

PROSPERITA®

Prosperita? Především! Nic jiného neřeším.

Český kavárenský řetězec CrossCafe se rozrůstá

CrossCafe, český originální franchisingový koncept nekuřáckých kaváren, se se opět rozrůstá. Letos plánuje otevření šesti nových poboček, z toho dvě v Praze a jednu v Hradci Králové. O dalších lokalitách intenzivně jedná s obchodními partnery. Řetězec CrossCafe tak má do konce letošního roku disponovat celkem 22 kavárnami v Praze, Plzni, Hradci Králové a některých dalších regionech. „Jsme rádi, že se nám daří realizovat naši dlouhodobou strategii v poměrně rychlém tempu. Svoji pozici posilujeme především v krajských městech a Praze, kde vidíme zajímavý obchodní potenciál s možností růstu. Poptávka zákazníků po našich kavárenských službách se zvyšuje. Roste i zájem budoucích franchisantů o získání naší licence, kteří se nám hlásí téměř každý den. Pečlivě si ale vybíráme, takže naši značku svěříme zájemci až po důkladném prozkoumání. Mohu však potvrdit, že 28. února otevřeme novou pobočku na Strossmayerově náměstí v Praze, 15. dubna v pražském OC Lužiny a v květnu v Hradci Králové V Kopečku. Ve druhém pololetí roku 2014 chceme otevřít novou kavárnu i v některém dalším krajském městě,“ sdělil Jan Janák, zakladatel a majitel licence CrossCafe. CrossCafe se daří i ekonomicky, tržby v pražských kavárnách meziročně vzrostly o 47 %, v plzeňských o 10 %. V Hradci Králové má řetězec zastoupení první rok a ten zatím hodnotí jako velmi úspěšný s již vykazujícím růstovým trendem. Celkové tržby za loňský rok vzrostly kavárenské sítě o 22 %. (tz)

Nabízíme budoucnost, což je dnes, myslím si, dost velká odvaha

Rozhovor s Mgr. Ladislavem Drábem, předsedou představenstva České energie, a. s.

Energetika je obor, který se nehledá jako jehla v kupce sena. Petrolejky z historických filmů jsou ty tam stejně jako iluze o tom, že poručíme větru, dešti. O to více se o energetické budoucnosti nejen České republiky hovoří a hledají se směry, kudy jít za 50, 100 let. Český trh je rozdělený a jednotliví hráči se poučili ze svých chyb. Ti seriózní přistupují ke svým stávajícím i budoucím klientům jako konkurenti v plnohodnotném slova smyslu. Nabízejí takové přidané hodnoty, které nepomíjí, ale přinášejí firmám i domácnostem jistotu a zdůvodnění, proč být věrným právě tomu určitému dodavateli. Jednou z prvních společností, která se na liberalizovaném českém trhu objevila, byla Česká energie, a. s., včele s Mgr. Ladislavem Drábem v roli předsedy představenstva. Je jím dodnes, stejně tak jako je iniciátorem vzniku dalších firem, které vidí svou příležitost na trhu:

Ve firemním světě je název první firmy, kterou jste založil, dobře známý – Česká energie, a. s. Ostatně loni tato firma získala další významná ocenění...

Už od začátku, kdy Česká energie jako jedna z prvních získala na českém trhu licenci k obchodování s elektrickou energií a zemním plynem, jsem věděl, že musíme nabídnout něco,

Nelze chtít od každého, aby podnikal. Business stojí nejen čas, ale i peníze, a hodně peněz. Ty tam vložíte, necháte je tam, vrací se také jinou formou než ve větším objemu, v jiných hodnotách, a to se musíte naučit chápat. Jakmile myslíte jen na peníze, hodnoty utečou. A když zase přijдете o peníze v businessu, už vám je nikdy nikdo nedá.

čím bychom se v tom nejlepším slova smyslu odlišili od ostatních. Nešli jsme do bouřlivé reklamy a medializace. Společali jsme se spíš na perfektní práci našeho týmu, který zpočátku nebyl velký, a na nápady, které by klienty přesvědčily, že nám mohou důvěřovat. Zahájili



jsme spolupráci s profesními uskupeními, tedy svazy, asociacemi, sdruženími, komorami, cílili jsme především na malé a střední firmy. Dodnes je naším benefitem, který je velmi dobře vnímán, fakt, že jsme ryze českým kapitálem a že rosteme. Nabízíme obchodní vztah i velkým zákazníkům, velkoodběratelům, pracujeme podle certifikátu kvality EN ISO 9001:2008, a máme čitelnou politiku kvality. Loni jsme se dostali mezi Českých 100 nejlepších. Byli jsme rovněž vybráni jako finalista k reprezentaci České republiky v European Business Awards. V neposlední řadě – rosteme. Založili jsme další firmy tak, jak se rýsovaly potřeby diverzifikace naší činnosti.

Vypadá to jako z učebnice – brzy jste přemýšlel o tom, jak podnikání prohloubit, rozšířit. Nutnost diverzifikace kopírovala potřeby i možnosti trhu. Do obchodního rejstříku byla zapsaná společnost Česká plynárenská, a. s., a posléze další firmy. Dnes jde již o celé uskupení CE Group, jež představuje čtyři subjekty. Vyplatila se tato synergie?

Bezesporu. Musíte využít toho, co děláte a dát tomu pokud možno určitou strukturu, řád, abyste dospěla k cíli. V podstatě k ničemu jinému než k synergickému efektu by takové snažení asi nemělo smysl. Skupině to pomáhá a navenek jsme čitelní.

pokračování na straně 8

Systém HELIOS již druhý rok podporuje Podnikavou hlavu

Hladké vplutí do podnikatelských vod může usnadnit soutěž Podnikavá hlava, kterou již pátým rokem vyhlásil Vědeckotechnický park Univerzity Palackého v Olomouci. Autoři zajímavých podnikatelských záměrů se mohou do klání přihlásit do 17. dubna. Ti nejlepší získají nejen finanční odměnu, ale především cenné rady odborníků a zázemí při rozjezdu podnikání.

Soutěž Podnikavá hlava již druhým rokem podporují společnost Asseco Solutions a její produkt – ekonomický systém HELIOS Red.

„Do soutěže se mohou zapojit úplní začátečníci, studenti, ale i zkušení podnikatelé s novým nápadem. Během přípravy projektu využijí pomoci našeho konzultanta. Účast není omezena věkem, hlásit se mohou zájemci z celé České republiky,“ uvedla projektová manažerka Vědeckotechnického parku Silvie Polánková. Novinkou proti minulým ročníkům je forma přihlášení. „Letos bude již vše elektronicky. Soutěžícímu se po registraci vygeneruje jeho účet a tam nahraje svůj příspěvek. Nebude už muset projekt na CD posílat poštou,“ objasnila Silvie Polánková.

Vedle hlavní soutěže je vypsána i soutěž pro středoškoláky. Pokud nejsou plnoletí, musejí mít dospělého garanta soutěže. Zvláštní kategorií soutěže je Podnikatel v sukních. Utkají se v ní projekty, které připravily ženy, nebo jsou pro ně určené. Vítěze podpoří Olomoucký kraj, který je partnerem soutěže. Loni se do kategorie přihlásilo celkem 25 soutěžících, oproti předchozímu ročníku se tak zájem zvýšil téměř dvojnásobně.

„Asseco Solutions patří mezi klíčové hráče trhu podnikových informačních systémů v ČR a jako tradiční IT společnost považujeme inovativnost za něco samozřejmého, čemu se firma musí věnovat. Proto je přirozené, že podporujeme projekty, jako je Podnikavá hlava. Jsme přesvědčení, že trend zvyšující se úrovně soutěže bude zachován i v pátém ročníku, a již teď se těšíme na výsledky,“ řekl Ing. Jiří Hub, výkonný ředitel a místopředseda představenstva Asseco Solutions, a. s.

Hlavou letošního ročníku je Martin Zavadil, který loni zvítězil s příspěvkem Sledujeme davadlo. „Tím nejlepším, co mi Podnikavá hlava dala, bylo potvrzení skutečnosti, že má smysl začít podnikat. Vloni se klání zúčastnilo rekordních 67 projektů. Celkem již v minulosti Podnikavou hlavou prošlo na 200 soutěžících, někteří z nich uvedli své nápady do praxe. Vítěz letošního ročníku bude znám v květnu. Vědeckotechnický park nejúspěšnějším soutěžícím zajistí kancelářské prostory a zázemí pro podnikání a poskytne i konzultační služby. (tz)

www.podnikavahlava.cz

Přes 40 % českých firem chce přejít na mobilní systémy

Nové technologie přestávají být science fiction a stále pronikavěji ovlivňují naše podnikání. Ness Technologies, Inc., globální poskytovatel komplexních řešení a business služeb v oblasti informačních technologií, provedl rozsáhlý průzkum, ve kterém se zaměřil na oblast mobilních informačních systémů a využívání mobilních zařízení pro business. Z výsledků vyplynulo, že téměř 40 % z více než 300 společností, které oslovil, chce do dvou let přejít na mobilní interní informační systémy. Jako první mají ve většině případů přijít na řadu schvalovací procesy, které poslouží k otestování interní infrastruktury i postoje zaměstnanců.

Výsledky také ukázaly, že skoro 60 % společností s obratem nad 5 miliard plánuje převést na mobilní platformu alespoň část svých interních systémů. Největší poptávka je v sektoru obchodu a služeb. Mezi procesy, u kterých firmy vidí vyso-

kou přidanou hodnotu, a které tedy přijdou na řadu mezi prvními, patří schvalování. Urychlit schvalování objednávek a faktur jejich přenesením i na mobilní zařízení má v plánu přes 50 % společností, které se přechodem na mobilní informační

systémy budou zabývat. „Průzkum ukázal také jednu alarmující skutečnost: až 80 % společností se vůbec nevěnuje mobilní politice a strategii! Nedokážou tak například identifikovat jednotlivá zařízení a řídit přístupová práva, což kromě bezpečnostních rizik může znamenat i výrazné problémy s plánovaným přechodem k mobilním systémům,“ řekl Jan Čaboun, Competence Manager ze segmentu Public & Communication společnosti Ness Technologies v ČR. „Navíc to zatěžuje interní procesy a může přibrzdit až zastavit tento užitečný trend, který firmám dokáže ušetřit čas i náklady,“ dodal.

pokračování na straně 12

NAJDETE UVNITŘ LISTU		
Není jiná cesta než kvalita		
 Baletky či řidiči kamionů – odvětví a reforma důchodového systému		
Vybrat nejvýznamnější osobnosti managementu		
Třetina oslovených nadnárodních společností plánuje prodej některých aktiv		
 Naše firemní vize je patřit ke světové špičce mezi výrobci obráběcích strojů		

PROSPERITA®

Prosperita? Především! Nic jiného neřeším.

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 prezentacím 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.

Časopis Prosperita a přílohy
Prosperita Madam Business
Prosperita Fresh Time

www.iprosperita.cz,
www.madambusiness.cz, www.freshtime.cz

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: 13. února 2014

Datum distribuce: 19. února 2014

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

Martin Šimek, obchodní ředitel a šéfredaktor
internetových médií www.iprosperita.cz,
www.madambusiness.cz a www.freshtime.cz
mobil: 606 615 609, e-mail: martin@iprosperita.cz

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

Kateřina Šimková, redaktorka a mediální
konzultantka
mobil: 724 189 342, e-mail: simkova@iprosperita.cz

Dr. Jiří Novotný, externí 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 Rožníčková

Grafická úprava: Michal Schneidewind

Ilustrátor: Miloš Krmášek

Příjem inzerce: Ocelářská 2274/1, 190 00 Praha 9
Placené textové materiály jsou na stránkách časopisu označeny grafickým symbolem ■■■. Bez označení jsou publikovány materiály poskytnuté redakci důvěryhodnými zdroji. Materiály označené (tz) jsou převzaté, případně redakčně upravené tiskové zprávy. Za textové a obrazové podklady dodané redakci inzertem pro výrobu a otištění inzerce odpovídá inzertent.

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

Distribuce: 5 P Agency, s. r. o.,
U Šýpků 555, 664 61 Rajhradice

Časopis je v roce 2014 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 konsorciem Gascontrol Group
www.gascontrol.cz

Pojďte na trh s námi
a inzerujte!

PROSPERITA®

Prosperita? Především! Nic jiného neřeším.

www.iprosperita.cz

Madam
BUSINESS

PROSPERITA

www.madambusiness.cz

fresh
TIME

PROSPERITA

www.freshtime.cz

Pochlubte se tím, co umíte a co nabízíte!

Vaše přání plníme na počkání!

Kontakty na náš tým najdete v tiráži.

Spolupracujeme s vámi již 16. rokem.



kresba: Miloš Krmášek

SPUSTIL NA MĚ TOU JEJICH
HATMATILKOU ... NO ZKRÁTKA
BYL TO ANGLIČAN.

S TUŽKOU ZA UCHEM

Málo sáňkujeme

Potkal jsem v našem domě malé děti, které se dveřmi hrnuly se sáňkami ven. Zářily štěstím a byly vzrušené z toho, že napadl sníh a mohou sjíždět nedaleký svah. Připomenulo mi to hodně vzdálené doby, kdy jsem zimu netrpělivě vyhlížel a zkoušel jezdit i na blátě, když ho pokrýl slabý sněhový poprašek.

Teď vnímám dobu od prosince do března spíš jako nepříjemnou komplikaci a těším se na jaro. Přitom se svět, pokud se týče střídání ročních období, pranic nezměnil. V naší anketě k roku 2014 na madambusiness.cz se šlo nejvíc odpovědí ve smyslu, že se očekávají hlavně výzvy a problémy. Odpovídali především manažeři a podnikatelé obou pohlaví, proto se jejich názoru vůbec nedivím.

Letošní rok pro ně, pro nás všechny, nebude lehký. Ale můžeme se k tomu postavit jako děti k prvnímu velkému sněhu – s nadšením, se vzrušením, a třeba i na sáňkách.

Pavel Kačer

NEJHEZČÍ POZVÁNKA NA TISKOVKU

Trochu jiná tiskovka, tiskovka na plese

Sedmička v kalendáři, sedmička vína, sedmička šťastná či naopak – především však v tom kalendáři a únorová. Tak bych označila letošní ples Agrární komory České republiky na pražském Zofině, který nejen že byl velmi srdečný a rozverný, ale také mi vzdáleně připomínal tiskovou konferenci. Pozvání byli totiž i novináři.

A nejen že se tančilo, povídalo a ochutnávaly se dobroty od českých firem, také se vyhrávalo v bohaté tombole. Jednou pár kilo mouky, podruhé cukr, potřetí ovocné šťávy, počtvrté květiny a ještě spousty jiných užitečných věcí.

Byla u toho všeho legrace a pohoda, a to se vždy v dobro obrátí. Výměna vizitek s osobnostmi zemědělského businessu byla samozřejmostí a nápady na pěkné články a rozhovory přicházely souběžně s vlídnou konverzací. (rix)

MEDIÁLNÍ PARTNERSTVÍ V ROCE 2014

1. Národní politika kvality
2. Akce České společnosti pro jakost
3. Manažer roku 2013
4. Akce České manažerské asociace
5. Marketér roku 2014
6. Akce společnosti 1. VOX, a. s.
7. Akce Asociace inovačního podnikání 2014
8. Konference Kvalita – Quality 2014
9. Schůzky Cosmopolitan Exekutive Helas Ladies Club
10. Soutěž Česká chuťovka
11. Pražský manažerský klub ČMA
12. Východočeský manažerský klub ČMA
13. Projekt Restaurant Tip

HELIOS Red pro rodinné tajemství s jedinečnou chutí

Z plantáží celého světa pocházejí kávová zrna, která končí v pražírně ve východočeském Borohrádku. Avšak výraz „končí“ není přesný – zrna se zde ve skutečnosti přetvářejí na jedinečné kávové směsi, jejichž tajemství výroby znají jen otec a syn Frolíkovi. Od počátku letošního roku společnosti Petr Frolík – Pražírna kávy pomáhá v její činnosti systém HELIOS Red z produkce Asseco Solutions.

Zakladatel rodinné firmy, Petr Frolík se v roce 1992, rozhodl, že začne podnikat. Jeho volba padla na oblast pražení a prodeje kávy. Odjel do Itálie, podívat se do místních pražír, jak kávu praží skuteční mistři. Na základě nabytých zkušeností vytvořil postupně svůj specifický, český způsob pražení kávy, tak, aby nebyla ani příliš

tmavá, ani příliš světlá. „Každý druh u nás pražíme zvlášť a pak je mícháme podle chuti. Zda je upražená správně poznáme jednak zrakem a jednak podle chuti – děláme denně degustace,“ vysvětlil postup Jan Frolík, syn zakladatele a spolumajitel firmy,

Firma distribuuje své produkty především na českém trhu, s přesahem místy též na trh slovenský či rakouský, výjimečně americký. Ve čtyřech osobách, z nichž dvě jsou zaměstnankyně a další pak otec a syn Frolíkoví, vyprodukuje ročně kolem 16 tun upražené kávy.

Systém HELIOS Red je zde využíván ke skladové evidenci a k pokladnímu prodeji. Do budoucna majitelé plánují spojit se skladovou evidencí v HELIOS Red svůj e-shop.

Na otázku, proč se rozhodli pořídit informační systém, odpovídá Jan Frolík: „Podnikový software jsme se rozhodli pořídit proto, že jsme

NA NAŠICH STRÁNKÁCH

- Agentura pro podporu podnikání a investic CzechInvest
- Agrární komora ČR
- Asociace českého papírenského průmyslu
- Asociace českých pojišťovacích makléřů
- Asociace inovačního podnikání ČR
- Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR
- Asociace podnikatelů a manažerů ČR
- Asociace poskytovatelů sociálních služeb ČR
- Asociace textilního, oděvního a kožedělného průmyslu
- Česká agentura na podporu obchodu / CzechTrade
- Česká asociace koučů
- Česká asociace petrolejářského průmyslu a obchodu
- Česká asociace podnikatelů v lesním hospodářství
- Česká asociace pojišťoven
- Česká asociace pro soutěžní právo
- Česká leasingová a finanční asociace
- Česká manažerská asociace
- Česká společnost pro jakost
- Český svaz pivovarů a sladoven
- Český svaz zaměstnavatelů v energetice
- Družstevní Asociace ČR
- Enterprise Europe Network při CRR ČR
- Gender Studies
- Hospodářská komora České republiky
- Hospodářská komora hlavního města Prahy
- Komora auditorů ČR
- Komora certifikovaných účetních
- Konfederace zaměstnavatelských a podnikatelských svazů ČR
- Podnikatelský svaz pekařů a cukrářů
- Potravinářská komora ČR
- Unie zaměstnavatelských svazů ČR
- Sdružení automobilového průmyslu
- Sdružení Korektní podnikání
- Sdružení podnikatelů ČR
- Sdružení pro oceňování kvality
- Sdružení pro informační společnost
- Svaz dovozců automobilů
- Svaz českých a moravských výrobních družstev
- Svaz českých a moravských spotřebních družstev
- Svaz chemického průmyslu ČR
- Svaz květinářů a floristů
- Svaz obchodu a cestovního ruchu ČR
- Svaz podnikatelů ve stavebnictví v ČR
- Svaz strojírenské technologie, zájmové sdružení
- Svaz průmyslu a dopravy ČR
- Unie soukromých bezpečnostních služeb ČR
- Unie zaměstnavatelských svazů ČR
- Zemědělský svaz ČR

Kvalitou k vyšší výkonnosti

S tímto tématem vstoupí do svého 23. ročníku připravovaná konference s mezinárodní účastí Kvalita – Quality 2014. Ta se uskuteční tradičně v Ostravě ve dnech 13.–14. května.

Abychom lépe dostáli zvolenému tématu konference, připravili jsme pro tento ročník řadu programových změn. Jedním z klíčových záměrů je vytvořit širší prostor pro výměnu zkušeností, poznatků a názorů s cílem získat pro naše potenciální účastníky mj. i novou inspiraci k další kvalitní práci. Novinkou je rovněž celá plejáda nově vyhlášených témat, která vzešla převážně z anket účastníků posledního ročníku, jako např. Výkonnost procesů a organizací; Organizační kultura, učení a znalosti; Leadership, motivace a trvalé zlepšování; Nástroje a techniky kvality; Síť, partnerství a kooperace; Inovační schopnost v dodavatelském řetězci a vztahy se zákazníky; Kvalita, kreativita a inovace; Management rizik; Lean přístupy a kvalita; Společenská odpovědnost organizací.

Teprve na základě přihlášených příspěvků bude koncipován vlastní program pléna, sekce, workshopů i panelové diskuze, vše bude prezentováno ve finální programové pozvánce. I samotná struktura programu konference doznala drobných úprav, jedinou tradicí bude doprovodné setkání pedagogů SŠ a VŠ zabývajících se výukou kvality, které proběhne jako obvykle bezprostředně den před konferencí. Už dnes můžeme prozradit jména některých osobností, které jsme přizvali, a které již potvrdily svoji účast. Vedle řady významných tuzemských odborníků přijali účast i zahraniční hosté, ze kterých bych jmenovala alespoň Karola Frühaufa, lektora a poradce kvality (Švýcarsko), Jense Dahlgaarda, odborníka a pedagoga (Švédsko), Su Mi Dahlgaard-Park, vysokoškolského profesora (Švédsko) a další.

Celou akci připravuje tradičně kolektiv pracovníků z pořádající společnosti DTO CZ, s. r. o., za který si dovoluji vás, i vaše spolupracovníky, srdečně pozvat k účasti.

R. Petříková, odborný garant konference

Není jiná cesta než kvalita

Slovo kvalita je v Prosperitě jedním z nejpoužívanějších. Celý rok se k němu vracíme, píšeme o osobnostech, které si odborníci s kvalitou úzce spojují, a o firmách a institucích, jež příkladně kvalitu do života prosazují. Připomeňme, že kvalitě patří každoročně měsíc listopad, v němž vrcholí celoroční aktivity řady subjektů, zejména pak projekt Národní politika kvality, což je platforma, která napomáhá konkurenceschopnosti malých i velkých firem a institucí. Na Pražském hradě se vyhodnocují ti, kteří se v souvislosti s kvalitou stávají legendou, a také firmy a organizace, které uspěly v soutěži o Národní cenu kvality ČR. Mezi nimi byla v roce 2013 ostravská Vysoká škola podnikání, a. s. Jejím představitelům jsem položila vždy po dvou otázkách.

Ing. Radan Jünger

ředitel pro strategii a řízení,
předseda představenstva VŠP



Pro udržení konkurenceschopnosti je potřeba zlepšovat nejen kvalitu, ale i vnitřní procesy. Máme tedy v plánu usilovat o další stupeň v Modelu Excellence EFQM, který je považován za nejúspěšnější manažerský nástroj současnosti.

V listopadu se na pražském Hradě vyhlášovaly výsledky soutěže Národní cena kvality ČR. Získali jste ocenění v kategorii Model Start Plus. To není málo a jistě vás to motivuje k dalším krokům...

Samozřejmě nás těší, že se Vysoká škola podnikání dostala mezi nejlepší firmy a organizace. V jediné soutěži firem pořádané v ČR podle mezinárodně platných pravidel získala ocenění Perspektivní firma v programu Start plus. Naším posláním je vzdělávat lidi a kvalita k tomu u nás neodmyslitelně patří. Ocenění tak pro nás znamená hlavně uznání naší dosavadní práce a je důkazem, že se nám daří naplňovat naši vizi.

Abyste však vysoká škola byla v dnešním světě dlouhodobě a trvale úspěšná, musí na sobě dál pracovat. Co dříve stačilo pro zajištění dobré kvality, je dnes v konkurenci málo. Firmy vedle přístupu k zákazníkům musí směřovat svoji pozornost i na zaměstnance, dodavatele, životní prostředí a také chovat se zodpovědně vůči regionu. Pro udržení konkurenceschopnosti je potřeba zlepšovat nejen kvalitu, ale i vnitřní procesy. Máme tedy v plánu usilovat o další stupeň v Modelu Excellence EFQM, který je považován za nejúspěšnější manažerský nástroj současnosti. Pro vysoké školy je kvalita nejen otázkou nastavení parametrů (jako ve výrobě), ale hlavně každodenní prací a cílem, který nás posouvá dopředu, ale také odlišuje od konkurence.

Úspěšně ve zmíněné soutěži neznamená jen gratulace a radost z vítězství. Co se vám zdálo za nejtěžší v cestě za kvalitou – administrativní proces, jednotlivé praktické kroky, nebo získat celý tým kolegů pro dobrou věc?

Program Start plus Národní ceny kvality, ve kterém uspěla Vysoká škola podnikání, definují organizátoři jako vyšší model na cestě k excelenci. Expertní tým hodnotil kromě dotazníku také předpoklady firmy k dalšímu růstu v závislosti na výsledcích výkonnosti. Museli jsme zmapovat procesy a vyhodnotit je. Asi nejtěžší pro nás tedy bylo zpracovat všechny potřebné materiály. Naše vysoká škola totiž řadu procesů běžně dělá, ale nemáme o všech detailní záznamy. Je však logické, že komise potřebuje „důkazy“, aby mohla výsledky firem analyzovat.

Prof. Ing. Růžena Petříková, CSc.

členka představenstva VŠP, místopředsdkyně Rady kvality ČR

Jak pracuje Vysoká škola podnikání s pojmem kvalita? V jakých předmětech se o kvalitě studenti učí a jakým způsobem?

Jako v každé vzdělávací instituci evropského typu, tak i v naší VŠP v posledních dvou letech pojem kvalita pevně zakotvil a nastoupená cesta v oblasti kvality našich procesů se postupně stala nepodkročitelným standardem všech našich pracovníků. Konečně, tuto skutečnost dokumentují i některé výsledky a ocenění, kterých VŠP v posledním období dosáhla.

Co se týče předmětové orientace, s kvalitou se studenti setkávají již v rámci akreditovaného programu bakalářského studia, a to jak ve studijním oboru Podnikání, tak v oboru Podnikání a management obchodu. Průprava v oblasti řízení kvality se prohlubuje v rámci akreditovaného programu navazujícího magisterského studia, zejména v předmětech Kvalita v podnikání, a partikulární na



Kvalita a její pojetí v životě soukromé vysoké školy znamená i kvalitu řízení akademických procesů, které garantují příslušnou akademickou úroveň vzdělávání.

tento předmět navazuje Management znalostí. Vedle přednášek využívajících dlouhodobých praktických zkušeností odborného garanta předmětu probíhají ve všech uvedených předmětech netradičně vedená cvičení s cílem rozvíjet a posilovat kreativitu, samostatnost a podnikavost studentů (praktické semináře, kreativní hry spojené se samostatnou i týmovou prezentací výsledků), což studenti prezenčního i kombinovaného studia mnohdy oceňují potleskem, což nebývá na VŠ až tak běžnou praxí. Toto ocenění bývá pro další přípravu pedagogů velikou motivací, ale současně i závazkem.

Nejde však jen o to přednášet, ale také kvalitu v činnosti soukromé vysoké školy uplatňovat. Pokud vím, máte se již čím chlubit. Co váš management již prosadil?

VŠP si jako jedna z mála soukromých vysokých škol bytostně uvědomuje roli kvality a jejího pojetí v řízení organizace a potažmo i životě vůbec, stejně jako skutečnost, že pokud chce dlouhodobě naplňovat své poslání, není jiná cesta než kvalita. To znamená postupné poznání procesů zajišťujících jak vnitřní, tak vnější hodnocení, tedy poznání zpětné vazby jak od zákazníků (studentů), tak akreditačních orgánů regulujících příslušné akreditační procesy. Pro soukromé školy je proto nutností zpracovat i znát kritéria hodnocení, která nastaví zpětné zrcadlo a objektivně poskytnou informaci o cestě, kterou vysoké školy již absolvovaly. Kvalita a její pojetí v životě soukromé vysoké školy znamená i kvalitu řízení akademických procesů, které garantují příslušnou akademickou úroveň vzdělávání. Tedy jde o vytvoření komplexního modelu a způsobu řízení, jenž by zabezpečoval kvalitu všech výzkumných, tvůrčích a publikačních činností všech akademických pracovníků. Bez tohoto modelu a jeho praktického nasazení není pro soukromé vysoké školy možná cesta ke skutečné kvalitě, není možné přesvědčit a argumentačně obhájit strategii cesty od kvantity ke kvalitě, se všemi doprovodnými atributy. Vedení i vlastníci VŠP, vědomi si své vysoké odpovědnosti, se proto v uplynulém období aktivně a se vši vážností zapojili i do činnosti jedné z OS RK ČR – Kvalita ve vzdělávání. V září 2012 byla oficiálně nastartována příprava budování účinného systému řízení kvality v rámci organizace, bezprostředně poté se VŠP stala jednou z pilotních škol v rámci Projektu IPN Kvalita a konečně loni v listopadu jsme se stali finalisty v každoroční soutěži národní Ceny kvality ČR.

Doc. Ing. Jiří Cíenciala, CSc.

rektor VŠP, vládní zmocněnec pro Moravskoslezský a Ústecký kraj

Na společenském večeru k udílení cen kvality jste byl ve dvojici reprezentaci. Jednak jste vystupoval v roli ministra průmyslu a obchodu, které léta program Národní politiky kvality podporuje, jednak vás odborníci znají jako rektora Vysoké školy podnikání, která právě jedno významné ocenění vybojovala. Sám jste před pár lety podobnou metu přebíral jako šéf Třineckých železáren. Kvalita je již dlouho vaše velké téma. Snažíte se o ní mluvit v globálních souvislostech života firem stejně tak jako prosazovat kvalitní vztahy do těch běžných, každodenních mezi lidmi, ať v rodině, nebo malých pracovních týmech. Jak se kvalita mezilidských vztahů podepisuje na české ekonomice?

Česká ekonomika je závislá především na exportu a na tom, jak se daří hlavnímu obchodnímu partnerovi, Německu. Ovlivňuje nás také přetrvávající nejistota kolem vývoje vnějšího prostředí, včetně rizika přelivu recese periferních zemí eurozóny do dalších zemí Evropské unie. Také v domácích podmínkách není situace jednoznačná, v chování subjektů stále převládá nižší důvěra v další vývoj, což se promítá do nevýrazné spotřeby a nízké investiční aktivity. To všechno je ovlivněno lidským faktorem. Státy i firmy neřídí roboti, ale lidé. Já jsem přesvědčen, že právě na kvalitě mezilidských vztahů



Snažíme se připravovat studenty tak, aby uspěli na tuzemském i mezinárodním trhu práce nebo aby se sami stali perspektivními zaměstnavateli.

velmi záleží a zvlášť bych vyzdvihl důvěru. Například alarmující propad v žebříčku konkurenceschopnosti jsme si způsobili sami. V roce 2011 byla Česká republika v žebříčku globální konkurenceschopnosti sestavovaném Světovým ekonomickým fórem na 38. místě, loni se propadla až na 46. místo. Nehůře hodnoceným pilířem je stav institucí. Za posledních pět let sledování si ČR v tomto pilíři pohoršila o 24 příček. Příčiny jsou přitom známé a zůstávají stejné jako v předchozích letech, tedy nenastartování reformy státní správy, vyšší míra korupce a stav soudnictví.

Vysoká škola podnikání má vynikající image právě díky inovativním snahám vyučovat tak, jak trh práce potřebuje. Patří k průkopníkům nových metod, studijních oborů, podněcuje podnikavost, ne biflování dat, která se brzy zapomínají. Co byste letos rádi prosadili, aby se uchazeči o studium jen hrnuli?

Snažíme se připravovat studenty tak, aby uspěli na tuzemském i mezinárodním trhu práce nebo aby se sami stali perspektivními zaměstnavateli. Naším cílem je poskytovat studentům nejen vysokoskolské vzdělání, ale i podnikatelské myšlení, teoretické znalosti a praktické dovednosti požadované trhem. Na tom je stále co zlepšovat. V letošním roce se zaměříme na širší využití našeho Podnikatelského inkubátoru. Měl by jím projít každý student, aby načerpal co nejvíc praktických zkušeností. Naši ambicí je rovněž navýšení počtu bilaterálních dohod s vysokými školami a univerzitami v ČR i v zahraničí, ale i s firmami, ve kterých lze realizovat stáže studentů a učitelů. Budeme také pořádat přednášky úspěšných podnikatelů a manažerů. Dál budeme pracovat na tom, aby naše služby byly nadstandardní. K tomu patří i nabídka zahájení studia v únoru.

Máme další plány i směrem k regionu. Začali jsme ve spolupráci s Úřadem práce pořádat bezplatné semináře pro nezaměstnané, kteří uvažují o podnikání. Připravujeme obnovení činnosti našeho nadačního fondu podnikavosti k prosperitě, aby dál podporoval projekty směřující k ekonomickému a sociálnímu rozvoji regionu.

Vzhledem k tomu, že pod Vysokou školu podnikání patří i další subjekty, chceme rovněž posílit pozice ojedinělého vzdělávacího řetězce, jehož součástí je kromě VŠP ještě Soukromá vyšší odborná škola podnikatelská, Moravskoslezská obchodní akademie a mateřská škola Monte.

otázky připravila Eva Brixl

Penzijní fond Conseq globální akciový nejvíce zhodnotil peníze klientů

Globální akciový účastnický fond Conseq penzijní společnosti, a. s., vykázal za rok 2013 zhodnocení 19,53 %, což je nejvíce ze všech penzijních fondů. Akciový fond Conseq tak nejvíce zhodnotil vložené prostředky účastníků doplňkového penzijního spoření (III. pilíř).

Conseq globální akciový účastnický fond nabízí dynamickou investiční strategii, a proto investuje významnou část portfolia do akcií. „Vsadili jsme na indexy hlavních světových akciových trhů,“ komentoval úspěch fondu Richard Siuda, ředitel Conseq penzijní společnosti, a. s. „K výkonnosti fondu však přispěla nejen dobrá vý-

konnost samotných akciových investic, ale samozřejmě také výrazné oslabení koruny po intervencích ČNB,“ dodal Richard Siuda.

Akciové trhy mohou i výrazněji kolísat. „Pokud je však investiční horizont dostatečně dlouhý, poskytuje dostatek potenciálu pro výrazně vyšší výnos než zcela konzervativní strategie

ROZLOŽENÍ CONSEQ GLOBÁLNÍHO AKCIOVÉHO ÚČASTNICKÉHO FONDU:		
ISIN	Produkt	Poměr
LU0550472350	Parworld Track Emerging Markets	39 %
LU0550481427	Parworld Track Europe	10 %
LU0307722701	Parworld Track North America	13 %
LU0550480536	Parworld Track World	35 %

transformovaných fondů,“ vysvětlil Richard Siuda a doplnil: „Věříme, že mladší klienti, kterým zbývá do důchodu ještě 20 nebo více let, si toto uvědomí a budou své úspory z transformovaných fondů postupně přesouvat, protože vliv na jejich rentu v důchodu je zcela zásadní.“

Conseq je investičním manažerem s více než 15letou historií na českém trhu. Vedle obhospodařování institucionálních portfolií již přes 10 let obhospodařuje fondy kolektivního investování a poskytuje další služby drobným i velkým investorům. V těchto oblastech má Conseq významný podíl na trhu a získal si důvěru více než 100 000 klientů.

Conseq v současnosti kromě podílových fondů vlastní skupiny nabízí i produkty dalších

CONSEQ PENZIJNÍ SPOLEČNOST

Conseq penzijní společnost, a. s., byla založena na podzim roku 2012 a na počátku roku 2013 vstoupila do III. pilíře penzijního spoření s nabídkou pěti účastnických fondů. Jejím 100% vlastníkem je společnost Conseq Investment Management, a. s.

renomovaných investičních manažerů, celkově má ve své nabídce přes 500 fondů 11 investičních společností. S objemem obhospodařovaných aktiv ve výši cca 26 mld. CZK (podle údajů AKAT ČR) je skupina Conseq největším nezávislým investičním manažerem v ČR. (tz)

INZERCE



POMŮŽEME VÁM NALÉZT ŘEŠENÍ

AUDIT

Auditorské služby podnikatelským subjektům, bankám, fondům, organizačním složkám státu, příspěvkovým organizacím a obcím.

DANĚ

Více než 70 expertů působících ve všech oblastech zdanění aplikovatelných v České republice, a v oblasti správy daní a daňových sporů.

ÚČETNICTVÍ

Komplexní externí zpracování účetnictví a mzdové agendy na profesionální úrovni v souladu s českými zákony, IFRS/IAS, US GAAP a HBII.

MANAŽERSKÉ PORADENSTVÍ

Pomoc při řešení náročných otázek týkajících se především vnitřní optimalizace podnikových procesů, návrhu vhodné organizace, nastavení efektivního systému řízení, jakož i při řešení snižování podnikových nákladů a M&A.

OCEŇOVÁNÍ

Kvalifikovaný znalecký ústav v oboru ekonomika s širokým rozsahem znaleckého oprávnění, poskytující služby fyzickým, tak i právnickým osobám a státním i samosprávným orgánům.

ICT

Poradenství v oblasti informačních technologií a bezpečnosti informačních systémů, včetně poskytování auditů a certifikací informačních systémů.

DOTAČNÍ PORADENSTVÍ

Profesionální tým odborníků, věnující se otázkám fondů Evropské unie a poskytování poradenských služeb klientům v oblasti dotačních programů ve všech realizačních fázích projektu.

www.bdo.cz



Malé podniky se hůře dostávají k úvěrům

Podle globálního průzkumu ekonomických podmínek (GECS) organizací ACCA a IMA vytváří hospodářské oživení po celém světě tlak na financování pro malé a střední podniky. Těm se tak hůř hledají finance nutné k realizaci nových zakázek a objednávek.

Největší čtvrtletní ekonomický průzkum mínění finančních profesionálů na světě, GECS, zkoumá názory členů sdružených v ACCA a IMA. Tyto organizace nyní analyzovaly všech sedm kvartálních průzkumů GECS od čtvrtého čtvrtletí 2011 po druhé čtvrtletí roku 2013 a hodnotily, jak si vedou v měnících se ekonomických podmínkách malé a středně velké podniky.

Z analýzy vyplynulo, že postupný návrat k růstu ekonomiky, který šel ruku v ruce s pokračujícími problémy v přístupu k financování, měl značně negativní dopady na cashflow malých a středních firem. Toto období oživení bylo pro malé a střední podniky finančně mimořádně náročné. Stoupající objem zakázek totiž zvyšuje nároky na provozní kapitál a vzhledem k nedostatku likvidity pak tyto malé a střední podniky jen s obtížemi financují svůj další růst. To vyústí v dominový efekt, kdy se malé a střední firmy navzájem ničí prostřednictvím obchodních úvěrů a pozdního splácení. Studie ACCA a IMA to potvrzuje, neboť respondenti z řad malých a středních firem kladou důraz právě na obavy z pozdního placení, které vzrůstají v přímé úměře k nárůstu ekonomické důvěry.

Otázka promptního placení pro malé a ještě menší podniky narostla na významu od sklonku roku 2011, kdy ji podle průzkumů GECS 33 % respondentů pokládala za výsledek podnikání v porovnání se 48 % v první polovině roku 2013. Ze čtvrtletních průzkumů rovněž vyplynulo, že velikost podniků určovala, jaký typ opatření pro hospodářské ozdravení podniknou.

Raef Lawson, viceprezident IMA pro výzkum, uvedl: „Ve zkoumaném jednadvacetíměsíčním období jsme identifikovali zajímavý trend, a sice že malé a střední podniky prchly před konkurencí do velmi úzkých a vysoce speciálních segmentů trhu – takzvaných nik. Z údajů v GECS vyplývá, že firmy se ziskem 10 milionů až jedné miliardy dolarů ročně zareagovaly expanzí na nové trhy, zatímco velké korporace spíše investovaly do výzkumu. Nejmenší firmy, obzvláště v USA a Británii, se vrhly právě na tržní niky. To je vcelku logické, neboť většinou nemají kapacitu na expanzi na nové trhy nebo masivně investovat peníze, které nemají, do inovací.“

Finanční profesionálové, kteří pracují v malých a středních firmách, hlásí nárůst důvěry v globální ekonomické oživení již od září 2012. Celkově k největšímu nárůstu došlo v USA, obzvláště mezi americkými firmami se ziskem 10 mil. až 1 mld. dolarů ročně. Ovšem tuto důvěru v globální oživení nevzaly globálně nejmenší firmy za svou, když došlo na jejich vlastní podnikatelské vyhlídky.

Kateřina Benešová, ředitelka ACCA pro Česko, Slovensko a Maďarsko, k tomu poznamenala: „Je pravděpodobné, že malé a střední podniky budou pociťovat, že se opoždějí za zbytkem zotavující se ekonomiky. Vidí, že dochází k ozdravení, a dokonce v ně mají důvěru, ale v jejich podniku se ještě neprojevovalo. Nyní nastal čas, aby si udělaly jasno v investicích a při přípravě na stabilnější hospodářské podmínky hledaly příležitosti k růstu v zahraničí.“

Malé a střední podniky po celém světě musely dále fungovat v náročném prostředí se znatelným tlakem na ziskové marže; 89 % malých a středních podniků se od roku 2011 ocitlo pod značným ekonomickým tlakem, přičemž snížení marží se ukázalo jako významný problém. Docházelo k tomu hlavně na rozvíjejících se trzích, kde poptávka zůstávala slabá a inflační tlaky zesílily. I přes tyto tlaky malé a střední podniky na rozdíl od těch velkých většinou nezareagovaly na ekonomické tlaky ztrátou provozní kapacity a zdržely se propouštění zaměstnanců i kapitálových investic. (tz)

ČNOPK pro další věcný dialog s českými politiky i představiteli svazů

S ohledem na vznik nové vlády předložila Česko-německá obchodní a průmyslová komora (ČNOPK) šest hospodářskopolitických návrhů. Chtěla by tak pokračovat ve věcném a otevřeném dialogu s politickými zástupci a svazy o zvýšení konkurenceschopnosti a atraktivity České republiky pro investory. ČNOPK přináší do této diskuze své návrhy založené na výsledcích průzkumů, expertizy a zkušenosti z podnikatelské praxe. Ty by měly přispět k posílení konkurenceschopnosti a zvýšení hospodářského růstu v ČR.

„Německé a české firmy očekávají od nové vlády taková opatření, která povedou k tomu, že hospodářský růst a atraktivita České republiky pro investory se opět dostanou na vysokou úroveň,“ řekl Bernard Bauer, výkonný člen představenstva ČNOPK. ČNOPK by o tom chtěla intenzivně diskutovat s vládními institu-

cemi a zacílit při tom na tyto hospodářskopolitické požadavky: odborné vzdělávání se zaměřením na praxi, flexibilní pracovní trh, posilování právní jistoty, příznivé podmínky pro výzkum a vývoj, transparentní a férová hospodářská soutěž a odbourávání byrokracie. Tato témata vycházejí z každoročních konjunkturálních průzkumů ČNOPK, v nichž místní firmy a investoři hodnotí atraktivitu a konkurenceschopnost České republiky jako investiční lokality. Dalšími důležitými tématy jsou podle ohlasů firem rozpočtová, daňová a měnová politika a politika podporující růst ekonomiky.

ČNOPK, největší bilaterální hospodářská komora v ČR, zastupuje již přes 20 let zájmy česko-německého hospodářství a svých členů. Dlouhodobě se zasazuje o posílení konkurenceschopnosti a atraktivity České republiky pro investory. Pravidelně provádí průzkumy k hospodářskopolitickým a pro firmy relevantním tématům a formuluje na jejich základě žádosti, očekávání a podněty německých a českých firem. (tz)

Návrat k módním tradicím začal v Rumunsku



Spolu s všudypřítomnou globalizací se z národních a regionálních kulturních tradic vytrácí svéráz, a lidské produkty se tak stále unifikuji. Ve světě oděvního průmyslu a módy to platí dvojnásob. Mezinárodní projekt Joint Patterns for Cloth Designs (česky Společné vzory pro oděvní design) se snaží tuto situaci řešit. Jedním z partnerů projektu je i Česká asociace vzdělávacích institucí, o. s., (CAVI): „Chceme, aby se textilní průmysl inspiroval opět tradicí,“ vysvětlila Petra Verfllová z CAVI. První setkání všech partnerů se konalo v rumunském městě Ramnicu Valcea.

„Fakt, že se jedná o mezinárodní projekt, přináší neocenitelnou výměnu zkušeností ve vzdělávání a výrobním procesu, kterých by se nám na lokální úrovni nedostalo,“ dodala P. Verfllová, která je zároveň manažerkou projektu. Naráží tak na skutečnost, že pět partnerů projektu pochází ze čtyř evropských zemí. Dvě instituce jsou z Itálie, po jedné pak z Rumunska a České republiky, hlavní realizátor je turecký. Role CAVI je zprostředkovací. Měla by sdružit co největší počet specializovaných oděvních textilních škol v České republice a předat jim získané zkušenosti a poznatky z projektu.

Zástupci všech zmíněných účastníků se na začátku listopadu minulého roku sjeli na první společné dvou denní rokování do malebného města Ramnicu Valcea pod vrcholky Karpat. Setkání hostila technická střední škola General Magheru. Vedle organizačních záležitostí se diskutovalo také o cílech projektu. „Lze říci, že jsme se dohodli na harmonogramu činností. Bylo opravdu přínosné poznat všechny partnery, každý měl k tématu jiný přístup, což je dobře,“ řekl Ing. David Janata, prezident CAVI, který se projektového setkání osobně zúčastnil. Součástí programu byla i společná návštěva místního textilního závodu, takže se mohli všichni partneři přesvědčit na vlastní oči, jak probíhá textilní výroba v Rumunsku. Trochu jiný přístup k textilní výrobě spatřil projektový tým ve starobylém pravoslavném klášteře Horezu a v okolních horských vesnicích, kde se mohl inspirovat tradičními rumunskými oděvy a vzory.

„Máme z návštěvy dobrý pocit. Myslím, že jsme partnerům ukázali zajímavé způsoby, jak módu vytvářet,“ sdělila jedna z organizátorek rumunské návštěvy Ramona Radu, jinak učitelka ve zmíněné škole. Příští projektové setkání se uskuteční 14. dubna v italském městečku Gerace, takže lze očekávat opět diametrálně odlišný přístup a nové podněty.

Tento projekt je realizován za finanční podpory Evropské komise.

Marek Bartoš ■■■

Baletky či řidiči kamionů – odvětví a reforma důchodového systému



O důchodovém systému se obvykle hovoří jako

o „konfekčním obleku“, který by měl padnout každému. Avšak právě tak jako mívají lidé různou postavu, různé nároky a představy, jsou rozličně formováni i svou profesí, nesterilnou fyzickou a duševní kondicí ve vyšším věku, kdy se rozhoduje o jejich setrvání na trhu práce nebo o odchodu na odpočinek. Je důležité vědět, jak člověka utvářejí jejich povolání v řadě odvětví. S vedoucím tajemníkem Konfederace zaměstnavatelských a podnikatelských svazů ČR Dr. Janem Zikešem jsme hovořili o projektech financovaných z Evropského sociálního fondu, které mají za cíl tuto citlivou oblast zmapovat a získat potřebné poznatky k reformě penzijního systému.

Jak se vaše konfederace k projektu dostala?

Je to projekt, který se inspirovat zkušenostmi z uplynulých let. Navazuje na předcházející projekt, který měl vztah ke změnám práce v rámci odvětví. Ten skončil v červnu 2013. Reagoval na sociální dialog v jednotlivých odvětvích. Říkali jsme tomu bipartitní platformy, které měly návaznost na jednotlivá odvětví. Konfederace je širokospektrální, dnes zastupuje deset různých oborových svazů. Součástí minulého projektu bylo mj. spravování dopadových studií. Každá platforma, například zemědělství, stavebnictví nebo těžební průmysl, si stanovila několik neuralgických bodů, problematických oblastí, například zákoník práce, nerovnoměrně rozložená pracovní doba a podobně. V rámci bipartitního dialogu jsme o tom diskutovali. Samotným posláním bylo jednání o dané problematice, cílem ještě nebylo dojít ke konkrétním závěrům, ale sjednotit se. Aby bylo o čem se bavit, aby byla stanovena nespochybnitelná fakta, která byla zadána nespochybnitelné autoritě v rámci výběrového řízení. Tento problém bylo třeba popsat legislativně, odborně. Předchozí projekt se podařilo zdárně dokončit a uzavřít. Nám z toho vyšlo, že bychom měli pokračovat v jednom jednotlivém tématu – a tím je příprava odvětví na změny v důchodovém systému. Rád bych zdůraznil, že nám nejde o první, druhý, třetí důchodový pilíř. Ty nás zajímají pouze zprostředkovaně a okrajově. Když to řeknu velmi zjednodušeně: víme, že pracovní síla stárne a jako rozumní



OPERAČNÍ PROGRAM
LIDSKÉ ZDROJE
A ZAMĚSTNANOST



PODPORUJEME
VAŠI BUDOUCNOST
www.esfcr.cz

zaměstnavatelé se musíme zajímat o to, co to udělá s pracovní silou za deset, dvacet, třicet let.

Kterých odvětví se problém nejvíce týká?

Důsledky změn důchodového systému se dotýkají všech odvětví. Do projektu se přihlásilo osm bipartitních platform, které tvoří náš zaměstnavatelský svaz ve spolupráci s odborovým protějškem. Na této platformě probíhá k vytyčenému tématu opět sociální dialog. Nicméně je pravda, že u některých oborů a povolání představuje zvyšující se věková hranice odchodu do důchodu větší problém než u jiných. V současné době však ještě nepocítujeme rizika a nebylo by správné jim předcházet.

Sociální dialog je rozdělený do několika oborů. Jedním z úkolů projektu je vytipovat si klíčová povolání. Uvažujeme o pěti modelových příkladech, které by se sledovaly. Zajímá nás bude, jak se statisticky chovala jednotlivá povolání v minulosti, jak si vedou v současnosti a jak se v té prognóze budou vyvíjet příštích dvacet let. A opět chceme výzkum zadat nezpochybnitelné autoritě. Může to být vysoká škola nebo jiné centrum, které s tím má určité zkušenosti. A samozřejmě se na výzkumu bude podílet ve spolupráci s našimi svazy, protože určitá data je potřeba sbírat za provozu. My nejsme statistici, přesně nevíme, jaká data by se měla optimálně shromáždit, ale to nám určitě není subjekt. Měli bychom se z toho všeho dozvědět, že určité povolání, například řidič kamionu, bude takovým a takovým způsobem ovlivňovat činnost daného odvětví a tak nebo onak se promění i samotná profese. Pokud zůstaneme u řidičů kamionů, chceme zjistit, v jakém stáří jsou ještě schopni dostat fyzicky a psychicky nároky povolání, ale také, zda budeme potřebovat tolik profesionálních řidičů jako dnes. Jestli by se mělo zvyšovat jejich vzdělání, jaké by měli splňovat zdravotní předpoklady a podobně. A výsledkem tohoto projektu by mělo být konstatování: Tady jsou takové problémy. My jako zaměstnavatelé můžeme řešit tento úsek, odbory mohou řešit další úsek a od státu potřebujeme legislativně ošetřit tento problém. Chtěl bych upozornit, že vše se nedá stihnout hned a ani to není plánováno. Projekt je rozdělen do dvou částí. V současnosti probíhá taková mapovací fáze a teprve od roku 2015 by na něm měl navazovat další projekt. Ten by měl jednotlivým odvětvím říci, co mohou a co ne. Rozdělení

je dáno programovacími obdobími, která nám končí příští rok.

Zvláštní zřetel se bere na podskupinu zaměstnanců ve věku padesát a více let, která je na pracovním trhu více ohrožena. Jak to projekt řeší?

Musíme najít problémy klíčových profesí v daném odvětví. Problémy se rozdělí. Něco může vyřešit sám zaměstnavatel, něco ne, protože mu na to chybí peníze, vhodná legislativa a podobně. Tady do toho musí vstoupit stát. A je tam odborová část, která si umí své věci vyřešit. Asi sotva můžeme předpokládat, že ještě v sedmdesáti letech bude zmíněný řidič, abych zůstal u stejného příkladu, jezdit s kamionem po Evropě. Teď je otázka, co s takovými lidmi. Přeskolit je? Jak je přeskolit? Jistě tam bude nějaký mezioborový průnik. Neděláním si iluze, že samotný projekt všechno zvládne. Do jisté míry supluje stát, protože ten by se měl dlouhodobě o tyto záležitosti starat. A nejsme si vědomi, že by něco podobného probíhalo.

Ale nějaké zkušenosti z praxe už musí existovat...

Ano, my jsme na tento problém narazili v oblasti kultury, která je odborně podchycena. Například baletky odcházejí v 35 let do důchodu. A co s nimi? Přeskolit je? Na jaké povolání? Pokud se jedná o úzkou profesní skupinu, možná si poradí sama. Ale pokud to bude početnější komunita, už to sám zaměstnavatel nebo region nezvládnou. A pak do toho musí vstoupit někdo další. Toto je možná nejmarkantnější příklad, ale ono se to bude týkat různých jiných, nejen fyzicky těžce pracujících. Mám na mysli vyšší a střední manažery ve výrobě. Budou moci svou práci vykonávat i do sedmdesáti? Odpovědi nejsou jednoduché a sami jsme zvědaví, k čemu dojdeme. Projekt je zajímavý právě i tím, že sami nevíme, jak dopadneme. Ale to se týkálo i předcházejícího projektu.

Můžeme uvést příklad, k jakým překvapivým výsledkům jste dospěli?

Věděli jsme, že chceme postihnout určité problémové oblasti v jednotlivých odvětvích, ale vů-

bec jsme nevěděli, jaké odpovědi na naše otázky dostaneme. Jestli největší problém se bude týkat bezpečnosti práce, minimální mzdy, jak se to bude v jednotlivých odvětvích chovat. Tak jak se scházely jednotlivé platformy v jednotlivých workshopech, kam chodili zpracovatelé jednotlivých studií, získávali jsme další odborné podklady. Studie byly dopracovávány během jednotlivých workshopů a pak proběhla konference v daném odvětví. Závěrem se uskutečnila konference na úrovni celé konfederace, kde se ukázalo, že řada odvětví má problémy společné (např. u minimální mzdy).

Nám se podařilo dostat některé studie na úroveň ministrů a až k bývalému premiérovi cestou tripartity. Problém minimální mzdy, který se na tripartitě začal otevírat, jsme předložili v partikulární, ale velmi fundované studii. Samozřejmě je pak na státní správě, jak s podklady naloží. My se nějakým způsobem snažíme předbíhat nebo suplovat stát. Existují dílčí studie, například ze zmíněné kultury nebo o hornických povolání, ale použitelných poznatků je zatím velmi málo.

Dají se použít zkušenosti ze zahraničí?

V každé platformě pracují specialisté, kteří mají za úkol shánět zahraniční poznatky. Ale získávají je pouze korespondenční formou, z internetu a podobně. Neuvažujeme o výjezdech na univerzity a jiná odborná pracoviště, kde bychom osobně sbírali zkušenosti a odvezli si materiály, které jsou dostupné on-line.

Kdy očekáváte první výstupy?

Předpokládáme, že první budeme mít do konce letošního roku s tím, že celý projekt je koncipován do roku 2015.

Kolik osob do tohoto projektu přímo nebo zčásti vstupuje?

Máme samozřejmě monitorovací indikátory. Počítáme, že nejméně pět a půl tisíce lidí projde semináři a konferencemi na všech úrovních. Ale dopad bude mnohem širší, protože materiály dostanou k dispozici všechna odvětví. Umístíme je na webové stránky konfederace i jednotlivých členských zaměstnavatelských i odborových svazů. Výstupy budou sloužit široké veřejnosti.

Bude se získanými poznatky zabývat i tripartita, případně vláda?

Doufáme, že ano. Uvidíme, jak bude Sobotkova vláda vstřícná k těmto záležitostem. Ale budeme se snažit, abychom tento, jakož i předešlý projekt, dostali přes pracovní týmy tripartity i celou tripartitu do širšího povědomí.

za odpovědi poděkoval Pavel Kačer

KOMERČNÍ PREZENTACE

Se stavebkem se vyplatí začít už v raném věku

Jedním z nejvýhodnějších a nejbezpečnějších finančních produktů je bezesporu stavební spoření. Umožňuje zhodnocení úspor a je optimální cestou k financování bydlení. Zvlášť výhodné je v případech, kdy rodiče chtějí své dítě finančně zabezpečit do budoucna. Tento základ jim bezesporu usnadní cestu do dospělosti.

Stavební spoření je na trhu už dvě desetiletí a je stále populární. Nebýt jeho zavedení, mnoho lidí u nás nemá dnes takové úspory. Za dvacet let existence tohoto systému jím prošla prakticky celá populace.

V posledních několika letech se sice o jeho osudu dost spekulovalo a jednalo, ale k žádným změnám v podstatě nedošlo. Podmínky zůstávají stejné, naproti tomu úroky na spořicí účtech klesají. Stavební spoření má nezastupitelnou roli při financování bydlení. Peníze občanů jsou přitom i v tomto případě ze zákona pojištěny a výnos je stále solidní. To je také důvod, proč se rodiče či prarodiče zajímají o založení stavebního spoření pro děti.

Speciální nabídka na trhu

Většina rodičů se snaží svému dítěti naspořit, než začne samo vydělávat nebo na dobu, až

se bude chtít osamostatnit a pořídit si vlastní bydlení. Rostislav Trávníček, ředitel komunikace Českomoravské stavební spořitelny, k tomu dodává: „Mnoho rodičů se snaží své děti do budoucna zabezpečit finančně. Úroky na účtech v bankách jsou zanedbatelné a investovat se Češi často bojí. Jde o peníze pro jejich nejmenší, nechtějí tedy riskovat ztrátu. A právě pro ně je vhodné stavební spoření. Uvědomujeme si to, a proto se snažíme nabízet dětské smlouvy ještě výhodněji než dřív.“

Solidní výnos s minimálním rizikem

Mezi specifika stavebního spoření patří skutečnost, že vedle ročního výnosu z vkladů ve výši až 2,4 % nabízí také možnost získat až dva tisíce korun státní podpory. Když ji započítáme do celkového zhodnocení, dostáváme se až na 5,4 %** ročně. A to je výnos, který při stej-

ném – v tomto případě nulovém – finančním riziku nedokáže nabídnout žádný jiný produkt.

Při uzavření smlouvy u ČMSS navíc mladší do 18 let dostanou i nadále až tisícikorunovou prémii. Pokud se rozhodne spořit se svým potomkem i rodič, pak je možné využít i vedení účtu pro dítě až na 7 let zdarma. Podmínkou je uzavření obou smluv v 1. čtvrtletí tohoto roku.

Od výhodného spoření k levnému úvěru

Vedle bezpečného zhodnocování úspor ale stavební spoření představuje i další výhodu. Svými vklady si totiž každý vytváří i nárok na úvěr – třeba pro první „dospělé“ bydlení. Rostislav Trávníček upřesňuje: „Kromě toho, že úspory lze zhodnotit až 5,4 % ročně při nulovém riziku ztráty hodnoty vložených peněz, má dítě v budoucnu možnost čerpat úvěr na bydlení s nižší úrokovou sazbou, a to již od 2,95 procenta. To jiné druhy spořicích produktů nezaručí.“

ČMSS je na trhu stavebního spoření jedničkou. Stavební spoření nabízí více než dva-

cet let a smlouvu s ní uzavřelo téměř 5 milionů klientů. To je z celkového počtu spořicích smluv u nás téměř polovina. Za účasti stavebního spoření od ČMSS, která celkem poskytla na úvěry 318 miliard korun, byl pořízen každý čtvrtý dům či byt u nás.

VÝHODNÁ POJISTKA BEZ RIZIKA

Stavební spoření pro děti od ČMSS má řadu výhod:

- až 1 000 korun navíc získá dítě za uzavření smlouvy
- celkem 3 310 korun lze ušetřit díky vedení účtu zdarma pro dítě spořicího rodiče
- spořit na smlouvu mohou nejen rodiče, ale i prarodiče nebo opatrovníci dítěte
- na výběr je několik typů spoření – pravidelné měsíční platby s ročním výnosem až 2,4 % – nepravidelné spoření s výnosem až 1,8 % – mimořádné vklady nad 20 000 Kč s premii až 5 000 Kč

*Platí zpětně při splnění podmínek programu Pravidelné spoření po dobu 9 let.

**Platí zpětně při splnění podmínek programu Pravidelné spoření po dobu 6 let.

Za zkušenostmi do zahraničí vyjede dalších šest českých start-upů

Šest začínajících firem, které si během loňského léta podaly přihlášky do VI. výzvy projektu CzechAccelerator 2011–2014, úspěšně prošlo výběrovým řízením. V nadcházejících týdnech a měsících se tak vydají do zahraničních podnikatelských inkubátorů. Nové zkušenosti budou nabírat v Singapuru, americkém Bostonu nebo Silicon Valley.

„V minulých výzvách program podpořil už přes třicet firem, teď k nim přibývají nové zajímavé projekty,“ řekl generální ředitel agentury CzechInvest Marian Piecha. „Šanci prosadit se v zahraničí dostaly například firmy zabývající se moderní výukou jazyků, 3D tiskárnami nebo monitorovacím systémem webových stránek pomocí teplotních map,“ dodal.

Možnost rozvíjet své podnikání bude mít v Bostonu firma MetaCell, s. r. o., která vyvinula test schopný rozpoznat nádorová onemocnění, a tak pomáhat k výběru vhodné léčby. „Rádi bychom zde navázali nové kontakty s potenciálními investory,“ sdělila jednatelka firmy Kateřina Teplá. „Po návratu chceme pokračovat v propagaci produktu zejména v zemích EU a severní Ameriky. S farmaceutickými firmami v Evropě a s onkology v Česku, Polsku, Německu a na Slovensku chceme spolupracovat na projektech, které umožní farmakologickou a klinickou aplikaci produktu,“ dodala.

V inkubátorech na firmy čeká bezplatný pronájem kancelářských prostor a volné vstupy na networkingové akce. CzechInvest jim dále přispěje na odborné semináře, mentoring, ochranu duševního vlastnictví či ubytování. Koncem roku 2013 zástupci firem absolvovali právní a marketingové školení v Praze, kde se mimo jiné setkali s dřívějšími účastníky projektu.

Projekt CzechAccelerator 2011–2014 je spolufinancován z Operačního programu Podnikání a inovace (OPPI) 2007–2013. Přehled firem, které projektem úspěšně prošly nejen v VI., ale i ve všech předcházejících výzvách, najdete zde.

V prosinci 2013 zároveň CzechInvest vyhlásil další, doplňující výzvu pro podávání přihlášek do projektu. Pro vybrané účastníky budou otevřeny inkubátory na východním pobřeží USA, v Singapuru a v Izraeli, vydat se tam budou moci v termínu od dubna do června 2014. Zájemci se mohou hlásit do 31. ledna 2014. (tz)



1. VOX a. s.
Vzdělávací a poradenská společnost
Senovážné nám. 23, Praha 1

VZDĚLÁVÁNÍ OTEVÍRÁ X MOŽNOSTÍ



DOPADY NOVÉHO OBČANSKÉHO ZÁKONÍKU NA PRACOVNÍ PRÁVO – PRVNÍ ZKUŠENOSTI
26. 3. 2014
PŘEDNÁŠÍ: doc. JUDr. Petr Hůrka, Ph.D.
KÓD: 1402650 CENA: 2 190 Kč

DATOVÉ SCHRÁNKY V PRAXI
3. 4. 2014
PŘEDNÁŠÍ: RNDr. Ing. Eva Urbanová
KÓD: 1406110 CENA: 1 990 Kč

JAK SE ZORIENTOVAT V PROBLEMATICE PRODEJE ČI NÁKUPU SPOLEČNOSTI ČI VYBRANÝCH AKTIV
3. 4. 2014
PŘEDNÁŠÍ: Ing. Jakub Burda, Mgr. Věra Paštilková, Mgr. Tomáš Varoščák
KÓD: 1402750 CENA: 2 490 Kč

POHLEDÁVKY A JEJICH VYMÁHÁNÍ ANEB JAK SI EFEKTIVNĚ ZAJISTIT SVÉ NÁROKY DLE NOVÉHO OBČANSKÉHO ZÁKONÍKU
9. 4. 2014
PŘEDNÁŠÍ: Mgr. Jiří Lehečka
KÓD: 1402340 CENA: 2 290 Kč

XIV. ROČNÍK E-LEARNING FORUM
16. 4. 2014
Sledujte www.vox.cz.

Ceny jsou uvedeny bez DPH.



VÍCE INFORMACÍ NAJDETE NA
WWW.VOX.CZ

Nové Firmy.cz změnil český katalogový byznys

Nejnavštěvovanější český on-line katalog Firmy.cz změnil v dubnu svoji podobu i obchodní model. Jednotlivé firmy do něj budou moci nově vložit všechny údaje o sobě zcela zdarma. V aukci pak budou mít možnost již za 10 korun denně vkládat speciální nabídky nebo soutěžit o lepší pozici ve výsledcích hledání na Firmy.cz či v upoutávce přímo v Seznam.cz Vyhledávání.

Od 1. dubna 2014 budou mít Firmy.cz nový vzhled, který přináší mnoho zásadních změn. Součástí výsledků hledání bude nová mapa, takže si každý bude moci vybrat, zda mu více vyhovuje hledání ve výpise, nebo podle mapy. Dominantním prvkem při zobrazování výsledků bude fotografie konkrétní provozovny.

Výraznou novinkou na Firmy.cz bude automatická detekce lokality. Díky tomu si každý pohodlně a bez dalšího klikání najde požadovanou firmu přímo ve svém okolí. Lokality ale samozřejmě lze i změnit. Hledání v katalogu Firmy.cz bude doplněno o filtry vytvořené speciálně podle různých specifických kategorií firem. U on-line prodejců tak bude například možné vyfiltrovat pouze ty, u nichž se dá platit kartou nebo mají svá výdejní místa. U restaurací bude možné filtrovat místa, která mají právě otevřeno, disponují zahrádkou, jsou nekuřácká apod. V nové podobě Firmy.cz budou mít také uživatelé možnost označit si firmy jako oblíbené a doplnit recenze na navštívené provozovny. Samotní obchodníci a majitelé provozoven tak získají cenou zpětnou vazbu a mohou na recenze okamžitě reagovat.

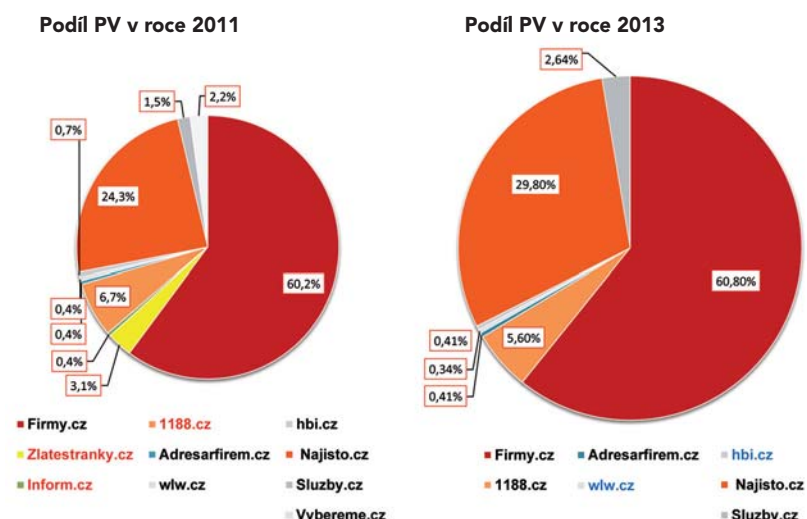
„Firmy.cz jsou jednou z našich stěžejních služeb. Posledních několik let nám přináší okolo 20 % našich celkových tržeb. Nicméně za posledních deset let na nich nedošlo k žádným větším změnám. Přitom se mění jak nároky uživatelů, tak požadavky našich klientů. Všichni chtějí přidanou hodnotu. Pro uživatele jí je co nejvíce informací pohromadě na jednom místě. Pro klienty pak možnost řídit si návratnost svých reklamních investic. Nové Firmy.cz vycházejí vstříc oběma těmto požadavkům,“ komentoval chystanou změnu Pavel Zima, generální ředitel Seznam.cz.

Vkládání všech informací bude zdarma

Seznam.cz si zakládá na kvalitě své databáze. Denně se aktualizací a správě zápisů v databázi věnuje přes 160 lidí. Pro správné fungování nové podoby služby Firmy.cz je třeba, aby měla každá firma bez ohledu na svůj marketingový rozpočet možnost vložit

KATALOGY MAJÍ STÁLE SVÉ MÍSTO

Dle měřených dat jsou Firmy.cz stále nejnavštěvovanější



co nejvíce informací o sobě. Nově tak společnosti nebudou muset platit ani za zápis v databázi, ani za přidané informace, jako jsou fotografie provozovny nebo logo firmy. Vše se bude vyplňovat zcela zdarma v intuitivním administračním rozhraní.

„Jedině když budeme mít co nejvíce informací o co největším počtu firem, budeme moci uživateli pomoci rychle najít přesně takovou provozovnu, kterou právě hledají. I nadále budou naši zaměstnanci a brigádníci pracovat na doplňování informací do databáze, aby byla tou nejaktuálnější na českém trhu,“ dodal Pavel Zima.

Inzerce už za desetikorunu denně

Inzerce bude nově v katalogu Firmy.cz postavena na aukci, v níž budou moci společnosti na denní bázi ovlivnit svoji pozici ve výpise výsledků hledání (jak v kategoriích, tak při hledání pomocí klíčových slov) tím, jak si připraví maximální denní rozpočet. Ten si nastaví v jednoduchém administračním rozhraní. Díky interaktivnímu táhlu okamžitě uvidí, na jakou pozici se ve výpise výsledků za určenou investici dostanou. Nastavená maximální cena přitom nemusí být finální, kterou klienti zaplatí. Ta může být totiž nižší díky principu second price, který zaručí, že každá firma zaplatí maximálně o korunu více než její nejbližší konkurent v aukci. Inzerce začíná už na desetikoruně za den. Velkým benefitem je také to, že firmy na prvních třech příčkách výsledků vyhledávání na Firmy.cz mají šanci dostat se i do samotného Seznam.cz Vyhledávání, a to v upoutávce na Firmy.cz, kde budou nově zobrazeny i konkrétní společnosti.

ti. Firmy.cz tak posouvají katalogový byznys více k měřitelné a na výkon zaměřené reklamě.

„Velmi dlouho a důkladně jsme ladili algoritmus, který kombinuje relevanci výsledku na zadaný dotaz spolu s tím, jakou pozici si firmy vysoutěžily v denní aukci. Výsledky hledání hlavně musí dávat smysl. Ať už to je hledání v katalogu Firmy.cz, nebo v celkovém Seznam.cz Vyhledávání. Chceme se vyvarovat situaci, kdy stojíte na ulici například před otevřeným květinářstvím, začnete hledat právě otevřenou prodejnu květin v okolí a ve výsledcích tu, před kterou stojíte, nenajdete mezi prvními. Vymysleli jsme algoritmus, který si velmi důmyslně poradí i s těmito situacemi,“ vysvětlil Pavel Zima, generální ředitel Seznam.cz.

Vzhledem k tomu, že aukce probíhají každý den, mohou si jednotlivé firmy pohodlně nastavit inzerce jen v obdobích, kdy ji potřebují – může jít o různé sezony či období, kdy potřebují zvýšit poptávku. Dostanou také přehledné statistiky, které jim ukáží, kolik návštěvníků jim inzerce v daný den přinesla.

Pokud má firma na daný den zaplacenou inzerce, získává i další výhody. Její provozovna bude zviditelněná na Mapy.cz a inzerující firmy mohou prezentovat i své aktuální akční nabídky. Firmy s takovými nabídkami budou navíc speciálně označeny ve výpise výsledků hledání na serveru Firmy.cz a zároveň se otcnou v samostatném filtru, který je určen hlavně pro milovníky slev. Vložení akce je přitom pro firmy otázkou chvilky a bude možné i přes mobilní aplikaci. (tz)

Výhledy pekařů jsou příznivé, očekávají mírný nárůst tržeb

Prodej základního pečiva trvale klesá, spotřebitelé žádají čerstvost a nakupují menší balení či gramáž. Současně rostou odbyt jemného pečiva a zájem o regionální výrobky. Pekaři se shodují na tom, že trh je v současnosti rozmanitý, a očekávají zlepšení své ekonomické situace. To jsou výsledky analýzy pekárenského odvětví v rámci ČSOB Indexu očekávání (malých a středních) firem.

Podle ČSOB převládají v pekárenském odvětví optimistické vyhlídky. Navzdory dlouhotrvajícímu poklesu tržeb a spotřeby základního pečiva, především chleba (z 60,6 kg na osobu v roce 1994 na 41,3 kg v roce 2012), většina pekařů věří v oživení segmentu.

„Snížení spotřeby nemusí být důsledkem snížení kupní síly, nýbrž toho, že se spotřebitelé chovají racionálněji a nakupují menší balení či gramáž,“ upřesnil Petr Manda, výkonný ředitel útvaru Firemní bankovníctví ČSOB, a pokračoval: „Pozitivní je, že i přes dlouhodobý pokles tržeb

hlásí už nyní některé firmy jejich meziroční nárůst.“

Analyzovat trendy v pekárénství není jednoduché, ovlivňuje je řada faktorů jako sezonnost, změna životního stylu obyvatel, ceny obilnin na komoditní burze nebo chování řetězců, které prodávají dvě třetiny pečiva. Mezi spotřebou základních pekárenských výrobků a životní úroveň obyvatel existuje vazba: pokud mají lidé více peněz, přestávají je kupovat i z důvodu častějších návštěv restaurací a omezování „úsporných svačin“. Výrobci pečiva vidí příležitost v rostoucím zájmu spotřebitelů

i řetězců o regionální výrobky, naopak za rizikový faktor považují zvyšování podílu zmrazených potravin.

Přestože některé podniky už v návrat ke „zlatým letům“ před rokem 2008 nevěří, jiné vnímají budoucnost příznivě. Pavel Meduna, který je odpovědný za prodej pečiva v Globusu, k tomu dodal: „Prodává se více než loni, obzvláště sezonního zboží. Lidé jsou ochotni za pečivo utrácet. Situace bude lepší, tím jsem si stoprocentně jist.“

Kvartální průzkum ČSOB Index očekávání firem probíhá mezi 500 středními a malými firmami napříč obory s cílem zjistit jejich sentiment v podnikání. Součástí průzkumu je analýza vybraného, tzv. indikativního oboru, na němž lze ilustrovat chování domácností. Ve druhé vlně průzkumu bylo zkoumáno pekárénství, následovat budou další obory jako například kadeřnictví nebo autoservisy. (tz)

Tuzemské firmy odmítají rozhodnutí Bruselu

Svaz průmyslu a dopravy ČR považuje nedávne přijetí balíku návrhů Evropské komise, týkající se klimatického rámce do roku 2030, za špatnou zprávu pro celou Evropskou unii, pro nové členské země a pro tuzemské firmy a domácnosti. Brusel rozhodnul o tom, že klíčovým cílem jeho klimatické politiky je snížení emisí skleníkových plynů oproti roku 1990 o 40 % a o navýšení podílu obnovitelných zdrojů energie (OZE) na 27 % do zmiňovaného roku 2030.

„Evropa opět prokázala, že nechce aktivně přistoupit ke zvyšování své konkurenceschopnosti,“ uvedl v reakci na rozhodnutí Evropské komise Jan Rafaj, viceprezident Svazu průmyslu a dopravy ČR. Podle něho cíl navýšit podíl OZE nereflktuje různost zemí. „Průmysl bude proti poskytování podpory na obnovitelné zdroje energie a proti zatažení domácností a firem do kolotoče dalšího zvyšování nákladů,“ upozornil Jan Rafaj.

Svaz průmyslu a dopravy ČR považuje návrhy Evropské komise za špatnou zprávu pro evropský průmysl, jehož náklady od roku 2005 stouply o 38 %, zatímco ve Spojených státech se snížily o 4 %. Je to dobrá zpráva pro USA a další mimoevropské země a pro čínské výrobce solárních panelů.

Špatná zpráva je to pro nové členské země Unie v porovnání se starými členskými zeměmi, které budou pravděpodobně pokračovat v subvenčních praktikách. Vedle toho jsou staré členské země EU, jako je Německo, zaměřeny zejména na finalizaci výrobků, například oproti České republice, která má výraznější náklady na energie.

Špatná zpráva je to pro tuzemský průmysl a domácnosti. Náklady českých domácností na energie dosahují zhruba 9 %, například v Polsku 10–11 %, zatímco v SRN je to jen 6 %.

Dohodu na cílech EU chce Evropská komise od členských zemí a Evropského parlamentu do konce letošního roku. Svaz průmyslu a dopravy ČR bude požadovat od české vlády a politické reprezentace a také od poslanců, kteří budou v květnu zvoleni do Evropského parlamentu, aby prosazovali zájmy tuzemských firem a občanů. „Budeme s nimi velmi intenzivně jednat,“ uvedl Jan Rafaj.

Zmíněný návrh Bruselu mimo jiné znamená, že by roční dynamika snižování stropu v odvětvích v EU ETS narostla ze současných 1,74 % na 2,2 % po roce 2020, u sektorů mimo EU ETS by to bylo o 30 % proti 2005.

Svaz průmyslu a dopravy ČR upozorňuje, že podobné závazky se nemohou přijímat bez důkladné analýzy podmínek, za kterých je možné deklarované cíle dosáhnout. Vyjadřujeme



obavy, že následkem takto ambiciózních cílů může být odchod průmyslových firem z EU. Je to v rozporu s deklarací Bruselu, že vytvoří příznivější podmínky pro evropský průmysl. „Je to v rozporu s prohlášeními komisaře pro průmysl a podnikání Antonia Tajaniho, že konkurenceschopnost Evropy je nejvíce podražena cenami energií a její skladbou,“ uvedl Jan Rafaj.

Podle zjištění Svazu průmyslu a dopravy České republiky panuje mezi některými zaměstnavatelskými a podnikatelskými svazy v dalších zemích EU zklamání z toho, že návrhy Komise ohledně průmyslové politiky a požadavky na jeho posílení nepřinášejí dostatečně nové impulzy a že skutečná podpora průmyslu zůstává spíše na papíře. (tz)

Přípravy na soutěž o nejlepšího marketéra roku 2013 pokračují

Se začátkem roku 2014 se v České marketingové společnosti rozběhly naplno i přípravy na soutěž Marketér roku 2013. Jde o tradiční klání marketingových odborníků, které se letos bude konat už podeváté.

Soutěž si klade za cíl přispívat k rozvoji marketingu popularizací osobností, které dosáhly významných úspěchů právě díky aktivnímu využití principů marketingu. Tradičně podpořil vyhlášení soutěže svým osobním sdělením prof. Philip Kotler, osobnost světového marketingu, v čele hodnotitelské komise opět zasedne prof. Gustav Tomek, viceprezident ČMS, na všech přípravách se podílí prezident ČMS pod vedením doc. Jitky Vysekalové. Porota vedle hlavního nositele symbolu soutěže – Velkého modrého delfína – uděluje i další ocenění za mimořádné úspěchy v oblastech netradičního používání marketingu, v neziskových organizacích apod.

Letos již druhým rokem proběhne také soutěž o Mladého delfína, která je vyhlašována pro vysokoškolské studenty se zaměřením na studium marketingu. Poskytne jim možnost prokázat své schopnosti při řešení praktického úkolu, letos na téma Škola, na které studují.

Mladý delfín je soutěží, která si klade za cíl objevování marketingových talentů českých vysokých škol. Úkolem studentů je především aplikace jejich teoretických znalostí do praxe. Každoročně se jim tak dostává jedinečné příležitosti jak využít své schopnosti a nakročit tou správnou nohou na cestě do marketingové síně slávy. Česká marketingová společnost spolupracuje při organizaci této části soutěže Marketér roku s Univerzitou Tomáše Bati ve Zlíně, především s Ústavem marketingových komunikací Fakulty multimediálních komunikací www.fmk.utb.cz. Vítěze vybere odborná porota a cena mu bude předána na slavnostním galavečeru v květnu 2014. Pro více informací stačí navštívit www.cms-cma.cz nebo sledovat „delfínův“ Facebook (facebook.com/mladydelfin).

Podrobnosti o soutěži Marketér roku 2013, zejména o způsobu podávání přihlášek, jsou k dispozici na www.cms-cma.cz, případně je možno směřovat další dotazy na e-mailovou adresu info@cms-cma.cz. Termín podání přihlášek je do 15. dubna 2014. (tz)



Svaz chemického průmyslu ČR k přijetí balíku návrhů Evropské komise, které se týká klimatického rámce do roku 2030

Svaz chemického průmyslu ČR vidí v přijetí návrhů Evropské komise, který se týká klimatického rámce do roku 2030, snahu Evropské unie o definitivní vytěsnění průmyslu mimo Evropskou unii. Evropa přijetím tohoto balíku opět prokazuje, že jejím zájmem není udržení alespoň základní konkurenceschopnosti jejího průmyslu. To je v rozporu s prohlášením komisaře pro průmysl a podnikání Antonia Tajaniho, že „konkurenceschopnost Evropy je nejvíce podražena cenami energií a její skladbou“.

V Bruselu bylo navrženo navýšení klíčového cíle klimatické politiky, a to redukce emisí skleníkových plynů oproti roku 1990 o 40 % a také navýšení podílu obnovitelných zdrojů energie (OZE) na 27 %, oboje do roku 2030. EU však vyhlašuje své cíle bez součinnosti s ostatními globálními emitenty. A stanovení si několika celoevrop-

ských cílů (emise CO₂ a navýšení podílu OZE) povede, podle našeho názoru, k jejich vzájemnému protipůsobení. Podporu OZE nelze vnímat jako cíl sám o sobě, je to pouze jeden z možných nástrojů pro podporu dekarbonizace.

SCHP ČR dlouhodobě prohlašuje, že ambiciózní snižování emisí CO₂ nesmí vést k nadměrné

zátěži pro evropské obyvatelstvo zhoršováním konkurenceschopnosti evropského průmyslu. Evropská unie s méně významným podílem na světových emisích skleníkových plynů, avšak nákladnou cestou snižování emisí skleníkových plynů, konkurenceschopnost průmyslu snižuje a napomáhá tím jeho přesunu do rozvíjejících se zemí s výrazně vyššími emisemi na jednotku produkce. To ve svém důsledku celkové světové emise paradoxně navyšuje. Návrhy Komise k průmyslové politice a požadavky na její posílení nepřinášejí dostatečně jasné impulzy, tím tak skutečná podpora průmyslu a vize reindustrializace evropského prostoru zůstává spíše na papíře.

Ing. Ladislav Novák

INZERCE

Rada kvality České republiky
Vyhlašuje pro rok 2014
20. ročník Národní ceny kvality ČR

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

Rada kvality České republiky
Vyhlašuje pro rok 2014
6. ročník Národní ceny ČR za společenskou odpovědnost

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

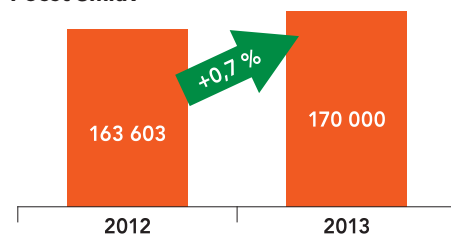
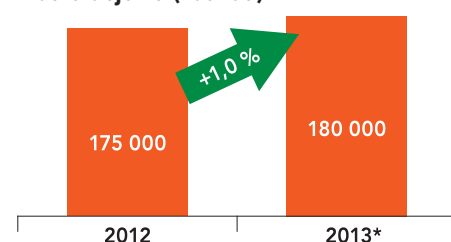
Termín podání přihlášek do národních cen je 30. duben 2014
Blíže informace a statuty cen najdete na **www.narodnicena.cz**

NÁRODNÍ POLITIKA KVALITY
Vyhlašovatel cen
www.npj.cz

SPOLUPRACUJÍCÍ ORGANIZACE:

Realizátor cen **www.sokcr.cz**
Odborný garant **www.csq.cz**

2014

TRŽNÍ PODÍL ČMSS V NOVÉM OBCHODU
Objem cílové částky**TRŽNÍ PODÍL ČMSS V NOVÉM OBCHODU**
Počet Smluv**ÚVĚROVÝ OBCHOD – TRŽNÍ PODÍLY**
Podle objemu (*odhad)

Nový milník stavebního spoření

V roce 2013 Českomoravská stavební spořitelna znovu potvrdila své vedoucí postavení na trhu stavebního spoření a upevnila i svou pozici významného poskytovatele finančních služeb.

„Po těžkých letech zažívá stavební spoření renaissance, trh stavebního spoření roste a naše výsledky to jen potvrzují, v cílových částkách dosahujeme rekordního růstu,“ konstatoval Manfred Koller, místopředseda představenstva ČMSS na nedávné tiskové konferenci v Praze.

Za dvanáct měsíců roku 2013 uzavřela ČMSS, lídr trhu, nové smlouvy o stavebním spoření v objemu 87,3 miliardy korun. Meziroční nárůst v cílových částkách tedy činil 23 %. Celkově uzavřela Českomoravská stavební spořitelna 198 405 nových smluv, včetně zvýšení cílové částky u smluv stávajících. Podle kvalifikovaných odhadů dosáhla v roce 2013 ČMSS v počtu uzavřených smluv tržního podílu 32,5 % a v celkové cílové částce uzavřených smluv tržního podílu 42 %.

Trh stavebního spoření poroste

Důvodem předpokládaného růstu je skutečnost, že stavební spoření stále nabízí jednu z nejlepších forem spoření, a to zejména v době nízkých úroků na spořicíh účtech. Zároveň si klient vytváří

nárok na získání výhodného úvěru na bydlení. Systém také začíná těžit ze stability podmínek po několika let trvajících diskuzích o podmínkách stavebního spoření.

„Předpokládám, že v následujícím roce dojde k výraznému oživení jak v úvěrových obchodech, tak i v uzavírání spořicíh smluv,“ konstatoval Vladimír Staňura, předseda představenstva ČMSS.

Trhu stavebního spoření opět dominovaly úvěry od Lišky

Podle kvalifikovaných odhadů tržní podíl ČMSS v objemu financování bydlení za rok 2013 dosáhl téměř 61 procent. Vysoký, rekordní tržní podíl za předchozí rok tak dokázala ČMSS ještě zvýšit o jeden procentní bod. Během roku 2013 poskytla ČMSS svým klientům na bytové potřeby 34 667 překlenovacích úvěrů a úvěrů ze stavebního spoření v celkovém objemu 25 miliard korun.

Rok 2013 nebyl pro úvěrový obchod stavebních spořitelen jednoduchý vlivem nízkých úro-

kových sazeb hypoték. Přesto dochází k růstu, stoupá poptávka po malých úvěrech na rekonstrukce a modernizace bytů a domů, velký důraz je nyní kladen na úspory energií.

V roce 2013 slavila Liška 20 let své úspěšné existence na trhu

Ve financování bydlení je ČMSS dlouhodobě nejvýznamnějším hráčem oboru u nás. Od vstupu na český trh do konce roku 2013 si právě do ČMSS lidé přišli pro více než 955 000 překlenovacích úvěrů a úvěrů ze stavebního spoření v objemu 319 miliard korun. Největší díl z celkového počtu poskytnutých úvěrů, tedy více než 44 % úvěrů, použili klienti na rekonstrukce a modernizace svých domovů. Na objemu poskytnutých úvěrů se naopak největší měrou podílely koupě bytů a rodinných domů. Na tento účel klienti vynaložili více než 118 miliard korun.

Smlouvu o stavebním spoření od Lišky, včetně překlenovacího úvěru mohou zájemci vyřídit na všech místech obchodní sítě ČMSS. Jejím základem a nosným pilířem je 2200 zkušených finančních poradců ČMSS, kteří jsou připraveni poskytnout poradenský servis v místě a termínu dle přání a možností každého klienta. (tz)

Nabízíme budoucnost, což je dnes, myslím si, dost velká odvaha

dokončení ze strany 1

Česká energie také založila v USA organizační složku, která mapuje nové technologie v oblasti alternativních zdrojů elektrické energie. Nyní vyvíjí obchodní aktivity právě na Floridě. Co se již podařilo?

Hranice evropského kontinentu překročila skupina CE Group prostřednictvím České energie v roce 2009. Naše americká firma se jmenuje Czech Energy USA, LLC. Mapuje nové technologie v oblasti alternativních zdrojů elektrické energie, s trochou nadsázky by se dalo říci, že se zatím spíše rozhlížíme a pečlivě zvažujeme. Přijít v tomto oboru s inovací není vnuknutí ani dílo okamžiku, ale spíše je to o dobrém podnikatelském záměru, který něco přinese jak klientům, tak firmě. V našem případě opět půjde o obchodní aktivity České energie, tentokrát na Floridě, a první úspěch se již rýsuje. Pozor však – nejsme rozhodně zlatokopové, spočítejte si, kolik let uplynulo od založení pobočky a kdy se hlásíme k počátečním výsledkům.

Jakým směrem se vyvíjejí právě nové technologie? Voda, vzduch, atom? Nebo půjde cesta úplně jinudy? Konečně perpetuum mobile a bude energie hojnost? Bude se používat teplo lidského těla, energie člověčího mozku nebo se začnou štěpit zbytky jaderného odpadu?

Ptáte se na věci, na které bych se stejně tak mohl ptát já vás. Nevím, jestli máte úmysl napsat nějakou science fiction povídku nebo proniknout do

Přijít v tomto oboru s inovací není vnuknutí ani dílo okamžiku, ale spíše je to o dobrém podnikatelském záměru, který něco přinese jak klientům, tak firmě. V našem případě opět půjde o obchodní aktivity České energie, tentokrát na Floridě, a první úspěch se již rýsuje.

tajů amerického vojenského výzkumu. Vaší otázce přesto rozumím, ale jen bych připomněl, že podnikání a snažení velkých týmů nepadají z nebe v podobě zlatých cihel. Každá novinka, ať už více, či méně převratná něco stojí, a já, byť jsem zvyklý občas překvapovat, rozhodně nejsem investor-blázen. Jdu cestou, která mi je vlastní. Tím, jak na americkém trhu působíme, obklopují nás i tam zajímaví obchodní partneři. Někteří z nich mají zájem o to, abychom jim pomohli lépe se orientovat na evropském trhu, a my od nich požadujeme totéž pro americký



trh. V současné době například hledáme místo na výstavbu nadzemního zásobníku zemního plynu. Není to vůbec jednoduché. Chce to obrovské znalosti nadzemních technologií určených ke stlačování a vytlačování zemního plynu. Kdo problematice rozumí, ví, o čem hovořím.

Takže nápady ano, ale takové, které mají šanci lidem něco dát, být užitečné. Ty ostatní si proklestí cestu na svět asi úplně jiným způsobem, možná revolučními skoky, kdo ví.

Další firma Gas Storage Česká Plynárenská staví vlastní podzemní zásobník plynu v České republice v Rožně. Za čtyři roky by měl být již v plné polní...

Věřím, že termín zvládneme. Rád bych zopakoval, že vybudování rychlého zásobníku je čistě komerční projekt, jehož příprava byla zahájena již v roce 2007 v původní lokalitě Okrouhlá Radouň. Kapacita bude pronajímána k využití komerčními subjekty. V roce 2010 jsme poklepalí na základní kámen a práce na dole Rožná skutečně začaly. Investorem jsme my a realizátorem státní podnik Diamo.

Zásobník by měl sloužit k posílení obchodní likvidity českého plynárenského trhu v návaznosti na systémové změny v odvětví ve středoevropském měřítku, ve vazbě na tran-

zitní plynovody. Jak víte, v dole Rožná se stále jako v jediné české lokalitě těží uran, nyní jsme zde dokončili geologický průzkum, údaje se vyhodnocují. Fyzikálně mechanické vlastnosti horniny vypovídají o tom, že by zde zásobník mohl opravdu stát. Plyn by se měl shromažďovat v některých důlních chodbách. Další bude třeba vyrazit – tedy 120 km chodeb a překopů o profilu 12 až 14 m². Zásobník bude uložen kilometr pod zemí.

Stavba přinese zvýšení energetické bezpečnosti České republiky, pomůže k zaměstnanosti, neomezí dotěžení zbývajících zásob uranu, a bezpečnost místních obyvatel toto dílo neohroží.

České plynovody mají jiný úkol, jde o zatím nejnovější firmu v seskupení CE Group, připravuje se projekt k propojení české a ruské plynárenské soustavy severojižním směrem. Co bude cílem?

Zatím plynovody propojují zejména východ se západem, vzniklo to takto historicky a zatím to funguje. Zemní plyn je strategická surovina. Proto se odborníci kloní i k další možnosti – propojení sever-jih. Pro likviditu trhu je to významné. Rádi bychom se tedy na takové strategii podíleli. Samozřejmě by to mělo být i povzbuzující pro naše klienty. Nebudou závislí jen na jednom zdroji, ale budou moci klidně spát,

Dodnes je naším benefitem, který je velmi dobře vnímán, fakt, že jsme ryze českým kapitálem a že rosteme.

neohroží je výkyvy zásobování plynem. Budou mít jistotu, že plyn do ČR bude proudit z jakéhokoli směru a že ho bude dostatek. Nám to jednoznačně posílí pozici a věřím, že se staneme jedním z prioritních hráčů na trhu. Zní to dosti ambiciózně, název projektu jistě znáte – Mozart.

Energetika obecně je obor, který je závislý na mnoha dodavatelích. Hledáte je? Nebo vše zajišťujete vlastními silami?

Ne, nehledáme, jsme obchodní firma a rádi bychom u této filozofie zůstali. Přenecháváme uváděné aktivity jiným subjektům.

A podle čeho si vybíráte lidi do manažerských pozic v Čechách?

Podle toho, co umějí. Ne podle toho, co říkají, ale co předvedli, co mají za sebou a jaký potenciál mohou skutečně nabídnout.

Vaše plány i vize jsou velkorysé – jak argumentujete novým klientům, které byste rádi jako odběratele elektřiny a plynu obsluhovali?

Neděláme z toho velkou show. Jsme firma jako každá jiná, která se však určitými specifiky liší od ostatních, a používáme argumenty, ne sliby. Důkazem toho, že postupujeme správně, je to, že klientů přibývá. Už nejen z řad malých a středních firem, ale už i domácností. Kdo chce, může se našim zákazníkem stát. A z toho máme radost. Nemusíte používat velká slova, stačí výsledky, ty řeknou často více než buňhvjí jaké kampaně.

V čem je tedy vaše konkurenceschopnost?

V seriózním přístupu k zákazníkovi. Co nabízíme, plníme. A do budoucna hledáme jistoty, které naši klientelu ochrání před výkyvy na trhu. Nabízíme budoucnost, což je dnes, myslím, dost velká odvaha.

Business je vašim prvním já – dal jste mu všechno. Ne každý by si troufnul. Na druhé straně třeba lidí 50+ je v České republice hodně a děsí se, co s nimi bude. Měli by jít do podnikání? Zkusit pomalu, postupně, mít odvahu? Proč se bojí?

Businessu jsem skutečně obětoval vše. Jenže toho nelituji, dělám to rád, těším mne to. Mám také zkušenosti. A už vím, že podnikání není pro každého. Zejména pro lidi, kteří byli celý život někým řízení. Jejich návyky, styl života jsou zcela odlišné od toho, na co jste přivykli v businessu. Nelze chtít od každého, aby podnikal. Business stojí nejen čas, ale i peníze, a hodně peněz. Ty tam vložíte, necháte je tam, vrátí se také jinou formou než ve větším objemu, v jiných hodnotách, a to se musíte naučit chápat. Jakmile myslíte jen na peníze, hodnoty utečou. A když zase přijdete o peníze v businessu, už vám je nikdy nikdo nedá.

rozmlouvala Eva Brixí ■■■

Vybrat nejvýznamnější osobnosti managementu

Kdo jsou ti nejlepší čeští manažeři? To se už dvě desítky let snaží mapovat prestižní soutěž Manažer roku, kterou každoročně vyhlašují Česká manažerská asociace, Svaz průmyslu a dopravy ČR a Konfederace zaměstnavatelských a podnikatelských svazů ČR. První ze jmenovaných institucí je zároveň organizátorem této soutěže. Ta letos vstoupila do svého 21. ročníku.

Cílem této nejprestižnější a systematicky nejpracovanější české manažerské soutěže je vyhledat, objektivně a nezávisle vybrat a zviditelnit nejlepší a nejvýznamnější osobnosti managementu, jejich metody a přínos pro rozvoj firem a celé ekonomiky. Společenským a etickým posláním akce je přispět

Kniha o nejlepších českých manažerech: Manažeři s lvíčkem III

Při příležitosti vyhlášení výsledků letošního již 21. ročníku soutěže Manažer roku oceňující špičkové osobnosti současného managementu v České republice vydá nakladatelství Management Press v dubnu 2014 publikaci Manažeři s lvíčkem III. Jak její název napovídá, naváže na předchozí dvě obdobné publikace a podobně jako ony bude věnována výsledkům práce nejúspěšnějších manažerů, kteří uspěli ve zmíněné soutěži, manažerům přijatým do Síně slávy a osobnostem, které se významně zasloužily o předchozích dvacet ročníků soutěže. Autory publikace jsou Ing. Jan Preclík, M.I.M. a kolektiv, editorsky se na knize podílel i řídicí výbor soutěže Manažer roku. (tz)

21. ročník soutěže MANAŽER ROKU 2013

Uzávěrka nominací 15. února
Vyhlášení 24. dubna 2014
Palác Žofín

Blíží informace získáte v kanceláři ČMA: tel.: 224 109 301, lukovic@cma.cz, www.manazerroku.cz, www.cma.cz

k rozvoji českého managementu. Nominování mohou být manažeři, kteří manažerské funkce vykonávají v ČR nejméně po dobu tří let (nemusí být občanem ČR). Nominovaný manažer musí s účastí v soutěži vyjádřit souhlas, podmínkou účasti je i závazek k uhrazení vložného (15 000 Kč s DPH). Nikdo nemůže nominovat přímo sám sebe: nominaci mohou podávat právnické osoby, státní a veřejné instituce, bankovní domy, zaměstnavatelské, podnikatelské a profesní svazy, správní nebo statutární orgány firem a družstev, účastníci minulých ročníků soutěže. Výběr nominovaných provede hodnotitelská komise na základě podmínek a kritérií soutěže. Všechny přihlášky, které budou splňovat předepsané náležitosti, budou do soutěže zařazeny.

Profily úspěšných manažerů budou představeny na webu soutěže a na webech vyhlášovatelů, připravena jsou i setkání manažerů v krajích s hejtmany. Ocenění manažeři budou rovněž představeni v publikaci Manažeři s lvíčkem III, kterou vydá nakladatelství Management Press. Ve vložném je obsažen i vstup na vyhlášení soutěže a galavečer v pražském Paláci Žofín 24. dubna 2014 za účasti prezidenta ČR Miloše Zemana.

Účastník soutěže musí vyhovovat následujícím kritériím:

- má osobní podíl na úspěšnosti a rozvoji firmy
- je vysoce kvalifikován v oboru i v oblasti řízení

- využívá a rozvíjí moderní metody řízení firmy, strategické a invenční myšlení
- manažerskou profesi uplatňuje v podmínkách evropského ekonomického prostoru
- dovede získávat pracovníky pro cíle firmy
- vyznačuje se etikou a korektností jednání v podnikání

Při hodnocení bude přihlédnuto k hospodářským výsledkům firmy, k cílevědomému vytváření jejího image, k úspěchům na domácím i zahraničním trhu a k výsledkům sociální politiky firmy. Na regulérnost průběhu soutěže dohlíží řídicí výbor soutěže, složený ze zástupců vyhlášovatelů, partnerů soutěže, vrcholových manažerů a odborníků z oblasti managementu.

Harmonogram soutěže:

- **nominační období:** do 15. února 2014
 - **zpracování a podání přihlášek:** do 10. 3. 2014
 - **hodnocení:** únor–březen 2014
 - **slavnostní vyhlášení výsledků:** 24. duben 2014, Praha, palác Žofín
- Nominační formulář i další informace naleznete na www.manazerroku.cz.
- Případné dotazy směřujte na Projektovou kancelář České manažerské asociace Václavské nám. 21, 113 60 Praha 1 tel.: 224 109 301, 434 tel./fax: 241 431 149 e-mail: lukovic@cma.cz (tz)

Většina českých firem nevzdělává zaměstnance

Téměř tři čtvrtiny zaměstnanců se v posledním roce v rámci svého zaměstnání nezúčastnily žádného vzdělávacího kurzu (71 %). Vyplývá to z exkluzivního výzkumu společnosti FOCUS Marketing & Social Research pro rakouskou vzdělávací společnost WIFI Czech Republic, která provedla výzkum v oblasti celoživotního vzdělávání. Cílem tohoto výzkumu bylo zjistit, jaká je míra zapojení dospělé populace ČR do programů dalšího vzdělávání a jaký mají vztah k programům celoživotního vzdělávání.

„Výsledky výzkumu nás hodně překvapily. Ve volném čase se v ČR vzdělávalo pouhých 16 % a z toho pouze 5 % respondentů pravidelně. Malá kvalifikace zaměstnanců je i jedna z hlavních příčin současné rekordní nezaměstnanosti, protože řada firem tu dlouhodobě nenachází kvalifikovanou pracovní sílu,“ přiblížil situaci kolem výzkumu sociolog David Surý ze společnosti FOCUS Marketing & Social Research.

„Podobné špatné výsledky v oblasti celoživotního vzdělávání jsou v Evropě zcela výjimečné. Například v Rakousku, kde je jedna z nejnižších nezaměstnaností, se pravidelně odborně vzdělává přes 80 % dospělé populace. Lidé tak přijímají daleko lépe inovace a posun v technologiích,“ komentoval výsledky výzkumu ředitel rakouské vzdělávací společnosti WIFI Tomáš Zdechovský, který je odpovědný za vzdělávání v České republice a na Slovensku.

„Nejvyšší podíl osob, které se ve volném čase věnují dalšímu vzdělávání, nacházíme paradoxně mezi lidmi s nejvyšším vzděláním, ale také mezi lidmi s vyšším socioekonomickým statusem a osobami na vyšších a odborných postech. Tito lidé jsou však paradoxně nejméně ohroženi nezaměstnaností,“ vysvětlil Tomáš Zdechovský, ředitel WIFI Czech Republic, která je vzdělávacím institutem Rakouské hospodářské komory (WKÖ). (tz)

Image manažerské profese zvyšuje ochota naslouchat

Jak se na image své profese dívají špičkoví čeští manažeři a jaké vidí možnosti jejího zlepšení před očima široké veřejnosti, to bylo tématem novoroční ankety organizátorů soutěže Manažer roku mezi finalisty předchozích dvaceti ročníků této soutěže.

Tuzemští manažeři se domnívají, že česká společnost nehodnotí jejich profesi příznivě, tento dojem mají více než čtyři pětiny z nich. Závěr ankety, která vyhodnotila data od více než tisícovky finalistů soutěže Manažer roku, není lichotivý. Mezi odpovídajícími byli například takové osobnosti, jakými jsou Zbyněk Frolík z Linetu, Jan Mühlfeit z Microsoftu či Evžen Korec z Ekospolu.

Respondenti se zamýšleli i nad důvody podle nich převážně negativního nahlížení na jejich práci. Třetina z nich poukázala na vliv mediálního zájmu o manažerská selhání. „Mediální pozornost je zásadně disproporčně negativní a zaměřena především na případy manažerských selhání, neetického nebo nezákonného jednání manažerů, a preferuje čtivý výběr příběhů s potenciálem skandálů,“ uvedl Josef Novák, generální ředitel VEBa textilní závody.

Stejně často byl zmiňován dopad špatných příkladů chování manažerů kvůli korupci, tunelování firem a obecně nepoctivosti. Pětina odpovědí uvedla jako negativní vliv na image této profese absurdně vysoké odměny a „zlaté padáky“, především manažerům ve státních či ztrátových firmách. „Manažer, který přivede firmu do ztráty, by přece neměl mít nárok na žádnou odměnu,“ uvedl k tomu Evžen Korec z Ekospolu.

Pětina odpovědí poukázala rovněž na vliv povýšenosti či arogance v chování manažerů. „Namyšlenost, neprofesionalita, povýšené chování a insigie privilegované skupiny, zahrnující drahé značky oděvů a doplňků vystavovaných na obdiv, renomé poškozují. Pokora, smysl pro fair play a slušné vystupování je zvyšují,“ uvedl Zbyněk Frolík, člen představenstva Svazu průmyslu a dopravy ČR a jednatel společnosti Linet. Stejný podíl

respondentů poukázal na státní správu jako faktor, který podráždí dobrou image manažerů a ztěžuje vykonávání této profese. „U manažerů státních firem, kteří mnohdy bojují o státní zakázky nebo rozhodují o nákupu služeb a materiálu, se jejich renomé, ať zasloužené či nezasloužené, blíží pohledu na politiky,“ shrnul názor řady respondentů Jan Lustyk, ředitel Rieter CZ. Právě zlepšení a profesionalizace státní správy patřilo přitom mezi častá novoroční přání ostatním manažerům a podnikatelům. Mezi recepty na zlepšení renomé tuzemských manažerů patří empatie a ochota naslouchat druhým, nemít „patent na rozum“, domnívá se například Josef Hynek, rektor Univerzity Hradec Králové. Část manažerů považuje za klíčové, jak kvalitní dokáží vytvořit tým spolupracovníků a podřízených. „Ne nadarmo se špičkoví manažeři posuzují podle schopností týmů, které vybudují a řídí,“ vyjádřil se Evžen Korec.

Osobní příklad je klíčovým motivačním faktorem pro zaměstnance. Shodují se na tom v anketě dvě třetiny tuzemských manažerů, finalistů soutěže Manažer roku. Současně poukazují na to, že takový přístup by měl být výrazněji uplatňován ve státní a veřejné správě a v politice.

„Řada tuzemských manažerů je svou pracovitostí, poctivostí, společenským uznáním příkladem pro své pracovníky. Podle mých zkušeností je potřeba k lidem mít osobní přístup, mluvit s nimi, umět ocenit jejich práci a poděkovat jim. I tak se posiluje sounáležitost k firmě a motivují zaměstnanci,“ uvedl Jaroslav Hanák, prezident Svazu průmyslu a dopravy ČR.

Jak také vyplynulo z šetření, na které odpověděla stovka manažerů – finalistů dřívějších ročníků soutěže Manažer roku, právě pochvala, podpořená třeba i jejím zveřejněním mezi ostatními zaměstnanci společnosti, a zdánlivě překvapivě i konkrétní osobní kritika, je silným motivačním faktorem. Motivuje rovněž důvěra zaměstnanců ve vlastní vedení firmy a prostor pro osobní iniciativu, tvůrčí přínos. Respondenti zmiňují také důležitost pestrosti práce a změny stereotypů. Motivační efekt má rovněž již zmíněná intenzita ko-

munikace a její role v udržování týmového ducha.

Jan Wiesner, prezident KZPS, k tomu řekl: „Manažer nemotivuje své podřízené jen k řešení současných úkolů, ale i k přemýšlení o budoucnosti, vlastní práci podřízeného i společnosti jako celku. Dnes sice nemůžeme přesně říci, jak se věci budou vyvíjet, určité zákonitosti ale platí stále. Motivovat znamená i rozvíjet a podporovat mezilidské vztahy, vytvářet vazby mezi rodinami, podněcovat společné mimopracovní aktivity. Alespoň mně se to vždy vyplátilo.“

Jistě zajímavé zjištění také je, že stabilní práci jako významný motivační faktor zmiňuje v šetření více než desetina dotázaných.

Téměř všichni manažeři se shodli v potřebě zařadit do mixu motivace finanční stimuly formou prémie a bonusů, případně podílů na zisku (ty jsou ale uplatňovány zejména u vedoucích pracovníků). Obvykle jsou finanční bonusy výraznější u vedoucích pracovníků než u řadových zaměstnanců. Velkou roli hrají kromě finančních rovněž nefinanční stimuly, i ty se vyskytovaly v odpovědích velké většiny (zhruba 90 %) dotázaných. Význam mají zejména klasické stimuly typu stravenek, kulturních a sportovních akcí, životního pojištění. Mezi velmi účinné motivační prvky patří rovněž možnost vzdělávání, ať již firemního nebo mimofiremního (například vysokoškolského) s podílem firmy, a možnost kariérního růstu. Všichni manažeři se shodují na potřebě nastavit finanční stimuly tak, aby byly jasné, měřitelné, splnitelné (zaměstnanec musí mít možnost je ovlivnit) a spravedlivé při rozdělování.

Stimulační význam má i dostatečná průběžná informovanost zaměstnanců o výsledcích firmy i jejím výhledu – to zmiňuje zhruba polovina dotázaných. „Součástí motivace je i jasné a poctivé informování zaměstnanců manažery o budoucích rizicích ve vývoji firmy – když lidé znají rizika předem, lépe se s nimi vyrovnají a mají také pocit, že jsou pro firmu důležití, že s nimi firma při překonávání problémů počítá.“ Tak se k výsledkům šetření vyjádřil Rostislav Dvořák, předseda Svazu českých a moravských výrobních družstev. (red)

INZERCE

Český systém kvality služeb
Czech service quality system

plus
pro vaši konkurenceschopnost

Pomůžeme Vám zvýšit kvalitu poskytovaných služeb

- Zvýšení konkurenceschopnosti
- Spokojený a vracející se zákazník
- Motivovaní zaměstnanci

Zapojte se do systému na www.csks.cz

Osobnost obchodu a inovace v obchodě

Dobrých obchodníků je třeba si vážit, a nejen proto, že jich je na trhu zoufalý nedostatek. Proto se před lety zrodila soutěž, která ty nejlepší každým rokem mapuje a vyhodnocuje. Čtvrtého února byli v rámci mezinárodní konference Retail Summit 2014 zvoleni vítězové dvou kategorií soutěže MasterCard Obchodník roku 2013 – MasterCard Osobnost obchodu 2013 a MasterCard Inovace v obchodě 2013. Výběr vítězů proběhl formou tajného hlasování hostů v sále, kteří vybírali ze tří nominovaných osobností a inovací. Nejvíce hlasů v kategorii MasterCard Osobnost obchodu získal Pavel Kadečka, jednatel společnosti dm drogerie markt. Vítěznou inovací v obchodě se stal program SCAN&GO společnosti Globus.

V kategorii MasterCard Osobnost obchodu 2013 byli letos nominováni: Jonathan Smith, generální ředitel, Marks and Spencer, Pavel Kadečka, jednatel, dm drogerie markt a Zlata Ulrichová, marketigová ředitelka, AHOLD.

„Porota vybírala představitele obchodu na základě osobnostních kritérií jako manažerský přístup, strategické myšlení, předvídavost a vůdčí osobnost. Hodnotila ale i inovativní přínos jednotlivých kandidátů v oblasti nákupu, prodeje, distribuce, marketingu či vztahu se zákazníky. Letošním vítězem v kategorii MasterCard Osobnost obchodu 2013 se stal Pavel Kadečka, pro kterého hlasovalo nejvíc účastníků Retail Summitu,“ řekla Martina Kirchrathová, Commerce Development Director MasterCard Europe pro Českou republiku a Slovensko.

V kategorii MasterCard Inovace v obchodě 2013 porota nominovala tyto nejvýraznější inovace českých obchodníků: Program SCAN & GO společnosti Globus, Marketplace Mall.CZ společnosti Internet Mall a Rozšiřování bezkontaktních plateb společnosti Lidl.

„Porota hodnotila inovační projekty z oblasti platební technologie, distribuce, přístupu ke klientům, péče o zákazníky a nabídky sortimentu. Nominovány byly tři inovace. Nejvíce hlasů od účastníků konference Retail Summit získala společnost Globus,“ dodala Martina Kirchrathová.

Společnost Globus ČR byla porotou nominována za zavedení bezplatné služby samoobslužného nakupování SCAN & GO. Pozitivně hodnotila především její unikátnost a velký přínos pro zákazníky.

Pavel Kadečka, jednatel dm drogerie markt, nastoupil do dm v roce 1995 na pozici vedoucího IT oddělení. Jeho spojením s finanční účtárny vznikl nový rezort ISM, za který převzal zodpovědnost. O dva roky později se stal prokuristou firmy. V zimě roku 1999 se Pavel Kadečka stal jednatelem společnosti dm Česká republika, tři roky poté pak regionálně zodpovědným. (tz)

Fórum o Rusku: Řešme důrazněji vízovou povinnost

Na nutnost důraznějšího řešení problému vízové povinnosti v česko-ruských vztazích poukázalo únorové diskuzní fórum prezidenta Hospodářské komory ČR Petra Kužela, prezidenta Svazu průmyslu a dopravy ČR Jaroslava Hanáka a výkonného ředitele Komory pro hospodářské styky se zeměmi SNS Františka Masopusta s exportéry vyvážejícími do Ruské federace. Akce nesla název Český export do Ruska a jeho problémy. Setkání se aktivně účastnil i náměstek ministra průmyslu a obchodu ČR Milan Hovorka.

„Účinným řešením vízové problematiky by z našeho úhlu pohledu mohla být možnost elektronizace vízové dokumentace,“ uvedl prezident HK ČR Petr Kužel. „V průběhu dnešní tripartity jsme předsedu vlády žádali, aby urgentně řešil vízové bariéry,“ informoval přítomné Jaroslav Hanák, který zmínil další z možností, kterou by bylo nastavení tzv. fast track, kdy se zaměstnavatelské a podnikatelské organizace zaručí za zahraniční podnikatele.

Za další problém označili účastníci debaty ne vždy dostatečnou koordinaci zahraničních cest ústavních činitelů, což se týká i Ruské federace. Právě důraznější lobbying v rámci cest tu-

zemských politiků a při jednáních se zahraničními státníky byl jasným požadavkem setkání. „V zemích jako je Rusko, kde existuje úzká provázanost ekonomiky a politiky, je důležitý politický lobbying. Dělalí to všechny země a jejich politici se nerozpakují prosazovat zájmy jednotlivých firem, aniž by byli obviňováni z vlastního prospěchu,“ uvedl František Masopust.

Přítomní poukázali také na potřebu dalšího vstřícnějšího přístupu k financování exportu malých a středních firem ze strany České exportní banky. Jedním ze závěrů fóra byla rovněž shoda v tom, že zaměstnavatelské a podnikatelské organizace jsou zprostředkovateli

zájmů exportérů a umí tyto požadavky prosazovat u státní správy. Dokážou tlumočit informace o tom, v jakých regionech Ruské federace by exportéři potřebovali pomoc a kam by například měly směřovat podnikatelské mise provázející ústavní činitele nebo mise organizované bez nich.

„Dnes jsme diskutovali o tom, co by exportéři potřebovali od nás a jak bychom mohli společně naplnit státní kasu. České značky a technologie vyvážené do Ruské federace táhnou, nicméně cílem je objevit i další teritoria mezi Uralem a Moskvou, kde se mohou české firmy uplatnit,“ uzavřel Petr Kužel a dodal: „Z dnešní debaty jasně vyplynulo, že čeští podnikatelé potřebují a hlavně chtějí naši osobní asistenci. Tento podnět samozřejmě vítáme.“ (tz)



Poptávka po zajištění mezi menšími firmami stoupá, AKCENTA CZ rozšiřuje služby

Malí a střední podnikatelé, kteří obchodují se zahraničními partnery, stále víc využívají produkty, které je ochrání před výkyvy kurzů. Například u klientů společnosti AKCENTA CZ stoupl objem těchto operací meziročně o více než 150 %. Pomohly k tomu i nové produkty v nabídce.

Společnost AKCENTA CZ, která je platební institucí a patří mezi největší nebankovní devizové obchodníky v České republice, zareagovala na výrazně rostoucí poptávku klientů po zajišťovacích produktech představením dalších služeb a produktů z této oblasti. V roce 2013 zaznamenala AKCENTA CZ více než dvojnásobný nárůst celkového objemu klientských zajišťovacích obchodů v porovnání s rokem předchozím. Počet uzavřených forwardových obchodů se meziročně zvýšil o 39 %. Společnost očekává, že tento trend bude pokračovat i v letošním roce.

Milan Cerman, předseda představenstva a ředitel pro oblast obchod AKCENTA CZ za

tím vidí několik důvodů: „Určitě tím hlavním, který se na dramatickém růstu podepisuje, je ekonomická situace a také situace na devizovém trhu. Ten je poměrně dost volatilní a obtížně predikovatelný. Proto se rizika s tím spojená snaží firmy eliminovat, zafixovat si kurz, a především si ochránit marži, kterou mají se svým zahraničním obchodním partnerem sjednanou. My jim v tom chceme maximálně pomoci, a proto uvádíme na trh nové služby a produkty. Díky nám mají i menší firmy a podnikatelé možnost využít nástroje, které byly dříve výsadou pouze velkých společností. A podle našich čísel to stále ve větší míře dělají.“

AKCENTA CZ proto představila novou službu Dealing limit. Ta umožňuje klientům po doložení požadovaných dokumentů a jejich schválení uzavírat zajišťovací obchody ve stanoveném rámci bez nutnosti skládat kolaterál, tedy blokovat peněžní prostředky. Využití zajišťovacích instrumentů tak je pro klienty ještě více flexibilní.

Druhou novinkou, kterou společnost AKCENTA CZ představila, je rozšíření portfolia fi-

nančních derivátů o opce. Klienti díky tomu mají nově možnost zvolit nástroj, který jim oproti forwardovým obchodům dává právo nikoliv povinnost koupit nebo prodat jednu měnu oproti druhé za dohodnutý kurz. V nabídce samozřejmě i nadále zůstává vedle klasického forwardového obchodu také forward s klouzavou dobou splatnosti a amortizační forward. Oba tyto produkty umožňují větší míru časové flexibility při jejich vypořádání.

„S našimi klienty vždy individuálně řešíme, který produkt by byl pro jejich konkrétní potřebu nejlepší, zda některý z forwardových obchodů nebo právě opce. Individuální přístup a cena služeb je to, co nás odlišuje od konkurence. Naši klienty jsou z naprosté většiny malé a středně velké exportně nebo importně orientované firmy. Těm jsme schopni nabídnout úsporu při realizaci zahraničního obchodu a také služby například právě v oblasti zajištění. Nabídkou služeb se jim snažíme vycházet vstříc, proto již teď připravujeme další novinky pro letošní rok,“ dodal Milan Cerman. (tz)

Zpomaluje se růst mezd v mnoha odvětvích v České republice

V České republice pokračuje i nadále trend zpomalování růstu mezd zaměstnanců a vedoucích pracovníků v mezinárodních podnicích. Vyplývá to z výsledků aktuální studie k odměňování, kterou vydala Česko-německá obchodní a průmyslová komora (ČNOPK) společně s poradenskou společností Kienbaum Management Consultants. Podle výsledků studie rostly hrubé mzdy v oslovených podnicích v roce 2013 průměrně o 3,4 %. Přitom ještě v roce 2010 byl nárůst dvojnásobný, v roce 2011 činil 5,3 % a o rok později 4,2 %. Výše mzdy se stejně jako v uplynulých letech liší v závislosti na konkrétním odvětví a regionu.

Do průzkumu byly zahrnuty údaje o mzdách více než 22 000 zaměstnanců ze zhruba 80 podniků nejružnější velikosti z různých ekonomických odvětví a regionů v České republice. Výsledky průzkumu potvrzují, že zaměstnanci s kvalitním vzděláním jsou odměňováni lépe. Existují však značné rozdíly mezi jednotlivými obory. Nejvyšší nástupní mzdou se mohou pochlubit absolventi technických a přírodovědných oborů, následují právní a ekonomické obory. Na opačném konci mzdového žebříčku se naopak nachází nástupní mzdy absolventů v oblasti sociálních věd.

Téměř tři čtvrtiny dotázaných firem hodnotily úroveň vzdělání svých zaměstnanců jako uspokojivou, 12 % ji naopak označilo za nedostatečnou. Ještě hůře byla hodnocena dostupnost nových kvalifikovaných pracovníků

na trhu práce: téměř dvě třetiny respondentů ji považují za nedostatečnou. Firmy si nejvíce stěžují na nedostatek pracovních sil s kvalitním vzděláním a zaměstnanců pro oblast výzkumu a vývoje.

„Od zástupců mnoha podniků v České republice slycháme, že nemohou v místě svého podnikání najít dostatek kvalifikovaných pracovníků pro high-tech výrobu, ale ani pro výzkum a vývoj,“ komentoval výsledky průzkumu výkonný člen představenstva ČNOPK Bernard Bauer. „Hodně firem si přitom přeje užší spolupráci se státními výzkumnými institucemi a vysokými školami. Právě o její prohloubení budeme usilovat v rámci našeho tématu roku 2014,“ dodal.

Rozdíly v odměňování zaměstnanců závisí kromě zastávané pozice také na pracovním vý-

konu a poptávce na trhu práce. Ze srovnání jednotlivých oborů vyplývá, že nejlépe jsou odměňováni odborníci a vedoucí pracovníci v peněžnictví a pojištnictví. Více než o 50 % převyšují obecný průměr také mzdy v oblasti lékařské techniky a optiky, v těsném závěsu pak následuje energetika a surovinový průmysl. Stále větší vliv na výši mzdy má i místo podnikání. Zatímco v Praze převyšují mzdy odborníků a vedoucích pracovníků celorepublikový průměr o 41 %, v jižních Čechách jsou 17 % pod průměrem.

Trend zpomalování růstu mezd v České republice se netýká jen mezinárodních podniků.

Celkový nárůst hrubých mezd v České republice je dokonce nižší než 3,4 %. Podle údajů Českého statistického úřadu vzrostla hrubá mzda v loňském roce jen o pouhých 1,4 %.

Zaměstnavatelé mohou z výsledků Studie k odměňování vydanou ČNOPK a společností Kienbaum získat podrobné informace o tom, jaké finanční ohodnocení nabízí svým zaměstnancům jejich konkurenti. Studie je strukturována podle odvětví, regionů a pracovních pozic.

Studii k odměňování 2014 v ČRsí zájemci mohou zakoupit v ČNOPK. Více informací naleznete na <http://tschechien.ahk.de/cz/publikace/studie-k-odmenovani/>. (tz)

PŘEHLED MEZD V ČR PODLE STUDIE K ODMĚŇOVÁNÍ ČNOPK

	vedení společnosti (úroveň 1)	vedoucí pracovníci (úroveň 2–3)	vyšší zaměstnanci (úroveň 4–5)	zaměstnanci (úroveň 6)	(kvalifikovaní) dělníci (úroveň 7–8)
Účast: společnosti pozice	81 22 249				
Zvýšení základní mzdy					
1. 9. 2012–1. 9. 2013	3,2 %	3,4 %	3,7 %	3,7 %	3,2 %
Základní roční mzda (tis. Kč)	2294	1135	472	357	305
Celkové roční příjmy (tis. Kč)	2997	1315	549	405	352

Třetina oslovených nadnárodních společností plánuje prodej některých aktiv

Celá třetina (33 %) nadnárodních společností plánuje během následujících dvou let prodej podniku nebo jeho části. Vyplyvá to z mezinárodního průzkumu společnosti EY Global Corporate Divestment Study, mapujícího divestiční strategie společností z celého světa. Průzkum, do něhož se zapojilo 720 ředitelů a dalších vrcholových manažerů, také zjistil, že 80 % z nich by bylo ochotno zvažovat i prodej klíčových aktiv, pokud by poptávka zahrnovala dostatečně atraktivní cenovou prémii (min. 30 %).

„Úvahy vlastníků co prodat jsou stejně významné jako co koupit,“ řekla Petra Wendelová, partnerka společnosti EY pro fúze a akvizice. „V České republice mají své centrály některé regionálně významné investiční skupiny s poměrně rozsáhlými portfolii a u nich vidíme stejný model chování jako u nadnárodních gigantů – sofistikovanější přehodnocování investiční strategie, soustředování se na klíčová aktiva a odprodej neperspektivních podniků.“

„V České republice rovněž operuje řada podniků, jejichž vlastníky jsou nadnárodní společnosti. Přestože se logicky rozhodnutí o případné divestici těchto aktiv nebudou odehrávat v Praze, mohou tyto divestice představovat významný podíl nabídky na lokálním M&A trhu a zajímavé příležitosti pro české podnikatele a finanční skupiny. V posledních letech jsme zaznamenali významnou aktivitu českých firem na straně nákupní a předpokládáme, že bude pokračovat.“

„Naše studie prokázala, že téměř vše může být na prodej (pouze 20 % oslovených manažerů trvalo na tom, že „rodinné stříbro“ prodávat rozhodně nebudou). V České republice existuje velká skupina firem, které nejsou součástí rozsáhlejších portfolií – i firmy s miliardovým obrátem jsou tak mnohdy „jediným dítětem“

svých vlastníků. Jejich rozhodnutí o případném prodeji pak nelze nazvat optimalizací portfolia, ale mnohdy zásadním rozhodnutím majitele prodat firmu a opustit podnikání. Zde hraje roli především načasování a existence koupěschopné poptávky po daném aktivu. Individuálně může být významným faktorem divestičního rozhodnutí věk majitele či neexistence následovníků např. v rámci rodiny,“ vysvětlila Petra Wendelová.

V některých odvětvích toho bude víc

Pokud jde o jednotlivá ekonomická odvětví, divestiční aktivitu v nich ovlivňují různé faktory, podobně jako je tomu u fúzí a akvizic. Podle průzkumu se nejvíce divestic chystá ve farmaceutickém průmyslu a odvětví péče o zdraví, kde prodej během následujících dvou let plánuje 41 % oslovených manažerů, především v souvislosti se změnami předpisů regulujících toto odvětví. Výraznější aktivitu lze očekávat také v odvětví spotřebního zboží, kde je hlavním důvodem divestic snaha zbavit se neperspektivního produktu (58 %), případně menší poptávka či menší podíl na trhu (44 %).

Polovinu respondentů z dynamicky se rozvíjejícího odvětví technologií motivuje k dives-

ticím především technologický vývoj v oblasti zpracování dat a analytických metod, cloud computingu a mobilních technologií, protože je nutí přehodnotit jejich klíčové aktivity i konkurenční pozici.

Co dělat, aby přišel očekávaný přínos

V uplynulých dvou letech realizovala alespoň jednu divestici více než polovina respondentů. A jak průzkum ukázal, velké většině (80 %) těch, kdo sledovali strategické cíle, a nesnažili se jen využít momentální příležitost, přinesl prodej zhodnocení zbývajících částí jejich společnosti, v polovině případů dokonce vyšší, než čekali. Před rokem bylo poprodejní zhodnocení společnosti oproti očekávání vyšší jen u pětiny respondentů.

V následujících dvou letech plánuje prodej některých aktiv třetina společností zařazených do průzkumu. Avšak pokud jde o maximalizaci přínosu, který divestice mohou mít, mnohé z nich mají ještě co zlepšovat. Polovina respondentů například pravidelně neověřuje podnikové portfolio z hlediska nových růstových příležitostí, jen 41 % realizovalo před poslední divesticí strategickou analýzu portfolia a pouhých 52 % uvedlo, že se výkonné vedení podílelo na definování cílů takové analýzy.

„Divestice mají největší přínos pro ty společnosti, které pravidelně přehodnocují a nově definují své klíčové strategické aktivity a na základě toho se rozhodují pro případnou investici, akvizici nebo prodej,“ upozornila Petra Wendelová. „Náš průzkum jasně ukázal, že lepší návratnost akcionářům a společníkům zajišťují di-

vestice opírající se o strategickou analýzu než ty, které jsou motivovány okamžitou příležitostí.“

„Nejlepší výsledky u divestic mají ty společnosti, které na základě prověrky podnikového portfolia soustavně analyzují své klíčové podnikatelské aktivity, vynakládají dostatečné zdroje na informace, které jim umožní kompetentně se rozhodovat, a nejednají v reakci na nějakou okamžitou nabídku, ale strategicky, tedy v plném souladu se svými strategickými prioritami,“ dodala Petra Wendelová.

Divestice, fúze a akvizice v roce 2014

Plánované divestice se nepochybně výrazně podepší na tom, jak bude celková situace v oblasti kapitálových transakcí letos vypadat. Zatím to vypadá velice slibně. Lednové výsledky fúzí a akvizic jsou nejlepší od roku 2000, úroveň transakční aktivity je aktuálně o 150 % vyšší než v roce 2013 a 2012. Pokud jde o transakce nad jednu miliardu amerických dolarů, výsledky jsou lepší dokonce o 400 %. A vzhledem k tomu, že je ohlášeno dalších 15 transakcí v hodnotě nad jednu miliardu dolarů a tři megatransakce v hodnotě nad 10 miliard dolarů, vypadá to na velice razantní začátek roku.

„Po pěti letech utlumené aktivity v oblasti fúzí a akvizic je konečně naděje na mírné zlepšení, protože společnosti už nebudou jen usilovně šetřit a odkládat investice, ale začnou více utrácet,“ řekla Petra Wendelová. „Důvěra investorů posiluje především díky lepšímu globálnímu makroekonomickému obrazu, který slibuje trvalejší oživení. Očekáváme, že i Česká republika bude kopírovat tento trend.“ (tz)

INZERCE



artesa
SPOŘITELNÍ DRUŽSTVO

VAŠE PODNIKATELSKÉ PLÁNY MĚNÍME V REALITU



Václav Rydlo
prodejce
M.S. Cholutická, s.r.o.



Monika Fremuntová
obchodní manažerka
Artesa, spořitelni družstvo

„Spořitelni družstvo Artesa nám poskytlo developerský úvěr Artesa DEVELOPMENT, díky němuž jsme dokončili výstavbu bytového domu v Choluticích. Oceňujeme především vstřícné jednání jejich zaměstnanců, kteří nám pomohli najít řešení šité na míru našim potřebám.“

Václav Rydlo

Úvěr Artesa DEVELOPMENT

- * individuální posouzení každé žádosti
- * podmínky úvěru přizpůsobené potřebám klienta
- * poskytovaná výše úvěru od 2-155 mil. Kč
- * úročení sazbou od 6,9 % p.a.
- * jednorázové i postupné čerpání
- * individuální splátkový kalendář

zelená linka: 800 128 836, e-mail: info@artesa.cz | www.artesa.cz

Inspekce nemovitostí se dnes stává běžnou službou

Leader trhu inspekce nemovitostí a expertních posudků projekt Nemopas za loňský rok zdvojnásobil počet provedených inspekci i tržby. Inspektoři Nemopasu provedli více než tisícovku komplexních prověrek domů a bytů a dílčích expertních posudků nemovitostí. Tržby z inspekční činnosti tak již dosahují několika milionů korun. Na celkových tržbách mateřské skupiny DEK, a. s., se tak stále ještě Nemopas podílí jen zanedbatelně. Skupina, která je největším hráčem na českém trhu se stavebninami a službami pro stavebnictví, totiž loni zvýšila své tržby o 7,8 procenta na více než 7,7 miliardy korun.

Nemopas sice ještě zdaleka nedosahuje tržeb svých sesterských společností ze skupiny DEK, ale zato stoprocentně naplňuje krédo skupiny. Podnikání firem skupiny DEK je totiž založeno nejen na konkurenčních cenách a solidních dodacích podmínkách, ale především na vysoké odbornosti a poradenském servisu. Pilířem skupiny DEK je společnost DEKTRADE, a. s., která je leaderem na českém trhu prodeje stavebnin. V Česku má více než pět desítek poboček. Celá skupina zaměstnává více než 1200 lidí. Počet zaměstnanců se i v minulém roce, který

byl stále ve znamení krize v celé ekonomice a především ve stavebnictví, zvýšil.

Nalezené vady téměř při každé inspekci

Při téměř každé zakázce v loňském roce odborníci Nemopasu odhalili na prověřovaných nemovitostech nějaké vady. Mnohdy jde o drobnosti řádově za tisíce korun, často se ale inspektoři setkávají na jediném objektu hned s řadou závažných nedostatků, jejichž sanace se pohybuje ve stovkách tisíců korun. Celkově se inspektorům nemovitostí Nemopasu loni podařilo nalézt vady, jejichž sanace by investory přišla na desítky milionů korun.

„Inspekce nemovitostí, která byla ještě před třemi lety v Česku neznámým pojmem, se dnes pomalu stává běžnou službou při koupi nemovitosti. Lidé si totiž uvědomili, že technická prověrka domu jim za částku v řádu jednotek tisíc korun může ušetřit statisíce případných investic nutných na opravu skrytých vad,“ řekl hlavní inspektor Nemopasu Radim Mařík. V řadě případů se podařilo kupujícím vyjednat nižší kupní cenu právě a jen díky závadám, které inspektor odhalil a laik by je přehlédl.

Inspekce je stále běžnější také při přejímkách novostaveb

Loni razantně rostl počet inspekci, které odborníci Nemopasu provedli při tzv. přejímkách novos-



Ilustrační kresba SXC

taveb. Jde především o byty, které budoucí majitelé přebírají od developerů před nastěhováním. Médii propírané případy technicky odfláknutých novostaveb vedou budoucí majitele bytů k obezřetnosti. A že se to vyplácí, je zřejmé z výsledků práce inspektorů Nemopasu. I dohled nad přejímkou novostaveb totiž obvykle nalézá závady a doporučí způsob opravy. Navíc je levnější než klasická inspekce starší nemovitosti. Výstupem totiž není komplexní protokol z inspekce. Odborníci Nemopasu v případě přejímky nemovitosti pouze dohlížejí na předávání objektu a jejich postřehy zaznamenávají do předávacího protokolu. V letošním roce se Nemopas na tento typ služby plánuje více zaměřit a službu dále rozvíjet.

Co inspektoři posuzují?

Technici Nemopasu provádějí v rámci inspekce statické posouzení, prověřují hydroizolaci

objektu, změří potřebné údaje pro získání průkazu energetické náročnosti budovy, posuzují hluk, kontrolují plnění bezpečnostních, požárních a hygienických požadavků, přezkoumají stav povrchů podlah, stěn a stav technického zařízení budovy, jako jsou instalace a rozvody. Pokud najdou stopy jakékoli závady nebo rizikové řešení, zajistí prověření pomocí nejmodernějších technologií včetně například termovizního měření či akustické aparatury. Výsledkem jejich práce je pro laika srozumitelný popis aktuálního stavu domu, ale i ocenění nákladů na sanaci vad.

Cena kompletní inspekce bytu začíná na zhruba 5300 korunách, u rodinného domu se cena obvykle pohybuje kolem 10 000 korun. Dozor nad přejímkou novostavby se dá objednat již od 3000 korun. Inspektoři Nemopasu působí po celé České republice i na Slovensku. (tz)

KVALITOU K JASNÉ PŘEVAZE

Chystá se inspirativní konference České společnosti pro jakost SYMA – systémy managementu již po sedmnácté

Posláním České společnosti pro jakost (ČSJ) je především získávání a šíření nových poznatků z oblasti kvality. ČSJ proto trvale pořádá nejen otevřené kurzy a firemní školení, ale i konference. Kromě významných akcí Listopadu – Měsíce kvality patří k těm nejdůležitějším v roce konference SYMA – systémy managementu.

Konference SYMA bude spíše neformální akcí, kde se mohou setkat nejen absolventi kurzů a držitelé personálních certifikátů České společnosti pro jakost, ale i všichni ostatní odborníci, kteří se zajímají o systémy managementu (například kvality, environmentu, BOZP). Letošní ročník proběhne ve dnech 26.–27. března 2013 opět v příjemném prostředí Orea Hotelu Pyramida v Praze. Program letošního ročníku byl pečlivě sestaven tak, aby zahrnoval novinky v oboru

a dále reagoval na hodnocení a náměty účastníků minulých ročníků této konference.

Konference bude zahájena plenárním zasedáním, na kterém vystoupí jako klíčová osobnost doc. PhDr. Václav Ledvinka, CSc., velký odborník, historik a ředitel Archivu hlavního města Prahy. Hovořit bude o přínosech a úskalích elektronické archivace dat. Následně se účastníci rozdělí dle zájmu do sekcí. První sekci povede lektorka České společnosti pro jakost Elena Stibůrková. Tato sekce bude zaměřena na zajišťování kvality u dodavatelů automobilového průmyslu. Další zajímavou sekcí pro pracovníky z „automotive“ bude Kulatý stůl – Zkušenosti s auditováním procesu podle VDA 6.3 – otázky a odpovědi. Stůl moderuje zkušený lektor ČSJ Pavel Rezníček.

Mezi trvale oblíbenými tématy jsou systémy environmentálního managementu EMS a systému managementu BOZP. Monika Čiperová opět připravila setkání Klubu EMS a BOZP – tentokrát za-

Bliží se 17. ročník konference

SYSTÉMY MANAGEMENTU

Setkání absolventů kurzů a držitelů certifikátů

26. – 27. 3. 2014 Orea Hotel Pyramida – Praha

měřená na nakládání s chemickými látkami, nebude chybět ani vědomostní soutěž – znalostní kvíz EMS a BOZP.

V příštím roce svět „kvalitářů“ očekává nové vydání normy ISO 9001. Centrum technické normalizace při ČSJ a Technická normalizační komise (TNK číslo 6) se podílejí na vzniku této nové normy. Norma se bude významně lišit od té předchozí, a proto byla do programu již letos zařazena sekce Jak si IT odborníci představují podporu nové normy ISO 9001. Sekci povede předseda TNK 6 Milan Trčka.

Za pozornost rovněž stojí Kulatý stůl Centra excelence – Zkušenosti z uplynulých ročníků Ná-

rodní ceny kvality České republiky. Jde o setkání organizátorů, účastníků a hodnotitelů Národní ceny kvality České republiky. Smyslem setkání je sdílet myšlenky a informace, které jsou využitelné pro zlepšování všech zainteresovaných stran zapojených do Národní ceny kvality ČR. Pro organizace, které se dosud žádného programu Národní ceny kvality ČR nezúčastnily, je tato akce vhodnou příležitostí pro získání inspirace, motivace k účasti a k objasnění potřebných informací. Členové Centra excelence a bývalí účastníci Národní ceny kvality ČR mají účast na kulatém stole zdarma, pro ostatní zájemce je vstupné na kulatý stůl součástí vložného na konferenci SYMA.

Výše uvedený výčet z programu není vyčerpávající, více informací je možné získat na stránce syma.csq.cz. Organizátoři akce věří, že letošní ročník bude opět nejen dobrou příležitostí pro získání nových poznatků, ale i pro konverzaci se známými i novými kolegy. (čsj)

Projekty ve svém okolí lidé podpoří

Pilotní grantový program Era pomáhá regionům ukázat, že lidé se aktivně zajímají o dění v regionech, kde žijí, a zajímavé projekty jsou ochotni podpořit i finančně. Drobní dárci přispěli během měsíce a půl na dobročinné projekty z devíti regionů částkou 298 878 korun. Era mezi účastníky grantového programu rozdělila ještě další 1 035 000 korun.

„Zájmem drobných dárců, kteří se do programu Era pomáhá regionům zapojili, jsme byli velmi příjemně překvapeni. Jelikož se jednalo o pilotní projekt, nečekali jsme, že se během měsíce a půl vybere bezmála 300 000 korun,“ řekla Jitka Švejcárová, manažerka společenské odpovědnosti Ery. „Projekt vnímáme jako velmi úspěšný, nejen kvůli finančnímu přínosu, který je pro regionální neziskovky mnohdy klíčový, ale také z pohledu oživení komunitního života v mikroregionech. Momentálně proto plánujeme, že bychom program Era pomáhá regionům napříště zorganizovali v celorepublikovém měřítku,“ dodala Švejcárová.

Díky podpoře Ery i drobných donátorů budou zrestaurovány sochy, vybavena chráněná dílna, provozována ptačí stezka, upraví se dětské hřiště, vybaví se veřejné ohniště, vysadí se alej a na mnoha místech zmizí bariéry pro tělesně postižené. Největší úspěch nakonec zaznamenal studentský projekt z Českých Budějovic, který se ucházel o grant pro osvětlení kostela sv. Rodiny. (tz)



Přes 40 % českých firem chce přejít...

dokončení ze strany 1

Na druhé straně existují i společnosti, které mají mobilní strategii dobře zpracovanou a začínají s mobilními zařízeními pracovat skutečně efektivně. Nejčastěji se ale jedná o firmy, které mají mateřskou společnost v západní Evropě a využívají globální řešení.

Společnost Ness Technologies připravila na základě průzkumu a ve spolupráci s analytickými společnostmi speciální hodnotící systém, který firmám pomůže s přípravou přechodu k mobilní platformě a s jasným určením jejich přínosů.

„Nejde jen o to zavést novou technologii. Pro naše zákazníky má největší význam to, že spojujeme dlouholeté zkušenosti se správou mobilních zařízení a mobilní bezpečnosti se silným know-how. Naším cílem je pomoci firmám identifikovat oblasti, kde pro ně má mobilizace nejvyšší přidanou hodnotu s úsporou času i pe-

něž, a také upozornit na případná slabá místa,“ řekla Hana Součková, marketingová ředitelka Ness Technologies Europe.

Průzkum zároveň potvrdil, že se zvyšuje tlak na přechod k mobilním interním systémům ze strany zaměstnanců. Většina podobných požadavků vychází z potřeb businessu, a nikoliv už z IT, což potvrzují i mezinárodní průzkumy. Už i v ČR je typický trend BYOD, kdy zaměstnanci přinášejí do firem vlastní mobilní zařízení a aplikace a chtějí využívat podobné služby, které znají ze soukromého života.

Do průzkumu se zapojilo více než 170 firem z Top 1000 společností v ČR (podle obrátu), které většinou využívají firemní systémy SAP. Průzkum probíhal převážně v červnu–srpnu 2013 a v průběhu telefonického šetření byli osloveni primárně IT ředitelé zmíněných společností. Byla využita i některá data z paralelně probíhajícího průzkumu, zaměřeného na finanční ředitele. Výsledky jsou zdarma k dispozici na www.ness.com/cz/. (tz)

Velká data: etické a právní minové pole

Jak změni svět nástup velkých dat? To je nejrelevantnější otázka, kterou by si účetní a profesionálové ve finančnictví měli klást, alespoň podle zprávy, kterou vydaly profesní sdružení účetních ACCA a IMA.

Zpráva Velká data: jejich síla a rizika názorně ukazuje nejen potenciál využití velkých objemů nestrukturovaných informací pro podniky všech velikostí, vlády a regulátory, ale i zjevné potenciální právní a etické nástrahy.

Ve výzkumu zadaném ACCA a IMA uvedlo 62 % respondentů z celého světa, že velká data jsou nesmírně důležitá pro budoucnost podnikání a mají potenciál dát informovaným podnikatelům konkurenční výhodu. Objem a rozmanitost dat, které jsou podniky a vlády s to sbírat, se prudce zvyšuje a představuje pokladnici informací. Korporace nyní masivně investují do

schopnosti tato data třídít, vyznat se v nich a analyzovat je. Faye Chuová, která v ACCA vede futurologický výzkum, k tomu uvedla: „Nejde o to, kdy se velká data stanou důležitými – ona už totiž důležitá jsou. Jejich potenciál spočívá ve schopnosti tato data analyzovat a dané informace využít. Velká data představují pro finančnictví jednu z největších příležitostí posledních let. Analytici totiž budou s to poskytovat vrcholnému managementu v reálném čase aktualizace u širší množiny proměnných, které pak výrazně promluví do tvorby podnikové strategie.“

Kateřina Benešová, ředitelka ACCA pro Česko, Slovensko a Maďarsko, k tomu dodala: „Mnoho let jsme mluvili o tom, že účetní neposkytují jen výroční zprávy – a velká data z toho učinila realitu. Etický přístup k datům bude rovněž nesmírně důležitý. Kombinací analytických schopností a etiky se finanční profesionálové konečně stanou základním kamenem podnikové

strategie a úspěchu.“ Velká data však jsou neocenitelná nejen v soukromém sektoru. Výrazně totiž usnadní auditorům a regulátorům odhalování velkých podvodů. Stát již velká data při svém šetření používá.

Raef Lawson z IMA k tomu řekl: „Zatímco pro firmy mohou velká data představovat velké příležitosti, musíme mít rovněž na paměti, že soukromí je vysoko na žebříčku priorit vlád i jednotlivců. Zažili jsme již vysoce medializované protesty ohledně množství dat, které organizace uchovávají, a v některých případech prodávají. Je životně důležité, aby profesionálové ve finančnictví dokázali své organizace bezpečně provést tímto etickým a právním minovým polem.

Pro náležité využití velkých dat je nutné přestat pracovat v uzavřených odděleních a postarat se naopak o větší spolupráci mezi jednotlivými odděleními. Data a hlavně výsledky datové analýzy je třeba sdílet v celé firmě, aby se její zaměst-

nanci mohli kvalifikovaně rozhodovat a zároveň řídit budoucí rizika.“ Zpráva uznává, že účetní nejsou ani softwaroví inženýři, ani vědci zkoumající data, ovšem mohli by se jimi v budoucnosti stát. Účetní budou mít čím dál větší slovo v rozhodování, jaký finanční obsah bude použit ve vizualizacích a firemních prezentacích klíčových ukazatelů a s jakými nefinančními daty se bude párovat. Bude se po nich chtít, aby pro data pomohli vytvářet společný vizuální jazyk.

Kateřina Benešová k tomu ještě doplnila: „Pro mnoho finančních profesionálů budou velká data znamenat změnu zaměření – tradiční role finančního ředitele, technického ředitele a ředitele IT se v budoucnosti změní k nepoznání. Jejich role budou strategičtějšího charakteru a budou víc plánovat. Rychlost, s níž se dokážou adaptovat na tuto změnu, bude mít ohromný dopad na schopnost firmy maximálně využít potenciál velkých dat.“ (tz)

IT se daří, mzdy však budou letos nejspíše stagnovat

Uchazeči o zaměstnání mohli loni vybírat z desítek tisíc pracovních pozic. Obor informační technologie si nevedl špatně. Zaměstnavatelé v tomto oboru otevřeli podle dostupných zdrojů 9,3 % pozic, a umístil se tak na druhém místě, za prodejem a obchodem. Vývoj poznamenala dlouhodobá recese v ekonomice. V tomto roce se očekává ve vývoji mezd mírná stagnace, lépe se bude dařit softwarovým architektům, IT konzultantům či bezpečnostním specialistům. Důležité jsou podle Soukromé střední školy výpočetní techniky (SSŠVT) s dlouholetou tradicí ve výuce v oblasti informatiky a informačních technologií, zejména znalosti. Vysoká nezaměstnanost a nízký růst mezd tlačí inflaci.

Přestože se vždy sejde na úřadech práce po celé zemi mnoho mladých absolventů, letošní počet je značný. Úřad práce má v evidenci téměř 600 000 lidí, z toho kolem 100 000 Čechů do 24 let. Míra nezaměstnanosti mladých lidí se v Česku pohybuje okolo 20 %. Průměrná byla koncem roku 8,2 % bez ohledu věku. Volných míst měl úřad práce k dispozici kolem 40 000, vhodných pro absolventy jich bylo pouze kolem 10 000.

U IT oborů je situace odlišná, záleží však na kvalitě školy i uchazečů. „Úbytek pracovních pozic, které by mohli mladí absolventi využít, je však enormní. S IT oborem je situace poněkud odlišná. Co se týče naší školy, nezaměstnanost našim studentům skutečně nehrozí. K tomuto dni našli práci prakticky všichni naši absolventi, aniž by byli evidováni na úřadu práce. Stejně tak s postupem na vysokou školu nemají naši studenti sebemenší problémy,“ upozornil ředitel Soukromé střední školy výpočetní techniky v Praze Martin Vodička.

Úspěšní studenti si odnášejí ceny z IT klání, začínají s businesssem ihned po škole a v některých případech jsou aktivní i mezinárodně, zejména se svými start-upy.

Důležitá je vhodná volba školy a neopomenutí praxe. „Snažíme se i v rámci běžné výuky, aby naši studenti byli vedeni co nejvíce k praktickým dovednostem a specializacím, o které je na trhu stále

TOP MZDY V PROFESÍCH IT (průměrný hrubý plat v korunách)

Ředitel IT	87 810
Obchodní ředitel	84 320
Výkonný ředitel	76 570
IT architekt	63 830
IT manager	63 670
Senior projektový manažer	60 870

Zdroj: interní průzkum

zájem. Patříme mezi školy s nejmodernějším vybavením. Ti, kteří skutečně umí, mají po absolvování školy nadstandardní ohodnocení. To se nezměnílo,“ řekl ředitel Martin Vodička z www.sssvt.cz.

Raději placenou brigádu nežli odbornou stáž bez peněz. Mladí lidé by tak měli usilovat nejen o teoretické znalosti, ale i o praxi, která ač není finančně ohodnocena, je spojena s jejich oborem studia či budoucího uplatnění.

Po častém propouštění v minulých letech by se situace měla začít obracet. Firmy plánují zvyšování stavů a nabírání nových zaměstnanců. „Jakožto dlouholetý zaměstnavatel v oboru IT a telekomunikací s potěšením sledujeme vzrůstající kvalitu uchazečů z řad čerstvých absolventů českých středních i vysokých škol. Poměr kvality poptávky nabídky se na trhu práce vyrovnává,“ uvedla Martina Setunská ze společnosti Dial Telecom.

Pracovníky hledá i úspěšná společnost Premier System zaměřující se na vývoj a výrobu firemních ekonomických informačních softwarů.

Růst se neočekává, ale práce bude dostatek. Sektor informačních technologií stále nabízí zajímavé mzdy. Jsou k nim však potřeba znalosti. Vývoj mezd se v minulém roce po dynamických předchozích letech zastavil. Firmy jsou opatrné. Pokles byl však nižší, než v jiných oborech. Netýká se to však profesí, jako je právě softwarový architekt, IT konzultant či bezpečnostní specialista, tam naopak mzdy rostly. (tz)

ŠANCE NA PŘIJETÍ V PROCENTECH, KTERÉ UVÁDĚJÍ VYSOKÉ ŠKOLY OBECNĚ

Fakulta aplikovaných věd Západočeské univerzity v Plzni	93,26
Fakulta informatiky a managementu Univerzity Hradec Králové	76,18
Fakulta aplikované informatiky Univerzity Tomáše Bati ve Zlíně	72,43
Fakulta mechatroniky, informatiky a mezipředmětové studie TU v Liberci	71,66
Fakulta elektrotechnická ČVUT v Praze	71,01
Fakulta elektrotechniky a informatiky Univerzity Pardubice	68,13
Fakulta informačních technologií VUT v Brně	56,47
Fakulta informatiky Masarykovy univerzity	55,95
Provozně ekonomická fakulta České zemědělské univerzity v Praze	50,25
Fakulta informačních technologií ČVUT v Praze	49,90
Matematicko-fyzikální fakulta Univerzity Karlovy	48,19
Fakulta informatiky a statistiky VŠE v Praze	33,56

Zdroj: vysoké školy

INZERCE



media[®]
know

INTERNETOVÝ MARKETING

PPC kampaně

sociální sítě

optimalizace pro vyhledávače

zpracování internetových stránek na klíč

správa webových prezentací

grafické práce / vizuální identita

www.mediaknow.cz





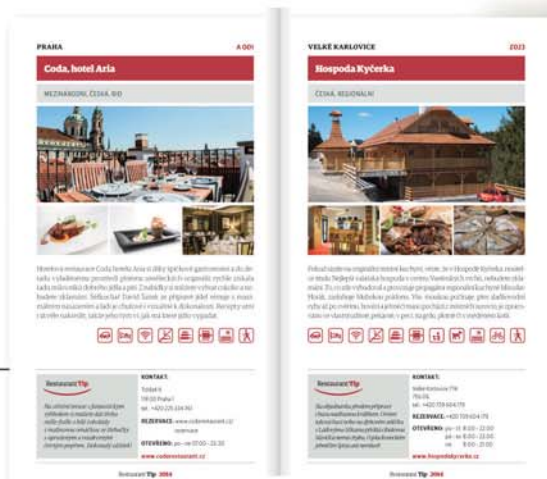
Restaurant Tip

aneb kde nám chutná...

Víme, kde vám bude chutnat!

S novým celobarevným průvodcem se dostanete do míst, kde je gastronomie radostným zážitkem. Přehledně vás prostřednictvím špičkových odborníků-šéfkuchařů provede všemi kraji České republiky a ukáže restaurace, které stojí za to objevit.

V prodeji začátkem roku 2014 za 99 Kč.



PODPORUJE:



MINISTERSTVO ZEMĚDĚLSTVÍ

CzechTourism



www.facebook.com/RestaurantTip
www.restaurant-tip.cz

MEDIÁLNÍ PARTNEŘI:

Yachting
REVUE

praktik
+ BYT
DOMY - KOTY - ZAHRADY - DÍLA - HOBY

LA CUCINA
ITALIANA

PROSPERITA

FLÓRA

FORGOLF

STŘELEČKA
revue

zdraví

Pěkné bydlení

flying
REVUE

Do ohrožených regionů půjde víc peněz

Česká republika má nový nástroj, jak přivést investice do pěti okresů nejvíce postižených nezaměstnaností. Investoři, kteří zamíří do Mostu, Bruntálu, Ústí nad Labem, Karviné nebo Chomutova a zažádají o investiční pobídky, dostanou od státu na každé vytvořené pracovní místo 200 namísto dosavadních 50 tisíc korun. V nařízení, na jehož přípravě se podílelo ministerstvo průmyslu a obchodu a ministerstvo práce a sociálních věcí, tak vláda ČR uvedla v život návrh agentury CzechInvest. Účinnosti nabyla 1. února 2014.

„Jsme přesvědčeni, že je to příležitost, která přitáhne pozornost investorů do regionů, kde je potřeba rozproudít ekonomiku, a hlavně vytvořit další pracovní místa. Opatření vyplynulo z jednání pracovní skupiny, která aktuální situaci v Moravskoslezském, a potažmo i Ústeckém kraji soustavně řeší,“ řekl ministr průmyslu a obchodu v demisi Jiří Cíenciala.

„Vyšší hmotnou podporu na každé nově vytvořené pracovní místo si mohou nárokovat podniky, které podají svoji žádost o investiční pobídky po 1. únoru 2014,“ pokračoval generální ředitel agentury CzechInvest Marian Piecha. „Týká se to firem z oblasti zpracovatelského průmyslu, technologických center a center strategických služeb,“ zdůraznil.

SPONZORING, CHARITA, POMOC

Bazárky s Albertem nadělovaly

Koncem loňského roku úspěšně proběhl již třetí ročník akce Bazárky s Albertem, kterou každoročně organizuje Nadační fond Albert. Akce se koná ve spolupráci se sdružením Múzy dětem a její výtěžek je věnován na podporu dětí v dětských domovech.

Zaměstnanci společnosti Ahold Czech Republic měli možnost zakoupit na Bazárcích dárkové předměty, které vyrobily děti ze 13 dětských domovů z celé České republiky. Ty si mezi sebou rozdělí více než 35 000 Kč, které se během akce podařilo získat.

Nařízení vlády, kterým se mění nařízení vlády č. 515/2004 Sb., o hmotné podpoře na vytváření nových pracovních míst a hmotné podpoře re-kvalifikace nebo školení zaměstnanců v rámci investičních pobídek vyšlo ve Sbírce zákonů dne 21. ledna 2014.

Letos čeká investory v celé České republice ještě jiná významná změna. Od července 2014 začnou platit nová pravidla Evropské komise, která snižují míru veřejné podpory pro velké podniky. V souvislosti s novými pravidly stát připravuje novelu Zákona o investičních pobídkách. Do ní chce zahrnout například snížení odvodu z úhrnu mezd nebo osvobození od daně z nemovitosti. Počítá se také se zjednodušením administrativy. (tz)

Na Bazárky, které probíhaly v listopadu a prosinci jak na centrále společnosti Ahold, tak v jejích distribučních centrech v Klecanech a Olomouci, se děti dlouhodobě připravují. Každý vyrobený předmět určený k prodeji musí označit svým jménem, věkem a názvem dětského domova, ve kterém žijí. V případě prodeje produktu je díky tomu možné zaslat peníze adresně přímo dítěti, které danou věc vyrobilo. (tz)

NAŠE KAVÁRNA

Lidské zdroje ČS opět řídí J. Schmiedová

Po dvou a půl letech se vrací na pozici ředitelky úseku Lidské zdroje (HR) v České spořitelně Jitka Schmiedová, která na stejné pozici působila už od července 2007 do října 2011.

Škoda mění vedení v Kvasinách a Mladé Boleslavi

Jiří Černý se stal vedoucím výroby vozů Škoda v Kvasinách. Ve funkci vystřídá Pavla Richtera, který přebíral odpovědnost za výrobu vozů Octavia a Rapid v závodech Mladá Boleslav I.

T. Owsianski jde do Číny

Thomas Owsianski byl jmenován ředitelem marketingu a prodeje značky Škoda ve společnosti Shanghai Volkswagen.

V čele SOTIO L. Bartoníček

Novým generálním ředitelem biotechnologické společnosti SOTIO ze skupiny PPF bude jeden z akcionářů PPF Ladislav Bartoníček. Ve funkci nahradí Karla Nohejla.

R. Zsilinský posílil tým RBSC

Roland Zsilinský se stal Managing Directorem pražské pobočky poradenské společnosti Roland Berger Strategy Consultants.

J. Laur ředitelem UniCredit Fleet Management

Novým ředitelem i jednatelem UniCredit Fleet Management, s.r.o., je Jaroslav Laur, který převzal vedení dceřiné společnosti UniCredit Leasing zabývající se operativním full service leasingem.

LEGO NAŠÍ LEGISLATIVY

Počet nedobrovolných dražeb roste

Téměř tisícovka dražeb v roce 2013 byla nedobrovolných, jejich počet tak od předešlého roku opět stoupl. Nedobrovolné dražby už navíc tvoří třetinu ze všech veřejných dražeb, které se v republice konají. Banky je totiž stále častěji využívají k řešení dlouhodobě nesplácených hypotečních úvěrů.

Ještě před pěti lety tvořily nedobrovolné dražby 17 % z celkového počtu veřejných dražeb. V té době však banky začaly hledat efektivnější způsob, jak pokrýt své pohledávky ze stále častěji nesplácených hypotečních úvěrů. Alternativu tradičním zdlouhavým a drahým exekucím objevily právě v nedobrovolných dražbách. Od té doby jejich počet neustále roste.

„Počet nedobrovolných dražeb v loňském roce 2013 stoupl na 953, tedy o padesát dražeb více než v roce předešlém. Tentokrát už ale tvoří třetinu ze všech veřejných dražeb,“ řekl Radim Hasman, předseda představenstva společnosti Eurodražby.cz, lídra nedobrovolných dražeb v ČR. „Věřitelé, nejčastěji bankovní domy, jim před exekucemi dávají přednost hlavně kvůli nízkým nákladům, rychlosti procesu a také ceně vydražené nemovitosti. Ta se oproti 50 % u exekuce pohybuje v rozmezí 70–80 % hodnoty nemovitosti. Věřitel tak získá podstatně větší částku,“ vysvětlil Radim Hasman.

Kromě většího výnosu a tříměsíční doby realizace je nedobrovolných dražeb více i díky loni nově uzákoněné možnosti dražit přes internet. „Před rokem jsme uspořádali vůbec první elektronickou veřejnou dražbu v České republice. Od té doby se online draží přibližně každá desátá nemovitost,“ uvedl Radim Hasman.

Veřejné dražby jsou dobrovolné a nedobrovolné. Nedobrovolné iniciuje věřitel, aby uspokojil své pohledávky. Jedná se především o případy, kdy dlužníci nejsou schopni splácet hypoteční a spotřebitelské úvěry. Dobrovolné dražby iniciuje vlastník nemovitosti, popřípadě insolvenční správce, který jedná za vlastníka. (tz)

NEZAPOMEŇTE NA KNIHU

Biz books®
www.albatrosmedia.cz

Myšlenkové mapy v byznysu

Tony Buzan

Nejprodávanejší autor knih o mozku a učení ukazuje, jak můžete zásadně zlepšit své schopnosti související s prací a podnikáním – od organizace projektů přes prodej až k vedení lidí. Myšlenkové mapy vám pomohou myslet jasně, kreativně a originálně, dobře pracovat s informacemi a s časem, efektivně přesvědčovat, vyjednávat a prezentovat.

Ve svém životě

Ken Robinson, Lou Aronica

Mnoho z nás nikdy nevyužije svých skutečných schopností. Abychom ze sebe i z druhých dostali to nejlepší, musíme najít svou vášeň, probudit svůj talent – musíme se vrhnout do svého života. Autor nabízí širší pohled na lidské schopnosti a kreativitu a na prospěch, který nám všem přináší, když lépe využíváme svého nadání a zálib.

Cesta k úspěchu podle Napoleona Hilla

Knihy dosud nevydaných textů Napoleona Hilla, nejprodávanejšího autora literatury osobního rozvoje, vám poskytnou tu nejlepší mapu na cestu k úspěchu. Na základě příběhů úspěšných lidí své doby i svých vlastních zážitků dospěl Hill k definici patnácti nejdůležitějších ukazatelů, kterými byste se na své cestě měli řídit.

Vliv

Robert B. Cialdini

Co způsobuje, že říkáme „ano“? Jak sebou nenechat tak snadno manipulovat? Ve své nejprodávanejší knize autor zkoumá teorii i praxi přesvědčování, manipulace a dosahování souhlasu. Za pomoci čtivého vyprávění předává autor poznatky získané seriózním vědeckým výzkumem i osobní zkušeností.

CPRESS
www.albatrosmedia.cz

Jak mluvit s kýmkoli a o čemkoli

Leil Lowndes

Společenská, oblíbená, pozorná, vtipná, zajímavá, vítaná, odvážná, uvolněná... Jak se naučit vystupovat ve společnosti neznámých lidí, jak působit sebevědomě, a přesto mile, jak vyvolat dobrý dojem – to vám ukáže autorka, zkušená odbornice na lidskou komunikaci.

Grada Publishing, a. s.
U Průhonu 22, 170 00 Praha 7
tel.: 234 264 401
fax: 234 264 400
www.grada.cz

Proč jsou úspěšní lidé úspěšní

Rainer Zitelmann

Všechny úspěšné lidi spojují zcela konkrétní způsoby myšlení a životní postoje. Tajemství jejich úspěchu vám odhalí tato kniha. Její autor analyzoval životní cestu padesáti úspěšných osobností a nyní poutavě a zajímavě ukazuje, jak a díky čemu se lidé, kteří mnohdy pocházejí z obyčejných rodin, stali miliardáři nebo světově známými osobnostmi.

Procesní řízení pro manažery

Roman Fišer

Publikace vysvětluje, že přechod od funkčního k procesnímu řízení není mechanická záležitost, ale že jeho úspěšnost je determinována třemi klíčovými proměnnými – způsobem organizování (Struktura), způsobem řízení (Styl) a skutečným zažitým chováním lidí (Kultura). Poznáním a postupným ovlivňováním těchto prvků může management firmy ovlivňovat skutečný potenciál, které procesní řízení do organizace přináší.

Emoce v marketingu

Jitka Vysekalová a kolektiv

Jak můžeme emoce v marketingu a především v marketingové komunikaci využít? Jaký význam mají emoce pro člověka a jeho spotřební a nákupní chování? V této publikaci, která je oázeží na našem trhu, najdete nejen odpovědi na tyto a další otázky, ale také mnoho příkladů využití pozitivních i negativních emocí v marketingu u nás i v zahraničí.

Marketing a strategické řízení ve veřejných službách

Jakub Slavík

Zkušený autor čtivým způsobem seznamuje čtenáře se základními principy marketingového řízení a zákaznický orientovaného strategického řízení a na jednoduchých příkladech a případových studiích ukazuje, jak je aplikovat v prostředí veřejných služeb. I ve veřejných službách totiž funguje marketingové řízení se všemi zákonitostmi jako u kteréhokoliv výrobku nebo komerční služby. Tato problematika je ovšem v české manažerské literatuře zcela výjimečná.



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

Světová ekonomika – nové jevy a perspektivy

H. Kunešová, A. Kocourek, P. Bednářová, E. Cihelková, M. Nový
Třetí vydání úspěšné vysokoškolské učebnice zachycuje aktuální otázky a trendy ve vývoji světové ekonomiky. Cílem autorů bylo zprostředkovat čtenářům pokud možno ucelený pohled na tuto složitou a stále se měnící problematiku. Pozornost je mimo jiné zaměřena na tato aktuální témata: globalizace světové ekonomiky, mezinárodní měnový systém, mezinárodní obchod, mezinárodní pohyb kapitálu, mezinárodní migrace osob, regionalizmus, ekonomický vývoj hlavních ekonomik světa, integrační procesy v Evropské unii, vztah USA a Japonska k regionální integraci, transformační proces ve střední a východní Evropě, ekonomická situace v rozvojovém světě včetně zemí skupiny BRICS.

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
mojmir@fiskus.cz 602 217 061
karel@fiskus.cz 603 423 097

www.fiskus.cz

Naše firemní vize je patřit ke světové špičce mezi výrobci obráběcích strojů



TOS VARNSDORF je značka, kterou odborníkům v průmyslu nemusíte představovat. Mezi výrobci obráběcích strojů náleží k vrcholu dokonalosti nejen v České republice, ale i ve světě. Není to dílo náhody, ale výsledek letité práce, která cestu k úspěchu vrobila nespočtem hodin „přesčas“, výjezdy do ciziny, hledáním nových zakázek. Ani za Ing. Jana Rýdla staršího, ani za jeho syna, Ing. Jana Rýdla mladšího, to nikdo jiný než oni sami neudělal. Vzpomínám, že kdykoli jsem prvně jmenovanému zavolala na mobil, slyšela jsem stejnou odpověď: Jsem v Číně, jsem v Rusku, jsem... Bylo to hledání, trpělivost a houževnatost. Byl a je to pochod dějinami. To všechno otec i syn vědí, ale ne vždy o tom hovoří. Jsou totiž důležitější věci. Praxe musí naplňovat vize. Generační výměna ve firmách je tématem dne. TOS VARNSDORF má štěstí. Syn přebírá otcovu štafetu.

Vaše společnost má velké štěstí – stal jste již před lety nástupcem otce, který je ikonou značky TOS VARNSDORF. Byla to pro vás svým způsobem samozřejmost, anebo jste podlehl naléhání?

Otec mě nikdy k nástupu do firmy nepřemlouval. Bylo to pro mě naprosto přirozené pokračování v tom, co mi právě on ukazoval jako malému klukovi. Dodnes si živě vybavuji víkendové návštěvy firmy, kdy mě otec bral do firmy a představoval mi, co TOS VARNSDORF vyrábí. Přestože jsem se později věnoval spíše humanitnímu zaměření, volba studia podnikové ekonomiky na VŠE a následný nástup do TOS VARNSDORF byl pro mě samozřejmostí.

Generační výměna je dnes v mnoha firmách více než zásadní záležitostí, u vás jste na to šli hodně s předstihem. Jak jste to vnímal, když jste poprvé překročil v roli zaměstnance práh fabriky?

Do TOS VARNSDORF jsem nastoupil v roce 1998 jako referent nákupu. V té době jsem o generační výměně rozhodně nepřemýšlel. Avšak s postupem času jsem si začal uvědomovat tíhu

jednoho či druhého, nesoupeříme spolu, máme jediný cíl: úspěch naší firmy.

V čem je a byl váš otec průkopníkem v přístupu k businessu?

Nemyslím si, že by naše firma byla v něčem průkopnická. To bychom museli mít ambice soupeřit s takovými velikány, jako byl např. Tomáš Bata. Nicméně principy, které uznával tento představitel prvorepublikového českého businessu, jsou aplikovatelné i na dnešní dobu, tj. formulace jasné vize, schopnost její transformace do strategických cílů, motivace zaměstnanců jakož i vytvoření odpovídajících pracovních podmínek, ale i sociální zodpovědnosti společnosti. V tomto ohledu považují svého otce v postsocialistické éře za průkopníka.

O čem jste přesvědčen, že by vaše firma měla co nejdříve udělat, aby mohla pokračovat v cestě, již dostala kdysi do vinku?

Největší devizou TOS VARNSDORF je více než stoletá tradice ve výrobě obráběcích strojů. Naším společným závazkem vůči našim předkům je pokračování v této tradici a rozvíjení

Export je vaše parketa, držíte stále špičku ledovce, jste jedni z nejlepších. Co je základem? Prvořadost inovací, vstřícné naslouchání zákazníkovi, cenová politika, péče o kontakty?

Naše společnost vždy byla a bude orientována na export. Základem této orientace je špičkový produkt doprovázený širokou škálou služeb. Zákaznický orientovaný přístup je nezbytnou nutností. Je čím dál tím těžší odlišit se v technických parametrech strojů, cenová úroveň je dána trhem, a proto jedním z mála faktorů, kterým se lze odlišit od konkurence, jsou služby. Schopnost nabídnout kvalitní předprodejní i poprodejní služby i ve vzdálených teritoriích musí být naší doménou. Nicméně důraz na udržení kroku se špičkou v technologických inovacích a snaha přicházet s novými nápady bude nadále v centru naší pozornosti.

Troufám si tvrdit, že nositelem netradičního pojetí podnikání spojeného s vyšším rizikem je spíše můj otec. Toto není až tak věc zkušenosti, ale spíše „naladění“ dané osoby. Díky našemu rodinnému vztahu nám však nikdy nejde o vítězství názoru jednoho či druhého, nesoupeříme spolu, máme jediný cíl: úspěch naší firmy.

Do kolika zemí již vyvážíte a kam se ještě chystáte? Víme, že prim hraje ČR, SRN, Polsko, Ukrajina, Rusko i to, že jste byli jedni z prvních vývozců, kteří se vypravili do Číny...

V současné době vyvážíme do více jak 40 zemí světa (prodeje za poslední tři roky). V minulosti byl naším prioritním trhem trh EU. Avšak krize započatá pádem banky Lehman Brothers v roce 2008 nás donutila zásadně přehodnotit naši orientaci. Dominanci evropských odbytů bylo nutné nahradit novými trhy v Asii a Americe. Nyní vyvážíme zhruba 40 % produkce do zemí EU, kde vedoucími trhy jsou SRN, ČR a Polsko. Další 40 % produkce směřuje do Asie, kam zahrnujeme i ruský trh, který je dnes hlavním trhem. Velkou pozornost však věnujeme nejen Rusku, ale i Číně. V obou teritoriích máme po dvou dědičných společnostech, jedné výrobní a jedné obchodně servisní organizaci. Zbýlých 20 % produkce nachází uplatnění především v Severní a Jižní Americe.

A v jaké zemi se vám zdá podnikání nejsložitější?

Každá země je v podnikání čímsi specifická. Avšak vzdálená teritoria jsou pro nás samozřejmě obtížněji pochopitelná kvůli odlišným kulturním hodnotám a zvyklostem. Pro mě osobně bylo nejobtížnější proniknout do základů mentality našich čínských partnerů. Způsob vedení obchodního jednání, dělení rozhodovacích pravomocí jakož i snaha „udržet si tvář“ při jednání byla a stále je, i po sedmi letech spolupráci s čínskými partnery, oříškem.

Čím byste chtěli letos oslovit na Mezinárodním strojírenském veletrhu?

Naším cílem na MSV je představit zcela novou řadu velkých obráběcích strojů, které navazují na dosud největší stroje s označením WRD170. Tyto nové stroje posouvají naše možnosti v obrábění velmi rozměrných součástí ještě dál. Zejména se jedná o výrazný posun ve výkonových parametrech vřeteníku, které podtrhuje zcela nová konstrukce rámu s využitím hydrostatického vedení lineárních os.

Pro představu je vhodné zmínit alespoň některé základní parametry. Tedy průměr pracovního vřetení bude ve variantách 160, 180 nebo



Ing. Jan Rýdl mladší, statutární a finanční ředitel společnosti TOS VARNSDORF a. s.

200 mm, výkon hlavního motoru bude od 70 do 100 kW (ve stálém režimu S1), krouticí moment dle zvoleného převodu od 9000 do 14000 Nm, a nepřímě úměrně zvolenému momentu se budou maximální otáčky pohybovat v rozmezí od 2000 až 3000 ot/min. Co se týče dosahu stroje do pracovního prostoru, tak celkový výsuv vřetení a smykadla 2,8 m je více než dostatečný pro většinu požadovaných technologických operací. To, že jsou tyto stroje určeny pro nejtěžší hrubovací operace, dokládají parametry lineárních os, na kterých bude maximální posuvová rychlost na hranici 20 m/min a posuvová síla 45 kN.

Vzniká tak plně hydrostatický stroj, který doplňuje náš současný výrobní program o velké hydrostatické stroje a svými parametry plně konkuruje současným zavedeným konkurenčním strojům, které dnes na trhu existují.

Od roku 2014 mnozí tvrdí, že bude zajímavější, lepší, úspěšnější, že se lidé začnou více usmívat, ale i více si vážit hodnot. Nejsou to jen iluze? Anebo nezadržitelný vývoj společnosti?

Toto jsou otázky spíše pro filozofy. Netroufám si hodnotit, proč si jiní lidé myslí, že rok 2014 by měl být lepší či úspěšnější než jiné roky. Každý rok je unikátní a budme rádi, že nám bylo dopřáno jej strávit s těmi, které máme rádi a že můžeme dělat to, co nás baví. Často si možná ani neuvědomujeme, co máme, čeho jsme jako společnost dosáhli. Posun hodnot ve společnosti je potom pouze důsledkem vlastního si uvědomění, co nám chybí a co jsme ztratili.

Zákon o obchodních korporacích vnesl již v lednu řadu změn do podnikání. U vás je tou největší zrušení pozice generálního ředitele – vy jste nyní statutární ředitel. Jak je to s dalšími místy v managementu?

Zákon o obchodních korporacích a novela Občanského zákoníku jsou pro nás velkou změnou. Snažili jsme se této změny využít a v souladu s touto novou legislativou jsme přešli z tzv. dualistického systému řízení společnosti, kde je výkonná moc svěřena do rukou představenstva a dozorová činnost vykonávána dozorčí radou na tzv. monistický systém, kde jediným exekutivním orgánem je statutární ředitel, ale při strategickém směřování společnosti je usměřován správnou radou. Tento systém řízení společnosti se nám jeví jako mnohem pružnější. Uvědomujeme si však, že je to dáno i naší specifickou akcionářskou strukturou. Nelze obecně tvrdit, že monistický systém je výhodnější než dualistický. Vzhledem k tomu, že po jmenování statutárního ředitele jsem si i nadále chtěl ponechat ve své gesci finanční oblast, rozhodl jsem se vykonávat současně i funkci finančního ředitele. Ostatní pozice v nejvyšším managementu zůstaly jak obsahově i personálně nezměněny.

A máte již své vlastní vize? Či tajná přání šéfa firmy, která má báječnou image?

Naše firemní vize je sdíleným směřováním našich aktivit, tj. patřit mezi světovou špičku mezi výrobci obráběcích strojů, kteří umí nabídnout opracování obrobků s rozměrem více jak 1 m³, vyžadující přesnost obrobení větší jak 0,01 mm. Tuto vizi je však možné rozpracovat do řady dalších, dílčích strategických úkolů. Jedním z nich je spokojený zákazník, motivovaní pracovníci a růst hodnoty společnosti. Pro mě osobně je to radost z dobře vykonané práce.

ptala se Eva Brixí



této zodpovědnosti. Není to pouze zodpovědnost vůči práci mého otce, ale i k více jak 500 zaměstnancům, obchodním partnerům a akcionářům naší společnosti.

Ne vždy má otec a syn na věci shodný názor. Je to v TOS VARNSDORF jinak? Vítězí zkušenost, nebo spíše netradiční pojetí, spojené s vyšším rizikem?

Naše vzájemná spolupráce v představenstvu společnosti TOS VARNSDORF trvá již více než šest let. Za tuto dobu jsme oba absolvovali nespočet výměn názorů na otázky strategického i rutinního charakteru. Troufám si však tvrdit, že nositelem netradičního pojetí podnikání spojeného s vyšším rizikem je spíše můj otec. Toto není až tak věc zkušenosti, ale spíše „naladění“ dané osoby. Díky našemu rodinnému vztahu nám však nikdy nejde o vítězství názoru



zdeděných zkušeností a rozšiřování know-how v této oblasti, aby i naše děti mohly být hrdé na to, co lidi v TOSu dokázali. Pokračování v započaté cestě tak není otázkou okamžitých kroků, ale dlouhodobého směřování, vytyčení strategických cílů.