

Jediná hodnotná poloha je činnost a tvorba, hledání vlastní cesty

Profesor Milan Zelený o bohatství spočívajícím ve znalostech i úctě k zdravému rozumu

Už dlouho přemýšlím o tom, proč mnozí z nás papouškujeme věty, které jsme se naučili, i když to podle nich ve firmách ani ve společnosti vlastně nefunguje. Proč se podřizujeme konvencím, které nám nic nedávají, přinášejí jen ztrátu času a prohry. Mrzí mne, že nevyužíváme potenciálu, který člověk má, k tomu, aby byl náš život veselejší, rozumějte – hodnotnější. Mám ráda lidi, kteří za hodnotami jdou – boří mýty, protože se jim to osvědčilo a protože to snad ani jinak neumí, protože se nebojí. Znáám několik takových odvážných majitelů firem, jichž si pro to cením. Ne každý je má rád, ne každý jim fandí či věří. Právě proto, že vybočují, že dělají věci jinak. Fakt, že to je a bude jedna z podmínek úspěšného podnikání, však nelze brát na lehkou váhu. Svými odpověďmi (a za to mi děkuji) mi to potvrdil prof. Ing. Milan Zelený, M. S., Ph.D., uznávaný ekonom působící na řadě světových univerzit, také na Univerzitě Tomáše Bati ve Zlíně.

Svět se mění. K horšímu ve vztahu mezi lidmi nebo k lepšímu díky inovacím, jež přinesou lidstvu nové naděje?

Svět je, jaký je, a mění se podle svých vnitřních zákonitostí a pravidel. K horšímu se mění jen státní a hlavně politické intervence do průběhu evoluce ekonomiky. Vztahy mezi lidmi pak odrážejí nepochopení a nejistotu kolem vnějších a vnitřních změn, které probíhají mimo naše úsilí či přání. Inovační procesy vždy přinášejí nové naděje, ale důležitý je postoj k nim: první reakcí bývá jejich zamítnutí a udržování status quo. Inovačním procesům často stavíme bariéry, které se musí dlouhé dekády odbourávat, a tak se transformace k lepšímu světu jen prodlužuje, prodražuje a proplytvává. České „hospodářství“ je toho přímo učebnicovým příkladem: rozhodují za nás jiní, tj. držitelé dočasného „outsourcingu“ do naší neautonomní, odvozené ekonomiky.

V čem dnes hledat ekonomický optimizmus? V boření starých pravd a nacházení originálních východisek? Nezveličujeme příliš etapu vývoje současnosti namísto toho, abychom logicky přemýšleli, jak dál?

Ve fázi ekonomických transformací není kategorie optimizmus/pesimismus na místě. Ani jedno nikomu nepomůže. Důležité jsou pravda, fakta a racionální pochopení a interpretace trendů. Logicky přemýšlet jak dál by mělo být trvalou a organickou součástí individuálního, podnikového a regionálního rozvoje, tak, jak to uměli a učili oba Baťové. Optimizmus je pro slabochy a pesimismus pro zastávce status quo. Jediná hodnotná poloha je činnost a tvorba, hledání vlastní cesty.

ty. Plodná je Strategie 3P: probíhající transformaci je především třeba Pochopit, Přizpůsobit se jí a nových Příležitostí rychle a plně využít. V EU toto nedělá nikdo.

Mění se nazírání na hodnoty světa? Směr, který je jediný možný, je udržitelnost? Jakou roli hraje nyní bohatství zemí? Bude se o ně stále válčit?

Ano, základní hodnotou je dlouhodobá udržitelnost (sustainability). Ovšem ne v tom vulgárním smyslu zachování status quo a „udržitelnosti“ pomocí státu: dotacemi, podpory, stimuly, zadlužováním atp. Správné výrazy jsou panarchie (interakce přírodních a lidských systémů) a sebe-udržitelnost (self-sustainability) – tj. bez vnějších berliček závislosti. Bohatství zemí se přesouvá od věcí, které pomíjejí, ke znalostem, které pomíjejí mnohem pomaleji. Znalosti, ve smyslu schopností tvořit a jednat, spolu s potřebnými institucemi, jsou největším bohatstvím lidstva. Bez nich nám peníze leží v bankách, jsou utápěny ve spekulacích a hernách, cenné zdroje jsou vyplývány, a budovy přímo duní prázdnotou ducha. Jen simpletoni by o tohle chtěli válčit.

Proto se válčit bude i nadále, tak jako za všech transformací.

I do fungování světové ekonomiky se dají promítnout tři základní filozofické zákony. Ty jediné snad ještě platí, i když právě podle nich by ani

ony jednou platit nemusely. Co tedy asi světové hospodářství čeká? Bude se muset měnit například kvantita v novou kvalitu? Jak asi v případě využívání surovin?

„Zákony“ ekonomického vývoje se neustále mění, podle míry rozvoje dané společ-



Světznámý ekonom, prof. Ing. Milan Zelený, M. S., Ph.D.

nosti. Sběratelé a lovci neznali zemědělství, zemědělci průmysl a výrobci služby; nikdo nevěděl, jakou „paseku“ udělá nástup Státu jako ekonomického sektoru. Ani dnes neznáme „zákony“, které jsou skryté v nových koncepcích jako self-service, disintermediace, masová kustomizace, reintegrace práce, deglobalizace, relokalizace, outsourcing to customer, outsourcing to technology atp. Světové hospodářství čeká nová transformace, od globalizace k relokalizaci, podle hesla „Mysli globálně, jednej lokálně“. Baťové v tom byli mistři. Zdroje se neustále rozvíjejí, od jednorázových k recyklovaným. Kapitalistovi je jedno, které zdroje jsou levnější a výhodnější – potřebuje přidanou hodnotu a zisk. Pouze držitelé zdrojů (obzvláště státních) se brání a progres pochopitelně brzdí a sabotují – také tak jako vždycky.

Zpravidla k dobru bylo lidstvu vědění – mířím k českému školství. Zatím stále nepomáhá k tomu, aby se dal člověku mozku prostor, aby byl člověk náležitě motivován, uměl se rychle učit, koncentrovat a pracovat smysluplně, efektivně, což by mohlo v daleko větší míře než dnes vést k vylepšení podmínek života, harmonii osobnosti, potenci myšlenek. Zní to ale asi hloupě, nevím sama.

Vědět ještě neznamená umět. Lidské znalosti (vědění bylo vždycky dost) se stávají úzkým profilem a vzácným zdrojem. Něco umět je zcela něco jiného než o něčem mluvit (tj. vědět). Znalost je akce, informace je popis akce. České školství stále učí kuchařské knihy, ale již vůbec ne jak něco dobrého uvařit.

pokračování na str. 3 ►

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

- 1, 3** Jediná hodnotná poloha je činnost a tvorba, hledání vlastní cesty
- 4** Bude se udělovat manažerské zlato
- 7** Bioplynové stanice – cesta k úsporám a zlepšení životního prostředí
- 14** UniCredit Leasing loni poskytl financování za osm miliard Kč
- 16** Největší podnikatelská rizika roku 2013: tlak na ceny a snižování nákladů

autor: Miloš Krmáček



UŽ DVACET LET JE VEDEN
JAKO SKRYTÝ TALENT.
NO A TEĎ ODCHÁZÍ
DO PENZE.

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
DIČ: CZ25763164
tel.: 284 684 212
fax: 284 689 062
e-mail: brixix@iprosperita.cz
Datum tisku: 18. duben 2013
Datum distribuce: 22. duben 2013

PhDr. Eva Brixí-Šimková, šéfredaktorka
mobil: 602 618 008, e-mail: brixix@iprosperita.cz

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

Pavel Kačer, redaktor
mobil: 724 501 791, e-mail: kacex@iprosperita.cz

Kateřina Šimková, konzultant
mobil: 724 189 342, e-mail: simkova@iprosperita.cz

Externí spolupracovníci redakce:

Dr. Jiří Novotný, mediální poradce
mobil: 602 668 013, e-mail: orpa.cbox@gmail.com

Václav Jedlička, externí autorská spolupráce
mobil: 602 139 128, e-mail: jedlicka@iprosperita.cz

Korektury: Mgr. Pavla Rožničková
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.krmasek@seznam.cz

Internetové stránky: www.iprosperita.cz,
www.madambusiness.cz, www.freshtime.cz

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 inzerentem pro výrobu a otištění
inzerce odpovídá inzerent.

Tisk: CTP tisk, spol. s r.o., Rovná 3a, 639 00 Brno

Distribuce: S P Agency, s. r. o., U Sýpků 555,
664 61 Rajhradice

Časopis je v roce 2013 rozšiřován
dle vlastního adresáře redakce.

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

Prosperita partnersky spolupracuje
■ se společností Anopress IT a.s.

ANOPRESS IT
www.anopress.cz

■ s akademickou malířkou Věrou Krumphanzlovou
http://www.vera.krumphanzlova.cz

S TUŽKOU ZA UCHEM

Neviditelná ruka zasahuje

Mobil má dnes každý, telefonování a posílání krátkých zpráv patří k životnímu standardu. Ačkoli Češi jsou známi jako náruživí uživatelé telekomunikačních služeb, jejich ceny se udržovaly dosud nepříjemně vysoko. Zastánci regulací vyzývali stát k zásahu, k zavedení maximálních cen, k prosazení pořádku úřední cestou. Naštěstí však k tomu nebylo třeba. Sice pozdě, ale přece Český telekomunikační úřad více uvolnil trh, posílil konkurenční prostředí tím, že vytvořil prostor pro vstup 4. operátora a činnost dalších virtuálních provozovatelů telekomunikačních služeb. Aukce knítočků ještě ani neskončila a na mobilním trhu se teď dějí věci dříve nevidané. Operátoři nabízejí neomezené volání i s daty za třetinové ceny. Neviditelná ruka zasáhla. Zcela jistě nejen ve prospěch spotřebitelů, ale také těch firem, které dokáží přijít s lepší službou za výhodnější cenu. Další důkaz, že stačí nastavit pravidla pro fair play, a ostatní se postará trh.

Pavel Kačer

NEJHEZČÍ POZVÁNKA NA TISKOVKU

Cibulák se ukázal

Nejpříjemnější pozvánku na tiskovku jsme dostali za uplynulý měsíc od Českého porcelánu v Dubí, který 26. března pořádal novinářské setkání ku 100. výročí založení značky Český porcelán, a to v Praze v Domě porcelánu. Obsahovala sice hojnost informací a méně obrázků, fotky nejrozmantějších výrobků s cibulovým vzorem jsou pro oko vždy lahodné, nicméně byla v osobitěm duchu Ing. Vladimíra Feixe, generálního ředitele, a to je na ní to nejceněnější. Tiskovka se navíc vydařila a nebyl koncertu, který následoval, sršely by zvědavé otázky novinářek ještě dnes. (rix)

MEDIÁLNÍ PARTNERSTVÍ V ROCE 2013

- Národní politika kvality
- Akce České společnosti pro jakost
- Manažer roku 2012
- Pražský manažerský klub ČMA
- Brněnský manažerský klub ČMA
- Akce České manažerské asociace
- Marketér roku 2013
- Akce společnosti 1. VOX a.s.
- Motocykl roku 2013
- České auto 2013
- Akce Asociace inovačního podnikání 2013
- Konference Kvalita – Quality 2013
- Setkání Cosmopolitan Executive Helas Ladies Club
- Akce Svazu květinářů a floristů
- Pražský manažerský klub ČMA
- Brněnský manažerský klub ČMA

inzerce

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

vedení jednoduchého i podvojného účetnictví zpracování účetnictví za celý rok, mzdy, DPH, daňová přiznání 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

VÍTKOVICE Doprava vybuduje 20 plnicích stanic CNG v síti Benziny

Strategickou smlouvu, která je významným milníkem v rozvoji sítě plnicích stanic stlačeného zemního plynu (CNG) v České republice, podepsaly společnosti VÍTKOVICE Doprava, a. s., a BENZINA, s. r. o., Podle ní nejpozději do roku 2016 vybuduje VÍTKOVICE Doprava jako investor projektu na vytípaných čerpacích stanicích Benziny 20 plnicích stanic CNG. Benzina za tímto účelem pronajme společnosti VÍTKOVICE Doprava 20 jednotlivých čerpacích stanic, a umožní tím prodej CNG ve vybraných lokalitách.

„Smlouva počítá s výstavbou během dvou až tří let, většinu stanic ale chceme stihnout otevřít mnohem dříve, ideálně do konce příštího roku,“ uvedl Jan Světlík, šéf skupiny VÍTKOVICE MACHINERY GROUP, kam společnost VÍTKOVICE Doprava jako jedna z významných dcer patří. Umístění 20 stanic, jak upřesnil, je v pěti případech na dálničních tazích, v 11 případech na silnicích I. třídy, a zbývající

počet stanic směřuje na rychlostní komunikace. Doplnil, že skupina navíc počítá s výstavbou CNG plnicích ještě v dalších pěti samostatně vybraných lokalitách nad rámec dohody s Benzinou. Minimálně jedna z nich pak bude v Polsku. Celková investice do všech 25 stanic převyší 320 milionů korun. Ve všech případech půjde o zařízení s minimální denní kapacitou 6 tisíc m³.

Stávající síť veřejných stanic pro čerpání stlačeného zemního plynu do automobilů zahrnuje v ČR 46 lokalit. Společnost VÍTKOVICE Doprava jako významný propagátor CNG pohonu usiluje o rychlejší rozšíření tohoto nejlevnějšího a neekologičtějšího alternativního paliva u nás. „Chybí větší pokrytí exponovaných rychlostních komunikací, především dálnic a silnic I. třídy. Toto nám dohoda s Benzinou umožní radikálně a v krátkém čase změnit,“ zdůraznil Zdeněk Trejbal, ředitel firmy VÍTKOVICE Doprava.

„Dohoda mezi dvěma významnými hráči na

trhu může zásadním způsobem pomoci rozšíření CNG v ČR, a především ovlivnit možné rozhodování při volbě paliva vozového parku jak u velkých korporací i menších společností, tak u jednotlivých řidičů. Očekáváme i významný synergetický efekt pro naši klasickou síť,“ komentoval za druhého ze smluvních partnerů Artur Śladowski, jednatel společnosti BENZINA, s.r.o.

Obě společnosti spatřují v nastartovaném projektu velkou budoucnost a předpokládají rozšíření možnosti plnění CNG i na další společně vybrané lokality. Po výstavbě 20 stanic u Benziny, 5 samostatných vítkovických a dalších zrealizovaných projektů privátních investorů bude síť CNG plnicích stanic natolik dostačující natolik, aby nebyl problém s tankováním a dojezdem. Podle slov ředitele vítkovické dopravy Zdeňka Trejbal se Česká republika v roce 2015 zařadí mezi země s dostatečným pokrytím plnicích stanic pro pohon CNG vozidel. (tz)

Česká spořitelna poskytne 1,2 mld. Kč na financování projektů energetických úspor bytových domů

Česká spořitelna nabízí od začátku dubna 2013 úvěry na financování projektů energetických úspor bytových domů. V rámci programu „Úspory v bytových domech“ poskytne na projekty bytových družstev (BD) a společenství vlastníků jednotek (SVJ) přibližně 1,2 mld. Kč. BD a SVJ mohou získat úvěry ve výši 1 až 40 mil. Kč. Česká spořitelna se navíc stane distributorem evropských dotací – po dokončení projektů klientům vyplátí dotace ve výši 10 % z hodnoty úvěru, maximálně však 2,5 mil. Kč na projekt. Podmínkou pro poskytnutí úvěru a následně získání dotace je minimálně 30% úspora energií a dokončení projektu do prosince roku 2014.

„Česká spořitelna je v tuto chvíli jedinou ban-

kou v České republice, která podobný program nabízí. Jeho hlavní výhodou je možnost získání evropské dotace až ve výši 2,5 mil. Kč. Vedle toho však klienti jistě ocení i to, že náklady na jejich projekty financujeme až do výše 100 % a že tedy nepotřebují žádné vlastní prostředky,“ uvedl Milan Hašek, ředitel úseku komunální financování České spořitelny. „Smyslem tohoto programu není jen zvýšení kvality bydlení v bytových domech, ale zároveň se chceme podílet i na revitalizaci celých měst a obcí,“ dodal Milan Hašek.

V rámci programu „Úspory v bytových domech“ si mohou BD a SVJ žádat o investiční úvěry na opravu, rekonstrukci a moderniza-

ci bytového domu ve výši 1 až 40 mil. Kč. Splatnost úvěrů je 10, 15 či 20 let. Česká spořitelna poskytne SVJ úvěry bez zajištění, pro BD pak se zajištěním blanko směnkou. Úrokovou sazbu banka stanovuje individuálně. Klienti mohou bez poplatku vkládat mimořádné splátky, a to v případě převodu či prodeje bytu, nebo z obdržené dotace. Kritériem pro vyplacení dotace je dosažení úspory na vytápění a ohřev vody ve výši minimálně 30 % ze současné spotřeby bytového domu a financování pouze užitelných nákladů. Obdrženou dotaci nemusí klient použít na snížení úvěru. Podmínkou pro poskytnutí úvěru je předložení dokumentů potřebných k posouzení parametrů projektu. (tz)

Redakční rada pracuje ve složení: Ing. Vladimír Feix, generální ředitel společnosti Český porcelán, a. s., Jan Wiesner, čestný předseda Svazu českých a moravských výrobních družstev, 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, Ing. Ivo Gajdoš, viceprezident České manažerské asociace, Ing. Jan Taraba, ředitel Národního informačního střediska podpory kvality (NIS – PK), Ing. Michal Vaněček, Ph.D., MBA, místopředseda představenstva T-SOFT a.s., PhDr. Václav Friedmann, Ph.D., jednatel společnosti Genius Media, s.r.o., Ing. Pavel Ráliš, obchodní ředitel a místopředseda představenstva společnosti Artesa, spořitelní družstvo, MVDr. Dana Odehnalová, MBA, ředitelka společnosti ResVinia spol. s r.o., Ing. Hugo Kysilka, marketingový ředitel společnosti VEMEX s.r.o.

Užitečná strategie pro investory bude

ČSOB Akciový fond – Vodního bohatství

Analytici se shodují, že voda je zlatem budoucnosti. V případě otevřeného fondu ČSOB Akciový fond – Vodního bohatství, však investoři na budoucnost dlouho čekat nemuseli. Za posledních 12 měsíců totiž vykázal výnos 22,28 %. Výhodnou investiční příležitost nabízí i další fondy z nabídky ČSOB. Čtyři fondy se za stejné období dostaly přes hranici 10 % a důkazem dobrého hospodaření je i fakt, že pouze u dvou fondů došlo k poklesu hodnoty. Průměrný výnos všech otevřených fondů za posledních 12 měsíců činil 6,87 %.

ČSOB Akciový fond – Vodního bohatství – KBC ECO Fund CSOB Water je akciový fond investující do firem, které se zabývají například čištěním, odsolováním, obnovou infrastruktury, dodávkami kvalitní vody a podobně. Akcie jsou vybírány po konzultaci s nezávislým výborem pro životní prostředí, přičemž minimální podíl těchto akcií v portfoliu je 75 %. Jedná se o velmi stabilní fond, který v posledních letech zaznamenává stálý růst.

„Fond nabízí investorům výhody vazby na jednu z předních globálně strategických surovin. Vody nepřibývá a poptávka po ní stoupá, stejně jako její cena. Toho úspěšně využívá právě fond vodního hospodářství, který se zaměřuje především na firmy poskytující technologie a infra-

strukturu související s vodou. Jedná se o velmi perspektivní odvětví a fond nabízí dobrý poměr mezi výkonností a rizikem,“ uvedl Prandstetter, investiční strateg společnosti ČSOB Asset Management, a.s., investiční společnost.

ČSOB Akciový fond – Střední a východní Evropa zase investuje do trhů v regionu Střední a Východní Evropy, především do Ruska, Turecka, České republiky, Polska, Maďarska, Slovinska, Rumunska a Chorvatska. Je vhodným doplňkem portfolia investorů, kteří jsou připraveni na možnost výkyvů výměnou za vyšší výnos. Je-li to není zajištěno měnové riziko v případě investice do jiných než korunových nástrojů, nabízí se i možnost výnosu plynoucího z posilování měn vůči koruně. Od posledního poklesu před

zhruba pěti lety, způsobeném finanční krizí, drží fond vzestupný trend.

ČSOB Realitní mix investuje do cenných papírů, jejichž emitenti zaměřují své aktivity na oblasti realit a developmentu (výstavba, správa, provozování nemovitostí či obchodování s nimi). Je vhodný jako doplněk akciové složky v portfoliu dynamického investora. Fond ukládá své prostředky do společností působících na evropském a americkém realitním trhu. Převážná část aktiv fondu je zajištěna proti měnovému riziku, a díky tomu se do výkonnosti fondu plně nepromítá vliv změny měnových kurzů.

Minulé výnosy nejsou zárukou budoucích výnosů. Odhady výnosů nezaručují skutečnou vý-

konnost fondů v budoucnu. Hodnota investice a příjem z ní mohou v čase kolísat. Výplacená částka může být v případě výběru před koncem doby trvání fondu vyšší nebo nižší než původně investovaná. Zajištění hodnoty vložené investice a výnosu se váže ke dni splatnosti (den odkoupení podílů od investorů) fondu s tím, že pokud nedojde ke splnění závazků protistran a vydavatelů (emitentů) dluhopisů držených v portfoliu fondu, vyplacená částka může být nižší než hodnota vložené investice.

Podrobné informace o otevřených fondech, včetně podstaty jejich zajištění, naleznete na stránkách www.csob.cz, případně u bankéřů na pobočkách ČSOB. (tz)

Nejvýkonnější otevřené fondy k 3. 4. 2013 v CZK jsou uvedeny v následující tabulce:

Fondy	Aktuální hodnota	Výkonnost za posledních 12 měsíců	Průměrná roční výkonnost za 4 roky (p.a.)	Datum výpočtu
ČSOB Akciový fond – Vodního bohatství	927,3000	22,28 %	16,15 %	28. 3. 2013
ČSOB Akciový fond – S a V Evropa	0,6220	16,43 %	14,36 %	29. 3. 2013
ČSOB Realitní mix	0,5890	14,33 %	18,87 %	29. 3. 2013

► pokračování ze str. 1

Právě v době internetu, kdy jsou informace dostupné kdekoli, kdykoli a zdarma, je nesmyslné se je „biflovat“. Učit se něco dělat, ne jen o něčem mluvit – to by bylo něco. Zatím to nevypadá dobře: držitelé informací se zuby nehty brání nástupu držitelů znalostí. Navíc, vědomostní monokultura a intelektuální incest se – díky akreditačnímu rozvoji stejnosti potlačování diferencovanosti – ve vzdělávání spíše zabydlují. Vzdělanec, který nic neumí, je metlou hospodářského, a tím i společenského a kulturního rozvoje.

Také mne napadá, jestli nenastane dívčí válka – někteří tvrdí, že je století žen, že se kapacita možností ženského elementu dostává ke slovu. Ukazuje se, jak ženský prvek v podnikání, ve vedení týmů, v investování nastoluje značné možnosti a že se rozumní a moudří muži již nebojí rozvoje tohoto potenciálu. Jak to vidíte?

„Dívčí válka“ nastala již v 80. letech, kdy se v USA poprvé v pracovní síle objevilo více žen než mužů. Od té doby ženy postupně pronikají do podnikání, médií, vzdělávání, zdravotnictví atp. Myslím, že vzájemné doplňování se ženského a mužského principu je často plodné, zatímco dominance jednoho nad druhým přináší jen oslabení celku. Jako problém vidím umělou, a tudíž nezdravou tendenci některých úspěšnějších žen k napodobování mužskému přístupu. Budou-li se ženy chovat jako muži, tak toho moc nezískáme: bude pak prostě více převlečených „mužů“.

Ženský pohled na „věc“ přináší jiná řešení, jinou zodpovědnost, emoce, velkou energii. Jsou to prvky, jež mají vliv na úspěch větší, než si mnozí doposud připouštěli. Je to tak?

Ženy jsou vytrvalejší a méně dogmatické, mají více energie a méně sklonu k přepracování, umí dobře fungovat ve smíšených týmech, mají jinou, vyrovnanější definici úspěchu než muži. Jsou spíše přizpůsobivé než inovační a průbojné. Jejich přirozená orientace je na úspěch vnitřní (jak se samy cítí), ne jen na úspěch vnější (jak o nich smýšlejí druzí). Mají přirozený sklon k místu a lokalitě, méně již ke globalismu a kosmopolitě. To vše jsou cenné zdroje a bylo by škoda je promrhávat v úsilí o „stejnost“.



Na loňské tiskové konferenci v Praze, kde se hovořilo o nedostatcích školství v ČR (Milan Zelený druhý zleva)

Koneckonec – není chyba také v tom, že se příliš řídíme určitými dogmaty ekonomické praxe, nenapadá nás postupovat jinak, být odvážní?

Dogmata vládou světem. Vezměte jen totální nefunkčnost keynesianismu a monetarismu v dnešním ekonomickém prostředí transformace. Přesto na nich vládnoucí složky trvají... a trvají. University je stále učí, téměř v zákrytu. Myslím, že to byl Einstein, který řekl, že opakovat věci, které manifestně nefungují, je znakem šilence. Vyjeté koleje v ekonomice vedou jen do záhuby. Každá éra, agrární, průmyslová, terciární a státní, má své principy, které se mění v dogmata – a to jsou ty „vyjeté koleje“. Jedinci, podniky a regiony musejí hledat svoji vlastní cestu, své vlastní koleje, a ne přispívat k monokultuře a dogmatismu opisováním a papouškováním těch druhých. Nechce to ani tak odvahu, jako spíše zdravý rozum.

Ctíte principy, jimiž se řídil Tomáš Baťa. Jsou postaveny na selském rozumu a kupodivu stále platí. Jaké z nich vás zaujaly nejvíce? Některé z nich patrně schází v podnikání mnoha firem...

Selský rozum je založený na logice, na rozlišení příčiny od následku, na zamítnutí tautologického myšlení.

Kde se na českých školách učí logika a logické uvažování? Pravý opak: každý názor má dnes stejnou hodnotu, „plácání“ jednoho přes druhé se toleruje, komunikace bez ucelených vět

se preferuje. To není selský rozum. Principy Tomáše a Jana Bati jsem rozebral v knize Cesty k úspěchu: jsou všechny stejně cenné, protože jsou logicky provázané; všechny mají hlavu i patu. Principy logiky jsou pro lidský druh platné stále. Češi si ale z Baťů neberou principy, ale jen to nepodstatné, jen historické a povrchní manifestace, aby v klidu mohli uzavřít, že je Soustava Baťa zastaralá, protože my jsme měli internet a mobily – a oni ne. Chybí tomu logika. Na telefonech není důležitý hardware, ale obsah a kvalita zpráv, které jsou komunikovány. V tom byli Baťové daleko před námi. České „outsourcované“ firmy si brání svoji zastaralost, nevytvářejí vlastní soustavu řízení, ale berou si ze světa jen „drobty“, jak je napadne, nebo jak jim kdo výhodně prodá. Namísto soustavy pak dají dohromady snůšku přístupů „každý pes, jiná ves“, ve kterém je namícháno, zcela „neselsky“, všechno „co cizí dům dal“ – jako Čapkova kočička a pejsek, když pekli ten svůj dort...

Co by našemu trhu dnes nejvíce prospělo? Jiné daně? Disciplína? Zahraniční investice? Méně kauz? Více odborníků v politice?

Především autonomie a svoboda v rozhodování. My jsme svoji ekonomiku již dávno rozprodali do cizích rukou, téměř nic nám nepatří, o všem rozhodují zahraniční vlastníci a zadavatelé. Pravý opak od éry bratří Baťů. Pro zahraničí provádíme procesy s nejnižší možnou přidanou hodnotou, tj. prosté montáže a skládání. Odborník v politice je oxymoron: takový přestává být odborníkem a stává se stranickým knechtem, nositelem ideologie, které podržuje svoji odbornost. Baťové uspěli v regionální politice právě proto, že zůstali nestranní. Zlínský region řídili podle zdravého rozumu a potřeb, ne podle stranických dogmat. V regionech jsou třeba dálnice, školky, energetické zdroje a vzdělání – ne právě či levé ideologie.

Lákalo vás někdy založit vlastní podnik nebo nějakou firmu koupit?

Můj otec byl podnikatel, měl v Praze úspěšnou poradenskou firmu ZET-organizace za První republiky. Skončil v dolech. Sám jsem svoji „ZET-organizaci“ založil (k jeho památce) po r. 1989. Má akademická dráha však byla vždy přednější. Dodnes konzultuji a koučuji několik podniků a ty své podnikání rozšiřuji a i další podniky kupuji, pronikají do světa. To jsem vždy podporoval.

Návody na podnikání si můžeme přečíst v knihách, na internetových portálech, poslouchat na seminářích a konferencích. O čem se mlčí?

MLčí se o tom, že podnikat se naučíme pouze podnikáním, ne čtením o podnikání. Je to stejně logické, jako se učíme vařit vařením, lyžovat lyžováním, stavět stavěním a milovat milováním. Popis akce je zcela něco jiného než akce samotná. V celé Evropě chybí podnikatelské univerzity (myšlenka Jana Bati), které by studenty učily podnikat skutečným podnikáním. Chybí nám statisíce podnikatelů, těch oportunistických „podnikavců“ máme opravdu dost. Jen podnikatelé vytvářejí nové pracovní příležitosti. Celé Evropě chybí podnikatelé – byrokratů, politiků a státních zaměstnanců má Evropa nadmíru a nadlouho.

Jakou roli má v businessu štěstí? Existuje vůbec? Co si pod ním lze vlastně představit?

Štěstí jako náhoda je prázdné slovo. Štěstí máme, když rozpoznáme a uchopíme náhodu, která proplovává kolem nás. Právě to rozpoznání je kritické a vyžaduje velkou přípravu a velké chtění. (Nemyslím tím spekulace, loterie a gambling vůbec – ty nevytvářejí hodnoty, jen přesouvají peníze z jedné kapsy do druhé.)

Pak je také štěstí jako dočasný pocit rovnováhy, vyvážení a funkčnosti v našich aktivitách a dění. I to chce úsilí a zdravý rozum. Když se takového vyvážení všech důležitých dimenzí života dopracujeme, pak to stojí za to: ten pomíjivý pocit štěstí je velmi silný, až k slzám radosti... dokud si tu rovnováhu sami nenarušíme a musíme začít znovu. V žádném případě není štěstím to smutně české „být za vodou“. Proto je tolik milionářů, kteří končí sebevraždou. Za vodou už je jen prázdno, konec užitečnosti, prostě konec. I americká ústava zdůrazňuje, že jde o „pursuit of happiness“, ne jen o „happiness“. Hledání štěstí je nekonečné, protože není cílem, ale součástí procesu hledání, součástí životního úsilí.

otázky připravila Eva Brixí

Bohatství zemí se přesouvá od věcí, které pomíjejí, ke znalostem, které pomíjejí mnohem pomaleji. Znalosti, ve smyslu schopnosti tvořit a jednat, spolu s potřebnými institucemi, jsou největším bohatstvím lidstva. Bez nich nám peníze leží v bankách, jsou utápěny ve spekulacích a hernách, cenné zdroje jsou vyplýtvány, a budovy přímo duní prázdnotou ducha.

Bude se udělovat manažerské zlato

Většina ze 198 manažerů, nominovaných do jubilejního 20. ročníku soutěže MANAŽER ROKU, komentovalo svoji účast jako možnost otestovat své kvality, porovnat se s kolegy z branže, inspirovat se, setkat se s nejlepšími manažery České republiky a zvýšit prestiž své profese i firmy. Soutěž vnímají jako exaktní a sofistikovaný projekt s desítkami parametrů a kritérií, nesrovnatelný s ostatními akcemi v tuzemsku. Manažeři, kteří s úspěchem prošli nominací a pak náročným několikastupňovým hodnocením, se oficiálně stali finalisty soutěže a zařadili se k lize těch nejlepších v zemi za rok 2012.

Hlavním bonusem projektu je, že účastníci nejsou hodnoceni jen papírově – podle čísel a výsledků na přihlášce, ale že uvedená fakta jsou prověřována odbornou Hodnotitelskou komisí v praxi.

A to i formou manažerského auditu přímo na pracovišti. Každý finalista si tak musí projít mnohastupňovým náročným porovnáním. Od ledna posuzovala Hodnotitelská komise všechny nominace a vybrala a doporučila Národní komisi 86 finalistů.

Poslední tři roky počet nominací vyrovnané stoupal. Pro soutěž je po celé České republice ustaveno asi 300 nominacních míst, která musela kvalifikovaně a srozumitelně vyhodnotit, proč nominaci danému manažeru udělují. I letos přišlo tradičně nejvíce nominací z Prahy a ze Středočeského kraje. Pozadu však nezůstaly ani další regiony jako např. jihomoravský, královéhradecký a moravskoslezský, také pardubický anebo kraj Vysočina. Už to, že manažer s úspěchem projde nominací a pak náročným několikastupňovým hodnocením a stane se finalistou soutěže, mu v byznysu přidá na důvěryhodnosti a prestiži a přiřadí ho k těm nejlepším v zemi.

Na každého finalistu zpracovává dvacetičlenná Hodnotitelská komise podrobné hodnocení a vychází přitom z kvantifikací vybraných kritérií a ukazatelů, jako jsou tržby, EBITDA, hospodářský výsledek, investice, přidaná hodnota a další. U každého soutěžícího to je celkem 30 kritérií, ta pak sklobí do zásadních šesti:

1. osobnost a způsobilost manažera, osobní přínosy manažera pro firmu
2. podnikatelské výsledky a konkurenceschopnost firmy
3. schopnost čelit krizi
4. celospolečenské přínosy firmy
5. pracovní-sociální a vzdělávací aktivity
6. environmentální přístup

„Manažer může být ohodnocen celkovým počtem 100 bodů. To se však v historii soutěže ještě nikdy nestalo,“ popsal předseda Hodnotitelské komise, Jan Preclík.

Hodnocení předává patnáctičlenné Národní komisi, která má zhruba dva týdny na prostudování materiálů. Na svém zasedání před slavnostním vyhlášením nezávisle z finalistů vyhodnotí a vybere vítěze v každé kategorii.

Den úspěšných manažerů a firem – finále intelektuálního kapitálu

Dlouhodobě je den slavnostního vyhlášení výsledků soutěže MANAŽER ROKU odbornou veřejností vnímán jako svátek manažerů. V pražském paláci Žofín je pro ně tradičně připraven atraktivní odborný i prestižní program.

„Letošní manažerský den, 25. duben, začne mezinárodní konferencí České manažerské asociace: NENECHME SI UJET VLAK (DON'T

MISS THE TRAIN) – s podtitulem Úloha manažerů ve 21. století,“ vysvětlil prezident České manažerské asociace Pavel Kafka. „Na ní vystoupí domácí i zahraniční esa managementu. Pozvání přijala ředitelka T. Hirvikoski z Laurea University of Applied Sciences Finland. Představí nám finskou cestu k úspěchu jako součást tzv. nordického zázraku. Se svým konceptem se bude prezentovat také přední světový odborník na rozvoj a využívání neurovědních oborů v procesu vzdělávání, Lance Knowles z Assisted Language Learning v USA,“ upozornil na některé významné hosty Pavel Kafka.



Za domácí scénu se za řečnickým pultem vystřídají generální ředitel České spořitelny Pavel Kysilka, dále úřadující MANAŽER ROKU 2011 a generální ředitel společnosti Agrostroy Pelhřimov Lubomír Stoklásek, prezident Svazu průmyslu a dopravy ČR Jaroslav Hanák a další. Konferenci bude moderovat jeden z nejúspěšnějších českých manažerů, který nyní pracuje na úrovni evropského businessu, Jan Mühlfeit z Microsoft Corporation, nositel titulu MANAŽER ROKU 1999.

Program bude pokračovat diskuzí u kulatého stolu, jejímž cílem je přenést závěry konference do povědomí české politické scény a „naservírovat“ politikům to, co od nich manažeři při rozvoji ekonomiky a konkurenceschopnosti očekávají.

Velké finále odpoledne

Slavnostní vyhlášení výsledků soutěže MANAŽER ROKU začne 25. dubna v 15.00 hodin. Postupně budou vyhlášovány všechny kategorie: Manažeři odvětví, Manažer malé firmy (do 50 zaměstnanců), Manažer střední firmy (do 250 zaměstnanců), Mladý manažerský talent i Uvedení do síně slávy. Vrchol velkého finále bude patřit skupině deseti nejlepších, v kategorii TOP 10, a samozřejmě MANAŽERCE A MANAŽEROVI ROKU 2012.

Jak to vidí manažeři

Hlavní podmínkou konkurenceschopnosti a tématem diskuzí mezi finalisty se stal systém českého školství, zejména toho technického, které v posledních letech zaostává za potřebami firem a celé ekonomiky. Podle finalistů ujíždí české ekonomice a zdejšími firmám vlak. Roman Hrnčíř, předseda družstva Severochema, k současné

mu školství podotkl: „České školství bohužel neprodukuje dostatečné množství odborníků v těch oborech, které průmysl potřebuje. Navíc mám pocit, že v některých oborech úroveň absolventů značně klesá. Nejen družstva, ale i velké firmy a exportéři mají s kvalitou absolventů technického školství problémy, a jak shodně říkají, odborníky si musejí vychovávat a školit sami.“

Jednou z takových firem je i společnost Beneš a Lát a její generální ředitel, Lumír Al-Dabagh, situaci komentoval takto: „Považuji vzdělání za konkurenční přednost. Vzděláváním zaměstnanců, nejen odborným, se systémově zabýváme v podnikové mini-akademii, což je strukturovaný systém rozvoje dospělých.“ Zcela lapidárně a přesně popsal situaci Milan Macholán, předseda představenstva a generální ředitel První brněnské strojírný ve Velké Bíteši: „Z rány, kterou dostalo české technické školství v devadesátých letech, jsme se stále nevzpamatovali. Vláda ČR musí dát zcela reálnou a masivní podporu technickému školství již od základních škol, přes učiliště, až po střední a vysoké školy.“

Příklad z Vysočiny

Problému technického školství se intenzivně věnuje také loňský vítěz soutěže MANAŽER ROKU, Lubomír Stoklásek z Agrostroye Pelhřimov, který je spolu s Evou Sykovou, ředitelkou Ústavu experimentální medicíny AV, tváří připravované konference. „Do soutěže jsem šel mimo jiné i proto, abych spolu s ostatními úspěšnými manažery mohl změnit situaci ve školství. Před 13 lety, když jsem do Agrostroye vstoupil, byl průměrný věk zaměstnanců 55 let. A přitom jsem chtěl změnit výrobu a zavést nové technologie. Potřebovali jsme mladé lidi, kteří umějí pracovat na moderních strojích a s IT technologiemi. Dnes již máme ve firmě 42 % lidí s maturitou. Naše opatření vytvořila možnost zaměstnávat lidi z regionu a zasahovat do školství v regionu. Pozval jsem před časem 30 ředitelů základních škol a zavedli jsme exkurze škol v našich provozech – školní i individuální návštěvy. Podařilo se nám také zlepšit rozhled kantorů, kteří jsou často odtrženi od praxe a už dlouho neviděli technický pokrok v realu. Zavedli jsme na konci školního roku akci – týden pro kantory. Duální systém musí fungovat do budoucna i u nás. Některé návrhy musí vzejít zespodu, ty nám ministerští úředníci nevymyslí,“ zhodnotil Lubomír Stoklásek.

Soutěž mobilizuje zdroje

Projekt MANAŽER ROKU zcela neformálně mobilizuje zdroje a formuje ligu úspěšných českých manažerů a manažerek, kteří se často průkopnický staví nejen k pozitivním, ale i k negativním jevům ve společnosti. Např. kritický postoj mají finalisté 20. ročníku k úrovni korupce u nás. Z mnoha jejich výpovědí vyplývá, že ve svých firmách zavedli etické kodexy, zapojují se také např. do hnutí PodnikameBezKorupce.cz nebo do Koalice pro transparentní podnikání a neakceptují zakázky za tzv. provize. U některých oborů existuje již řadu let standardní postup výběrových řízení formou elektronických aukcí, kterých se účastní dodavatelé z celého svě-

ta a jejichž systém eliminuje korupci. Na druhé straně se s korupcí mnozí čeští manažeři setkávají téměř denně. „Jednou podáš prst a už nejsi svobodný“ nebo „Bohužel ano a výsledkem je, že daná firma ani daný pracovník již pro nás nepracují“, tak znějí odpovědi hodnocených. Další dodává, že korupci odmítá, protože chce být svobodný, aby mohl být konkurenceschopný.

Projekt MANAŽER ROKU vyhláší Svaz průmyslu a dopravy ČR, Konfederace zaměstnavatelských a podnikatelských svazů ČR a Česká manažerská asociace. Jeho hlavním cílem je ocenit a vyzdvihnout vynikající manažerské osobnosti jako příklad pro ostatní. MANAŽER ROKU je dnes systematicky nejpropracovanější manažerskou soutěží v České republice, a dokonce i ve Střední Evropě.

Za dobu existence soutěže – tedy za 20 let – do finále postoupilo a finalisty se stalo celkem 1198 vynikajících manažerů a manažerek (152 žen a 1046 mužů) z celé České republiky. Na pomyslném poháru vítězů této soutěže se skví jména výjimečných a úspěšných manažerských lídrů, jako je: Lubomír Stoklásek z Agrostroye Pelhřimov, Eva Syková z Akademie věd ČR, Senta Čermáková z Hewlett Packard, Zbyněk Frolík z Linetu, Jiří Cienciala z Trineckých železáren, Jan Mühlfeit z Microsoft, legendární Štěpán Popovič z Glaverbel Czech, Zdeněk Pelc, Jana Kozáková či Vladimír Feix. (tz)

www.manazerroku.cz

Titulem Manažer/ka roku bylo celkem oceněno 49 osobností.
V prvních dvou ročnících získalo titul MR vždy 6 manažerů:
MR 1993: Feix, Handl, Krejčí, Navrátil, Popovič, Zbožinek
MR 1994: Domecký, Jízdny, Karas, Sikora, Surka, Zelenka

V následujících třech ročnících získali titul vždy 3 manažeři:
MR 1995: Kázecký, Pavlíček, Soudek
MR 1996: Kadlus, Kratochvíl, Poul
MR 1997: Pevný, Popovič, Rydl

V roce 1996 byla v nové kategorii poprvé oceněna Manažerka roku jako nejúspěšnější žena mezi manažery:
MR 1996: Piskovská
MR 1997: Parmová

Od roku 1998 je vyhlášen vždy jeden Manažer roku, popř. Manažerka roku.
MR 1998: Černý Šimáčková
MR 1999: Mühlfeit Rögnerová
MR 2000: Pelc Negrová
MR 2001: Majer Kozáková
MR 2002: Kačena Koutská
MR 2003: Roman Pantůčková
MR 2004: Burda Petráňová
MR 2005: Kafka Malá
MR 2006: Wittig Škopová
MR 2007: Mráz Kárníková
MR 2008: Cienciala Šenkýřová
MR 2009: Frolík M. Anton
MR 2010: Čermáková
MR 2011: Stoklásek Syková

Jediným dvojnásobným nositelem titulem MR je Štěpán Popovič (1993, 1997).
Od roku 1997 je soutěž otevřena pro všechny manažery působící na území ČR (i pro cizí státní příslušníky, kteří u nás působí alespoň po dobu 3 let). Zatím se zúčastnili:
MR 1999: Lars E.O.Lundquist, Rostya Gordon-Smith
MR 2000: Pascal Guillaume
MR 2001: Petr A. Urban
MR 2002: nikdo
MR 2003: Javier Perez de Leza
MR 2004: Harald Hofmann, Sepp Leimgruber, Jean-Francois Salzmann
MR 2005: Leopold Schoeller
MR 2006: Remon L. Vos, Detlef Wittig
MR 2007: Luis Sergio Castro Landa
MR 2008: nikdo
MR 2009: Muriel Anton, Manfred Koller
MR 2010: Laurent Barrieux, Zuzana Cisternas, Marci Horová, Olaf Körner, Andrej Magyar, Remon L. Vos
MR 2011: nikdo

pokračování na str. 13 ►

DROBNOSTI ZE SVĚTA PODNIKÁNÍ

Nový informační systém IZIO

IReSoft uvádí na trh nový systém pro malé firemy a podnikatele. Informační systém IZIO nabízí dokonalý přehled o všech zakázkách, vykazování práce zaměstnanců i o všech nákladech spojených s realizací zakázek. Systém IZIO je dostupný přes klientskou aplikaci z PC či notebooku, přístup kdykoliv a kdekoli pak zajistí mobilní aplikace pro chytré telefony a tablety. Základní verze systému IZIO je k dispozici zdarma. (tz)

Vzdělávací web FinačníLexikon.cz

Praktické video-poradenství z oblasti osobních financí jako nejnázornější pomůcka ve světě financí. To nabízí informačně-vzdělávací služba FinančníLexikon.cz, která pomáhá lidem řešit důležité otázky na poli osobních financí. Zájemci mají k dispozici praktické video-poradenství. Web, který funguje od počátku letošního února, navštívilo během prvního měsíce 100 tisíc uživatelů a další přibývají. (tz)

Karty MasterCard na poště

Skupina ČSOB rozšiřuje možnosti využití vybraných debetních karet MasterCard, které jsou stejně jako karty Ery a Poštovní spořitelny nově akceptovány v síti České pošty. Akceptace se týká hotovostních i bezhotovostních operací prováděných v korunách. Klienti ČSOB mohou například prostřednictvím vybraných karet MasterCard vkládat hotovost na účet nebo ji naopak vybírat. (tz)

Pozor na náklady

Výrazné zvýšení nákladů, ztráta motivace a malá návratnost investice. To jsou nejčastější důvody, proč by firmy neinvestovaly do nových či stávajících projektů v ČR, pokud by byla snížena veřejná podpora ze současných 40 na 25 procent, jak navrhuje Evropská komise. Pokud by i tak v ČR investovaly, mohla by změna podle průzkumu agentury CzechInvest negativně ovlivnit míru a rozsah investic. (tz)

více informací na www.iprosperita.cz

Vážím si těch, kteří umí hledat řešení

Doba je nakloněna k tomu, abychom vzájemně účinněji a vstřícněji komunikovali. Abychom se lépe poznávali, hledali cesty porozumění v businessu navzájem. Chovali se k sobě slušně, s pochopením, dbali na vytříbené vztahy, navrátili se k pokoře, čestnosti a posílili zdravé sebevědomí. Uměli prohrát, je-li to nezbytné, ale chtěli vyhrávat. Jednou ze strategií, která takovou vizi podporuje, je směr, jímž jde Česká manažerská asociace a míří k zakládání regionálních manažerských klubů. Brno se stalo viditelným příkladem. Zdejší aktivitu zaštitila reprezentantka manažerské i podnikatelské sféry MVDr. Dana Odehnalová, MBA:

Loni na podzim jste založila Brněnský manažerský klub České manažerské asociace, jehož jste předsedkyní. Vedle Pražského klubu tak vznikla i na Moravě zajímavá platforma pro potkávání se s lidry businessu, pro komunikaci, prezentaci, výměnu zkušeností, seznamování se s novinkami na trhu, neobvyklými možnostmi. Vyšla jste tak vstřícně strategií ČMA – probudit život v regionech. Jaká byla prvotní myšlenka a cíl?

Pražský manažerský klub funguje úspěšně již 20 let, v prosinci jsme oslavili 200. klubové setkání. Na Moravě obdobný klub České manažerské asociace dlouhodobě scházel. S ČMA spolupracuji sice teprve krátkou dobu, přesto jsme v říjnu 2012 tento klub založili, protože se domnívám, že zejména obchodní komunikace a součinnost v regionech nabývá na významu.

Důvodem vzniku dalšího regionálního klubu byla potřeba vzít do úvahy regionální potřeby, specifika a projekty, které jsou důležité pro manažery nejenom z Moravy a Slezska, ale i Vysočiny.

Základním posláním Brněnského manažerského klubu je podávat zajímavé, aktuální a odborné informace, umožňovat výměnu názorů a navazování kontaktů manažerům z různých oborů činností. Máme zde možnost v neformální atmosféře diskutovat se svými kolegy – vrcholovými manažery významných českých i zahraničních podniků, bank, poradenských a konzultačních firem, pracovníky ministerstev, státních orgánů a institucí a mnoha jinými zajímavými lidmi z oblasti vědy, kultury, sportu, medicíny, médií, diplomacie. Na klubových schůzkách hovoří o svých zkušenostech také nositelé titulu Manažer a Manažerka roku, debatuje se o nových trendech řízení u nás i v zahraničí, představují se obchodní příležitosti v různých částech světa.

Dnes má klub již své příznivce a partnery. Jaké jsou první poznatky, jaké ohlasy?

Setkání Brněnského manažerského klubu ČMA se většinou konají vždy třetí středu téměř každý měsíc v příjemných prostorách restaurace MAXIM v Paláci Trinity v Brně. Klub je určen především členům ČMA, ale i podnikatelkám a podnikatelům, majitelům firem, manažerům, kteří nejsou členové ČMA. Účast na klubových setkáních je pro všechny zdarma, členové ČMA mají navíc možnost účastnit se řady konferencí, o kterých se při uvedených příležitostech dovidají jako jedni z prvních, také zde získávají zajímavé inspirující informace týkající se vlastního osobního rozvoje, a mají řadu dalších výhod.

Brněnský manažerský klub je nejenom místem výměny zkušeností, oboustranné zpětné vazby a prostorem získávání ojedinělých informací. Současně je i místem propojování a vzájemného vytěžování firem s možností představení zajímavých regionálních partnerů zapojených do Pro-

gramu speciálních nabídek a benefitů pro členy Brněnského manažerského klubu.

Začali jsme budovat spolupráci a synergii se silnými regionálními svazy a sdruženími, spolupracujeme s univerzitami a vysokými školami v Brně, Ostravě a ve Zlíně. Cílem našeho snažení je vytváření přidané hodnoty pro všechny zúčastněné strany, což se může promítnout až do podpory zaměstnanosti, spolupráce mezi univerzitami a vysokými školami a firmami, konkrétních projektů udržitelného rozvoje v regionech Moravy, Slezska a Vysočiny.

Nač se mohou zájemci těšit v květnu a na podzim?

Dubnové a květnové setkání Brněnského manažerského klubu bude věnováno tématu udržitelného rozvoje. ČMA byla v loňském roce iniciátorem a spoluzakladatelem české pobočky Světové podnikatelské rady pro udržitelný rozvoj. Jedním z hostů dubnového klubu bude prof. Milan Zelený, světově uznávaný ekonom, který je současně takřka nejcitovanějším českým ekonomem. Tématem jsou Odkazy Tomáše a Jana Bati pro udržitelný život. V květnu navážeme podobně – Udržitelnost ve světle modernizace a inovací (mezinárodní a národní pohled) příspěvkem hosta, na kterého se velice těšíme. Bude jím Jan Mühlfeit, Chairman Europe, Microsoft Corporation, MANAŽER ROKU 1999.

Nedávno jste ještě působila v nejvyšší manažerské pozici jedné brněnské společnosti, máte velké zkušenosti z obchodních aktivit z farmacie, přednášíte strategický marketing na univerzitě, jako jediná žena v ČR se věnujete marketingu vín. Co z toho všeho se vám dnes dobře hodí, na čem je možné stavět?

V současné době se věnuji projektu Zdraví a víno a marketingu červených českých vín. Projekt Zdraví a víno aneb jak s určitou nadsázkou uvádíme Jak prodloužit nejen manažerům mládí? je pro mne osobně nesmírně zajímavý, protože přináší cenné nové informace z oboru lékařského a je skutečným výsledkem propojení vědy a praxe – odborných poznatků zaváděných do receptury vína, které má mimořádné vlastnosti.

Do dnešní doby byla publikována řada medicínských studií o příznivých účincích pití vína na lidský organizmus. Z jejich výsledků je zcela zřejmý příznivý vliv pravidelného pití přiměřeného množství vína na cévní a srdeční onemocnění, nervová a nádorová onemocnění, plodnost a reprodukční zdraví ženy i muže, onemocnění cukrovkou a řadu dalších. Na to jsme se vši vážností navázali. Důvodem vědeckého a lékařského zájmu je ten fakt, že se prodlužuje délka našeho života, roste doba odchodu do důchodu, tedy stoupá nutnost aktivního způsobu života – jinak řečeno, žít na maximum a co nejdéle, ale také ve větší harmonii, než jsme to dosud dělali. A právě udržení kvality živo-



MVDr. Dana Odehnalová, MBA
předsedkyně Brněnského manažerského klubu ČMA
a ředitelka společnosti ResVina spol. s r.o.

ta i ve vyšším věku je důvodem zkoumání resveratrolu obsaženého ve víně.

Naše zdraví je důležitější, než jsme byli ochotni si v minulosti připustit, i když to zní jako trapná fráze. Čím dál větší množství lidí v businessu však o své zdraví skutečně začíná plánovitě pečovat, nebere je na lehkou váhu, neboť dobrá kondice je jedním z předpokladů, že firma bude fungovat. Z nemocničního lůžka toho už moc nepořídíte.

Marketing červených vín je kapkou či jedním z příkladů mého uceleného zaměření.

Přednáším obor strategického marketingu na Mendelově Univerzitě v Brně a orientuji se na strategické řízení firem. Nejen velké a nadnárodní firmy, ale i celá řada středních a malých firem je úspěšných a mohou být ještě úspěšnější. Pokud mají zájem o využívání nových příležitostí trhu a implementaci nejnovějších vědeckých, marketingových a dalších poznatků. Malým a středním firmám je potřeba věnovat daleko více pozornosti a péče, než se zatím děje. Není to samoúčelné. Jejich místo na trhu je nezastupitelné a jejich úloha v ekonomice domácí či světové poroste, ať si o tom myslí kdo chce, co chce.

Jak uvádí výsledky Oxfordské ekonomické studie z roku 2011 zaměřené na střední a malé firmy v EU, podíl SME na pracovních místech v EU tvořil 67 % a jejich podíl na ekonomickém růstu byl vyšší než u velkých podniků. SME zahrnovaly 99,8 % všech ekonomických subjektů v EU.

Manažerská profese není jednoduchá, někdy je manažer ve složitějším postavení než vlastník. Jak byste charakterizovala poslání manažerů v současných ekonomických sinusoidách?

Za klíčové považuji spojení zdravého selského rozumu a manažerských znalostí, dovedností a zkušeností. To posiluje konkurenceschopnost firmy. Co dříve bylo výhodou, dnes je již nezbytností. Někteří majitelé středních a malých firem to nechápou a spoléhají na určitou setrvačnost. Mají pocit, že je důležité řídit se především zdravým selským rozumem, dříve to dobře fungovalo, teď je krize, a tudíž výsledky firmy jsou vlastně dobré. Nová doba však přináší další příležitosti, a to je třeba respektovat a učit se z toho. Tento přístup se dříve či později projeví na konkurenceschopnosti firmy.

Úspěšný manažer pracuje se silnými stránkami lidí kolem sebe, ať je to kolektiv několika stovek, desítek nebo pouze několika jedinců. Výběrem těchto lidí a posílením a rozvojem jejich silných stránek tak, aby se zúročil jejich talent, mimořádné vlastnosti, buduje atraktivní týmy a eliminuje jejich slabé stránky. Prostřednictvím toho se firma formuje a má tah na branku. Podporuje se tak schopnost být lepší, posiluje ojedinělost, neotřelé smysluplné nápady. Často to vede k udržení

ní stávajících pracovních míst i vytváření nových, daří se také přebírat šikovné zaměstnance od konkurenceschopných firem, které postupně zanikají.

Sama jste dnes ředitelkou mladé rodinné firmy ResVina, která se zabývá výrobou a prodejem kvalitního moravského vína. Jde sice o malou firmu, ale velmi dynamicky se rozvíjející, s obdivuhodnými výsledky, výbornou image, za níž stojí spousty práce. Podle čeho dnes podnikání vlastně posuzovat, zda jde dobrým směrem? Určitě ne podle počtu zaměstnanců, určitě ne podle sortimentu ani ne podle množství prostředků, jež investuje do reklamy. Co dělá firmu úspěšnou firmou?

Za úspěšnou a konkurenceschopnou firmou, bez ohledu na její velikost, je práce lidí, jejich osobní roz-

voj a motivace zaměstnanců.

Řada malých a středních firem reaguje na období krize mimo jiné snižováním nákladů a velmi často kráčí své investice do vzdělávání zaměstnanců a do marketingu. A právě toto je v období recese jeden z nejčastějších omylů firem. Dokládá to i fakt, že při ekonomické recesi výdaje na marketing patří u řady firem k prvním, které firmy redukuje. Přitom v ideálním případě by měly marketingové výdaje být těmi, které budou škrťány mezi posledními, pokud ne (samozejmě v rámci finančních možností) navyšovány. Uvedené tvrzení lze snadno odůvodnit základními poznatky fungování trhu zboží a služeb. Klesá-li při ekonomickém útlumu poptávka firmy, je třeba ji vhodnými způsoby „podepřít“. Jednou z možností, kterou toho lze docílit, jsou marketingové aktivity, které navíc nemusí být jen drahé, ale především postavené na nápadu. Ze stále silícího tlaku na vyhodnocování efektivity vynaložených prostředků do marketingu vyplývá pro firmy nutnost koordinovat marketingové aktivity a současně využívat jejich synergický efekt.



Bona Dea je víno s ojedinělou recepturou...

Úspěšné firmy pohlíží na tyto prostředky jako na investice, nikoliv pouze jako na výdaje. A tento postoj přináší firmám výsledky. Proto se stále častěji firmy obracují na odborné poradce a konzultanty právě z oblasti strategického poradenství, nezužují to jen na marketing. Tento trend sílí, protože přináší nový pohled na podnikání té které společnosti a výsledky na sebe nenechají dlouho čekat. Myslím si, že je to dobrý trend.

Znám vás jako odvážnou, nekompromisní, velmi pracovitou a seriózní osobnost, která ctí etiku podnikání a dokáže ocenit hodnoty v životě i businessu. Jakých firem si vážíte?

Úspěšných firem, v jejichž čele stojí úspěšní manažeri nebo majitelé. Lidí, kteří jsou ochotni se o své úspěchy a cesty k nim vedoucí podělit s ostatními. Vážím si těch, kteří umí identifikovat příčiny problémů a najít jejich řešení. Pokud dokáží naslouchat druhým, uznat svoji chybu a poučit se z ní. A úplně na prvním místě je pro mě čestnost.

otázky sestavila Eva Brixí



Z nedávného setkání členů a hostů Brněnského manažerského klubu...

Vláda zamítla registrační pokladny

Vláda při dubnovém jednání tripartity v podstatě rozhodla, že přijde nazmar dlouhodobé úsilí řady podnikatelů, expertů a nakonec i Pracovního týmu tripartity pro vnitřní trh. Společně se Svazem obchodu a cestovního ruchu ČR tyto subjekty upozorňovaly na to, že bez legální a povinné evidence maloobchodních tržeb z prodeje alkoholu nelze zajistit konečnou fázi návrhu dohledatelnosti toku distribuce prodáváných alkoholických nápojů, a tedy to hlavní a rozhodující – bezpečnost spotřebitele.

K tomu prezident Svazu obchodu a cestovního ruchu ČR a šéf zmíněného Pracovního týmu tripartity Zdeněk Juračka řekl: „To, že vláda nevyužila stoprocentní shodu reprezentace Svazu průmyslu a dopravy ČR, Konfederace zaměstnavatelských a podnikatelských svazů ČR a Svazu obchodu a cestovního ruchu ČR za jednoznačné podpory odborů a nepřijala návrh na zřízení povinnosti registrovat tržby v zájmu omezení černého trhu a zajištění dohledatelnosti nelegálně nakoupených a na trh uváděných závadných potravin ukázala, na čí straně vlastně je. Nevyužití této ideální šance trochu narovnat excesy českého vnitřního trhu může mít v budoucnosti velmi nepříznivý dopad pro zákazníky a všechny poctivé prodejce a restauratéry. Postoj vlády

je pro mne nepochopitelný.“ V souvislosti s bezpečností spotřebitele je fakt, že jsme jedním z posledních států vyspělé Evropy, kde zákazník neobdrží při koupi v mnoha maloobchodních prodejnách řádný doklad, pokud vůbec nějaký dostane. To samozřejmě přímo souvisí i s plněním dalších daňových povinností takového prodejce. Nechtě jsme se tak v minulosti museli smířit se skutečností, že vláda, namísto aby se snažila daně lépe vybírat, je raději zvyšuje (DPH), takový je názor svazu obchodu.

Zdeněk Juračka dále uvedl: „Pan ministr Kuba konstatoval, že podpora podnikatelů pro zavedení registrace tržeb není stoprocentní. Má pravdu. Kdybych měl důvody pro nezveřejňování své evidence a výsledků hos-

podání vlastní provozovny, choval bych se podobně. Uvádět jiné důvody není relevantní neb my požadujeme, aby veškeré náklady s tím spojené šly za státem, kterému se tato investice mnohonásobně vrátí.“

Negativní stanovisko vlády ČR na pozitivní návrh zaměstnavatelů a odborů (tedy dvou stran tripartity ze tří) naznačuje, že vláda ČR nemyslí tolik proklamovanou podporu poctivých podnikatelů (v tomto případě v obchodu a pohostinství) a férového trhu až tak vážně. Je tedy až s podivem, že vláda ČR zablokuje návrh samotných podnikatelů (nikoliv jedné zájmové skupiny), ale i odborů v tom případě, když si chtějí, vzhledem k nečinnosti státu, sami zavést pořádek do segmentu trhu, který je zcela otevřen šedé a černé ekonomice. Situace je o to horší, že celý problém se úzce týká bezpečnosti a zdraví spotřebitele. Jakoby bohužel stále existující metanolová aféra byla dávnou a zapomenutou událostí.

Poctiví podnikatelé v pohostinství a obchodu v zavedení registrace tržeb problém nevidí, spíše naopak. Všechny podmínky již

dávno bez výjimek plní, a jsou proto připraveni požadované nároky naplnit.

S dodržováním podmínek, které by navíc chránily je samotné, rozhodně problém nemají. Vláda bohužel ano...

Bude proto zajímavé vyčkat i odpovědi Evropské komise, na kterou se Svaz obchodu a cestovního ruchu ČR s problémem „dotazování“ dohledatelnosti již dříve obrátil.

(tz)

Kongresový turismus je v Praze na vzestupu

Popularita Prahy jako kongresové destinace každým rokem stoupá. Zejména rok 2012 pro ni byl podle statistik mimořádně úspěšný. Český statistický úřad, který sbírá data od hromadných ubytovacích zařízení, udává v české metropoli v loňském roce celkem 4264 akcí (tj. o 234 akcí více než v roce 2011), které hostily 671 812 účastníků, a to znamená 16,4% nárůst oproti roku 2011. Tento vzrůstající trend potvrzují i statistiky, které již třetím rokem sbírá od svých členů Prague Convention Bureau.

Také dlouhodobější pohled udává velmi pozitivní vývoj – statistiky ČSÚ za poslední čtyři roky ukazují 20% nárůst akcí v roce 2012 ve srovnání s rokem 2009, a počet účastníků se za tuto dobu zvýšil o téměř 40 % ze 484 807 na 671 812. Nejvíce akcí (1282) se v roce 2012 konalo od dubna do června.

Podle statistik Prague Convention Bureau se v Praze koná nejvíce korporátních konferencí a setkání, a dále asociačních konferencí či kongresů, nejčastěji v oboru farmacie, IT a telekomunikace, ekonomie a lékařských věd. Průměrná délka akcí se zkrátila z 2,29 dne v roce 2011 na 2,06 dne v roce 2012. Stejně jako v předchozím roce i loni dominovaly jednodenní akce, s čímž souvisí také výrazné zvýšení počtu akcí bez ubytování o 61 %. Je také zřejmé, že stále roste význam menších akcí. Stejně jako v roce 2011 byly i minulý rok u členů PCB nejčastějším typem akce s účastí 50–149 osob, jejichž počet vzrostl o 10 %. Druhým nejčastějším pořadím jsou stejně jako v roce 2011 akce pro 10–49 osob. Na rozdíl od roku 2011 se v minulém roce konalo o 61 % více akcí s mezinárodní účastí (tzn. s počtem zahraničních účastníků převyšujícím 20 %). Nad zprostředkovatelskými agenturami stále dominují přímí klienti – ti nejčastěji pocházejí kromě z České republiky také z Velké Británie, USA, Německa, Francie a Belgie.

Nejvíce využívaným typem zařízení pro konání akcí v minulém roce zůstaly i nadále hotely, na druhém místě se však oproti roku 2011 umístila zařízení označená jako ostatní, kam spadají všechna zařízení mimo kategorie hotely a kongresová centra, nejčastěji univerzity.

Výše uvedené statistické údaje potvrzují, že se Praha stává stále oblíbenější destinací pro pořádání nejrůznějších odborných setkání. Lze očekávat pozitivní trend růstu počtu akcí a počtu účastníků také v letech budoucích.

(tz)

inzerce



VZDĚLÁVÁNÍ OTEVÍRÁ MOŽNOSTI

SLAVÍME 20 LET NA ČESKÉM VZDĚLÁVACÍM TRHU

MÁJOVÉ KONFERENCE SPOLEČNOSTI 1. VOX a.s.

16. 5. 2013

– společně se SEMIS spol. s r.o. E-LEARNINGOVÉ FORUM

– 13. ROČNÍK 2013 aneb Elektronická „revoluce“ ve vzdělávání – ANO či NE?

20. 5. 2013

SVĚTOVÉ ÚČETNICTVÍ US GAAP/IFRS – CESTA NA KAPITÁLOVÝ TRH

28. – 29. 5. 2013

TRANSFEROVÉ CENY V PODNIKOVÉ PRAXI 2013

30. 5. 2013

KOMPETENČNÍ MODELY 5x JINAK – INSPIRACE Z FIREM RŮZNÝCH OBORŮ I VELIKOSTÍ

Program i kód pro přihlášení na májové konference najdete na www.vox.cz.



VZDĚLÁVACÍ PRODUKTOVÁ NABÍDKA NA

WWW.VOX.CZ

Vězňům v reintegračních programech začalo zkouškové období

Komplexní reintegrační programy na západě republiky, připravované občanským sdružením Centrum podpory podnikání Praha (CPPP) vždy ve spolupráci s konkrétním nápravným zařízením, mají za sebou poslední běhy rekvalifikačních kurzů kovovýroby. Na konci března pracovníci sdružení zorganizovali ve věznicích v Novém Sedle a v Horním Slavkově workshopy pro zaměstnavatele a partnery, aby se sami přesvědčili o smysluplnosti projektu.

Rekvalifikační kurzy kovovýroby jsou podstatnou součástí komplexních reintegračních programů. Vedle psychosociální podpory odsouzených cílí především na lepší připravenost účastníků na zaměstnání za branami věznic. Klienti obdrží po úspěšném složení zkoušek na konci kurzu certifikát o jeho absolvování, což by jim mohlo výrazně pomoci při získávání zaměstnání. Mediátor projektu Ivana Janatová z CPPP však zdůraznila, že „sdružení úspěšným klientům zaměstnání zajistí vždy samo. Je pak na klientech samotných, jak s takovou příležitostí naloží. Certifikát jim slouží spíše do budoucna jako doklad o nově nabyté kvalifikaci.“

Workshopu na téma „Pracovní nabídky a trh práce“ se vedle zástupců CPPP, zaměstnavatelů a partnerů projektu (jmenovitě z Hospodářské komory hl. města Prahy a z Ministerstva spravedlnosti ČR) zúčastnili také delegáti z vedení věznic. Že jsou rekvalifikační kurzy pro odsouzené takřka nezbytné při hledání legálního zaměstnání, potvrdil i zástupce ředitele Věznice v Novém Sedle Robert Frýdecký: „Odsouzení nejsou schopni bez praktických znalostí sehnat pracovní místo. Obzvláště dnešní podnikatelé přijmou pouze někoho se zkušenostmi a konkrétními dovednostmi.“ Poptávka po kurzu z řad odsouzených je proto velká. Bohužel totéž se nedá říci o potenciálních zaměstnavatelích, které nepřesvědčí ani menší nástupní plat klientů, ani mzdové příspěvky nabízené CPPP v prvních třech měsících zaměstnání klienta. „Tito lidé se mohou někdy snažit sebevíc polepšit, ale jsou zkrátka stigmatizováni svojí minulostí a společnost nad nimi láme rychle hůl,“ vysvětlil vychovatel věznice Horní Slavkov Jakub Resch. „Když potom ale přeci jen bývalému odsouzenému šanci dají, jsou překvapeni jeho výkonností a zručností. Tyto osoby, které prošly programem, mají totiž opravdovou touhu svůj životní přístup změnit,“ uzavřel Jakub Resch.

V Novém Sedle již závěrečné zkoušky proběhly, v Horním Slavkově ještě na klienty čekají. Jestli jim získané certifikáty skutečně v budoucnu pomohou, musí dokázat především sami. Projekty jsou realizovány za finanční podpory z Evropského sociálního fondu a z rozpočtu státního Operačního programu lidské zdroje a zaměstnanost.

Marek Bartoš ⇨



DROBNOSTI ZE SVĚTA PODNIKÁNÍ

Canon zůstává lídrem

Český maloobchodní trh inkoustových tiskáren a skenerů ovládla v roce 2012 společnost Canon. I přes celkový pokles poptávky po koncových zařízeních se v klíčových segmentech stal jedničkou v několika kategoriích. Celkem 118 871 multifunkčních inkoustových zařízení, inkoustových tiskáren a skenerů vloni dodala na trh. Ve všech kategoriích jí s náskokem náleželo první místo. Canon si udržuje vedoucí pozici.

(tz)

Žijeme v zahraničí.cz

Projekt Žijeme v zahraničí.cz usnadňuje vstup malým a středním firmám na zahraniční trhy pomocí českých kontaktů žijících v cizině. Počet krajanů se zájmem o spolupráci roste. Přibývá i počet firem, které chtějí získat informace o trzích, prověřit exportní potenciál nebo najít partnery na bázi provizního prodeje. Jedná se převážně o výrobní společnosti střední velikosti zaměřující se na strojírenství, textilní průmysl, apod.

(tz)

Poslední medaile Oldřicha Kulhánka

Česká mincovna v Jablonci nad Nisou vyrazila kilogramové medaile s portrétem Boženy Němcové od grafika Oldřicha Kulhánka a sochaře Vladimíra Oppla. Jedná se o jedno z vůbec posledních děl nedávno zesnulého autora českých bankovek. Medaile z ryziho zlata je vrcholem nabídky jablonecké mincovny. V letošním roce je její cena stanovena na 1 470 000 Kč a vyražena jich bude maximálně stovka kusů.

(tz)

RegioJet zlevní rychlíky

Železniční dopravce Regiojet vítá rozhodnutí ministerstva dopravy, že může provozovat vlaky na trati Olomouc-Krnov-Ostrava. RegioJet nabídne téměř 40 korunovou úsporu na dotacích na 1 vlakový kilometr oproti provozu vlaků ČD a skokový růst kvality a služeb pro zákazníky. Jako příklad může sloužit úspěšný provoz vlaků RegioJet na trase Bratislava-Komárno, kde vlaky RegioJet přitáhly jednou tolik cestujících.

(tz)

více informací na www.iprosperita.cz

Bioplynové stanice – cesta k úsporám a zlepšení životního prostředí

Se členy vrcholového managementu známého havířovského výrobce a dodavatele zařízení a technologií pro plynárenství, strojírenství, vodní hospodářství a další obory GASCONTROL, společnost s r. o., jsme se při besedě setkali na počátku roku. Nicméně již tehdy jsme se dohodli na tom, že dalším tématem pro podobnou diskuzi budou významné novinky v oblasti výzkumu, vývoje a inovací, kam mimo jiné patří výroba, dodávky a montáž bioplynových stanic, zejména pro zemědělské podniky, od velkých až po malé farmy.

Tentokrát přijali naše pozvání oba spolumajitelé společnosti GASCONTROL, Mieczyslaw Molenda a František Sasyn, výkonný ředitel pro výrobu a obchod Ing. Radim Vaško, vedoucí projektového oddělení Ing. Roman Buryjan, výrobně technický ředitel Ing. Stanislav Przeczek a obchodní ředitel Ing. Milan Slamečka.

Co vše je prospěšné podstoupit pro realizaci myšlenky výroby a dodávek bioplynových stanic?

M. Molenda: Na prvním místě je nutno si uvědomit, že bioplynové stanice je potřeba stavět jen tam, kde mají i svůj jiný význam než jen výrobu elektrické energie. Myslím tím například likvidaci trusu, kejdy, hnoje, případně jiných opadů ze zemědělské výroby, ale i plných biologických odpadů z měst, a elektrická energie je přidanou hodnotou v tomto procesu. Tuto myšlenku je potřeba prosazovat na všech úrovních – mezi občany, státní správou a investory.

F. Sasyn: S Mieczyslawovým názorem musím jen souhlasit. Lidé na druhé polokouli nemají co jíst, takže my musíme vzít v úvahu i jinou přidanou hodnotu, ne jenom tu, že budeme vyrábět elektrickou energii pro zisk.

R. Vaško: Naše společnost se snaží orientovat na netradiční technologie, a to programem plynových turbín – kogeneračních jednotek, ORC zařízení, CNG s bezmaznými kompresory, a to vše v kombinaci, v technologických celcích. Tato zařízení pak tvoří součásti bioplynových stanic.

Jaké typy bioplynových stanic tvoří vaši nabídku?

S. Przeczek: Typy bioplynových stanic můžeme rozdělit dle procesů na mokrou nebo suchou cestu. Další rozdělení je dle výkonu, ten se pohybuje od 10 kW do 1000 kW. Provedením jsou to pevné stavby na investorem vybraných místech, ale i bioplynové stanice kontejnerového typu, které jsou nejvhodnější k využívání na menších farmách.

Které firmy z konsorcia GASCONTROL GROUP se na jejich výrobě, dodávkách, montážích a servisu podílejí?

M. Molenda: Ve skupině GASCONTROL GROUP dodávky bioplynových stanic realizují havířovské firmy GASCONTROL, společnost s r. o., Havířov a FERM GAS, a. s., a určité části i GC stavební, s. r. o., Havířov a KPTECH Ostrava, případně VODOSTAV Ostrava.

R. Vaško: Naším cílem je do kompletací technologických celků zapojovat každou firmu z naší skupiny, která může přispět svou odborností a svými produkty.

S. Przeczek vzpomněl bioplynové stanice kontejnerového typu pro farmy, jakými výkony disponují a v čem spočívá jejich hlavní výhoda?

M. Molenda: Bioplynové stanice kontejnerového typu jsou účinné a žádané pro malé zemědělské usedlosti, např. malé hospodářství u nás nebo v Polsku. Jsou realizovány od výkonu 10 kW do 50 kW a jejich výhodou je rychlá montáž, významnou předností je mobilita, možnost rychlého přemístění do požadovaného prostoru.

R. Buryjan: Pro bioplynové stanice se suchou cestou je možné použít substráty, které by jinak mohly končit na skládce nebo v kompostu, např. tráva z údržby městské zeleně, zbytky zeleniny nebo ovoce, hnůj apod.

Jaké typy bioplynových stanic jste již vyrobili a kam především směřovaly včetně případného exportu?

R. Buryjan: V České republice jsme postavili bioplynovou stanici pro suchou cestu ve Žďáru nad Sázavou a bioplynovou stanici na mokrou cestu pak ve Stonavě u Havířova a v Trakovicích u Trnavy na Slovensku. V současné době máme k montáži připravenou bioplynovou stanici pro polský Lublin. Jako subdodavatelé jsme se podíleli na výstavbě dalších bioplynových stanic, a to jak v České republice, tak i v zahraničí.

R. Vaško: Naše hlavní dodávky byly v minulosti realizovány v ČR a na Slovensku. Jednalo se o mokrou a suchý typ technologie bioplynové stanice. Výkonové řady byly od 500–1000 kWel.

M. Slamečka: Kromě již zmíněných stanic o výkonech od 500 kWel. do 1000 kWel. jsme úspěšně uvedli do života tzv. mikrobioplynové stanice na bázi suché technologie v kontejnerovém provedení o výkonech 25 až 50 kWel. Rozpracováno máme několik dalších projektů, s nimiž bychom chtěli uspět především v Polsku.

Můžete shrnout vaše zkušenosti z výroby, montáží i provozu těchto zařízení i to, jak zajišťujete servis?

M. Molenda: Podmínkou spolehlivosti bioplynových stanic je kvalita projektu a efektivita realizace, přičemž je zde nutné klást velký důraz na výběr subdodavatelů a kvalitu prací menšího rozsahu či dodávek pro bioplynové stanice. Nekvalita je příliš drahá a vrací se jako bumerang. Servis zajišťuje naše servisní skupina společnosti GASCONTROL, společnost s r. o., ale hlavně je to naše dceřiná společnost FERM GAS, a. s., z Havířova.

F. Sasyn: Základem celého záměru musí být kvalitně zpracovaný projekt, vysoká profesionalita zainteresovaných techniků a dělníků. V první řadě na tom musí pracovat profesionální projektanti elektro části, měření a regulace a technologie.

R. Vaško: Nyní připravujeme rozdělení servisu s rozčleněním na elektro a měření a regulace, strojní servis a servis s biologickým poradenstvím. Tyto tři druhy jsou základem servisu každé bioplynové stanice.

M. Slamečka: Principiálně se technologie bioplynových stanic zdají velice jednoduché, ale v praxi se při budování a provozování setkáváme s mnoha problémy. Jako celek jsou stanice velice citlivá zařízení a detaily jejich provedení, jako kvalita práce, materiálů a kázeň při dodržování předepsaných výrobních postupů, zde hrají velmi důležitou roli.

Co byste doporučili firmám, kde uvažují o využití těchto zařízení, jaká hlediska považujete za nejdůležitější?

F. Sasyn: Firma, která se rozhodne pro výstavbu bioplynové stanice, musí mít



Mieczyslaw Molenda



František Sasyn

předem ujasněno, jakou surovinu či suroviny a v jakém množství bude využívat, a hlavně by měla mít vyřešen jejich dovoz. Neméně důležité je zvážit, co bude se surovinou, která již prošla fermentací, jak a kdo ji bude dále využívat; jedná se o tisíce tun za rok. Důležitý je výběr lokality, kde bude bioplynová stanice postavena, volba společnosti, která umí bioplynovou stanici nejen postavit, ale i zprovoznit a ve stanoveném termínu ji také provozovat. No, a nakonec je nejdůležitější mít jasně zpracované smlouvy i se subdodavateli, včetně záruk a servisních služeb.

Budete něco na bioplynových stanicích dále zdokonalovat? GASCONTROL je znám svojí obrovskou inovační potencií...

M. Molenda: Ano, naším záměrem je například doplňovat tato zařízení spalovacími turbínami na bioplyn a ORC zařízeními.

S. Przeczek: Inovace je jedna z nutných zásad konkurenceschopnosti dnešní doby, proto i v oblasti bioplynových usilujeme o optimalizaci techniky. To v praxi znamená na jedné straně zdokonalovat technickou část a na druhé straně pak zvyšovat kvalitu provedení a dohlížet na snížení poruchovosti v následném provozu. Samozřejmě se jedná rovněž o výběr kvalitních materiálů, které musí odolávat náročným podmínkám fermentace.

Jak zapadají vaše aktivity s využitím bioplynu do celkové strategie GASCONTROL GROUP a co zde lze očekávat do budoucna?

M. Molenda: Aktivity v oblasti bioplynových stanic rozšiřují naše portfolio produktů v oblasti energetiky a plynu. Je to samozřejmě i další směr našeho podnikání nejen na domácím trhu, ale i v zahraničí.

F. Sasyn: Výroba a využití bioplynu je jednou z oblastí našich aktivit, které se intenzivně věnujeme a do budoucna ji chceme dále rozšiřovat. Více bych prozradit zatím nechtěl.

Je uvedený sortiment nyní dobře prodejním artiklem?

R. Vaško: V současné době jsou bioplynové stanice, které jsou zařazené do OZE, nejistým výrobním směrem, to říkám na rovinu, a to z důvodu nejasné ekologické politiky státu v této oblasti.

M. Slamečka: V České republice spíše můžeme říci, že výstavba bioplynových stanic je diskutovanou záležitostí. Přesto se domníváme, že své místo na trhu má. Souvisí to s podporou výstavby těchto zařízení. Další budoucnost se bude odvíjet od ekonomických ukazatelů – výkupní ceny za vyrobenou elektřinu, podporou výroby kombinované elektřiny a tepla, podporou výstavby, likvidace odpadů atd.

připravil Jiří Novotný



Ing. Radim Vaško



Ing. Stanislav Przeczek



Ing. Roman Buryjan



Ing. Milan Slamečka

Výpovědi finalistů Manažer roku 2012

o úspěších a rozhodování

Rok hospodářské recese s letopočtem 2012 dokonale prověřil manažerské schopnosti vedoucích pracovníků velkých, středních i těch nejmenších firem a celých pracovních týmů. Díky nim většina českých podniků obstála loni se ctí. O to víc si vážíme lidí, kteří patřili v nejrůznějších oborech ekonomiky a ve veřejné správě k těm nejlepším a právem byli nominováni do finále prestižní soutěže Manažer roku 2012. Zajímaly nás jejich profesní a životní názory, postoje, zkušenosti, a proto jsme jim položili dvě následující otázky:

Jaký je váš největší manažerský, profesní úspěch v posledních třech letech? Které bylo vaše nejtěžší profesní rozhodnutí v posledních třech letech?

Ing. Lumír Al-Dabagh (45), generální ředitel, BENES a LÁT a.s.
Pořízení nového závodu, který doplňuje naše výrobní schopnosti.



Jsem pod ohromným tlakem na snižování cen, přítom energie, daně a mzdy rostou. V případě významného zákazníka jsem se musel rozhodnout, že pokračovat nebudeme, protože jeho představy o dodávkách připomínaly nucené práce zdarma. Zda toto rozhodnutí bylo správné, zjistím v budoucnu. Dočasně to bude znamenat pokles odběru, ale potenciálně to bude znamenat uvolnění kapacit pro odběratele s vyšší přidanou hodnotou.

Josef Bára (39), předseda představenstva a generální ředitel, EuroAgentur Hotels & Travel, a.s.
Přeměna akciové společnosti z rodinné a intuitivně řízené na moderní manažersky řízenou společnost (po stoprocentní změně akcionářské struktury). Výsledky hospodaření tento fakt potvrzují.



Za zásadní milník v profesním i soukromém životě považuji přijetí zodpovědnosti za řízení společnosti EuroAgentur z pozice předsedy představenstva a generálního ředitele.

Ing. Jaroslav Besperát (42), předseda představenstva a generální ředitel, Česká podnikatelská pojišťovna, a.s., Vienna Insurance Group

Před dvěma lety jsme se stali teprve třetí pojišťovnou, která překonala hranici milionu pojištěných vozidel v povinném ručení.



Když jsem v roce 2002 nastoupil do firmy, musel jsem si prosadit a obhájit řadu změn, díky kterým se mi náš obchod podařilo výrazně pozvednout. ČPP se stala firmou, která se dokázala prosadit na trhu s povinným ručením. Každý ví, jak je těžké vzdát se něčeho, co se mu podaří s velkým úsilím vybudovat. Když jsem před třemi lety přijal nabídku na kariérní postup, nebylo to tak lehké, jak by se mohlo zdát.

Ing. Hana Bláhová (45), ředitelka a jednatelka, AKSAMITE spol. s r.o.
Úspěšné fungování naší výrobní firmy i v období velké krize v oboru. Znovuvybudování výrobní haly po loňském požáru.



Omezení sortimentu výroby.

Ing. Petr Blažek (27), ředitel a místopředseda představenstva, Dřevojas, výrobní družstvo

Kompletní změna procesu z výroby na sklad na výrobu dle konkrétní objednávky, včetně výběru a pořízení nových strojů, což přineslo razantní zkrácení dodacích lhůt, snížení skladů a podstatné zlepšení finančních toků. Vstup na švédský a německý trh. Zpracování strategie firmy na dalších 5 let.



Výměna části personálu, který byl ve firmě mnoho let a nechtěl se přizpůsobit změnám. Výměna se dotkla především řidičích pracovníků i části dělníků.

Ing. Aleš Brotan (64), ředitel společnosti, T M T spol. s r. o.

Z pohledu neutušeného vývoje strojírenské výroby v našem hospodářství je z mého pohledu velkým úspěchem naší společnosti obnovení růstu objemu výroby. Přiblížili jsme se k nejúspěšnějším obdobím let minulých.



Mezi nejtěžší rozhodnutí, která nás dneska dohání, bylo zastavení investičního rozvoje naší společnosti, vyvolaného nestabilitou v hospodářském segmentu strojírenské výroby a sníženou aktivitou investorů.

Ing. Jan Březina (57), místopředseda představenstva, VOKD, a.s.

Ocenění Svazu podnikatelů ve stavebnictví ČR udělené v říjnu 2010 společnosti VOKD, a.s., jako nejlepší stavební firma roku 2009, kdy mimo jiné bylo hodnoceno i zachování zaměstnanosti a výše mzdových prostředků v období krize.



Bylo to rozhodnutí personální, spočívající v okamžitém ukončení spolupráce s jedním z dlouholetých spolupracovníků.

Ing. Miloslav Čermák (64), generální ředitel a předseda družstva, Sněžka v.d.

Dokončení rozšíření kapacitních možností v doerých firmách.



Při poklesu prodeje automobilů zmenšit a zeštíhlit firmu.

JUDr. Kateřina Černá (50), tajemnice ÚMČ Praha 13, Městská část Praha 13

Za svůj největší profesní (manažerský) úspěch považuji 100% úspěšnost při podávání projektů spolufinancovaných EU (podaných projektů 30, realizovaných projektů 30). Mám radost ze svých zaměstnanců, kteří zatím obstáli ve všech kontrolách. A ještě je to baví.



Nejtěžší profesní rozhodnutí jsou pro mne vždy personální úspory, to znamená, kdo je z týmu nadbytečný.

Ing. Zdeněk Černý (49), ředitel a jednatel, BIOMAC Ing. Černý, spol. s r.o.

Spuštěním nových závodů se nám podařilo z BIOMACU udělat největšího výrobce dřevěných briket v Evropě a v rakouském BAUHAUSU jsme se loni stali největším dodavatelem (posuzováno obrátem prodaného zboží).



Založit firmu na Ukrajině, postavit tam výrobní závod s vlastní briketovací technologií, vydržet tam podnikat i přes neuvěřitelné podmínky pracovní, korupční a bezpečnostní.

Ing. Martin Čudka (42), jednatel, Wiesner-Hager Bohemia spol. s r. o.

V procesu snahy o nepřetržitě zdokonalování mnou řízených procesů považuji za úspěch, že se mi daří neustále pružně reagovat na vnější podněty a změny.



S rostoucí produktivitou nutně dochází ke snížení stavu personálu. Bylo a je těžké určit, který ze stávajících kvalifikovaných a zaučených spolupracovníků má opustit tým.

Ing. Jiří Daněk (52), generální ředitel a předseda představenstva, Druchema, družstvo pro chemickou výrobu a služby

Za svůj největší úspěch považuji to, že si Druchem a přes současnou vleklou globální krizi zachovala pozici stabilní firmy, tradičního, spolehlivého hráče na trhu a kvalitního výrobce. A také to, že se firma v těchto obecně nepříznivých podmínkách dokáže dále rozvíjet, zachovat si vlastní efektivitu a nečinit jí problém udržet si plnou zaměstnanost.



V uplynulých třech letech jsem naštěstí nemusel činit žádná drastická rozhodnutí, přirozeně tím nechci říct, že vše jsem rozhodoval bez problémů. Ale těžká řešení jsem musel činit několikrát zpět, kdy jsme společně s mými kolegy zahájili detailní restrukturalizaci Druchemy a její nedílnou a nutnou součástí bylo výrazné zeštíhlení celé firmy.

Ing. Otto Daněk (58), generální ředitel a předseda představenstva, ATAS elektromotory a.s.

Převedení naší akciové společnosti přes hospodářskou krizi 2009–10 se ziskem.



Propustit 1/3, tj. 300 zaměstnanců v průběhu krize v roce 2009–10.

Ing. Martin Doksanský (49), generální ředitel, SMP CZ, a.s.

To, že se daří zahraničního vlastníka našimi výsledky přesvědčovat o smysluplnosti a kvalitě našeho konání. Výsledkem bylo udělení souhlasu k akvizičním aktivitám, které vyústily v zakoupení ARKO, nebo k jmenování SMP leaderem společnosti Vinci Construction v Čechách a na Slovensku.



Propouštění zaměstnanců v souvislosti s nezbytnou optimalizací nákladů, která je vyvolávána nedostatkem příležitostí v inženýrském stavitelství.

Ing. Petr Domin, MBA (47), výkonný ředitel, Huhtamaki Česká republika a.s.

Jako ex-patriate jsem přišel do Severního Irsku s cílem zastavit propad zisku firmy. Po třech letech jsem svému nástupci předával firmu s rekordním ziskem. Zachránili jsme 200 pracovních míst a firma dál pokračuje v růstu. Považuji si toho, že jsem v současnosti nejvýše postaveným Čechem ve firmě.



V poslední době jsem nemusel čelit takovému rozhodnutí. Osobně to bylo opuštění dobře restrukturalizované firmy, jejíž zisk rapidně rostl, a místo „vyhřívání se na výsluní“ přijetí nové výzvy s novým týmem v další zemi.

Ing. Leo Doseděl, (50), předseda družstva, Moděva oděvní družstvo

V roce 2010 nominace na Marketéra roku, v r. 2010 zvolení zastupitelem Konice, radní města Konice, r. 2011 opětovné zvolení do představenstva Svazu českých a moravských výrobních družstev, v r. 2011 pozice místopředsedy Svazu českých a moravských výrobních družstev pro moravská družstva, v r. 2011 Čestné uznání za zásluhy a rozvoj družstevního podnikání, v r. 2012 předsednictví redakční rady časopisu Výrobní družstevnictví. Také trvale ziskové hospodaření odvětví družstva Moděva Konice, konkurenceschopnost na náročných zahraničních trzích, udržení zaměstnanosti.



V r. 2012 rozhodnutí o rozsáhlých investicích v družstvu na léta 2012–14 v objemu cca 15 mil. Kč na investice do strojního a technologického vybavení, zateplení pláště a výměnu oken ve výrobních budovách.

Ladislav Dvořák (39), generální ředitel, LAUFEN CZ s.r.o.

Nastartování exportní politiky společnosti.



Rozloučit se s manažerem v již důchodovém věku, který mě vytáhl do svého týmu před 18 lety a de facto mi pomohl nastartovat kariéru.

Ing. Rudolf Gregořica (54), předseda představenstva, LANEX a.s.

Zvládnutí projektů, zajišťujících dynamický více než 10% růst tržeb skupiny, dvě úspěšné fúze a akvizice firem s rozdílnými firemními kulturami, založení společného podniku v Rusku se 66% podílem.



Založení JV v Rusku v roce 2010. V prvním čtvrtletí 2011 jsme instalovali stroje, v dubnu spouštěli výrobu. Letos pokračujeme rozšířením výroby. Rozhodnutí bylo náročné – na jedné straně velký potenciál Ruské federace, na druhé rizika, plynoucí z charakteru této země.

Jiří Grund (39), ředitel, Grund a.s.

Zvýšení obrátu o 30% v krizovém roce 2012 díky uvedení nové série koupelnových koberečků v technologii tzv. foto-realistického všívání. To dalo firmě unikátní pozici na trhu a vedlo k získání významných podílů na úkor asijské konkurence.



Rozhodnutí přestěhovat ruční výrobu ke strojové výrobě a přádelně, což vedlo k úspoře pracovních míst a transportních nákladů. Opustili jsme tak nemovitost, kterou můj otec před lety vybudoval. Stěhování emoce silně prožíval.

Ing. Jaromír Hájek (49), ředitel, LeasePlan Česká republika, spol. s r.o.

Vítězství ve výběrovém řízení italské pošty, které naši poboce přineslo 15 000 nových vozidel a stali jsme se výhradním dodavatelem. Dále je to návrat do České republiky a včele přijetí zaměstnanci a partnery, hlavně bývalými zákazníky.



Bylo to v roce 2011, kdy mi končila smlouva v zahraničí a rozhodoval jsem se o své budoucnosti.

Ing. Josef Hendrych, MBA (62), ředitel, Rehabilitační ústav Kladruhy

Stále se daří naplňovat naši vizi: Být ekonomicky zdatní, odborně výjimeční a v systému zdravotní péče neopomínutelní. A dnes můžeme přidat: i ve světě žádání.



V České republice pro expanzi v našem oboru není příliš prostoru. Při hledání cesty pro další růst jsem se rozhodl hledat cestu v zahraničí formou franchisingu.

Ing. Jan Holický, MBA (35), tajemník úřadu, Úřad městské části Praha 6

Během opakovaného snížení prostředků na platy se mi podařilo zachovat na našem úřadu nadprůměrné platy (oproti srovnatelným úřadům), a zachovat tak fungující kolektiv zaměstnanců.



Při snižování počtu zaměstnanců vybrat ty, kteří budou muset opustit úřad.

Doc. Dr. Ing. Petr Horáček (47), děkan fakulty, Mendlova univerzita, Lesnická a dřevařská fakulta

Přesvědčení drtivé většiny kolegů, že nastavená fakultní strategie přinese výsledky, že se vyplatí nejen pracovat, ale také spolupracovat.



Obhájit smysl své práce sám před sebou v době povážlivě klesající úrovně vzdělanosti a vzdělavatelnosti studentů.

Ing. Jan Houdek, Ph.D. (51), jednatel, INCO engineering spol. s r.o.

Za svůj největší manažerský úspěch považuji skutečnost, že firma, kterou jsem spoluzakládal se dvěma kolegy v roce 1994, tzv. „na zelené louce“, je dnes společností, která úspěšně dodává své výrobky z více než 80 % na mezinárodní trhy. V posledních 3 letech je to pak zejména další významné rozšiřování na ruském trhu a úspěšný vstup na trh vietnamský.



Manažerská profese s sebou přináší nutnost činit různá rozhodnutí, některá jsou snadnější, pro některá je třeba více odvahy. Nicméně, které z nich bylo v uvedené době nejtěžší, nemohu říci.

Ing. Vladimír Hovad (55), ředitel a jednatel, SILYBA a.s.

Za svůj největší manažerský úspěch bezesporu považuji zásadní strategické rozhodnutí, které vedlo ke změně výrobního programu firmy, v návaznosti na dopad náklady paratuberkulózy skotu.



Bylo to právě rozhodnutí nevrátit se k tradičnímu výrobnímu programu chovu dojného skotu, ale též rozhodnutí propojit rostlinnou výrobu s výrobou biomasy pro OZE a výrobou elektrické energie a jít cestou programu produkce masného skotu.

RNDr. Roman Hrnčíř, CSc. (52), předseda družstva, Severochema, družstvo pro chemickou výrobu

Za náš velký úspěch považuji rozvoj značky PE-PO, programu výroby podpalovačů a čistících přípravků potřebných pro podpalování a grilování, včetně podstatného zvýšení exportu.



Jen těžko lze vybrat z řady rozhodnutí to nejtěžší. Zařadil bych tam hlavně obchodní rozhodnutí týkající se exportu a personální rozhodnutí.

PhDr. František Hroník (57), ředitel a jednatel, agentura Motiv P spol. s r.o.

Bezmála zdvojnásobení obrátu v krizových letech při zachování ziskovosti nad 15 %. V roce 2011 to bylo 24 %. Zároveň uvedení nových postupů pro naše klienty (prorůstání ziskové a růstové strategie).



Za poslední tři roky jsem neměl žádné dilema. Propustili jsme některé lidi, kteří byli příliš setrvační, a místo nich nabrali nově. Avšak to nejtěžší je prosazovat rozhodnutí, přesvědčit druhé o správnosti cesty.

Ing. Václav Jakeš, Ph.D. (56), ředitel a předseda představenstva, ENVIFORM a.s.

Zvýšení obrátu firmy 2krát, zisku před zdaněním 2,2krát a zvýšení počtu zaměstnanců ze 187 na 320.



Rozhodnutí, zda zachovat stávající počet zaměstnanců, přestože jejich počet převyšoval kapacitní možnosti firmy.

pokračování na str. 9 ►

DROBNOSTI ZE SVĚTA PODNIKÁNÍ

Hypotéka KB se sazbou 2,99 %

V dubnu mohou klienti v Komerční bance získat hypotéku s akční garantovanou úrokovou sazbou 2,99 % a zcela bez poplatků. Akční nabídka se vztahuje na Hypoteční úvěr Klasik, se kterým mohou spotřebitelé financovat až 85 % hodnoty zastavené nemovitosti. Oproti běžné nabídce navíc klienti ušetří na poplatcích za ocenění nemovitosti a za zpracování úvěru. Maximální sazba tak vyjadřuje celkovou cenu za hypotéku. **(tz)**

Obliba elektronické dokumentace

Vedení elektronické dokumentace je stále oblíbenější. V uplynulých 10 letech se zvýšil počet podání daňových přiznání přes web ministerstva financí více než dvěstěkrát. Mezi roky 2011 a 2012 zaznamenaly úřady nárůst o 100 % na konečných 1,5 milionu dokumentů. Více firem využívá možnosti vystavovat a archivovat dokumentaci elektronicky. Ta urychluje také předávání zboží. **(tz)**

Počet nosnic stoupl

Před rokem byl na domácím trhu vajec převís poptávky nad nabídkou. Situace se však do dnešních dnů obrátila. Chovatelé nosnic v průběhu roku 2012 a v tomto roce dokončili rekonstrukce s většími klecemi podle nařízení EU. Před rekonstrukcemi bylo v chovech zhruba pět a čtvrt milionu slepic. Nyní je ve velkochovech téměř 6 milionů kusů. Nepotvrdila se tak předpověď poklesu chovaných nosnic asi o jeden milion. **(tz)**

Kooperativa a odhalené podvody

V prvním čtvrtletí 2013 Kooperativa zaznamenala 112 pokusů o pojistný podvod v celkové výši 33 milionů Kč. Oproti stejnému období roku 2012 se jedná o 20% navýšení. Největší výskyt pojistných podvodů Kooperativa dlouhodobě registruje v Praze a středních Čechách, na severní Moravě, Mostecku nebo Ústecku. K nejméně problematickým regionům z pohledu pojistných podvodů patří východní Čechy a kraj Vysočina. **(tz)**

více informací na www.iprosperita.cz

► pokračování ze str. 8

Ing. Jitka Janglová (57), manažerka centra pro střední Evropu a členka představenstva, AGC Flat Glass Czech a.s., člen AGC Group
Zřízení finančního a administrativního centra a úspěšné poskytování finančních služeb pro státy střední a západní Evropy při zachování kvality služeb.



Ing. Michal Janoušek (44), ředitel a jednatel, TESLA Jihlava, spol s r.o.
Pod mým vedením prošla firma TESLA Jihlava úspěšně globální krizi v letech 2008-2009. Od roku 2009 dosahuje výborných výsledků a neustále se rozvíjí.



Ing. Dagmar Jelínková (55), C.E.O., ECONOMY RATING a.s.

Největším úspěchem jsou výsledky. I přes pokračující ekonomickou krizi a recesi českého hospodářství společnost roste každým rokem, což dokazuje, že profesionální business consulting v ČR už není pouze doménou nadnárodních poradenských firem, ale lze ho dělat i v Brně.



Takovým rozhodnutím bylo vzdát se 100% koncentrace na řízení a rozvoj firmy ve prospěch aktivní role v neziskové sféře. V roce 2012 jsem založila brněnské Regionální TOP Centrum podnikatelek. A přesto, že to stálo hodně úsilí a hodin „přesčas“, mohu dnes konstatovat, že jsem udělala správné rozhodnutí.

Ing. František Jirota, (60), ředitel, Mlékařské hospodářské družstvo Střední Čechy

V době největší krize v obdoby mléka, kdy mlékárny vypovídaly kupní smlouvy a prodávaly splatnost za dodané mléko, se podařilo družstvu zajistit odbyt veškerého mléka a postupně i zkrátit splatnost, a tím stabilizovat řadu zemědělských podniků, které dnes patří k absolutní špičce v ČR. Neregulovaný trh by je bez existence odbytového družstva nenávratně smetl z trhu.



Profesních těžkých rozhodnutí bylo mnoho, ale zpětně se obtížně hodnotí, které bylo nejtěžší. Odbyt syrového kravského mléka se musí zajistit denně. Většina producentů, pokud by mléko nebylo odvezeno, byla by nucena ho vylít do jímky nebo na pole.

Ing. Rudolf Kasper, (54), jednatel, KASPER KOVO spol. s r.o.

a) Výkonnost firmy – v letech 2011 a 2012, třetí místo v soutěži Exportér roku.
b) Lidské zdroje – úplné předání operativního řízení na syny Jakuba a Davida.



Na tuto otázku neumím odpovědět, konstatuji, že obtížné a těžké úkoly považuji za výzvu a příležitost posunout naše podnikání na vyšší úroveň.

Ing. Jaroslav Klíma (63), předseda představenstva, TESCANA, a.s.

Růst tržeb i zisku, posun k výrobkům vyšších kategorií, založení či akvizice distribučních firem v Číně a USA, transformace na a.s., globální prodejní síť.



Uvažovaná fúze se zahraniční firmou avšak při zachování výrazné většiny akcií v českém vlastnictví, odklad některých atraktivních projektů z důvodů nedostačujících vývojových kapacit.

Zdeněk Korbel (59), předseda družstva, TVAR výrobní družstvo Pardubice

Zajištění růstu HV na 202 %, růst průměrných mezd na 112,4 %, růst produktivity práce na 120,8 %. Mimo to bylo družstvo vyhodnoceno v posledních letech dvakrát, v r. 2009 a 2011 v soutěži Českých 100 NEJ.



V současné situaci, kdy máme převís objednávek, nebylo nutno přijímat žádná těžká či problematická rozhodnutí. Všechna rozhodnutí byla podložena zajištěným odbytem i odpovídajícím počtem pracovníků.

RNDr. Evžen Korec, CSc. (56), generální ředitel a předseda představenstva, EKOSPOL a.s.

Stabilní a neustálý růst společnosti EKOSPOL, která se dostala mezi tři největší rezidenční developery v ČR. Trvalá ziskovost a personální rozvoj společnosti i během ekonomické recese.



Nejtěžší rozhodnutí souvisejí vždy se základním strategickým směřováním firmy. Bylo jich více – investice do budoucího rozvoje (akvizice nových pozemků), změna struktury firmy na holding atd.

Mgr. Martin Kořínek, Ph.D. (43), jednatel, GRAMMER CZ, s.r.o.

Rozjezd nejmodernější výroby sedadel pro nákladní automobily na světě, což obnášelo vstup na nové trhy a dosažení dvojnásobného obrátu během 2 let. Vytvoření GRAMMER AKADEMIE – strukturovaného systému firemního vzdělávání.



Bohužel, nebo spíše bohudík, si nemohu vybavit nějaké své rozhodnutí, jež bych mohl označit za nejtěžší. Zato si vzpomínám na několik nelehkých rozhodnutí, u kterých jsem byl ale nakonec rád, že jsem je učinil.

Ing. Vladimír Králíček (50), generální ředitel a jednatel, J.K.R. spol. s r.o.

Udržení stability společnosti J.K.R. ve ztížených ekonomických podmínkách a zabezpečení nové dynamiky v hlavních ekonomických číslech – obrátu, zisku, počtu pracovníků.



Nastavení podmínek pro vývoj nového generačního systému, postaveného na „zelené louce“.

Ing. Radoslav Kubiš (45), ředitel, předseda představenstva, OK GROUP a.s.

Zdokonalení systému řízení společnosti, budování kvalitního manažerského týmu z nejlepších osobností našeho oboru, zajištění nepřetržitého 13letého růstu obchodních výkonů.



Kontinuální rozvoj společnosti na úkor vlastního času. Zvažování rozvoje společnosti prostřednictvím join venture.

Ing. Zdeněk Kunický (60), ředitel divize, Kovohutě Příbram nástupnická, a.s.

V roce 2012 jsme přes pokračující recesi průmyslu dosáhli rekordní výši výroby v celé historii firmy. Zařazujeme se mezi velké a respektované evropské recyklační hutě v oboru.



V rámci generační výměny jmenování do vyšší manažerské funkce oproti všeobecnému očekávání zaměstnance, jemuž jsem zcela důvěřoval. Necelé 2 roky poté potvrdily správnost rozhodnutí.

Mgr. Olga Kupec, Ph.D. (45), jednatelka, Abydos s.r.o.

Dosažení růstu společnosti po hospodářské krizi v roce 2009 v porovnání s předkrizovým obdobím. Krizi jsme využili k optimalizaci podnikových procesů. Výsledek je příkladem toho, že krize má i ozdravný charakter.



Roli manažerskou rozšířit o roli majitele v období, kdy v EU kulminovala finanční krize. Na koupi obchodních podílů padla část mých úspor a byla nutná i angažovanost banky. Mé rozhodnutí zajistilo podniku kontinuitu a více než 170 zaměstnancům pracovní místa.

Ing. Jan Lustyk (53), generální ředitel a jednatel, Rieter CZ s.r.o.

Úspěšná restrukturalizace po krizových letech 2008–09 a následně generování výrazného zisku v letech 2010–12. Rozvoj nových projektů pro léta 2013–15.



Nebylo jedno nejtěžší rozhodnutí, spíše přišla řada výzev, které jsme využili, a 90 % bylo úspěšných.

Ing. Milan Macholán (43), generální ředitel a předseda představenstva, První brněnská strojárna, a.s.

Naše akciová společnost získala ocenění FIRMA ROKU 2012. Obdržel jsem od starosty města Velká Bíteš ocenění za rozvoj města v oblasti průmyslu a podnikání.



Rozhodnutí, že povedeme mezinárodní projekt technického rozvoje, kde koordinujeme 39 firem od Velké Británie až po Rusko. Rozhodnutí o výstavbě moderní zkušebny leteckých motorů na světové úrovni. Přidávám i rozhodnutí o modernizaci čističky odpadních vod, splňující přísná kritéria EU.

Ing. Josef Matocha (47), tajemník městského úřadu, Město Valašské Meziříčí

Snížení objemu mzdových prostředků a snížení počtu zaměstnanců o 10 % v průběhu roku 2010 bez viditelného snížení rozsahu a kvality poskytovaných služeb.



V posledních třech letech jsem se nesetkal s ničím, co by se dalo označit za těžké. Byť dopady snížení a následné stagnace městských příjmů trochu nepřijemné jsou.

Ing. Tomáš Mertlík, MBA (35), generální ředitel, BATIST Medical a.s.

Úspěšná akvizice se švédskou skupinou OneMed, bezproblémové začlenění společnosti do struktury nového vlastníka, bezproblémová generační obměna manažerského týmu ve společnosti.



Souhlas s prodejem rodinné společnosti nadnárodní skupině OneMed.

Ing. Vladimír Mogiš (57), ředitel a jednatel, EMP spol. s r.o.

Prosperující firma, která je po 19 let na evropském trhu, má stále dostatek zakázek, zvýšila obrát za poslední rok o 10 mil. korun, nikoho nepropustila, a naopak přibírala nové zaměstnance. Obchodní plán na rok 2013 je postaven na zakázkách, které zvýší obrát o dalších cca 10 mil. Kč (na 114 mil. korun v r. 2013). Zvýšení produktivity nákupem nových CNC. Rekonstrukce výrobních hal s ohledem na ekologii.



Prosazení profinancování a zavedení výroby zalévaných motorů pro výrobce vodních čerpadel. Dále pak vývoj energetiky nízkonákladových čerpadel pro výrobce obráběcích strojů, které budou schopné konkurence s evropskými výrobci.

Ing. Jana Motejlková (57), tajemnice MěÚ Nymburk

Velké úspěchy jsou složeny z dílčích, za které považuji skutečnost, že zaměstnanci začali vnímat klienty úřadu jako partnery, a ne jenom z pozice vrchnostenské správy.



Týkalo se personální oblasti ve dvou problémových záležitostech.

Ing. Martin Mrůzek, Ph.D. (43), jednatel, agriKomp Bohemia spol. s r.o.

Za poslední čtyři roky jsme znásobili obrát asi pětikrát. A protože pracuji v prodeji, беру to jako můj největší úspěch.



Mám společníka, se kterým všechna důležitá rozhodnutí řeším. Pak je ta tíha jen poloviční. Ale myslím, že vlivem nejhorší vlády ČR těžká rozhodnutí teprve přijdou. Musíme být na to připraveni.

Ing. Milan Nagy (50), ředitel a jednatel, RIM-CZ, spol. s r.o.

Zvládnutí krizového scénáře a návrat ke stabilitě a pozitivnímu vývoji firmy.



Nedá se určit, které bylo nejtěžší, je to každodenní rozhodování o řadě nepopulárních záležitostech.

Alena Nachtigalová (52), ředitelka, Nachtigall Artists Management, spol. s r.o.

Zajištění koncertní řady Hvězdy světové opery, která přivezla hudební osobnosti první velikosti. A mám radost, že se do našich projektů aktivně zapojuje množství mladých lidí, pronikají do organizace akcí a učí se poznávat souvislosti.



Rozhodnutí nevzdát se, riskovat a pokračovat v koncertní řadě i přes klesající podporu kultury od státu i sponzorů v roce 2010. Víra v to, že kvalitní hudba je důležitou hodnotou v životě, mi pomohla bojovat dál. Dokazují to naše výsledky v letech 2011 a 2012.

Ing. Lubomír Páleník (55), generální ředitel a předseda představenstva, HARTMANN – RICO a.s.

Dynamický růst obrátu skupiny HARTMANN v regionu střední a východní Evropy – za posledních 5 let více než 100% nárůst. Na úspěchu se podepsalo vybudování obchodní společnosti v Novosibirsku a rozvoj společnosti v Istanbulu.



Nejtěžší v kariéře bylo rozhodnutí uzavřít jeden z našich čtyř výrobních závodů, a to v Mostě, kde nás ekonomické důvody donutily přesunout technologie do Indie a Číny.

RNDr. Věra Palkovská (49), starostka města, Město Třinec

Dokončení miliardového projektu Revitalizace povodí Olše, který znamená vybudování cca 100 km kanalizačních sítí a čističek odpadních vod v osmi obcích. Vybudování a kompletní zaplnění průmyslové zóny Bální, díky kterým zde nachází pracovní uplatnění téměř 1000 lidí. Získání Národní ceny ČR v oblasti veřejného sektoru 2012 pro Město Třinec.



V roce 2008 byl projekt Revitalizace povodí Olše před zhroutením. Sestavila jsem tým, projekt jsme přepracovali a rozhodla jsem se převzít vedení Slezského vodohospodářského svazku.

Ing. Miroslav Pazderka (43), finanční ředitel a jednatel, Aramark, spol. s r.o.

Vytvoření stabilního týmu spolupracovníků, kteří se navzájem respektují a doplňují ve prospěch firmy.



Dělat to, co si myslím, že je z dlouhodobého hlediska dobré pro společnost, a ne to, co se líbí.

Ing. Jaroslav Pehal (50), předseda představenstva, NADOP – VÝROBA NÁBYTKU, a.s.

cením si toho, že společnost pod mým vedením nastoupila opětovně trend ekonomické stability a získala dostatečný počet zakázek, především zahraničních, které nám umožňují další rozvoj a nové investice do progresivních technologií.



Provést ve firmě nepopulární, avšak nezbytná opatření, která vyplývala z ekonomických změn v ČR a Evropě a která následně zajistila firmě NADOP ekonomickou stabilitu.

Ing. Andrea Pfeffer Ferklová, MBA (38), generální ředitelka, GRANHODTEL PUPP

Karlovy Vary, a.s.
Vytvoření stabilního týmu, udržení obsazenosti hotelu a kvality služeb.



I přes stagnaci v oblasti cestovního ruchu přesvědčit akcionáře o nutnosti vysoké investice do rozvoje hotelu a jeho služeb.

Lubomír Pisk (50), předseda představenstva, Zemědělské družstvo Kouty

Konsolidace a nastartování firmy.



Zrušení ztrátových výrob.

Ing. František Plachý (48), ředitel závodu, Novem Car Interior Design, k.s.

Úspěchy v celé řadě oblastí (2.místo v soutěži Zaměstnavatel roku 2011, Lean production, hospodářské výsledky apod.), které řadí naši společnost na špičku celého koncernu. Také osobní odpovědnost za rozjezd nového závodu v Mexiku a nastavení manažerského systému řízení podle vzoru mnou vedeného závodu v ČR.



Jsem zvyklý rozhodovat a rozhodování je jedna z činností, která mne na profesi manažera baví nejvíce. Je pro mne proto obtížné říci, které rozhodnutí bylo nejtěžší.

Ing. Jiří Potěšil (49), ředitel divize, ABB s.r.o.

Roční růst objemů kolem 10% a zvyšování našeho tržního podílu hlavně v exportu. Současná realizace investičních projektů na rozšíření výrobních kapacit v objemu 600 MCKZ.



Odmítnutí velice atraktivních nabídek zaměstnání jak v rámci ABB, tak mimo firmu.

Jiří Povolný (65), předseda představenstva, MÁTRA TRANSPORT a.s.

Dovedl jsem firmu do finále soutěže o evropského dopravce roku v Dublinu s umístěním na 4. místě.



Nákup pozemků a investiční rozhodnutí pro další rozvoj firmy.

Mgr. Martin Prachař (39), generální ředitel, KORDÁRNA Plus a.s.

Vyvedení firmy z insolvence, úspěšný reorganizační plán, který vyvrcholil prodejem novému majiteli a znovuzískání důvěry zákazníků.



Tvrdá opatření v průběhu insolvence směřem k našim nákladům.

Ing. Jiří Prášil, CSc. (59), generální ředitel, ZKL, a.s.

Prosažení nového obchodního modelu pro prodej ložisek ZKL v Číně a Indii.



Řešení důsledků zmanipulovaného konkurzu na naší dceřinou společnost ZKL Klášterec nad Ohří, a.s., skupinou soudce Berky, a to včetně dopadů aktuální amnestie prezidenta, která je vztažena na tento trestný čin.

Václav Pšejja (64), předseda družstva, OBZOR, výrobní družstvo

Za úspěch považuji zvládnutí krize, která začala na konci roku 2008 a probíhala až do roku 2010. Ve firmě jsme museli přistoupit k nepopulárním opatřením, abychom udrželi zaměstnanost a současně nezhoršovali ekonomické dopady krize na družstvo.



Mezi nejtěžší rozhodnutí bylo propouštění zaměstnanců na počátku roku 2012. Přišli jsme o kooperační výrobu, kterou se nám nepodařilo nahradit. Jednalo se o zdravotně postižené spoluobčany a mělo to dopad do sociálních problémů těchto jednotlivců.

Prof. Ing. Karel RAIS, CSc., MBA, dr. h. c. (63), rektor, Vysoké učení technické v Brně

Získání několika stovek vědeckovýzkumných projektů v rozsahu cca 9 miliard korun z evropských strukturálních fondů pro VUT v Brně.



Spravedlivě potrestat hrubá manažerská pochybení jednoho z mých nejbližších spolupracovníků.

Ing. Jiří Rosenfeld, CSc. (65), generální ředitel a předseda představenstva, Slováké strojírny, a.s.

Za úspěch považuji to, že přes nepřiznívenější ekonomické podmínky po roce 2008 se nám podařilo udržet se v konkurenceschopném stavu, a k tomu se nám podařilo nastartovat růst pro další období, a to i formou různých akvizic a investic do nových technologií.



V době krize jsme museli radikálně snížit náklady společnosti, zvláště pak snížit počet zaměstnanců a jejich platy (cca o 30–60%) v návaznosti na nižší objem zakázek požadovaných našimi odběrateli.

Ing. Jan Rýdl (64), předseda představenstva, TOS VARNSDORF a.s.

Diverzifikace rizika teritoriálních konjunkturních výkyvů zvýšením podílu exportu do zemích Asie a Latinské Ameriky. V roce 2010 Evropa 75 %, Asie 15 %, Amerika 10 %, v roce 2012 Evropa 40 %, Asie 40 %, Amerika 20 % při nárůstu tržeb o 45 %.



Snížení počtu spolupracovníků o 15% v roce 2010, tj. propuštění téměř 100 lidí. Někteří jsou již zase u nás zpět.

Zdeněk Sobota (52), předseda družstva Obzor, výrobní družstvo

Za úspěch považuji dlouhodobé uplatnění družstva jako zaměstnavatele osob se zdravotním postižením (OZP) na nárocném trhu dodavatelů automobilového průmyslu – teritoriálně od Ruska po Mexiko.



Za nejtěžší považuji rozhodnutí, která se dotýkají zaměstnanců a jejich rodin. V době přechodu na víceměnný provoz a při postupnému snižování podpory zaměstnavatelů OZP ze strany státu jsme museli automatizovat výrobu a propouštět dlouhodobé pracovníky, kteří nestačili tempu výroby.

Ing. Zdeněk Stuchlík (55), generální ředitel a předseda představenstva, ZPA Smart Energy a.s.

Stabilizace a obnova týmu klíčových pracovníků firmy, která v posledních letech prošla zásadní restrukturalizací. Musela se stát z firmy lokálně působící na českém trhu firmou, která dnes dodává do mnoha evropských států. V dnešní době to není nijak jednoduché.



Nebylo to úplně v posledních třech letech a bylo to rozhodnutí, zda přijmout nabídku na tuto náročnou pozici. V té době jsem řídil menší lokální firmu se stejným vlastníkem, které se nad očekávání dařilo.

Ing. David Svatoš (36), generální ředitel, Logio spol. s r.o.

Uvědomění si smyslu práce v naší firmě. Kvalitativní posun ve vývoji firmy. Navažující interní projekty, vedoucí ke kooperativní a vědomé firmě. Vnímání spokojenosti jako hlavní složky motivace.



Změna organizační struktury a předefinování pracovních rolí a pozic. Pro spoustu práce, času a energie nebyla dlouho odvaha se rozhodnout. Teď víme, že se to vyplatilo.

Ing. Jan Světlík (54), generální ředitel a předseda představenstva, VÍTKOVICE HOLDING a.s.

Fakt, že jsme udrželi skupinu i přes krizi v zisku, pozice EPC kontraktora velkých energetických projektů, např. v Turecku. Oživení Dolních Vítkovic.



► pokračování na str. 10

Anticeny za úniky dat – není to veselé

Anticeny Data Leak Awards byly v dubnu rozděny v Praze. Oceněnými za Českou a Slovenskou republiku jsou Ministerstvo školství, mládeže a tělovýchovy ČR a společnost Penta Investments, za úniky v zahraničí pak NASA (National Aeronautics and Space Administration) a PricewaterhouseCoopers. Odborná porota vybrala vítěze na základě kritérií posuzujících charakter uniklých informací, způsob uniků, nebo rozsahu zaviněných škod. Jednalo se o premiérový ročník akce, která má každoročně upozorňovat na podceňovanou problematiku ohrožení podnikových dat selháním lidského faktoru.

„Povědomí o možnosti uniků dat zapříčiněných lidmi zevnitř organizace je na rozdíl od hrozby útku zvenčí malé, anebo přinejmenším podceňované,“ konstatoval Jakub Mahdal, spoluzakladatel

a šéf společnosti Safetica Technologies. Ta se na danou problematiku specializuje, a proto se rozhodla udílení anticen Data Leak Awards uspořádat. „Žádný subjekt se samozřejmě ztrátou dat způsobu

benou vlastními zaměstnanci příliš chlubit nechce. Přestože za poslední dva roky narostl počet zveřejněných uniků o 40 procent, obecně se o hrozbě příliš neví,“ řekl Jakub Mahdal. Jeho slova potvrzují i zjištění britské Information Commissioner's Office, která během posledních pěti let zaznamenala nárůst uniků dat o plných 1600 procent.

Na významu této hrozby neubírá ani fakt, že „jen“ ve 20 procentech případů jde o úmyslnou krádež dat a plných 80 procent takových uniků je způsobeno nechtěně. Nejčastěji jde o překliknu-

tí při odesílání e-mailu, ukládání nezašifrovaných dat na veřejné servery nebo ztrátu či odcizení flash disku, případně celého notebooku. „Podle amerického Ponemon Institute dosahují částky za škody způsobené omylem výše okolo 500 tisíc USD za jeden incident. V případě cíleně vynesných informací, kdy se zaměstnanec zaměří na nějaká hodnotnější data, dosahují škody průměrné výše 840 tisíc USD, což je skoro dvakrát tolik,“ podotkl Jakub Mahdal.

(tz)

► pokračování ze str. 9

Zahájit investice v době krize – vybudovali jsme špičkovou rychlokovárnu, zprovoznili jeden z největších manipulátorů na světě a v Polsku rozbíhli linku na ultralehké ocelové láhve.

Ing. Petr Šimeček (62), předseda družstva, JZD Staré Hamry

Jsem jeden z mála zemědělských podniků v širokém okolí, který je stabilní, dlouhodobě s kladným hospodářským výsledkem, s objekty, mechanizací a pozemky ve vzorném stavu.



Nikdy jsem se těžce nerozhodoval, a tedy ani ne v posledních třech letech.

Ing. Václav Škeřík (57), generální ředitel a předseda představenstva, Farmtec, a.s.

Stabilizace podniku s nárůstem výkonů 4,5x. Vlastní vývoj technologií (např. řídicí software FARMISOFT), výroba špičkových technologií pro chov skotu a prasat. V případě očekávaného útlumu BPS máme další nosný výrobní program. Jsme jedni výrobci dojírci techniky s vlastním know-how.



Snaha je neměřitelná, měřitelné jsou jenom výsledky, proto diversifikace programu firmy při značné úvěrové zátěži, která s větším odstupem byla jediné správná a zakládá další perspektivu.

Ing. Jan Šlajs (34), ředitel výstavby, Metrostav a.s.

Úspěšná realizace několika společensky i objemově významných a technicky náročných stavebních projektů za úzké spolupráce tisíců lidí různých oborů.



Již opakovaně, ale na delší budoucí období zcela jistě poslední rozhodnutí upřednostnění pracovních povinností na úkor mé vlastní rodiny (myslím můj další přesun za plněním pracovních povinností mimo své bydliště a region).

Jaroslav Šrajcer (68), jednatel, TEXSR spol.s r.o.

Světová novinka Navrzení, vyvinutí, podíl na vývoji a realizaci nového materiálu pro PRAWELL.



Rozhodnutí o směřování dalšího vývoje firmy.

Mgr. Karolína Topolová, (36), generální ředitelka, AAA AUTO Group NV

Návrat společnosti k profitabilitě i v krizových letech. Z kariérního hlediska jmenování do pozice GR.



Rozhodnutí o vstupu na trh v Ruské federaci.

Ing. František Trnka, (60) ředitel,

Obchodní družstvo Soběšice

Realizace zemědělské bioplynové stanice s maximálním využitím druhotného produktu „tepla“, což nám umožnilo následně uskutečnit velkou modernizaci vlastní ubytovny na hotel s kapacitou 60 lůžek.



Vlivem mimořádně nepříznivé cenové politiky v komoditě mléka přijmout rozhodnutí o zachování tradiční výroby mléka, a tím zachovat zaměstnanost v oblasti, kde je málo pracovních příležitostí.

Ing. Radka Turková, (45), ředitelka úseku,

Česká spořitelna a.s.

Za největší profesní úspěch v posledních letech považuji to, že se mi podařilo vybudovat silný tým odborníků zaměřených na unikátní řešení a nabídku inovativních produktů pro klienty banky.



Neuvědomuji si, že bych byla před podobnou situací v poslední době postavena.

Jaroslav Tyc (53), generální ředitel a jednatel, Strojirna TYC spol. s r.o.

V době krize 2010–2011 firma udržela počet zaměstnanců, nepropouštěli jsme, neměli kratší pracovní dobu ani nesnižovali mzdy. Byla to psychicky náročná doba. Přemýšlel, zda bude práce, peníze, budeme muset propouštět. To všechno bylo po získání velkých projektů zažehnáno. Firma jede na plné obrátky.



Delegovat některé funkce na své nové ředitele, kteří k nám nastoupili. Do té doby jsem rozhodoval sám. Dnes jsem rád, že jsem toto rozhodnutí učinil. Práce s mladými odborníky je zajímavá a mám z našeho kolektivu dobré pocity.

Mgr. Eva Urbanová (49), strategický manažer,

Ampeng, spol. s r.o.

Implementace psychodiagnostického systému a softwaru WORKtest do významných společností a vývoj včetně realizace, standardizace a validizace testů korupční odolnosti pro Evropský trh. Spuštění projektu testy-korupce, které jsem poskytla široké veřejnosti z vlastních prostředků.



Neměla jsem tento problém.

Ing. Marie Vávrová (47), ředitelka, LYCKEY CULINAR a.s.

Na nejvyšším zasedání mateřské švédské firmy LYCKEY (Sveriges Stärkelseproducenter forening, u.p.a.) jsem prosadila investici do výrobních a logistických prostor uprostřed Evropy v Horažovicích.



Zásadních rozhodnutí byla celá řada, myslím, že žádné nebylo nejtěžší. Snad jen řešení personálních otázek směrem k zúžení pracovního kolektivu.

Remon L. Vos (42), jednatel, CTP Invest, spol. s r. o.

To realize double digit growth during 2010, 2011 and 2012 with a team of people which have been assembled by myself and that more than 50% of our growth comes from our existing long-term business partners which confirms that they are satisfied. A few specific achievements are winning of the tender for the extension of the CTPark Brno, the completion of our inner city office development in Ostrava and the establishment of our property management department and securing finance for all our real estate developments in a difficult market.



Selling a company based in Germany involved in infrastructure projects. We believed that the company would have been worth later but decided to sell in order to strengthen our financial position and make money available for our core business. The additional liquidity which became available helped us to improve the relationship with financing banks and it enabled us to do various acquisitions which supported the growth of CTP. Selling non-core asset even when the time was not the best has been a good decision after all to support CTP's core business.

Ing. Jiří Výskočil, CSc. (56), ředitel, HVM Plasma spol.s r.o.

Kromě radosti, které přicházejí každý den, bych považoval za největší úspěch dostavbu areálu v Praze, kde jsme použili nejmodernější technologii pro úspory energií a recyklaci odpadního tepla.



Zatím při nás stálo štěstí, a tak jsem nemusel v posledních letech dělat žádná těžká rozhodnutí.

Ing. Libor Witassek, MBA (43), jednatel a Managing Partner, DC VISION, spol. s r.o.

Úspěšné působení v pozici předsedy představenstva Allied Consultants Europe, kde jsem plnil cíle na úrovni Evropy. Dokázal jsem řídit velkou mezinárodní skupinu v 15 zemích a získal mezinárodní zkušenosti. Rozšířil jsem skupinu o dvě země, Polsko a Španělsko, získal



90 nových konzultantů, minimálně 4x znásobil mezinárodní prodej v době krize a rozšířil aktivity do sociálních sítí.

Zapojení firmy do protikorupčních iniciativ v České republice, a to Nadačního fondu proti korupci, PodnikameBezKorupce.cz a Koalice pro transparentní veřejné zakázky. Obávali jsme se reakce trhu, tj. náhlého snížení konkurenceschopnosti naší firmy ve veřejném sektoru včetně vzdělávání v ESF fondech. Naše obavy se bohužel naplnily. Od počátku jsme věděli, že tím nezískáme některé zakázky, o které jsme se chtěli pokusit zabývat, ale snad se to už podařilo ustát a dnes se nám lépe dýchá.

Miroslav Závada, MBA (48), Facility manager, Krajská majetková p.o.

Zavádění facility managementu ve specifické sféře samosprávy a státní správy. Snížování nákladů a zároveň nesnižování výnosů.



Obtížná rozhodnutí jsou ta, při kterých se rozhoduje o dalším působení svých spolupracovníků.

Milan Zavadil, MBA (37), generální ředitel a předseda představenstva, M&M reality holding a.s.

Úspěšná fúze s HBC reality a jejich začlenění do našeho systému.



Rozhodnutí o uzavření a stažení se ze slovenského trhu.

Jindřich Zítek (57), generální ředitel a předseda představenstva, VSP DATA a.s.

Rozjezd nového opravárenského areálu Service Park, rozvoj firmy VSP DATA, aplikace nových pravidel a systému řízení společnosti, inovace a posílení technologických schopností firmy.



Ukončení spolupráce s dlouholetou anglickou partnerskou firmou na základě jejího neprofesionálního obchodního jednání.

Pavel Žerníček (37), ředitel, BC Morava, spol. s r.o.

Pozitivně: nezavedení společné evropské měny, protože se nám tím stále daří udržet si nízké výrobní náklady oproti eurozóně. Negativně: neustálé navyšování agendy na zaměstnance. Stát se zbavuje této nepřijemné práce a převádí to na firmu, ačkoliv to není jejich povinnost.



S tímto problémem jsem se osobně nesetkal ani jednou, jsme 100% exportéři, takže nedochází k ovlivňování zakázek. Nebylo mi nabízeno a ani jsem nenabízel. Etický kodex u nás neexistuje, zaměstnanci neprotěžují dodavatele na základě známostí, ale mírou prospěšnosti pro firmu.

(red)

inzerce

Dodavatel bioplynových stanic, plnicích technologií na CNG a spalovacích turbín CAPSTONE

Firma GASCONTROL, společnost s r. o., jako tradiční výrobce a dodavatel plynových zařízení, obohatil své portfolio o dodávky bioplynových stanic, spalovacích turbín CAPSTONE a ORC zařízení pro výrobu elektrické energie a plnicích stanic na CNG s kompresory špičkové kvality od švýcarského výrobce GREENFIELD.

Naše činnosti:

- Dodávky a servis plynárenských zařízení
- Regulace a měření plynu, odorizace, dálkové měření odorantu
- Plynové expanzní turbíny
- Plynovody, speciální práce na plynovodech, jiné produktovody
- Průmyslové klimatizace a chladicí systémy
- Důlní investiční a technologické celky
- Výstavba a rekonstrukce kotelen a výměňkových stanic

- Dodávky domovních a průmyslových plynoměrů
- Výstavba, dodávky plnicích technologií a servis CNG stanic – stlačený zemní plyn
- Přestavby vozidel na CNG pohon – na stlačený zemní plyn
- Dodávky turbín CAPSTONE do 5 MW a ORC zařízení – výroba elektrické energie
- Dodávky bioplynových stanic od 20 kWe do 5 MWe včetně výstavby
- Výzkum a vývoj v oblasti energií a plastů
- Inovace produktů a technologických procesů

GASCONTROL, společnost s r. o.
 Nový Svět 59a/1407, 735 64 Havířov-Suchá
 Tel.: +420 596 496 411, Fax: +420 596 412 397, gascontrol@gascontrol.cz, www.gascontrol.cz

Česko pro německé investory atraktivní, problémem je stále korupce, právní jistota a státní správa

České ekonomice předpovídají stagnaci, na své vlastní aktivity nahlíží s mírným optimismem a opět hodnotí Českou republiku jako nejatraktivnější zemi pro podnikání ve střední a východní Evropě – to prozradily převážně německé podniky působící v České republice v průzkumu Česko-německé obchodní a průmyslové komory (ČNOPK). Z výsledků dále vyplývá, že 84 procent oslovených podniků by v České republice znovu investovalo. Také z pohledu budoucích investic a pracovních míst vyznívají výsledky průzkumu relativně dobře. Prostor pro zlepšení vidí oslovené firmy především v politické sféře a státní správě.

Průzkumu ČNOPK se zúčastnilo zhruba 180 převážně německých podniků a dalších firem aktivních v česko-německé hospodářské spolupráci. Firmy z různých hospodářských odvětví a různé velikosti byly zastoupeny přibližně rovným dílem. Aktuální hospodářskou situaci hodnotí dvě třetiny respondentů jako uspokojivou a devět procent ji označuje jako dobrou. Jedna třetina dotázaných podniků ji nicméně hodnotí jako špatnou, což ve srovnání s rokem 2012 představuje zhoršení o 10 procentních bodů.

Ani vyhlídky na letošní rok nejsou příliš optimistické: více než třetina oslovených podniků počítá s dalším poklesem české ekonomiky. Přes 50 pro-

cent respondentů očekává stabilní podmínky a 14 procent zlepšení hospodářské situace. V exportní oblasti předpokládá 40 procent oslovených firem i nadále pozitivní vývoj. „To je rozhodně dobrá zpráva, protože export představuje u mnohých podniků značnou část obrátu. Potvrzuje to i ukazatel HDP, na němž se export podílí více než 80 procenty,“ vysvětlil výkonný člen představenstva ČNOPK Bernard Bauer.

Při hodnocení vlastních obchodních aktivit počítá zhruba jedna třetina oslovených podniků se zlepšením a pouhých 16 procent se zhoršením stávající situace. Většina respondentů očekává stabilní situaci. „Je potěšující, že námi oslovené podniky hod-

notí budoucí vývoj vlastních podnikatelských aktivit o poznání lépe než všeobecnou hospodářskou situaci,“ uvedl Bauer a doplnil: „To mi dodává optimizmu, protože jak ukázaly naše průzkumy z posledních let, byly prognózy našich členských firem většinou realistické.“ Také prognózy týkající se dalších investic a pracovních míst jsou s ohledem na stávající situaci pozitivní: vyhlídky jsou ve většině případů stabilní, přičemž téměř čtvrtina podniků plánuje další investice a zhruba pětina chce vytvořit nová pracovní místa.

Stejně jako v loňském roce je většina firem spokojená se svým rozhodnutím podnikat v České republice – 84 procent dotázaných podniků by zde znovu investovalo. Česká republika představuje pro zdejší investory opět nejatraktivnější investiční lokalitu v celém regionu střední a východní Evropy. Téměř stejné hodnocení však tentokrát získalo i sousední Slovensko. Naopak investiční atraktivita Číny, která byla do průzkumu zařazena pro lepší orientaci, v porovnání s rokem 2012 poněkud

klesla. Rychlý odliv německých podniků z České republiky do jihovýchodní Asie tedy v dohledné době zřejmě nehrozí.

Pokud jde o jednotlivá kritéria, investori i nadále nejlépe hodnotí členství České republiky v Evropské unii. Dobré hodnocení obdrželi také místní dodavatelé a produktivní a dobře kvalifikovaní zaměstnanci s konkurenceschopnými pracovními náklady. Dosud byli právě zaměstnanci jednou z hlavních předností České republiky pro německé investory. Budoucnost už ale tak růžově nevypadá: zatímco úroveň akademického vzdělání byla v průzkumu hodnocena převážně pozitivně, pohybovalo se hodnocení odborného vzdělávání a dostupnosti odborných pracovníků pouze okolo průměru. Na chvostu žebříčku se stejně jako v uplynulých letech umístila korupce, hospodářská kriminalita a postup při zadávání veřejných zakázek. Špatné hodnocení dostala také právní jistota a státní správa. V případě politické stability se výsledek v porovnání s rokem 2012 ještě zhoršil. (tz)

Česká spořitelna poskytne 1,2 mld. Kč na financování projektů energetických úspor bytových domů

Česká spořitelna nabízí od začátku dubna 2013 úvěry na financování projektů energetických úspor bytových domů. V rámci programu „Úspory v bytových domech“ poskytne na projekty bytových družstev (BD) a společenství vlastníků jednotek (SVJ) přibližně 1,2 mld. Kč. BD a SVJ mohou získat úvěry ve výši 1 až 40 mil. Kč. Česká spořitelna se navíc stane distributorem evropských dotací – po dokončení projektů klientům vyplatí dota-

ce ve výši 10 % z hodnoty úvěru, maximálně však 2,5 mil. Kč na projekt. Podmínkou pro poskytnutí úvěru a následné získání dotace je minimálně 30% úspora energií a dokončení projektu do prosince roku 2014.

„Česká spořitelna je v tuto chvíli jedinou bankou v České republice, která podobný program nabízí. Jeho hlavní výhodou je možnost získání evropské dotace až ve výši 2,5 mil. Kč. Vedle toho však

klienti jistě ocení i to, že náklady na jejich projekty financujeme až do výše 100 %, a že tedy nepotřebují žádné vlastní prostředky,“ uvedl Milan Hašek, ředitel úseku komunální financování České spořitelny. V rámci programu „Úspory v bytových domech“ si mohou BD a SVJ žádat o investiční úvěry na opravu, rekonstrukci a modernizaci bytového domu ve výši 1 až 40 mil. Kč. Splatnost úvěrů je 10, 15 či 20 let. Česká spořitelna poskyt-

ne SVJ úvěry bez zajištění, pro BD pak se zajištěním blanko směnkou. Úrokovou sazbu banka stanovuje individuálně. Klienti mohou bez poplatku vkládat mimořádné splátky, a to v případě převodu či prodeje bytu, nebo z obdržené dotace. Kritériem pro vyplacení dotace je dosažení úspory na vytápění a ohřev vody ve výši minimálně 30 % ze současné spotřeby bytového domu a financování pouze uznatelných nákladů. (tz)

První veřejná CNG plnicí stanice na Písecku

Již 46. veřejná plnicí stanice na stlačený zemní plyn (CNG) byla slavnostně otevřena nedávno v Písku. První veřejná CNG stanice na Písecku je umístěna v průmyslové zóně u píseckého JITEXU. Provozovatelem je zlínská společnost ZLINER ENERGY, a.s., a výhradním dovozcem a dodavatelem plnicího zařízení v ČR je společnost MOTOR JIKOV Strojírenská a.s. v Soběslavi. Denní výkon stanice je 2000 m³ zemního plynu, což stačí k naplnění přibližně 100 osobních vozů za den. Kapacita se ale může zdvojnásobit.

Tato stanice vznikla především díky zájmu společnosti ČSAD Autobusy České Budějovice a.s., která se již v loňském roce rozhodla pro pohon na

CNG. Provoz CNG autobusů vyzkoušela v Českém Krumlově, a protože z toho byli všichni zainteresovaní nadšeni, rozhodl se dopravce pořídit další CNG vozidla. Písek je tedy druhým jihočeským městem, kde jsou do ostrého městského provozu nasazeny zatím dva CNG autobusy.

K nynějším dvěma vozům objednal dopravce ČSAD Autobusy České Budějovice a.s. dalších sedm a ve druhé polovině roku by měl mít kolem dvaceti vozů na CNG. To je desetina vozového parku, který představuje dvě stě až dvě stě deset vozidel, podle sezony.

„Tak jako i jiní dopravci ocenili i v ČSAD Autobusy České Budějovice a.s. nejen ekologic-

ké, ale i ekonomické efekty CNG. Obecně důležitým faktem je i to, že CNG nelze zcizit. Tyto tzv. neviditelné úspory znamenají zamezení úniku skoro 4 procent nafty ze systému,“ řekl Zdeněk Prokopec, předseda představenstva Asociace NGV.

„Ve využití stlačeného zemního plynu v dopravě vidíme veliký potenciál. Proto naše společnost MOTOR JIKOV Strojírenská a.s. investuje do tohoto projektu nemalé finanční prostředky a mnoho lidské energie. Jsme nyní schopni nabídnout široké spektrum řešení, od domácího přímého plnění v objemu pěti metrů krychlových za hodinu až po vysoce výkonné stanice v řádech tisíců metrů krychlových. Budeme společně s našimi partne-

NGVA
ASOCIACE NGV

ry pokračovat ve výstavbě veřejných plnicích stanic u nás a pracujeme i na projektech v zahraničí,“ uvedl Miroslav Dvořák, generální ředitel společnosti MOTOR JIKOV Group a.s.

Společnost MOTOR JIKOV Strojírenská a.s. je členem Asociace NGV a zabývá se vývojem, výrobou a instalací kompletního sortimentu plnicích technologií CNG – od domácích přes firemní až po veřejné plničky, a zajišťuje také servis těchto zařízení.

„V České republice je již 398 CNG autobusů. Oproti loňskému roku přibýlo k dnešku 36 CNG autobusů. V roce 2015 by u nás mohlo být minimálně 500 CNG autobusů,“ sdělil Zdeněk Prokopec, předseda představenstva Asociace NGV. (ms)

inzerce

Rada kvality České republiky
Vyhláší pro rok 2013
19. ročník Národní ceny kvality ČR

Národní cena kvality ČR je vyhlášena pro podnikatelský a veřejný sektor v modelech START, START PLUS a EXCELENCE a zvláště pro veřejný sektor v modelu CAF.

Rada kvality České republiky
Vyhláší pro rok 2013
5. ročník Národní ceny ČR za společenskou odpovědnost organizací

Národní cena ČR za společenskou odpovědnost je vyhlášena pro podnikatelský a veřejný sektor.



NÁRODNÍ POLITIKA KVALITY



NÁRODNÍ CENA KVALITY
ČESKÉ REPUBLIKY



ČSR – SPOLEČENSKÁ ODPOVĚDNOST ORGANIZACÍ
NÁRODNÍ CENA ČR

Termín podání přihlášek do národních cen je 30. dubna 2013
Bližší informace a statuty cen najdete na www.narodnicena.cz

2013

► pokračování ze str. 4

Od MR 1996 v dalších 6 ročnících, tj. do MR 2001 byl kromě titulu **Manažer a Manažerka roku** udělován taktéž titul **Úspěšný manažer**. Nositeli tohoto titulu jsou:

ÚM 1996	ÚM 1997	ÚM 1998	ÚM 1999	ÚM 2000	ÚM 2001
Černý	Pevný	Černý	Buka	Appelfeld	Adamec
Kadlus	Vozdecký	Hába	Čilek	Buda	Burda
Kalužík	Rýdl	Kázecký	Dvořák	Burda	Burian
Kratochvíl	Chmelař	Knotek	Grund	Čermák	Čermák
Kubák	Jindra	Lambert	Hába	Frolík	Dedková
Nešpor	Zeman	Modlíková	Hanák	Chmelař	Fišer
Novák	Kutilová	Mühlfeit	Koštř	Kraus	Chmela
Parmová	Duba	Ovsjannikov	Lambert	Kůla	Kozáková
Peřina	Malá	Pallay	Lelek	Lukačovič	Kraus
Piskovská	Kulhánek	Rögnerová	Matyáš	Majer	Majer
Pomikáček	Černý	Semerád	Mühlfeit	Negrova	Seidler
Poul	Heřmanský	Šimáková	Otěpka	Pelc	Smolka
Šváb	Hlinka	Vozdecký	Rögnerová	Přerost	Stávková
Vájnár	Kraus		Zemánek	Stroner	Šubrt
Válka	Makovička			Šenkýřová	Urban
Zbožíněk	Matoušková			Vlk	Vyhňálek
Zeman	Popovič			Weigl	
	Šrédľ			Zemánek	
	Vašek				

Ke zkvalitnění a pro větší objektivitu soutěže byly v roce 2002 zavedeny kategorie **Vynikající manažer malé firmy (do 50 zaměstnanců)**, **Vynikající manažer střední firmy (do 250 zaměstnanců)** a **Manažer odvětví**.

Vítězové:
MR 2002: do 50 zaměstnanců: Bulín
MR 2003: do 50 zaměstnanců: Janiczek
MR 2004: do 50 zaměstnanců: Pastorek
MR 2005: do 50 zaměstnanců: Šesták
MR 2006: do 50 zaměstnanců: Chlan
MR 2007: do 50 zaměstnanců: Knorr
MR 2008: do 50 zaměstnanců: Moravec
MR 2009: do 50 zaměstnanců: Tlustý
MR 2010: do 50 zaměstnanců: Dědina
MR 2011: do 50 zaměstnanců: Výtřisal
do 250 zaměstnanců: Hanzlík
do 250 zaměstnanců: Zahradníček
do 250 zaměstnanců: Devát
do 250 zaměstnanců: Fejk
do 250 zaměstnanců: Nožička
do 250 zaměstnanců: Grund
do 250 zaměstnanců: Plachý
do 250 zaměstnanců: Pastorek
do 250 zaměstnanců: Kulovaný
do 250 zaměstnanců: Brázdil

V roce 2003 bylo poprvé vyhlášeno pořadí TOP 10:

TOP 10 MR 2003:	TOP 10 MR 2004:	TOP 10 MR 2005:
1 Roman	1 Burda	1 Kafka
2 Pantůčková	2 Petráňová	2 Fejk
3-4 Cienciala	3 Devát	3 Frolík
3-4 Janiczek	4 Pálffy	4 Koniček
5 Klimša	5 Jenerál	5 Šubrt
6 Bělohav	6 Šarman	6 Hůda
7 Dvořák R.	7 Zemánek	7 Malá
8 Hanzlík P.	8 Blecha	8 Nožička
9 Pérez de Leza	9 Žakovský	9 Blecha
10 Zahradníček	10 Mikoláš	10 Pfeifer

TOP 10 MR 2006:	TOP 10 MR 2007:	TOP 10 MR 2008:
1 Wittig	1 Mráz	1 Cienciala
2 Juříček	2 Sivek	2 Sivek
3 Čermák	3 Kárníková	3 Pačes
4 Svoboda	4 Grund	4 Novák
5 Chrdle	5 Pírk	5 Šenkýřová
6 Škopová	6 Knorr	6 Zemánek
7 Sivek	7 Heger	7 Al-Dabagh
8 Král	8 Čapková K.	8 Klejch
9 Blecha	9 Velebný	9 Dostál J.
10 Nožička	10 Čapková D.	10 Bobošík

TOP 10 MR 2009:	TOP 10 MR 2010:	TOP 10 MR 2011:
1 Frolík	1 Čermáková	1 Stoklásek
2 Novák	2 Pilát	2 Syková
3 Beneš	3 Barrieux	3 Žižka
4 Martinek	4 Zima	4 Choulik
5 M.Anton	5 Urbanec	5 Blažek Z.
6 Herynek	6 Jurásková	6 Havlík
7 Veselá	7 Kulovaný	7 Molenda
8 Pastorek	8 Beber	8 Rafaj
9 Tlustý	9 Jaroš	9 Škrdlík
10 Jež	10 Ficlová	10 Kunová

Titul: Mladý manažerský talent do 35 let
2008: Bc. Marta Šumerová, generální ředitelka TOP HOTEL Praha, a.s.
2009: Ing. Jan Marinov, generální ředitel ZDB GROUP a.s.
2010: Ing. Petr Ryska, MBA, generální ředitel Obchodní tiskárny, a.s.
2011: Mgr. Jan Rafaj, MBA, ředitel pro personalistiku a vnější vztahy, Arcelor-Mittal a.s.

Uvedení do Sině slávy:
2009: Doc. Ing. Miroslav Grégr, CSc.
Dr. Ing. Štěpán Popovič, CSc.
Ing. Bořivoj Frýbert
Ing. Jan Fencľ

2010: prof. Ing. Jaroslav A. Jirásek, DrSc.
2011: Ing. František Jezdinský, CSc.

Nový virtuální operátor...

V září letošního roku plánuje vstoupit na český mobilní trh další hráč – virtuální operátor **CENTROPOL TELECOM**, člen skupiny **CENTROPOL HOLDING**. Rozjezd, a především kompletní zajištění komunikace nového operátora má na starosti Ing. Boris Rajdl, MBA, marketingový manažer skupiny. Právě jeho jsme se ptali, čím nový operátor obohatí trh a jak chce přilákat klienty.

Proč se skupina CENTROPOL, která prostřednictvím společnosti CENTROPOL ENERGY zatím působí především na trhu s elektřinou a zemním plynem, rozhodla vstoupit na pole telekomunikací?

CENTROPOL ENERGY, největší alternativní dodavatel elektřiny a významný dodavatel zemního plynu již dnes poskytuje své služby více než 330 tisícům zákazníků. Když se telekomunikační úřad rozhodl uvolnit trh pro virtuální operátory, viděli jsme tento druh podnikání jako zajímavé a do jisté míry i logické rozšíření služeb našim stávajícím klientům, kterým tím můžeme nabídnout zajímavé výhody. Služby samozřejmě budeme poskytovat také novým zákazníkům. V neposlední řadě je vstup do telekomunikační branže velká výzva, virtuální operátory jsou zatím pole neorané, a to je pro tak dynamickou firmu, jako je CENTROPOL HOLDING, prostě hodně zajímavé.

Společností, které oznámily, že v nejbližší době spustí virtuálního operátora, není právě málo. Pokud všichni své sliby splní, bude mít CENTROPOL TELECOM docela velkou konkurenci. Jak v ní chce uspět?

Zvolili jsme v podstatě podobnou strategii jako naše sesterská firma CENTROPOL ENERGY. Zákazníky chceme získat kombinací vyzkoušených nástrojů. Mezi ně patří naše prodejní kanály, výhodnější ceny, než nabízí konkurence, a další atraktivní nabídky a doplňkové služby. CENTROPOL ENERGY s touto strategií uspěl a my pevně věříme, že to bude fungovat i v případě CENTROPOL TELECOM.

Říkáte, že budete mít výhodnější volání. Co si pod tím máme představit?

Co se týče cen volání s CENTROPOL TELECOM bude až o desítky procent levnější než volání s jinými mobilními operátory. Zároveň plánujeme super výhodné volání v rámci sítě CENTROPOL, avšak to se dozvíte až z plánované marketingové komunikace.

Pojďme se ještě zastavit u těch zmiňovaných výhodných nabídek. O co půjde?

V první řadě je potřeba říci, že nechceme zákazníkům poskytovat jenom volání přes předplacené karty. Zákazníci CENTROPOL TELECOM si budou moci zvolit, zda chtějí telefonovat prostřednictvím dobíjecí karty, anebo tarifu. A právě s tarify budeme nabízet různé další zvýhodněné služby. Půjde například o volné minuty, levnější volání, nebo dokonce telefonování zcela zdarma. Samozřejmě si umím do budoucna představit i další odměny nebo dárky. Když se bavíme o službách, tak nesmím zapomenout zmínit, že vedle klasických hlasových nebo roamingových služeb chceme nabízet také internetové připojení. I to bude výhodnější než u konkurence.

Jedním z důvodů, proč CENTROPOL zřizuje virtuálního operátora, byli zákazníci CENTROPOL ENERGY. Znamená to, že služby CENTROPOL TELECOM budou určeny především jim?

To rozhodně ne. Naším zákazníkem se bude moci stát kdokoli, ovšem zákazníci CENTROPOL ENERGY budou mít zkrátka zajímavější podmínky. Těm, kteří od CENTROPOL ENERGY odebírají elektřinu nebo zemní plyn, bude CENTROPOL TELECOM poskytovat cenově výhodné balíčky. Půjde o kombinaci telefonních služeb s dodávkami elektřiny nebo zemního plynu, za které zákazník takto dohromady zaplatí méně než za každou službu zvlášť. Detailní podoba těchto balíčků, tedy to, zda se díky nim ušetří víc na energiích nebo na volání, anebo půjde o nějakou kombinaci, ta se teprve doladuje. Věřím ale, že všichni zákazníci si najdou tu svoji potřebu a různé složení balíčků je určitě osloví.

Když mluvíte o oslovování, jak vlastně chcete CENTROPOL TELECOM dostat do povědomí potenciálních zákazníků?

V první vlně oslovíme prostřednictvím CENTROPOL ENERGY jeho zákazníky. Vždyť naše hlavní nabídka, balíčky, o kterých jsem mluvil, jsou určeny právě jim. V současnosti jich je více než 330 tisíc, většinou jde o drobné odběratele, domácnosti. Takže předpokládáme-li, že v každé domácnosti žijí v průměru tři lidé, reálně máme jen v zákaznících CENTROPOL ENERGY zhruba milion potenciálních klientů.

Předpokládám, že nechcete zůstat jen u zákazníků CENTROPOL ENERGY.

Samozřejmě, že ne. Budeme s naší nabídkou oslovovat prostřednictvím mnoha kanálů i ty, kdo zákazníky CENTROPOLU nejsou. Zároveň budou služby CENTROPOL TELECOM nabízeny také na prodejních místech CENTROPOL ENERGY. To se ale zatím bavíme spíše o konečném uživateli. Dle vývoje trhu a zájmu o naše služby zvažujeme získávat také klientelu z firemního prostředí. Tam už půjde o cílené nabídky sítě na míru jednotlivým firmám.

Jaké množství zákazníků chce CENTROPOL TELECOM získat a myslíte si, že na českém mobilním trhu, kde na jednoho obyvatele připadají asi dvě mobilní čísla, je vůbec ještě prostor pro nějaký zásadní úspěch?

Jsem přesvědčen o tom, že prostor tu rozhodně je. Vždyť služby tradičních operátorů jsou v porovnání s Evropou drahé, už dlouho se tu volá po levnějším telefonování. Ceny volání u dosavadních operátorů se od sebe liší opravdu jen nepatrně, jde téměř o haléře. Takže konkurence, která přichází s virtuály, může s trhem pořádně zamíchat. Podle našich odhadů je na českém trhu možné převzít asi tři miliony SIM karet. Cílem CENTROPOL TELECOM je tedy plně využít potenciálu mobilního trhu a většinu těchto karet získat. S ohledem na skutečně zajímavou nabídku, se kterou CENTROPOL TELECOM na trh přichází, očekáváme, že měsíčně bychom mohli získávat 10 až 20 tisíc nových klientů, nebo přesněji čísel.

Pokud se vše bude dařit, máte nějaké plány, kam své služby dál rozšiřovat?

Vedle mobilního volání plánujeme nabízet také pevné linky, a pokud všechno pobeží tak, jak si představujeme, chtěli bychom začít také prodávat hardware a telefonní přístroje. Vstupujeme na trh jako plnohodnotný virtuální mobilní operátor a chceme být tak na trhu vnímání, tak je to skoro nezbytné.

O jedné důležité věci jsme ještě nemluvili. V síti kterého operátora bude CENTROPOL TELECOM působit?

Smlouva je před podpisem, ale o její konkrétní podobě, tedy o tom, s kým byla uzavřena, ještě opravdu nechceme mluvit. Jedině, co mohu prozradit, je to, že nejde o Telefonícu.

Virtuální operátor je na provoz sice levnější než „normální“ operátor, avšak ani on zadarmo není. Kolik CENTROPOL HOLDING uvolnil na vybudování nového člena své rodiny?

Do vybudování CENTROPOL TELECOM investujeme 100 milionů korun. Část půjde na samotné rozjetí provozu, desítky milionů jsou určené na marketingovou podporu značky a její uvedení na trh.

Ještě otázku na závěr. Ani nejlepší plán se nemusí povést, když se na jeho realizaci nenajdou ti správní lidé. Jak je to s CENTROPOL TELECOM?

Když nad tím tak přemýšlím, tak pro výběr ředitele CENTROPOL TELECOM byla – nevím zda úmyslně – opět použita stejná metoda jako u většiny manažerů CENTROPOL HOLDING. Jde o manažera, který má za sebou zkušenosti z firem ústeckého regionu, kde je mimochodem CENTROPOL doma, a který v těchto firmách zanechal výraznou stopu. V čele CENTROPOL TELECOM stanul Michal Hájek, který více než deset let velmi úspěšně řídil regionální telekomunikační společnost a může se pochlubit i profesními oceněními. Marketingovou podporu mám na starost já. Mám v plánu ze své pozice udělat všechno pro to, aby se ukázalo, že idea CENTROPOL TELECOM byla správná.

Martin Jonáš

UniCredit Leasing loni poskytl financování za osm miliard Kč

Společnost UniCredit Leasing poskytla v roce 2012 financování movitých věcí v objemu osm miliard korun a v žebříčku České leasingové a finanční asociace (ČLFA) získala druhou příčku. Tržní podíl společnosti na relevantním trhu financování movitých věcí dosáhl hodnoty 10,55 %. Při započítání nemovitostí dosáhl objem poskytnutého financování hodnoty více než 8,3 miliardy Kč.

„Hlavními cíli UniCredit Leasing bylo v období pokračujícího ekonomického útlumu udržet vysokou profitabilitu společnosti, nadstandardní kvalitu našich služeb a postoupit v propojování aktivit v rámci skupiny UniCredit. To se nám podařilo splnit. Jedním z našich prioritních společných úkolů pro následující období bude posilování povědomí o produktech skupiny UniCredit na českém trhu,“ uvedl Jiří Matula, generální ředitel a předseda představenstva UniCredit Leasing.

V souladu s celkovým poklesem trhu nebankovního financování zaznamenal přibližně pětinačně snížení ve financované hodnotě v loňském roce i UniCredit Leasing. „Plány pro rok 2012 se nám ve většině ukazatelů podařilo naplnit. Obchodní výsledky UniCredit Leasing ovlivnil zejména očekávaný pokles nových investic do oblasti obnovitelných zdrojů energie a s tím související nižší poptávka po financování. Při zohlednění této skutečnosti byly obchodní výsledky UniCredit Leasing v roce 2012 zhruba na stejné úrovni jako v roce 2011,“ vysvětlil Jaroslav Jaroměřský, místopředseda představenstva a obchodní ředitel.

V minulém roce pokračoval trend posilování úvěrového financování v portfoliu společnosti, a to zejména v oblasti podnikatelských úvě-

rů, které již dosáhly 45% podílu (38 % v roce 2011). Roste rovněž zájem o operativní leasing, který využívají zejména právnické osoby při financování dopravní techniky (18 % v roce 2012; 10 % 2011). Naopak k dalšímu poklesu na pouhou čtvrtinu došlo u finančního leasingu (25 % v roce 2012; 39 % 2011), který po zrušení možnosti zkrácených odpisů v roce 2010 postupně ztrácí u klientů svoji atraktivitu. Zbývajících 12 % připadlo na spotřebitelské úvěry.

Financovaná hodnota osobních a užitkových automobilů a motocyklů dosáhla objemu 4,7 miliardy Kč. UniCredit Leasing si udržel pozici druhé největší společnosti poskytující financování v tomto segmentu. Loňský rok by se v komoditě financování automobilů a dopravní techniky dal v UniCredit Leasing nazvat rokem značkového financování, které tvořilo většinu uzavřených smluv. Smlouvy u nákladních automobilů poprvé v historii společnosti překročily hranici jedné miliardy korun, když dosáhly v loňském roce objemu financované hodnoty více než 1,1 miliardy Kč. V případě strojů a zařízení to bylo přes 2,2 miliardy Kč, včetně financování obnovitelných zdrojů energie.

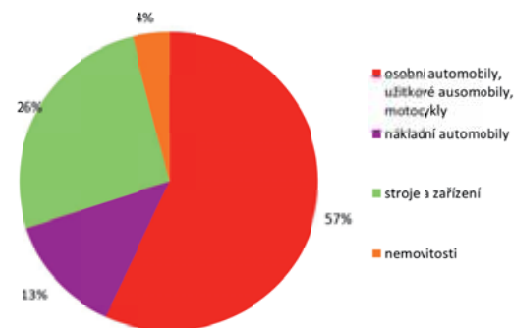
Od vzniku společnosti do konce minulého roku činil celkový objem poskytnutého financování UniCredit Leasing zhruba 160 miliard Kč

a počet uzavřených smluv činil téměř 411 tisíc kusů. Počet financovaných automobilů s hmotností do 3,5 t od roku 1991 přesáhl 340 tisíc kusů.

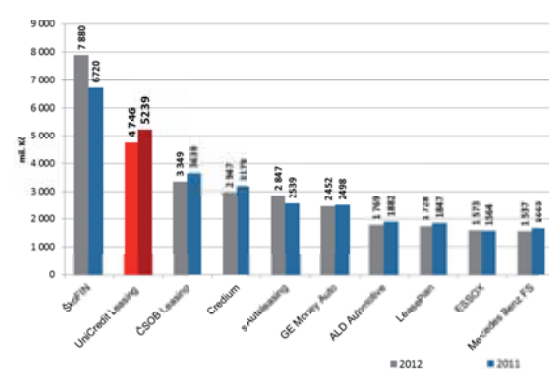
Společnost UniCredit Leasing se v roce 2012 přestěhovala do nových prostor moderní administrativní budovy Filadelfie na Praze 4, kde sídlí rovněž sesterská UniCredit Bank a další společnosti skupiny UniCredit. Také se jí podařilo uzavřít na české poměry několik výjimečných obchodních kontraktů v řádech desítek milionů korun. Během minulého roku dále spustila nové obchodní modely Komoditní linie zemědělská technika a Komoditní linie zdravotnická technika.

UniCredit Leasing patří do renomované evropské finanční skupiny UniCredit. K 31. 12. 2012 společnost spravovala 73,6 tisíce aktivních smluv v celkové zůstatkové hodnotě 25 miliard Kč. Univerzální nabídka financování zahrnuje finanční a operativní leasing, úvěr a splátkový prodej. Umožňuje financování téměř všech komodit – motocyklů, osobních a užitkových automobilů, nákladních vozů a ostatní dopravní techniky, strojů a technologií i nemovitostí. Nabídku do-

STRUKTURA POSKYTNUTÉHO FINANCOVÁNÍ UCL ZA ROK 2012 (komodity)

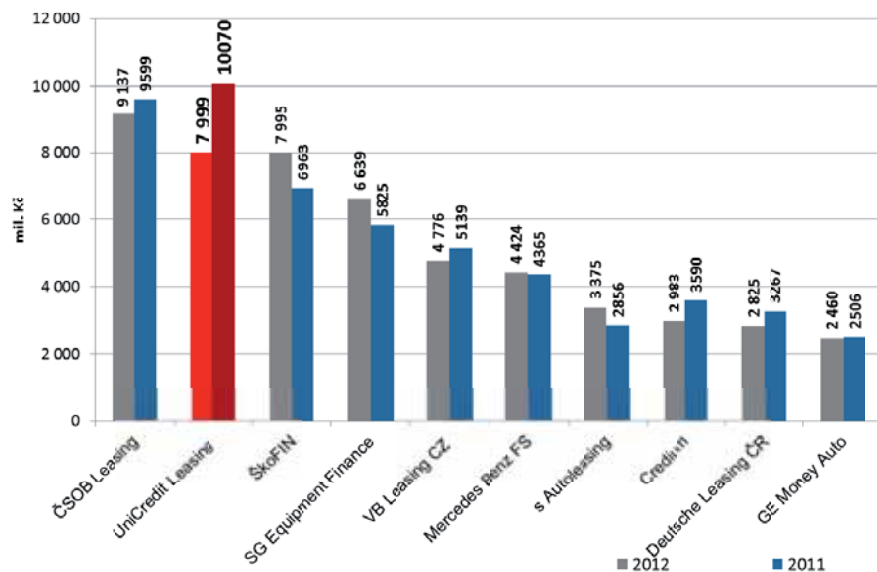


POZICE UNICREDIT LEASING NA TRHU V ČR ZA ROK 2012 (financovaná hodnota automobilů, užitkových vozů a motocyklů)

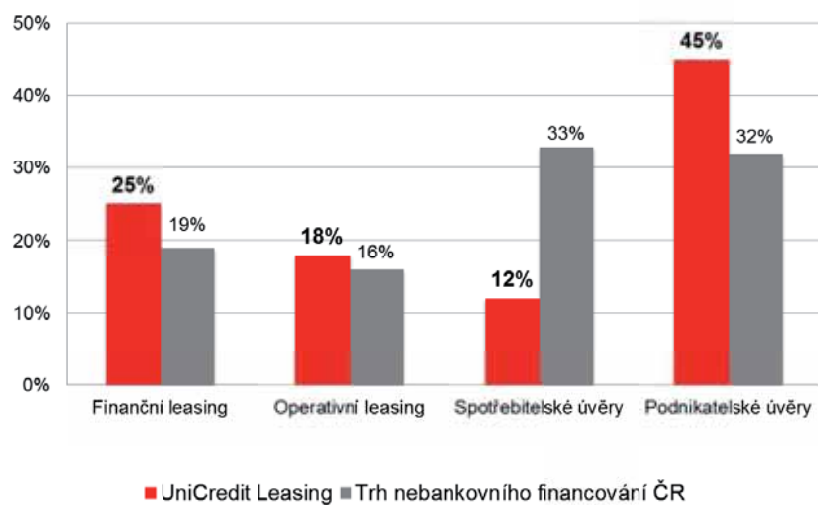


plňují společnosti RCI Financial Services, s.r.o., UniCredit Fleet Management, s.r.o. (full service leasing vozidel do 3,5 t) a UniCredit pojišťovací makléřská spol. s r.o. (tz)

POZICE UNICREDIT LEASING NA TRHU V ČR ZA ROK 2012 (podle celkové financované hodnoty, movitostí)



STRUKTURA POSKYTNUTÉHO FINANCOVÁNÍ ZA ROK 2012 (financovaná hodnota)



■ UniCredit Leasing ■ Trh nebankovního financování ČR

Na krizi zkoušené české firmy tvrdě dopadla další daň

Další neplánovaný daňový odvod postihl v minulých dnech firmy s více než 25 zaměstnanci, které nemají ve svých řadách alespoň 4 % zdravotně postižených. Stalo se tak v důsledku novely zákona o zaměstnanosti, která od 1. 1. 2012 stanovila firmám poskytujícím náhradní plnění limity, v jakém objemu mohou své výrobky nebo služby poskytnout. Celá řada firem proto již v závěru loňského roku nestihla, tak jak byly zvyklé z předchozích let, odebrat dostatečné množství zboží nebo služeb od firem zaměstnávajících více než 50 % zdravotně postižených osob a musely zaplatit tzv. invalidní daň.

Další miliony do státní kasy

Pro firmy, které nemohou zdravotně postižené osoby zaměstnávat, ať už z důvodu charakteru práce, či vzhledem k obtížnému přístupu na pra-

coviště, je přitom čerpání náhradního plnění jedinou možností, jak se invalidní dani vyhnout. Ta přitom není nijak malá a činí za rok 2012 za každého nezaměstnaného zdravotně postiženého zaměstnance 61 020 Kč (2,5násobek průměrné mzdy v prvních třech čtvrtletích daného roku). Pro firmu se sto zaměstnanci tak činí invalidní daň téměř čtvrt milionu korun.

Nezbývalo než zaplatit

Většina firem byla zvyklá pokrývat svůj podíl náhradního plnění odběrem zboží nebo služeb v příslušné hodnotě (sedminásobek průměrné mzdy v prvních třech čtvrtletích – za rok 2012 se jednalo o částku 170 856 Kč za každého nezaměstnaného zdravotně postiženého zaměstnance) kdykoli v průběhu kalendářního roku. Na sklonku toho minulého však narazily na problém – poskytovatelé náhradního plnění již měli v dů-

sledku novely své limity (36násobek průměrné mzdy z předcházejícího kalendářního roku, tedy 854 136 Kč na každého zdravotně postiženého zaměstnance) vyčerpány, a nemohli tak již náhradní plnění nabídnout. Odmítnutým firmám nezbývalo než uhradit invalidní daň.

Řešením včasné sjednání náhradního plnění

Náhradní plnění přitom představuje pro firmy, které nemohou zdravotně postižené osoby zaměstnávat, jednoznačně neekonomičtější řešení. Nemusí platit invalidní daň a svoji zákonnou povinnost splní odebráním výrobků nebo služeb, které by tak jako tak nakupovaly. Nemusí se přitom zdaleka jednat pouze o odběr zboží z chráněných dílen, ve formě náhradního plnění lze čerpat například i úklidové a údržbářské práce. Právě v těchto případech je ale včasné sjedná-

ní služeb dvojnásob důležité, protože již ze své podstaty neumožňují splnit příslušný limit jednorázovým nákupem. Tuto skutečnost potvrzuje i Jiří Fukala, jednatel společnosti HPF CLEAN, která prostřednictvím své dceřiné společnosti ESSAT CZ poskytuje náhradní plnění v podobě úklidových a dalších podpůrných služeb: „Náhradní plnění poskytujeme pro více než 20 firem, jeho limit nám pro letošní rok vychází na 69 milionů Kč, což představuje zhruba 50 % celkového obrátu firem HPF CLEAN a ESSAT CZ. Vzhledem k tomu, že se jedná o služby, které jsou čerpány průběžně, je zejména pro firmy s potřebou většího objemu náhradního plnění nutné dohodnout jeho čerpání co nejdříve, nejlépe ještě v dubnu. Svou roli hraje každý měsíc a jakýkoli odklad již nemusí umožnit dosáhnout požadované výše náhradního plnění.“

(tz)

Problémy na služební cestě

Téměř třetina ekonomicky aktivního obyvatelstva ve vyspělé Evropě musí čas od času vycestovat na služební cestu. Z nejnovějšího globálního průzkumu Allianz pojišťovny vyplynulo, že téměř každý třetí člověk na ní zažije problémy, nejčastěji se zavazadly nebo na silnici. Kromě toho studie ukázala, že zaměstnanci se domnívají, že cestovní pojištění, které se váže k jejich kreditní kartě, jim poskytuje dostatečnou ochranu. Odborníci na cestovní pojištění však varují – toto přesvědčení je mylné.

„Rizika na služebních cestách jsou velmi podceňována, a to jak muži, tak ženami,“ komentoval mezinárodní zjištění Dr. Johann Oswald, člen představenstva společnosti Allianz Group v Rakousku. Před odjezdem na služební cestu si určitě riziko připouští pouze necelá dvě procenta z dotázaných. Ve skutečnosti se jich však více než 30 procent musí na cestě vypořádat s nějakým nebezpečím nebo problémem. Nejčastěji to jsou ztracená zavazadla – ve 14 %, dalších 10 % dotazovaných mělo na služební cestě nehodu, poruchu, nebo jiný problém s vozidlem, každému 12. cestujícímu něco ukradli na ulici, každému 16. pak v ubytovacích prostorách. Další problémy způsobila doprava na letišti, téměř 4 % pracovníků se potýkali se ztrátou dokladů či jiných důležitých dokumentů.

Nejčastější škody, které Allianz pojišťovna v Česku likviduje, jsou z pojištění zavazadel. Obvykle se manažerům nadnárodních společností při cestování do zahraničí zpozdí nebo ztratí zavazadla a výjimkou nejsou případy, kdy se tito lidé stanou dokonce obětí loupeže.

„V takových případech je důležité, aby zaměstnanci, kteří cestují s firemní výpočetní technikou, tedy hlavně s notebooky a telefony,

měli pojištění odpovědnosti za škodu způsobenou na věcech svěřených zaměstnavatelem. Klasické cestovní pojištění totiž nehradí škodu na věcech vypůjčených nebo sloužících k podnikání. Osobní věci pojištěného, které si na služební cestu sbalil, jsou samozřejmě pro případ krádeží pojištěny,“ poradila Kateřina Krenarová z úseku likvidace škod z cestovního pojištění Allianz.

Cestujícím se nevyhýbají ani zdravotní neduhy – nejčastějšími pracovními úrazy jsou poranění oči a končetiny při výkonu manuální práce u pracovníků, které do zahraničí vysílá a také je pojišťuje český zaměstnavatel. „Loni jsme měli bohužel i jeden velmi těžký úraz pracovníka ve stavebnictví. A protože své zaměstnance a celé jejich rodiny u nás také pojišťují firmy, které je vysílají na dlouhodobý pobyt do zahraničí, v těchto případech nejčastěji platíme klasická akutní onemocnění typu viróza, infekce, drobné úrazy vzniklé při běžné denní činnosti i mimo zaměstnání a podobně,“ dodala K. Krenarová.

Kam Evropané jezdí pracovní nejčastěji? Na prvních místech jsou Rakousko, Německo, Švýcarsko a Itálie, a tyto země byly klasifikovány pro pracovní cestování také jako nejbezpečnější. Dobré bezpečnostní „skóre“ mají i další západoevropské země, dále pak Japonsko a USA. Také Česká republika se zařadila mezi bezrizikové a oblíbené země, 79 % obchodníků, kteří sem přijíždějí, u nás cítí jistotu bezpečí. Naopak obchodní cestující mají nepříjemné pocity na cestách do Ruska, Brazílie, Rumunska nebo pobaltských států, které se pro tři z deseti jeví jako rizikové. Česká republika je také sedmou nejnavštěvovanější zemí, kam Evropané za obchody přijíždějí. Naopak naši pracovní-

ci se nejčastěji vydávají na Slovensko, do Německa a Rakouska.

Více než polovina účastníků loňských zahraničních pracovních cest se domnívala, že dostatečné cestovní pojištění skýtají jejich kreditní karty a vlastním privátním cestovním pojištěním se „krylo“ jen 15 % cestujících. Stejně procento pak vůbec nevědělo, že by se mělo nějak pojistit, nebo vědomě cestovalo bez pojištění. „Málokdo tuší, jaký typ pojištění je v kartě vlastně zahrnut, zda limit pojistného plnění je dostatečný, jaká je spoluúčast, zda jsou součástí nepřetržitě asistenční služby... Těch nekomfortních služeb, nebo dokonce výluk může být i mnohem víc,“ uvedla Hana Páleníková z úseku cestovního pojištění Allianz.

Allianz pojišťovna v Čechách nabízí klientům, ať už jedou jako turisté, nebo na pracovní cestě individuální cestovní pojištění jako balíček s neomezeným limitem léčebných výloh. Kromě klasického pojištění má pro účely pracovních cest připravena i výhodná skupinová pojištění pro firmy, které lze sjednat administrativně nenáročnou formou, ať už prostřednictvím internetové aplikace, nebo speciálně připravené smlouvy na žádost partnera. V těchto smlouvách je zohledněn počet osob a procentoovaných dní v roce a firmy mohou využít také rozšířené pojištění stornovacích poplatků, tzv. pojištění zrušení pracovní cesty. „Toto pojištění kryje i zcela specifická rizika, jako jsou zrušení plánované cesty nejen kvůli nečekanému úrazu nebo onemocnění, ale i kvůli pouhému rozhodnutí obchodního partnera nebo kvůli vízovému zpoždění bez vlastního zavinění,“ doplnila Hana Páleníková.

(tz)

NEZAPOMEŇTE NA KNIHU

ALBATROS MEDIA a.s.
www.albatrosmedia.cz

Biz books®

Finanční turbulence v Evropě a Spojených státech

George Soros

Obtížná hospodářská situace není pouze výsledkem hospodářských sil, nýbrž také důsledkem politiky, kterou zastávají světoví lídři. V této sbírce esejí na téma globální finanční situace představuje autor svůj pohled a přináší analýzu klíčových politických rozhodnutí vedoucích k finanční krizi.

Šíleně jednoduché

Ken Segall

Posedlost jednoduchostí odlišuje Apple od konkurence. Ken Segall jako přímý účastník dění v této společnosti odhaluje deset základních prvků jednoduchosti, které dovedly Apple k jeho úspěchu.

Zakládáme a provozujeme živnost

Silvie Štěpánová

Každý podnikatel, ať již fyzická osoba, nebo obchodní společnost, chce-li vykonávat ziskovou činnost, tedy podnikat, musí mít nějaké živnostenské oprávnění. A právě úpravou živnostenského oprávnění, jeho definicí, vznikem, změnou a zánikem se zabývá tato kniha.

Sousedské spory a paragrafy

Ilona Schelleová a kolektiv

Problém sousedských vztahů se dnes netýká jen sousedících vlastníků nemovitostí. Vztahy vlastníků bytových jednotek v domě jsou rovněž mnohdy složité, a to nehovoříme o mnohdy napjatých společníckých vztazích společných prostor, které se pochopitelně přenášejí do vztahů sousedů. ■

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

Srozumitelné vyjadřování

Inghard Langer, Friedemann Schulz von Thun, Reinhard Tausch

Tři profesori psychologie na univerzitě v Hamburku, vypracovali tzv. hamburský model srozumitelnosti, který definuje čtyři znaky srozumitelného sdělení: jednoduchost, členění/uspořádání, délka/hutnost, dynamičnost. Na základě tohoto konceptu pak uvádějí ukázky a praktická cvičení, která vám dopomohou k tomu, abyste se naučili psát či přednášet srozumitelně. Kniha je určena manažerům, učitelům, lektorům.

Sebezpoznaní, sebeřízení a stres

Plamínek Jiří

Knižka zpracovává téma sebezvládnání zcela novým způsobem, po svém doplňuje mezery v teorii, ukazuje zbrusu nové souvislosti a opírá se o nejefektivnější nástroj sebeřízení – zdravý rozum. Jednoduše, ale nezkresleně vykládá témata, jež jsou klíčová pro každého, kdo se rozhodne nenáhodně a cíleně pohybovat životem. Třetí vydání obsahuje šest nových tabulí, věnovaných kontextu sebezvládnání – úspěchu, vitality a biologickému a společenskému rámci lidského života.

Skvělé služby

Hazdra Adam, Jiřinová Kateřina, Kypus Lukáš, Harazínová Veronika, Lunga Vojtěch

Skvělé služby je první kniha o inovacích a designu služeb u nás. Najdete v ní spoustu praktických rad a tipů, jak dělat služby, které si vaši zákazníci zamilují a ke kterým se budou vracet. Inspirujte se desítkami českých i zahraničních služeb, které to myslí s klienty vážně a které dávají do inovací vždy něco navíc. ■

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

Finanční management

Irena Jindřichovská

Kniha pojednává o financování podniků a jeho zákonitostech. Po úvodních kapitolách, které stanovují rámec a základní principy finanční teorie, se kniha zaměřuje na ziskovost podniku, jeho finanční strukturu a oceňování a hlavní faktory, které je spoluurčují. Výklad postupuje od oceňování investičních záměrů a projektů

LEGO NAŠÍ LEGISLATIVY

Hoteliéři jsou naštvani

V legislativním procesu poslanecké sněmovny je návrh na změnu zákona č. 565 / 1990 Sb., o místních poplatcích, který obsahuje návrh na zvýšení maximální hranice rekreačního nebo lázeňského poplatku ze současných 15 Kč na osobu a lůžko na 30 Kč. Zákon zároveň u tohoto poplatku ruší možnost, aby si podnikatelé dohodli s obcemi paušální roční poplatek, jak to bylo možné až doposud.

Asociace hotelů a restaurací České republiky (AHR ČR) nesouhlasí s navrhovanými změnami, tedy skokovým zvýšením poplatků, navíc s účinností od 1. července 2013.

Podle názoru AHR byl cestovní ruch, stejně jako jiné obory, zasažen v několika minulých letech silnou krizí. Během tohoto období docházelo navíc k dalšímu zhoršování podnikatelského prostředí, včetně dvakrát zvýšené sazby DPH, které se dočkalo jak snížení spotřeby zákazníků (hlavně v oblasti gastronomických služeb), tak zvyšování vstupu pro podnikatele v pohostinství. Rok 2012 byl prvním rokem, kdy došlo k mírnému oživení trhu. Za této situace razantní navýšení poplatků dále zpomalí ekonomiku ubytovacích zařízení, a tím také celkové odvody daní z tohoto odvětví.

NAŠE KAVÁRNA

Do čela AOP I. Dikošová

Členové Asociace osobního prodeje (AOP) zvolili nové představenstvo. Předsedkyní byla jmenována Ildiko Dikošová z Amway, novým členem je také Petr Stalmach z Oriflame, Michal Kurka z Avon Cosmetics v představenstvu zůstává. I. Dikošová od roku 2005 pracuje jako generální ředitelka Amway pro Českou a Slovenskou republiku. Střídá Jana Stránského, který se rozhodl po několika letech činnosti ve vedení Asociace rezignovat.

J. Havelka řídí marketing ČS

Úsek marketingu České spořitelny vede Josef Havelka. Je zodpovědný za marketingovou komunikaci drobného i korporátního bankovníctví a také za sponzoring největší banky na českém trhu.

Generálním ředitelem Unipetrolu M. Świtajewski

Dozorčí rada společnosti Unipetrol rozhodla o změnách v představenstvu společnosti UNIPETROL, a.s. Novým předsedou představenstva a generálním ředitelem společnosti UNIPETROL, a.s., byl zvolen Marek Świtajewski. Ve funkci nahradil Piotra Chelmińskiego. (tz)

SPONZORING, CHARITA, POMOC

Prospěšný půlmaraton

Zaměstnanci ČSOB svými výkony podpořili zdravotně hendikepované částkou 310 tisíc korun. V sobotu 6. dubna se běžel tradiční Pražský půlmaraton a na jeho startu nechyběli ani běžci z ČSOB. Ti na chvíli opustili svět čísel a grafů a místo toho si sáhli na dno svých sil. I když počasí běžcům moc nepřálo, všech 235 zúčastněných zaměstnanců mělo velkou motivaci. Každý celý uběhnutý kilometr totiž znamenal 100 korun pro Výbor dobré vůle – Nadaci Olgy Havlové na podporu zdravotně postižených dětí i dospělých. Ze sobotních výsledků bylo vidět, že bankéři ČSOB svou přípravu nepodcenili a svými výkony se mohli směle rovnat i leckterým profesionálům. Nejlepším bankovním běžcem byl Michal Voráček s časem 1:20:31. (tz)

přes způsob dlouhodobého financování podniku a kapitálovou strukturu ke krátkodobému financování. Speciálním tématem jsou fúze a akvizice podniků doplněné o metody oceňování při fúzích pomocí diskontovaných cash flow. Kniha uzavírá finanční analýza podniku, která zkoumá vlivy na ziskovost a z finančního hlediska.

Teoretické základy a znalost jejich použití v praxi usnadňují rozhodování o financování rozmanitých aktivit podniku. ■

Účinnost změny maximální výše poplatku od července 2013 by znamenala, že podnikatelé nebudou schopni přenést tuto daň v cenách na své zákazníky a byli by nuceni ji hradit na úkor vlastních zisků, konstatovala Asociace hotelů a restaurací.

Navíc lázeňský a rekreační poplatek je diskriminační vůči skupině podnikatelů, protože se odvádí pouze za určitý segment hostů, konkrétně turisty a lázeňské hosty. Vede k nerovným podmínkám na trhu a díky téměř nemožné kontrole také podporuje obcházení platby těchto poplatků.

Asociace hotelů a restaurací České republiky navrhuje úplné zrušení rekreačního a lázeňského poplatku a zvýšení poplatku z kapacity na 10 Kč / osobu, den a lůžko. Nebo navrhuje, aby byl zachován stávající systém s tím, že nedojde k tak razantnímu skokovému nárůstu maximální hranice rekreačního a lázeňského poplatku, ale navýší se ze stávajících 15 Kč, na maximálně 20 Kč, a to s účinností až od 1. ledna 2014.

Zároveň je nezbytné v obou variantách zachovat stávající možnosti sjednání paušálů, které podstatně zjednodušují administrativní zátěž na obou stranách a jsou využívány hlavně menšími obcemi. (tz)

Největší podnikatelská rizika roku 2013: tlak na ceny a snižování nákladů

Firmy změny svůj postoj a na ekonomické oživení už dále nečekají. Vzhledem k tomu, že ekonomické vyhlídky jsou stále nejisté, vedoucí pracovníci firem pochopili, že již nelze vyčkávat, ale je třeba se ještě více zaměřit na podnikovou optimalizaci, tedy na snižování nákladů a zvyšování efektivity. Vyplývá to z mezinárodního průzkumu podnikatelských rizik a příležitostí společnosti Ernst & Young, který shrnuje názory vrcholových manažerů 641 společností. „Náš průzkum ukázal, že podniky se stále více směřují nejen s dlouhodobou stagnací vyspělých ekonomik, ale i s větší nejistotou na globálních trzích. Přináší to s sebou nová rizika i příležitosti, kterým je třeba věnovat dostatečnou pozornost a dobře zmapovat jejich dopady, protože mnohé jsou úzce propojeny,“ komentoval výsledky průzkumu Jan Fanta, vedoucí partner podnikového poradenství a řízení rizik Ernst & Young.

Největším podnikatelským rizikem je podle respondentů průzkumu v letošním roce tlak na ceny. Oslovení vrcholoví manažeři si tváří v tvář stagnaci vyspělých ekonomik velice dobře uvědomují, že musí hledat nové cesty k udržení ziskovosti. Proto se snaží rozšiřovat své příležitosti důrazem na inovace a orientací na rychle rostoucí ekonomiky. Letošní výsledky ukazují na výrazný posun oproti předchozímu průzkumu z roku 2011. Pro respondenty byla největším rizikem regulace a dodržování předpisů, zatímco největší potenciál viděli v důslednější realizaci provozní strategie.

Top ten žebříček deseti největších rizik roku 2013

1	Tlak na ceny
2	Tlak na snižování nákladů a ziskovou marži
3	Tržní rizika
4	Makroekonomické riziko: méně příznivá, resp. nejistá prognóza globálního ekonomického růstu
5	Řízení talentů a nedostatek kvalifikované pracovní síly
6	Posilování role státu
7	Regulace a dodržování předpisů
8	Státní dluh: dopady úsporných opatření nebo dluhové krize
9	Nové technologie
10	Politické otřesy

Provozní flexibilita: jak se naladit na vyšší výkonnost

Druhým největším rizikem je podle oslovených manažerů tlak na snižování nákladů, a to kvůli vysokým mzdám i cenám vstupů a rostoucím nákladům na dodržování stále přísnějších předpisů, které mnohdy není možné promítnout do ceny konečných výrobků a služeb. Pro podniky to znamená dělat dnes a denně obtížná rozhodnutí jak sní-

žit náklady, aniž by to mělo negativní vliv na kvalitu dodávaných výrobků a služeb.

Mezinárodním korporacím, které hledají optimální rovnováhu mezi snahou udržet své náklady na tradičních trzích na konkurenceschopné úrovni a růstem v nových ekonomikách, nabízí zajímavou příležitost globální organizační i nákladová restrukturalizace. Provozní flexibilita má v současných nejistých ekonomických podmínkách zásadní význam nejen pro ekonomickou prosperitu podniku, ale i pro jeho samotné přežití.

Nejvýznamnější podnikatelskou příležitostí jsou podle respondentů průzkumu inovace, a to jak pokud jde o nové produkty a služby, tak pokud jde o provozní procesy. Prioritou jsou především v rychle se rozvíjejících ekonomikách, o čemž svědčí fakt, že tamější výdaje na výzkum a vývoj rostou čtyřikrát rychleji než v rozvinutých zemích. „Jedním ze základních znaků inovativní organizace je její firemní kultura, hodnoty a soustavná podpora a oceňování inovací,“ upozornil Jan Fanta. „Klíčové je mít jasnou představu, co konkrétně to pro vaši společnost znamená. Pomoci vám může i spolupráce s různými externími partnery, ať už z podnikatelské, nebo akademické sféry, protože taková síť je pro inovace živnou půdou,“ dodal.

Hledání nových cest k zákazníkovi

Podniky si v dnešních náročných podmínkách rychle osvojují nové způsoby marketingové komunikace se zákazníkem, včetně používání sociálních médií. Zatímco v předchozím průzkumu realizovaném v roce 2011 skončily marketingové kanály mezi podnikatelskými příležitostmi na osmém místě, letos si o čtyři příčky polep-

šily. Výrazný podíl na tom mají především společnosti působící v rychle se rozvíjejících ekonomikách. Nicméně nové technologie s sebou přináší i nezanedbatelná rizika – v našem žebříčku Top 10 rizik letos skončily na předposledním místě, v předchozím průzkumu byly páté. „Podniky někdy při úvahách o nových technologiích přehlíží související rizika,“ varoval Jan Fanta. „Věnují veškerou pozornost virtualizaci, cloud computingu, sociálním médiím, mobilním i jiným technologiím, ale zanedbávají související oblast informační bezpečnosti. A tak její deficit mnohde dramaticky narůstá, což je vidět i na některých incidentech z poslední doby.“

Top ten žebříček deseti příležitostí roku 2013

1	Inovace produktů, služeb a provozních procesů
2	Růst poptávky na rozvíjejících se trzích
3	Investice do podnikových procesů, nástrojů a vzdělávání zaměstnanců s cílem zvýšit produktivitu
4	Nové marketingové kanály
5	Důslednější realizace strategie v rámci celé organizace
6	Investice do informačních technologií
7	Vztahy s investory
8	Posílení společenské odpovědnosti firem a důvěry veřejnosti
9	Investice do čistých technologií
10	Globální optimalizace a přemístění klíčových funkcí

Důvěra akcionářů, věřitelů i veřejnosti

Posilování role státu patří mezi rizika, která ve srovnání s předchozím průzkumem, realizovaným v roce 2011, mírně vzrostla. Na žebříčku Top 10 se toto riziko posunulo ze sedmého na šesté místo. Svůj podíl na tom má nejen zpřísnující se regulace v celosvětovém měřítku, zejména ve finančním sektoru, ale především rostoucí význam nových ekonomik, v nichž stát hraje aktivnější roli. Jeho zásahy mnohde ovlivňují i konkurenční prostředí. Například v Číně musí

některé nadnárodní společnosti v rámci podpory domácího průmyslu „úzce spolupracovat“ s místními firmami. Vládní politika má v těchto zemích velký vliv, a pěstování dobrých vztahů se státem, a jeho orgány je tudíž velmi důležité.

Naproti tomu riziko regulace a dodržování předpisů, v minulém průzkumu respondenty hodnocené jako největší, se letos propadlo až na sedmou příčku. Nicméně průzkum díky nově zařazenému kritériu společenské odpovědnosti firem a důvěry veřejnosti, které se mezi příležitostmi umístilo na osmé příčce, ukázal, že pokrizové období otevírá prostor pro významné posílení společenské odpovědnosti podniků nejen vůči jejich akcionářům, ale i vůči širší veřejnosti. Řada institucionálních investorů v současnosti volá po větší transparentnosti v takových oblastech, jako je životní prostředí nebo sociální otázky, protože tyto záležitosti mohou zásadním způsobem ovlivnit výnosy jejich dlouhodobých investic.

„Ukazuje se, že dochází k jasné změně přístupu – dřívější zpětný krátkodobý pohled na rizika byl doplněn dlouhodobější analýzou,“ upozornil Jan Fanta. „Zatímco dříve byl každý předpis a jeho implementace „samostatným“ projektem, dnes se organizace snaží zmapovat, které předpisy budou mít dopad na jejich podnikání a jak v jednotlivých zemích v rámci běžné provozní činnosti efektivně řídit a kontrolovat jejich dodržování, aby související náklady byly co nejmenší.“ (tz)

inzerce



SPAR  **Natur*pur**
biopotraviny
chuť čisté přírody

5 důvodů pro SPAR Natur*pur:

- Informace o původu a garance čerstvosti
- Vynikající chuť
- Nejprísnejší kontroly
- Bez genetických úprav
- Bez chemicko-syntetických pesticidů

Interspar se hlásí k odpovědnosti za zdravé potraviny. To je důvod, proč dlouhou dobu spolupracujeme s řadou expertů na zdravou výživu a proč jsme v roce 1995 vytvořili vlastní značku Natur*pur. Naším cílem je nabídnout zákazníkům chutné, kvalitní, čerstvé a především zdravé potraviny odpovídající všem zásadám BIO. Pro distribuci BIO potravin pod značkou Natur*pur máme v Intersparu několik zásad, které bezvýhradně dodržujeme.



Exkluzivně v **INTERSPAR**  a **SPAR** 
www.interspar.cz

Kvalita a čerstvost ve SPAR ČOS na prvním místě

Filozofií společnosti SPAR ČOS je kvalita a čerstvost a z toho vyplývá, že právě kvalita potravin je pro společnost velice podstatná. Bez kvalitních dodavatelů by nebylo kvalitních potravin, a proto jsou pro ni důležité právě dodavatelé, kteří jsou prověřeni léty spolupráce. Vzhledem k množícím se kauzám, které se týkají kvality a původu potravin, SPAR ČOS spolupracuje zejména s prověřenými dodavateli a také provádí vlastní kontroly, které má na starosti management kvality. Každé oddělení má své přísně dodržované interní postupy, které ve svém výsledku zaručují, že produkt se ke spotřebiteli dostane v té nejlepší kvalitě.

SPAR ČOS se v rámci spolupráce s tuzemskými dodavateli zapojuje do programů podporujících kvalitu a českou produkci. Již několik let podporuje značku Klasa a v loňském roce navázala na spolupráci s programem Regionální potravina. Pro letošní rok se chystá spolupracovat s držiteli ocenění Česká chuťovka.

Na českém trhu SPAR ČOS podporuje domácí výrobce, ale pozadu nezůstává ani s vývojem a obnovou produktů pod vlastními privátními značkami. Jedná se například o značku biopotravin SPAR Natur*pur nebo značku SPAR Premium, jejíž sortiment z více jak poloviny tvoří nabídka od tuzemských dodavatelů a která nabízí to nejlepší zboží na trhu. Také u ostatních privátních značek si spotřebitelé mohou být jisti, že kupují kvalitní. U zrodu některých privátních značek stojí odborníci a odborné instituce, kteří garantují kvalitu těchto produktů – jde například o značku SPAR Free From, která nabízí bezlepkové a bezlaktózy produkty nebo značku SPAR Vital, kterou ocení pří-

znávci zdravého životního stylu. Jedná se o konvenčně vyrobené produkty s jedinečnými nutričními hodnotami.

Trendy naší doby

Nabízet prvotřídní a čerstvé zboží je pro SPAR ČOS nezbytné, ale nabídka čerstvých potravin s sebou nese také vysoké nároky na zaměstnance i logistiku, která je důležitá zejména v oddělení masa, uzenin a ovoce-zeleniny. Zákazníci dokáží takovou nabídku ocenit a stále více se zajímají o to, jaké zboží kupují a co za své peníze dostanou. Lidé jsou stále lépe informováni, zajímají se o složení a původ výrobků a řada z nich je i ochotna si za kvalitu připlatit.

Jak již bylo zmíněno, SPAR ČOS nabízí ve svých prodejnách řadu privátních značek, které jsou zaměřené jak na kvalitu, tak na zdravý životní styl. Jelikož společnost neustále sleduje trendy v zahraničí i zákaznickou poptávku, přichází vždy na trh s něčím novým. Novinkou mezi privátními značkami je SPAR Veggie, která nabízí potraviny bez obsahu masa nejen pro vegetariány, ale pro všechny, kteří vyznávají zdravý životní styl a čas od času si chtějí dopřát pokrm bez masa. SPAR Veggie byla vytvořena ve spolupráci s Evropskou vegetariánskou unií a nabízí 15 chlazených a mražených produktů, které představují rychlý, snadný, ale především zdravý způsob stravování. Výrobky jsou označeny oficiálním logem Evropské vegetariánské unie – V-label, která garantuje špičkovou kvalitu výrobků, u nichž si spotřebitelé díky jasné certifikaci mohou být jisti, že neobsahují maso. SPAR Veggie představuje rychlý, snadný, ale především zdravý způsob stravování. (red)