

Pro muže v nejlepších letech, s nejlepšími úmysly, nejlepšími nápady a nejlepšími výsledky

Ladislav Dráb
Radim Vaško
Alan Vápeníček
Michal Vaněček
Lukáš Vaněček

Muž, který ví, co chce

fresh
TIME®
PROSPERITA

V Čechách to mám rád. S chutí se brouzdám přírodou, a to nejen tady. Jako nimrod se v cizině toulám už 27 let. Moc času nemám, ale na les nezapomínám. V ČR jsem měl možnost před nedávnem koupit pár honitěb, tak jsem to udělal. Vezmu flintu, projdu se, vyšplhám na posed a užívám si klidu, vůní, nádheru. Větší ticho než v lese být nemůže. Slyšíte? Ten vztah si v sobě nesu od dětství, les ke mně patřil a já k němu.

Mgr. Ladislav Dráb
zakladatel skupiny
CE Group

rozhovor o vztahu k businessu,
českým kořenům i toulání světem

str. 2, 3

Úspěch je nepředstavitelná porce dřiny

Business je báječný způsob seberealizace. Dává prostor nekonečna, který můžete oživit vlastním nápadem, přístupem, pojetím myšlenky. Obarvit pastelkami, vnést energii na jiné silové pole, než tvoří všední starosti každého z nás. Business je nadstavba snů, které se začnou plnit, až odevzdáte svůj díl práce. Téma, které na naše stránky patří.



Mgr. Ladislav Dráb

Náleží i k osobnosti Mgr. Ladislava Drába, majitele několika společností a iniciátora aktivit zastřešených značkou CE Group. Jeho sudičky mu přiřkly umění dosáhnout toho, co si předsevzal. Vymyslet, zorganizovat, naplnit životem. Ne každému to je dáno. Natož být příjemným společníkem a věnovat se osobně tomu, co se dá vyřídit jinak než v reálném čase. Ten mi věnoval, i když měl právo mít myšlenky daleko od srdce Evropy. Působí v České republice i v zahraničí. A jiné to asi už nebude:

Vystudoval jste někdejší Fakultu tělesné výchovy a sportu při Univerzitě Karlově. Dělal jste také vrcholový sport. Co ve vás z toho zůstalo? A jaký vztah to má dnes k businessu?

Možná to bude znít až příliš obyčejně a jako opakovaná pravda, ale význam sportu pro business je větší, než si možná uvědomujeme. Já osobně to vnímám velmi ostře. Sport mne naučil dotahovat věci do konce, zvládat nové věci, stále se dokáží díky návykům ze sportu výborně koncentrovat. To jsou vlastnosti či návyky, které mi nesmírně pomáhají. Jím také za to, co jsem zatím zvládnul, do jisté míry vděčím.

Daří se vám také ovládat emoce?

Myslím, že ano. Netvrdím, že vždy, někdy člověk musí vybuchnout, ale právě sport vás učí sebeovládání, a to je zase, vztaženo k podnikání, hodně důležité. Každému nelze říci hned všechno na rovinu. Každému je třeba podat názor, informaci, sdělení určitě

tým způsobem a tak, aby ji uměl vnímat a pracovat s nimi. Případně se s nimi ztotožnit. Pak je komunikace efektivní. Ovládat emoce je tedy užitečné.

Nebál jste se nikdy úrazu a následků?

Už jsem vám na podobnou otázku jednou odpovídal. Strach není ani ve sportu ani v businessu na místě. Pokud budete předpovídat, že vás čekají překážky, nepůjdete do toho. Takže nebál. Proč bych měl? Když se bojíte, neuděláte krok dopředu. Lidé si velice rádi vytvářejí bariéry, a to je špatně. Na překážku je třeba reagovat teprve tehdy, až přijde. Proč brzdit, když se člověk ještě nerozjel? Musíte hledat argumenty, proč by něco mělo jít, dařit se, ne vymýšlet, proč to či ono nebude mít naději na přežití.

Na překážku je třeba reagovat teprve tehdy, až přijde. Proč brzdit, když se člověk ještě nerozjel? Musíte hledat argumenty, proč by něco mělo jít, dařit se, ne vymýšlet, proč to či ono nebude mít naději na přežití.

Na druhé straně je nutné určité kroky pečlivě vážit, spočítat, připravit. Dnes není doba na to, abyste se vrhala po hlavě do dobrodružství, které je předem ztracené. Hlavně v businessu – být snílkem vám k ničemu nepomůže.

Dlouho jste žil v cizině a tulákem jste vlastně zůstal. V Čechách toho moc nenaspíte. Je to už váš životní styl, nutnost?

Dejme tomu styl, potřeba, zas tolik jsem o tom nepřemýšlel. Mám přátele po celém světě, nadobro bych se v Čechách zatím usadit nechtěl, necítím tu potřebu. Navíc mám rád teplo, je to pro mne zdroj energie. Možná mého životního elánu.

Brouzdání mlhou a spadáním listů v listopadu, někde na pokraji lesa, to tedy ne?

To miluji, to ano, ale takové ty barevné podzimní scenérie nejsou jen v Čechách. Avšak i tady mám místa, kde je mi dobře. Les je vůbec prostředím, které se těžko popisuje. Snad pohádka na dlani, kdoví. Ale rozumějte – je mnoho krásných míst na zemi, kde se cítím šťastný. A také se tam rád vracím. Myslím, že nejsem jediný.

Nestýská se vám někdy, když jste dlouho v zahraničí?

Nestýská. Vlastně proč? I když, čas od času všichni rádi spěcháme tam, kde jsme se narodili, kde máme kořeny. V Čechách to mám rád. S chutí se brouzdám přírodou, a to nejen tady. Jako nimrod se v cizině toulám už 27 let. Moc času nemám, ale na les nezapomínám. V ČR jsem měl možnost před nedávnem koupit pár honiteb, tak jsem to udělal. Vezmu flintu, projdu se, vyšplhám na posed a užívám si klidu, vůni, nádheru. Větší ticho než v lese být nemůže. Slyšíte? Ten vztah si v sobě nesu od dětství, les ke mně patří a já k němu. A to se nedá zapomenout.

Na druhé straně vím, že globální žití považujete spíše za standard, a jak jste mi loni řekl, svět se strašně zmenšil... A tak létáte, jezdíte... Neunavuje vás to?

Ne, myslím že ne. Jsem zvyklý. Domnívám se, že takové cestování není ani ztrátou času, jak si někteří myslí. Záleží na tom, jak na takové souvislosti nahlížíte.

Sentimentální kořeny tedy nemáte...

Na to se těžko odpovídá. To víte, že něco takového ve mně asi také je, narodil jsem se tady, na Česko nenechám dopustit. To, že jsem ještě za minulého režimu odešel do Kanady, to je něco jiného. Tam jsem se vydal za příležitostí moci podnikat. V Československu to nešlo, a to mne dusilo. To, čemu i já sám opatrně říkám úspěch, jsem si však těžce vybojoval a tvrdě odpracoval, začínal jsem z ničeho. Kořeny mám tedy dvojí – české i kanadské. Tak to prostě je. Praha je nádherná, projít se po Karlově mostě je pro mne vždy okouzující, to na mne padne zvláštní stesk po domově i radost z toho, že tady zase jsem. Ale neprožívám to jen tady, ale všude, kde se mi hodně líbí, tam se rád vracím a hůře se loučím. Ale to je asi normální.

Třeba vás samy podnikatelské aktivity navedou na delší dobu do České republiky. Ostatně – na čem tu nyní nejvíce pracujete? Je to budování zásobníku plynu v Rožné na Žďarsku?

Čtete z křišťálové koule? Nějaké novinky nyní chystám, ale ještě se mi nezdá vhodné o nich hovořit.

Ale věcně: v Rožné jsem se byl právě podívat. Mohu jen potvrdit, že práce na unikátní stavbě pokračují. Respektive vyhodnocují se ty dosavadní, zejména průzkumy. Ukázalo se například, že hornina má lepší parametry, než se původně předpokládalo, takže by se mohly dokonce snížit původně uvažované náklady. Což nás, investorskou společnost GSCeP, těší.

Shrňme to takto: v lokalitě by do roku 2018 měl vyrůst zásobník na zemní plyn kavernového typu, největší svého druhu v Evropě, to stále platí. Celková kapacita je projektována na 180 milionů metrů krychlových. Měl by se zde ukládat plyn nakoupený na evropských spotových trzích, vysoká flexibilita zásobníku předurčuje jeho použití pro vyrovnávání mimořádných odchylek a krátkodobé obchody na uvedeném trhu. Větší díl plynu by měl sloužit obchodnímu účelu, tedy velkoodběratelům. Část kapacity plánujeme pro vlastní využití. Zásobník v Rožné je projektován tak, aby ho bylo možné vyprázdnit a naplnit zhruba 20krát za rok, což je právě technologicky dosti výjimečné v porovnání s tím, jaká díla tohoto typu se na starém kontinentě budují.

Dost mladých Čechů mluví o tom, že se u nás už nedá podnikat a poohlíží se po příležitostech v zahraničí. Není to útěk před sebou samými? Nebo jde o přirozené hledání? O touhu vydělat peníze na trzích, které k tomu vybízejí?

Neznám tolik dnešní české prostředí mezi mládeží, ale že by tu byl trend takový, jak popisujete, to se mi moc nezdá. Já zběhnul v totalitním režimu, a to byly zcela jiné podmínky, nepodnikalo se tady. Když jsem studoval na vysoké škole, měl jsem svůj nákladák a vozil písek na kšeft, abych si vydělal na svůj vlastní dům. A protože jsem měl pořád nějaké opletačky s národním výborem a stále se to moje počínání někomu nelíbilo, rozhodl jsem se tak, jak jsem se rozhodl. Jenže dnes je jiná doba a lidé mají nespočet příležitostí, jak založit vlastní podnik.

A jestli si mladí myslí, že v cizině se jim bude dařit lépe, tak je to iluze, dokonalá iluze, nic víc. Je omyl si myslet, že venku je to jiné a lepší, v něčem snadnější. Jiné to totiž není. A nelze to srovnávat s tím, jak se do Evropy stěhují lidé z Asie. Oni jdou často do lepšího prostředí, ale hledat třeba štěstí v Brazílii je podle mne hloupost. A zvláště, když chce prorazit jeden a neznámý. Nikdo není zvědavý na Čecha, který chce dobýt svět.

Praha je nádherná, projít se po Karlově mostě je pro mne vždy okouzující, to na mne padne zvláštní stesk po domově i radost z toho, že tady zase jsem.

Podle mne má smysl začít v Čechách a pak business přenést do ciziny, a to tak, aby ten jeho business hlídali místní.

Jde spíš o to najít něco unikátního, i dnes svět hladově po nápa-

dech, inovativních a levných technologiích. Prostor mají i drobnosti. Také můj první podnik v ČR, Česká energie, byl v době svých začátků odlišný od ostatních, proto jsme měli šanci uspět, byli jsme jedni z prvních, kdo dostal licenci k prodeji elektřiny a plynu. Doporučil bych tedy všem začít s nohama na zemi, tady. Navíc je to určitě levnější, dá se do toho jít s minimem peněz, všude jinde vás to bude stát daleko víc prostředků.



Snílkové, i ti rozvážnější, uvažují o Mexiku, Kolumbii. Mají naději? Třeba s ohledem na tamní vysokou kriminalitu? Založit firmu asi není takový problém, ale prodat se k úspěchu, prodat, mít obrát, zisk...

Je to značné riziko, možná větší, než si kdo umí představit.

Dokázal byste žít jinak než v businessu?

Těžká otázka. Asi ano.

Co byste dělal? Charitu, chodil do knihoven a četl? Pěstoval kytky? Sbíral modely aut?

Charita mi je hodně blízká. Autíčka sbírám už dávno.

Já je nesbírá, ale mám jich doma úctyhodné množství. Třeba byste si vybral, jedno dvě unikátní, jaké ještě nemáte. Chtěl byste je?

Proč ne?

Jak vzniká úspěch a z čeho roste štěstí?

Štěstí roste právě z toho úspěchu. A úspěch je nepředstavitelná porce dřiny.

připravila Eva Brixi ■

Optimismus šéfů firem ve světě roste

Dvojnásobek generálních ředitelů firem po celém světě oproti loňsku očekává, že se situace globální ekonomiky během následujících 12 měsíců zlepší, a 39 % šéfů si je jista růstem tržeb své firmy v roce 2014. Ukázal to již 17. Celosvětový průzkum názorů generálních ředitelů, který provádí poradenská síť PwC. Stejně jako v předchozích letech byly jeho výsledky zveřejněny na Světovém ekonomickém fóru ve švýcarském Davosu.

„Generálním ředitelům se vrací optimismus. Úspěšně provedli své firmy recesi a nyní mají mnohem větší důvěru ve svou schopnost zvyšovat výnosy i ve vyhlídce globální ekonomiky. Uvědomují si však také, že dosahovat udržitelného růstu v pokrizové ekonomice zůstává skutečnou výzvou, zejména proto, že musí čelit měnícím se tržním podmínkám, jako je například zpomalování rozvíjejících se trhů,“ uvedl Dennis M. Nally, generální ředitel mezinárodní sítě poradenských společností PwC. „Důvěra v to, že ekonomika půjde opět nahoru, je prvním krokem k tomu, aby firmy začaly znovu investovat a nabírat. Věřím, že zvyšující se globální optimismus se postupně přelije i do nárůstu poptávky, a tím i do nových zakázek pro české podniky,“ komentoval Jiří Moser, řídící partner PwC ČR.

Zlepšení světové ekonomiky očekává v následujících 12 měsících 44 % generálních ředitelů, loni mělo stejně pozitivní očekávání pouhých 18 % respondentů. Naopak pokles očekává letos jen 7 % (loni 28 %). Nejvíce optimistů je v západní Evropě (50 %). Naopak nejméně jich je v našem regionu střední a východní Evropy, jen 26 %. Zbytek světa se pohybuje kolem 40 %. Největšími optimisty z hlediska odvětví jsou celosvětově generální ředitelé z odvětví pohostinství a volného času, kde růst očekává 46 % dotázaných. Za nimi jsou například bankovníctví a kapitálový trh (45 %), maloobchod (44%) či strojírenství a stavebnictví (41 %). Nejméně optimistů je v metalurgii (19 %).

Optimismus generálních ředitelů se zvyšuje, i pokud se podíváme na tržby jejich společností v letošním roce. Jejich růstem si je letos jistých 39 %. Loni jich bylo 36 %. Nejvíce optimistů, celkem 69 %, je na Blízkém východě. V regionu střední a východní Evropy si je růstem svých tržeb jistých pro letošní rok 37 % respondentů a v západní Evropě jen 30 %. Loni však věřilo v růst tržeb jen 22 % západoevropských šéfů.

Kolik generálních ředitelů plánuje letos zvyšovat počty zaměstnanců – podle odvětví

	2014	2013
Technologie	63 %	44 %
Podnikatelské služby	62 %	56 %
Pojišťovnictví	59 %	39 %
Správa aktiv	58 %	55 %
Energetika	56 %	39 %
Zábava a média	53 %	43 %
Zdravotnictví	53 %	43 %
Bankovníctví a kapitálové trhy	52 %	44 %
Komunikace	52 %	36 %
Strojírenství a stavebnictví	51 %	52 %
Pohostinství a volný čas	51 %	33 %
Maloobchod	51 %	49 %
Chemický průmysl	49 %	43 %
Spotřební zboží	46 %	40 %
Průmyslová výroba	46 %	36 %
Automobilový průmysl	45 %	44 %
Lesnictví, papírenství a obaly	45 %	32 %
Farmacie	44 %	38 %
Doprava a logistika	40 %	43 %
Energetika a utility	36 %	41 %
Těžební průmysl	25 %	39 %
Metalurgie	22 %	28 %

Země/regiony, kde si jsou generální ředitelé v následujících 12 měsících velmi jisti růstem tržeb svých společností

	2014	2013
Rusko	53 %	66 %
Mexiko	51 %	62 %
Jižní Korea	50 %	6 %
Indie	49 %	63 %
Čína/Hongkong	48 %	40 %
ASEAN (jihovýchodní Asie)	45 %	40 %
Dánsko	44 %	X
Švýcarsko	42 %	18 %
Brazílie	42 %	44 %
Celosvětově	39 %	36 %
Rumunsko	39 %	42 %
USA	36 %	30 %
Austrálie	34 %	30 %
Německo	33 %	31 %
Skandinávie	30 %	20 %
Velká Británie	27 %	22 %
Kanada	27 %	42 %
Japonsko	27 %	18 %
Itálie	27 %	21 %
Venezuela	25 %	30 %
Jihoafrická republika	25 %	45 %
Španělsko	23 %	20 %
Francie	22 %	13 %
Argentina	10 %	26 %

Největší obavy z aktivity vlád

S tím, jak se zlepšuje pohled generálních ředitelů na ekonomiku, změnila se jejich hlavní obava. Aktivita vlád, nebo její nedostatek, se dostávají do popředí zájmu generálních ředitelů. Na historických hodnotách je tak podíl ředitelů, kteří se obávají přílišné regulace (72 %) a rozpočtových deficitů (71 %). Největší obavy z přílišné regulace mají generální ředitelé ve Francii (88 %), Austrálii (85 %), Indii (82 %) a Německu (77 %).

Podíváme-li se na regulaci podrobněji, téměř čtyři pětiny generálních ředitelů říkají, že jim zvyšuje náklady, a více než polovina respondentů komplikuje získávání kvalitních zaměstnanců. Dvěma pětinám firem pak brzdí v úsilí o nové tržní příležitosti a inovace.

„Generální ředitelé nadále vidí na obzoru tři strašáky v podobě přílišné regulace, rozpočtových deficitů a vysokého daňového zatížení. Vysílají proto jasný signál vládám, kde zdůrazňují své obavy,“ upozornil Dennis M. Nally.

V dalších oblastech vyjadřují generální ředitelé téměř stejnou obavu ze zpomalení rozvíjejících se ekonomik (65 %) jako pomalého růstu rozvinutých trhů (71 %). Následují strach z rostoucího daňového zatížení (70 %), dostupnosti klíčových dovedností (63 %), nestability měnových kurzů (60%) a kapitálových trhů (59 %).

Příprava na budoucnost

Vývoj nových výrobků a služeb uvádí ředitelé jako největší růstovou příležitost pro letošní rok (35 %), a to ve větší míře než loni (25 %). Více generálních ředitelů než loni (20 % vs. 17 %) vidí růstovou příležitost ve fúzi, akvizici či strategické alianci. Ředitelé také zmiňují, že zkoumají růstové příležitosti v ekonomikách mimo země BRIC (Brazílie, Rusko, Indie a Čína). Zajímavé růstové příležitosti spatřují v následujících třech až pěti letech v Indonésii, Mexiku, Turecku, Thajsku a Vietnamu. Vysoko hodnotí i USA, Německo a Velkou Británii.

„Generální ředitelé nám řekli, že vidí tři hlavní globální trendy, které do budoucna výrazně ovlivní podnikání jejich firem: rychlý technologický pokrok, demografické změny a posuny v ekonomické síle ve světě. Klíčem k budoucímu úspěchu proto bude nalézt cesty, jak tyto trendy převrátit do příležitostí pro jejich podniky,“ řekl Dennis M. Nally.

Pro letošní rok plánuje zvyšovat počty zaměstnanců polovina oslovených generálních ředitelů. Loni mělo stejný plán 45 % dotázaných. Nejvíce se bude nabírat v technologických odvětvích (63 %), podnikatelských službách (62 %) a správě aktiv (58 %).

(tz)

Tchibo má cestování za zážitky

Společnost Tchibo Praha rozšiřuje svoje obchodní aktivity v České republice a od února nově nabízí služby cestovního ruchu. Kvalitní zážitkové a pobytové zájezdy s ubytováním ve čtyř či pětihvězdičkových hotelech za velmi konkurenceschopné ceny budou nabízeny prostřednictvím e-shopu www.tchibo.cz v nové záložce „Cestování“. Ať už se bude jednat o každoroční dovolenou, nebo jen krátký výlet, zákazník si zde bude moci najít něco jedinečného, co by si jinak nemohl dovolit – nebo by ho to možná ani nenapadlo. Česká republika je první zemí střední a východní Evropy, kde Tchibo přišlo právě s touto nabídkou.

Kromě světa kávy a týdně nových kolekcí spotřebního zboží Tchibo zde objevíte novou záložku „Cestování“ a spolu s ní nečekané zážitky a fascinující destinace se zárukou kvality Tchibo a za dostupné ceny. Startovací nabídka zahrnuje víkendy v České republice nebo v některé ze sousedních zemí, lyžařské zájezdy a relaxační wellness pobyty. Nabídka se bude průběžně obměňovat. Strategickým partnerem společnosti Tchibo je pro služby cestovního ruchu renomovaná cestovní kancelář Euro-tours s mezinárodní působností, jež je od roku 2011 také jedním

z nejdůležitějších partnerů Tchibo Reisen v Německu, Rakousku a Švýcarsku.

„Naším zákazníkům chceme přinášet zajímavé a vzrušující zážitky a také jistotu a spokojenost. Proto budeme nabízet velmi kvalitní zájezdy za konkurenceschopné ceny. Bude zde něco pro každého: ať už cestuje sám, či s rodinou, hledá dobrodružství, relaxaci, nakupování, kulturu, či luxus, nebo prostě jen zábavu,“ řekl Richard Hodul, generální ředitel společnosti Tchibo Praha.

(tz)

Tři čtvrtiny generálních ředitelů v Česku očekávají letos růst tržeb

Tři čtvrtiny (76 %) generálních ředitelů nejvýznamnějších firem působících na českém trhu očekávají, že jim letos porostou tržby. Loni to bylo 60 %. Opravdu jistá si je růstem své firmy v letošním roce třetina (34 %) šéfů, loni jich bylo 22 %. Jak ukázal již pátý ročník Průzkumu názorů generálních ředitelů, který mezi 140 šéfy významných tuzemských firem provedla poradenská společnost PwC Česká republika, v horizontu tří let věří alespoň částečně v růst tržeb 95 % ředitelů. Rozmáhajícím se trendem je vstup firem do nových odvětví. Díky tomu by mohly nabídnout svým stávajícím zákazníkům nové produkty nebo efektivněji využít stávající kapacity. Navzdory relativnímu optimizmu zůstávají generální ředitelé opatrní. Loni viděli hlavní růstové příležitosti v zahraničí, letos je spatřují zejména na domácím trhu (31 %). Dobyté pozice v zahraničí však neopouštějí, druhou nejčastější příležitostí totiž podle nich představují stávající zahraniční trhy (20 %). Následuje vývoj nového výrobku či služby (19 %) a s velkým odstupem geografická expanze (9 %).

„Firmy sázejí na větší jistotu v podobě známých trhů. Naše zkušenosti ze spolupráce s českými podniky ukazují, že vstup na zahraniční trh představuje zcela zásadní rozhodnutí v životě firmy. Zvládnout nové podnikatelské prostředí, odlišný daňový či právní systém a specifické požadavky zákazníků znamená dlouhodobou investici, a to nejen finanční, která vyžaduje odvahu. Tu by mělo firmám dodat očekávané oživení české i globální ekonomiky,“ řekl Jiří Moser, řídící partner PwC Česká republika.

Nejčastějším zdrojem financování růstu firem budou stejně jako v předchozích letech zejména jejich vlastní peníze (84 %; loni 92 %). Půjčit v bance si plánuje o něco méně generálních ředitelů než loni (41 % vs. 48 %). Roste naopak zájem o veřejné prostředky, včetně fondů EU (z loňských 9 % na 13 %).

„Větší zapojení cizích zdrojů financování je náznakem rostoucí důvěry v ekonomiku. Přísnější politika bank, udávaná zejména jejich mateřskými společnostmi v zahraničí, se podepsala na nižším zájmu o úvěry, neboť některé podniky si uvědomily, že na ně nedosáhnou. Fondy EU mohou představovat zajímavý zdroj financování pro české společnosti. Jejich získání však není zcela snadné, takže pokud je letos skutečně využije 13 % firem, bude to dobrý výsledek,“ uvedl Jiří Moser.

Firmy hledají uplatnění v nových odvětvích

Čtvrtina (24 %) firem v Česku se chystá proniknout do nového odvětví podnikání. Jak ukázal průzkum PwC ČR, jedná se ze-

jména o sektory, která souvisejí s jejich stávající činností. Společnosti tak vstupem do nových odvětví mohou těžit ze synergií v podobě například vyšších tržeb u stávajících zákazníků či efektivnějšího a intenzivnějšího využití výrobních kapacit. Dvě pětiny (41 %) firem vstupují do nového odvětví s inovací či novým obchodním modelem a chtějí v novém oboru fungovat jinak než zavedení hráči. Vstup do nového odvětví umožňuje firmám zejména rozvoj moderních technologií, jako je mobilní či vysokorychlostní internet, systémy umožňující segmentaci zákazníků apod.



„Firmy, které vstupují do nových odvětví, mají často velké portfolio zákazníků, u nichž si uvědomily, že jim mohou nabídnout více než svou stávající produkci či služby. Devadesát procentům oslovených pak při této expanzi výrazně pomáhají některé z moderních technologií, zejména mobilní internet, nebo třeba systémy, které firmám umožní přesně cílit nabídku na konkrétní skupiny zákazníků. Maloobchodníci či energetici nabízející služby mobilních operátorů jsou asi neznámějším, ale rozhodně ne posledním příkladem,“ sdělil Jiří Moser.

Bude se více nabírat a hlídat efektivita

Pracovní místa by měla letos v Česku více vznikat než se rušit. Nabírat se chystá polovina (51 %) firem, zatímco propouštět jen čtvrtina (26 %). Letošní rok by tak měl být lepší než loňský, kdy pohled zpět ukázal, že navzdory prvotnímu optimizmu nepatrně více podniků propouštělo, než nabíralo (39 % vs. 38 %). To však neznamená, že by si firmy přestaly hlídat náklady. Stále více než polovina (56 %) oslovených plánuje i pro letošní rok úsporná opatření. Je to však méně než loni, kdy k nim přistoupilo 69 % společností.

„Výsledky průzkumu naznačují, že firmy již nechystají další výrazné úspory na zaměstnancích, plánují dokonce znovu nabírat. Přesto je zřejmé, že šetřit se bude. Pokud to tedy nebude přímo na počtu zaměstnanců, lze očekávat, že to bude o tom, jak je co neefektivněji využít,“ dodal Jiří Moser.

Již 5. ročníku Českého průzkumu názorů generálních ředitelů se během posledního čtvrtletí 2013 zúčastnilo téměř 140 vedoucích představitelů nejvýznamnějších společností působících na českém trhu. Český průzkum názorů generálních ředitelů navazuje na PwC Globální průzkum názorů generálních ředitelů. Výsledky jeho již 17. ročníku byly stejně jako v předchozích letech zveřejněny na Světovém ekonomickém fóru ve švýcarském Davosu.

foto Shutterstock

(tz)

Nezbývá nic jiného než chytře inovovat

Již mnoho osobností businessu prošlo našimi stránkami. A přibývá jich. Věříme, že společně s námi se jejich úvah nejen o podnikání a manažerské práci rádi účastníte. Loni touto dobou jsme v časopise Prosperita, jehož součástí je příloha Fresh Time, publikovali besedu s vrcholovými manažery firmy GASCONTROL, společnost s r. o., v níž se vyjadřovali k ekonomickým výsledkům, hovořili o problémech, které bylo potřeba řešit v návaznosti na kolísavost české ekonomiky. Diskutovalo se o vizích, představách, budoucnosti.

Rok se s rokem sešel, na místo činu jsme se vrátili. Co vše se z pohledu havířovské firmy za tu dobu změnilo? Téma pro jednoho z účastníků zmíněné besedy Ing. Radima Vaško, výkonného ředitele pro výrobu a obchod, GASCONTROL, společnost s r. o.

V lednu 2013 jste považoval za největší vítězství udržení růstu mateřské firmy a celé skupiny GASCONTROL GROUP. Podařilo se to?

Tehdy ještě prognózy našeho regionu nevypadaly tak špatně. Jsme skupina firem, která nabízí dodávky a služby zejména v Moravskoslezském kraji. Problémy zdejších velkých firem pochopitelně zasáhly i nás. Hospodářského růstu jsme v roce 2013 nedosáhli, byl to spíše mírný pokles.

Do jaké míry ovlivnily důsledky ekonomické krize vaše loňské usilování v oblasti výroby a obchodu?

Jak jsem již zmínil, pracujeme zejména pro zákazníky Moravskoslezského kraje. Zdejší propad poptávek jsme pocítili především na zakázkách pro těžební průmysl. Část z tohoto propadu se nám podařilo nahradit v jiném segmentu dodávek a v jiném regionu. Například bioplynová stanice na Slovensku, CNG plnicí stanice a modernizace energetického zdroje v Čechách. Naše obchodní aktivity nyní soustředíme prioritně do jiných zemí, zejména směrem na východ.

A z pohledu skupiny GASCONTROL GROUP?

Ve skupině je situace v celkovém pohledu obdobná.

Pro posilování konkurenceschopnosti jste až dosud volili osvědčenou cestu výzkumu a inovací. Odehrálo se zde v průběhu loňských měsíců hodně podstatného? A jaký to mělo vliv na udržení skupiny v přijatelné ekonomické bilanci?

Ano, inovace v oblasti CNG stanic a energetických úsporných



Ing. Radim Vaško

řešení s dodávkou mikroturbin CAPSTONE nám umožnily podřezat výpadky předpokládaných tržeb v dodávkách pro těžební průmysl.



Praxe je měřítkem teorie. Co považujete za největší úspěch ve využití výzkumných a inovačních procesů za uplynulých dvanáct měsíců?

Právě s mikroturbinou CAPSTONE se nám podařilo zefektivnit původní energetický zdroj – parní kotel spalující zemní plyn. Předradili jsme mikroturbínu před plynový hořák kotle tak, že spaliny mikroturbíny tvoří významný podíl horkého spalovacího vzduchu pro plynový hořák kotle. Spaliny mikroturbíny mají totiž ještě 18 % kyslíku a teplotu 280 °C. Tímto výrazně zvyšujeme celkovou účinnost výroby energie.



Výzkumné, vývojové a inovační centrum, které jste zhruba před čtyřmi lety vybudovali pro potřeby firem v rámci GASCONTROL GROUP, je nositelem dobrých zpráv. Máte bližší představu o tom, co by bylo letos vhodné vylepšit a inovovat pro větší prodejnost vašich zařízení a další zlepšení služeb?

Pokud chceme dále prosperovat, nezbývá nic jiného než chytře inovovat. Svět má v této oblasti stále vyšší tempo a globalizace spojená se snadným předáním informovaností prostřednictvím internetu vytváří obrovské konkurenční prostředí. Myslím si, že je to pro všechny pozitivní, nicméně hospodářsky vyspělé země to nemají nijak jednoduché, aby udržely svou vrcholovou pozici. Na záda jim dýchají nové rychle hospodářsky se vyvíjející země, které se snaží za všech okolností prosadit. Tak je to i s inovacemi na trzích, kde působí GASCONTROL GROUP, nezbývá nám nic jiného, než tvrdě a s dávkou prozíravosti pracovat na dalších novinkách pro naše stávající zákazníky a budoucí trhy.

Vztah výroby s obchodem se řídí osvědčenými pravidly, přivedla vás současná doba k nutnosti provést zde určité korekce?

Zásadní změny v pravidlech určitě ne. Musíme při vstupu na nové zahraniční trhy akorát více pamatovat na projednání přípravy výroby již ve fázi obchodních schůzek. Komunikace je složitější a vše je daleko, není tedy prostor na větší operativu.

Počátkem loňského roku jste se vyslovil pro nutné získání a přípravu mladých profesně schopných manažerů jako důležité podmínky budoucího udržitelného rozvoje. Podařilo se?

Možnosti profesního růstu mají zejména vybraní pracovníci naší skupiny, kteří nás o svých schopnostech již přesvědčili. Pokud se chystáme na zahraniční trhy, je to zejména znalost cizích jazyků. Realizujeme pro naše pracovníky manažerská školení. Přednost kariérního růstu mají vždy lidé naší skupiny, teprve pak si vybíráme z vnějšího pracovního trhu.



Jaká kritéria pro výběr těchto osobností vy osobně považujete za prioritní? A je v regionu dostatek adeptů na vrcholné manažerské pozice?

U mne to jsou tyto zásadní čtyři předpoklady: chtít, umět – nebo se umět naučit, být loajální a žít v realitě. Je pravdou, že těchto lidí je jak šafránu a velmi těžko se hledají, i když je nezaměstnanost v okolí velmi vysoká.

Život není jen o tom, co člověk musí, ale i o tom, co by si přál. Jaká manažerská i osobní předsevzetí jste si pro letošek dal?

Mé předsevzetí vychází z potřeb pro další úspěšnou existenci našeho společenství firem. Určitě je to významnější posun na další trhy v jiných zemích. Jsem přesvědčen, že umíme úspěšně uplatnit naše zkušenosti, které jsme získali tady, ve zdejším průmyslu.

připravil Jiří Novotný ■



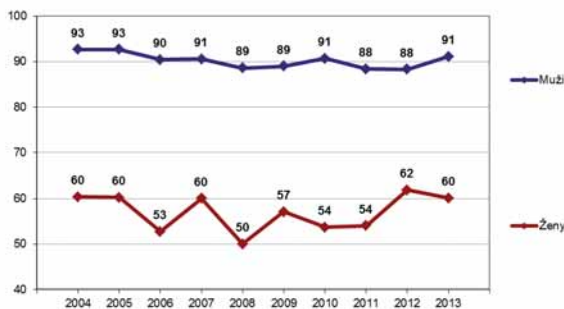
Tak je to i s inovacemi na trzích, kde působí GASCONTROL GROUP, nezbývá nám nic jiného, než tvrdě a s dávkou prozíravosti pracovat na dalších novinkách pro naše stávající zákazníky a budoucí trhy.

Pivo je náš společenský nápoj

Český svaz pivovarů a sladoven ve spolupráci s Centrem pro výzkum veřejného mínění Sociologického ústavu AV ČR provedl výzkum zaměřující se na pozici piva v české společnosti v roce 2013. Zkoumány byly především dlouhodobé změny a aktuální trendy v konzumaci. Mezi hlavní zjištění patří, že podíl mužů pijících alespoň někdy pivo se dlouhodobě udržuje kolem hodnoty 90 %, u žen kolísá mezi 50 a 60 %. Většina lidí pije pivo ve společnosti s někým dalším, a to i tehdy, když se konzumace odehrává v soukromí. Většina českých konzumentů uvedla, že je pro ně v první řadě důležitá chuť a až na druhém místě řeší cenu. Výzkum také potvrdil, že mladá generace a ženy preferují pivní mixy.

Výsledky průzkumu v roce 2013 pozvolně vybočily z dlouhodobého trendu v konzumaci piva. Jak uvádí Centrum pro výzkum veřejného mínění, výrazně meziročně narostl podíl konzumentů v nejmladší skupině mužů, tj. mezi 18 a 29 lety z 86 na 93 %. „I když v tuto chvíli nelze s určitostí říci, čím byl tento nárůst způsoben, domníváme se, že se v tomto čísle promítá obliba pití pivních mixů. Z výzkumu totiž vyplývá, že se pití pivních mixů týká především mladších věkových skupin mužů a žen. Ze stovky mužů ve věku 18–29 let pivní mix dosud neochutnali pouze čtyři jedinci, v nejstarší skupině nad 60 let je takových téměř polovina,“ řekl výkonný ředitel Českého svazu pivovarů a sladoven, Ing. Vladimír Balach.

Podíl konzumentů piva mezi muži a ženami

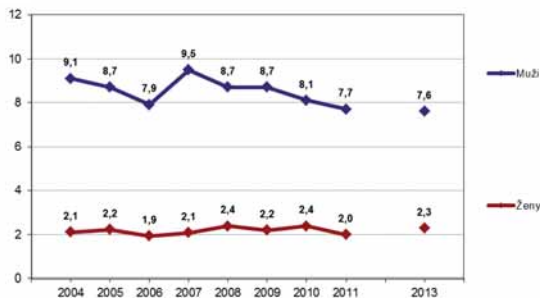


Zdroj: CVVM SOÚ AV ČR, v.v.i., Naše společnost 09/2004, 09/2005, 09/2006, 09/2007, 09/2008, 10/2009, 09/2010, 09/2011, 09/2012, 09/2013.

V očích českých konzumentů jsou pivní mixy stále více vnímány jako klasické pivo. Analýza vnímání mixů podle míry jejich konzumace také dále ukazuje, že čím častěji nebo běžněji je pijí muži, tím spíše je vnímají jako pivo. Mezi ženami se tento jev nevyskytuje. „Z výzkumu pivních mixů je patrné, že jsou sortimentem, který má ambici oslovit vedle mladých dospělých spotřebitelů především právě ženy,“ dodal Vladimír Balach.

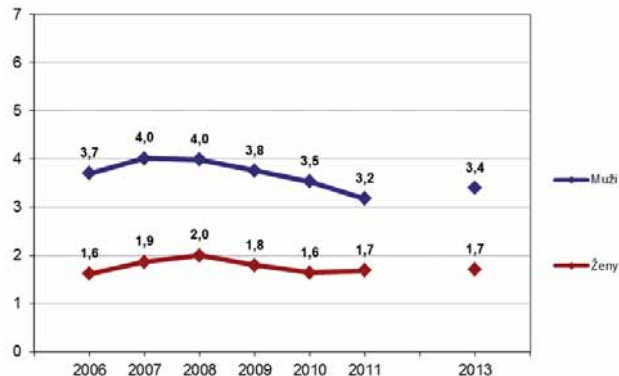
Do letošního průzkumu bylo poprvé zařazeno také několik rozšiřujících otázek týkajících se stylu, jakým čeští obyvatelé pivo konzumují.

Průměrné množství piva konzumovaného týdně muži a ženami (v půllitrech)



Zdroj: CVVM SOÚ AV ČR, v.v.i., Naše společnost 09/2004, 09/2005, 09/2006, 09/2007, 09/2008, 10/2009, 09/2010, 09/2011, 09/2013.
Pozn.: Hodnoty vypovídají o respondentech, kteří uvedli, že pivo alespoň někdy pijí (N v roce 2013 = 746). V roce 2012 nebyla otázka položena.

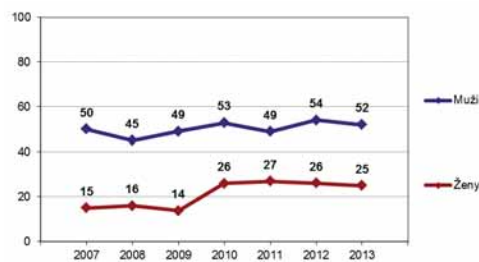
Frekvence konzumace piva u mužů a žen (udává průměrný počet dnů v týdnu, kdy si dají pivo)



Zdroj: CVVM SOÚ AV ČR, v.v.i., Naše společnost 09/2006, 09/2007, 09/2008, 10/2009, 09/2010, 09/2011, 09/2011.

Pozn.: Hodnoty vypovídají o respondentech, kteří uvedli, že pivo alespoň někdy pijí (N v roce 2013 = 746). V roce 2012 nebyla otázka položena.

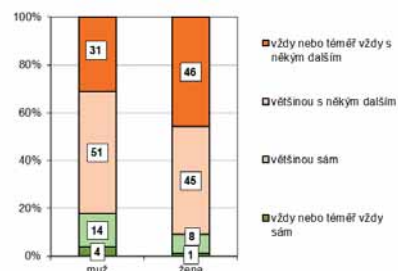
Nealkoholické pivo jako náhrada piva běžného (součet podílů odpovědí „rozhodně...“ a „spíše nealkoholické pivo“)



Zdroj: CVVM SOÚ AV ČR, v.v.i., Naše společnost 09/2007, 09/2008, 10/2009, 09/2010, 09/2011, 09/2012, 09/2013.

Pozn.: Hodnoty vypovídají o respondentech, kteří uvedli, že pivo alespoň někdy pijí (N v roce 2013 = 746).

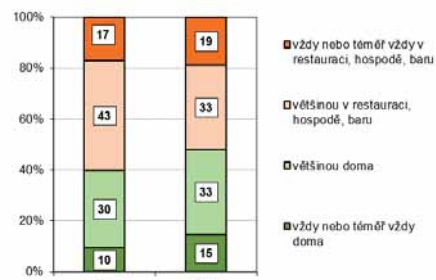
Pije pivo sám nebo ve společnosti?⁶



Zdroj: CVVM SOÚ AV ČR, v.v.i., Naše společnost 9. – 16. 9. 2013, 746 respondentů, kteří někdy pijí pivo, osobní rozhovor.

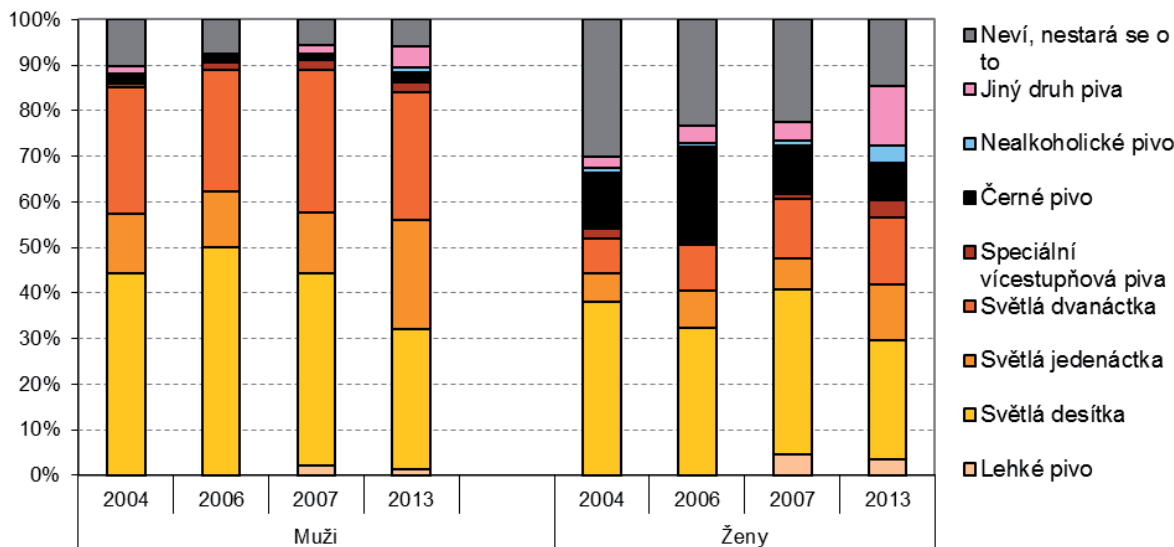
muji. Jednalo se například o to, zda lidé pijí pivo častěji sami, nebo ve společnosti, doma v soukromí, nebo v restauračních zařízeních a také zda pijí spíše pivo lahvé, nebo čepované. „Pivo má v české společnosti atribut společenského nápoje. Naprostá většina lidí pije pivo většinou s někým dalším. Byt u piva sám je vlastní pou-

Pije pivo doma nebo v restauraci?⁷



Zdroj: CVVM SOÚ AV ČR, v.v.i., Naše společnost 9. – 16. 9. 2013, 746 respondentů, kteří někdy pijí pivo, osobní rozhovor.

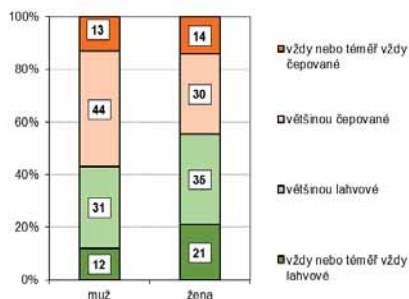
Obliba druhů piv³



Zdroj: CVVM SOÚ AV ČR, v.v.i., Naše společnost 09/2004, 09/2006, 9/2007, 09/2013.

Pozn.: Hodnoty vypovídají o respondentech, kteří uvedli, že pivo alespoň někdy pijí (N v roce 2013 = 746).

Pije lahvé nebo čepované?⁵

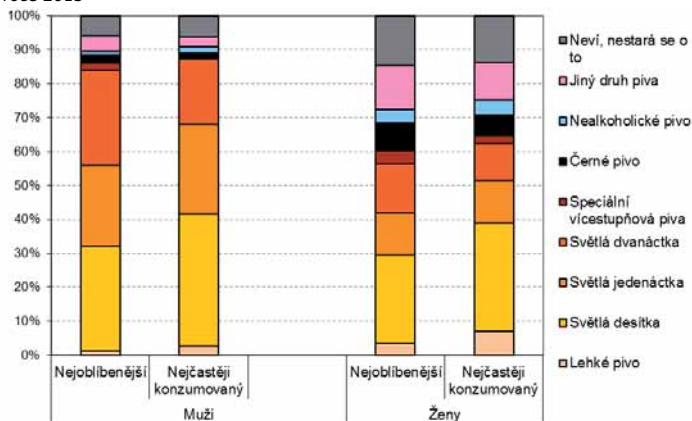


Zdroj: CVVM SOÚ AV ČR, v.v.i., Naše společnost 9. – 16. 9. 2013, 746 respondentů, kteří někdy pijí pivo, osobní rozhovor.

ze přibližně pětina konzumentů a desetině konzumentek,“ uvedl PhDr. Jiří Vinopal, Ph.D., z Centra pro výzkum veřejného mínění Sociologického ústavu AV ČR.

Pití piva ve společnosti však automaticky neznamená, že se jeho konzumace stejnou měrou odehrává v restauračních zařízeních. Mezi muži sice převažuje pití piva v hospodě, baru atp., nicméně doma jich pivo pije 40 %, u žen je situace vyrovnaná. Výše zmíněné výsledky také přesně odpovídají zjištění, že mírná převaha mužů

Porovnání nejoblíbenějšího a nejčastěji konzumovaného piva u mužů a u žen v roce 2013

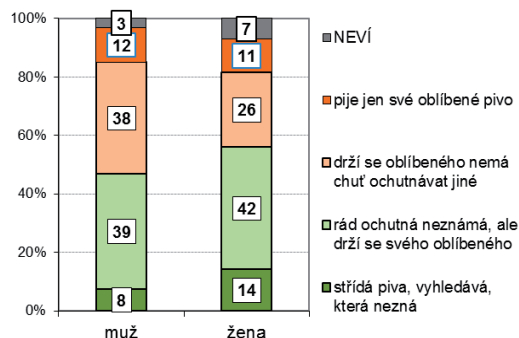


Zdroj: CVVM SOÚ AV ČR, v.v.i., Naše společnost 09/2004, 09/2006, 9/2007, 09/2013. Pozn.: Hodnoty vypovídají o respondentech, kteří uvedli, že pivo alespoň někdy pijí (N v roce 2013 = 746).

dává přednost pivu čepovanému (57 %) před lahvoým, u žen jsou tyto dvě skupiny opět vyrovnané. Z celkového pohledu prodaného piva převažuje jeho množství prodaného v retailu nad prodejem piva výčepního.

Preference při výběru piva jsou u českých konzumentů dlouhodobě poměrně vyprofilované. Z těch, kteří alespoň někdy pivo pijí, dokáže svou oblíbenou značku jmenovat 90 % mužů a 74 % žen. Z výzkumu dále plyne, že bychom mezi deseti českými konzumenty piva našli přibližně jen jednoho, který se o značku a typ piva v převážné míře nezajímá, a téměř žádného, který by se nezajímal vůbec. Mezi deseti ženami pijícími pivo bychom objevili tři nezajímající se a pouze jedna by pozornost značce nevěnovala nikdy. „Výsledky průzkumu opakovaně ukazují, že čeští konzumenti jsou poměrně konzervativní a dominuje mezi nimi věrnost ke své oblíbené značce, a to u devíti z desíti mužů a osmi z desíti žen. Na druhou stranu je u nás poměrně velká skupina těch, kteří rádi ochutnávají nová piva. Jedná se o téměř 40 % mužů a 42 % žen,“ uzavřel Vladimír Balach.

Věrnost značce vs. zkoušení neznámých⁶



Zdroj: CVVM SOÚ AV ČR, v.v.i., Naše společnost 9. – 16. 9. 2013, 746 respondentů, kteří někdy pijí pivo, osobní rozhovor.

Dalším velmi zajímavým vývojovým trendem je to, že ženy se ve stále větší míře zajímají o pivo a o značku, jakou pijí. Zatímco muži preferují silnější varianty pivního moku, dominantou žen jsou stále piva černá. Mladší věková kategorie obou skupin má radši pivní mixy a lehčí piva. Nakonec lze říci, že obliba typů piva silně souvisí také s tím, kolik ho vlastně člověk pije. Zde zejména u mužů platí, že čím více piva konzumují, tím spíše mají v oblíbené desítce.

(tz)

Osvěta pojmu kvalita je evergreen

Má rád sport, dobrou partu, legraci a skvělou atmosféru k práci, nezná téměř žádné televizní seriály a nemusí smažený sýr a hranolky, je fanda do psychologie a pedagogiky. Jedenkrát ženatý, dvě dospělé dcery a pes. Narozen ve znamení kozoroha.

Ředitel a jednatel společnosti DTO CZ, s.r.o., v Ostravě. Manažer kvality certifikačního orgánu ACM, předseda Sdružení organizací pro certifikaci pracovníků ČR. Člen Rady pro akreditaci ČIA. Také spoluautor tří vydaných knih zaměřených na knowledge management a lidské zdroje.

Autor zhruba 30 učebních textů k procesům, personalistice a štihlé výrobě.

Garant a řešitel řady projektů k inovacím vzdělávání dospělých a dlouholetý lektor a poradce managementu. A výtečný společník. To je Ing. Alan Vápeníček, CSc.

Lednem jste převzal štafetu ředitele DTO CZ v Ostravě, a to po osobnosti, která léta prosazuje kvalitu do života nejen firem, ale i vysokých škol, institucí... po profesorce Růžně Petříkové. Nač byste rád navázal?

Převzít štafetu po takové osobnosti, jakou je Růžena Petříková, je buď výzva, nebo kolaps. Naštěstí jsem po celou její kariéru byl členem týmu, teď jen nesu onen kolík, a Růženka přirozeně zůstává v DTO CZ nadále. Tedy nejen fandí a drží palce nástupci. Jako ředitel nechystám žádné radikální změny typu: „Prečo má súdruh Žižka v ruke len takú vyrezávanú halúzku? ... Dajte mu do ruky aspoň ľahký gulomet!“ (dle Černých baronů). Takže dávno a dlouho připravované a realizované projekty pokračují.

Určitě máte i své vlastní představy, vize, přání či nápady. Prozradíte?

Nemám problémy s projevením představ a vizí. Přání bych si ponechal pro sebe, neboť bych je nepovažoval za dost atraktivní pro čtenáře; a s těmi nápady? Nakonec každý manažer ví, že nápadů je spousta, jiná kapitola je jejich reálnost, a hlavně realizovatelnost. Ale zpět k vizím. Působíme na poli dalšího vzdělávání dospělých. Vzděláváme i radíme podnikům, provádíme zkoušky, realizujeme rekvalifikační kurzy, pořádáme setkání odborníků k výměně názorů apod. Do všeho se promítají dva zdánlivě nové fenomény – bláznivá konkurence a zavádění nových forem vzdělávání s využitím multimédií.

Za bláznivé považují, že vzdělávat může kdokoliv, jakkoliv, za cokoliv. Zvláště to poslední za cokoliv se projevuje v praxi tak, že mnohé vzdělávací společnosti upraví ceny, do kterých se ani samy nevejdou, jen ať zůstanou ve hře a pro ostatní nic nezbudě. A kvalita? Výstupy? Přínos? ... O čem to je? Druhým fenoménem je využití multimédií v procesu vzdělávání. Je bláhové se domnívat, že vše lze překloupat do e-learningu; je neštěstí, když alespoň některé části výuky nelze např. u státem akreditovaných kurzů prosadit jako samovýuku (právě vzpomínaným e-learningem). Víze tedy reagují mimo jiné i na oba vzpomenuuté fenomény. Ale nejen na ně. Až mravenčím způsobem připravujeme a realizujeme vzdělávací kurzy a tréninky, aby byly přínosem pro zadavatele i účastníky. Již dlouho praktikujeme, že u vzdělávacích projektů realizovaných přímo v podniku nechceme vystupovat jako ti znalci k ohromení, ale učíme zaměstnance, jak si problémy řešit sami. My jim ukážeme, co řešit, jak řešit, a dokonce to s nimi chvíli provádíme. Za přínos považujeme, že zvládají řešení samostatně. Naše motto pro učení zní paradoxně: Umíte už bez nás.

To, co pro společenskou odpovědnost v DTO CZ děláme, děláme ze zřejmých důvodů: Aby bylo u nás lépe. CSR není pro nás business (a doufám, že ani v ČR pro nikoho nebude), ale způsob myšlení a jednání.

Máme samozřejmě i vize a rozpracované projekty na efektivní (podtrhuji slovo efektivní) zapojení multimédií do výuky. Ne zachovat, ale zlepšit kvalitu a komfort výuky, posílit přínos a zapojit více zájemců o nové poznatky a zkušenosti.

Co vše k osvětě pojmu kvalita uděláte?

Předně, osvěta pojmu kvalita je evergreen. Doba jako by začala zpět volat po kvalitní činnosti, nikoliv činnosti v kvalitě. Renesance – návrat zpět ke kvalitě produktů (výrobků i služeb).

Do většiny našich kurzů pro manažery dostáváme do osnov tématu spojená s kvalitou. Kvalitou implementovanou do konkrétních kroků, postupů a činností. Toto téma vstoupilo do kurzů pro personalisty, logistiky, plánovače, technologi aj. Přiznávám, že to vůbec není jednoduché, neboť najít na trhu odborníky (zde myšleno lektory) transdisciplinární, kteří umí kvalitu i další odbornost, kromě toho umí učit, a nakonec to hlavní – jsou ochotni sdílet znalosti, je často práce detektivní. Klepu třikrát, daří se nám.

Klasikou osvěty jsou pochopitelně konference a kongresy. Ke kvalitě máme letos na programu dvě národní konference, a dokonce budeme organizátory jednoho světového vědeckého kongresu. Podařilo se nám na září tohoto roku poprvé dostat do Prahy světové vědce v oblasti kvality. Tato putovní konference ještě v našich zemích nikdy nebyla, tak jsme rádi, že se naše odborná veřejnost může z první ruky dovědět, kudy jde světový vývoj. K přípravě jsme se spojili sVŠE. Aby vše vyšlo, budeme ještě potřebovat podporu mnoha stran. Věřím, že



Ing. Alan Vápeníček, CSc., se svými kolegy

akci s úspěchem zvládneme, neboť těch, co nás podporují a shledávají přínos pro Českou republiku, je naštěstí více. Kvalitu vůbec neopomíjíme ani u kurzů a tréninků přímo v podnicích. Snad není skupiny ani školení, kde by se o požadavcích kvality a kvality výsledné produkce nehovořilo. Samotný pojem kvalita dnes ztrácí (a to je dobře) dřívější vnímání v podobě naplnění požadavků norem ISO řady 9000. Kvalita znamená mimo jiné vztah k zákazníkům, snahu o snížení zbytečných nákladů, spolehlivost, zrychlení procesu výroby apod.

Ono vůbec to slovíčko kvalita je dnes už docela složitá kategorie, například velmi silně se váže k image firem i šéfů. Jak ho vnímáte?

Kvalitu vnímám hlavně jako odpovědnost a závazek k zákazníkům. A dostat takového závazku znamená přijmout a v praxi realizovat mnohá opatření. Od funkčního a nákladově přiměřeného návrhu výrobku nebo služby, přes spolehlivou výrobu až po seriózní vztah k zákazníkům, třeba i koncovým spotřebitelům.

Vedly se dlouhé polemiky na téma, co se stane neblahého, když certifikace systému kvality nebude smět být požadována v rámci výběrových řízení. Jedni hrozili, že to bude konec kvality v Čechách, druhí tleskali, že konečně odpadl formalismus, který jen prodražoval konečný produkt. Nestalo se jedno ani druhé. Ovšem, že zvitězila cena jako jediné kritérium výběru dodavatele, také nepřineslo pozitivní posun, ba právě naopak.

A pokud je něco nepovinné, a přesto může firma nad rámec předložit důkaz poctivého přístupu a odpovědnosti k zákazníkům v podobě deklarované kvality, pak se nesporně může jednat o odlišení, tedy i jinou image.

S kvalitou souvisí i společenská odpovědnost. Myslíte si, že i menší firmy si k ní najdou cestu?

Chci v to pevně věřit. Odpovědné chování firem jistě přivítá každý. Jen bych mírně zapřemýšlel nad vaší formulací: „...i menší firmy“. Řekl bych všechny firmy, včetně organizací a institucí státní správy. Rovné příležitosti, průhledná zadání, ekologické myšlení i ekonomická efektivita nejsou termíny pro vybrané. Čím více prorostou principy společenské odpovědnosti (deklarované jako CSR) celou společností, tím lépe. Proto se DTO CZ angažuje v této oblasti. Spolupracujeme s krajským úřadem Moravskoslezského kraje nad vyhlásováním a posuzováním Ceny hejtmana za společenskou odpovědnost, poskytli jsme hodnotitele pro národní cenu, realizujeme předemtné kurzy pro firmy i veřejnost, organizujeme tematickou konferenci. Vší silou podporujeme myšlenky společenské odpovědnosti, které jsou naší organizaci blízké. Vadí mi podlé jednání konkurence, mrzí mě nespravedlnost jednání k zaměstnancům, uráží mě házet podnikatele a manažery do jednoho pytle lumpů a podvodníků. To, co pro společenskou odpovědnost v DTO CZ děláme, děláme

Převzít štafetu po takové osobnosti, jakou je Růžena Petříková, je buď výzva, nebo kolaps.



Prof. Ing. Růžena Petříková, CSc., nadále zůstává v DTO jako expert pro vnější vztahy a komunikaci



ze zjištěných důvodů: Aby bylo u nás lépe. CSR není pro nás business (a doufám, že ani v ČR pro nikoho nebude), ale způsob myšlení a jednání.

Kvalita také souvisí s mezilidskými vztahy – můžeme předpokládat, že se do businessu vrátí potřeba dbát o dobrou pověst podnikatelů? Že obchodní vztahy nebudou jen o smlouvách, ale také o důvěře, zkušenosti, vzájemné pomoci, vycházení si vstříc?

Bylo by to krásné, ale zůstaňme realisty s nohama na zemi. Jistě pravidla a normy jsou nutné, ať je jasně vymezeno, co je a co už není přijatelné. Bez pravidel by nebylo možné uplatňovat reklamaci, dovolávat se práva. Chamurapi musel moc dobře vědět, proč vydal již před více jak 3700 lety jeden z prvních zákoníků.

Ani sebelepší zákon a pravidla nezaručí pořádek a dobré vztahy. Je to stejné jako vydat vnitropodnikovou směrnici na upev-

ňování dobrých vztahů v pracovním kolektivu. Jako přikázat lidem, ať jednají slušně a myslí pozitivně. Nestane se patrně nic. Čím více pravidel, tím méně přehlednosti.

Jako bychom zapomněli, že nejpřirozenější formou učení je učení podle příkladu – napodobování. Pokud se vyplácí podivné business chování jiným, tak proč by se nemělo vyplatit i nám. Máme možnost vnímat pozitivní vzory okolo nás? Jsme zahlceni zprávami o podvodnících, tunelech, machinacích apod. Jsme zahlceni i opačnými zprávami!? Dobré příklady nejsou v kurzu.

Na vztazích mezi lidmi business začíná a s ním také padá. Není málo smluv u nás ve společnosti postavených hlavně na vztazích. S dodavateli určitě a mnohými zákazníky také. Máme jednoduché pravidlo: Zklameš – je nám líto, končíme spolupráci. Takto již pracujeme léta a těžko z tohoto kurzu uhneme.

Rozhodně nechci tvrdit, že jsou majitelé a manažeři firem lotři, ale veřejnost je čas od času takto stále vnímá.

Souhlasím, vnímá. Ale pokud budete stále slyšet ze všech médií jen negativa, udělá si veřejnost logickou úvahu: všechno je špína a šlendrián. Není třeba glorifikovat a vyrábět nové čestné kapitány firem, česká veřejnost bude mít problém s přijetím, ale umožnit slušným pracovat a nekomplikovat jim život. Přirozené prosazení dál do společnosti nenechá na sebe dlouho čekat. Platí to jak pro firmy, tak státní správu.

Pořád platí, že rodina a škola člověka utvářejí, jsou základem budoucí seberealizace člověka. O možnostech školství se však nyní hodně diskutuje a firmy si přejí, aby školy vychovávaly tak, aby se mladí uměli uplatnit na trhu práce. Jak do této diskuze přispěje DTO CZ?

Nerad bych si ukrajoval větší společenské sousto, než naše organizace unese. Nebo je schopna ovlivnit. Odpovím jinak. Na naše kurzy začínají chodit vysokoškoláci během studia. Jsou samoplátci, a my jim alespoň ulevíme, že uhradí jen nejnútnejší náklady. A mnohdy jen přispějí na náklady. Poznají jinou výuku, jiné formy, a hlavně nejsme a nesuplujeme školství, řešíme otázky denní podnikové praxe. Na kurzech panuje otevřenost a vstřícnost účastníků. To je baví. Mnozí mě i dnes zdraví (já se jim tímto omlouvám, ale mnohdy nejsem génius a neumím je zařadit, ta paměť).

Nebo. Vybíráme jen lektory (přesněji snažíme se vybírat takové), interní zaměstnance působící jako lektory nevýmámaje, kteří umí navodit klidnou a příjemnou atmosféru. Z osobní lektorské a poradenské praxe za mnoho let potvrdím, že nastolená atmosféra důvěry je polovina vyřešených problémů. Když se lidé neobávají sdílet, co skutečně vědí a kde oni vidí problém, pak se můžete směle pustit do řešení. Má to jednu podmínku: ani vedení společnosti (i když mnohokrát o to žádají) se nikdy nedoví, od koho je ten či onen poznatek, kdo konkrétně co zavínil a proč jsou takové úniky. Předkládáme fakta, rozbor, návrh, zadání. Věnujeme se problému, a ne viníkům.

Nebo. Mluvíme o týmové práci, nutnosti si pomáhat a podporovat se, spojit síly na řešení problémů. Deklarace krásná. Ale jak z učebnice. V praxi spolu různé útvary moc nekomunikují, lidé si hledí řešit to své, raději moc neupozorňovat. Zase z lektorské zkušenosti: Pokud správně stanovíte zadání, odbouráte podvědomý pocit cizosti na osobní chyby a rovnou zakážete poukazovat na problémy lidí, ale jen na podstatu, je vyhráno. Rázem se domluví a jde to. Nedávno jsem dělal sondu na středních a základních školách (jen deváté třídy). S hrůzou jsem zjistil, že kolektiv ano, ale umět se jenom prostě radovat z úspěchu kolegy mládež neumí. Oni se vyjádřili, že by i chtěli něco podnikat společně, ale neví jak. Tímto vůbec neobviňuji školství. Ale doma o tom neslyší, ve škole nezažijí, a pak se všichni divíme.

Tak ani nevím, jestli správně reaguji na vaši otázku. Ale tak nějak to děláme a tak nějak se snažíme něco změnit.

Jaké formy vzdělávání nabízí pro letošek vaše společnost?

Nabídka je opravdu široká. Ročně připravíme na 300 kurzů, seminářů a konferencí. Každoročně zařazujeme řadu novinek a inovací. Těžko vybrat to nejzajímavější.

Přesto něco zmíním. Letos proběhne již 18. ročník jednoho z největších kongresů v ČR věnovanému stáří. Takzvané Gerontologické dny Ostrava. Jedná se o velký projekt, kde vedle hlavního programu vymýšlíme řadu satelitních konferencí a seminářů pro lékaře, zdravotní sestry, fyzioterapeuty, sociální pracovníky aj. Součástí projektu je i vyhlašování osobnosti roku, která se nejvíce zasloužila o prosazování myšlenek gerontologie do praxe.

Kromě toho vyhlašujeme soutěž pro klienty domovů důchodců o ceny, soutěž mezi domovy a letos ještě přidáme pracovním nazvaný Den seniorů v Ostravě. Přednášky, poradenství, výstava, přehled aktivizačních kroužků, ale i rady lékařů a odborníků pro rodiny a rodinné příslušníky apod. Účast na tomto projektu jde každoročně do jednotek tisíc účastníků. Letos připravujeme ještě větší sousto. A to nás je ve firmě pořád stejně. Rok intenzivní práce.

Opět připravujeme další běh ojedinelého semestrálního studia kreativity a inovací, které v takové podobě ve střední Evropě nepotkáte; chystáme na letošek úplnou novinku ve vzdělávání v kvalitě, a to bychom měli být zcela unikátní v Evropě. Pracujeme na tom již asi rok a půl, a první ještě interní pilotní kurz dopadl velmi úspěšně. Trochu to nechám zahaleno v tajemství, ale brzy bychom měli vystoupit na trh.

K tomu několik nových typů rekvalifikačních kurzů, pár projektů podnikového poradenství a finišujeme nějaké projekty výstavby podnikových vzdělávacích akademií na míru. Nuda u nás není. Ale práce nás baví, a to nás nabíjí do dalších aktivit. I když jeden povzdech mi ještě dovolte: kéž by byli vyhlašovatelé projektů ESF k nám shovívavější. Člověk slyší, jak málo čerpáme, a pak z druhé strany vidí, komu a na co šly velké prostředky. A tak mi někdy z toho málem slza ukápně. Ale chlapi nebreč!

otázky připravila Eva Brixi



Chcete vydělat miliardy? Podstrčte bance falešné drahokamy!

Pokud se chcete inspirovat kolosálním podvodem, na němž české banky prodávaly v 90. letech 20 miliard korun, navštivte výstavu Mineralia. V prostorách prodejní galerie Mineralia naproti Masarykovu nádraží v Praze v Havlíčkově ulici najdete nejen podvržené smaragdy a rubíny, ale především největší přehlídku drahých kamenů ve střední a východní Evropě.



V našem hlavním městě jsou od začátku února totiž vůbec poprvé veřejně vystaveny ty drahé kameny, jež hrály hlavní roli v bankovních podvodech 90. let. Tuzemské banky tehdy kvůli nadhodnoceným drahokamům přišly v součtu asi o 20 miliard korun. Falešné drahokamy jsou k vidění v expozici Mineralia, která je největší výstavou a obchodem s minerály ve střední Evropě.

Vystavených kamenů je několik set, jde o smaragdy a rubíny. „Čirot těchto kamenů je velmi nízká, chybí jim i výbrus. Z dnešního pohledu je neuvěřitelné, že se banky nechaly takovým způsobem ošidit,“ komentoval ztráty Marian Gajda ze společnosti Mineralia.

Na přeceněné drahokamy, většinou ze zemí bývalého Sovětského svazu, poskytovaly banky úvěry hlavně v letech 1991 až 1994. „Různé společnosti od bank dostávaly na základě zkreslených znaleckých posudků až stamilionové půjčky, i když skutečná hodnota kamenů byla mnohem nižší. Společnosti pak své půjčky nesplácely a bankám zbyly tisíce kamenů s mizivou hodnotou,“ popsal Marian Gajda.

Kameny z bankovních kauz mají nyní podle tohoto odborníka



**A to jsou ony
– bankovní kameny...**

hodnotu především sběratelskou. „Pro sběratele drahých kamenů je to zajímavá kuriozita, spjatá s novodobou historií. Zájemcům proto umožníme si vybrané kameny zakoupit; budou k máni ve stylovém balení a za vsuktku symbolickou cenu,“ uzavřel.

Přeceněné drahokamy si veřejnost může prohlédnout v expozici Mineralia. Jejich vystavení nebude časově omezeno, stanou se součástí trvalé expozice. Více informací lze najít na www.mineralia.cz.

(red)



ERGO pojišťovna spolupracuje od ledna 2014 se společností EUROALARM Assistance Prague – lékařská pomoc po celém světě

Akciová společnost ERGO pojišťovna znovu posílila svou pozici na trhu. S příchodem roku 2014 zahájila spolupráci s EUROALARM Assistance Prague, s.r.o.

ERGO pojišťovna, a.s., avizovala neustálé vylepšování svých služeb a nyní k tomu udělala další významný krok. Se svým novým partnerem se od 1. ledna zaměřuje na produkt cestovního pojištění.

EUROALARM Assistance Prague je asistenční společnost specializující se na poskytování okamžitých lékařských pomoci klientům po celém světě. Díky nepřetržitému monitorování zdravotního stavu pacienta je EUROALARM se svým týmem specializovaných lékařů a zkušených pracovníků schopen vyhodnotit kvalitu poskytované péče a vybavenost lékařské-

ho zařízení. Nutný převoz klienta do jiného lékařského zařízení či jeho repatriace s využitím letecké ambulance nejsou výjimkou. Orientaci v místních podmínkách EUROALARMU usnadňuje vlastní rozsáhlá podrobná databáze poskytovatelů služeb a partnerských společností. Nyní v rámci svého dalšího rozvoje navazuje spolupráci s ERGO pojišťovnou. ERGO pojišťovna působí na tuzemském trhu již od roku 1994 (původní název VICTORIA VOLKSBANKEN pojišťovna). Je dceřinou společností ERGO Austria International AG a nabízí hlavně životní a úrazové pojištění, cestovní pojištění a pojištění majetku. Se svým produktem „Welcome“ se specializuje i na soukromé zdravotní pojištění cizinců.

(tz)

Michal Vaněček: V první řadě by mělo být výhodné podnikat

Lukáš Vaněček: Člověk paradoxně nejvíc získává, když nejvíc trátí

otec

&

syn

Dvořozhovor otec a syn. Oba podnikají. Jak o businessu smýšlejí? A jak je to dnes s firmami, které zakládají mladí? Mají motivaci? Může ji stát podpořit? Proč absolventi bez práce strádají a nikdo o ně nestojí? Proč je business o tolika paradoxech? Zkuste se zamyslet společně s námi v rozhovoru s otcem a synem, Ing. Michalem Vaněčkem, Ph.D., MBA, spolumajitelem společnosti T-SOFT, a.s., a Lukášem Vaněčkem, studentem a spolumajitelem firmy Pixelfield, s.r.o.:



Ing. Michal Vaněček, Ph.D., MBA

v hlavní roli otec

otec Michal

V podnikání nejste žádným nováčkem. S jakou vizí jste do něj před lety vstupoval? A proč vůbec?

Nováčkem nejsem. Firmu jsme zakládali, když mi bylo 27 let. Sakra, to už je nějak dlouhá doba. No vlastně můj syn je přesně stejně starý jako moje firma. Takže si dobře pamatuji, kdy má narozeniny a kolik je mu let.

Proč. Pracoval jsem ve Výzkumném ústavu A. S. Popova, stejně jako můj „parťák“, tedy nyní druhý poloviční akcionář firmy T-SOFT, a.s. Děláme už 23 let informační systémy, stručně řečeno. Proč? No co jsme měli dělat? Byl rok 1991, výzkumák se hroutil, a karavany povozů vyrazily z východu na západ.

Já jsem měl vždycky vizí, a mám ji dodnes, že „podnikání je služba společnosti“.

Že je to spojeno s nějakou odpovědností za to, co vyrábím, že se

musím starat o lidi, které zaměstnávám.

Z toho důvodu jsme taky asi v roce 2010 založili nadaci T-SOFT ETERNITY a snažíme se kromě businessu dělat i věci,

kteřé jsou někomu prospěšné a přijdou nám jako dobrý nápad.



syn Lukáš

Jak se na to za ty roky díváte? Jste stejně starý jako otcova firma...

Dobrá otázka. Asi tak, že celý můj život T-SOFT byl, je a patrně i bude. Díky tomu jsem věděl, že podnikání není žádná legrace, že to je riziko, že to je více starostí než radostí a neskutečné břímě odpovědnosti – zejména za lidi, kterým člověk dává práci. O tom jsem se plně přesvědčil až ve svém vlastním podnikání. A mohu s jistotou říci, že to je zkušenost zcela nepřenositelná. To, jak vnímáte podnikatelské riziko, jistotu a nejistotu je další věc zcela subjektivní. Jak kdysi trefně vystihl Michal Horáček – Kdo víc vsadí, ten víc bere. A o tom podnikání je.

otec Michal

Funguje ta vaše vize dodnes? Jak vidíte podnikání nyní?

Spíše je na místě otázka, jak se na podnikání dívá společnost. Já se na to dívám stále stejně. Ale začtete se do médií. Když podnikatel, tak kontroverzní. Když zločinec na útěku, tak se mu říká podnikatel. Je to urážka všech slušných živnostníků, majitelů firem, kteří nejsou zločinci, a zaplatpánůh jich je většina. Společnost se nedívá na podnikatele jako na někoho, kdo vytváří hodnoty a dává lidem práci.

syn Lukáš

Je to skutečně tak?

Je pravda, že média vytvářejí o podnikatelích jako o spoustě dalších věcí velmi zkršený obraz. Já sám tento předobraz příliš nevnímám. Myslím, že nemá smysl se tím zabývat. Pokud si člověk dělá věci po svém a ví, že je dělá správně, což je případ i mého otce, není důvod, proč by si člověk měl dělat s podobnými názory hlavu.

otec Michal

Co s tím?

Tak my jsme v rámci nadace například vymysleli projekt vytvořit knížku o podnikatelích meziválečného období. Jinak řečeno, jakkoliv to zní pateticky, trochu pozvednout hrdost na podnikatelské ko-

řeny v Čechách. Ukázat čtenářům, na jaké tradice vlastně v podnikání navazujeme. Včetně toho, že podnikání nebylo jen o zisku, ale právě i o mecenášství apod.

syn Lukáš

Nějaký názor mít ale musíte...

Nepřikládám tomu teď význam.

otec Michal

Zamýšlel jste se někdy nad tím, co s firmou, až nadejde čas generální výměny?

Můj kolega, Jaroslav Pejčoch, je o dvanáct let starší a je dost pravděpodobně, že půjde do penze dřív než já. Pak nastává několik možností – buď odejde jen z manažerské funkce a zůstane majitelem, nebo si to nějak odprodáme/odkoupíme apod. Fakt v tuto chvíli nevím. Taky máme poměrně dost nabídek na fúzi s jinou firmou nebo prodej firmy. Těžko říct, jak se to vyvine.

Můj syn se dal ještě na studiích cestou založení vlastní firmy a myslím, že je to dobrá cesta i pro případ, že by to chtěl jednou převzít. Ale já myslím, že ti mladí kluci to dělají po svém a líp. Pro ně už je to normální, oni se nemuseli přeškolovat z patologického socializmu na normální svět.

syn Lukáš

Převzmete štafetu?

Já se obávám, že bych ani nevěděl „jak to dělat“. Firma funguje více jak 20 let a pak by tam přišel někdo podobně mladý jako já a začal jim radit? To opravdu ne. Také by mi asi vadilo přijít k hotovému. Na podnikání, stejně jako na dalších věcech, které děláte s určitým cílem, je přece nejkrásnější ta cesta na vrchol, když začínáte ze základního tábora. Ne že se necháte vynést pod vrchol, kam ani nemusíte díky své nezkušenosti dojít.

otec Michal

Absolventi jsou často bez práce přesto, že firmy hledají odborníky. Ani existenční problémy však mladé lidi nemotivují k tomu, aby se pokusili založit firmu, aby hledali odpovědnost sami za sebe. Proč?

Podívejte se, neoficiální statistiky říkají, že kolem 70 % lidí v této zemi je nějakou formou závislých na státu. Neberte mne za slovo, to číslo si možná někdo vycucal z prstu. Ale pokud to číslo je přibližně nebo řádově pravdivé, jak chcete demokraticky orientovat stát a politiku na to, aby byli lidé motivováni se o sebe postarat? Druhá věc je, jak vypadá školství. Pozoruji to na třídních schůzkách, připadám si jak ve skanzenu minulého režimu. Děti se neučí, aby se uměly o sebe postarat.

Mohu to doložit i na projektu, který děláme s yourchance o.p.s., resp. je to jejich projekt a my jim trochu pomáháme. Vzdělávání dětí v dětských domovech, finanční gramotnost apod.

Ty děti prostě neví, že se o sebe mohou a musí postarat, že mohou podnikat, že mohou být úspěšné.

Nevím, proč třeba můj syn začal podnikat. Tím, že jsem začal podnikat já, neměl jsem bohužel na děti moc čas. Možná jsem jenom šel příkladem. A asi dobrým. Syn dělá v podnikání stejně chyby jako já! A dělá taky IT, dělají weby na zakázku.

No byl to prostě asi dobrý nápad...

syn Lukáš

Vám motivace nescházela?

My jsme tu motivaci měli. Chtěli jsme si dělat věci po svém a na svém. Dělá stejně chyby, protože ač to zní jako klišé, chybami se člověk učí. Dle mého názoru člověk paradoxně nejvíc získává, když nejvíc trátí. A proč jsem začal s kamarády podnikat? Těžké odpovědět. Asi proto, že jsme prostě chtěli něco dělat. Nebýt závislí na zaměstnavateli.

otec Michal

Mohl by i stát takové lidi pobídnout, povzbudit, nastartovat nějaký šikovný inspirativní program?

V první řadě by mělo být výhodné podnikat. A začít podnikat třeba

ba i jako student. A to se stát musí rozhodnout, zda je to jeho strategie. A zda to chce podpořit. Podobný bod jsem v programu žádné politické strany nenašel. Tedy, mimo jiné.

A pokud bychom to měli myslet vážně, tak třeba studentům, kteří se rozhodnou podnikat, ulehčit i administrativu. Já když jsem teď sledoval, jak Lukáš s kamarády tu firmu rozjížděli, tak mne několikrát napadlo, že ho obdivuju, že už bych se do toho sám znova snad nepustil.

Osobně jsem tam viděl dva zlomové body.

Když se museli stát plátcí DPH, což museli od určitého objemu obchodů. A ve chvíli, kdy se jimi stali, potřebovali nutně mnohem větší business na to, aby na to DPH měli.

A druhá věc, pro začínající firmu je prakticky nemožné dostat se ke státní zakázce. Abyste ji získali, musíte mít obvykle reference. Abyste je měli, musíte mít nejdřív tu zakázku. Hlava XXII. Jak vyšitá.



Lukáš Vaněček

syn Lukáš

Souhlasíte?

Ano, je zvláštní, jak se člověku s růstem něčeho, jako je firma, samy posouvají mentální hranice – nejdřív se zdají být cíle, objemy, DPH, odvody sociálního a zdravotního pojištění apod. nedosažitelné, ale mysl se umí velmi rychle přizpůsobit a dle toho jednat. Je to spíše o psychologii a práci s myslí. Když něčemu jednou uvěříte, mysl toho dosáhne. A takhle se dá jít po malých krůčcích kupředu.

otec Michal

Cítil jste někdy beznaděj, skepsi, třeba nad administrativou, byrokracií?

Pokud by člověk, který tady podniká, tyto pocity neměl, řekl bych, že je umístěn v Bohnicích, pojídá sedativa, má hrabičky a uklízí park.

Za prvé je nutno nesledovat zprávy v televizi, protože ty musí dovést labilního člověka k sebevraždě samy o sobě.

Skepsi nad ledačím pocíťuji denně. Ale důležité je nenechat se otrávit. Často máte pocit, že běžíte dokolečka a nic za vámi není, ale chce to trpělivost.

syn Lukáš

Táta je dnes už nad věcí, že?

Buddhisté věří, že když po tisíci otočí mlynkem, něco se stane. A o tom podnikání také je. O trpělivosti a vůli. Samozřejmě, že člověk pocíťuje beznaděj, skepsi apod., ale vtíp je v tom nenechat se jimi zvíkat.

v hlavní roli syn

syn Lukáš

Studujete i podnikáte. Je to dobrá synergie?

Jak co, pro co. Kvůli podnikání často nestíhám školu a kvůli škole často nestíhám podnikat. Takže se to vlastně doplňuje. Pokud bych měl být upřímný, podnikání mi dalo mnohem více než škola. Může to být tím, že prostě školy nejsou na podobné studenty připravené, nemají pro ně lektory a mentory, tedy něco, co by bylo jakousi nadstavbou teorie a částečné praxe. Na druhou stranu jistě bych vám dokázal vyjmenovat několikero věcí a poznatků, které jsem jako teoretické použil v podnikání. Takže ano, asi je to dobrá synergie.

otec Michal

Jeví se vám to také tak?

Taky mám pocit, že mu podnikání dává víc než škola. Jenom ještě s jistotou nevím, jestli je to dobře... Škola by měla mladé připravit víc prakticky. O tom jsem přesvědčen. Řada profesorů, co učí, jak správně podnikat, nikdy nepodnikala. Co o tom mohou vědět?

syn Lukáš

Bylo založení firmy opravdu tak složité?

Administrativa byla naprosto šílená. Arnold Schwarzenegger kdysi řekl o jeho podnikání s nemovitostmi – volně parafrázováno: Kdybych věděl, do čeho jdu, nikdy bych do toho nešel – jen proto, že jsem nevěděl, do čeho jdu, jsem vlastně dosáhl úspěchu. O tom to asi také bylo. Přišli jsme k tomu všichni jako slepi k houslím. A možná jsme se díky tomu naučili něco zahrát.

otec Michal

Vždyť i náš časopis stále píše, jak se u nás vstup do businessu zjednodušuje...

Z hlediska praxe to nesedí. Synovu zkušenost já mohu potvrdit. Někdy je lepší nevědět, do čeho přesně jdete. Když o tom tak přemýšlím, málokdy jsem věděl, do čeho jdu.

syn Lukáš

Co vám podnikání dosud dalo? Posílilo vaše sebevědomí, přineslo peníze, kontakty nebo radost z úspěchu?

Business vám jednak zvyšuje sebevědomí a vzápětí je schopný

vám ho zcela pohřbit. Pohybujete se na takové sinusoidě. Stejně tak je to s penězi a kontakty. Něco vám dá, něco ubere.

otec Michal

Jste jiná generace a asi spojení školy a firmy vidíte složitěji než syn...

Mně je někdy trochu líto, že si neužívá studia, kamarádů, kamarádek, hospod. Protože tolik času jako student už nikdy mít nebude. Ale takhle jsme si mohli dovolit uvažovat my, co jsme studovali v radostném socializmu. Přece mu nebudu rozmlouvat podnikání, zrovna já! Je to dobře, že už moje děti vyrůstaly v normálním světě.

syn Lukáš

Mohl byste popsát, co do businessu přivedlo některé vaše známé, jiné studenty, mladé lidi?

Touha dokázat víc. Touha být dál. Touha nesesedět jen ve škole a něco poslouchat, ale vzít něco skutečně do vlastních rukou a zjistit, jaké to je. Dále je jistě motivací otázka peněz, zisku. To je vlastně smysl celého podnikání, nicméně domnívám se, že u většiny mých vrstevníků převládá vnitřní motivace, před tou vnější, jako jsou peníze apod.

otec Michal

Cítíte to také tak?

Tuším, že ano.

syn Lukáš

Nezdá se vám, že u nás podniká málo vašich vrstevníků? Dalo by se to změnit?

Podniká jich skutečně málo. Otázka je, zda se to dá nějak zásadně měnit. Nevím, do jaké míry se dají motivovat způsoby, jako jsou intervence a pobídky státu atd. Mělo by to jít z nich samých – pak jsou schopni se poprat i s takovým systémovým uspořádáním, jako je to naše české. Je to dlouhodobý proces. Nezbyvá než doufat, že naše počty se budou stále rozšiřovat. Zejména díky tomu, že jsme vlastně živoucím důkazem, že to prostě a jednoduše jde.

otec Michal

Vy o motivaci pochybujete?

Já moc nevěřím na tzv. motivaci zvenčí. Někoho namotivovat. Já myslím, že jsou to kecy, aby se na to dala prodávat školení. Buď to v sobě máte a víte, kam jdete, anebo ne.

Závěr?

Michal Vaněček:
Já jsem rád, že skepse číší spíš ze mne než z Lukáše. To je fajn. Myslím, že tato země má šanci. Ale měl bych taky něco chytrého vymyslet, aby mne mohl jednou citovat, ne?



společně připravili Eva Brixí,
Michal Vaněček, otec, a Lukáš Vaněček, syn

S produkty z léčivého konopí do Velké Británie

Řetězec konopných lékáren Carun Pharmacy expandoval do Velké Británie se svými prostředky z léčivého konopí. Vlajkovou lodí společnosti je značka Carun, která zažívá boom na východním trhu. Důvodem expanze je masivní poptávka po legálních výrobcích z konopí v celé Evropě, kterými lze řešit kožní problémy, bolesti a řadu dalších neduhů, jež sužují mnoho lidí. Výhradní zastoupení značky ve Velké Británii získala firma Carun UK Limited. Majitelé řetězce nyní v Británii hledají další partnery.

Podnikání v oboru pěstování a zpracování konopí se zabývá společnost Carun Pharmacy, která zásobuje konopné lékárny produkty z konopí s obsahem THC (Tetrahydrocannabinolu) pod hranicí 0,3 procenta. Produkty z léčivého konopí jsou takto legálně k dostání. „Zájem o prostředky z léčivého konopí roste v celé Evropě. Velká Británie není výjimkou. Podle našeho rozsáhlého průzkumu veřejného mínění je ve Spojeném království značný zájem o tyto výrobky. Tímto krokem bychom chtěli vrátit prostředky z konopí zpět do běžného života lidí. Léčba konopím pomáhá vyřešit řadu zdravotních problémů díky účinným cannabinoidům. Tyto látky se v přírodě vyskytují pouze v rostlinách konopí,“ přiblížil aktivitu Michal Takac, generální ředitel Carun UK Limited, jenž následuje filozofii konopného guru Jiřího Stabla, který nejenže za značkou Carun stojí coby její zakladatel, ale výrazně se podílí na osvětě ohledně konopí a jeho léčivých vlastností v Česku i zahraničí. Britský trh se pro něj zdá velmi slibný. Silná značka má všechny potřebné licence a dermatologické studie.

Společnost Carun UK Limited otvírá nové distribuční sklady v Bristolu na ploše o výměře 6500 m² a nadále počítá s rozšířením. Podniká pod známou značkou výrobků z konopí formou takzvané franšizy.

Za značkou Carun pocházející z České republiky stojí velký popularizátor starobylé léčivé byliny v Česku Jiří Stabla, kterému se za pár let od uvedení značky na tamní trh podařilo stát největším distributorem konopných prostředků s výraznými tržbami i oblíbeností. Expanze konopí, které se od nepaměti používalo ve farmacii, jídelničce i k průmyslovému zpracování, na silné zahraniční trhy, proto byla logickým krokem. Velká Británie se tak stane první ze zemí západní Evropy, v níž bude Carun Pharmacy samostatně působit.

Carun UK Limited nabízí již nyní na webových stránkách <http://carunpharmacy.co.uk/> rozsáhlé spektrum konopných produktů určených k prevenci chorob i takových, jež odborníci doporučují na zmírnění příznaků chorob. Tým pracovníků má za úkol výrobky nejen nabízet k prodeji, ale také šířit osvětu o konopí a jeho léčebných účincích.

Vedle konopné kosmetiky prezentované tělovým krémem, olejem, mýdlem či intimním gelem budou v prodejně k mání také potravinářské produkty značky Carun, do kterých patří konopné semínko, konopný olej, těstoviny či sirup a víno. Pýchou společnosti je konopná mast Carun – jediný zdravotnický prostředek doporučený při léčbě kožních potíží, jako jsou lupénka, akné, opruzeniny, opary, ale i odřeniny, popáleniny, bodnutí hmyzem či odstranění bérčových vředů.

Carun UK Limited hledá další partnery

Carun Pharmacy resp. Carun UK Limited nabízí možnost spolupráce pro všech-



ny milovníky léčivé rostliny konopí, a to otevřením vlastní prodejny formou franchisingu. Stačí kontaktovat vedení na <http://carunpharmacy.co.uk/index.php?route=product/category&path=62>. Produkty nabízí i provozovatelům masážních a kosmetických salonů, lázeňských a jiných rekreačních zařízení.

Konopí pomáhá při léčbě mnoha nemocí

Konopí a produkty, jako mast, krém či olej, pomáhají podle odborníků při léčbě desítek nemocí. Konopný výtažek se řadí mezi nejúčinnější, nejlevnější, a dokonce nejšetnější léky na zmírnění příznaků rakoviny. Vysoký potenciál má při léčbě cukrovky a působí při odstraňování následků úrazů a popálenin. Konopí nemá nežádoucí účinky jako farmaceutické léky a doposud nebyl zaznamenán jediný případ úmrtí po jeho užití.

V Anglii se konopí ve větší míře začalo pěstovat až za vlády Jindřicha VIII. Během anglické námořní nadvlády, v alžbětinském období, zájem o tuto surovinu prudce vzrostl a konopí se pak pěstovalo i v britských koloniích Nového světa.

V druhé polovině 18. století kupovala Velká Británie 90 % konopí z Ruska a britské námořnictvo a světový mořský obchod tak byly odkázány na ruské konopí. Jeden z hlavních důvodů války roku 1812, ve které bojovala Amerika proti Británii, byl přístup k ruskému konopí. V roce 1807

Napoleon a Ruský car Alexandr podepsali smlouvu, podle které Rusko přestane legálně obchodovat s Anglií. Cílem Napoleony strategie bylo zastavit dodávky ruského konopí a tímto zničit britské válečné loďstvo, které se bez kvalitních konopných plachtoví jen těžko obešlo. Car tuto smlouvu nedržel, toleroval nelegální obchod mezi Ruskem a Anglií.

Michal Takáč je velkým a nadšeným příznivcem výrobků z konopí, a zejména značky Carun, kterou se rozhodl distribuovat v Anglii po vlastní tragické zkušenosti. Před lety přišel nevlastní vinou při práci o část ruky. Brzy se ocitl bez prostředků, protože zaměstnavatel nechtěl tolerovat jeho potíže.

Ruku mu léčili specialisté tradičními dostupnými syntetickými léčivými, bolesti a ztuhlost po zranění ale neustávaly. Dozvěděl se o prostředcích Carun a začal je sám používat. Rány se poté velice rychle zahojily. Ošetřující lékaři byli skutečně překvapeni. Zjemnily se i značně zjizvené části postižené ruky. Nyní používá Michal Takáč bionickou ruku. Sám na sobě demonstruje, jak konopí dokáže pomoci.



(tz)



Za práh vlastních propastí

Usínání nad klávesnicí není nic moc. O kolik originálů jsme tak již přišli? O kolik jedinečných myšlenek je svět chudší? Strašná představa. Jenže znáte to – každý z nás zkouší prodloužit den, byť i o pár minut. Vyřídí poslední mail, poslední dopis, ještě pošle jednu odpověď, krátkou nabídku, vyslat pozdrav kolegyni, který už deset dní odkládám... Přijde krize, víčka padají. V ten okamžik si pouštím muziku, kterou mám ráda, energickou, magickou, ačkoli písničky neumím identifikovat názvy, neznám autory a často ani interprety. V mé duši mají však barevný kód, spouštěč dodatečné energie i dobré nálady, jež boří mýty o nutném odpočinku. Mám však ještě jednu metodu, která zabírá. Drobná pochvala o pár slovech, jež přisvíští vzduchem, po mailu nebo jako sms do mobilu. Je to adrenalin, doping, který funguje víc než zapeklitá předsevzeť v první den každého nového roku. A tak – děkuji za každé dobré slovo, které rozehřívá srdce a pohání mozkové závity. Má sílu blesku a dává odvahu překročit práh vlastních propastí.

Eva Brixí, šéfredaktorka



Čtete s námi

Zpronevěra aktiv a fakturační podvody

Kvůli finanční krizi se dnes čím dál větší pozornost věnuje poctivosti v podnikatelské komunitě. Chování, kodexy i pravidla se právem staly předmětem zkoumání. Například z posledního průzkumu o výskytu podvodů v Česku a na Slovensku, který provedly organizace Surveillance, TPA Horwath a ACCA vyplývá, že až desetina českých a slovenských firem utrpěla v roce 2011 ztráty z podvodů vyšší než milion eur. Nejčastějším pachatelem přitom byl řádový zaměstnanec. A mezi velmi často odhalené podvody v ČR patří ty finančního rázu – zpronevěra aktiv (58 %) a fakturační podvody (20 %). Účinný kodex etického chování ve firmách však může fungovat pouze tehdy, je-li propagován a podporován napříč celou organizací. Uvedla to organizace CCAB sdružující přední světové asociace finančních profesionálů ve své nové studii „Vývoj a zavádění kodexu etického chování“.

Postupy popsané ve studii jsou určeny profesním účetním, kteří chtějí rozvíjet či zlepšovat etické kodexy ve svých organizacích. Podle CCAB je kodex etického jednání důležitý, protože skýtá jakékoli organizaci jasná a stálá měřítka etického chování, a to zejména v oblasti financí. Dle respondentů nedávného výzkumu ACCA 75 procent finančních profesionálů ve střední a východní Evropě soudí, že úplatkářství a korupce mají negativní dopad na podnikatelské prostředí. Podplácení, střet zájmů a manipulace výběrových řízení je navíc také podle studie Surveillance, TPA Horwath a ACCA z 57 procent nejčastějším typem podvodného jednání v Česku. Právě kodex etického jednání může pomoci sehrát důležitou roli při řešení etických dilemat.

Předseda CCAB Anthony Harbinson k tomu uvedl: „Na tónu udávaném vedením záleží – a nejen v účetní profesi, ale i v podnikatelském a státním sektoru obecně.“

Doprovodná směrnice CCAB analyzuje cíle kodexu a prvky, které ho utvářejí, například firemní mise; vysoké hodnoty, etické principy a konkrétní příklady chování. Neklade si za cíl být preskriptivní, přesto však navrhuje strukturu, na níž se dá kodex založit. Směrnice CCAB se rovněž věnuje sporným otázkám, jako je whistleblowing, tedy upozorňování zaměstnanců na nezákonné praktiky uvnitř organizací. Nahlášení neetického chování by podle CCAB mělo být povinné.

(tz)

Prosperita Fresh Time

vychází jako příloha časopisu Prosperita, ročník 3, leden 2014

Vydává RIX, s.r.o., Ocelářská 2274/1, 190 00 Praha 9

šéfredaktorka: Eva Brixí

e-mail: brixii@prosperita.cz, mobil: 602 618 008

obchodní ředitel: Martin Šimek

e-mail: martin@prosperita.cz, mobil: 606 615 609

redakční tým: Pavel Kačer, Jiří Novotný, Kateřina Šimková

zlom: Karel Švihel

korektury: Mgr. Pavla Rožničková

tisk: H.R.G. spol. s r.o., distribuce: 5P Agency

www.freshtime.cz

šéfredaktor: Martin Šimek, internetový marketing: Media Know, www.mediaknow.cz

Placené textové materiály jsou označeny grafickým symbolem

Cesty do daňového ráje

Počet českých společností, které mají vlastníka se sídlem v daňovém ráji, ke konci roku 2013 přesáhl 13 000 a meziročně se zvýšil o 2,9 % (371). Ani přes tlak EU a USA na daňové ráje nebo změnu legislativy na oblíbených Seychelách zájem tuzemských podnikatelů neopadá. Loni ho navíc podpořil zákaz anonymních akcií a výsledky předčasných voleb. Detailní statistiky za loňský rok zveřejnila poradenská společnost Bisnode.

„Loňský rok se nesl v duchu pokračujícího tlaku Evropské unie a USA na off-shore destinace, jejichž důsledkem byla například změna legislativy na Seychelách, které podnikatelé vyhledávali zejména kvůli zajištění anonymity. Ačkoliv je zřejmé, že kolem daňových rájů „přitahuje“, v roce 2014 neočekáváme dramatický pokles zájmu,“ zhodnotila aktuální statistiky analytička Bisnode Petra Štěpánová s tím, že podnikatelé budou využívat jiné, a zřejmě komplikovanější možnosti pro zajištění anonymity, ochrany majetku nebo snížení daní.

Majitelé z destinací považovaných za daňový ráj ke konci loňského roku kontrolovali 3,3 % českých firem a do základního kapitálu těchto podnikatelských subjektů investovali 399,8 miliard korun, což představuje 16 % celkového základního kapitálu českých firem. Na 58 % společností s vlastníkem z daňového ráje podniká v oblasti nemovitostí nebo obchodu.

Největší absolutní přírůstek v roce 2013 zaznamenaly Seychely (205 nových) a Kypr (114), z relativního pohledu byl největší zájem o Marshallovy ostrovy (+121 %), Seychely (+40 %), Belize (+23 %) a Maltu (+22 %). Počet firem s vlastníky z Nizozemí (-75 firem), Lucemburka (-29) i Lichtenštejnska (-24) nadále klesá.

Počet českých společností s vlastníkem z daňového ráje

Země	2013	2012	Změna 2012-2013	Změna (%) 2012-2013	2011	2010	2009
Bahamy	39	39	0	0,00	35	35	33
Belize	145	118	27	22,88	94	83	77
Bermudské ostrovy	7	7	0	0,00	5	5	6
Britské Pan. ostrovy	453	455	-2	-0,44	438	422	424
Gibraltar	74	74	0	0,00	66	66	70
Hongkong	91	80	11	13,75	69	59	49
Jersey (Velká Británie)	56	57	-1	-1,75	59	59	58
Kajmanské ostrovy	33	37	-4	-10,81	38	32	33
Kypr	2 018	1 904	114	5,99	1 705	1 550	1 411
Lichtenštejnsko	237	261	-24	-9,20	255	245	262
Lucembursko	1 144	1 173	-29	-2,47	1 192	1 254	1 241
Malta	149	122	27	22,13	102	92	82
Monako	60	51	9	17,65	54	64	48
Marshallovy ostrovy	31	14	17	121,43	5	5	5
Nizozemské Antily	15	16	-1	-6,25	15	14	13
Nizozemí	4 368	4 443	-75	-1,69	4 501	4 519	4 551
Panama	216	199	17	8,54	190	170	162
Seychelská republika	717	512	205	40,04	414	330	262
Spojené arabské emiráty	255	225	30	13,33	214	184	162
Spojené státy americké	2 939	2 903	36	1,24	2 750	2 635	2 545
Celkem	13 047	12 676	371	2,93	12 196	11 818	11 489

Zdroj: Bisnode

(tz)

Účetní: korupce má negativní dopad na malé a střední podniky

Z nového výzkumu ACCA plyne, že vliv úplatků a korupce na obchodní prostředí se nejpalčivěji pociťuje ve střední a východní Evropě a subsaharské Africe. Zpráva „Boj proti úplatkářství v sektoru SME“ sepsala ACCA na základě průzkumu uskutečeného mezi tisíci členy svých členů po celém světě.

Pětasedmdesát procent finančních profesionálů ve střední a východní Evropě soudí, že úplatkářství a korupce mají negativní dopad na podnikatelské prostředí. V zemích jižní Asie si to pro srovnání naopak myslí pouhých 22 procent finančních manažerů. Na přímou otázku, zda se menší a střední podniky obávají úplatkářství a korupce, 42 % respondentů ze zemí střední a východní Evropy odpovědělo kladně. Nejméně obav projevují celosvětově Britové s pouhými 22 % kladných odpovědí. Nejvíce ustaraných respondentů je se 77 % v subsaharské Africe.

Proto také 68 % respondentů ve střední a východní Evropě tvrdí, že zdejší malé a střední podniky daleko lépe rozumí právnímu vymezení úplatkářství a korupce ve svých státech. To je mnohem lepší výsledek než například ve Velké Británii, kde naopak pouze 24 % dotázaných manažerů rozumí právní definici úplatkářství a korupce.

Kateřina Benešová, ředitelka ACCA pro Česko, Slovensko a Maďarsko, k tomu uvedla:

pokračujeme na str. 19 →

Zájem o nové podnikání u nás roste

V roce 2013 v České republice vzniklo 22 845 nových firem, nejvíce za poslední tři roky. Do základního kapitálu podnikatelé investovali 25 miliard korun. Zvýšený zájem o zakládání nových firem souvisí s ožíváním tuzemské ekonomiky a chutí podnikatelů investovat do nových projektů. Nejvíce firem dlouhodobě vzniká v Praze. Celkový počet společností v ČR přesáhl 390 000 a meziročně se zvýšil o 6,86 %. Informace vyplývají z databází a výpočtů poradenské společnosti Bisnode.

V loňském roce bylo v České republice zaregistrováno 22 845 nových firem, což je nejvíce za poslední tři roky. „Zvýšený zájem o zakládání nových společností signalizuje stabilizaci a postupné ožívání tuzemské ekonomiky, stejně jako chuť podnikatelů investovat do nových projektů s vidinou vyšších zisků,“ komentovala statistika analytička Bisnode Petra Štěpánová s tím, že se jedná o příznivou zprávu. Do základního kapitálu v roce 2013 podnikatelé investovali více než 25 miliard korun, z toho 57 % do akciových společností. „Ní méně loni pokračoval výrazný pokles zájmu o akciové společnosti, což souvisí se zákazem anonymních akcií,“ dodala Petra Štěpánová.

Počet nově založených firem* v období 2007–2013

	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007
s.r.o.	22 227	21 592	21 174	22 460	21 756	22 638	21 063
a.s.	618	862	1 159	1 174	1 095	1 336	3 967
celkem	22 845	22 454	22 333	23 634	22 851	23 974	25 030

*statistika zahrnuje jen „kapitálové“ společnosti tj. společnosti s ručením omezeným a akciové společnosti, nikoliv například komanditní společnosti nebo společenství vlastníků apod. Zdroj: Bisnode

K 31. prosinci 2013 Bisnode ve svých databázích evidoval 391 552 firem, z toho 25 120 (6,4 %) akciových společností a 366 432 (93,6 %) společností s ručením omezeným. Celkový počet kapitálových společností registrovaných v ČR od konce roku 2012 vzrostl o 18 281, což představuje nárůst o 6,9 %. V průběhu loňského roku zaniklo celkem 4564 firem. „Za posledních sedm let, kdy Bisnode tyto statistiky detailně sleduje, v České republice přibýlo více než 107 000 firem. Z pohledu procentuálního meziročního přírůstku společností na našem trhu loni přibýlo nejvíce firem za posled-

ních pět let a dynamika se blíží předkrizovému období. To, stejně jako v případě zakládání nových podnikatelských subjektů, souvisí s ožíváním naší ekonomiky a chutí podnikatelů rozvíjet nové aktivity,“ uvedla dále Petra Štěpánová.

Téměř polovina firem, které byly zaregistrovány v loňském roce, vznikla v Praze (11 155 resp. 48,8 %). Následovaly Jihomoravský (2287), Moravskoslezský (1430) a Středočeský kraj (1175), ve kterém se však meziročně zájem o zakládání nových firem snížil zhruba o 10 %. Nejméně firem v roce 2013 vzniklo v Karlovarském kraji (258), na Vysočině (310) a Libereckém kraji (313).

Nově vzniklé firmy* v roce 2013 podle krajů

Kraj	Počet společností	Podíl
Jihočeský kraj	611	2,67 %
Jihomoravský kraj	2 287	10,01 %
Karlovarský kraj	258	1,13 %
Královéhradecký kraj	500	2,19 %
Liberecký kraj	313	1,37 %
Moravskoslezský kraj	1 430	6,26 %
Olomoucký kraj	602	2,64 %
Pardubický kraj	428	1,87 %
Plzeňský kraj	506	2,21 %
Praha	11 155	48,83 %
Středočeský kraj	1 175	5,14 %
Ústecký kraj	513	2,25 %
Vysočina	310	1,36 %
Zlínský kraj	522	2,28 %
neurčeno	2 235	9,78 %
Celkem	22 845	100,00

*statistika zahrnuje jen „kapitálové“ společnosti tj. společnosti s ručením omezeným a akciové společnosti, nikoliv například komanditní společnosti nebo společenství vlastníků apod. Zdroj: Bisnode

(tz)

Celkový počet firem* v ČR v období 2007–2013

	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007
s.r.o.	366 432	348 334	332 987	316 429	296 787	280 736	261 946
a.s.	25 120	24 937	24 714	24 042	23 221	22 888	21 932
celkem	391 552	373 271	357 701	340 471	320 008	303 624	283 878
Meziroční změna	6,86%	4,35%	5,06%	6,39%	5,40%	6,96%	

*statistika zahrnuje jen „kapitálové“ společnosti tj. společnosti s ručením omezeným a akciové společnosti, nikoliv například komanditní společnosti nebo společenství vlastníků apod. Zdroj: Bisnode

pokračujeme ze str. 18 →

„V našem výzkumu jsme se rovněž ptali, zda by menší firmy měly působit v pozmeněném protiplatkovém režimu. Měly by například méně přísné povinnosti v oblasti compliance, než je tomu u velkých firem a veřejných institucí. Respondenti ve střední a východní Evropě se z 59 % postavili proti, zatímco v Malajsií jich ku příkladu bylo proti jen 40 %.“ Závěry z výzkumu ACCA jsou jasné: Malé a střední firmy potřebují pomoc, aby se dokázaly vyrovnat s korupčními riziky. Na 53 % respondentů ve střední a východní Evropě s tímto tvrzením souhlasí, oproti 78 % respondentů v Malajsií a 76 % v jižní Asii.

Kateřina Benešová to komentovala takto: „Tato zpráva vysílá jasný signál účetním, malým a středním podnikům i vládě České republiky. Důvěra v podnikovém sektoru se může navrátit jen tehdy, až lidé uvěří, že se zde podniká férovým a transparentním způsobem. Účetní, kteří mají za úkol radit co nejlépe svým zaměstnavatelům či klientům a zároveň jednat ve veřejném zájmu, v tomto procesu sehrají jednu z hlavních rolí.“ (tz)

Dražební trh klesl

Trh veřejných dražeb v České republice zaznamenává klesající trend. V roce 2013 byl celkový finanční objem dosažený vydražením majetku téměř o šest procent nižší než v roce 2012.

Vloni byl vydražen majetek v celkovém objemu 2.835.560.678 Kč, v roce 2012 však celkový finanční objem činil 3.015.471.576 Kč. Klesl i počet dražebníků. Z původních 183 jich loni na českém trhu figurovalo jen 166.

Jedničkou na trhu v oblasti veřejných dražeb za rok 2013 se stala brněnská společnost PROKONZULTA, která vydražila majetek v celkové hodnotě 466.946.501 Kč. V pořadí druhá společnost Naxos vydražila majetek v objemu téměř o 100 milionů menším, konkrétně 369.265.000 Kč. Ještě v roce 2012 přitom společnost Naxos byla na vrcholu žebříčku s celkovým finančním objemem v hodnotě 532.090.000 Kč. Konec roku 2013 byl navíc ve znamení krachu jednoho z větších dražebníků společnosti CLANROY.

Při porovnání celkového počtu uskutečněných dražeb je zmíněná PROKONZULTA až na druhém místě s 220 uskutečněnými dražbami. O více jak 160 dražeb jí předstihla společnost EUROODRAŽBY.CZ, která se však dle vydraženého objemu majetku umístila až na pátém místě. Tato čísla demonstrují fakt, že PROKONZULTA se kromě dražeb menších rodinných domů a pozemků zabývá také dražbami velkých podniků či rozlehlých nemovitostí, jejichž vydražená cena mnohdy přesahuje i 100 milionů Kč.

Na poli veřejných dražeb a výběrových řízení se často vyskytují velmi hodnotné a zajímavé objekty. V únoru se například uskutečnil výběrové řízení zkrachovalých lázní Velichovky.

(tz)

VODOROVNÉ FRÉZOVACÍ A VYVRTÁVACÍ STROJE OBRÁBĚCÍ CENTRA

TOS VARNSDORF a.s., Řiční 1774, 407 47 Varnsdorf, Česká republika
Tel.: +420 412 351 203, Fax: +420 412 351 269
E-mail: info@tosvarnsdorf.cz, www.tosvarnsdorf.cz, www.tosvarnsdorf.eu



WRD 130/150 (Q)



WHN(Q) 13/15 CNC



Největší český výrobce obráběcích strojů loni oslavil 110 let. Nejen tradice, ale především dovednost a nápaditost svých lidí, to je základ, na kterém společnost staví.

Vodorovné vyvrtávačky stolové a deskové, obráběcí centra, speciální stroje - to vše umocněno pestrou nabídkou služeb.

Více na

www.tosvarnsdorf.cz

WH tec 130



ZVOLTE SI ŘEŠENÍ