejména v architektuře velmi zřejmé. Tím, že větší část skupiny DELTA je rakouská, myslím, že i v české či slovenské pobočce DELTY je firemní kultura z velké části rakouská, a tedy přebíráme i jejich způsoby či principy práce. Určitě máme jednotný přístup ke klientům a k řešení jejich specifických potřeb. Obecně zkušenost z mezinárodního prostředí výstavby, například při realizaci nákupního centra Ave Plaza na Ukrajině, je velmi přínosná pro všechny naše pobočky, ať už pro naše techniky v Česku, či architekty na Slovensku. Tým pro řízení výstavby tohoto výjimečného nákupního centra byl mezinárodní, takže velmi užitečné zkušenosti načerpali i kolegové na Ukrajině či v Rakousku. Každopádně největší přínos je to pro klienta, neboť z jeho starostí se stávají naše starosti a on se může klidně věnovat svému byznysu.

V komunikaci značky necháváte čitelnou stopu, že jde o rakouskou firmu. Jak na to reagují čeští klienti?

Jak jsem již uvedl, obvykle pozitivně. Pokud se dostaneme přímo ke klientovi na schůzku při plánování a přípravě projektu, zpravidla jej o svém odlišném způsobu řízení výstavby osobně přesvědčíme. Snažíme se být investorovi spoluhráčem, ne protihráčem, jak se to někdy stává. Z Rakouska jsme zvyklí dávat garance, přebírat odpovědnost... Zkrátka západní standardy výstavby jsou pro nás i v Čechách či na Slovensku samozřejmostí a na to klienti slyší.

Získali jste hned několik uznání za svoji práci, například v soutěži Stavba roku ve Zlínském kraji či prestižní celostátní cenu The Best of Realty za rekonstrukci pražského hotelu. Co to fakticky znamená pro firmu? Máte více zákazníků? Reagují na to?

Myslím, že je to spíš dobré vysvědčení pro nás, pro naši značku, pro naše zaměstnance. Důkaz toho, že svou práci děláme dobře. Určitě to není argument k tomu, aby nás investoři sami vyhledali a chtěli pracovat jen s námi. Myslím, že ale i samotným investorům je příjemné, že právě jejich stavební projekt, na kterém jsme společně pracovali a zrealizovali jej, získal takové ocenění. **REDAKCE**

INZERCE A15109455

INZERCE A15109249

ATOMOVÁ BOMBA PRO ČECHY

Raketová základna Plokštiné byla nejzápadněji položeným jaderným silem někdejšího Sovětského svazu. Odtud byli Sověti v roce 1968 připraveni vypálit jaderné střely v rámci invaze do Československa. Dnes je z rozlehlého podzemního komplexu hrůzu nahánějící muzeum.

NA SEVERU LITVY je v zemi 24 metrů hluboká díra. V té díře byla kdysi přichystána raketa. Kdyby tehdy vzlétla, dnes byste nedrželi v ruce tento časopis. Český národ by už neexistoval a česká kotlina by byla obrovským spáleništěm.

Místo, odkud měly být směrem na střední Evropu odpáleny rakety s jadernou hlavicí, byla vojenská základna Plokštiné. Ta byla nejzápadněji položeným jaderným silem Sovětského svazu. Později, po rozpadu sovětského impéria, byla základna opuštěna a začala chátrat. Nakonec se ji nezávislá Litva rozhodla přeměnit na unikátní muzeum. Návštěvníci tak mohou sestoupit do podzemního labyrintu, kde je zachována původní technika a představeno fungování celého obludného válečného systému.

POPLACH. Vojáci v Plokštiné byli pro případ jaderné války standardně vybaveni plynovými maskami a neprodyšným oblekem.

ROZKAZ ZNĚL JASNĚ: VYSTŘELTE NA ČECHY!

Základna Plokštiné měla celkem čtyři betonová sila. V každém z nich byla trvale připravena raketa k odpálení. Při „běžném“ provozu ovšem nebyly na raketách nasazeny jaderné hlavice. V historii nastaly pouze dva momenty, kdy byla základna v plné pohotovosti a rakety byly připraveny k okamžitému odpálení i s jadernou náloží.

První taková situace přišla v roce 1962, kdy bylo Plokštiné čerstvě zprovozněno jako jedna z vůbec prvních sovětských jaderných základen. Tehdy právě vrcholila karibská krize. Spojené státy hrozily Rusům odvetou za umístění jaderných zbraní na Kubu a planeta stála na prahu třetí světové války. Tehdejší sovětský vůdce Nikita Chruščov se naštěstí na poslední chvíli s americkým prezidentem J. F. Kennedym domluvil na smíru a krize pominula.

Podruhé mělo Plokštiné nejvyšší stupeň pohotovosti při invazi vojsk Varšavské smlouvy do Československa v roce 1968. A sovětské vedení, v jehož čele už tehdy stál zastánce nejtvrdší linie Leonid Brežněv, dalo vojákům v Plokštiné šokující rozkaz: Pokud Západ vyšle Československu na pomoc své jednotky, odpalte na ně jaderné střely.

Co by v takovém případě následovalo, je nabíledni. Západní mocnosti by zřejmě v odvetě odpálily své jaderné střely zase na vojska Varšavské smlouvy a v samém centru této apokalyptické přestřelky by se ocitlo právě české území. Tento šílený scénář je zajímavým příspěvkem do věčných spekulativních diskusí o tom, zda měl nebo neměl Západ v roce 1968 intervenovat ve prospěch Československa.

STAČÍ ZMÁČKNOUT KNOFLÍK

Bylo to tehdy o fous. Stačilo zmáčknout pověstný knoflík a jaderný konflikt by byl tady. Co by se dělo, o tom si může základní představu udělat návštěvník muzea v Plokštiné v jednom z podzemních sálů, v němž je jaderná hrozba ztvárněna velmi sugestivním způsobem. V jinak zcela prázdné potemnělé hale je uprostřed na podstavci umístěno právě velké červené tlačítko. Na zdi jsou promítány idylické záběry Evropy – italská historická města, alpská příroda, spokojení lidé v kavárnách. Když ale návštěvník stiskne knoflík, ozve se zvuk exploze, na zdi se promítne hřib atomového výbuchu a následuje několikaminutová triková projekce, která ukazuje destrukci způsobenou tlakovou i teplotní vlnou jaderného výbuchu, stejně jako spoušť, ve které se zem po atomovém úderu promění.

FOTO: TOMÁŠ STINGL, PROFIMEDIA

POUZDRO NA RAKETU. Hloubka sila byla 24 metrů, což odpovídalo délce sovětské střely typu R-12 Dvina s nasazenou jadernou hlavicí.

V ZAKÁZANÉM BUNKRU

Prohlídka kdysi utajené podzemní základny graduje v jedné ze samotných odpalovacích ramp. Pohled na dno hlubokého betonového sila má v sobě mrazivou ironii. Zatímco kdysi odtud měla přijít zkáza na Evropu, dnes na dno házejí návštěvníci drobné mince pro štěstí. Na okrajích betonové šachty je ještě patrné značení stupňů, které se používalo pro zaměření rakety. Pro sovětské impérium měla právě základna Plokštiné jedinečný strategický význam, protože díky své poloze blízko západních hranic SSSR z ní bylo možné zaměřit celou Evropu. Odtud mohli Sověti raketu vystřelit i na nejvzdálenější evropské kapitalistické země, jako bylo Španělsko nebo Velká Británie.

Je paradoxem, že dnes si může kdejaký turista v klidu prohlížet místo a vojenskou techniku, která byla v sovětské éře nejutajovanějším projektem celého socialistického tábora. Rozsáhlá oblast kolem Plokštiné bývala zcela uzavřena a lidé pracující na základně žili trvale v naprosté izolaci od zbytku světa, aby nemohli vyzradit vojenské tajemství.

Všechno zlé je ovšem k něčemu dobré. Stejně jako v některých bývalých vojenských oblastech v České republice i v okolí Plokštiné se díky dřívější izolaci uchovala dodnes naprosto nedotčená příroda. Husté lesy, které měly kdysi sloužit jako maskování pro základnu před americkým leteckým snímkováním, jsou dnes chráněny v rámci litevského národního parku Žemaitija. A nedaleké jezero Plateliai, které sloužilo pro vojenský areál jako zdroj vody, dnes vyhledávají hlavně ornitologové pro pozorování bohatých hnízdišť vodomilných ptáků.

Kontrast přírodní idyly a lidského jaderného šílenství, který v Plokštiné bije do očí, ale není jen absurdní minulostí. Jak upozorňuje jedna informační tabule před odchodem z muzea: Neradujte se – stovky podobných raketových základen zůstávají na euroasijském kontinentu dosud stále aktivní. A nezúčastněný pozorovatel současné krize evropsko-ruských vztahů se s otevřenou pusou nestačí divit, že už se zase někteří politici nestydí vyhrožovat druhé straně jadernými zbraněmi.

TOMÁŠ STINGL

INZERCE A151005233

LUMIUS

JSME NEZÁVISLÍ.
PRACUJEME
S NADŠENÍM
O TO VÍCE.

Přinášíme našim klientům elektřinu aplyn za výborné ceny. Aktomu dodáváme vždy něco navíc: radu, doporučení, péči. Naše zaměření na firemní zákazníky aveřejný sektor nám umožňuje hlubší pochopení jejich potřeb. Naši obchodníci nabízí jen to, co sami připravili apochopili. Jejich slovo apodaná ruka vždy platí.

SVĚT PLNÝ ENERGIE

Lumius, spol. s r.o.
Ulice Míru 3267, 738 01 Frýdek-Místek
(T) +420 800 331 167
(E) info@lumius.cz, www.lumius.cz

PODMOŘSKÝ RÁJ

Jen málokde najdete tak krásné moře, jakým je to Rudé v Egyptě. Na pobřeží bývá v říjnu průměrně 30 stupňů a moře je vyhřáté na 24 stupňů. Podzim v zemi faraonů skýtá dokonalé spojení odpočinkové dovolené a zážitkového zájezdu.

NEJVĚTŠÍ REKREAČNÍ OBLASTÍ a letoviskem je známá Hurghada. Nabízí veškerý komfort, jaký si lze jen představit, a díky němu si vybudovala svůj věhlas. Rostoucí zájem vyvolal výstavbu nových hotelových kapacit, které postupně obsazují atraktivní místa na pobřeží často až několik desítek kilometrů na jih od původní malé rybářské osady, jež dala letovisku jméno.

Kromě výletů za historií nabízí Hurghada i cesty na blízké ostrůvky. Pověstnou je i pro svoje velmi dobré podmínky pro windsurfing. Večer se můžete procházet centrem Hurghady a posedět v kavárničce u šálku arabské kávy nebo u vodní dýmky.

Nejkrásnějšími plážemi oblasti Hurghady se pyšní záliv Makadi. Pár metrů od břehu se v moři rozprostírají korálové ostrůvky, kde můžete pozorovat nádherný podmořský život. Naleznete zde zejména hotely vyšší kategorie, jejichž předností je vynikající servis. Do centra Hurghady se dostanete taxíky nebo hotelovou dopravou.

V novém letovisku El Gouna najdete kolem uměle vyhloubených lagun hotely vystavěné v orientálním stylu a celé místo na vás bude působit jako orientální vesnička. Koupat se můžete buď v lagunách, anebo na pláži u otevřeného moře, k níž téměř z každého hotelu jezdí v pravidelných intervalech lodičky. Součástí letoviska je i malé centrum s obchody, restauracemi a kavárnami, naleznete tu i akvárium a jachetní přístav. I odtud existuje pravidelná doprava do Hurghady.

RÁJ PRO ŠNORCHLOVÁNÍ

Ještě nedávno byla Marsa Alam pouze malou rybářskou vesničkou na západním pobřeží Rudého moře. Dnes je to rychle se rozvíjející a na popularitě získávající oblast. K rozvoji jí mimo výstavbu nových hotelů pomohlo i otevření mezinárodního letiště v roce 2001. Největší turistický boom se v této oblasti teprve očekává. V Marsa Alam sice nenajdete žádné turistické centrum města, jako například v Hurghadě, ale můžete se vydat třeba do městečka El Quiseir či Port Ghalib.

Při pobřeží i na otevřeném moři se zde rozprostírá velké množství korálových útesů a moře je v těchto lokalitách bohaté na podmořský život, který uspokojí jak začátečníky, tak i pokročilé potápěče. Pokud nefandíte klasickému potápění, můžete vyzkoušet šnorchlování. Díky velmi čisté a na mnoha místech mělké vodě je i se šnorchlem na co se dívat. Poblíž korálových útesů Samadai si dokonce můžete zaplavat i s hravými delfíny. Rovněž je Marsa Alam vhodná pro poznávání starobylých památek jižního Egypta, pohodlně dosažitelné jsou Asuán, Luxor, Dendera nebo letecky Káhira.

V CÍPU SINAJE

Sharm el Sheikh představuje moderní turistické centrum na nejjižnějším cípu Sinajského poloostrova s ideálními podmínkami pro turisty, ale zejména neopakovatelným bohatstvím podmořského života, rozsahem a krásou srovnatelným s dalšími nejvyhlášenějšími potápěčskými lokalitami na světě. Ve vzdálenosti několika desítek metrů od mořského břehu se táhne takřka nepřetržitě v délce 80 kilometrů směrem do Akabského zálivu nádherný korálový útes.

REDAKCE

FOTO: ARCHIV

INZERCE A151008684

EGYPT

HURGHADA
12. 9. 2015–19. 9. 2015
Hilton Long Beach / 4* / All Inclusive 15 190 Kč
Imperial Shams / 4* / All Inclusive 14 790 Kč

MARSA ALAM
13. 9. 2015–20. 9. 2015
LTI Akassia / 5* / All Inclusive 16 990 Kč
Aurora Oriental Bay / 3* / All Inclusive 13 990 Kč

HURGHADA
16. 9. 2015–23. 9. 2015
Prima Life Makadi / 5* / Ultra All Inclusive 16 590 Kč
Mirage New Hawaii / 4* / All Inclusive 13 490 Kč

SHARM EL SHEIKH
17. 9. 2015–24. 9. 2015
Hilton Sharks Bay / 4* / All Inclusive 16 390 Kč
Happy Life Resort Dahab / 3* / All Inclusive 13 890 Kč

www.eximtours.cz
www.facebook.com/eximtours

EXIM tours

Mezi maily a schůzkami

OBČAS VSTÁVÁM DOSLOVA A DO PÍSMENE z postele přímo k e-mailové konverzaci. Jindy si můžu dopřát ten luxus, že si dám ráno hodinové cvičení. Včera jsem měl do noci velmi náročné jednání se zahraničním partnerem, takže dnes ráno jsem si intenzivní pohyb sám naordinoval. To abych se zbavil adrenalinu, který ze mne nestihl přes noc vyprchat. V půl sedmé je příjemně chladno, cvičím a přemýšlím o věcech, které mě dnes čekají. Není jich málo. Ale to jako managing partner společnosti s několika desítkami zaměstnanců i projektů samozřejmě očekávám.

Po příjezdu do kanceláře na Pankráci začíná ta pravá smršť běžného pracovního dne. Ráno se věnujeme projektu MailForce - výkonnostní mailingové službě pro velké značky a velké e-shopy. Před rokem, kdy MailForce startoval, jsme klientům slíbili, že s námi bude každý další mailing efektivnější, proto se teď věnujeme intenzivnímu vyhodnocování statistik. Daří se nám to. Výkon nacházíme i tam, kde by ho nikdo nečekal, právě dnes testujeme finální podobu modulu, který uzpůsobí rozesílku mailingu aktuálnímu počasí.

MailForce má také globální ambice, takže pokračuji mítinkem s jedním ze zahraničních partnerů, se kterým konzultujeme koncept služby pro trh především v USA. Schůzka se protáhne, úkoly jsou nicméně rozdány a projekt je posunutý zase o kus dopředu.

Blíží se půl jedenácté, začínám se věnovat přípravě na pracovní oběd, který bude věnovaný vstupnímu jednání s jedním z velkých klientů. Schůzka sice bude neformální, čas ale chci využít efektivně. Nerad ztrácím tah na bránu, snažím se šetřit klientům čas a jednání vést maximálně konstruktivně. Do půl dvanácté ještě vyřeším desítky mailů, které se zatím nakupily, a pak již vyrážím.

Oběd probíhá v přátelském duchu. Nakonec je z toho jedna z těch schůzek, kdy člověk spíše naslouchá, ale je to dobře. Dozvěděl jsem se spoustu cenných informací, které by člověk jinak komplikovaně hledal za běhu. Po jídle přicházejí na řadu mé připravené otázky. Odpovědi, které získám, poslouží celému týmu k doladění první fáze jednání, po které již bude následovat plánování konkrétní podoby e-shopu.

Čekají mne ještě další dvě schůzky. Nad Prahou se pořád vznáší saharská fronta, takže jsem opravdu rád, když kolem třetí sprchne. Déšť neustává, ani když se vrátím do kanceláře. S výhledem na zastřenou Prahu připravuji podklady, které tým přetaví do komunikační strategie. Pak následuje schůzka s vyhodnocením účinnosti PPC kampaní, které pro podporu e-shopů našich klientů připravujeme. Čísla vypadají dobře.

V podvečer opět vykoukne slunce. Moje firemní povinnosti dnes končí milosrdně brzy, takže můžu s jedním z mimopražských partnerů vyrazit na fotbalový zápas. Hrají to dobře, emoce se valí po tribunách, je mi jasné, že zítra budu chraptět. A ještě než se rozloučíme, zapisuji do telefonu nápady na několik projektů, které jsme spolu mezi mexickými vlnami a v záři světlic vymysleli. Zítra prozkoumám jejich potenciál, a kdoví – třeba je zařadíme do našeho portfolia.

MICHAL MENŠÍK
výkonný ředitel a spoluzakladatel společnosti Invio.cz

FOTO: ARCHIV

Firmy a školy by měly spolupracovat

Škola je pro mnoho lidí místem, kde se dozvědí teorii. Na těchto základech byla škola ve středověku postavena a po mnoho staletí také rozvíjena. Až na konci 18. století se začal klást důraz i na odborné vzdělání. S rozvojem průmyslu a technologií je čím dál tím větší potřeba propojovat školu s praxí – proto je zapotřebí, aby si školy a firmy našly k sobě cestu a vzájemně spolupracovaly.

Proč je propojení s firmou důležité pro školu, je asi každému jasné. Škola by neměla být odtržena od praxe, studenti mají mít možnost získat i praktické vzdělání, nejen teoretické; přednáška či workshop někoho „z venku“ oživí výuku. Nejpatrnější je to u středních odborných škol a obchodních akademií, od praxe by však neměla být odtržena ani gymnázia. O spolupráci s firmami by měly dle mého názoru usilovat i základní školy.

Jaké jsou hlavní přínosy spolupráce se školou pro firmu? V poslední době se začíná mluvit o sociálně zodpovědných firmách – ve větších prosperujících firmách bývá často člověk nebo oddělení zodpovědné za CSR. Když se řekne sociálně zodpovědná firma, většina lidí si představí charitu, pomoc nemocným či sociálně slabým. Málokdo uvažuje o tom, že „sociální zodpovědnost“ znamená zodpovědnost vůči společnosti. Tedy že je to taková firma, která pomáhá určitým způsobem přetvářet společnost. To může dělat například i tak, že se zapojí do změny systému vzdělávání.

Pokud se firma propojí se školami (stačí i s jednou školou), začne určitým způsobem ovlivňovat výuku. Spolupráce může dojít až na takovou úroveň, že učební plány na daný školní rok vznikají přímo ve spolupráci s firmou. Tím má firma zajištěno, že se studenti budou učit opravdu to, co je potřeba v praxi, a na výstupu bude mít absolventy, které může s mnohem menší námahou zaměstnat. Navíc si může studenty prověřit a vycvičit již během studia tím, že je k sobě nechá chodit na praxi nebo nabídne místa pro brigádníky. Pokud se ještě zaslouží o to, že se ve výuce bude používat více praktických a interaktivních metod, budou studenti více aktivováni, studium je bude více bavit a budou více motivováni v budoucnu danou práci skutečně vykonávat.

KATEŘINA LICHTENBERKOVÁ
manažerka projektu Podnikavost.cz

Konference Ivo Tomana
Nejlepší školící mozky
1. 10. 2015 | SONO Centrum, Brno

ŘEČNÍCI

Katarína Kovalčíková
Evropská šampionka v řečnickém projevu za rok 2011

Ladislav Špaček
spisovatel, moderátor, pedagog, popularizátor společenské etikety

Peter Krištofovič
Známý slovenský podnikatel a motivátor

Peter Urbanec
Majitel společnosti Garnet Peers, s.r.o.

Petr Ludwig
Autor knižního bestselleru Konec prokrastinace

Ivo Toman
Nejznámější český školitel, autor 11 knih

Čím se odlišuje tato konference?

Jen šest skvělých řečníků – žádní průměrní do „počtu" | Každý z nich si připravil téma, které vás posune k úspěchu | Nejkvalitnější témata do hloubky – ne dvacetiminutové „rychlovky" | Místo teorie uslyšíte zkušenosti a návody těch, kteří ve svém oboru opravdu něco dokázali | Jeden blok přednášek – bez vyplňujících workshopů, proto vám neunikne žádná přednáška | Dokonalá organizace a dodržování času. Každá přednáška 45 minut + 15 minut přestávka | Stále doplňované švédské stoly místo jednoho oběda | Bude obrovské zázemí pro networking s občerstvením. Všichni se zde můžete setkat s řečníky | Nebude videozáznam. Řečníci vám prozradí i to, co by na kameru neřekli.

Cena vstupenky: 5 990 Kč

Vstupenky kupujte na www.NejlepsiMozky.cz

MLADÁ FRONTA

INZERCE A15100282

Alkohol v práci: jaké má firma pravomoci?

Jeden z mých pracovníků přichází po víkendech velmi bledý a vyčerpaný. Je zjevné, že své volné dny prožívá velmi bujaře. V pondělí je ale prakticky nepoužitelný, a navíc velmi pravděpodobně stále opilý. Jaké pravomoci má zaměstnavatel, když má podezření, že zaměstnanci jsou pod vlivem alkoholu nebo drogy na pracovišti?

FILIP H., JIHLAVA

Pokud dojde k pracovnímu úrazu zaměstnance, který byl pod vlivem omamných látek (např. THC), nese odpovědnost za pracovní úraz zaměstnavatel (této odpovědnosti se může zprostit pouze v případě, že opilost a vliv omamných látek byly jedinou příčinou vzniku škody). Je proto v zájmu zaměstnavatele dát pokyn k provedení testu na přítomnost alkoholu či jiných omamných látek.

V rámci bezpečnosti a ochrany zdraví při práci má dle § 106 odst. 4 písmene e) zákoníku práce zaměstnanec povinnost nepožívat alkoholické nápoje a nezneužívat jiné návykové látky na pracovištích zaměstnavatele a v pracovní době i mimo tato pracoviště a nevstupovat pod jejich vlivem na pracoviště zaměstnavatele. V této souvislosti je tedy zaměstnanec dle § 106 odst. 4 písm. i) zákoníku práce povinen podrobit se na pokyn oprávněného vedoucího zaměstnance písemně určeného zaměstnavatelem zkoušce, zda není pod vlivem alkoholu nebo jiných návykových látek. Pokyn k tomu může dát pouze vedoucí zaměstnanec, který je zaměstnavatelem písemně určen, či zaměstnavatel sám. Takové určení může být uvedeno například v pracovním řádu či jiném vnitřním předpise, případně v samostatném písemném pokynu. Nejsou-li tyto podmínky splněny, může zaměstnanec odmítnout podrobení se testu.

V případě, že jej zaměstnanec nerespektuje, respektive bez vážných důvodů se odmítne podrobit zjištění, zda není pod vlivem alkoholu či návykových látek, porušuje tak svou povinnost, za kterou může nést příslušnou odpovědnost. Zaměstnanci v takovém případě hrozí výpověď nebo okamžité zrušení pracovního poměru v závislosti na druhu a intenzitě porušení.

V případě, že je test na přítomnost alkoholu či omamných látek pozitivní, hrozí zaměstnanci možnost nepřiznání nenárokové pohyblivé složky mzdy či odměn, nebo v horším případě může dostat výpověď nebo může dojít k okamžitému zrušení pracovního poměru. K tomu všemu dle konkrétní situace ztratí zaměstnanec nárok na podporu v nezaměstnanosti, tudíž zůstává bez peněz.

MICHAL JAKIELEK
advokát, PwC Legal

Pro koho je kurzarbeit?

Četl jsem, že vláda nově schválila kurzarbeit. Jsme středně velký výrobní podnik a v průběhu roku nám výrazně kolísá počet zakázek, což má vliv na zaměstnanost ve firmě. Kurzarbeit pro nás proto představuje zajímavou alternativu, nejsem si však jistý, zda bude dostupný pro všechny firmy. Odkdy, za jakých podmínek a po jak dlouhou dobu můžeme kurzarbeit využívat?

MARTIN B., ČESKÉ BUDĚJOVICE

Ano, máte pravdu, takzvaný kurzarbeit by měl od 1. října 2015 platit i v České republice a být dostupný pro firmy respektive zaměstnavatele patřící do soukromé sféry. Na vysvětlenou, pojmem kurzarbeit je označována jakási dohoda mezi zaměstnanci, zaměstnavatelem a státem, na jejímž základě se zaměstnancům zkrátí pracovní doba a ušlý příjem jim doplatí stát. Zaměstnavatel se zaváže, že nikoho nepropustí.

Kurzarbeit může být zaměstnavatelem využíván až na dobu šesti měsíců s možností jednoho prodloužení. Vláda může v odůvodněných případech nařízením stanovit delší dobu poskytování příspěvku.

Podmínkou pro využití kurzarbeitu je, že zaměstnavatel nemůže přidělovat zaměstnanci práci v rozsahu nejméně 20 procent stanovené týdenní pracovní doby z důvodu poklesu zakázek, v důsledku nepříznivých povětrnostních vlivů nebo živelních událostí.

Zaměstnavatel musí k žádosti o příspěvek přiložit dohodu s odborovou organizací, a pokud u něj odbory nepůsobí, tak vnitřní předpis o výši náhrady mzdy při částečné nezaměstnanosti. Dále popis důvodů, proč žádá o příspěvek, a popis opatření, která již k řešení situace zavedl. Rovněž předloží seznam dotčených provozoven a zaměstnanců a popis výhledu překonání částečné nezaměstnanosti nebo živelní události.

Tuto žádost pak posoudí vláda a po jejím souhlasu uzavře zaměstnavatel s úřadem práce dohodu o poskytnutí příspěvku. Od jejího uzavření bude zaměstnavatel zaměstnanci poskytovat náhradu mzdy ve výši alespoň 70 procent průměrného výdělku, z čehož 50 procent bude hradit sám a 20 procent mu vrátí stát prostřednictvím příspěvku.

Výše tohoto státního příspěvku bude však nejvýše 0,125násobek průměrné mzdy v národním hospodářství, což v současnosti činí 3147 korun za měsíc.

Zaměstnavatel se rovněž musí zavázat, že po dobu poskytování příspěvku neukončí s dotčenými zaměstnanci pracovní poměr z organizačních důvodů.

Podrobnosti poskytování příspěvku, včetně určení období, kdy bude možné o příspěvek žádat, důvodů, z jakých bude možné o příspěvek žádat, stanovení delší doby čerpání příspěvku, vytvoření vzoru žádosti atd., má stanovit vláda ve svém nařízení.

MARKÉTA CIBULKOVÁ
advokátka, DLA Piper Prague

INZERCE A15I005970

Automatické veřejné toalety Francioli

CONSOLIS FRANCIOLI

TOI TOI

- vhodné do města, obce, parku, kamkoliv budete chtít
- vyrobeno z betonu nebo lehčeného betonu ve Francii
- 2 možnosti sanitace - automatika a Saninew®
- antivandal provedení včetně antigrafiti nátěru
- možnost bezbariérového provedení dle vyhlášky č. 398/2009
- doplňkové vybavení - vytápění kabiny, EURO klíč, vstupní mincovní automat, přebalovací pult a mnoho dalšího

www.toitoi.cz

INZERCE A15I005635

Za oběd lidé zaplatí stokorunu.
První reálná data o útratě přináší TICKET RESTAURANT® CARD

Lidé ve dvou největších městech země, v Praze a Brně, zaplatí za oběd v pracovním týdnu v průměru 100 korun. První reálná čísla má k dispozici společnost Edenred, vydavatel stravenkové karty TICKET RESTAURANT® CARD.
Reálná čísla ukazují, že existuje výrazný rozdíl mezi skutečnou útratou za oběd a průměrnou hodnotou klasické papírové stravenky, která je asi 70 korun. Mnoho zaměstnavatelů bude díky růstu ekonomiky přemýšlet o tom, jak svým zaměstnancům přilepšit. Nabízí se velmi efektivní cesta – pořídit jim kartu TICKET RESTAURANT® CARD a zvýšit denní příspěvky na stravné. Ty jsou totiž daňově uznatelným nákladem a podle současných předpisů jsou nejvýhodnější stravenky ve výši 104 korun. To již koresponduje s cenou, kterou lidé v restauracích za jídlo v pracovním týdnu platí.
Společnost Edenred představila TICKET RESTAURANT® CARD v polovině června a nyní s ní lze platit ve více než tisícovce tuzemských restaurací a dalších provozoven, zejména v Praze a Brně. Do konce roku se síť rozšíří po celé ČR. „O kartu je velký zájem, a to jak mezi firmami, tak mezi zaměstnanci a restauratéry. Každý den nám přibývá několik desítek nových partnerů," říká Pavel Kusý, ředitel pro marketing a strategii společnosti Edenred, který kartu ve spolupráci s firmou MASTERCARD® vydává.
Stravenková karta Edenred má veškeré předpoklady pro to, aby se stala nejrozšířenější kartou na trhu určenou k placení obědů zaměstnanců během pracovního dne. Postupně s ní bude možné zaplatit v několika desítkách tisíc restaurací a provozoven po celé zemi.
TICKET RESTAURANT® CARD lze použít nejen na platebním terminálu, ale i na místech, kde terminál nemají. Platit lze i přes tablet či mobil, do kterých si majitel restaurace nahraje platební aplikaci E-Pay by Edenred.
Možnost zaplatit jednoduše a prakticky všude odliší stravenkovou kartu TICKET RESTAURANT® CARD od konkurence. Ale není to jen rychlé a pohodlné placení v široké síti restaurací, co přináší nové řešení od společnosti Edenred. Další výhodou je možnost kdykoli si zjistit, kolik peněz na své kartě máte. Vše je dostupné v mobilní aplikaci TicketCard by Edenred, která ukazuje zůstatek na kartě. Aplikace obsahuje rovněž vyhledávač provozoven, které kartu přijímají.
Platit s kartou mohou zaměstnanci v restauracích i v obchodních řetězcích s potravinami, stejně tak i v menších prodejnách potravin, jako jsou například lahůdky.

Více na **www.edenred.cz** a **www.trc.cz** za oběd lidé zaplatí stokorunu.

První reálná data o útratě přináší TICKET RESTAURANT® CARD

Daňové termíny

ÚTERÝ 15. ZÁŘÍ
- **Daň z příjmů**
– čtvrtletní záloha na daň

PONDĚLÍ 21. ZÁŘÍ
- **Daň z příjmů**
– měsíční odvod úhrnu sražených záloh na daň z příjmů fyzických osob ze závislé činnosti
- **Pojistné**
– podání hlášení k záloze na pojistné na důchodové spoření za srpen 2015 a splatnost zálohy na důchodové spoření

ČTVRTEK 24. ZÁŘÍ
- **Spotřební daň**
– splatnost daně za červenec 2015 (pouze spotřební daň z lihu)

PÁTEK 25. ZÁŘÍ
- **Spotřební daň**
– daňové přiznání za srpen 2015
– daňové přiznání k uplatnění nároku na vrácení spotřební daně například z topných olejů a ostatních (technických) benzinů za srpen 2015 (pokud vznikl nárok)
- **Daň z přidané hodnoty**
– daňové přiznání a daň za srpen
– souhrnné hlášení za srpen
– výpis z evidence za srpen
- **Energetické daně**
– daňové přiznání a splatnost daně z plynu, pevných paliv a elektřiny za srpen 2015

STŘEDA 30. ZÁŘÍ
- **Daň z přidané hodnoty**
– poslední den lhůty pro podání žádosti o vrácení daně z přidané hodnoty z/do jiného členského státu dle § 82 a § 82a zákona o DPH
- **Daň z příjmů**
– odvod daně vybírané srážkou podle zvláštní sazby daně za srpen 2015

PONDĚLÍ 12. ŘÍJNA
- **Spotřební daň**
– splatnost daně za srpen 2015 (mimo spotřební daň z lihu)

ČTVRTEK 15. ŘÍJNA
- **Daň silniční**
– záloha na daň za 3. čtvrtletí 2015

Kalendář akcí

PONDĚLÍ 14. AŽ ÚTERÝ 15. ZÁŘÍ

Akce Kontakt – Kontrakt 2015 pořádaná na brněnském výstavišti nabízí nejen první osobní setkání potenciálních partnerů, ale i dlouhodobou přípravu, asistenci a podporu, která vyvrcholí předem připravenými schůzkami během Mezinárodního strojírenského veletrhu v Brně. Účastníci si mohou vyžádat individuální obchodní schůzky s dalšími přihlášenými partnery. Registrovat se lze na webových stránkách kk2015.converve.com

PONDĚLÍ 14. AŽ PÁTEK 18. ZÁŘÍ

Tento termín je rezervovaný pro nejvýznamnější průmyslový veletrh ve střední Evropě – brněnský Mezinárodní strojírenský veletrh (MSV). Zastoupeny jsou všechny klíčové oblasti strojírenského a elektrotechnického průmyslu. Hlavním letošním tématem je průmyslová automatizace, prezentace měřicí, řídicí, automatizační a regulační techniky zahrnující všechny obory veletrhu. Elektronika, automatizace a měřicí technika jsou po obráběcí technice a materiálech a komponentech ve strojírenství třetím nejobsazenějším specializovaným celkem MSV. Součástí veletrhu je špičkový doprovodný program odborných konferencí, seminářů a workshopů na aktuální technická, obchodní a ekonomická témata. Cena plné vstupenky je pro tento rok stanovena na 210 korun.

ÚTERÝ 15. AŽ SOBOTA 19. ZÁŘÍ

Den po MSV se v Praze otevírá druhý významný zářijový veletrh. FOR ARCH je stavební veletrh s nejdelší tradicí v Česku, který představuje pro české i zahraniční vystavovatele výbornou příležitost pro prezentaci jejich služeb a výrobků v mezinárodní konkurenci. Letošní ročník se zaměřuje na energetickou náročnost budov. Současně s veletrhem FOR ARCH proběhnou akce FOR THERM, FOR WOOD a další. Plné vstupné v letošním roce činí 150 korun.

ÚTERÝ 15. ZÁŘÍ

Pokud míříte na MSV a zároveň hledáte odpovědi na otázky související s působením vaší firmy na zahraničních trzích, využijte Meeting Point agentury CzechTrade. Na každoročních setkáních s 25 řediteli zahraničních kanceláří CzechTradu máte možnost konzultovat export se specialisty pomáhajícími podnikatelům s výběrem vhodných teritorií a schopnými zhodnotit reálné šance na úspěch a doporučit nejlepší postup. Rovněž máte příležitost seznámit se s nabídkou CEBRE – České podnikatelské reprezentace při EU nebo zjistit u specialistů České exportní banky více o financování vývozu pro menší a střední podniky a využití finančních produktů pro vývozce i subdodavatele v praxi. Účast na akci je zdarma, ale je nutná předchozí rezervace, nejlépe na e-mailu zuzana.pluharova@czechtrade.cz

ČTVRTEK 24. ZÁŘÍ

V Plzni se uskuteční praktický vzdělávací seminář, který poskytne informace k dopadům novely zákona o dani z příjmů do oblasti příspěvků poskytovaných zaměstnancům. Účastníci získají praktické rady, co je třeba učinit pro soulad této problematiky se zákonem. Akce se koná od 9.30 do 12.30 hodin. Pořádá ji Regionální hospodářská komora Plzeňského kraje na adrese Nerudova 25, Plzeň. Více informací na e-mailu cizkova@rhkpk.cz

Roční předplatné + DÁREK

Předplatné za 390 Kč a jako dárek
poukaz v hodnotě 1500 Kč

+

Dárkový poukaz v hodnotě 1500 Kč

platí v e-shopu **www.luxuryoffice.cz** do 29. 9. 2015

A časopis naleznete ve schránce!

Tato nabídka platí jen do 11. 10. 2015

Předplaťte si bezpečně e-mailem
na e-mailovou schránku **mladafronta@predplatne.cz**, uveďte své **jméno** a **doručovací adresu.** Do předmětu napište kód **PROFIT0915**. Předplatit si můžete také **on-line** na našich stránkách **www.mf.cz**

Volejte zdarma 800 248 248
Jednoduše zavolejte své osobní údaje a info o požadovaném předplatném a periodiku. Uveďte kód **PROFIT0915**

FOTO: ARCHIV

INZERCE A151009116

Tato akce je určena pouze pro nové předplatitele. Předplatitel bere na vědomí, že předplatné s dárkem nebo slevou nelze po dobu jednoho roku ode dne provedení objednávky vypovědět. Předplatitel dále bere na vědomí, že předplatné se automaticky prodlužuje na další období v délce jednoho roku, pokud předplatitel svým písemným oznámením adresovaným společnosti Mladá fronta a. s. nesdělí, že trvá na jeho ukončení. Svojí objednávkou předplatitel potvrzuje, že s těmito dodacími podmínkami souhlasí a zavazuje se jimi řídit. Svojí objednávkou dále dává předplatitel souhlas se zařazením všech jím vyplněných osobních údajů (dále jen údaje) do databáze společnosti Mladá fronta a. s., se sídlem Mezi Vodami 1952/9, Praha 4, jakožto správce, a s jejich následným zpracováním pro účely nabízení výrobků a služeb a pro účely zasílání obchodních sdělení prostřednictvím elektronických a tištěných prostředků dle zákona č. 480/2004 Sb., a to na dobu neurčitou, tj. do odvolání souhlasu. Předplatitel rovněž uděluje souhlas k tomu, aby poskytnuté osobní údaje byly zpracovávány i prostřednictvím třetích osob pověřených správcem. Bere na vědomí, že má práva dle § 11. 21 zákona č. 101/2000 Sb., o ochraně osobních údajů a o změně některých zákonů, tj. zejména, že poskytnutí údajů je dobrovolné, že svůj souhlas může bezplatně kdykoli na adrese správce odvolat, že má právo přístupu k osobním údajům a právo na opravu těchto osobních údajů, blokování nesprávných osobních údajů, jejich likvidaci atd. V případě pochybností o dodržování práv správcem se může na správce obrátit a případně se s podnětem může obrátit i přímo na Úřad pro ochranu osobních údajů. Více informací a všeobecné dodací podmínky naleznete na **www.mf.cz**

ANNA HOLUBOVÁ: PŮJČOVNA LODÍ SAMBA A CK POVODA

ČEŠI NA JEDNÉ LODI

VODÁCKÝ NÁROD ČÍSLO JEDNA. To jsou Češi. Nikde jinde v Evropě se s podobným zájmem o vodní turistiku nesetkáte. V letní sezoně brázdí na kajacích, kánoích či raftech české řeky více než půl milionů nadšenců. Drtivá většina z nich nemá vlastní vybavení, takže dovolená začíná i končí návštěvou půjčovny.

„Hodně jezdí třeba i Francouzi nebo Němci, ale nadšení Čechů, to jinde nenajdete," říká spolumajitelka půjčovny lodí Samba a cestovní kanceláře Povoda Anna Holubová. „Cestovku jsme s manželem založili v roce 2006. Vozili jsme vodáky po českých řekách a zajišťovali jim veškerý servis. První rok jsme si vystačili s dvacet let starým autem a malým vozíkem na lodě. Každou sezonu něco přibylo – lodě, novější auta, větší vleky nebo pronajatý dům," popisuje podnikatelka.

ANNA HOLUBOVÁ

V roce 2006 založila společně s budoucím manželem vodáckou cestovku. V roce 2008 přidali i půjčovnu lodí. Sama ve stejné době vystudovala matematiku na vysoké škole a následně zkoušela pracovat pro konzultantskou firmu v Německu. Po roce se ale vrátila a rozhodla se naplno věnovat vlastnímu podnikání.

LODĚ BEZ PRÁCE

„Po dvou letech nás napadlo, že bychom k cestovce mohli přidat i půjčovnu. Naivně jsme si říkali, že půjčování lodí bude snadné vydělávání peněz bez práce. Bez práce to nebylo, ale o naše služby byl od začátku zájem, a tak půjčovna cestovku rychle přerostla," prozrazuje spolumajitelka.

V půjčovnách manželů Holubových na Sázavě, Otavě, Lužnici a Moravě se ročně vystřídá zhruba 35 tisíc klientů, nejméně tisícovka nadšenců vyrazí každý rok na vodu s cestovní kanceláří Povoda. „V červnu jsou to hlavně školní výlety – vychováváme novou vodáckou generaci, v červenci a srpnu pak s námi jezdí dospělí, za léto máme asi 30 zájezdů."

Konkurence je v Česku veliká, zájezdy za vodní turistikou pořádají i velké outdoorové cestovní kanceláře. Podle Holubové navíc existují ještě takzvané kluby, jež se tváří jako neziskovky, aby se vyhnuly zákonem danému pojištění cestovních kanceláří. „Provozování cestovky považujeme spíše za koníčka, baví nás plánovat zájezdy i zaučovat nováčky na našich tuzemských akcích. Budujeme tým instruktorů, kteří procházejí každoročním opakovaným školením ve vodáckých dovednostech, záchraně na vodě, v první pomoci," popisuje Holubová.

Adrenalinová zábava je pro dobrodruhy lákadlem. Prvotní je ovšem bezpečnost klientů, kterou v dravých peřejích stoprocentně nezajistí ani zkušený průvodce. Také proto nepořádají zájezdy na skutečně divokou vodu. Některé zahraniční destinace, které má CK Povoda v nabídce – zejména Francie nebo Chorvatsko – jsou podle slov spolumajitelky vhodné i pro začátečníky. Češi milují Chorvatsko a nejinak je tomu i v případě vodáků amatérů. „Průzračné řeky, ve kterých se můžete desetkrát za den vykoupat a hlavně – žádné davy. Řeky jsou ve vnitrozemí, které je turisty málo navštěvované," říká.

TADY PŘEVZÍT, TAM VRÁTIT

Půjčoven jsou na českých řekách desítky, a tak se jednotliví majitelé předhánějí, aby svým zákazníkům nabídli to nejlepší. „Na každé řece budujeme síť loděnic, kde si mohou vodáci vyzvednout lodě v čase, který jim vyhovuje, neplatí za jejich dopravu, a když potřebují po cestě vyměnit loď nebo pádlo, je to možné. Navíc jim zajistíme převoz bagáže," upozorňuje Anna Holubová.

Podnikání manžele Holubovy slušně uživí, bez „vodáckého" nadšení by se ale neobešli. V sezoně totiž pracují až 12 hodin denně, a to včetně víkendů.

„Je to náročné fyzicky, psychicky i na udržení vztahu. Nemluvě o tom, že pracujeme spolu. Na dovolenou jezdíme na podzim a od ledna už se chystá nová sezona," říká podnikatelka. Dlouhodobým problémem je pro ně výběr spolupracovníků. Protože se jedná o sezonní práce, musejí každý rok hledat, nabírat a školit nové lidi či brigádníky, nejčastěji z řad studentů.

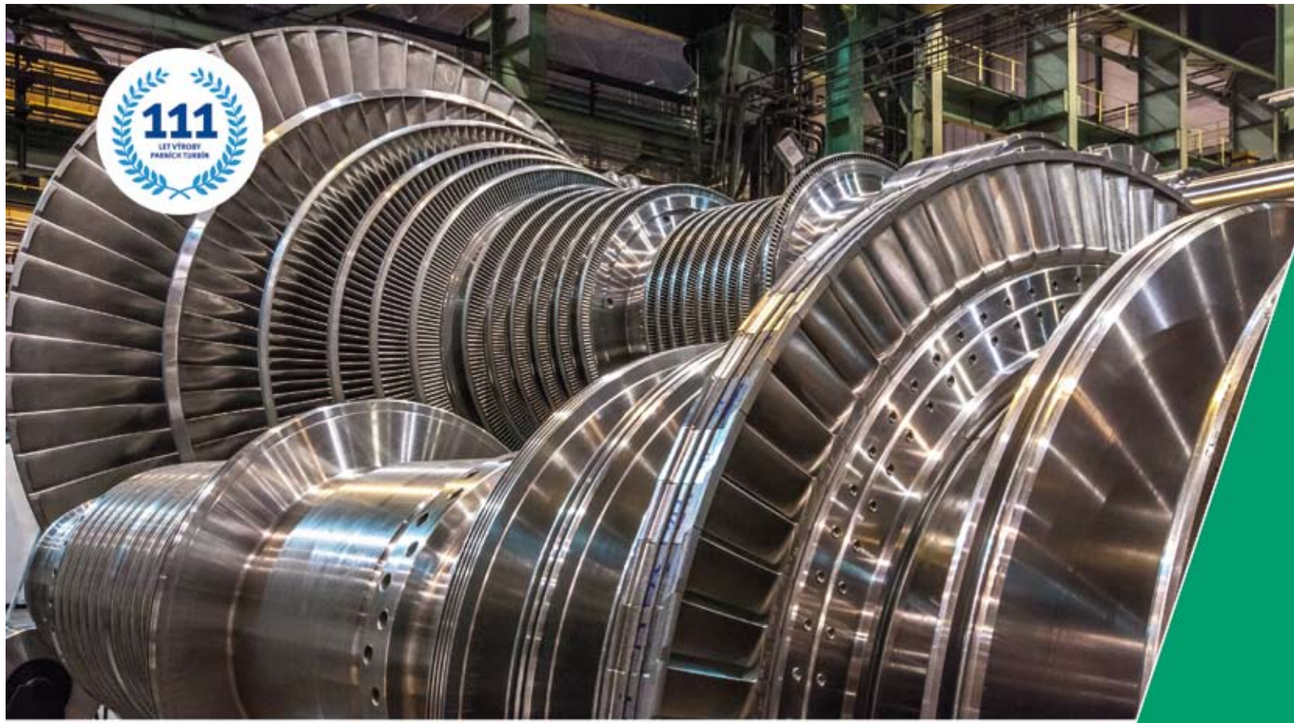
„Výhodou pro mne je, že jsem svým pánem a také nejsme příliš svázaní konvencemi, vše se nese v přátelském duchu, našim klientům po vodáčku tykáme a nemusím chodit do práce v kostýmku a lodičkách," usmívá se Holubová.

JAKUB PROCHÁZKA

FOTO: ANNA HOLUBOVÁ

INZERCE A151009060

Doosan Škoda Power



Doosan Škoda Power
Součást nadnárodní skupiny Doosan

Aplikace

- Fosilní elektrárny, paroplynové cykly, komunální odpad, koncentrované solární elektrárny, jaderné elektrárny
- Parní turbíny 10–1200 MW

Komplexní realizace projektů

- Turbosoustrojí
- Turbínových ostrovů
- Strojoven parní turbíny
- Zákaznického servisu včetně retrofitů a modernizací
- LSTA

Vybrané projekty v realizaci

- Temelín 2 x 1078 MW, jaderná elektrárna, modernizace, Česká republika
- Paco 2 x 153 MW, uhelná elektrárna, Panama
- Kellar 177 MW, paroplynový cyklus, Chile
- Punta del Tigre 200 MW, paroplynový cyklus, Uruguay
- Termotajachero 200 MW, uhelná elektrárna, Kolumbie
- Atacama I a II, 2 x 110 MW, koncentrované solární elektrárny, Chile
- Karabatan 2 x 56 MW, paroplynový cyklus, Kazachstán
- Tula 2 x 110 MW, non OEM modernizace, paroplynový cyklus, Mexiko
- Stalowa Wola 160 MW, paroplynový cyklus, Polsko
- Dublin 70 MW, spalovna komunálního odpadu, Irsko
- Värö 64 MW, průmyslová turbína, biomasa, Švédsko
- Lisbjerg 38 MW, teplárna, biomasa, Dánsko
- Red Dragon 354 MW, uhelná elektrárna, Chile

DOOSAN

Doosan Škoda Power, Tylova 1/57
301 28 Plzeň, Česká republika
Tel.: +420 378 185 000, Fax: +420 378 185 910
E-mail: doosanskodapower@doosan.com
www.doosanskoda.com

energetická efektivita v průmyslových podnicích

baví nás smart energy

Nejlacinější energie je ta, kterou nespotřebujete. Svyužitím našich zkušeností a moderních technologií jsme připraveni Vám zajistit celý cyklus pro zvýšení efektivity Vašeho energetického hospodářství od analýzy, přes návrh řešení, výstavbu až po podporu provozu.

cz.atos.net

Your business technologists. **Powering progress**

Atos