

Figurujeme v seznamu TOP 20 leasingových společností

Ing. Pavel Ráliš, jednatel společnosti Bawag Leasing & Fleet, o tom, co se vyplácí, například důvěřovat zaměstnancům a vycházet vstříc klientům

Obchodní aktivity na českém trhu ožívají. Firmy se po uplynulých letech znovu nadechují, chtějí vyrábět, prodávat, investovat. Jak potřeby financovat, to je však ne zcela jednoduchou otázkou. Zkusit úvěr v bance? Dosáhnout na evropské peníze? Vyzkoušet příhodný program na podporu podnikání? Ušetřit a nepůjčovat si? Využít nabídky leasingové společnosti? Co z toho bude nejefektivnější i vzhledem k času a administrativě? Jaká budou rizika, jaké výhody? To vše zvažují a odpověď nebývá vždy zcela jednoznačná. Pro mnohé společnosti se jeví jako stále výhodná forma financování leasing. Nejen o něm, a v širších souvislostech, jsem hovořila s Ing. Pavlem Rálišem, jednatelem společnosti Bawag Leasing & Fleet, s.r.o.:

Na trhu finančních služeb se osobně pohybujete již dlouho; když jste začal spolupracovat v pozici jednatele s Bawag Leasing & Fleet, neměl jste pocit, že je český trh už přece jen rozdělen? A konkurence dobře zavedená?

Před svým nástupem do společnosti Bawag Leasing & Fleet, s.r.o., v druhé polovině roku 2009 jsem pracoval především v oblasti financování retailových klientů, zatímco Bawag se koncentruje pouze na financování podnikatelských subjektů. Dále jsem stál před úkolem rozšířit portfolio financovaných komodit. Společnost se totiž v minulosti zaměřovala zejména na financování dopravní techniky.

ti roku 2009 o 130 % a meziroční nárůst smluv představoval 90 %.

Podle informací z nedávné tiskové konference poskytujete široké spektrum možností investorům i těm klientům, kteří potřebují pořídit na leasing třeba jen jediné firemní auto. Jaké komodity jste dosud financovali?

Bawag Leasing & Fleet rozvíjí svoji činnost ve všech odvětvích hospodářství. Kdybychom společně nahlédli do smluv, tak uvidíme, že společnost financuje například solární elektrárny, vybavení lékařských ordinací, stavební stroje, osobní i nákladní automobily, ale například i linku na

ložena v roce 2001.

Je součástí Bawag P.S.K. Group, a to společně s jednou z největších retailových rakouských bank a strukturou leasingových společností. Rakouský Bawag P.S.K. Leasing existuje od roku 1997. Kromě Rakouska a České republiky působí leasingové společnosti Bawag P.S.K. také na Slovensku, v Maďarsku a v Polsku.

Pro koho je tedy dnes vaše nabídka určena především? Pro firmy a živnostníky, velké korporace i státní správu? A uspějí u vás také spotřebitelé-nepodnikatelé?

Jak jsem již naznačil, tak se nabídka našich finančních služeb koncentruje pouze na podnikatelské subjekty, a to drobnými živnostníky počínaje a významnými nadnárodními společnostmi konče.

V čem dokážete dobře pomoci osobám výdělečně činným – drobným řemeslníkům, majitelům květinářství, kadeřnictví, cukráren nebo penzionů či lékařům, kteří otvírají novou ordinaci? A co financování obcí?

Všem nabízíme individuální přístup při řešení jejich potřeb financování. Právě přístupem k našim klientům a podmínkami financování chceme na finančním trhu uspět. Stačí nás jen kontaktovat a přesvědčit se. Samozřejmostí je i financování multicapitalit – v našem portfoliu naleznete dopravní i obslužnou techniku právě pro obce a města.

Financování těžké techniky, nákladňáků, tahačů, autobusů, stavebních strojů – začíná se zvedat poptávka?

Ze statistik České leasingové a finanční asociace vyplývá, že skutečně k mírnému oživení leasingového trhu dochází. Dle mého soudu to však zatím není díky výraznějšímu nárůstu financování výše uvedených komodit, ale zejména díky financování fotovoltaických zařízení, která v předchozím roce tvořila 18,3 % celkového leasingu movitých předmětů.

O výhodnosti leasingu se dnes již tolik nediskutuje, jeho nesporné výhody však existují dále. Pro koho je nejvýhodnější?

Leasing je bezesporu nejvýhodnější právě pro podnikatelské subjekty. Díky zabezpečení předmětem financování lze financování získat jednodušeji a v řadě případů i výhodněji než úvěr. Nespornou výhodou leasingu je skutečnost, že leasingové splátky jsou daňovým nákladem a že finanční leasing není vykazován v účetní rozvaze.



On 2–3 June 2011 Prague will be the place of the 14th European Business Conference (EBC). More than three hundred representatives of the industry, finances and trade from 23 OBSE member states from Europe and overseas will speak on the basic topic – Natural gas – the energy of the 21st century. You can find more information about this meeting in a special insert of Prosperity as well as at the Madam Business website.

Převod anotací v tomto čísle do angličtiny – jazyková agentura Sluneč www.slune.cz

Pracujete s malým týmem, snažíte se dbát na efektivitu, zajímají vás hlavně výsledky. Znamená to, že umíte hospodařit s časem, jednoduše plánovat a vážit si i času zaměstnanců a klientů?

Měl jsem to ohromné štěstí, že jsem si sebou do společnosti přivedl i malý tým obchodních manažerů a pracovníků zpracovatelského centra ze svého předchozího zaměstnání. Jsem jim vděčný za to, že spolu se mnou přijali tuto výzvu. Spolu s druhým jednatelem společnosti Michalem Vostrým věříme, že všichni pracovníci společnosti jsou pyšní na to, co se nám za uplynulé necelé dva roky podařilo. Zaměstnanci jsou tím největším bohatstvím každé firmy. Jsme menší společností s přesně definovanými procesy. Každý má své jasné dané úkoly a termíny jejich splnění, které podléhají pravidelné kontrole. Na druhou stranu svým zaměstnancům plně důvěřuji a nezatěžuji je zbytečnou a mnohdy alibistickou byrokracií spojenou s vyplňováním různých typů reportů.

Celý manažerský svět si láme hlavu nad tím, jak úspěšně oslovit větší počet odběratelů, jak založit jejich věrnost. Zažitá pravidla marketingu přestávají platit, sází se například více na emoce, důsledněji se pracuje s psychologii, s intuící obchodníka. Vy sám jste, alespoň podle firem, kde jste dříve působil, zkušený obchodník; neporozrazujte know-how, ale naznačte, prosím, třeba jen jedno pravidlo, které se vám osvědčilo.

Naprosto s vámi souhlasím, že obchodní přístupy se mění stejně tak, jako se mění svět kolem nás. Já se vždy snažím o otevřené partnerské jednání s klientem a dle mých zkušeností vím, že každý klient ocení profesionální a vstřícný způsob. Není lepší reference než spokojený, vracející se klient.

Vím o vás, že se rád zasmějete, třeba dobrému vtipu. Jak je to s humorem v obchodním jednání, na schůzkách, při řízení vašeho kolektivu?

Humor může obchodní jednání odlehčit, může navodit přátelskou atmosféru. Samozřejmě, že je však důležité zvážit kdy a co je adekvátní dané konkrétní situaci.

Nicméně dobrý humor je samozřejmě kořením života.

otázky položila Eva Brixl



Ing. Pavel Ráliš, jednatel společnosti Bawag Leasing & Fleet

Máte naprostou pravdu, že naše konkurence je velká a na domácím trhu dobře etablovaná. Navíc Bawag Leasing & Fleet v minulosti nefiguroval mezi TOP leasingovými společnostmi. Byla to pro mě velká výzva, kterou se nám všem ve společnosti daří postupně naplňovat. Figurujeme v seznamu TOP 20 leasingových společností, hodnota nově uzavřených smluv vzrostla opro-

bagety, horizontální vyvrtávačku. Portfolio financovaných komodit je dnes skutečně velmi různorodé. Hodnota financovaných předmětů se pohybuje od 300 000 Kč na straně jedné až po částku přesahující 100 000 000 Kč na straně druhé.

Můžete nám více přiblížit vaši finanční skupinu?

Společnost Bawag Leasing & Fleet byla za-

Prosperita Prosperita je měsíční periodikum o podnikání a vzájemné komunikaci mezi firmami a jejich velkými skupinami, mezi profesními uskupeními a navzájem v prostředí českého trhu. Přednostně informuje své čtenáře o dění v české ekonomice především očima jednotlivých podnikatelských subjektů a svazů, asociací, sdružení, unií, komor a Konfederace zaměstnavatelských a podnikatelských svazů ČR. Velký prostor je věnován prezentací formou článků a rozhovorů anebo klasické reklamě, která je jediným zdrojem financování tohoto časopisu. Cílem je oslovit široké spektrum podnikatelů a manažerů s tím, že přednost mají informace o aktivním postoji k podnikání a vytváření trvalých hodnot.

Z OBSAHU

- 3 ARAMARK vsadil na odlišnost**
- 5 Přístup k talentům se stává důležitější než přístup ke kapitálu nebo technologiím**
- 7 Češi ocení úspěch ve světě**
- 10 Jubilující VEMEX hostitelem vrcholného fóra EBC**
- 16 TOP HOTEL Praha nejsou jen kongresy, charita a celebrity**

VÍTEJTE NA WWW.

Sliby se slibují...

V minulém vydání jsme vás krátce seznámili s naším novým portálem iprosperita.cz Slibili jsme, že jej zdokonalíme a dotáhneme některé drobnosti do konce. Ne všechno jsme zvládli, chyběl tentokrát čas. Otestovali jsme si však připravovaný ceník, který během příštích dnů budete mít konečně k dispozici. Osvědčilo se nabízet prostor na www.iprosperita.cz i bez ceníku, neboť se ideálním a praktickým způsobem podařilo odhadnout, jaké ceny pro jaké prezentace budou pro inzerynty akceptovatelné. Ti z vás, kteří bez oficiálně zveřejněného ceníku neradi inzerují, se tedy v nejbližších dnech již budou moci plně orientovat.

Martin Šimek, 606 615 609
martin@prosperita.info

Časopis Prosperita
a příloha Prosperita Madam Business

Vydává: RIX, s. r. o.
Sídlo vydavatelství a redakce
Ocelářská 2274/1, 190 00 Praha 9
IČ: 25763164
DIC: CZ25763164
tel.: 284 684 212
fax: 284 689 062
e-mail: brixi@prosperita.info
Datum tisku: 13. května 2011
Datum distribuce: 16. května 2011

PhDr. Eva Brixi-Šimková, šéfredaktorka
mobil: 602 618 008, e-mail: brixi@prosperita.info

Martin Šimek, obchodní ředitel
mobil: 606 615 609, e-mail: martin@prosperita.info

Pavel Kačer, redaktor
mobil: 724 501 791, e-mail: kacer@prosperita.info

Vratislav Konečný, externí autorská spolupráce
mobil: 602 274 122, e-mail: konecny.vratislav@seznam.cz

Ing. Jan Taraba, odborná obchodní komunikace
mobil: 604 726 009, e-mail: taraba@prosperita.info

Dr. Jiří Novotný, mediální poradce
mobil: 602 668 013, e-mail: jn.orpa@centrum.cz

Korektury: Mgr. Pavla Rožnicková
mobil: 606 512 112, e-mail: roznickova.pavla@gmail.com

Design, zlom: Karel Švihel, mobil: 604 787 464
e-mail: svihel.prosperita@gmail.com

Ilustrátor: Miloš Krmáček, mobil: 723 613 330
e-mail: milo.krmase@seznam.cz

Internetové stránky:
www.prosperita.info, www.madambusiness.cz
www.premium.prosperita.info

Příjem inzerce: Ocelářská 2274/1, 190 00 Praha 9
Placené textové materiály jsou na stránkách časopisu označené grafickým symbolem ➞.

Bez označení jsou publikovány materiály poskytnuté redakci důvěryhodnými zdroji. Materiály označené (tz) jsou převzaté, případně redakčně upravené tiskové zprávy.

Za textové a obrazové podklady dodané redakci inzertem pro výrobu a otištění inzerce odpovídá inzert.

Tisk: Moravská typografie, Heršpická 6, 658 17 Brno (zakázková kancelář T: 532 163 300)

Distribuce: 5 P Agency, s. r. o., Masarykova 118 Business Park Brnice, 664 42 Modřice

Časopis je v roce 2011 rozšiřován dle vlastního adresáře redakce.

Registrace MK ČR E 8255. Mezinárodní standardní číslo sériových publikací ISSN 1213-6492

S TUŽKOU ZA UCHEM

O titul nejde. Nebo ano?

Se správným oslovením to je někdy těžké. Jak kupříkladu titulovat pana primáře, který je prof. MUDr. DrSc. a kromě vedení nemocničního oddělení posbíral ještě pět šest dalších funkcí? Nebo raději volit osobnější formu a použít jeho slavného jména? Mohli bychom otevřít Velký lexikon společenského chování a nalistovat příslušnou kapitolu. Jenže mezi lidmi se obvykle nepohybujeme s knihou v podpaží a ani čerstvě nabířované poznatky nám nemusí pomoci v nouzi. Někdo si zakládá na „panu vedoucím“, ale můj bývalý šéf se vždýcky při tomto oslovení divně ošival a dával najevo, že to snad myslím ironicky. Prostě každý vyžaduje, jak se říká, individuální přístup, někdo bývá na nesprávná slova háklivý a jiný si nepotrpí. Nemluví o tom, že mezi přáteli se můžeme titulovat bez formalností, například jako Voskovec s Werichem slovy „Vý vole!“

Pavel Kačer

NEJHEZČÍ POZVÁNKA NA TISKOVKU

O českých řidičích a jasné tchýni

Jako nejzdařilejší pozvánku jsme vybrali tu, která nás zavedla na tiskovku GE Money Auto v Praze 11. května. Novináře lákala poslechnout si téma Češi za volantem. Otázka atraktivní až smysluplná. Dověděl jsem se, co všechno naši řidiči dokáží za volantem během řízení zvládat, podle čeho vybírají stopaře, kolik hodlají utratit za nový automobil, jaké barvy aut mají nejraději a jak starý je u nás vozový park. Jak je to s ženami a muži ve vztahu k autům a komu by manžel či manželka auto určitě nepůjčili – zde byla odpověď obou jednoznačná: tchýni.

Tiskovka splnila očekávání, které vepsala do řádek pozvánky agentura Ogilvy. Za navigaci a informace, jež slíbila poskytnout, dáváme pozvánce jedničku s hvězdičkou. Nadmíru bohatá účast novinářů to jen potvrdila.

(rix)

MEDIÁLNÍ PARTNERSTVÍ V ROCE 2011

- Národní politika kvality
- Akce České manažerské asociace a Manažerského svazového fondu
- Marketér roku 2010
- Moderní trendy propagace vína 2011
- Semináře AMSP ČR
- Akce společnosti 1. VOX a. s.
- Motocykl roku 2011
- Střechy Praha 2011
- Akce AIP ČR v roce 2011
- AUTO ROKU 2011 v ČR
- Konference Výzvy rodinné firmy: rozbit, či nerozbit rodinné prasátko? 2011
- Konference Kvalita – Quality 2011
- Franchising Forum 2011
- Pražské výletní restaurace – výstava pořádána Muzeem hl. města Prahy
- Setkání COSMOPOLITAN EXECUTIVE HELAS LADIES CLUB
- Spolupráce s firmou Lady Moda
- Česká chuťovka

Účetní a poradenská firma FISKUS CZ s.r.o. vám nabízí:

vedení jednoduchého i podvojněho účetnictví zpracování účetnictví za celý rok, mzdy, DPH, daňová příznání všeho druhu a řadu dalších služeb ekonomických a daňových (podnikatelské plány, úvěry, ekonomické vedení firem, krizové řízení apod.)

Kontakt: U Kanálky 1, 120 00 Praha 2,
tel.: 224 918 293; 224 922 420; 224 922 688;
224 917 584; 223 016 650; 223 016 651,
fax z jakéhokoli uvedeného čísla
www.fiskus.cz, mojmir@fiskus.cz 602 217 061
karel@fiskus.cz 603 423 097

AJŠA se stále více zaměřuje na kvalitu a bude se certifikovat

AJŠA Asociace jazykových škol a agentur ČR se na svém nedávném zasedání rozhodla jít dále cestou kvality, zvyšování členské základny a profesionalizace své činnosti.

Největší profesní sdružení jazykových škol v České republice, které v současnosti představuje 34 řádných členů a 3 partnery, se dále zaměřuje na kvalitu a její kontrolu.

Rada AJŠA, nejvyšší orgán asociace, představi do konce roku 2011 přesné kvalitativní a časové schéma certifikace.

Nechce jít cestou inspekčních schémat, které známe z druhé, menší asociace. Princip inspekčních schémat spočívá v sebekontrolě vlastními kolegy. „AJŠA si myslí, že interní inspekce nezaručí důslednou kontrolu, zvláště, pokud jsou prováděny pouze

jednou za tři roky. AJŠA půjde cestou externí certifikace, která jediná zaručí opravdovou kvalitu potvrzenou a kontrolovanou externí autoritou,“ konstatoval viceprezident a tiskový mluvčí asociace Petr Pasek.

Asociace také odsouhlasila směřování k profesionalizaci s prvním placeným zaměstnancem – tajemníkem. „Profesionalizace asociace je jediný způsob jejího dalšího vývoje, a proto bude mít AJŠA brzy svého prvního zaměstnance,“ dodal P. Pasek. Členové asociace dostávají více služeb než kdykoli v minulosti: dotované zasedání dvakrát ročně, časopis zdarma pro své lektory a studenty, lobování u úřadů, zajišťování PR. AJŠA usiluje o viditelnější kvalitu všech: zavedla

Kodex kvality, vstupní pohovory s nově přijímanými členy. Placený tajemník asociace bude přímo podřízen prezidentovi asociace a prezidiu.

AJŠA chystá mimořádné zasedání na červen 2011 v Praze, kde bude dále diskutována profesionalizace asociace a řešení otázky certifikace. Pravidelně již 14. výjezdni zasedání Rady AJŠA se uskuteční v listopadu v Českých Budějovicích.

O tom, že se asociace rozrůstá, svědčí přibývající členové – Jazyková škola ZELENKA (Zlín), Agentura Parole (Praha) a CA School & Experiences (Brno).

www.ajsa.cz
(tz)

AJŠA
ASOCIACE JAZYKOVÝCH ŠKOL A AGENTUR ČR

Nové 3D od LG: Konec bolesti hlavy a pálení očí



Od 19. května v kinech
www.piratizkaribiku-film.cz



Trojrozměrné vnímání světa je pro většinu lidí nej-přirozenějším a nejdůležitějším smyslem. Pokud chcete vidět trojrozměrný obraz i na televizoru, je třeba do každého oka dostat rozdílný obraz. Zatím nejlepší technologii, tzv. představilo LG. V brýlích pasivní 3D technologie jsou použita polarizovaná skla, každé s opačnou polarizací pro jedno oko. Ve výsledku to znamená, že při sledování televizoru přes tyto brýle uvidí každé oko jiný obraz. Na rozdíl od aktivní technologie přináší tato metoda celou řadu výhod. Polarizované světlo k očím přichází plynule, žádné blikání, takže výsledkem je dokonale ostrý a jasný obraz. Nebude vás bolet hlava ani pálit oči. Pasivní brýle se nemusejí dobíjet, proto jsou velmi lehké, jejich hmotnost je pouze 16 g. Jejich konstrukce je jednoduchá, takže jsou i levné (vyjdou na zhruba 170 Kč). Technologie má i další významné plus. 3D obraz je viditelný i ze širokých úhlů a na obraz je možné dívat se i vleže.

více informací
na www.lg.cz ➞



Redakční rada pracuje ve složení: Ing. Vladimír Feix, generální ředitel společnosti Český porcelán, a. s. Dubí, Jan Wiesner, předseda Svazu českých a moravských výrobních družstev, PhDr. Hana Vaněčková: ředitelka externí a interní komunikace MPSS, Ing. Irena Vlčková, vedoucí sekretariátu a pr manager Svazu obchodu a cestovního ruchu ČR, Ing. Karel Havlíček, Ph.D., MBA., generální ředitel společnosti SINDAT GROUP, předseda představenstva Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR, Prof. Ing. Jaroslav Antonín Jirásek, DrSc., předseda dozorčí rady, Strojírny Tatra Praha, Martin Malý, tiskový mluvčí, LG Electronics CZ, s.r.o., Ing. Ivo Gajdoš, viceprezident České manažerské asociace

ARAMARK vsadil na odlišnost

Kdo nemá zkušenosti se stravováním v závodní, školní a armádní jídelně? Zkušenosti máme všichni, a to dobré, horší i špatné. Ano, většinou obědváme ve veřejných zařízeních bez „domácí“ kuchyně a zpravidla bez možnosti širšího výběru pokrmů. Proto tolik záleží na úrovni stravování. Ke špičce v tomto oboru patří společnost ARAMARK s.r.o.. Co se skrývá za jejím úspěchem na českém trhu, jsem zjišťoval v rozhovoru s generálním ředitelem ARAMARKu Josefem Svobodou. Tým, který vede, totiž získal v loňském roce v soutěži Národní cena kvality ČR titul Excelentní firma.



ARAMARK jde v ČR cílevědomě za svým cílem stát se jedničkou ve veřejném stravování. Čím získává klienty, spokojenost u strávníků?

Rád bych zdůraznil, že naším cílem je spokojenost našich klientů, pozice na trhu není pro nás zase tak důležitá. Mottem společnosti je „Důležité je se odlišit“, což v praxi znamená především neustálé zkvalitňování a rozšiřování našich služeb. Do „šedi“ závodního stravování přinášíme

nejnovější trendy v přípravě jídla, jako např. používání čerstvých a kvalitních surovin – toto se týká konceptu denně připravovaných baget „it's fresh“. Jejich šetné zpracování, tak aby zůstala zachována nutriční hodnota jídla, což je zase charakteristické pro koncept „Vital food“, je samozřejmostí. Současně se snažíme omezovat použití polotovarů, aditiv a umělých ochucovadel. Díky unikátnímu systému informací o podávaných jídlech naši zákazníci vědí, co jedí, což se setkává s velmi příznivou odezvou.

Můžete se pochlubit řadou ocenění za řízení kvality. Co pro vás kvalita znamená a kde všu-

de a v jakých podobách se s ní váš klient může setkat?

Kvalita pro nás znamená to, co vidí náš zákazník: kvalitu jídla, informace o jeho složení a způsobu přípravy, obsluhu a prostředí. To je ovšem jenom špička ledovce – naše systémy řízení kvality jsou propracovány do hloubky a neustále je zdokonalujeme. Troufám si říci, že díky aktivnímu přístupu našich proškolených zaměstnanců není uvnitř ARAMARKu místo, které by uniklo naší pozornosti. A právě kvalita detailů je klíčem k naší odlišnosti.

Lidé si chtějí při jídle nejen pochutnat, ale zároveň se i stravovat zdravě. Řídíte se zásadami racionální výživy a jakou roli při tom hraje váš „zdravý semafor“?

Jak jsem již zmínil, naší snahou je dobře zkombinovat chuťové vlastnosti jídla s jeho nutriční hodnotou. Díky informačnímu systému konceptů VitalFood a VitalJob v podobě barevných trojlístků či semaforů se naši zákazníci snadno orientují ve výživových vlastnostech jídel. Zelenou barvou označujeme pokrmy vhodné pro pracující se sedavým zaměstnáním či takové, kteří se snaží zhubnout, a naopak „červená“ jídla jsou určena pro ty, kdo pracují fyzicky a vydávají hodně energie. Navíc u každého jídla uvádíme obsah alergenů, tuků a soli. Všechna jídla v rámci těchto konceptů jsou bez výjimky připravována moderními šetrnými metodami z čerstvých a kvalitních surovin.

Jak vypadá ochrana životního prostředí ve vašem podání?

Ochranu životního prostředí a klimatu provádí ARAMARK nejrůznějšími projekty v rámci konceptu trvale udržitelného rozvoje pod heslem „Zodpovědně pro budoucnost“, např. „šetrným“ mytím a dezinfekcí, úsporami vody a energie, po-



Josef Svoboda, generální ředitel společnosti ARAMARK

užíváním ekologických produktů, systémy opakovaného používání, povinností přijímání vracených obalů a redukcí odpadu. Ale i odběrem produktů fair trade a rovněž od regionálních společností výrobců, což omezuje dopady dálkové dopravy na životní prostředí.

Z čeho jste měl v ARAMARKu největší radost a co byste si nejvíc přál?

Radost mám z kontinuálního růstu firmy, dokonce i během ekonomické recese v loňském roce, dále neustálé rozšiřování počtu našich klientů, získávání prestižních společností do našeho portfolia a spolu s vysokou mírou loajality těch stávajících pro mne znamená potvrzení správnosti našeho přístupu. A největší přání? Abychom v tom dokázali pokračovat a být vždy o krok napřed před konkurencí. **za rozhovor poděkoval Pavel Kačer**

O dotacích pod jednou střechou

Každý, kdo někdy žádal o prostředky z evropských nebo státních zdrojů, moc dobře ví, jak může být cesta k dotacím dlouhá, trnitá a zdaleka ne vždy korunovaná úspěchem. Na této cestě je proto dobré mít spolehlivého a znalého partnera. UniCredit Bank chce být takovým partnerem a podle referencí se jím už mnohokrát stal. Více o tom s manažerkou Evropského kompetenčního centra UniCredit Bank Andreou Hylmarovou.

Už několik let je UniCredit Bank finančním manažerem prostředků, které do podnikatelské sféry proudí z Evropské unie a státního rozpočtu ČR. Kolik peněz dosud banka od roku 2007 rozdělila úspěšným žadatelům?

Od začátku roku 2007 jsme žadatelům proplatili již přes 84 miliard korun, z toho v loňském roce 18,3 miliardy Kč.

Jak byste popsala zkušenosti z finančního managementu, které UniCredit Bank získala? V čem vidíte nejpodstatnější změnu, k níž došlo v průběhu uplynulých čtyř let?

Práci finančního manažera jsme vždy vnímali jako výborný doplněk k našemu standardnímu servisu v oblasti evropských fondů. Chceme poskytovat maximálně komplexní služby a k nim patří i know-how o procesu žádosti a výplaty dotací. Za uplynulé čtyři roky došlo zejména k podstatnému zlepšení a maximální automatizaci veškeré systémové podpory, takže banka i Ministerstvo financí ČR mají v každém okamžiku k dispozici přesná a aktuální data o stavu proplácení. Jsme také schopni žádosti o výplatu zpracovat v kratším čase, a to s prakticky nulovou chybou.

A čím přispívá k úspěšnému čerpání a využívání peněz Evropské kompetenční centrum? Klíčový přínos vidím v naší poradenské činnosti

pro stávající i potenciální klienty banky, kteří žádost o dotaci zvažují. Podnikatelé už vědí, že kvalitní radu v oblasti dotací dostanou i v bance a rádi té příležitosti využívají, protože pod jednou střechou vyřeší jak podání žádosti a veškerou související agendu, tak také financování svého projektu. Naši EU konzultanti jsou navíc k dispozici nejen v Praze, ale i v Brně a Ostravě, za klienty jezdíme po celé ČR. Zájem o konzultace se jednoznačně každým rokem zvyšuje.

Váš klient, který čerpá evropské a státní peníze prostřednictvím UniCredit Bank, dostává komplexní služby. Co především zahrnují, jakou obsahují přidanou hodnotu?

Každému klientovi nabízíme dotační servis od A do Z, tedy od základní orientace v dotacích a výběr vhodného dotačního programu až po pomoc při výplatě či s administrativou v období po realizaci projektu, kdy je třeba vůči řídicím orgánům plnit jisté informační povinnosti. Je důležité mít na paměti, že výplatou dotace celý proces nekončí. V minimálním případě je třeba dělat vše pro to, aby si žadatel dotaci udržel a v tom lepším využil evropské fondy na další projekty. S obojím rádi pomůžeme nejen žadatelům, ale i právě příjemcům dotací.

Do kontaktu s podnikateli vstupujete už na počátku procesu, který v případě úspěchu vrcholí poskytnutím a uplatněním do-

tace z veřejných zdrojů. Můžete uvést, jak se rodí a rozvíjí takový vztah a jakou roli v něm hraje banka?

Většinou začínáme tím, že klientovi uděláme přehled jeho možností a reálných šancí na získání dotace, což může skončit i tak, že mu žádost v dobrém rozmluvíme. Pokud nenajdeme žádnou aktuální příležitost požádat o dotaci, informujeme klienta průběžně o dalších možnostech. Další podstatnou fází je výběr vhodného externího poradce pro zpracování žádosti a zvládnutí veškeré administrativy spojené s dotací. Doporučujeme jen námi prověřené a cenově přiměřené firmy. Následuje pomoc při nastavení finančních toků v projektu, včetně případného vyřízení žádosti o úvěr od banky. Ani po obdržení dotace klienta neopouštíme, radíme s podáním žádosti o výplatu, a je-li to potřeba, tak i v následné fázi, jak již bylo zmíněno dříve.

Dá se u vás mluvit o typickém klientovi – žadateli o peníze EU a nejčastějších a největších problémech, které společně musíte řešit?

Nejčastěji se na nás obracejí malé a střední podniky ze všech možných odvětví, máme ale zkušenost i s velkými mezinárodními korporacemi, kterým umíme pomoci například s investiční pobídkou. Pomínou-li žádosti o zajištění předfinancování nebo spolufinancování projektu, řešíme nejčastěji časový nesoulad mezi potřebou nakoupit dotovanou věc a termínem vyhlášení výzvy, klienti se na nás také obracejí v situa-

ci, kdy se na ně nedostane včas s konzultací na kontaktních pracovištích státních agentur a potřebují rychle a dobře poradit, jak postupovat. Hodně klientů také ocení naši zkušenost například dotačními programy, které se od sebe dost liší a zkušenost s jedním neznámá, že si budete vědět rady s jiným.

Setkáváte se s dostatečným zájmem o tzv. Euroúvěr, který měl být ušit dotacím EU na míru? Upravujete jeho parametry s ohledem na konkrétní potřeby klientů?

Při přípravě Euroúvěru jsme samozřejmě maximálně zohledňovali veškerá specifika dotačního financování. Jedním ze základních je to, že financování investice s dotací zpravidla vyžaduje jak dlouhodobé, tak i krátkodobé zdroje na překlenutí realizační fáze projektu, protože dotace se podnikatelům vyplácí až po ukončení projektu. Euroúvěr obojí uvedené kombinuje podle konkrétní potřeby klienta. Pokud je projekt perfektně připraven nejen pro realizaci, ale i udržení dotace v následném monitorovacím období, může dotace usnadnit zařazení celé investice bez toho, aby klient musel shánět další vlastní či cizí zdroje.

Co chystáte za novinky do příštích let? Finančním manažerem bude UniCredit Bank nejméně do roku 2013 a ekonomické prostředí se stále mění.

Do konce stávajícího programového období je naším primárním cílem maximálně pomáhat žadatelům při získávání dotací z rychle ubývajících zdrojů, na straně druhé přispívat k hladkému čerpání při výplatách dotací. Rychlým tempem otvíráme nové pobočky banky, čímž zvyšujeme dostupnost služeb spojených s dotací. Sledujeme také diskuse o nových finančních nástrojích a zejména vývoj kolem nového programového období, v němž bude podle všeho stále k dispozici zajímavý objem dotačních prostředků i pro podnikatele.

za rozhovor poděkoval Pavel Kačer ➞



Manažerka Evropského kompetenčního centra UniCredit Bank Andrea Hylmarová



Soutěž pro ty, kteří překročili své limity...

Vítězkou 18. ročníku prestižní soutěže Manažer roku se stala Senta Čermáková ze společnosti Hewlett-Packard. Senta Čermáková zastává ve společnosti post Worldwide Media and Analyst TS and Industries Direktor. „Senta Čermáková získala od patnácti členů národní komise nejvíce bodů,“ zhodnotil volbu Pavel Kafka, předseda Národní komise. Záštitu nad soutěží Manažer roku převzal premiér České republiky Petr Nečas.

„Vítězi, ale i všichni dobří manažeři, bez nichž by se neobešla naše ekonomika, si zaslouží čest a slávu,“ řekl ministr průmyslu a obchodu Martin Kocourek při vyhlášení cen. Při této příležitosti také uvedl, že jeho ministerstvo pracuje na Strategii mezinárodní konkurenceschopnosti ČR, v níž se řeší zlepšení podnikatelského prostředí.

Zvolením Senty Čermákové nastal v historii soutěže Manažer roku zlom. „Je to totiž vůbec poprvé, kdy nejvyšší místo v manažerské stupnici zastala žena,“ vysvětlil Pavel Kafka. I to je podle něj ukáзка toho, že se Česká republika výrazně přibližuje Evropě a světu. Sentu Čermákovou vybrala komise ze 72 finalistů. Na pomyslný trůn nejlepšího manažera byla uvedena na slavnostní akci na pražském Žofíně. Společně s ní pak bylo vyhlášeno celkem 23 Manažerů odvětví, Vynikající manažer malé firmy, Vynikající manažer střední firmy, Mladý manažerský talent a TOP 10.

Za vyhlášovatele poblahopřál vítězům Jaroslav Míl, tehdejší prezident Svazu průmyslu a dopravy ČR: „Soutěž je hlavně o lidech, o jejich odpovědnosti, a chcete-li, o jejich schopnostech přesvědčit svůj tým ke sdílení jedné pro danou firmu sjednocující podnikatelské vize. A valná část manažerů považuje za svůj největší počin vytvoření kvalitního a motivovaného týmu. Bez něho se neobejdeme ani v businessu, ani ve veřejné a státní správě či v politice,“ řekl J. Míl.

Podle Jana Wiesnera, předsedy Koordinační rady Konfederace zaměstnavatelských a podnikatelských svazů ČR bylo pro poslední dva ročníky soutěže typické zvýšené a koncentrované úsilí všech manažerů a leaderů, kteří se svými

týmy dokázali překonat dopady globální krize a dokonce dosáhli i zvýšení produkce.

Filalisté soutěže Manažer roku pracují ve 23 průmyslových odvětvích. Ve finále o nejvyšší post soutěžilo 11 žen a 61 mužů. Působí ve firmách, které zaměstnávají zhruba 81 tisíc zaměstnanců, 23 finalistů řídí malé firmy do 50 zaměstnanců a stejný počet řídí střední firmy do 250 zaměstnanců. Největší firma, kterou reprezentuje finalista soutěže Manažer roku, zaměstnává 39 tisíc zaměstnanců (Petr Žaluda, České dráhy, a.s.); 14 finalistů stojí v čele firem, které zaměstnávají více než 1 000 zaměstnanců.

PŘEDSTAVENÍ NĚKTERÝCH FINALISTŮ MANAŽERKA ROKU – SENTA ČERMÁKOVÁ

Vystudovala kybernetiku na elektrotechnické fakultě ČVUT. Pracovní kariéru začínala ve společnosti Digital Equipment Corporation, která se po několika letech existence spojila se společností Compaq. Éra fúzí v kariéře Senty Čermákové ale neskončila, protože Compaq později fúzoval s firmou Hewlett-Packard. Hned po spojení se Senta Čermáková přihlásila do konkurzu na pozici marketingové ředitelky a vyhrála ho. Svět IT technologií je v její rodině dominantní.

MANAŽER TOP 10 A MANAŽER ODVĚTVÍ STAVEBNICTVÍ A VÝROBA STAVEBNÍCH MATERIÁLŮ – PAVEL PILÁT

Generální ředitel společnosti Metrostav posunul um firmy díky intenzivnějšímu vyhledávání aktivit v zahraničí k novým příležitostem. Firma se dokázala kromě českých staveb prosadit i v zahraničí, třeba na Islandu, kde postavila dva silniční tunely, nebo ve Finsku, kde vyrazila přístupové tunely helsinské podzemní dráhy.

VYNIKAJÍCÍ MANAŽER STŘEDNÍ FIRMY DO 250 ZAMĚSTNANCŮ – FRANTIŠEK KULOVANÝ Jr.

Coby reprezentant společnosti BAEST Machines & Structures, a.s., se může pochlubit skvělým vědomostním zázemím. Vystudoval nejen VŠE, ale i zahraniční univerzity, jako Středomořský Institut Řízení v Nicosii, Kypr /MIM/, absolvoval i Kyperský Mezinárodní Institut Managementu /CIIM/ a na Unviversity of California USA.

MLADÝ MANAŽERSKÝ TALENT DO 35 LET – PETR RYSKA

Generální ředitel Obchodních tiskáren. Dokázal přeměnit ztrátový podnik v prosperující firmu. Recept byl přitom jednoduchý – investovat



co nejvíce do firemního rozvoje. Za tím stála změna firemní kultury, postojů zaměstnanců k práci i společnosti a samozřejmě postavit tým lidí ve vedení, kteří dokážou táhnout za jeden provaz. Důležité je také podle něj motivovat vlastní zaměstnance.

VYNIKAJÍCÍ MANAŽER MALÉ FIRMY DO 50 ZAMĚSTNANCŮ – VÁCLAV DĚDINA

Předseda představenstva SD Dublovce. Je inovátorem ve využívání technologických novinek v zemědělství. Jeho mottem jsou efektivní úspory. Zavedl ve svých provozech vytápění odpadním teplem a plánuje to rozšířit i do veřejných objektů ve své obci. Jeho cílem je, aby se české zemědělství dostalo na stejnou úroveň prestiže jako v Německu, Rakousku, Dánsku či Švýcarsku.

Manažeři odvětví:

Odvětví	Jméno	Firma
ZEMĚDĚLSTVÍ	Ing. Václav Dědina	ZS Dublovce a.s.
VÝROBA POTRAVIN	Ing. Jiří Milek	ÚSOVSKO, a.s.
VÝROBA TECHNICKÝCH A PRŮMYSLOVÝCH TEXTILÍ	Ing. Petr Moravec	SILK & PROGRESS, spol. s r. o.
VÝROBA A PRODEJ TEXTILU A ODĚVŮ	Ing. Ladislav Blažek	BLAŽEK PRAHA a.s.
VÝROBA A PRODEJ SPOTŘEBNÍHO ZBOŽÍ	Ing. Petr Ryska, Ph.D	Obchodní tiskárny, akciová společnost
CHEMIE A LÉČIVA	Jiří Urbanec, MBA	Teva Czech Industries s.r.o.
VÝROBA ZÁKLADNÍCH KOVŮ A KOVODĚLNÝCH VÝROBKŮ	Ing. Emil Beber	KOVOBEL, výrobní družstvo
VÝROBA STROJŮ A ZAŘÍZENÍ	Ing. Antonín Jaroš	INCO engineering s.r.o.
VÝROBA NÁSTROJŮ A ZAŘÍZENÍ	RNDr. Pavel Holubář	SHM, s.r.o.
VÝROBA A PRODEJ PŘÍSTROJŮ A ZAŘÍZENÍ	Lubomír Dvořák	Dvořák - svahové sekačky s.r.o.
VÝROBA ELEKTRIN, TEPLA A TECHNICKÝCH ZAŘÍZENÍ	Ing. Laurent Barrieux	Dalkia Česká republika a.s.
STAVEBNICTVÍ A VÝROBA STAVEBNÍCH MATERIÁLŮ	Ing. Pavel Pilát	Metrostav a.s.
UBYTOVÁNÍ, STRAVOVÁNÍ A POHOSTINSTVÍ	Josef Svoboda	Aramark, s.r.o.
DOPRAVNÍ A LOGISTICKÉ SLUŽBY	Ing. Petr Žaluda	České dráhy, a.s.
BEZPEČNOSTNÍ SLUŽBY	Michal Nešetřil	SECURITAS ČR s.r.o.
ČINNOSTI V OBLASTI LEASINGU A DEVELOPMENTU NEMOVITOSTÍ	Remon Leonard Vos	CTP Invest, spol. s r.o.
INFORMAČNÍ A KOMUNIKAČNÍ TECHNOLOGIE	Ing. Senta Čermáková	Hewlett-Packard s.r.o.
VÝZKUMNÉ A PROJEKTOVÉ SLUŽBY	Ing. Petr Slácala, MBA	EGP INVEST , spol. s r.o.
UNIVERZITNÍ A MANAŽERSKÉ VZDĚLÁVÁNÍ	prof. MUDr.Tomáš Zima,DrSc., MBA	Univerzita Karlova, 1. lékařská fakulta
ŠKOLSTVÍ A OSTATNÍ VZDĚLÁVÁNÍ	Mgr. Bc. Ludvík Vožeh, MPA	Střední škola, ZŠ a MŠ speciální, Rakovník
ZDRAVOTNÍ A SOCIÁLNÍ PÉČE	Mgr. Dana Jurásková, Ph.D., MBA	Všeobecná fakultní nemocnice v Praze
SLUŽBY PRO PODNIKATELE	Ing. Tomáš Lukeš	Asociace českých nábytkářů
SLUŽBY PRO VEŘEJNOST	Ing. Marcela Česáková	Město Nový Bydžov

(tz)

Integrace sítí a odstranění překážek – budoucnost Evropské dopravy

Evropská komise zveřejnila v březnu 2011 Bílou knihu k dopravě, která obsahuje návrhy na modernizaci a dekarbonizaci evropského dopravního sektoru s cílem vytvořit konkurenceschopný a udržitelný dopravní systém a skutečný Jednotný dopravní prostor bez vnitřních bariér. Více než 35 zástupců evropských institucí, členských států a podnikatelů se shodlo na potřebě lepší spolupráce EU s členskými státy v oblasti udržitelnosti a potřebě konkrétních a lépe analyzovaných opat-

ření v Bílé knize. Bílá kniha z roku 1992 otevřela dopravní trh, Bílá kniha z roku 2001 se věnovala vyvážení různých druhů dopravních prostředků s cílem vyrovnat se s omezením kapacit, zatímco cílem Bílé knihy „Plán Jednotného evropského dopravního prostoru – vytvoření konkurenceschopného dopravního systému účinně využívajícího zdroje“ z roku 2011 je zasadit sektor dopravy do širšího kontextu strategie Evropa 2020.

pokračování na str. 7 ►

Výsledky soutěže MANAŽER ROKU 2010

Manažerka a manažer roku

MANAŽERKA ROKU	Ing. Senta Čermáková	Hewlett-Packard s.r.o.
----------------	----------------------	------------------------

TOP 10:

Pořadí	Jméno	Firma
1	Ing. Senta Čermáková	Hewlett-Packard s.r.o.
2	Ing. Pavel Pilát	Metrostav a.s.
3	Ing. Laurent Barrieux	Dalkia Česká republika a.s.
4	prof. MUDr.Tomáš Zima,DrSc., MBA	Univerzita Karlova, 1. lékařská fakulta
5	Jiří Urbanec, MBA	Teva Czech Industries s.r.o.
6	Mgr. Dana Jurásková, Ph.D., MBA	Všeobecná fakultní nemocnice v Praze
7	Ing. František Kulovaný, jr., MBA	BAEST Machines & Structures, a.s.
8	Ing. Emil Beber	KOVOBEL, výrobní družstvo
9	Ing. Antonín Jaroš	INCO engineering s.r.o.
10	Ing. Dana Ficlová	TOP HOTELS GROUP a.s.

Mladý manažerský talent, Vynikající manažer malé a střední firmy, Síň slávy:

MLADÝ Manažerský talent do 35 let	Ing. Petr Ryska, Ph.D	Obchodní tiskárny, akciová společnost
Vynikající manažer malé firmy do 50 zaměstnanců	Ing. Václav Dědina	ZS Dublovce a.s.
Vynikající manažer STŘEDNÍ firmy do 250 zaměstnanců	Ing. František Kulovaný, jr., MBA	BAEST Machines & Structures, a.s.
SÍŇ SLÁVY	Prof. Ing. Jaroslav A. Jirásek, DrSc.	

DROBNOSTI ZE SVĚTA PODNIKÁNÍ

Factoringu se daří

Kumulovaný obrat pohledávek postoupených factoringovým společenstvem za první čtvrtletí letošního roku vzrostl v porovnání s předchozím rokem téměř o 32 procent. Výsledek naznačuje, že by se objemy ještě letos mohly vrátit na úroveň před krizí. Společnosti sdružené v Asociaci factoringových společností ČR dosáhly celkového obratu 29,4 milionu korun.

(tz)

700 let hutnictví

Ve čtvrtek 21. dubna 2011 to bylo dle dochovaných pramenů přesně 700 let od roku 1311, kdy spatřil světlo světa první písemný dokument o činnosti hutě v okolí Příbrami. Je jím listina, dle níž pražský měšťan Konrád z Příbrami se svými syny postupuje huť pražskému biskupovi Janovi IV. z Dražic. Výročí hutnictví stříbra a olova na Příbramsku si připomněli hutníci a jejich příznivci odhalením pamětní desky na dovezeném kovohutském kameni.

(tz)

Podnikové spořitelny skončí

Některé společnosti doposud stále poskytují svým zaměstnancům finanční služby, pro něž se souhrnně vžil termín „podnikové spořitelny“. Tato oblast nebyla dlouhou dobu právně upravena, od 1. května 2011 se však situace radikálně změnila. Od toho dne budou moci podnikové spořitelny fungovat pouze na základě oprávnění od ČNB. A lze očekávat, že většina z nich této regulaci nebude schopna dostát a skončí.

(tz)

Riziko vloupání do domácnosti

Lidé, kteří se bojí o svůj majetek, by si měli rozmyslet, jestli si pořídí byt či rodinný dům v Praze. Právě v hlavním městě je totiž podle statistik ČSOB Pojišťovny zdaleka největší pravděpodobnost, že domácnost navštíví zloděj nebo že nemovitost poničí vandal. Naopak nejmenší riziko krádeží v domácnostech je na jižní Moravě, ale i zde, stejně jako v jiných částech republiky, se toto riziko v posledních letech zřetelně zvýšilo.

(tz)

více informací na www.iprosperita.cz

Přístup k talentům se stává důležitější než přístup ke kapitálu nebo technologiím

Svět po krizi se změnil a už nikdy nebude takový jako předtím. Obrovský tlak na snižování nákladů donutil firmy chovat se jinak. Pochopily, že mohou vyrábět více a kvalitněji i s menším počtem zaměstnanců. Vstoupili jsme do Věku člověka, v němž největší cenu získávají „talenty“. Tyto poznatky získala celosvětová personální agentura Manpower. S její generální ředitelkou pro Českou a Slovenskou republiku Jaroslavou Rezlerovou jsme připravili následující rozhovor.



Jaroslava Rezlerová, generální ředitelka personální agentury Manpower pro Českou a Slovenskou republiku

Novou epochu formulujete slovy, že přichází Věk člověka (Human Age). Co si pod tím máme představit?

Svět se nachází na prahu nové doby, v níž se hlavním motorem ekonomického růstu stane přístup k lidem se správnými schopnostmi a dovednostmi („talentům“). Prvořadým úkolem pro všechny subjekty na trhu práce (nejen pro zaměstnavatele, ale i státy a samotné jednotlivce) bude umět se tomuto trendu přizpůsobit. V minulosti vedla lidská vynalézavost, úsilí a inovace k využívání nových materiálů, ke vzniku nových technologií, a tím ke změně uspořádání světa. Materiály, které tato období poznamenaly, daly vzniknout i jednotlivým názvům lidského vývoje – doba kamenná, doba bronzová a doba železná. Postupem času se lidské éry začaly označovat podle jednotlivých oblastí vývoje – průmyslový věk, kosmický věk a informační věk. Nyní se, v důsledku demografického vývoje, technologického pokroku, změn postojů jednotlivců a globalizace dostávají do popředí samotné lidské schopnosti a dovednosti – a ty samy o sobě se stávají vzácným zdrojem. To se stane katalyzátorem velkých změn – ekonomických, politických i sociálních. Přístup k talentům se stává důležitější než přístup ke kapitálu

nebo technologiím. Proto hovoříme také o přechodu od kapitalismu k „talentizmu“.

Jak bude vypadat přechod od kapitalismu k talentizmu?

Globální krize donutila zaměstnavatele, aby produkovali více se stejným objemem lidských zdrojů. Někteří si uvědomili skutečné možnosti lidských zdrojů: se správnými lidmi na správném místě a ve správný čas mohou dosáhnout nejen stejných výsledků jako před krizí, ale i lepších, a to za vynaložení menších nákladů! Potřeba snižování nákladů má za následek inovace, které jsme nikdy před tím nezažili. Úspěšnými budou ty společnosti a jednotlivci, kteří dokáží využít to, co se během krize naučili. Zaměstnavatelé budou muset změnit svůj přístup ke svým zaměstnancům a klást mnohem větší důraz na jejich rozvoj, motivaci a efektivní organizaci. Bude také stále náročnější správné talenty vyhledat. Podle našeho celosvětového průzkumu, který provádíme každý rok, uvádělo i v posledních dvou letech 30 % firem, že má potíže s obsazením klíčových pracovních pozic. Ukázalo to, že i v době vysoké nezaměstnanosti a ekonomického poklesu zůstává obtížné vyhledat správné zaměstnance. Požadavky firem se v důsledku technologického pokroku a globalizace velmi rychle mění. Naopak stárnutí populace, neadekvátní kvalifikační struktura a změna životních postojů a motivací lidí vede k tomu, že potřebných „talentů“ je k dispozici stále méně.

S vizí nadcházejícího věku pojmenovanou jako Human Age jste vystoupili na Světovém ekonomickém fóru. Jaké byly reakce odborníků: personalistů, zaměstnavatelů, manažerů firem?

Již více než 30 let provádíme průzkumy u našich klientů a ostatních zaměstnavatelů, jakým způsobem se vyvíjí jejich situace na trhu práce. Na 30 % všech světových zaměstnavatelů uvádí, že nemohou dlouhodobě obsadit pozice klíčové pro jejich fungování. Pro mnohé ale bylo překvapením, že v důsledku interakce několika dalších trendů na trhu práce dochází k úplné změně paradigmatu. Svět práce (a svět jako celek) už nikdy nebude takový jako dřív. Bude definitivně jiný. Toto období přinese radikální změny a nový směr rozvoje společnosti. Vytváří se velký tlak na společnosti a politické i ekonomické systémy, aby se přizpůsobily, a organizace, aby přetvořily svoje strategie a struktury.

Vyhledávání a pěstování talentů není v personalistice úplnou novinkou. Co se tedy v dnešním světě mění a kam bude směřovat vývoj?

K nejsilnějšímu ekonomickému růstu dochází především v rozvojových ekonomikách. Rozvojové země se čím dál více blíží vyspělým a vznikající bohatá střední třída se rozšiřuje od Číny po Indii, od Indonésie po Brazílii a dále tak zvyšuje poptávku po kvalifikovaných zaměstnancích na domácích trzích. Tato nastupující mocn-

ská centra potřebují více vysoce kvalifikovaných pracovníků, vyškolených na úrovni mezinárodních standardů, než mají v současné době k dispozici. To znamená, že poptávka po specifických kvalifikacích zdaleka převyšuje nabídku i vzdělávací kapacitu. Tyto země bývaly navíc zdrojem kvalifikovaných pracovníků pro vyspělé země. Jejich rostoucí životní úroveň ale způsobí výrazné zpomalení mezinárodní pracovní migrace a celosvětovou válku o talenty.

A jaké vyhlídky na dobré zaměstnání mají „handicapované“ skupiny, například lidé nad 50 let, ženy s dětmi, osoby se zdravotním postižením?

Nedostatek talentů donutí zaměstnavatele, aby přistupovali ke svým zaměstnancům individuálně a vycházeli vstříc skupinám lidí, které tradičně hledaly hůře uplatnění. Roste význam alternativních forem práce (částechných, flexibilních úvazků, práce z domova atd.), vznikají bezbariérová pracoviště nebo firemní školky. Otevírá se tím prostor pro „handicapované“ skupiny. Navíc veřejnost a zákazníci stále více tlačí na společenskou odpovědnost svých dodavatelů. Tomu samozřejmě napomáhá i rozvoj technologií – internet a nárůst sociálních sítí vedou k mnohem větší transparentnosti firem. V současném světě vzájemně propojených sociálních sítí, dostupných informací zanechává vše, co každý z nás udělá nebo řekne, stálou stopu, která bude kdykoli dohledatelná. K dosažení respektu a loajality současných i potenciálních zaměstnanců musí být společnosti více transparentní, otevřené a odpovědné ke svému okolí, než tomu bylo v minulosti.

Více než kdy jindy bude záležet na jednotlivcích, zda budou umět svoji šanci využít, a na firmách, zda nastaví vhodné podmínky a posílí tak svou konkurenceschopnost. Společnosti a jednotlivci budou úspěšní podle toho, jak se budou schopni vyrovnat s hlubokými změnami na trhu práce. Kvalifikovaní zaměstnanci budou diktovat podmínky zaměstnavatelům, jak, kde a kdy budou pracovat.

Komu takový vývoj nejvíc prospěje a jaké přinese společenské důsledky?

Více než kdy jindy bude záležet na jednotlivcích, zda budou umět svoji šanci využít, a na firmách, zda nastaví vhodné podmínky a posílí tak svou konkurenceschopnost. Společnosti a jednotlivci budou úspěšní podle toho, jak se budou schopni vyrovnat s hlubokými změnami na trhu práce. Kvalifikovaní zaměstnanci budou diktovat podmínky zaměstnavatelům, jak, kde a kdy budou pracovat. Talentovaní lidé budou přirozeně přitahováni odvětvími, která nabídnou nejlepší možnosti rozvoje kariéry, budou se chovat podle zásad sociální odpovědnosti. Společnosti budou muset být více aktivní v hledání, získání a rozvoji svých zaměstnanců, přehodnotit pracovní postupy a strukturu pracovních sil, a zajistit, aby měly to nejlepší prostředí pro podnětění kreativity, inovace, empatie a intelektuální zvědavosti, která je v každém lidském jednotlivci.

rozhovor připravil Pavel Kačer ➔



KOLIK DOMÁCNOSTÍ BY UŠETŘILO ZA ODBĚR ELEKTŘINY DÍKY SPRÁVNÉMU TARIFU?



Každá čtvrtá



Každá dvacátá



Každá padesátá

Každá čtvrtá domácnost platí za elektřinu víc, než musí. Ověřte si, zda mezi ně nepatříte i Vy. Navíc můžete získat o 10 % nižší cenu silové elektřiny od RWE.

Volejte 800 331 331 nebo navštivte zákaznické centrum RWE.

Více na www.rwe.cz

RWE
The energy to lead

GENERÁLNÍ PARTNER
ČESKÉHO OLYMPIJSKÉHO TÝMU
2009–2012



O 10 % nižší cenu silové elektřiny platí u obvyklých distribučních tarifů D01d a D02d (produkt RWE Standard) ve srovnání s tradičními dodavateli ČEZ Prodej (produkt Comfort), E.ON Energie (produkt Elektřina) a Pražská energetika (produkt Komfort) k 1. 1. 2011. Společnosti skupiny RWE jsou tradičními dodavateli zemního plynu a elektřiny na území České republiky.

DŮSLEDKY

- Společnosti potřebují flexibilní strategii pro vyhledávání talentů, aby je zaujali a udrželi a dosáhli tak svých obchodních cílů
- Bude potřeba předefinovat úlohu vedoucích pracovníků a investice do lidských zdrojů
- Kritický nedostatek kvalifikovaných pracovních sil urychlí mobilitu zaměstnanců a práce
- Demografické změny zvýší tlak na to, aby byli starší zaměstnanci déle zapojeni do pracovního procesu
- Stále více se rozevírají nůžky mezi poptávkou firem a kvalifikační strukturou lidí na trhu práce
- Nutností se stane průběžné vzdělávání a rozvoj zaměstnanců, aby byla zachována průběžná pracovní síla
- Národní vlády budou muset stále více korigovat nerovnováhu mezi nabídkou a poptávkou na trhu práce

DŮSLEDKY

- Společnosti se budou muset více přizpůsobovat novým motivacím a pracovním preferencím jednotlivců a přizpůsobit tomu svou strategii řízení talentů – ne všem padne stejný kabát
- Společnosti budou muset změnit strategii, jak přitahovat, zaujmout a řídit generačně různorodou pracovní sílu
- Společnosti budou potřebovat odlišné modely pro přilákání správných kandidátů, dobře navrhne pracovní postupy a získávání zkušeností zaměstnanců tak, aby udržely nepostradatelné talentované pracovníky
- Image společnosti jako zaměstnavatele a její dobrá pověst budou hrát čím dál významnější roli
- Jednotlivci budou muset přistupovat mnohem aktivněji ke svému osobnímu rozvoji a zvyšování své kvalifikace
- Bude se prohlubovat spolupráce veřejného a soukromého sektoru v otázce vzdělávání a rozvoje pracovníků

Na naše louky patří česká osiva trav

Doma se cítíte nejlépe. Platí to nejen o lidech a zvířatech, ale také o rostlinách. Do domácích podmínek prostě patří plodiny, vyšlechtěné a namnožené v České republice. Trávy, jeteloviny a travní semena nevyjímaje. Nejde o prázdný reklamní slogan, ale o léty prověřenou zkušenost, kterou vám potvrdí zemědělci, kteří dnes a denně přicházejí do styku s biologickým materiálem.

Ty nejlepší trávy se rodí na severní Moravě už nejméně jedno století. Společnost Rožnovská travní semena vznikla v roce 1992 a navazuje na tradici Hospodářského družstva pěstitelů travních semen, založeného před více než 90 lety. Řadí se do kategorie firem s počtem zaměstnanců do 35 a ročním obrátem do 50 mil.Kč.

„V nabídce máme široký sortiment trav, jetelovin

a travních směsí. Kromě běžných 20 druhů standardně namíchaných parkových, hřištních, golfových, pastevních, lučních a technických travních směsí nabízíme i travní směsi na míru. Namícháme osivo na zakázku podle potřeb a přání zákazníka, s ohledem na účel zatravněvaného pozemku,“ uvedla nedávno na tiskové konferenci v Praze ředitelka firmy Ing. Blanka Pivoňková. „Samo-

zřejmostí je konzultační servis a agronomická služba,“ dodala.

V čem spočívají přednosti travních směsí z Rožnova pod Radhoštěm? Semena byla vyšlechtěna v našich klimatických podmínkách. Snáší je proto velmi dobře teplo i více než 30 stupňů., právě tak jako noční mrazy pod -25 stupňů. Neublíží jim drsné horské podmínky ani „úsporná norma výsevu“. I v takovém případě je možné dosáhnout velmi kvalitního ozelenění.

„Jsem přesvědčená, že stejně jako regionální potravina patří na český stůl domácí travní druhy a směsi z nich míchané do české krajiny,“ prohlásila B. Pivoňková.

Na rozdíl od potravin, jejichž původ se někdy zjišťuje velmi obtížně, původ českého osiva pozná každý podle návěsky. Semena mají certifikát a trávy z Rožnova i mezinárodně registrovanou ochrannou známku.

„Čím se lišíme od ostatních? Nepřekupujeme se-

mena trav a jetelovin. Pěstujeme pouze v ČR s pomocí dlouhodobých smluvních partnerů až na dvou tisících hektarů půdy. Každoroční sklizeň dokážeme sami vyčistit, namíchat, nabalit. A nedodáváme do supermarketů,“ uvedla B. Pivoňková. „Jsme rovněž jednou z prvních firem, které byl udělen statut ekologické firmy pro výrobu BIO osiva,“ doplnila B. Pivoňková.

S Rožnovskými travními směsmi se setkáte na horách, v podhůří i nížinách, na pastvinách a loukách. Novinka, směs pro horské a podhorské oblasti, je speciálně určena pro lokality v Jizerkách, na Šumavě, v Beskydech a Krkonoších. Ozeleňuje také chráněné krajinné oblasti, jsou součástí ekologických porostů, parků, zahrad ve městech i obcích, na sídlištích, hřištích, lyžařských areálech, na biokoridorech, u alejí, na polních cestách, dálničních svazích, na rekultivovaných skládkách, zdevastovaném území, v povodí řek, prostě všude.

(KČR)

MPO výrazně rozšíří zahraniční síť pro podporu exportérů

Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR výrazně rozšíří počet zemí, ve kterých nabízí svou podporu českým exportérům. „Síť proexportních zahraničních kanceláří by se měla do dvou let rozšířit o polovinu, zvětší se i nabídka našich služeb. To všechno jen s malými náklady navíc, protože si síť na sebe z velké části vydělá sama,“ vysvětlil ministr průmyslu a obchodu Martin Kocourek.

Spolu s rozšířením zahraniční sítě se také promění její fungování. Místo zaměření na teritoria se její specialisté budou věnovat konkrétním oborům.

„Podpora exportérů se dosud opírala hlavně o tradiční model, kdy jsme firmu úspěšnou na domácím trhu obrazně řečeno vyvezli na zahraniční veletrh, seminář a podobně. Nyní chceme vytvořit model, ve kterém budeme pro naše firmy aktivně vyhledávat obchodní příležitosti v zahraničí,“ řekl náměstek ministra průmyslu a obchodu pro zahraniční obchod Milan Hovorka.

Základem nové proexportní sítě budou stávající zahraniční kanceláře agentury CzechTrade. „Páteří síť bude tvořit deset regionálních center pokrýva-

jících prakticky celý svět. Centra budou řídit menší kanceláře ve svých teritoriích. Celkem tak bude zahraniční síť pro exportéry dostupná zhruba v sedmi desítkách zemí světa,“ dodal Ivan Jukl, generální ředitel agentury CzechTrade. Rozšíření služeb, které Česká republika svým exportérům v zahraničí nabízí, by mělo odstartovat už letos a postupně pokračovat ještě v roce následujícím. Po rozšíření pak bude českým firmám v zahraničí pomáhat bezmála stovka specialistů.

(tz)

VZDĚLÁVÁNÍ OTEVÍRÁ X MOŽNOSTÍ



FORENZNÍ INTERVIEW V PRAXI

25. 5. 2011

PŘEDNÁŠÍ: Ing. Hana Ondrušková, JUDr. Jan Vučka, CFE

KÓD: 103610 **CENA:** 2 988 Kč (vč. 20% DPH)

ÚČETNÍ A DAŇOVÉ AKTUALITY OČIMA DAŇOVÉ PORADKYNĚ

14. 6. 2011

PŘEDNÁŠÍ: Ing. Ivana Pilařová

KÓD: 100610 **CENA:** 2 388 Kč (vč. 20% DPH)

SVĚTOVÉ ÚČETNICTVÍ US GAAP/IFRS

14. – 18. 6. 2011

PŘEDNÁŠÍ: Robert Mládek

KÓD: 102430 **CENA:** 14 988 Kč (vč. 20% DPH)

IFRS – PŘEHLED NOVINEK V ROCE 2011

20. 6. 2011

PŘEDNÁŠÍ: Ing. Libor Vašek, Ph.D.

KÓD: 100980 **CENA:** 4 188 Kč (vč. 20% DPH)

Více informací na www.vox.cz, tel. 226 539 670, 777 741 777.



Dobry partner dáva více než energii...

Jezděte levně, ekologicky a bezpečně na zemní plyn

CNG (Compressed Natural Gas) neboli stlačený zemní plyn je levnější, ekologičtější a bezpečnější alternativou benzínu a nafty. Šetřete přírodu i Vaše peníze!



www.eon.cz

e-on

Portál BusinessInfo.cz na sociálních sítích – Facebook, LinkedIn, Twitter

Na portálu BusinessInfo.cz naleznete vedle řady užitečných informací z mnoha oblastí podnikání také možnost připojit se ke skupině BusinessInfo.cz na Facebooku. Aktivně pracovat se sociálními sítěmi začal portál BusinessInfo.cz mezi prvními nejen v rámci státní sféry, ale i mezi konkurenčními podnikatelsky zaměřenými portály. Je to právě uživatel, návštěvník, od kterého se chce BusinessInfo.cz nejvíce učit a se kterým chce navázat užší kontakt. Sociální síť k tomu mohou dobře posloužit.

Sociální síť jsou jiným prostředím než je samotná klasická webová prezentace. Uživatelé se totiž na sociálních sítích chovají jinak. Jsou ochotni sdílet mnoho informací jak o sobě, tak i těch, které našli kdekoli na internetu, a to vše zcela dobrovolně. Profil BusinessInfo.cz na sociálních sítích má za cíl získávat zpětnou vazbu od návštěvníků portálu, umožnit jim klást dotazy jak odborné, tak k provozu portálu.

Sociální síť jsou také jistou nenásilnou formou jak portál přiblížit a dostat k novým potenciálním návštěvníkům. Například propojenost sítě Facebook totiž zajišťuje „viditelnost“ portálu a jeho loga i pro ty, kterým existence BusinessInfo.cz buď zůstala dosud úplně „utajena“ nebo neměli dostatek informací o jeho bohatém a unikátním obsahu. Typickým případem je sdílení článku přes ikonku pod článkem. V případě, že daný návštěvník, který sdílí článek, má například 200 přátel ve své síti (profilu), pak těchto 200 přátel následně vidí název sdíleného článku včetně perexu i loga a má možnost si článek „rozkliknout“ a přímo na portálu BusinessInfo.cz přečíst.

BusinessInfo.cz na Facebooku

Portál BusinessInfo.cz má svůj profil na největší sociální síti světa Facebook.com od dubna loňského roku. Nejprve bylo třeba obsahově naplnit samotnou prezentaci portálu na Facebooku a uvést ji do povědomí uživatelů internetu. Ke konci dubna 2011 měl profil portálu již bezmála 800 facebookových přátel. Další fáze pak přichází ve chvíli, kdy sociální síť začíná fungovat již setrvačně jako svébytný komunikační prostor. Spontánně zde vzniká-

jí dotazy, diskuze, sdílejí se informace, články, fotografie a videa. Návštěvník může nahlédnout i do „kuchyně“ portálu pomocí fotografií, může se podílet na vytváření nového sloganu v soutěži atd. Možnosti jsou skutečně široké.

V současné době portál BusinessInfo.cz tedy již využívá Facebook jako obousměrný komunikační kanál – jak ve formě publikování a upozorňování na zajímavé články, tak při sbírání dotazů od návštěvníků facebookového profilu. Upozorňování na články je využíváno ve velké míře například v období podávání daňového priznání.

Ke skupině BusinessInfo.cz na Facebooku je možné se připojit přímo z levého sloupce každé stránky portálu. Ikonu Facebooku může nalézt návštěvník také na konci každého článku, což umožňuje příslušný text sdílet na této sociální síti se členy své community. Takový článek je pak následně po kliknutí na ikonku „vystaven“ na zdi profilu na Facebooku daného návštěvníka.

V rámci samotného profilu BusinessInfo na Facebooku pak má uživatel řadu možností, jak tuto službu dále využívat. Jednak může položit dotaz, přejít jedním kliknutím na obsah, který jej zaujal, přejít na spřízněné stránky, případně se zúčastnit některé ze soutěží či anket portálu, pokud právě probíhají. Kromě užší komunikace je výhodou Facebooku také jeho interaktivita a multimediální charakter, tj. možnost vkládání fotografií, videoprezentací apod.

Nejen Facebook ...

V České republice se postupně prosazují i další sociální sítě, například LinkedIn, což je profesní sociální síť – takový Facebook pro profesionály. Dalším příkladem je sociální síť Twitter, kterou portál BusinessInfo.cz hodlá využívat jako komunikační kanál pro krátké a stručné informace, které jsou užitečné v každodenním životě. Stručnost je základním znakem Twitteru, síť umožňuje publikování jen omezeného počtu znaků v jednom „Tweetu“, což je krátká zpráva rozesílaná všem uživatelům, kteří jsou přihlášení jako odběratelé daného twitterového profilu, období skupiny přátel na Facebooku.



BusinessInfo.cz
Oficiální portál pro podnikání a export

DROBNOSTI ZE SVĚTA PODNIKÁNÍ

AAA Auto v Moskvě

Společnost AAA Auto Group N.V. podepsala smlouvy o pronájmu prostor v okolí Moskvy, v atraktivní lokalitě necelých 10 km od MKAD – hlavního silničního obchvatu kolem Moskvy. V první fázi tyto smlouvy zajišťují pronájem administrativních kanceláří o rozloze 533 m² s opcí na pronájem až 40 000 m² provozní plochy v příštích 15 měsících. Smlouvy navazují na ohlášené plány AAA Auto vstoupit na ruský trh.

(tz)

ČMSS je čtvrtá nejvýkonnější

Českomoravská stavební spořitelna jako lídr trhu v České republice drží i vynikající pozici v evropském srovnání. Výsledky dosažené v r. 2010 ji staví na čtvrté místo v žebříčku nejlepších deseti evropských stavebních spořitel. Na tuto pozici se ČMSS nominovala uzavřením 364 277 nových smluv o stavebním spojení včetně zvýšení cílové částky u stávajících smluv. Celková cílová částka těchto smluv dosáhla hodnoty 136,4 miliardy korun.

(tz)

Index cen nemovitostí HB

Hypoteční banka přichází s indexem vývoje cen nemovitostí v České republice pod názvem Index cen nemovitostí Hypoteční banky (HB INDEX). Tento ukazatel je založen na reálných odhadech tržních cen nemovitostí, které si prostřednictvím hypotečního úvěru pořídili klienti Hypoteční banky. Tržní ceny jsou mnohem přesnější než ceny nabídkové, které klienti nalézají například v katalogích realitních kanceláří.

(tz)

UNIQA vrátila bonus

Každý klient UNIQA pojišťovny registrovaný v exkluzivním věrnostním programu Q-Partner dostal za předešlý rok za své zaplacené pojistné opět něco zpět buď pojistné plnění jako náhradu nahlášené škody, anebo část pojistného, tzv. bezškodní bonus, a to formou převodu na bankovní účet v případě, že mu v r. 2010 škoda nevznikla. Tento vítaný „pozdrav“ od UNIQA bezmála 5.000 klientů, mezi něž bylo rozděleno přibližně 4,885 mil. Kč.

(tz)

více informací na www.iprosperita.cz

Češi ocení úspěch ve světě

Sedmnáct ročníků soutěže Manažer roku vyhráli muži a zdálo se, že vítěz ani nemůže být ženského rodu. Pak přišla Ing. Senta Čermáková, ředitelka pro vztahy s médii a analytiky společnosti Hewlett-Packard, a přepsala historii. Není divu, že otázky, které jsme k ní směřovali, poznamenal tento její životní úspěch.

Jste první ženou, která v prestižní soutěži Manažer roku porazila mužské protějšky. Co podle vašeho názoru rozhodlo o nejvyšším ocenění vaší práce?

Myslím, že Čechům obecně imponuje, když se ostatní Češi prosadí ve světě. Pokud dojde k takové situaci, začínáme se podporovat, a ne proti sobě intrikařit a vzájemně si závidět. V tom vidím své hlavní želízko v ohni.

Jak se komunikuje po celém světě s médii?

Principy zůstávají stejné na celém světě. Pokud děláme zásadní ohlášení, organizujeme tiskové konference. Budete překvapen, jak málo jich již dnes probíhá v klasickém duchu, kdy se novináři sejdou s vedením naší společnosti v jedné místnosti, a jak hodně jich probíhá po internetu (webové tiskové konference, tiskové konference ve videokonferenčních místnostech, tzv. HP Halo Roomech).

Pro běžná ohlášení vytváříme a distribuujeme tiskové zprávy, které samozřejmě lokalizujeme podle území, na která jsou určena. Dopad větších i menších ohlášení zesilujeme využitím sociálních sítí.

Odpovídáme na otázky novinářů. Novinář většinou potřebuje vaše vyjádření rychle, ocení, když jej podložíte nezávislým názorem analytika a příkladem od zákazníka. Uvítá, když mu dokážete rychle zajistit přístup k odborníkovi na danou oblast (většinou jde o přístup po telefonu). Pokud dokážete k jeho otázce dodat navíc ještě vizi z HP Labs, získáváte silný a dlouhodobý pracovní kontakt.

Co je cílem spolupráce globální firmy, jakou je HP, s analytiky?

Cílem je kultivovat a spravovat silné, proaktivní, dvoustranné vztahy s klíčovými analytiky (IDC, Gartner, Forrester...) a bloggery, které jsou základem fěrového hodnocení činnosti naší společnosti vzhledem k našim nejsilnějším konkurenům. K tomu je nutná intenzivní komunikace o tom, co naše společnost strategicky chystá v oblasti služeb a produktů, jaké plánujeme akce, jaké podepisujeme kontrakty, jak jsme aktivní s partnery a aliancemi...

V čem je komunikace s českými partnery jiná než v zahraničí? S kým se vám komunikuje nejlépe a co považujete za největší oříšek?

Komunikace s českými partnery pro mě je a vždy bude nejpřirozenější, neboť pocházíme ze stejné kultury a máme stejnou nebo hodně podobnou historickou zkušenost. Komunikace se zahraničními partnery je pro mě výzvou a mám pocit, že se v této komunikaci obohacujeme vzájemně právě proto, že naše vidění globálního světa může být různé, a že naše názory mohou být vzájemně velmi uznávané a podnětné. Jako žena mám větší problémy při komunikaci v zemích, kde žena-manažerka není přirozeným jevem, zejména v arabském světě. Ale i zde již znám dobré triky, jak prvotní komunikační obtíže překlenout a navázat velmi profesionální spolupráci.

Jednáte raději s muži, nebo ženami, které byste považovali za komunikativnější a spíše naladěny na vaši vlnu?

Komunikaci nerozlišuji gendrově, na to větší-



Ing. Senta Čermáková (uprostřed), Worldwide Media and Analyst TS and Industries Direktor ve společnosti Hewlett-Packard

nou není čas. Komunikuji věcně a profesionálně, držím se tématu a dat, které k tomu mám k dispozici. Využívám svých kontaktů, které mám v HP za dvacet let svého působení skvěle vybudovány.

A jakými prostředky dokážete urdit tým regionálních a národních spolupracovníků HP? Jaké jsou přednosti a úskalí komunikace uvnitř globální firmy?

Klíčové je vybrat si správné lidi, kteří jsou schopni samostatné práce, mají v sobě silnou vnitřní motivaci k úspěchu a vy k nim máte vysokou pracovní důvěru. Dále je důležitý systematický a lidský přístup. Jednou za rok nastavím směr svého týmu, priority, které pro nás budou důležité a které jsou spravedlivé a měřitelné (typu Share of Voice in PR, Share of Voice in AR). O strategii týmu přemýšlím a diskutuji s týmem. Poté si ji společně schválíme a já ji

rozpracuji do osobní strategie pro každého člena týmu. Každý týden děláme společné týmové snapshoty, zda jako tým jedeme správně, jaké jsou tři nejdůležitější projekty týdne, jaké úspěchy, jaké eskalace. Totéž děláme na týdenní bázi individuálně a detailněji s každým členem týmu zvlášť. Jednou za půl roku kontrolujeme, zda individuální plán plníme podle našich představ – a výsledek této kontroly se projevuje na hodnocení lidí.

Máte ještě nějaká nesplněná profesní přání?

Spoustu! Práce na centrále vám odkryje karty a nastíní, na co se s vašimi schopnostmi nejlépe hodíte a kam až ve firemní hierarchii můžete růst. Objevují se nové kariérní sny a vy plánujete, jak je proměnit v realitu. To je samozřejmě i můj případ – ale bylo by pošetilé již nyní vám vše prozrazovat.

připravil Pavel Kačer

Svaz obchodu a cestovního ruchu uzavřel strategická partnerství

Zástupci Svazu obchodu a cestovního ruchu ČR (SOCR ČR), Karlovarských minerálních vod a Plzeňského Prazdroje podepsali v dubnu v Praze memorandum o vzájemné spolupráci. Účelem těchto strategických partnerství je zvyšování kvality produktů, rozvoj služeb a spokojenost obchodních partnerů a spotřebitelů. Zatímco Plzeňský Prazdroj již spolupracoval se Svazem v uplynulých dvou letech, Karlovarské minerální vody jsou novým partnerem.

Obě společnosti, Karlovarské minerální vody i Plzeňský prazdroj, jsou lídry na trhu ve svém oboru. Dlouhodobě usilují o zlepšování kvality prodeje potravin a zvyšování kultury pití v ČR. Proto mají se SOCR ČR společné zájmy. „Dlouhodobě se zasazujeme o řešení otázek kvality výrobků a hygieny prodeje jak v obchodě, tak i v gastronomii. S odbornými institucemi si vyměňujeme zkušenosti a při projednávání nových norem úzce spolupracujeme s příslušnými ministerstvy. Náš Svaz je také členem poradního a iniciačního orgánu vlády ČR – Rady pro kvalitu ČR - kde má odbornou gesci nad sektorem kvalita v obchodě a kvalita v cestovním ruchu,

lázeňství a hotelnictví. Kooperace s významnými dodavateli nám přináší nové možnosti, proto si prodlouženého partnerství s Prazdrojem, stejně jako nového partnerství s KMV velice vážíme,“ komentoval slavnostní akt Ing. Zdeněk Juračka, prezident Svazu obchodu a cestovního ruchu ČR.

Karlovarské minerální vody nabízejí spotřebitelům tu nejlepší vodu z českých podzemních pramenů. Jelikož čistá voda je podle Světové zdravotnické organizace zásadním předpokladem pro zdravý život, je důraz na uchování její kvality vody od zdroje až ke spotřebiteli pro společnost zásadní. „Pečujeme o vodní zdroje staré tisíce let, které patří k největším přírodním bohatstvím této země. Investujeme značné prostředky do nejmodernějších technologií, kterými často disponujeme jako jediní na domácím trhu v naší kategorii. To vše proto, aby se voda dostala k zákazníkovi. V posledních letech jsme také rozšířili sortiment o celou řadu zdravých nealkoholických nápojů, jelikož si uvědomujeme, že právě kvalitní pitný režim může konzumentům pomoci předcházet řadě civilizačních nemocí a tím prospět i společnosti jako celku. Proto logicky hledá-

me další partnery s podobnou vizí, kteří nám v společném úsilí budou nápomocni,“ uvedl Alessandro Pasquale, generální ředitel společnosti Karlovarské minerální vody, a.s.

Plzeňský Prazdroj ve svých tradičních českých pivovarech vaří piva nejvyšší kvality. Pro její udržení i mimo brány pivovaru je zásadní způsob zacházení s pivem, jeho skladování a čepování. V obchodech zase spotřebitelé vnímají celkovou kulturu prodeje, vystavení, či dostupnost jednotlivých značek. „Český pivář je velmi náročný a klade důraz také na to, aby bylo s pivem při přepravě a skladování řádně zacházeno, jelikož to může mít zásadní vliv na kvalitu. Naši sládkové mají k dispozici nejmodernější zaříze-



Slavnostního aktu podpisu smlouvy se zúčastnili (zleva) Alessandro Pasquale, generální ředitel společnosti Karlovarské minerální vody, a.s., se synem (zcela vlevo), Zdeněk Juračka, prezident Svazu obchodu a cestovního ruchu ČR, a Martin Grygařík, Národní manažer pro Off-Trade společnosti Plzeňský Prazdroj

ni, tradiční receptury po předcích a nejlepší české suroviny. Uvařit dobré pivo je ale jen základem, jelikož na cestě ke spotřebiteli se dá leccos pokazit. Proto je pro nás důležitá spolupráce s odbornými garanty, kteří vytrvale usilují o dosažení nejvyšších standardů ve všech oblastech prodeje. Podpis na v pořadí již druhé smlouvě je pro nás zásadní,“ poznamenal Martin Grygařík, Národní manažer pro Off-Trade společnosti Plzeňský Prazdroj.

Svaz obchodu a cestovního ruchu ČR je vrcholovým reprezentantem českého obchodu a cestovního ruchu, kterého uznávají jak podnikatelé, odborná veřejnost, státní instituce, tak i odborné evropské organizace. Plzeňský Prazdroj a KMV jsou respektovaní lídři v nápojářství a spolupráce těchto subjektů může českým zákazníkům a spotřebitelům přinést reálné výhody.

(tz)

► pokračování ze str. 4

Lucie Šestáková, pověřená výkonem funkce stálé představitelky České republiky v COREPER I, uvedla na nedávné debatě v Bruselu: „Česká republika Bílou knihu Evropské komise vítá, obzvláště oceňuje rozlišení mezi různými druhy dopravy a podporu infrastrukturní dopravy napříč Evropskou unií.“. Gergely Sulyok, ekonomický analytik z Evropské komise, zdůraznil, že doprava je páteří jednotného trhu a obchodu vůbec. Bílá kniha 2011 obsahuje 40 iniciativ rozdělených do čtyř katego-

rií – vnitřní trh, inovace, infrastruktura a mezinárodní dimenze. „Emise skleníkových plynů vyprodukovaných osobní dopravou odpovídají zhruba 60 % emisí vyprodukovaných celým sektorem dopravy v EU a čtvrtina z celkových emisí dopravy pochází z městské dopravy,“ uvedl G. Sulyok. Téměř 96 % dopravy je závislých na ropě, jejíž cena v budoucnosti poroste. Z tohoto důvodu je nutné změnit dopravní systém. Doprava bude muset být méně náročná na energetické zdroje, používat „čistší“ druhy

energie a efektivně využívat multimodální, integrovanou a „inteligentní“ síť.

Olga Sehnalová, členka Výboru pro dopravu a cestovní ruch Evropského parlamentu, uvedla, že diskuze v Evropském parlamentu na toto téma se teprve rozbíhají. „Je potřeba veřejné a politické podpory, která povzbudí všechny aktéry, aby se podíleli na vytvoření jednotného evropského dopravního prostoru a spolupracovali na jeho vytvoření,“ zdůraznila europoslankyně Sehnalová.

(tz)



Přímý prodej vytváří i významné osobní vazby prodávající-kupující

Znáte ze svého okolí někoho, kdo by neochutnal výhody přímého prodeje? Těžko. Snad v každé české domácnosti najdete některý z výrobků firem, pro které je tento způsob podnikání charakteristický. Ať je to kosmetika, nádobí, čistící a prací přípravky, technika do domácnosti, doplňky stravy. Také řada firem na výrobky získané přímým prodejem nedá dopustit – usnadňují a zkvalitňují jim práci. Fakt, že přímý prodej je dnes v České republice nezastupitelná forma obchodování, komentuje Ing. Jan Stránský, ředitel pro vnější vztahy společnosti Amway:

Amway patří mezi průkopníky přímého prodeje v ČR. Vy osobně jste stál u těch úplných začátků. Jak tu vlastně přímý prodej začínal a jaké byly první zkušenosti? Jak reagovali první zákazníci?

Přímý prodej přišel do České republiky záhy po převratu v začátku 90. let. Přinesly jej sem jako novou obchodní a podnikatelskou příležitost významné mezinárodní firmy, ke kterým samozřejmě patří Amway jako vedoucí globální společnost přímého prodeje. Kvalitní výrobky, obsluha zákazníků a možnost výdělků byly a stále jsou velkou výhodou přímého prodeje, které veřejnost a spotřebitelé ocenili a oceňují.

O tomto způsobu prodeje se vedly četné diskuze – zda se hodí pro tak malou zemi, jako je naše, je-li etický, jestli jeho principy skýtají takové možnosti, jaké se deklarují. Co ukázal čas?

Velikost země rozhodně není kritériem pro to, zda se v ní může přímý prodej uplatnit, tím je kvalita výrobků, poskytované služby a možnost ekonomického uplatnění, tedy možnost výdělků, a to vše renomovaný přímý prodej nabízí. Zavedené mezinárodní firmy, které jsou např. sdruženy v české Asociaci osobního prodeje, dbají na etiku a čistotu svého podnikání a mají účinné nástroje, jak je zajistit. Z více než 15leté zkušenosti víme, že jen zanedbatelné množství stížností spotřebitelů muselo být řešeno jinak než samotnými firmami.

Přímý prodej si našel své místo na slunci. Záhy tedy vznikla asociace sdružující firmy, které pracují na piliřích přímého prodeje, a ta brzy vstoupila do Svazu obchodu a cestovního ruchu ČR a začala být velmi aktivní. Jaký má program dnes? A proč je členství ve svazu obchodu pro vás zajímavé?

Hlavními úkoly Asociace osobního prodeje je hájení zájmů

Amway

členských firem a jejich distributorů, napomáhá vytvářet příznivé podnikatelské prostředí pro tento způsob prodeje zboží a podílí se na osvětě a informovanosti odborné i laické veřejnosti. Svaz obchodu a cestovního ruchu ČR je jedním z největších profesních svazů s dvacetiletou tradicí s rozsáhlými kontakty ve státní sféře a funkčními informačními zdroji. Proto je v něm naše členství velmi významné. Vedle toho je ale Asociace také členem Hospodářské komory ČR a Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR.

Co je dnes předností přímého prodeje před prodejem v kamenných obchodech? Je méně nákladný, efektivnější a pružnější?

Oba formáty maloobchodu mají své nezastupitelné místo v obsluze spotřebitelů. Přímý prodej poskytuje skutečně osobní služby, kdy se zákazník může s výrobky dokonale seznámit, vyzkoušet si je, jsou mu dodány až do domu a distributor mu pak může poskytovat kvalitní poprodejní servis. Významným faktorem jsou např. záruky kvality, které jsou pro zákazníky výhodné. Vytvářejí se tak výrazné osobní vazby prodávající-kupující. Firmy mají od svých distributorů velmi kvalitní a rychlé informace o trhu, takže mohou pružně reagovat na měnící se poptávku.

Jakou motivaci dává prodejcům – podnikatelům a co jednoznačně zákazníkům?

Prodejci – distributoři jsou především motivováni možností výdělků, který přímo a jedinečně závisí na jejich výkonnosti, tj. kolik zboží se prodá. Vedle toho je motivují ještě různé nefinanční odměny a ocenění a stálý kontakt s jejich kolegy prodejci a koncovými zákazníky, což jsou v řadě případů přátelé a známí. Motivací pro zákazníka je kvalita



Ing. Jan Stránský, ředitel pro vnější vztahy společnosti Amway

zboží a služeb a také společenská stránka tohoto způsobu prodeje.

A je ještě prostor k tomu, aby přímý prodej rostl – aby přibývalo prodejců a stoupal objem distribuovaného zboží i tržby za něj?

Jednoduchá odpověď, ano prostor pro růst přímého prodeje v České republice existuje.

Přímý prodej a internetový obchod – doplňují se, nebo si konkurují?

Internet je jako velmi důležitý komunikační prostředek stále více využíván i v přímém prodeji. Přímý prodej poskytuje zákazníkům výhody, které internetový obchod nabídnout nemůže. Úloha distributora, fyzické osoby, která je podstatou přímého prodeje, tak stále zůstává zachována.

Kvalita zboží je atribut, na němž přímý prodej hodně staví. Například Amway vkládá do inovace a rozšiřování sortimentu obrovské částky. Vnímá to koncový spotřebitel?

Amway si rozhodující část výrobků sama navrhuje, vyvíjí a vyrábí. Má k tomu všechny potřebné vědecké, výzkumné a vývojové kapacity a technologie. Pečuje trvale o co nejvyšší kvalitativní úroveň svých výrobků tak, aby byly na špičce současných technických možností a zároveň aby poskytovaly co nejvyšší užitnou hodnotu a pohodlí spotřebiteli. A takto by je měl také vnímat.

za odpovědi poděkovala Eva Brixí

Evropská komise chce rovné podmínky na trhu s teplem

Teplárenské sdružení České republiky vítá aktuální iniciativu Evropské komise směřující k zavedení uhlíkové daně na paliva spotřebovaná mimo zařízení, která jsou zahrnuta do systému emisního obchodování.

„Je to jednoznačně krok správným směrem, podmínky na trhu se musí srovnat,“ řekl předseda výkonné rady Teplárenského sdružení České republiky Ing. Alexej Nováček. Zatímco teplárny budou muset od roku 2013 nakupovat povolenky na vypouštění emisí oxidu uhličitého v aukcích, lokální výroba tepla nebyla zatím uhlíkovou daní vůbec zatížena. Zemní plyn spalovaný v domácnostech a domovních kotelnách je navíc osvobozen i od tzv. ekologické daně.

Zavedení uhlíkové daně na paliva pro lokální výrobu tepla by mělo spolu s dalšími opatřeními eliminovat vznikající deformaci trhu s teplem, na kterou Teplárenské sdružení České republiky dlouhodobě upozorňuje.

Před pár dnů byl zveřejněn návrh Evropské komise na doplnění směrnice 2003/96/ES a restrukturalizaci komunitního rámce pro zdanění energetických produktů a elektřiny, která předpokládá zavedení tzv. uhlíkové daně. Její minimální výše by měla být 20 Euro za tunu oxidu uhličitého uvolněného spalováním paliv mimo zařízení zahrnutá do systému emisního obchodování.

Daň by členské státy Evropské unie měly začít vybírat od 1. ledna 2013. Evropská komise si od návrhu slibuje mimo jiné vytvoření rovného prostředí pro různé spotřebitele energie. Změna směrnice by měla přispět k dalšímu snížení vypouštěných emisí oxidu uhličitého, ke zvýšení zaměstnanosti a k ekonomickému růstu. Dodatečný daňový výnos z uhlíkové daně může být použit také pro snížení zdanění práce nebo pro financování důchodové reformy.

(tz) ➞

Prohlášení Svazu obchodu a cestovního ruchu ČR

Svaz obchodu a cestovního ruchu ČR (SOCR ČR) veden snahou k další kultivaci obchodních vztahů na českém trhu a se zřetelem na náročnou hospodářskou situaci a zostřující se konkurenční prostředí v rámci celého dodavatelského řetězce potravin na českém trhu, se rozhodl přijmout samoregulační opatření v oblasti vnitřního obchodu, která by měla napomoci ke zlepšení, rozvoji a trvalé udržitelnosti obchodních vztahů mezi jednotlivými účastníky dodavatelského a distribučního řetězce.

Cílem je také přispět k posílení konkurenceschopnosti podnikatelů a korektnímu prostředí na českém trhu se zohledněním maximálních výhod pro české spotřebitele. SOCR ČR si je vědom toho, že v obchodní praxi se mohou obje-

vovat praktiky, které jsou někdy kolizní s platnými právními předpisy. Je si vědom toho, že ani dokonalá regulace nemůže postihnout veškeré okolnosti tržního jednání, nlehdě na to, že regulace by měla být až tím skutečně posledním umělým zásahem do přirozených tržních vztahů.

Obchodní společnosti, kterých se toto Memorandum týká, jsou velko a maloobchodníci, členové SOCR ČR, kteří obchodují se zbožím potravinářského charakteru.

Toto Prohlášení je i výzvou k připojení dalších podnikatelů v sektoru vnitřního obchodu pro přijetí níže uvedených zásad. Příslušné členské firmy SOCR ČR se dohodly na následujících zásadách ve svém jednání vůči druhé smluvní straně (pokud se smluvní strany nedohodnou jinak):

- nepožadovat plnění bez jakékoliv protihodnoty
- zajišťovat transparentnost a srozumitelnost smluvních podmínek pro všechny zúčastněné strany
- neprosazovat možnosti jednostranné změny ceny zboží po dodání bez předchozího ujednání o této možnosti a podmínkách a způsobu realizace této změny
- neprosazovat kompenzace ztrát nebo zisků bez předchozího ujednání (např. prodej nového zboží apod.)
- nepodmiňovat dodávky zboží dodávkou jiného zboží či služeb
- zohledňovat zájem na podpoře prodeje českých potravin a rozšiřování regionálních obchodních vztahů

Nesprávné, či nevhodné obchodní praktiky se mohou vyskytovat na obou stranách smluvních vztahů. V tomto ohledu SOCR ČR vyzývá své profesní partnery z oblasti výroby, zpracování a distribuce potravinářských výrobků k následování tohoto příkladu ob-

chodníků, tj. k přijetí obdobného etického závazku.

Zdeněk Juračka, prezident Svazu obchodu a cestovního ruchu ČR

Petr Vyhnálek, viceprezident pro obchod Svazu obchodu a cestovního ruchu ČR

DROBNOSTI ZE SVĚTA PODNIKÁNÍ

Kampaň ČSOB ke kartám

ČSOB spustila jarní kampaň na podporu kreditních karet. Nový klient, který si do konce května sjedná ČSOB Kreditní kartu a do konce června s ní uskuteční tři transakce v obchodech či na internetu, dostane poukázku v hodnotě 500 Kč do řetězce OBI. U kreditních karet ČSOB platí 55denní bezúročné období, prodloužení zákonné záruky na zakoupené zboží o 1 rok, půlroční pojištění proti poškození, zničení či odcizení zboží.

(tz)

Rudolf Jelínek do USA

Když v roce 1934 začal tehdejší majitel likérky RUDOLF JELÍNEK vyvážet kosher slivovici do USA, nemohl tušit, že si tento nápoj vybuduje u tamních židovských komunit ohlas, který přetrvá dodnes. V současnosti jsou v exportním portfoliu značky dokonce exotické země, jako například Zambie, Singapur či Vietnam. Významná část exportu směřuje na Slovensko. Ale například kosher destiláty putují více než z poloviny do Spojených států amerických.

(tz)

Práce v Německu

Podle aktuálního průzkumu Česko-německé obchodní a průmyslové komory (ČNOPK) neočekává většina firem podnikajících v České republice po 1. květnu 2011 žádný významný odliv české pracovní síly do zahraničí. Německé podniky v současné době hledají zhruba 400 000 odborníků a počítají i se zájemci ze států, které vstoupily do Evropské unie v roce 2004. V České republice je však zájem o práci v Německu z mnoha důvodů omezený.

(tz)

Za pokladem Templářských sklepů

Templářské sklepy Čejkovice se v letošním roce budou dělit o své poklady. Rozhodly se projevit díky svým věrným spotřebitelům a každý bez výjimky je srdečně zván k prohlídce rozsáhlých historických sklepů ze 13. století a degustaci templářských vín, a to zcela zdarma. Na velký zájem a výrazné posílení pravidelných časů prohlídek sklepů jsou v Čejkovicích připraveni. Prohlídku s degustací nabízejí zdarma pro všechny.

(tz)

více informací na www.iprosperita.cz

Projekt, který pomáhá

Ke zvýšení efektivity v oblasti rozvoje lidských zdrojů by měl velkou měrou přispět nový projekt Národní soustava povolání. Jeho základem je soustředění informací o povoláních uplatnitelných na trhu práce, požadovaných kompetencích, kvalifikačních požadavcích, mzdových podmínkách a dalších.

Tento účinný nástroj by měl podle odborníků z Ministerstva práce a sociálních věcí ČR sloužit nejen k efektivnímu rozvoji lidských zdrojů, ale také k ovlivňování vazeb mezi světem práce, vzdělávací sférou a dalšími subjekty prostřednictvím aktivního zapojení všech klíčových partnerů. Jak by měl projekt v praxi fungovat, bylo ústředním tématem našeho rozhovoru s ministrem Jaromírem Drábkem:

Jak jsou rozděleny role všech partnerů v rámci tvorby a realizace projektu Národní soustava povolání?

Národní soustava povolání je otevřená soustavě aktualizovaná databáze informací o potřebách trhu práce, vytvářená zaměstnavateli a garantovaná státem. Obsahuje informace o povoláních uplatnitelných na trhu práce a kompetencích požadovaných pro jejich výkon, které jsou plně využitelné v podnikové praxi, poradenských službách a při ovlivňování odborného vzdělávání. Ministerstvo práce a sociálních věcí ČR jako realizátor projektu zabezpečuje tvorbu a aktualizaci Národní soustavy povolání, zaměstnavatelé jsou hlavními řešiteli projektu na základě veřejné zakázky, kteří prostřednictvím Národní soustavy povolání co nejpřesněji specifikují strukturu svých potřeb.

Co vše budou moci uživatelé v nově vytvářené databázi NSP nalézt?

Katalog odráží aktuální požadavky na jednotlivé pracovní činnosti, jak je vidí zaměstnavatelé reprezentovaní Sektorovými radami, čím je zároveň definována poptávka na českém trhu práce.



Ministr práce a sociálních věcí ČR Jaromír Drábek

Zmínili jste se o sektorových radách, kdo v nich bude působit a čím se budou zabývat především?

Sektorová rada je sdružení významných reprezentantů zaměstnavatelů, profesních organizací, vzdělávatelů a dalších odborníků na lidské zdroje v daném sektoru či odvětví se záměrem být mluvčím a nástrojem zaměstnavatelů při prosazování zájmů sektoru v oblasti lidských zdrojů ve vztahu ke státní správě a vzdělávacím institucím. Díky zapojení do činnosti těchto rad, které sdružují vlastně všechny významné aktéry trhu práce v jednotlivých oborech hospodářství, mají zaměstnavatelé možnost dlouhodobě ovlivňovat strukturu lidských zdrojů a získat tak ve svém odvětví potřebné kvalifikované pracovníky, kterých je v některých specializacích nyní citelný nedostatek. Projekt významně posílí průznost trhu práce a zaměstnavatelé tak, stručně řečeno, budou mít ve správný čas na správném místě správný počet správně kvalifikovaných zaměstnanců. Jednou ze strategických rolí sektorových rad je uzavření sektorových dohod, které jsou dalším produktem projektu NSP II.

Sektorové dohody by tedy měly významně ovlivňovat rozvoj lidských zdrojů. Kdo bude garantovat praktickou realizaci jejich doporučení, aby na trhu práce nevznikaly nežádoucí disproporce, s nimiž se setkáváme?

Sektorová dohoda jako unikátní nástroj Sektorové rady umožní významně ovlivnit rozvoj lidských zdrojů v ČR prostřednictvím koordinovaných intervencí na trhu práce. Klíčovými partnery pro uzavření sektorových dohod jsou sektorové rady, zaměstnavatelé, Krajské rady pro rozvoj lidských zdrojů, územně správní celky, úřady práce, jednotlivé rezorty a všichni vzdělávatelé. Za tímto záměrem stojí MPSV a zaměstnavatelé s cílem udržet konkurenceschopnou a produktivní ekonomiku.

Zcela nové požadavky na oblast rozvoje lidských zdrojů bude klást i prodloužení aktivního věku zaměstnanců a jejich pozdější odchod do starobního důchodu. Jak zde může nový projekt NSP pomoci?

Určitě může. Stárnutí populace a s tím spojené prodloužování věku odchodu do důchodu vnáší do té části společnosti, která je v produktivním věku, stále naléhavější potřebu přizpůsobovat se aktuální poptávce na trhu. Jinými slovy stále častěji se podle mne budeme setkávat s tím, že lidé produktivní věk neprožijí věrně jedné profesí, ale třeba dvěma zcela odlišnými. Definice nutných předpokladů, zejména tedy kvalifikačních, umožní i těmto lidem snadší orientaci a výběr.

za rozhovor poděkoval Jiří Novotný

První ročník eClubu ČVUT

Katedra kybernetiky ČVUT v Praze, FEL zorganizovala cyklus přednášek pod názvem Entrepreneurs Club (eClub). Jeho návštěvníci měli možnost osvojit si podnikatelské dovednosti ze světa IT businessu. V květnu představili posluchači eClubu mezinárodní porotě své projekty a zúčastní se tak soutěže o cestu do Mekky IT – Silicon Valley, kde budou moci prokázat své kvality.

„Jsme opravdu hrdí na to, že se nám na elektrofakultě ČVUT podařilo eClub založit a dovést jeho první ročník do zdárného závěru,“ sdělil garant eClubu Ing. Jan Šedivý a dodal: „Podobný druh vzdělávání budoucích IT odborníků je nesmírně důležitý nejen pro naše současné studenty a jejich uplatnění v praxi, ale je také velmi atraktivní pro naše budoucí posluchače.“

Více informací o eClubu, soutěžních týmech a jednotlivých projektech je k dispozici na internetové stránce <http://www.eclub.cvutmedia-lab.cz>. (tz)

SOUTĚŽ

Vyhodnocení čtenářské soutěže



Správná odpověď na otázku v soutěži Filson z dubnového vydání Prosperity zní: Filson dodává tyto autodoplňky v rámci svého programu Tuning line.



Ze správných odpovědí byl vylosován Pavel Galo z Uhelné, kterému posíláme sadu autodoplňků, Petr Pasek z Prahy a Marie Burešová z Prahy, kteří získávají balíček s autokosmetikou zn. Carlson®.

Kontrola nemocných zaměstnanců – nová služba pro zaměstnavatele

Podle zákoníku práce vyplácí od 1. ledna 2009 zaměstnavatel svým zaměstnancům v dočasné pracovní neschopnosti v době prvních tří týdnů náhradu mzdy. Vzhledem k tomu může také kontrolovat práce neschopného zaměstnance, aby nedocházelo k zneužívání náhrad mzdy.

Kdo může takové kontroly provádět, respektive koho tím může zaměstnavatel pověřit a co vše s kontrolami souvisí, bylo tématem našeho rozhovoru s Františkem Sládkem, generálním ředitelem bezpečnostní agentury MAFAS SECURITY SERVICES, s. r. o.



Zákoník práce v souladu s paragrafem 192 umožňuje kontrolu dodržování povinností režimu dočasně práce neschopného zaměstnance stanovených lékařem, a to i o svátcích a víkendech. Co vše tady lze kontrolovat?

Zejména povinnost nemocného zdržovat se v době dočasné pracovní neschopnosti v místě pobytu v době nemoci a dodržovat stanovené vycházky. Kontroluje se povolení vycházek, jejich rozsah a doba, povolení změny místa pobytu v pracovní neschopnosti, jestliže to zdravotní stav pacienta umožňuje (tuto změnu však musí pacient neprodleně písemně nebo jinak prokázat a oznámit svému zaměstnavateli) i provádění rehabilitace zabezpečené úřadem práce v zájmu pracovního uplatnění nemocného.

Kdo může kontroly dodržování léčebného režimu práce neschopných zaměstnanců provádět?

Zaměstnavatel bude provádět kontroly dočasně neschopného zaměstnance (DPN) prostřednictvím svých určených zaměstnanců nebo za

pomoci sjednané dodavatelské služby. Této činnosti v současné době odpovídá koncesovaná živnost Ostraha majetku a osob a služby soukromých detektivů.

Co může být předmětem kontroly zaměstnavatelem nebo jím pověřenou organizací a jak by měla probíhat?

Pracovníci provádějící kontrolu musí tuto činnost konat s ohledem na soukromí a nemohou bez vyzvání vstupovat do bytu nebo domu kontrolovaného. Pro zjištění, zda se nemocný vyskytuje v místě pobytu, stačí kontakt u dveří bytu nebo branky rodinného domu. Zaměstnanci, kteří se navzájem neznají, musí prokázat svou totožnost. Nemocný se prokáže občanským průkazem, kontrolní pracovník pověřením zaměstnavatele nebo v případě dodavatelské firmy zmocněním ke kontrole.

Co když pacient není nalezen tam, kde má být?

V tomto případě kontrolní pracovník vyhotoví oznámení, které lze vhodit do poštovní schránky. V něm zaměstnanec písemně upozorní, že nebyl při kontrole zastížen. Ten sice může tvrdit, že doma byl, ale neslyšel zvonění nebo spal, ale i tak je možné považovat již první nezastížení v určeném místě pobytu za porušení povinností léčebného režimu, a je proto vhodné kontrolo zopakovat.

Co na druhé straně kontrolovat nelze?

Zaměstnavatel nemá oprávnění ke kontrole léčebného režimu předepsaného lékařem a rovněž není oprávněn kontrolovat, jakou činností se zaměstnanec v době nemoci zabývá. Když nemocný zaměstnanec maluje byt nebo

kácí stromy na zahradě, z hlediska této kontroly má zaměstnavatel právo na nevhodné porušování léčby upozornit ošetřujícího lékaře. Ten pak posoudí, zda je taková činnost v souladu se stanovenou diagnózou. Stejně tak může postupovat bezpečnostní agentura, která upozorní na tyto skutečnosti zaměstnavatele nemocného.

Jaký záznam z kontroly se v případě porušení léčebného režimu pořizuje?

V případě porušení povinností režimu vyhotoví kontrolní zaměstnanec písemný záznam o porušení režimu. Záznam by měl sepsat i v případě, když nemocného zaměstnanec v místě pobytu zastihl. Mělo by tam být zjištění, zda byl nebo nebyl zaměstnanec zastížen v místě pobytu, případně zda byl v době mimo povolené vycházky spatřen mimo místo pobytu, dále podpis kontrolního pracovníka, datum a čas zjištění, pokud je zaměstnanec přistižen doma, avšak při nějaké nevhodné činnosti, se do záznamu taková skutečnost neuvádí.



Na jakém základě je založena spolupráce zaměstnavatele s bezpečnostní agenturou?

Děje se tak na základě dohody či smlouvy mezi bezpečnostní agenturou a zadavatelem. Právo tuto smlouvu uzavřít má jen koncesovaná živnost Ostraha majetku či služba soukromých detektivů. Po nahlášení potřebných údajů od zaměstnavatele (osobní údaje práce neschopného, místo nahlášeného pobytu a počátek pracovní neschopnosti) provede bezpečnostní agentura kontrolu zaměstnance v pracovní neschopnosti v daném časovém horizontu. Řídit se při tom musí platným zákonem, v tomto případě Zákoníkem práce.

K jakému typu kontroly stačí jednorázová objednávka a kdy je zapotřebí uzavřít smlouvu?

Jednorázové prověřování se může dít bez smlouvy na základě písemné objednávky na daný případ a plnění za tuto službu se děje paušální platbou. V případě dlouhodobé spolupráce uzavírá zaměstnavatel s agenturou Mandátní smlouvu na dobu určitou a v tomto případě se platba odvíjí od počtu zadaných požadavků v daném měsíci.

rozmlouval Jiří Novotný

Jubilující VEMEX

hostitelem vrcholného fóra EBC



Již za pár dní naše společnost VEMEX s.r.o. přivítá delegáty, celé prezídium i hosty 14. Evropského obchodního kongresu, který se uskuteční ve dnech 2. až 3. června 2011 v Praze a jehož je organizátorem.

Pro celý náš kolektiv je to jednak obrovská čest, že jsme byli tímto pořádáním pověřeni, ale také obrovská odpovědnost. Z druhé strany musím konstatovat a s hrdostí přiznat, že na takovou odpovědnost jsme si zvykli, protože ji musíme mít a máme ke svým odběratelům již plných pět let. Ano, před pěti lety jsme vstoupili na plynárenský trh České republiky a celou tuto dobu ctíme odpovědnost vůči svým odběratelům jako základ naší firemní filozofie.

Kromě pětiletí obchodování na českém trhu se zemním plynem si letos připomínáme ještě jedno významné jubileum – 10 let, jež uplynuly od založení společnosti VEMEX s.r.o. Je pro nás potěšující skutečností, že si obě výročí připomínáme v době, kdy se nám podařilo získat Certifikát ISO 9001, a proto se rok 2011 navždy zapíše zlatým písmem do historie naší společnosti včetně dnešní významné události, kterou je uspořádání



JUDr. Vladimír Ermakov, jednatel a generální ředitel, VEMEX s.r.o.

14. Evropského obchodního kongresu v Praze. Budeme velmi hrdí, když se všem účastníkům tohoto významného jednání bude líbit jak jeho samotný průběh, doprovodný program, tak i pobyt v našem hlavním městě.

JUDr. Vladimír Ermakov, jednatel a generální ředitel, VEMEX s.r.o.

VEMEX s.r.o., an organizer and a host of the 14th EBC Congress is also a celebrating company. It has just celebrated 10 years since its foundation and 5 years since its accession to the Czech natural gas market. Moreover, a few weeks ago it gained an ISO 9001 certificate so the year of 2011 will be entered in gold in its history. It will be even highlighted when the delegates and guests of the Prague meeting of the European Business Congress are satisfied with the organisation of this meeting, the accompanying programme and the stay in Prague, the capital of the Czech Republic.

Praha již zanedlouho místem 14. Kongresu EBC

Praha bude 2.–3. června 2011 místem konání 14. Evropského obchodního kongresu – European Business Congress (EBC), který se vysloví k zásadnímu tématu Zemní plyn – energie 21. století. Na kongresu budou přítomni více jak tři stovky představitelů vrcholného managementu z energetiky, finančnictví, průmyslu a obchodu ze 117 společností z 23 členských zemí OBSE z Evropy a zámorí.

O bližší informace k obsahu a organizaci tohoto významného zasedání jsme požádali Ing. Tamaru Nestěrenkovou, ředitelku administrativního a personálního oddělení VEMEX s.r.o., tedy společnosti, která byla pověřena úlohou hostitele a organizátora kongresu.

Tradičně se každoroční jednání EBC konají na světově proslulých místech, loni například ve známém francouzském letovisku v Cannes. Co to pro vás, jako organizátory, znamená?

Být hosticí společností tak významné mezinárodní akce je pro nás velkou poctou a jsem přesvědčená, že Česká republika a Praha mají všem jejím aktérům jistě co nabídnout jak z profesionálního, tak i z kulturního hlediska. Místem konání Kongresu bude hotel Intercontinental, který jako jeden z mála špičkových hotelů v centru Prahy může poskytnout solidní zázemí pro tak velkou akci. Myslím si, že se nám podařilo zajistit veškeré technické, cateringové, tlumočnické a další služby tak, aby se delegáti a hosté mohli nejen naplno věnovat

jednáním a zasedáním, ale také během pár dnů vidět a lépe poznat Prahu a její krásu.

Co čeká delegáty a hosty první den zasedání?

Druhého června, tedy v první pracovní den, se po registraci účastníků nejdříve sejde Prezídium EBC v čele s Alexejem Millerem, prezidentem EBC a předsedou představenstva společnosti Gazprom, aby se vyslovilo k výroční zprávě EBC za rok 2010. Poté bude 14. Kongres za přítomnosti mnoha významných hostů slavnostně zahájen a v plénu se začne zabývat praktickými otázkami, kde posoudí výsledky své činnosti v uplynulém roce i zaměření pro další období. Po obědě bude na pořadu téma Ekologické výzvy a energetický sektor, tedy „horké“ téma, k němuž se bude jistě hodně diskutovat, a po ukončení prvního dne jednání proběhne krátká tisková konference.

Jaká překvapení připravili organizátoři na večer?

Víme, že každoročního zasedání EBC se účastní představitelé vrcholného managementu různých významných společností a institucí a jde tedy o velice zaneprázdněné osobnosti s náročným pracovním nasazením a harmonogramem. Proto jsme se při organizaci večerního programu a gala večera řídili mottem: „To nejlepší z České republiky.“ Gala večer proběhne ve Španělském sále Pražského



Ing. Tamara Nestěrenková, ředitelka administrativního a personálního oddělení VEMEX s.r.o.

hradu, kde příchod hostů uvítá hradní stráž. Bude se podávat česká kuchyně a nabízet nejlepší moravská vína. V kulturním programu nebude chybět vystoupení mezinárodně uznávaného houslového virtuosa Jaroslava Svěceného, na pódiu se objeví také protagonisté divadla Spejbla a Hurvínka, představí se královna českého popu Helena Vondráčková a na závěr večera je připraven jazzový koncert. Je tedy na co se těšit.

Na co se pak delegáti zaměří v průběhu druhého jednacího dne?

V následujícím dni proběhnou od 10 hodin zasedání sedmi pracovních komisí EBC, která jsou zaměřena na různá témata, a bude na rozhodnutí každého z delegátů, které si zvolí podle toho, čím pro něho bude zajímavé a inspirující. Na rozdíl od zasedání EBC, které se koná jednou v roce, pracovní komise v průběhu roku zasedají tři až čtyřikrát, což umožňuje lépe a více do hloubky prodiskutovat různá ožehavá témata.

V průběhu Kongresu se pojede štafeta CNG vozidel – Modrý koridor. Jaký bude stručný scénář této akce?

Druhého června ještě před odjezdem delegátů a hostů Kongresu na gala večer odstartuje Modrý koridor v 17 hodin prezident EBC Alexej Miller před hotelem Intercontinental. Štafetu tvoří CNG modely osobních automobilů významných českých a evropských společností. Štafe-

ta se následující den přesune z našeho území a bude pokračovat po silnicích Spolkové republiky Německo, kde naši kolegové ze společnosti E.ON připravili řadu akcí podporujících rozvoj stlačeného zemního plynu v kolové dopravě. Akce bude ukončena 9. června ve městě Greifswald, kam na přelomu října a listopadu začne proudit ruský zemní plyn plynovodem Severní potok. Vzhledem k tématu konference je to jistě dobrá příležitost oslovit veřejnost a potvrdit, že energetické giganty se opravdu seriózně zabývají otázkami ekologie a vlivu dopravy na životní prostředí. A Modrý koridor, který odstartuje z centra Prahy v době konání Kongresu, bude jistě zajímavou podívanou pro Pražany i zahraniční návštěvníky metropole.

rozmlouval Jiří Novotný

According to Ing. Tamara Nestěrenková from VEMEX s.r.o., on the first day of negotiations the EBC Congress will express its statement both to the Annual Report for 2010, and to the topic of the Environmental Call and Power Sector. At 5.00 p.m. the Blue Corridor, a relay of CNG cars will be started which will continue to Germany on the following day where it will end its tour after seven days in Greifswald on 9 June. Russian gas will start flowing to this town from the finished Northern Stream gas line. At the end of the first day of the EBC Congress there will be a gala concert where numerous leading Czech artists will perform. On the second day the negotiations will continue in seven working commissions.

ČPU oslavila 17. jubileum

Od založení České plynárenské unie jako orgánu reprezentujícího nejvýznamnější plynárenské společnosti působící na českém trhu jak vůči státní administrativě, tak i v mezinárodních organizacích uplynulo již sedmáct let.

Při této příležitosti jsme prezidentu ČPU, Ing. Oldřichu Petržilkovi, položili několik následujících otázek:

Jak by se dalo v pár větách zhodnotit uplynulých 17 let od založení České plynárenské unie, které jste před nedávnem oslavili?

Česká plynárenská unie si opravdu vydobyla na českém trhu významnou pozici, všechny státní instituce, ale i média, berou v úvahu nejen její názory, ale především odbornou zkušenost. ČPU je sice počtem malá, ale někteří lidé z významného pracoviště se pohybují v oboru plynárenství třicet až čtyřicet let a v našich mladých spolupracovnících vidíme a pěstujeme své následníky. ČPU také za tu dobu zdvojnásobila počet svých členů, členy se stali i noví hráči na

trhu s plynem, a jejich podíl v součtu pokrývá asi 95 % českého trhu. Patří mezi ně všechny významné společnosti na domácí půdě, což znamená, že můžeme v jednáních vystupovat jednotně. Jsme rádi, že se rozrůstáme. Zemní plyn se našťásti už prosazuje sám, ale pokud má mít plynárenství větší smysl pro spotřebitele, musí se mu nabídnout nejen kvalitnější služby, ale hlavně „férovost“ v dodavatelsko-odběratelských vztazích, a k tomu je potřeba spolupráce. Takhle funguje otevřený trh, a jak zákazníkům, tak i našim členům, to přináší velké výhody.

V jaké kondici je současné české plynárenství a jaké má postavení v Evropě?

České plynárenství je na vynikající úrovni, což v krizových situacích i názorně prokázalo. Již 40 let je součástí široké rodiny evropských plynárenských společností. Jeho další integrace do podnikatelských struktur zemí EU je podmíněna především tempem a rozsahem liberalizace trhu s energiemi. Struktura zahraničních

vlastníků většiny plynárenských společností je proto



výhodou. A do budoucnosti? Přes Ukrajinu zjevně poteče méně plynu než dnes, ale Česko zůstane díky připojení na Nord Stream přes plynovod Gazela, který buduje společnost NET4GAS, nadále tranzitní zemí. A to je velmi významné. Jen to by ovšem nestačilo, proto ta obrovská snaha o zvyšování kapacit podzemních zásobníků, mezistátní propojování, reverzibilitu chodu přepravní soustavy a posilování plynárenských sítí obecně. Každý stát musí mít pružnou domácí přepravní síť navázanou na síť okolních zemí a reagovat na změny jak koncepčně, tak investičně. Tak to také u nás funguje.

za rozhovor poděkoval Jiří Novotný



Prezident ČPU, Ing. Oldřich Petržilka

17 years ago the Czech Gas Union was founded in relation to the commencement of privatisation of the Czech gas industry. The founding members were eight regional distribution companies and the state enterprise Český plynárenský podnik, o. z. Transgas. An independent and voluntary professional organisation of corporate bodies was founded the goal of which was to unify opinions within the Czech gas sector. The Czech Gas Union currently represents interests of 16 members, the holders of licences for trading, transporting, distribution or storage of natural gas. This organisation representing the interests of the gas sector in the Czech Republic as well as at international organisations is headed by Ing. Oldřich Petržilka.

Mikroturbíny mají budoucnost



„INOVACE, č. proj. 4.1. IN01/131 – REALIZACE paroplynového soustrojí do výkonu 50 kW spalováním nízkokal. plynů, např. bioplyn“

GASCONTROL, společnost s r.o., z hlediska výroby, montáže a dalších služeb již 18 let významně zasahuje snad do všech oblastí plynárenství. Zcela zvláštní kapitolu v aktivitách této společnosti však tvoří technologie pro výrobu elektrické energie, tepla i chladu a „zelené“ technologie, ve kterých GASCONTROL spatřuje velkou budoucnost. Patří k nim i expanzní turbíny využívající energetický potenciál tlaku plynu v regulačních stanicích k výrobě elektrické energie a zvláště mikroturbíny CAPSTONE, které slouží ke kombinované výrobě elektrické energie a tepla.



Ředitel společnosti GASCONTROL, společnost s r.o. Mieczysław Molenda

Protože v jejich spalínách je obsah znečišťujících látek přibližně desetkrát nižší než u klasických spalovacích motorů, lze je využívat u bioplynových stanic pro sušení digestátů a vyrábět ekologické, přírodní hnojivo. Více nám o těchto zařízeních, jež byla původně vyvinuta pro americkou armádu, řekl ředitel společnosti GASCONTROL, společnost s r.o., Mieczysław Molenda.

Jak vlastně mikroturbíny fungují?

Mikroturbína CAPSTONE představuje kompaktní zařízení sestávající z elektrické části zajišťující modulaci napětí a proudů na požadované výstupní parametry a vlastní turbíny s generátorem pro výrobu elektrické energie. Její otáčky dosahují až 96 000 za 1 minutu, v závislosti na výkonu a typu. Turbína je uložena spolu s ge-

nerátorem na společné hřídeli, která se pohybuje na vzduchovém polštáři v magnetickém poli. Toto řešení prodlužuje životnost zařízení, servisní lhůta je proto ve srovnání s jinými technologiemi podstatně delší a tím se snižují servisní náklady. Bez oleje jako mazacího média se obějdou i další komponenty turbíny a to je další důvod nízkých provozních nákladů.

Jaký je výkon mikroturbín a jaká plynná paliva mohou používat?

Mikroturbíny se vyrábějí o výkonu od 30 do 1000 kW a jako palivo mohou sloužit různé plyny na bázi metanu. Kromě zemního plynu také bioplyny ze zemědělských bioplynových stanic, skládkové nebo důlní plyny. Minimální obsah metanu pro provozování turbíny je kolem 30 % a jeho obsah v palivu se může měnit i téměř skokově, aniž by se to negativně projevilo na chodu zařízení.

Kde všude lze mikroturbíny využívat?

Použit se mohou v různých energetických systémech pro kombinovanou výrobu elektřiny a tepla, ale také v oblasti výroby a užití bioplynu, jako jsou bioplynové stanice nebo skládky odpadů. Mikroturbíny však mohou sloužit také jako energetická centra pro výrobu energií ze zemního nebo důlního plynu. Jejich elektrická účinnost se pohybuje okolo 35 %, tepelná asi 54 %, takže jejich celková účinnost je kolem 89 %. Mikroturbína zajišťuje nezávislý zdroj energií a může sloužit i jako záložní zdroj nebo doplňkový zdroj pro vykrytí odběrových špiček. Další zvýšení účinnosti lze dosáhnout zařízením ORC, které využije odpadní teplo (postačí tep-

lo do 120° C) k výrobě další elektrické energie. Tímto se zvýší el. účinnost nad 42 %.

Jakými odborníky pro instalaci, opravy a servis mikroturbín CAPSTONE vaše společnost disponuje?

Vzhledem k tomu, že v GASCONTROLU se chceme věnovat těmto technologiím ve velkém měřítku, máme vyškolené techniky pro provádění instalací a servisu mikroturbín CAPSTONE, přičemž školení se závažnými zkouškami organizované společností GREENENVIRONMENT probíhalo v německém Schmalkaldenu. Tato kvalifikace nám umožňuje nabídnout zákazníkům dodávku mikroturbín kompletně na klíč. Od návrhu technického řešení a projektové dokumentace přes realizaci a uvedení do provozu až po zajištění servisu.



Sami jedno takové zařízení využíváte, jak jste s ním spokojeni?

Loni jsme instalovali turbínu C65 ICHP s jmenovitým elektrickým výkonem 65 kW a tepelným výkonem 120 kW, přičemž elektrická energie je využívána pro napájení výrobních linek na výrobu plastových trubek a desek a tepelná energie se využívá pro vytápění budov a ohřev užitkové vody. Dosavadní zkušenosti potvrzují spolehlivost zařízení a jednoduchou obsluhu bez nutnosti servisních zásahů. Ovládání a nastavování parametrů mikroturbíny je velice pružné a bezproblémové a je možno je provádět vzdáleně – z kteréhokoliv místa na světě. V současné době má strojní zařízení za sebou 5000 provozních hodin bez poruchy.

Disponujete i výkonnějšími zařízeními?

Máme připraveno technické řešení na realizaci plynové mikroturbíny o elektrickém výkonu 800 kW se zapojením ORC turbíny (Organic

Rankine Cycle). Je schopna využít nízkoteplotní zdroje tepla pro další výrobu elektrické energie. V našem případě se jedná o využití odpadního tepla obsaženého ve spalínách mikroturbíny. Elektrickou účinnost soustrojí tímto zvýšíme až o 10 %. ORC turbína v principu pracuje obdobně jako klasické paroplynové soustrojí, avšak místo vody je pracovní látkou kapalina s nízkou hodnotou bodu varu. Pro tyto projekty máme rovněž připraveno financování. Případným zájemcům rádi poskytneme veškeré potřebné informace, jak technické, tak ekonomické.

Na začátku jsme zmínili i expanzní turbíny, co je jejich předností?

Jde o turbíny, které nahradí plně funkci redukčních ventilů v regulačních stanicích plynu. Naše společnost nabízí expanzní turbíny o elektrickém výkonu 11, 15, 18, 30 a 50 kW. Poslední jmenované soustrojí je nejnovější variantou se speciálními keramickými valivými ložisky.

rozmlouval Jiří Novotný

Mieczysław Molenda, the chairman of the Board of Directors of GASCONTROL, introduces in the interview technologies for the generation of electric power, heat and cold including green technologies which especially include expansion turbines using different gas pressures at regulating stations. A special chapter is CAPSTONE micro-turbines which serve for the combined production of electric power and heat. Thanks to the unique design of the common generator and turbine shaft bearing in the magnetic field, the lifetime has significantly extended and demands have decreased for servicing this equipment which GASCONTROL can offer its customers within its business partnership with the manufacturer – GREENENVIRONMENT.

Nové plnicí technologie Bohlen & Doyen se osvědčují

Při nedávném slavnostním otevření plnicí stanice CNG v Lounech nemohli chybět zástupci jednoho z hlavních aktérů, společnosti PH GIA, dodávající technologie pro čerpací stanice a průmysl.

Právě jí dal tentokrát RWE Plynoprojekt přednost před dalšími dodavateli a dá se říci, že použitý kontejnerový systém s integrovaným kompresorem od německého výrobce Bohlen & Doyen se zde v praxi osvědčuje. Více informací nabízíme v následujícím rozhovoru s Ing. Tomášem Netopilem, obchodním manažerem PH GIA spol. s r.o.:



děům CNG vozů podařilo jednorázově naplnit tlakové lahve větším množstvím zemního plynu, než je obvyklé u jiných stanic...

Množství plynu, které jste schopni jednorázově naplnit, je ovlivněno především nastavením parametrů výdejního stojanu. Dobrou vizitkou stanice je spíše fakt, že od instalace funguje bez vážných problémů, což není u nově instalovaných CNG technologií zcela běžné.

Podle jakých parametrů byla zvolena technologie pro lounskou plnicíku a proč právě kontejnerový systém?

RWE Plynoprojekt má s CNG stanicemi dlouholeté zkušenosti a požadavky na provedení sta-



nice byly proto velmi konkrétní a náročné. Kritériem pro výběr stanice byla obecně řečeno schopnost dodat prokazatelně kvalitní technologii, která odpovídá technické specifikaci za příznivých obchodních podmínek. Vyrobit a přepravovat kontejnerový systém je ve srovnání s betonovým provedením stanice levnější. Úspora na vnějším provedení nám dovoluje použití špičkové technologie, což je pro provoz stanice to nejdůležitější.

Co vše můžete zřízovatelným stanic CNG z nabídky plnicích technologií nabídnout?

V oblasti výstavby CNG stanic nabízíme dodání CNG stanice na klíč, včetně studie návratnosti, analýzy „filling“ plánu, zpracování projektu a jeho dotažení ke zdárné kolaudaci. Následně zajišťujeme servis a údržbu stanic 24 hodin denně.

Jak by se daly stručně charakterizovat plnicí technologie Bohlen & Doyen?

Technologie Bohlen & Doyen jsou charakteristické spolehlivostí použitých komponentů, jednoduchostí a přehledností provedení a nízkými pořizovacími i provozními náklady. Bohlen & Doyen jako jeden z mála výrobců vyrábí nejen stanice, ale i vlastní výdejní CNG stojany.

otázky kladl Jiří Novotný

www.phgia.cz

V Lounech je nová CNG stanice

Slavnostním přestřižením pásky byl oficiálně zahájen provoz plnicí stanice CNG v Lounech. Učinili tak společně jednatel RWE Plynoprojekt, s.r.o., Jan Ruml, lounský starosta Jan Kerner a předseda představenstva Dopravního podniku Ústeckého kraje, a.s., Michal Jergl.

A může se tankovat. Nová „plnicíka“ s tech-

nologií BOHLEN & DOYEN bude sloužit nejen 14 CNG autobusům akciové společnosti Dopravní podnik Ústeckého kraje, ale i motoristické veřejnosti využívající osobní a užitková vozidla s pohonem na stlačený zemní plyn. (no)



www.rwe.cz



Váš alternativní dodavatel zemního plynu

- Spolehlivý dodavatel zemního plynu velkým, středním a malým odběratelům;
- Balíček výhod pro firemní zákazníky;
- V Havířově jsme otevřeli svoji první plnicí stanici CNG pro váš automobil;

VEMEX PLYNOVÝ PLAMÍNEK OČIMA DĚTÍ

Perspektivy CNG

nejen v jihočeském regionu

Stlačený zemní plyn (CNG) je považován za efektivní náhradu tradičních motorových paliv, která snižuje provozní náklady, a je navíc šetrnější k životnímu prostředí. Dal by se tedy na trhu CNG u nás očekávat dynamický vývoj.

Jak je tomu v jihočeském regionu, ve kterém působí především energetická společnost E.ON, jsme se zeptali Jiřího Šimka, místopředsedy představenstva společnosti E.ON Energie, a.s.:

Aktivita společnosti E.ON v oblasti ochrany životního prostředí jsou veřejnosti známy. Můžete však více specifikovat úsilí ve prospěch výraznějšího využívání zemního plynu v dopravě a tím i ozdravení ovzduší našich obcí a měst?

Ochrana životního prostředí představuje velmi široké téma, jehož různé oblasti spolu navzájem souvisí. Důsledný environmentální management proto vyžaduje rozsáhlou komplexní strategii. Odpovědnost za ochranu životního prostředí a klimatu je ve společnosti E.ON zakotvena na úrovni představenstva. Rámec pro veškeré aktivity související s ochranou životního prostředí je definován v koncernové směrnici pro environmentální management. Součástí této směrnice je například realizace a systematická integrace systémů environmentálního managementu, které splňují kritéria podle normy ISO 14001 nebo EMAS na úrovni celého koncernu. Tím vytváříme předpoklady pro podrobné měření a cílené řízení ekologicky relevantních procesů na všech úrovních naší organizace.

A pokud jde o konkrétní projekty?

Nedílnou součástí environmentální politiky našeho koncernu je hledání energetických řešení, která vedou ke snížení uhlíkové stopy a v konečném důsledku ke snížení energetické náročnosti. Téma alternativních řešení pro mobilitu nemůže v tomto výčtu opatření chybět a je v současnosti velmi aktuální. V řadě zemí, kde E.ON působí, běží pilotní projekty v této oblasti. Oblast mobility, ať už zemní plyn (CNG), či elektro pohon, je jedním z mnoha stavebních kamenů, na kterých budujeme základy naší filozofie – být našim zákazníkům partnerem pro energeticky úsporná řešení a efektivní využívání energetických zdrojů. Nabídka sahá od produktů pro podnikatele, veřejnou sféru až po nabídku domácnostem a jednotlivcům.

Dosud E.ON provozuje tři plnicí stanice stlačeného zemního plynu. Můžete prozradit další plány v rozvoji této sítě?

Skupina E.ON provozuje CNG plnicí stani-

ci v Českých Budějovicích, ve Svobodě nad Úpou a v Úpici. Kromě toho existuje úzká spolupráce s plnicí stanicí CNG a dopravní firmou COMETT PLUS v Táboře. V budoucnu plánuje E.ON řešení pro obce a podniky, která jsou šitá na míru jejich potřebám. Součástí takovéto nabídky je například plnicí stanice umístěná přímo v areálu příslušné firmy. Podnikatel tak má možnost řešit provoz svého vozového parku komplexně a uspořít tak nemalé prostředky s dobrým vědomím toho, že tak činí v souladu s ochranou životního prostředí. Obce a autobusoví dopravci mohou pak ve spolupráci s E.ON instalovat plnicí stanice větší, a ty následně zpřístupnit široké veřejnosti. Ostatně podobné modely v současné době již fungují právě například v Táboře nebo Svobodě nad Úpou.

Proč se E.ON aktivně zapojuje v oblasti budování plnicích stanic CNG?

Zemní plyn způsobí až o 25 % méně CO₂ než benzin, ve srovnání s naftou asi o 95 % méně oxidů dusíku a téměř žádný jemný prach. Hospodárnost CNG byla prokázána v létě na „CNG Summer ECO Tour“. Tento test jednoznačně argumentoval svými výsledky - že CNG je o 59 % úspornější než benzin. Navíc od března 2011 E.ON jako první energetická společnost v České republice dodává CNG s 20% příměsí bioplynu.

Jak se daří překonávat určité mýty v pohledu na pohon zemním plynem a s tím související bariéry?

Osobně si myslím, že je to zejména záležitost osvěty a dialogu se zákazníkem. Lidé by mohli bez kompromisů ušetřit spoustu peněz, a navíc naprosto reálným způsobem zmírnit dopad svého cestování na životní prostředí, přesto váhají a čekají na impuls. A ten jim jako spolehlivý a tradiční dodavatel energií, tedy rozhodně kompetentní partner, hodláme dát. Výhody CNG jsou nasnadě; jde tedy o to, aby se potřebné informace dostaly také k zákazníkovi. Cena stlačeného zemního plynu se v České republice pohybuje okolo 22 Kč za kilogram; na 100 kilometrů tak v případě vozidla s průměrnou spotřebou 5 kilogramů připadají náklady



Jiří Šimek, místopředseda představenstva společnosti E.ON Energie, a.s.

ve výši 110 Kč. Sériové automobily poháněné CNG jsou v České republice běžně v nabídce největších výrobců. Při spalování CNG vzniká až o 75 % méně oxidu uhelnatého a až o 25 % méně CO₂ v porovnání s běžným zážehovým motorem; v porovnání se vznětovým motorem dochází ke snížení emisí pevných částí až o 99 %. Jsem přesvědčen, že to jsou dostatečné argumenty.

V balíčku služeb Mercedes CNG nabízíte výhody svým zákazníkům, jaké?

E.ON nabízí svým zákazníkům výhodné, realizovatelné, komplexní, vyzkoušené, standardní řešení pro mobilitu s ohledem na ekologický aspekt. Pracujeme na vývoji unikátních CNG produktových balíčků ve spolupráci s Mercedesem Benz a dodavatelem domácích plnicích zařízení Motor Jikov Group. Na podzim loňského roku byl představen na českém trhu zcela ojedinělý produkt – E.ON CNG balíček pro zákazníky ze segmentu domácností, sestávající z osobního vozu Mercedes Benz B 180 NGT s pohonem na CNG s akční slevou 5 % na nákup automobilu, k tomu domácí plnička na stlačený zemní plyn za 1 Kč a smlouva na dodávku plynu od E.ON Energie a.s. v produktu Jistota plyn s fixní cenou plynu na 1 rok. Nabídka byla platná do února 2011. Na trhu jsme ji úspěšně otestovali a nyní připravujeme podobné balíčky v aktualizované podobě, např. s užitkovým vozem Mercedes Benz Sprinter, abychom oslovili také zákazníky ze segmentu malých a středních podniků. V popředí vždy stojí náš zákazník, dále aspekty ekologické, ekonomické a spolehlivosti.

Co vás osobně v souvislosti s rozvojem CNG u nás nejvíce trápí?

Rozhodně bych uvítal větší informovanost široké veřejnosti o výhodách CNG. Napadají mě například nejrůznější srovnávací testy provozu spalovacích motorů a motorů na CNG. S tím určitě souvisí i informace o dostupnosti plnicích stanic, jejichž síť v současné době v České republice zaručuje tankování z jakéhokoli místa tak, aby byl bezproblémový dojezd těchto vozidel.

ptal se Jiří Novotný

Jiří Šimek, the vice-chairman of the Board of Directors of E.ON Energie, a.s. speaks in the interview about activities of E.ON in environmental protection where it focuses on many projects in the field of electric mobility and the use of compressed natural gas in transport. The framework for all activities related to the environmental protection is defined in the corporate directive for environmental management. Specifically, E.ON plans a solution for municipalities and enterprises customized to their needs. Besides the current three CNG stations, it intends to build other ones. Last year it offered a unique product in the Czech market - E.ON CNG package for household sector customers consisting of a Mercedes Benz B 180 NGT passenger car with a CNG drive with an action discount of 5% for the purchase of the car and a house filling station for compressed natural gas for CZK 1.00 with a contract for gas supply with a fixed price for 1 year. Its activities in this field do not end by this at all.

Motocyklem roku 2011 v ČESKÉ REPUBLICE se stal **BMW K 1600 GTL**



VYHLAŠOVATEL

SDA
C I A

VÝHERCI JEDNOTLIVÝCH KATEGORIÍ:

Skútry a mopedy: Honda SW-T600
Sportovní silniční motocykly: Kawasaki Ninja ZX-10R
Choppery: Harley-Davidson Sportster XL 1200X Forty-Eight
Endura včetně cestovních: BMW G 650 GS
Naked bikes: Aprilia Tuono V4R APRC
Cestovní silniční motocykly: BMW K 1600 GTL

VÝHERCI ANKETY MOTOCYKL ROKU 2011:

1. cena – L. Švehla, Rožmitál pod Třemšínem / 2. cena – J. Skála, Česká Lípa / 3. cena – H. Hrouzová, Kožlany / 4. cena – J. Mrákota, Praha 10 / 5. cena – T. Libiger, Ostrava / 6. cena – J. Klein, Bílovec / 7. cena – J. Uldrich, Praha 4 / 8. cena – S. Jinochová, Nová Včelnice / 9. cena – J. Meister, Šluknov / 10. cena – M. Milář, Tasovice / 11. cena – J. Koutníková, Stráž nad Nisou / 12. cena – L. Nečas, Třemošná / 13. cena – R. Malý, Česká Lípa / 14. cena – M. Duchek, Soběmkury / 15. cena – A. Novosadová, Kyjov



HLAVNÍ PARTNEŘI



PARTNER



PARTNEŘI A PARTNEŘI CEN



www.shop.cz



Co bude stěžejní energií pro 21. století?

V popředí pozornosti 14. Evropské obchodní konference, která se v Praze zanedlouho uskuteční, je téma „Zemní plyn – energie 21. století“, tedy problematika v současnosti velmi aktuální.

A protože nás zajímalo, co si v tomto kontextu a ve spojení s aspekty dalšího vývoje české energetiky myslí odborníci z oblasti energetiky, oslovili jsme některé z nich, a zde jsou jejich odpovědi:



Ing. Miloš Kebrdle,
generální sekretář
Českého plynárenského svazu:

„V poslední době jsou slyšet názory, že 20. století bylo stoletím fosilních paliv, za-

tímco 21. století bude stoletím jaderné energie a obnovitelných zdrojů. Myslím, že tento názor je hluboký omyl. Jaderná energie je sice bezemisní zdroj, ale rizika s ní spojená jsme asi trochu podcenili. A obnovitelné zdroje, zejména solární energie a větrné elektrárny, i když dojde k jejich dalšímu rozvoji, nemohou existovat bez jiných zdrojů, které jsou schopny vyrábět bez ohledu na podmínky, které nemůžeme ovlivnit. Zemní plyn má obrovskou perspektivu, která je podpořena jeho tzv. nekonvenčními zdroji, kam patří např. břidlicový plyn. Ukazuje se, že tato ložiska podstatnou mírou zvýší využitelné zásoby plynu, a vzhledem k tomu, že zemní plyn z emisního hlediska je proti uhlí i ropě přijatelnější, jsem přesvědčený, že jeho podíl na prvotních zdrojích energie dále poroste.“

www.cgoa.cz



Ing. Hugo Kysilka,
ředitel pro marketing
a PR, VEMEX s.r.o.:

„Rozhodně je to velmi aktuální problematika vzhledem k tomu, že se energetika dostala na pomyslnou křižovatku. Na jedné straně se začínáme po japonských zkušenostech obávat o bezpečnost jaderných elektráren, na druhé straně je nezbytné v rámci ozdravení životního prostředí omezovat limity těžby hnědého uhlí, řešit snižování emisí u stávajících elektráren a tepláren i emisní zátěž vlivem dopravy. A právě tady vystává do popředí čistá energie v podobě zemní-

www.vemex.cz

ho plynu se širokými možnostmi využití v elektřině, teplárenství, kogeneracích a v případě jeho stlačené podoby i v dopravě.“

(no)

TVAJA S.R.O. CNG

- dodavatel plnicích stanic a technologií CNG pro pomalé i rychlé plnění
- přestavby vozidel na CNG
- dodávky tlakových lahví na CNG

www.tvajacng.eu

UniCredit Leasing sází lípy k 20. výročí založení firmy

UniCredit Leasing, největší leasingová společnost v České republice, pokračuje v oslavách úspěšného působení na českém trhu. Symbolem dosavadní historie společnosti se stane výsadba českého národního stromu – lípy srdčité. Celkem bude vysazeno devět lip, a to ve městech, kde má společnost UniCredit Leasing své pobočky. První strom byl zasazen 3. května 2011 v Praze na Smíchově, u ulice Nádražní. Stromy se stanou součástí veřejných parků jednotlivých měst a budou doplněny pamětní cedulkou připomínající významné výročí UniCredit Leasing.

Společnost UniCredit Leasing se rozhodla symbolicky zasadit stromy, které stejně jako UniCredit Leasing rostly od semínka až do dnešní podoby a budou i nadále slílit a růst. První lípa byla zasazena v Praze na Smíchově u tramvajové zastávky Plzeňka (ulice Nádražní) za účasti Aleny Gronychové, ředitelky pobočky UniCredit Leasing Praha a dalších významných hostů.

„Výběr stromu nebyl náhodný. Jednak je



Alena Gronychová, ředitelka pobočky UniCredit Leasing Praha při historickém aktu

lípa národní symbol, jednak má představovat silné, celistvé zázemí a potenciál, který nabízíme,“ uvedla Alena Gronychová. Jak dále doplnila: „Symbolem našich služeb je vyřízení všech administrativních záležitostí, klient si v podstatě vybere předmět financování a vše ostatní již zařídíme, což platí i pro kompletní pojištění.“ Podle A. Gronychové tvoří podíl pobočky Praha a Střední Čechy více než pětinu obchodů všech devíti regionálních

poboček. „V letošním roce se prioritně zaměříme na financování strojů a zařízení a transportní techniky. Mezi naše hlavní obchodní partnery patří autorizovaní prodejci vozů BMW, Renault, Volvo nebo Opel. V případě strojů a zařízení jsou to například společnosti Linde Material Handling ČR, Bobcat CZ, Océ-Česká republika, Jungheinrich,“ uzavřela Alena Gronychová.

Lípy budou v průběhu května za účasti představitelů regionálních poboček UniCredit Leasing a zástupců jednotlivých měst vysazeny dále v Liberci, Hradci Králové, Českých Budějovicích, Plzni, Brně, Ostravě, Zlíně a Ústí nad Labem.

Tilia cordata Greenspire neboli lípa srdčitá je nejlepším druhem lípy pro výsadbu v městském prostředí. Obvykle dorůstá do výšky 12–16 metrů a koruna mívá v průměru 8–10 metrů.

(tz) ☞

RWE Transgas: Rok 2010 byl výjimečně náročný

Tak stručně charakterizoval uplynulý rok pro RWE Transgas, a. s., její generální ředitel a předseda představenstva Martin Herrmann. Na evropských plynárenských trzích došlo z řady příčin k dramatickému poklesu cen a trh zaplavil levný spotový plyn, což negativně ovlivnilo zisk za rok

2010, který poklesl o 36 %, přestože tržby byly o 8 % vyšší vlivem nadprůměrně chladnějšího počasí.

Hospodaření skupiny RWE v ČR ovlivnil celkový přebytek zemního plynu a kolaps poptávky na světových trzích. RWE Transgas čelil znevýhodnění dlouhodobých kontraktů vůči nákupům zemního plynu na světových trzích a z tohoto důvodu regionální plynárenské společnosti ztrácely zákazníky. Současně velký objem levného plynu dostupného na spotových trzích způsobil pokles poptávky po uskladňovacích kapacitách. To vše si vynutilo vytvářet účetní rezervu pro pokrytí možných ztrát z obchodu s plynem v následujících letech.

Za daných okolností, kdy se skupina RWE cítí znevýhodněna cenami zemního plynu v rámci uzavřeného dlouhodobého kontraktu s dodavatelskou společností GAZPROM export, vyvolala s ní v průběhu loňského roku jednání, aby cena odrážela podmínky na trhu. Nedostatek pokroku v těchto jednáních vedl RWE k zahájení rozhodčího řízení, jehož výsledek je očekáván koncem tohoto roku. Přes pokles zisku zůstává RWE i nadále největším

a nejsilnějším hráčem na trhu v ČR a od loňského roku je druhým největším hráčem na slovenském trhu.

Skupina RWE loni úspěšně vstoupila na trh s elektřinou. Nabídka o 10 % levnější energie než od tradičních dodavatelů jí přilákala více než 32 000 domácností a loni dodávala elektřinu do 2500 odběrných míst velkým průmyslovým zákazníkům.

Loni zahájila RWE u nás program velkých investic do budování energetické infrastruktury. Rozšířila podzemní zásobník plynu v Třanovicích, posílila kapacity zpětného toku plynu ze západu na východ, investovala do přípravy plynovodu Gazela a do propojení plynárenské soustavy ve směru sever-jih. Největší připravovanou investicí bude výstavba paroplynové elektrárny u Mochova ve středních Čechách.

RWE současně startuje ambiciózní projekt e-Mobility zaměřený na rozšíření elektromobilů a infrastruktury potřebné k jejich provozu. Jde o projekt logicky navazující na vstup RWE na český trh s elektřinou. Projekt má celkem tři fáze. V té první, zhruba do roku 2015, půjde o analýzu poptávky,

účast na realizaci projektu Praha elektromobilní, kde pro účely testování byly pořízeny první dva elektromobily Citoren C-Zero a ve druhé polovině roku RWE Transgas otevře u svého sídla první veřejnou dobíjecí stanici RWE v Praze.

(nov, tz)



Na snímku vlevo Martin Herrmann,
předseda představenstva a generální ředitel
RWE Transgas, a.s., na výroční tiskové
konferenci v Praze

uniCODE
SYSTEMS

UNICODE SYSTEMS, s.r.o.
– přední evropský dodavatel informačních systémů pro retail pohonných hmot. Po kladními systémy, tankovacími automaty a management systémy UNICODE je dnes ve střední Evropě vybaveno přes 4500 čerpacích stanic. Společnost letos vstupuje i na trh prodeje CNG na benzinových čerpacích stanicích.

Firmy se poohlížejí po výhodnějších produktech

Hospodářská krize přiměla podnikatele zamýšlet se nad výdaji za bankovní služby a více jak třetina z nich začala z důvodu snižování nákladů jednat s jiným bankovním domem. Vyplynulo to z průzkumu Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR (AMSP ČR) mezi živnostníky a majiteli firem, který iniciovala GE Money Bank. Z aktuálního výzkumu také vyplývá, že dochází k postupnému zlepšení přístupu bank k firmám. Podle průzkumu AMSP ČR z roku 2009 bylo před dvěma lety s přístupem bank nespokojeno 71 % respondentů, nyní je to 59 %.

Z průzkumu, který ověřil názory podnikatelů a firem na přístup k finančním službám se rysuje, že v době krize podniky začaly aktivně vyhledávat a srovnávat nabídky finančních služeb a produktů od jiných bank. „Více než třetina firem si v důsledku krize sjednala výhodnější produkty u jiné než své první banky. Krize firmy donutila lépe se zorientovat na trhu bankovních produktů. Z pohledu budoucích nákladů na finanční služby může mít do jisté míry nuceně získaný lepší přehled o trhu bankovních produktů ve výsledku pozitivní vliv na jejich další hospodaření,“ uvedl Karel Havlíček, předseda před-

stavenstva Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR.

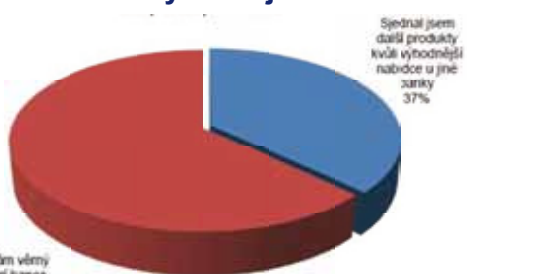
Podle průzkumu AMSP ČR začala více než třetina podnikatelů v důsledku krize jednat s jiným bankovním domem. Na tuto situaci zareagovaly především středně velké banky, které pružně přizpůsobily nabídku novým potřebám ze strany podnikatelů. „Za první dva měsíce roku 2011 jsme zaznamenali meziroční růst nově poskytnutých úvěrů malých a středních firem o 3,7 %, zatímco trh se meziročně propadl o 21,9 %,“ sdělil Jiří Patera, ředitel úvěrových produktů pro podnikatele a firmy GE Money Bank.

Téměř 80 % podnikatelů a firem v průzkumu uvedlo, že považuje poplatky za mezinárodní transakce za příliš vysoké. Více než polovina podnikatelů by pak volila jinou banku s lepšími podmínkami v oblasti mezinárodního platebního styku. „V prosinci minulého roku jsme přišli s revoluční nabídkou, snížili jsme poplatky za europlatby na úroveň tuzemského platebního styku. Podnikatelům a firmám tak nabízíme nejvýhodnější cenu za europlatby v ČR,“ doplnil Jiří Patera.

V rámci průzkumu AMSP ČR, který proběhl v březnu 2011, se vyjádřilo 234 majitelů či jednatelů malých a středních podniků včetně živnostníků z oborů průmyslu, služeb, stavebnictví, služeb a zemědělství z celé České republiky.

Z průzkum AMSP ČR z roku 2011: Máte za to, že se zlepšil přístup vaší banky k vám oproti situaci před rokem? (tz)

6. Přiměla vás hospodářská situace v letech 2008-2010 k tomu, abyste si sjednal/-a další produkty kvůli výhodnější nabídce u jiné banky nebo zůstáváte věrný stávající bance?



ASOCIACE MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ A ŽIVNOSTNÍKŮ ČR



GE Money Bank

Níže poplatky za europlatby – důvod ke změně banky

10. Pokud byste měl možnost využívat europlatby za stejně nízké poplatky, jako je běžné v eurozóně, uvažoval byste o přechodu k jiné bance, která nabízí srovnatelné podmínky platné v eurozóně?



Více jak polovina podnikatelů, celých 55 %, by volila jinou banku s lepšími podmínkami. Respondenti přirozeně reagovali na lepší nabídku, a to i za situace, že by okamžitě mezinárodní platební styk nevyužili (vazba na otázku 9). Lze z toho nepřímo odvodit, že se mnohé firmy připravují na to, že budou v určité době tyto služby využívat.



ASOCIACE MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ A ŽIVNOSTNÍKŮ ČR



GE Money Bank

Jak na krizi? Vyšší adaptabilitou!

Zlepšit adaptabilitu zaměstnanců a tím rozhybat trh finančních služeb, který se stále ještě vzpamatovává z následků nedávné ekonomické krize. To je hlavní cíl, se kterým Hospodářská komora Hlavního města Prahy rozjždí rozsáhlý vzdělávací projekt zaměřený na mimopražské zaměstnance členů komory, působící ve finančnictví. Projekt, který byl zahájen 15. prosince 2010, je financován z prostředků ESF prostřednictvím Operačního programu Lidské zdroje a zaměstnanost a státního rozpočtu ČR.

„Mohlo by se zdát, že je krize už za námi. Bohužel, čísla hovoří jinak – například zájem o finanční produkty poklesl ve Středočeském kraji o 49 %, výrazně se zhoršila platební morálka. Zaměstnavatelé proto, a nelze jim to mít příliš za zlé, začínají šetřit na rozvoji svých zaměstnanců. Proto chceme našim členům podat pomocnou ruku, aby toto těžké období překonali,“ řekl Zdeněk Kovář, ředitel úřadu Hospodářské komory Hlavního města Prahy.

Vzdělávací aktivity projektu jsou vytvořeny na míru zapojeným členům Hospodářské komory. Cílem školení je zejména zlepšit adaptabilitu zaměstnanců, což se projeví na kvalitě poskytovaných služeb a produktivitě práce.

„Řada našich kurzů bude zaměřena na odborná témata, ale nosnou část tentokrát zaměříme do rozvoje IT dovedností soft skills. V těchto oblastech

mají zaměstnanci stále hodně co dohánět. Stačí se ostatně podívat na porovnání produktivity práce u nás a ve Spolkové republice Německo,“ vysvětlil Z. Kovář.

Cíle projektu jsou však ještě ambicióznější. Hospodářské komoře nejde jenom o to, aby její členové překonali následky krize. Ambicí komory je, aby výrazně vzrostla konkurenceschopnost jejich členů v evropském měřítku, což bude mít pozitivní dopad na ekonomický rozvoj segmentu finančních služeb poskytovaných na území ČR. Do projektu je zapojeno 10 podniků, které vesměs působí v oblasti zprostředkování a poskytování finančních služeb. Celkem je plánováno proškolení 749 zaměstnanců, z čehož zhruba čtvrtinu budou tvořit manažeri a další vedoucí pracovníci. (tz)



OPERAČNÍ PROGRAM LIDSKÉ ZDROJE A ZAMĚSTNANOST



www.esfcr.cz

PODPORUJEME VAŠI BUDOUCNOST

rozvoje IT dovedností soft skills. V těchto oblastech

Šance pro odsouzené je i šancí pro firmy

Ne všichni odsouzení jsou lidé, kterým jejich „styl života“ vyhovuje. Naopak – mnozí by přivítali druhou šanci. Ne všichni podnikatelé mají díky krizi nadbytek zájemců o zaměstnání. Naopak – mnozí potřebují a nenacházejí například svářeče či truhláře. Vyřešit oba problémy najednou chce projekt zaměřený na reintegraci vězňů, který připravilo občanské sdružení Centrum Podpory podnikání Praha a při jeho realizaci spolupracuje s Věznici Příbram a Hospodářskou komorou hlavního města Prahy. Projekt, který odstartoval 15. listopadu 2010, je financován z prostředků ESF prostřednictvím Operačního programu Lidské zdroje a zaměstnanost a státního rozpočtu ČR.

„Hlavním cílem nápravně výchovných za-

řízení, jak už samotný název napovídá, není odsouzené potrestat, ale vrátit je do normálního života. To však lze jenom obtížně – takový člověk má obvykle minimální kvalifikaci, dluhy z předchozího života a záznam v trestním rejstříku. Proto je pro trh práce mimořádně neatraktivní,“ vysvětlila Bc. Lucie Mazalová, která má na starost řízení projektu.

Řešením, se kterým projekt přichází, je odborné vzdělávání odsouzených už během výkonu trestu a v některých případech i zajištění pracovního místa po propuštění. Projekt se přitom skládá z řady na sebe logicky navazujících kroků – nejprve budou osloveni potenciální zaměstnavatelé a poté začne rekvalifikace odsouzených právě podle potřeb zaměstnavatelů. Zároveň zaměstnavatelé ve spolupráci s hospodářskou ko-

morou připraví některým odsouzeným pracovní místa.

„Myslím, že nebude překvapením zájem firm o řemeslné profese. Proto bude zahájeno odborné vzdělávání ve třech oborech: svářeč, truhlář, kovovýroba. To by však samo o sobě nestačilo. Je známo, že největší riziko jak pro zaměstnavatele, tak hlavně pro jejich nové zaměstnance, spočívá v chybách odsouzených několik měsíců po propuštění. Do té doby bezproblémový pracovník například potká známého z výkonu trestu a vše se vrátí do starých kolejí. Řešením je proto program asistované reintegrace a právního poradenství,“ uvedla L. Mazalová.

Pilotní projekt se týká 60 osob, přičemž se předpokládá, že zhruba 55 odborné vzdělávání dokončí a novou kvalifikaci získá. Třicet odsouzených by pak mělo hned po propuštění najít pracovní místo a odstartovat tak nový život. (tz)



OPERAČNÍ PROGRAM LIDSKÉ ZDROJE A ZAMĚSTNANOST



www.esfcr.cz

PODPORUJEME VAŠI BUDOUCNOST

rozvoje IT dovedností soft skills. V těchto oblastech

iRating se osvědčuje



Od 1. ledna do 31. března 2011 prošlo ekonomickým hodnocením, tzv. iRatingem 1959 mimopražských firem – žadatelů o finanční podporu z Operačního programu Podnikání a inovace. Za stejné období minulého roku to bylo 1221 firem.

Od počátku, tj. od 1. března 2009, iRatingem prošlo už 14 317 firem. Tak vysoké číslo je důkazem toho, že firmy mají zájem ucházet se o finanční pomoc z EU v rámci OPPI, který vypsal Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR na léta 2007–2013 pro všechny kraje ČR kromě Prahy.

Z hlediska statistického sledování došlo v uvedeném období k velice zajímavým zjištěním. Zatímco v roce 2009 nebylo více než 10 % společností schopno zcela a správně vyplnit žádost o ekonomické hodnocení, už o rok později jich bylo pouze 2,08 %. Dokazuje to skutečnost, že propagace, kterou Hospodářská komora hl. m. Prahy vyvíjí směrem k potenciálním žadatelům o podporu z OPPI, se nemíjí svým účinkem.

Dalším zajímavým momentem je stále se zvyšující procento firem žádajících o finanční podporu z fondů EU, které dosáhlo na nejlepší výsledný stupeň. V posledních měsících tvoří toto procento dokonce přibližně 54 % z celkového počtu všech žadatelů. Tento jev teoreticky ukazuje na posun v záměrech společností jak využít peněz z fondů EU. Zatímco v roce 2009 společnosti převážně žádaly o finanční příspěvek proto, aby se za každou cenu udržely „nad vodou“ a peníze z projektů povětšinou rozmělnily bez většího efektu, v dnešní době žádají společnosti, které mají zdravou ekonomiku i bez finanční podpory, ale peníze z projektu zcela cíleně využijí pro svůj další rozvoj a získání konkurenční výhody.

Je tedy evidentní, že ekonomické hodnocení jako jedna z podmínek schválení projektové žádosti, bylo zcela adekvátním krokem MPO ke zvýšení úrovně žadatelů o podporu v rámci OPPI. (tz)

Marketér roku 2010



Vyhlášení výsledků soutěže se uskutečnilo v Praze 11. května 2011.

Kromě hlavních cen udělila hodnotitelská komise i několik zvláštních ocenění za mimořádné aktivity v oblasti marketingu a jeho využívání pro rozvoj společnosti.

Velký delfín – hlavní cena soutěže:

Ing. Jiří Rückl – RÜCKL CRYSTAL a.s.

za podporu a rozvoj marketingu při zvyšování konkurenční schopnosti českého průmyslu

Mimořádná cena hodnotitelské komise:

Ing. Michal Vodák, Ph.D. – Seznam.cz

za komplexní a dynamické uplatňování marketingové koncepce v činnosti firmy (tz)

Kosmetičky mají akademii

Usilovat o neustále rostoucí kvalitu a odbornou úroveň kosmetiček, zachovat jejich stávající pracovní místa, či dokonce řadu nových vytvořit. Takový je hlavní cíl Unie kosmetiček, která zahájila počátkem roku 2011 rozsáhlý vzdělávací projekt pro své členy.

„Již řadu let pomáháme našim členkám udržet krok s novinkami v oboru. Navíc pomalu končí ekonomická krize, takže se nebojíme ještě ambicióznějších cílů a nabízíme nyní našim členům bezplatné vzdělávání také v oblastech, jakými jsou informační technologie, komunikace či rozvoj obchodních dovedností,“ řekla Olga Knoblochová, prezidentka Unie kosmetiček.

Projekt má touto cestou pomoci téměř dvěma stovkám zaměstnanců od kosmetiček po vedoucí pracovníky firem. Je tak připravena a během následujících tří let bude zrealizována celá řada jedno či vícedenních seminářů v celkovém počtu 231 kurzových dní. Unie dlouhodobě spolupracuje s renomovanými lektory, výjimkou nebude ani tento rozsáhlý vzdělávací program, který vedle Středočeského kraje a Prahy zavítá třeba také do Znojma či Ústí nad Labem.

„Témata našich kurzů směřují do třech oblastí. První se týká odborných kosmetických znalostí.

V průběhu druhého se naše členky seznámí s obchodními a prezentačními dovednostmi a třetí je věnován dnes tolik nezbytné informační gramotnosti,“ vysvětlila Anna Menzelová, viceprezidentka Unie kosmetiček.

„Výuka bude vedena v souladu s nejmodernějšími trendy. Kurzy budou zejména prakticky orientovány, využívána bude moderní, mobilní počítačová učebna či technologie pro videotréningy komunikačních dovedností,“ dodala Anna Menzelová ml., tajemníka Unie kosmetiček.

Z bohatého programu se v první polovině roku 2011 uskuteční kurzy na téma: „Asertivní jednání“, „Efektivní obchodní jednání“, „Komunikace s obtížnými klienty, zvládání námitek“, „Kurz fotografování“, „Kurz líčení s Pavlem Bauerem“, „Přístroje v kosmetice, ekologicky šetrné technologie, udržitelný rozvoj“ a další...

Projekt, který je prostřednictvím Operačního programu Lidské zdroje a zaměstnanost financován z prostředků ESF a státního rozpočtu ČR, je logickým vyústěním celé řady aktivit, které Unie kosmetiček dosud realizovala. Unie, která má dnes na kontě celou řadu výstav, školení,



„Dalším vzdělávacím zaměstnanců členů Unie kosmetiček je posílení jejich adaptability a udržení jejich pracovních míst“

lení, soutěží a vybudovanou sítí mezinárodních kontaktů, patří mezi nejaktivnější profesní společenstva v rámci celé ČR.

Unie kosmetiček je občanskou organizací, která sdružuje právnické i fyzické osoby z Čech a Moravy, které svým profesním zaměřením souvisejí s kosmetikou. Byla založena roku 1990 v Pardubicích a administrativní sídlo má v současnosti v České Lípě. Její hlavní činností je zejména vzdělávání, zprostředkování kontaktů kosmetiček s kosmetickými firmami a propagace. Pořádá také soutěž v líčení, která je jediným vstupem pro finále soutěže v líčení na veletrhu World of Beauty & Spa v Praze, z něhož postupují vítězové na Mezinárodní mistrovství v Německu, Polsku a dalších zemích. Organizuje letecké a autobusové zájezdy na mezinárodní kosmetické veletrhy v zahraničí, např. do Düsseldorfu, Bologni, Varšavy, Lipska nebo Salcburku. Každoročně pořádá dvoudenní sjezd kosmetiček s rozmanitým odborným programem spojený s výstavou kosmetických firem. (tz)

NEZAPOMEŇTE NA KNIHU

C PRESS

Computer Press, a. s.
distribuce@cpres.cz
Tel.: 800 555 513
http://knihy.cpress.cz



Grada Publishing, a. s.
U Průhonu 22, 170 00 Praha 7
Tel.: 234 264 401
Fax: 234 264 400
http://www.grada.cz



Nakladatelství C. H. Beck
Řeznická 17, 110 00 Praha 1
Tel.: 225 993 911-3
Fax: 225 993 920
e-mail: beck@beck.cz
http://www.beck.cz

Myšlenkové mapy

Myšlenkové mapy přivedl na svět Tony Buzan, přední světová autorita na poli výzkumu mozku a učení. Jde o převratnou techniku, která způsobila bouři ve školství i v byznysu. Myšlenkové mapy používají stovky milionů

Jak se dostat do vyššího levelu

Autor na jednoduchých praktických příkladech a situacích ukazuje na přístupy a chování, které výrazně oslabují nebo omezují vliv jinak velmi úspěšných, znalých a charismatických lídrů.

Jak si říct o peníze

Máte skvělý nápad, ve který věříte a chcete jej uskutečnit? Kniha Jak si říct o peníze má být vaším průvodcem na cestě za splněním podnikatelských snů.

ForeX tradingem k maximálním ziskům

Forex přitahuje stále větší pozornost obchodníků na trzích. Pro ty, kteří chtějí na tomto trhu profitovat, je určena tato kniha. Nabízí řadu znalostí, metod a technik, které autorka knihy shromáždila během obchodování na Forexu.

Nejlepší detoxikace léčivými bylinami

Tento přehledný průvodce vás seznámí se základními vlastnostmi nejznámějších a nej dostupnějších bylinek, a s jejich pozitivním vlivem na naše zdraví. Naleznete zde mnoho zajímavých a snadných receptů pro ozdravení a pročištění svého organismu, abyste zlepšili svůj zdravotní stav a zvýšili svou imunitu.

Hledání vlastní cesty

Strategie je akce. Strategie není o strategických dokumentech, deklaracích, nástěnných heslech a ppt prezentacích na valných hromadách akcionářů. Strategie je co děláte, ne to co říkáte. Neznám jiného úspěchu než žít svůj život po svém a kráčet svojí vlastní cestou.

Copywriting

Michaela Horňáková

Praktický průvodce vás naučí tvorbě textů ve všech oblastech, v nichž se dnes musí každý profesionální copywriter orientovat. Zjistíte, jak vytvořit kvalitní název, nadpis, slogan, inzerát atd. ■

Vedení lidí, týmů a firem

Plamínek Jiří

Čtvrté vydání velmi úspěšného a dnes již klasického díla v oblasti managementu je zcela přepracovaným vydáním, téměř novou knihou. Autor, jeden z nejuznávanějších českých odborníků na management a související oblasti, do ní zahrnul zhruba desetileté zkušenosti uplatňování teorie vitality v praxi

Ekonomika turismu

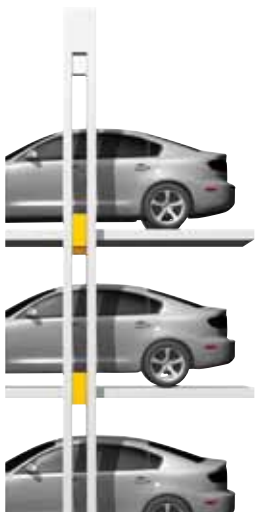
Palatková Monika, Zichová Jitka

Na trhu ojedinělá publikace se zaměřuje na turismus v ekonomických souvislostech. Publikace je určena studentům škol zaměřených na turismus a institucím zabývajícím se jeho rozvojem na národní, regionální a lokální úrovni.

Satanské metody vyjednávání

Wissmann Wolf Ruede

V knize se seznámíte s metodami vyjednávání, které by mohly být snadno označeny jako satanské, tak osídlné, lstivé a podlé jsou. Naleznete tu systematicky popsané a na výstižných příkladech ilustrované nejhorší metody a triky, jaké při jednáních v pracovním i osobním životě existují. Vedle toho však také poznáte taktiky a strategie, jak se těmto způsobům vyjednávání úspěšně bránit a jak zrealizovat účinná odvetná opatření. ■



Konkurenční potenciál průmyslového podniku

Zdeněk Mikoláš, Jindra Peterková, Milena Tvrđíková a kol.

Kniha reaguje na slabiny podnikového managementu a podnikání, které odhalila finanční krize a postupující proces globalizace na konci první dekády 21. století. Autoři publikace přináší nové koncepce a teoretické pohledy na problematiku konkurenčního potenciálu průmyslových podniků. Definují konkurenceschopnost podniků v soudobé globální ekonomice a vysvětlují nové pohledy na management inovací a konkurenčních potenciálů v kontextu teorii spontánního řádu. Významná pozornost je věnována vymezení a měření podnikatelského potenciálu. ■

SPONZORING, CHARITA, POMOC

Připijte růžovým

Něžná růžová barva symbolizuje sílu a odhodlání postavit se zákeřné nemoci – rakovině prsu. Do boje za zdraví se zapojila i společnost Tempelářské sklepy Čejkovice s růžovými víny. Vyzývá, abychom si připsali na zdraví sklenkou růžového vína a pomohli ženám, které o své zdraví musí bojovat. Z každé prodané láhve růžového vína věnuje 1 Kč na podporu sdružení Mamma HELP. Sběrka probíhá do 30. září 2011. Výtězek z prodeje bude organizaci slavnostně předán 15. října, v celosvětový den boje proti rakovině prsu. (tz)

NAŠE KAVÁRNA

J. Hanák novým prezidentem SP ČR

Silný, devadesátiprocentní mandát na post prezidenta Svazu průmyslu a dopravy ČR obdržel koncem dubna od sedmi desítek delegátů Volební valné hromady Jaroslav Hanák, dosavadní 1. viceprezident této nejvýznamnější zaměstnavatelské organizace v zemi. Po sedmi letech vystřídal v této funkci Jaroslava Míla. „Chci tento silný mandát využít při jednáních s vládou a odbory,“ uvedl J. Hanák, který je majitelem dopravní firmy FTL – First Transport Lines a současně prezidentem Svazu dopravy ČR a prezidentem Asociace dopravních, spedičních a servisních firem Čech, Moravy a Slezska.

V čele Svazu obchodu opět Z. Juračka

Dne 20. 4. 2011 se uskutečnila volební Valná hromada Svazu obchodu a cestovního ruchu ČR. Ve vedení SOCR ČR nedošlo k žádným změnám a do čela Svazu byl prezidentem opět zvolen Zdeněk Juračka, rovněž viceprezident obhájil své dosavadní prezidentské posty.

Výkonnou ředitelkou Educo Uni Group je J. Višková

Největší soustava soukromých škol v České republice – Společenství škol – posiluje vedení. Marketing a komunikaci mateřské Educo Uni Group, a. s., přichází od května řídit Jana Višková.

Předsedou představenstva Hospodářské komory hl. m. Prahy M. Dvořák

Shromáždění delegátů Hospodářské komory hlavního města Prahy zvolilo nové představenstvo. Předsedou představenstva HKP se stal dosavadní člen představenstva Ing. Martin Dvořák, generální ředitel Dopravního podniku hl. m. Prahy, a.s.

Organizační změny ve vedení Telefónie O2

Od 15. května 2011 došlo ve společnosti Telefónica O2 Czech Republic ke vzniku nového oddělení Korporátní komunikace. Do nově vzniklé divize nastupuje Dana Dvořáková na pozici ředitelky Korporátní komunikace.

Ředitelem úseku Firemní klientela ČS P. Witowski

Pozici ředitele úseku Firemní klientela České spořitelny převezme od 1. června 2011 Petr Witowski. Vystřídá Karla Mourka, který bude řídit rizika obchodní divize Erste Group Immorent. (tz)

LEGO NAŠÍ LEGISLATIVY

Inspektoři ČOI na výletě

Již druhý měsíc jsou předmětem zvýšeného zájmu Inspektorátu ČOI Středočeského a hl. m. Prahy turisticky nejnavštěvovanější částí Prahy. Inspektoři tentokrát při kontrolách simulovali jednodenní cestu Prahou podobně, jak ji uskuteční ne jeden její běžný návštěvník.

Inspektoři se zaměřili na plnění informačních povinností a poctivost prodeje. Kontrolovány byly pekařské provozovny, prodejní stánky se suvenýry, textilem, květinami, chovatelskými potřebami, dále zlatnictví, potraviny a restaurace na Malé Straně, taxislužby na turisty vyhledávaných místech, stánky na Matějské pouti a stánky s textilem a obuví na Pankráci.

Kontrolní akce proběhla 25. a 26. března 2011. Tyto dny by mnozí pražští turisté mohli označit za „černé“. Často platili a ani nevěděli za co, jako suvenýr si přivezli domů padělek a nové boty je tlačily stejně jako ty staré.

Malá Strana, Praha 1: Zkontrolováno bylo celkem 19 provozoven se sortimentem suvenýrů, textil, květiny, chovatelské potřeby, zlatnictví, potraviny i restaurace, a porušení některé z povinností stanovených právními předpisy v dozorové pravomoci ČOI zjistili inspektoři v 15 případech. Nejčastěji (6 zjištění) se jednalo o neposkytování informací o ceně prodávaných výrobků. (tz)

KOMA Parking

Automatic Parking Systems

MINIMIZED PARKING AREA
COST EFFECTIVE
SECURITY
FLEXIBILITY
COMFORT
ENVIRONMENTAL FRIENDLY

www.komaparking.com

info@komaparking.cz • +420 595 953 578
KOMA - Industry s.r.o., APS KOMA Parking department,
Ruská 41, 706 02 Ostrava-Vítkovice, Czech Republic

TOP HOTEL Praha nejsou jen kongresy, charita a celebrity

Mezi pražskými hotely má TOP HOTEL Praha naprosto výjimečné postavení. Přestože je vzdálen historickému centru hlavního města, přitahuje hosty z celého světa, kongresmany, celebrity i společenské akce první velikosti. V čem spočívá tajemství úspěchu? Odpověď jsme hledali u generálního ředitele Ing. Radka Dohnala. Za okny svítilo květnové slunce, a tak jsme začali obligátně u počasí.



Generální ředitel TOP HOTELu Praha
Ing. Radek Dohnal

Jakou roli hraje dobré nebo špatné počasí a jednotlivá období roku?

Od počasí se cestovní ruch odvíjí. Na kongresy nemá takový vliv jako na pobyty turistů, kteří přijíždějí především za krásami Prahy. Praha nemá moře, proto v létě ubývá dovolenkářů a také v době zimních rekreací není Praha tím místem, které by návštěvníci vyhledávali kvůli zimním sportům.

Ale kongresové akce také mají svou plnou a mrtvou sezonu, že?

Léto tráví kongresmani někde u vody a akcí pro ně není mnoho. Ale zvýšený zájem zase projevují sportovní kluby, které rády volí soustředění v Praze. U nás najdou bazény, wellness, tenisové kurty, bowling a další možnosti využití. Nedávno jsme měli v hotelu ragbisty, kteří si v naší japonské zahradě vytvořili provizorní hřiště a utkali se proti sobě.

Máte představu, jak vypadá váš typický host, dali se to takhle vůbec říci? Anebo můžete alespoň popsat hlavní skupiny hostů?

Typického hosta vám říci nemohu. Ale víme, že k nejčastějším hostům patří mladí lidé, kteří jezdí za poznáním hlavního města. Zpravidla pocházejí z Itálie nebo země bývalé Jugoslávie. Častými hosty bývají příslušníci střední generace starší 25 let. Mnoho z nich se do Prahy vrací i několikrát. Už mají jasnou představu, co je zde bude čekat, jaké památky, kulturní a společenské příležitosti si ne nechají ujít a pobyt si u nás opravdu užívají. Řádím je mezi typické výletníky. Když vezmu kongresmany jako třetí největší skupinu, ta je velmi specifická. Protože mívají největší nároky, musíme s nimi nejvíce pracovat.

Kdo z nich tvoří hlavní pilíř vaší stálé klientely?

Nemohu tvrdit, že kongresová turistika pro nás představuje hlavní pilíř, ale rozhodně usilujeme o to, aby se jím stala a mnohé pro to děláme.

Co pro kongresmany chystáte?

Možná vás to překvapí, ale odpověď bude velmi jednoduchá: chceme nabízet služby té nejvyšší kvality. Snažíme se dostat do povědomí našich současných i potenciálních zákazníků. Kupříkladu rautu pro 500 osob se zúčastní host. Projeví zájem o pořádání podobné akce pro čtyřnásobný počet lidí. Můžeme mu nejen dát kladnou odpověď, že je to možné, ale zároveň mu hned příslušné prostory představíme. Často se pak stane, že zájemce tam při nějaké příležitosti pobyl, jen si neuvedomil, jaké příležitosti TOP HOTEL Praha nabízí.

Můžete tedy prozradit konkurenční výhody, jimiž vítězíte mezi nabídkami kongresové turistiky?

Za největší přednost rozhodně pokládáme kapacitu, kterou nemůže poskytnout jiný hotel. Můžeme se pochlubit také japonskou zahradou, kde se pořádají nádherné akce. Vůbec služby v takovém rozsahu, jakými disponujeme my, sotva najdete nejen v Praze, ale v celé České republice. Kongresy se uskutečňují i mimo hlavní město, ale jejich účastníci si velmi potrpí na dobré zázemí. Potřebují mít v dosahu mezinárodní letiště, také kulturní programy a další možnosti aktivního odpočinku po práci.

Umístění hotelu mimo historické městské centrum považujete spíš za výhodu, nebo nevýhodu?

Když si představím klasického kongresmana, ten přijíždí do republiky na školení. Pokud bude mít více času, stihne jednodenní výlet do centra. Víc ho však historické jádro nezajímá. Naši přednost vidím v tom, že nabízneme těmto lidem služby, které nejvíce ocení, například velké parkoviště, klidná zákoutí zahrady, kde mohou nerušeně relaxovat, koupele a plavání v bazénu, wellness a podobně. Hotely v centrální části města takové možnosti zpravidla nemají.

A jak jste atraktivní pro ostatní hosty, typické výletníky, kteří vyhledávají ubytování podle ceny?

Můžeme jim nabídnout služby hotelu Garni, kde

najdou levnější služby. A pokud si trochu připlatí, mohou využívat i zařízení TOP HOTELU.

TOP Hotel patří mezi vyhlášené podniky zejména pořádáním mnoha špičkových kulturních a společenských akcí, zapojením do charitativních projektů a podobně...

Naše společnost se vždy zabývala charitou. Bereme za samozřejmost pomáhat slabším a postiženým. Podporujeme řadu charitativních programů. Z nejnovějších mohu uvést projekt Zajíčků na koni, což je hipoterapie pro děti s vrozenými vadami. V dubnu jsme spolu s Prahou 11 připravili setkání s chovateli koní. Městská policie předvedla, jak umí koně ovládat a k čemu jí koně v jejich práci slouží. Děti byly vystoupením velmi nadšeny. S vřelým přijetím se setkává vyhlášení Miss neslyšících. Hotel dává soutěžícím z celého světa veškeré své služby zdarma jako sponzorský dar. Je to skutečně nezapomenutelný a nezvyklý zážitek, když nastoupí defilé finalistek. Sál, který při podobných příležitostech bouří, tleská, je zcela tichý a všichni se povzbuzují jen máváním rukou.

K TOP HOTELu patří celebrity. Jak si je dokážete získat a udržet, aby dávaly značce vysoký lesk?

Celebrity k nám chodí na zajímavé akce, protože chtějí být viděny v exkluzivní společnosti. Dvakrát jsme tu měli Českou miss a na takovou prestižní událost celebrity přijdou samy. Pokud se jim u nás líbí, dobře se nají, skvěle se pobaví na TýTý, Sportovci roku, České miss, vracejí se rády i na naše vlastní akce. Zlákat je k první návštěvě bývá těžší, protože obvykle netuší, co mohou tady na okraji Prahy očekávat. Jakmile však přijdou, bývají velmi spokojeny.

Jméno Dohnal v hotelnictví má vynikající zvuk a jedno k druhému patří. Jak byste charakterizoval váš osobní vklad?

Navazuji na kroky, které začal můj otec. Chci jít v jeho šlépějích, ale zároveň si budovat vlastní cestu.

Popište tu vaši stopu!

Kladu větší důraz na charitu. Snažím se rovněž poznávat nové obchodní partnery na různých sportovních podnicích. Táta pracuje hlavně v hotelu, já vyrážím víc do společnosti. Někdy se spolu při takových příležitostech setkáváme, nedávno na akci Společnosti česko-tureckého přátelství. Kontaktů na východ máme zatím méně a snažíme se i tímto směrem více otevírat. Mimochodem, loni do ČR přijelo z Turecka 50 tisíc návštěvníků a snahou je tento počet zdvojnásobit. Vidíme u nich velký potenciál nejen v poznávací turistice, ale i u kongresových akcí.

O TOP HOTELu je známo, že české hotelnictví, kuchyni a cestovní ruch propaguje nejen doma, ale i v zahraničí. Jakou formu považujete za nejvhodnější?

Začalo to nabídkou, zda bychom se nechtěli podílet na oslavách státního svátku ČR na jedné ambasádě. Poprvé jsme se zúčastnili na akci ve Vídni, kde jsme poskytovali catering. Potom jsme pětikrát připravili kompletně celou oslavu 28. října v Berlíně, rovněž první



Český dům v sídle Rady Evropy v Bruselu a minulý rok i oslavy státního svátku v Polsku.

Představujete tradiční českou kuchyni?

Nejen českou, ale i mezinárodní kuchyni, takové ty dotyky domácího a cizího kulinářského umění, ale vždy v duchu TOP HOTELu. V Praze nemůže chybět především svíčková, která je světoznámá. Vepřo knedlo zelo už takový úspěch nemívá, protože se hosté snaží vyhýbat příliš kalorickým jídlům. Panuje přesvědčení, že česká kuchyně není moc zdravá. Snažíme se to zvrátit, ale je to běh na dlouhou trasu. Úspěch s ní máme u Japonců, kteří jsou zvědaví a rádi poznávají nové chutě.

Jak se vás dotkla krize?

Krize se nás dotkla citelně, ale současně jsme pocítili i posílení koruny. Co nám ubrala krize a co slabší euro, nedokáží říci. Poptávka už začíná oživovat. Poškozuje nás však to, že se Praha cenově podbízí a reklama není dostatečná. Služby mimo Prahu jsou dražší než v hlavním městě. Takovou politiku razí hotelové řetězce, které mohou jít pod náklady, protože je dotuje „matka“ v zahraničí. Klienti však nacházejí cestu zpět a obsazenost našeho hotelu se vrací do starých kolejí. Ale bude ještě nějaký rok trvat, než se dostaneme na úroveň před krizí.

Stala se práce vašim koníčkem, nebo máte i jiné hobby?

Velmi často obojí dávám dohromady. Začal jsem s golfem. Když se na hřišti setkávám s obchodními partnery, mohu navázat nové obchodní kontakty, těžko odlišit, zda se ještě jedná o práci, nebo už o sportovní vyžití, aktivní odpočinek a zábavu. Baví mě potkávat nové lidi, cestovat a objevovat nové věci a tento hotel mi to ve vrchovaté míře umožňuje.

Nemůžete si tedy stěžovat na všední práci?

Opravdu ne. Hotel je živý organizmus a každý den přináší něco nového, hosté vznášejí každý den jiný požadavek. Jednou se na nás obrátila velká banka s přáním mít v hotelu Ivy. Zvláštní přání, ale díky spolupráci s chovatelem se nám ho podařilo splnit. Pravda, zůstali v klecích, neprocházeli se po recepci.

Z čeho jste měl za ten rok, co vedete TOP HOTEL, radost?

Potěší mě, když se nám vrátí klient zpět a řekne, že se mu u nás líbí. Z vracejících se hostů nám opravdu radost největší.

A na závěr ještě prozradte své největší přání...

Přál bych si, aby lidé začali víc cestovat, tím bychom zaznamenali zvýšený zájem o naše služby. A také, aby se Česká republika prosadila jako výborná turistická a kongresová destinace. V kongresech máme co dohánět, bývali jsme na lepší pozici. Doufám, že nové vedení Prague Convention Bureau začne dobře pracovat a Prahu ve vnímání návštěvníků pozvedne.

připravil Pavel Kačer

www.tophotel.cz

