

Do vašeho kalendáře každý den:
www.iprosperita.cz

- ✓ zajímavé informace o podnikání v ČR
- ✓ rozhovory s osobnostmi
- ✓ články o úspěších v businessu

Prosperita? Především! Nic jiného neřeším.

Považujeme za obrovský úspěch vývoj technologie Dry Reagents

AVO Člověk byl stvořen k tomu, aby svět obohacoval nápady. Protože se mu chce žít stále dokonaleji, komfortněji, touží po jistotách, ale také samozřejmě po zdraví, úspěchu, seberealizaci. Rovněž chce po sobě zanechat stopu, která má smysl pro štěstí dalších generací. V České republice je nespočet firem, které pohled do budoucnosti vysílají s rychlostí světla, noblesou i pokorou. Mnoho jich je sdruženo v Asociaci výzkumných organizací, jež se snaží prosazovat takové myšlenky do výzkumu, vývoje a praxe, aby lidstvo, ekonomika i cíle celospolečenské zatím jen těžko definovatelné postoupily o krok dále. Pražská firma EXBIO Praha, a.s., je jednou z nich. Představila nám ji Mgr. Jolana Vosáhlová, Ph.D., Director, Sales Department, a Mgr. Miroslav Benko, Product Development Department:

Nač se zaměřuje firma EXBIO?

Jolana Vosáhlová: Od založení v roce 1990 se naše společnost specializuje na vývoj a výrobu reagentů a souprav využívajících monoklonální protilátky. Monoklonální protilátky jsou bílkoviny tvořené imunitním systémem za účelem rozpoznání cizích struktur, jako například bakterií, virů napadených buněk, rakovinových buněk atd. EXBIO se zaměřuje zejména na výrobu produktů určených pro klinické diagnostické labo-

V našem oboru je aplikovaný výzkum hnacím motorem vývoje nových produktů, které zákazníci osloví. Někdy je k dispozici teoreticky zajímavá idea, ale naráží na požadavky klinické laboratoře, které nemají možnosti výzkumného pracoviště. Musíme umět aplikovaný výzkum se specifickými požadavky zákazníka efektivně propojit.



Mgr. Jolana Vosáhlová, Ph.D., Director, Sales Department, a Mgr. Miroslav Benko, Director, Product Development Department ze společnosti EXBIO Praha, a.s.

ratoře využívající průtokovou cytometrii – metodu, která umožňuje identifikovat a dělit buňky jednu za druhou podle jejich specifických parametrů. Tyto produkty jsou využívány v hematologických, onkologických a imunologických laboratořích a také ve výzkumných laboratořích po celém světě. Naším mottem je: Helping our customers to clearly see every cell in the flow.

Působíte v Asociaci výzkumných organizací, tedy se zabýváte aplikovaným výzkumem a snažíte se o rychlé zavádění výsledků výzkumu a vývoje do praxe. Co se v poslední době podařilo?

Jolana Vosáhlová: V našem oboru je aplikovaný výzkum hnacím motorem vývoje nových produktů, které zákazníci osloví. Někdy je k dispozici teoreticky zajímavá idea, ale naráží na požadavky klinické laboratoře, které nemají možnosti výzkumného pracoviště. Musíme umět aplikovaný výzkum se specifickými požadavky zákazníka efektivně propojit. V tomto směru

považujeme za obrovský úspěch vývoj technologie sušení protilátkových panelů „ušitých“ klinické laboratoři na míru. EXBIO tuto technologii uvedlo na trh pod názvem Dry Reagents.

Na základě svých potřeb, možností a limitací si klinická laboratoř sestaví panel přesně na míru a naše firma EXBIO jej následně podle jejího „receptu“ vyrobí technologií Dry Reagents. Pro klinickou laboratoř tato technologie přináší významné zjednodušení a zrychlení testů, snížení rizika chyb a zvýšení validity obvykle složitějšího a drahého laboratorního testu.

Jsou údajně tři firmy na světě, které unikátní technologii zvládají, dvě jsou v USA a třetí je EXBIO. Co z toho pro vás plyne?

Jolana Vosáhlová: Především je to nesmírná výzva. Otevírá se před námi významný prostor na trhu, který nás může ekonomicky posílit v dalším rozvoji společnosti.

pokračování na straně 4

innogy a Hello bank! a udržitelné bydlení

Rostoucímu zájmu českých domácností o udržitelné bydlení a o vyšší míru soběstačnosti v oblasti dodávek energií půjde naproti energetická skupina innogy ve spolupráci s Hello bank! z finanční skupiny BNP Paribas. Díky partnerství obou společností se zákazníkům innogy otevírá jednodušší cesta k pořízení vlastní fotovoltaické elektrárny. A to díky EKO půjčce od Hello bank!, kterou jim banka poskytne až do výše jednoho miliónu korun se zvýhodněnou úrokovou sazbou od 3,9 % p.a. a s možností předčasného splacení zdarma.

„Očekáváme výrazný růst poptávky po obnovitelných řešeních, především pak po fotovoltaike. O solární elektrárny se zajímá stále více domácností a zelené financování vlastní zdroj elektřiny dělá ještě dostupnějším. Od spolupráce s Hello bank! si slibujeme vyšší prodeje našich fotovoltaičtých systémů,“ řekl David Konvalina, ředitel innogy pro maloobchod a marketing.

Cílem tohoto „zeleného“ financování je dopředu pokrýt část investice do doby získání a proplacení státní dotace. Díky tomu se stávají zase o něco dostupnější i fotovoltaičtí systémy, především ty s akumulací do baterie, na které je možné čerpat maximální výši dotace. „Právě o systémy s baterií je na trhu největší poptávka. Hello EKO půjčka snižuje cenu fotovoltaičky až o 170 000 korun. To může být zajímavé pro mnoho lidí, kteří uvažují o soběstačnější domácnosti. My jim navíc slevíme podle typu elektrárny dalších 5000 nebo 10 000 korun,“ dodal David Konvalina.

Vstupem do procesu žádosti o Hello EKO půjčku je jednoduchý kontaktní formulář na stránkách www.hellobank.cz/eko-pujcka/innogy. Klienti tak nemusí do banky volat, stačí zde zanechat svůj kontakt a bankér Hello bank! se v domluveném čase sám ozve. Získání úvěru lze potom jednoduše vyřídit bez jediného návštěvy pobočky. Vzhledem k tomu, že jde o spotřebitelský úvěr, není třeba ani žádná zástava či jiné ručení. Kromě možnosti předčasného splacení je výhodou také to, že o úvěr mohou žádat i rodinní příslušníci. Spolupráce innogy a Hello bank! se ale neomezuje jen na zelené financování, jak za banku upřesnila Gabriela Pithartová, Marketing & Engagement Director: „Strategické partnerství s innogy znamená pro naše podnikání i přístup k udržitelnosti velmi mnoho. Pro klienty tím rozšiřujeme nejen možnosti řešení udržitelného bydlení, ale také jim přinášíme nabídku výhodnějších dodávek energií od innogy.“

Od začátku působení na trhu s fotovoltaičkou nainstalovala innogy na střechy českých domácností více než 8000 fotovoltaičtých panelů o celkovém výkonu přes 3300 kWp. K instalovaným elektrárnám zákazníci innogy mají navíc doma v bateriích ještě celkovou kapacitu přes 3000 kWh k ukládání přebytků elektrické energie. (tz)

Najdete uvnitř listu

Limity rodinných firem aneb správná míra řízení a citění	3
Členské firmy Francouzsko-české obchodní komory plánují investovat a nabírat nové zaměstnance	5
Děčín jako město kvality	9
Jak oživit mrtvé zásoby	11
Stoupá počet lidí, kteří investují, aby ochránili přírodu	13

Dužinky: nové krekry a sušenky bez plýtvání

V jedinečném projektu se spojila Biopekárna Zemanka a značka UGO a představují zcela novou řadu cirkulárních sušenek a kreků s názvem Dužinky. Najdete v ní hned čtyři nové produkty – řepné, mrkvové, řepno-mrkvové krekry a jablečné sušenky. Jako suroviny k jejich výrobě se využívají lisované ovocné a zeleninové zbytky z výroby paskalizovaných čerstvých šťáv a další ingredience v biokvalitě. Měsíčně se tak zpracuje 180 kg kvalitních zbytkových surovin, které by jinak končily v odpadu.

Nové Dužinky vznikají ze zbytků lisované mrkve, červené řepy a jablek, které UGO využívá pro výrobu balených čerstvých šťáv. Odšťavněná surovina putuje z UGO paskalizační linky do Biopekárny Zemanka, kde ji pekařky promění ve slané řepné, mrkvové a řepno-mrkvové krekry a ve sladké jablečné sušenky.

Dužinky, které jsou vhodné i pro vegany, objevíte už nyní na e-shopu Biopekárny Zemanka a ve vybraných UGO Freshbarech a Salateriích. V průběhu léta se začnou distribuovat i do vybraných sítí hypermarketů, drogerií a prodejen se zdravou výživou.

„Dužinky jsou prvním společným projektem UGO a Zemanky, ale už naším druhým projektem cirkulárního pečení. Mám obrov-



skou radost, že takovéto unikátní a inovativní projekty nyní v Česku vznikají a naše rodinná biopekárna je pomáhá tvořit. Jako malá firma máme obrovskou výhodu ve flexibilitě – velice rychle se dokážeme přizpůsobit a naše pekařky se vždy těší na tvorbu nových receptů,“ řekl o projektu Jan Zeman, majitel Biopekárny Zemanka. Právě jeho podnik už od loňského roku peče ve spolupráci s Plzeňským Prazdrojem pivovarské krekry, které využívají zbytkové mláto po výrobě piva.

Spojení Zemanky se značkou UGO chce mezi plýtvání kvalitním ovocem a zeleninou. „Ztotožňujeme se s filozofií zero waste. Snažíme se proto minimalizovat množství odpadu, který vzniká v souvislosti s naším podnikáním. A pokud už nějaké odpady vznikají, hledáme pro ně smysluplné využití. UGO má odpovědný přístup k člověku i přírodě ve své DNA,“ vysvětlil Jannis Samaras, šéf skupiny Kofola, do které patří i čerstvé šťávy UGO.

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

e-mail: brixix@iprosperita.cz

Datum vydání: 3. srpna 2021

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

Martin Šímek, 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 Šímková, 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

Korektury: Mgr. Pavla Rožníčková

Grafická úprava: Michal Schneidewind

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 inzerentem pro výrobu a otištění inzerce odpovídá inzerent.

Tisk: Novotisk

U Stavoservisu 1a, 108 00 Praha 10

Distribuce: 5 P Agency, spol. s r. o.,
 Pražákova 876/66, 639 00 Brno

Časopis je v roce 2021 rozšiřován dle vlastního adresáře redakce.

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

Prosperita partnersky spolupracuje:

■ se společností
 NEWTON Media a.s.



■ s Úřadem
 průmyslového vlastnictví



■ s Českou společností
 pro jakost



**Spolupracujeme a hledíme
 ta nejlepší řešení pro vás.**

PROSPERITA®

Prosperita? Především! Nic jiného neřeším.

www.iprosperita.cz

Madam BUSINESS

PROSPERITA

www.madambusiness.cz

FRESH TIME

PROSPERITA

www.freshtime.cz

**Změna údajů pro zaslání a odhlášení
 ze zaslání časopisu Prosperita a příloh**

Pokud došlo ke změně vašich údajů pro zaslání našeho časopisu (adresa, název společnosti, jméno atd.), můžete nám zaslat žádost o aktualizaci svých údajů na zasilani@iprosperita.cz. Vaše údaje upravíme na správné.

V případě, že o zaslání již nemáte zájem, napište nám svůj požadavek, včetně svých údajů z adresního štítku, na zasilani@iprosperita.cz. Dodávání časopisu poté zrušíme.

Pokud byste potřebovali větší počet výtisků aktuálního vydání, dejte nám vědět alespoň s měsíčním předstihem, rádi vyjdeme vstříc.

S tužkou za uchem

Jediná jistota

Nechtěl bych být dnes hostinským, prostě podnikatelem v gastroprůmyslu nebo cestovním ruchu, o kultuře nemluvě. Ta nejistota, co bude dál, je téměř absolutní. Sotva se s létem trochu business rozběhl, už hrozí další nárůst epidemie varianty delta covidu-19 a lockdowny. Seženete nějaký kapitál, investujete, dáte dohromady tým lidí a můžete jen s hrůzou očekávat, co na nás ještě koronavirus nachystá a s jakými dalšími restrikcemi Ministerstvo zdravotnictví přijde. Že je pak soud prohlásí za nezákonná, jak už se mnohokrát stalo, je sice pěkné, ale pro podnikání houby platné.

A kompenzace? Spíše jde o marketing vlády než o skutečnou pomoc, o takové žebračky pro firmy, z nichž se žít nedá. Mnoho lidí upíná naděje k očkování. Ale co když vakcíny nezaberou. Jedinou jistotou v této době je zjištění, že žádné jistoty nejsou.

Pavel Kačer

Nejhezčí pozvánka na tiskovku

Manželství se zákazníkem

Jedna z prvních tiskových konferencí po uvolnění státních restrikcí se konala koncem června v depu Zásilkovny v pražské Ruzyni. Měla slavnostní charakter nejen kvůli tomu, že jsme se opět po dlouhé době mohli setkat na hromadné akci, ale především z toho důvodu, že majitelka holdingu Packeta Simona Kijonková oznámila zbrusu novou unikátní službu. Zásilkovna začíná doručovat rezidentům až k nim domů, což si vyžádalo mimo jiné i vytvořit flotilu osobních aut s řidiči – doručovateli. A proč to vše dělá, proč neustále rozšiřuje a zkvalitňuje je český trh logistiky? Manažerka prozradila novinářům pravý důvod. Žije doma s mužem, který vlastní e-shop a který ji neustále sděluje nedostatky, s nimiž se online obchodníci při řešení dopravy potýkají. „Jen si to představte, mít za manžela zákazníka,“ povzdychla si Simona Kijonková. Proto Zásilkovna, součást holdingu Packeta, míří tak rychle vzhůru a nemůže spát na vavřínech.

Pavel Kačer

Mediální partnerství v roce 2021

1. MANAŽER ROKU
2. Ambasador kvality
3. Marketér roku
4. Konference Kvalita – Quality
5. Soutěž Česká chutovka
6. Projekt Ocenění Českých Podnikatelek
7. Inspiromat – Klub manažerek ČMA
8. Konference ISSS
9. Konference SYMA

Redakční rada pracuje ve složení:

- **Jan Wiesner**, prezident Konfederace zaměstnavatelských a podnikatelských svazů ČR
- **Ing. Irena Vlčková**, generální ředitelka Svazu obchodu a cestovního ruchu ČR
- **Ing. Rudolf Skuhra, CSc.**, majitel společnosti CONDOR MACHINERY spol. s r.o.
- **Ing. Ivo Gajdoš**, výkonný ředitel České manažerské asociace
- **Ing. Michal Vaněček, Ph.D., MBA**, ředitel a místopředseda představenstva T-SOFT a. s.
- **Ing. Pavel Ráliš, MBA**, konzultant, fin4Business
- **Ing. Hugo Kysilka**, poradce
- **Ing. Vít Pěkný, Ph.D.**, odborník na problematiku automobilového trhu
- **Prof. Ing. Růžena Petříková, CSc.**, místopředsedkyně Rady kvality ČR
- **Ing. Andrea Trčková**, výkonná ředitelka společnosti Mgr. Ladislav Kavan – LK SERVIS
- **Jarmila Janurová**, zakladatelka a jednatelka firmy Jaja Pardubice, s. r. o.
- **Ing. Zdeněk Juračka**, zakladatel a čestný předseda Asociace českého tradičního obchodu
- **Jiří Souček**, obchodní ředitel společnosti Uzeniny BETA
- **Ing. Tomáš Milich**, poradce v oboru krizový management
- **Mgr. Olga Stanley**, manažer komunikace, ROSSMANN, spol. s r.o.
- **Ing. Vladimíra Ondráková**, obchodní ředitelka Hasičské vzájemné pojišťovny, a.s.
- **David Kubla**, manažer komunikace České společnosti pro jakost
- **PaeDr. Petr Paksí, DBA**, jednatel a obchodní ředitel JAP FUTURE s.r.o.
- **Michal Hanáček**, ředitel společnosti Pilulka Distribuce s.r.o.

Sberbank má nové účty pro malé firmy a podnikatele

Sberbank připravila od 1. července 2021 nové běžné účty pro podnikatele a malé firmy. Pod názvem Firemní FÉR účet nabízí banka variantu Start, Plus a Extra. Účty jsou vedeny zdarma, účet Start je zdarma vždy, za účet Plus firemní klienti neplatí při měsíčním kreditním obratu alespoň 15 000 korun a za účet Extra při obratu 300 000 korun měsíčně. Součástí účtů Plus a Extra jsou výběry ze všech bankomatů v ČR a zahraničí bez poplatků a též všechny domácí online transakce zdarma. K účtu Extra navíc banka poskytuje platební kartu Gold.

„Naše Firemní FÉR účty jsou nyní velmi atraktivní a věřím, že podnikatelé a malé firmy naši novou nabídku ocení. Při výběru varianty Plus či Extra a dodržení uvedeného obratu neplatí žádné poplatky za vedení účtu, ani za tuzemské online transakce a výběry z bankomatů kdekoli po světě,“ vyjmenoval výhody Zdeněk Remr, Head of Products & Campaigns. K variantě účtu Extra banka vydává navíc zdarma první platební debetní kartu Gold, jejíž součástí je služba Auto asistence, rodinné cestovní pojištění a služby concierge.

Změnou nových běžných účtů pro podnikatele a malé firmy od 1. července 2021 dochází k celkovému zjednodušení podmínek platebního styku a nastavení nových měsíčních obrátových kritérií pro vedení účtu zdarma u varianty Plus a Extra. Ve variantě Start, která nabízí základní rozsah služeb, je stejně jako u občanského FÉR účtu vedení účtu zdarma vždy. Tím jsou nové účty pro podnikatele a malé firmy atraktivnější. Další změnou je snížení počtu nabízených variant běžných účtů pro podnikatele a malé firmy na tři, čímž banka zpřehlednila a zjednodušila nabídku běžných účtů podle rozsahu služeb nejčastěji poptávaných firemními klienty.

Klienti Sberbank z řad podnikatelů a malých firem v loňském roce nejčastěji působili v oboru stavebnictví, zprostředkování velkoobchodu a maloobchodu, maloobchod či svobodná povolání, jako jsou lékaři či advokáti. Nabídka Firemních FÉR účtů však platí pro všechny firmy a živnostníky s obrátem do 75 miliónů korun ročně. O firemní FÉR účet mohou zažádat na kterékoli pobočce Sberbank, schůzku si je možné dohodnout předem přes www.sberbank.cz nebo přes call centrum na čísle 800 133 444. (tz)

Penam zabodoval v soutěži Nejlepší novinka

Letos proběhl již 20. ročník programu Volby spotřebitelů – Nejlepší novinka 2021. V prestižní soutěži, v jejíž pomyslné porotě volí nejlepší výrobky nakupující, sklídil Penam úspěch hned dvakrát.

Vitacelia, řada bezlepková, tedy pečivo se slavným i sladkým sortimentem, zvítězila v kategorii Bezlepkového pečiva. Kategorii Pečivo fitness ovládl Proteinový chléb. Vynikají svou chutí a designem na poli bezlepkových výrobků. Jsou vláčné, chuťově vyvážené. K nerozeznání od těch, které lepek obsahují.

Proteinový chléb zaujal svojí chutí a složením, chlebovou chutí, obsahem semínek, vyváženou kombinací hrachového a mléčného proteinu, vysokým obsahem bílkovin. Vhodný je pro vyznavače aktivního životního stylu, zasytí

na delší dobu, má vysoký podíl vlákniny. Hodnocení nových produktů bylo provedeno na základě spotřebitelského průzkumu realizovaného v květnu 2021 výzkumnou společností Nielsen IQ. Respondenti hodnotili v 60 kategoriích 196 novinek, které byly uvedeny na trh v období ledna 2020 až května 2021. V každé kategorii soutěžily minimálně tři konkurenční produkty a při výběru respondentů byly zohledněny atributy jako například složení domácnosti či přítomnost zvířete v domácnosti. Respondenti měli možnost hodnotit vlastnosti novinek, přičemž z průzkumu vyplývá, že nejdůležitějším znakem při novém produktu je na prvním místě chuť/funkčnost, následuje kvalita, překvapivě na třetím místě je obal a na čtvrtém značka produktu. Pro ty, kteří novinku neznají, je nejvýznamnějším atributem obal, následuje kvalita a značka. (tz)

Partneři www.iprosperita.cz

hlavní partner:



partneři plus:



E.ON ENERGY GLOBE



partneři:



odborní partneři:



Prosperita vás provází děním v businessu už 23. rokem!

Limity rodinných firem aneb správná míra řízení a cítění

Rodinné firmy v České republice tvoří asi 85 % všech soukromých podniků. Tato data vzešla z průzkumu European Family Business. Přestože se rodinné podnikání považuje za jakousi idylickou formu výdělečné činnosti, mnohdy ji ovlivňují zcela specifické obtíže. Nejvíce trpí v oblasti omezených možností zakladatele a nástupnictví. Jak lze situaci, kdy nástupce v rodině ještě nedozrál, řešit, pojednává případová studie společnosti J.I.P. pro firmy zabývající se executive interim managementem.

Typický scénář: devadesátkový podnikatel s tahem na branku a firma budovaná od nuly

Devadesátá léta představovala nový svět svobody a možností. Lidé se chtěli osamostatnit, osvobodit, otestovat příležitosti. A mnohým se to podařilo. Tento scénář následoval také majitel podniku, který dnes zaměstnává na 160 lidí a zaměřuje se na několik druhů aktivit s přesahem i do strojírenství, z nichž vyniká především prodej hutního materiálu a základní zpracování kovů. Tento subjekt působí v jihozápadní části Moravy. Na trhu figuruje bezmála už třicet let. Po téměř třech dekadách se ale nad podnikem začala stahovat mračna. Přestože měl obrát přibližně 360 milionů korun ročně, nacházel se v několikamilionové ztrátě a jednání s bankami i dalšími zainteresovanými stranami byla složitá. „Situace nebyla vyhrocená, ale byla pro majitele, který celou firmu vedl řadu let sám, velmi skličující. Něco vybudoval a nyní to nenaplňovalo očekávání. Nepřinášelo to potřebnou radost ani ekonomický výsledek. O to palčivější byl fakt, že i rodina majitele mnohé businessu obětovala,“ komentoval Ing. Jiří Jemelka, MBA, jednatel J.I.P. pro firmy s.r.o. Tento nepohodlný stav, který na majitele doléhal, vedl k aktivnímu zájmu o hledání řešení. Společnost J.I.P. pro firmy oslovil na základě pozitivních referencí.

Absence středního managementu a správná míra sociálního cítění

První jednání a vstupní analýza odhalila několik slabin, díky nimž podnik nedosahoval takové výkonnosti, jaké by mohl. Majitel byl zároveň vrcholovým manažerem společnosti, zodpovídal za její exekutivu, byl šéfem obchodu, v jeho



Ing. Jiří Jemelka, MBA, jednatel J.I.P. pro firmy s.r.o.

rukou se sbíhala veškerá rozhodnutí a řada operativních úkonů. Scházel propracovaný střední management, díky němuž by bylo možné delegovat potřebné úkoly na jednotlivé zaměstnance a jednotlivá oddělení, přitom jde o podnikatelský subjekt se čtyřmi divizemi činnosti. Vedoucí úseků v podniku sice působili, ale podstatu práce byla manažerská jen částečně.

Pro řízení podniku musí mít manažer vždy dobrý vztah s lidmi, musí mít sociální cítění a emoční inteligenci. „Majitel je v tomto případě člověk, který má nejen velkou emoční inteligenci, ale je to také muž empatický a má pro své zaměstnance velké pochopení. To může být výhodou, ale také překážkou. Pokud se nejprve díváte na obtíže z pohledu lidského, ale již jej nevyvažujete v potřebné míře optikou ekonomickou a manažerskou, může se stát, že vaši lidé budou spokojeni, ale podnik bude strádat. I proto je ohromně důležité vybudovat jasnou manažerskou strukturu a jasně definovat procesy, včetně kontroly, které vám umožní nejen dívat se na podstatu očima člověka, ale také očima čísel a celkového výkonu,“ podotkl Jiří Jemelka.

Práce interim manažerů: na dobrých vztazích vystavět nový řád

Souběh těchto okolností přispěl k tomu, že firma nebyla v optimální kondici, což se projeвило

ztrátou a určitou stagnací. Po provedení vstupní analýzy a uzavření smlouvy mezi poskytovatelem služeb executive interim managementu a zmíněnou firmou z jihozápadní části Moravy následovalo vybrání vhodného řídicího pracovníka, který by vyplnil přání majitele ve smyslu redukce operativní zátěže. „Vybrali jsme interim manažera, který ovládal velmi dobře generální management a působil v příbuzném odvětví. Potřebovali jsme najít člověka, který by se vyznačoval sociální inteligencí, dokázal firmě porozumět, ale ztělesňoval by i německou preciznost a důslednost, jež dávají firmě řád. To se povedlo, a navíc mezi majitelem a našim interim manažerem zafungovala potřebná chemie, která umožňuje těsnou spolupráci na stanovených cílech,“ uvedl Jiří Jemelka. Podle něj šlo také o důležitý stabilizační krok směrem k bankám a pojišťovnám, s nimiž bylo třeba vyjednávat. Podnik byl totiž značně zatížen úvěry.

Firmě scházela dlouhodobá vize. Její vytvoření a následné promítnutí do přípravy strategických úkolů, strategických plánů, včetně finančního a marketingového, je rovněž úlohou interim manažera, který přebírá exekutivní řízení firmy. Za účelem jejich naplnění byly upraveny jednotlivé procesy a úkoly ve všech divizích společnosti. „Při tvorbě úkolů pro každý úsek firmy jsme pečlivě hleděli na to, aby ruku v ruce

s tím byla zlepšena i komunikace napříč celým podnikem. Bylo třeba zaměstnance seznámit nejen s tím, co je čeká, ale také s tím, jak mají být tyto požadavky naplňovány, aby se celé firmě dařilo. Takže už to nebyla jen práce v úzkém manažerském okruhu, potřebovali jsme novou vizi promítnout do každého úkonu. Lidé museli vnímat smysl toho, co dělají. Měli jsme ale štěstí, protože kolektiv podniku byl velmi dobrý a vztahy zde byly na vynikající úrovni. My jim jen díky standardizaci procesů vtiskli větší systematickosti a řád,“ upřesnil Jiří Jemelka.

Změny po covidovém roce 2020 a úspěšný rok 2021

Spolupráce byla zahájena v květnu 2020. Na konci loňského roku se zákazník díky realizaci opatření společností J.I.P. pro firmy a novému pojetí řízení dostal ze ztráty do několikamilionového zisku. Firma se obešla bez hromadného propouštění i bez velkých potíží v důsledku pandemie covid-19, nebylo třeba dělat tvrdá restrukturalizační opatření, ale pouze najít rovnováhu zdravého fungování.

Díky pozitivním změnám v ekonomických výsledcích v roce 2020 mohla být dokončena investice do nových technologií, která výrazně posílila kapacity a efektivitu pro služby a výrobu. V nadcházejícím roce společnost další investice do technologického vývoje neočekává. „Nyní máme dva hlavní úkoly. Na jedné straně firmu dále stabilizovat a posilovat její pozici v regionu. Na druhé rozvíjet zaměstnance, čehož docílujeme výraznou motivační složkou platů, mentoringem, a především pomalu chystáme půdu pro nástupníka z řad rodiny majitele. Převzali jsme exekutivní zátěž a operativu. Následovalo zlepšení ekonomického výsledku společnosti a nyní je naše spolupráce zaměřená na získání času, aby mohl nástupce firmu převzít ve správný moment a v té nejlepší kondici tak, aby její hodnota dosahovala maxima. Snážíme se proto, aby byl rovněž přítomen všem zásadním jednáním, strategickému plánování a aby pronikal hlouběji do chodu firmy i manažerského řízení. Je to proces postupný a pozvolný, bereme tento úkol však velmi zodpovědně,“ uzavřel Jiří Jemelka.

Očekávaný obrát za rok 2021 by měl být vyšší o 140 milionů korun a měl by se pohybovat kolem půl miliardy korun. (tz)

Vědci hledají způsob, jak napomoci rozvoji lázeňství

Vědci a odborníci z praxe ze sedmi evropských zemí se zaměří na rozvoj lázeňství ve střední Evropě, které řeší v době koronavirové pandemie nečekané problémy. Lázeňství musí být šetrné k přírodním léčivým zdrojům, tedy zejména k pramenům minerálních vod, které lázně využívají. „S tím kolidují požadavky ochránců či samotných obcí,“ potvrdil Pavel Ptáček z Fakulty regionálního rozvoje a mezinárodních studií Mendelovy univerzity v Brně.

V každé ze zemí odborníci analyzují stav lázeňství v jednom z modelových území. V Česku je to oblast Jeseníků, kde lázně Karlova Studánka, Bludov a Velké Losiny navazují mimo jiné na tradici zakladatele přírodního léčitelství Vincence Priessnitz. „Česko má v této oblasti co nabídnout. Jeho silnou stránkou je to, že má dobře nastavený systém vzájemně provázaných opatření v souvislosti s rozvojem lázeňství i ochranou minerálních vod. Ty jsou velmi dobře chráněny před poškozením či zničením. Na druhé straně musíme v některých oblastech sami na sobě ještě zapracovat,“ uvedl Pavel Ptáček.

Tuzemské lázně navštíví ročně zhruba 380 000 osob, přičemž 40 % z nich tvoří cizinci. Lázně jsou sice jedním z nejvíce zasažených

sektorů koronavirovou krizí, přesto má tento sektor velký potenciál. Společnost v Česku už dávno nevnímá lázeňství jako oblast určenou výhradně pro pacienty, kteří ji musí využívat v rámci svých léčebných procedur. Do lázní se běžně jezdí za odpočinkem, relaxací a především za načerpáním duševních i fyzických sil.

Cestou k rozvoji je kvalitní komunikace v rámci tzv. regionální pracovní skupiny. Věci by podle odborníků prospělo, kdyby se pravidelně setkávali všichni zainteresovaní v daném regionu, a to od zástupců lázní, cestovního ruchu, ochrany přírody, až po představitele obcí, mikroregionu či státu. Cílem je lepší ochrana minerálních vod, ovzduší, rašelinišť a přírody v lázeňských lokalitách. Jen díky tomu neztratí svůj punc přírodně jedinečných míst a budou pro veřejnost turisticky atraktivní i v budoucnosti.

Projekt je spolufinancován z programu Interreg Central Europe Evropské unie a probíhá v sedmi zemích a v deseti lázeňských regionech, konkrétně jde o Česko, Chorvatsko, Polsko, Maďarsko, Rakousko, Itálii a Slovinsko. Podílí se na něm deset nejrůznějších institucí od rozvojových agentur až po obce a města. Vnímání lázeňství je v jednotlivých regionech rozdílné. Například v Česku patří k lázeňství i promenády a parkové úpravy v okolí, v Maďarsku je lázeňství mnohem více o léčebných procedurách.

Ty se postupně stávají i součástí různých wellness center. Výměna zkušeností mezi regiony napomůže například k vytvoření speciálního interaktivního nástroje využitelného při managementu léčivých zdrojů. Svoje uplatnění najde v oblasti územního plánování a napomůže při rozhodování o možném rozšíření lázeňských komplexů.

„Zjednodušeně řečeno se do systému již při plánování rozšíření kapacit lázní vloží data

o dané lokalitě, a to od vydatnosti pramenů léčivých minerálních vod až po ubytovací kapacitu budoucího zařízení. Aplikace pak chytře poukáže i na další náklady, s nimiž je nutné počítat, a to v souvislosti s celkovou infrastrukturou. Jinými slovy se díky ní předejde tomu, aby se dodatečně a komplikovaně za provozu musely řešit nečekané potíže,“ vysvětlil Pavel Ptáček. Interaktivní nástroj bude univerzální, tedy využitelný nejen v ČR, ale i v zahraničí. (tz)



Poptávka po ekologických alternativách roste v segmentu barev a laků

Udržitelnost životního prostředí je jednou z priorit společnosti BAUHAUS. Známy prodejce potřeb pro kutily, zahrádkáře a DIY nadšence se dlouhodobě zajímá o alternativní šetrné produkty, které k ochraně životního prostředí přispívají.

Jednou z aktivit společnosti je proto také investice do vývoje a výroby produktů, které těmto cílům napomáhají. Nejínak je tomu u nátěrových barev a laků privátní značky Swingcolor společnosti BAUHAUS, které disponují hned několika ekologickými certifikacemi. „Čeští zákazníci vědí, že ochrana životního prostředí není jen o třídění odpadu nebo úspoře vody. Každým rozhodnutím ovlivňujeme prostředí kolem sebe. A může jít třeba o zdánlivé drobnosti, jako je výběr vhodné barvy pro interiér i exteriér,“ upozornil Radek Lávička, zástupce společnosti BAUHAUS. Certifikované barvy a laky neobsahují toxické

látky či rozpouštědla a zároveň jsou vyrobené s ohledem na udržitelnost životního prostředí. „Myslíme i na nízkou energetickou náročnost při výrobě a také na výběr vhodných nádob, ve kterých barvy nabízíme,“ vysvětlil Radek Lávička s tím, že takové produkty zákazníci naleznou jednoduše podle certifikací na obalech: „Nejznámějším certifikátem je Modrý anděl, který se uděluje jak interiérovým barvám, tak lakům a lazurám na vodní bázi.“ Touto pečeti tak disponují nejmodernější výrobky, které minimálně zatěžují vzduch v interiéru během nátěru i bezprostředně po něm. Ihned po zaschnutí barvy tak může být místnost opět plně využívána bez nutnosti zdoluhavého odvětrávání.

Známa je také pečeť TÜV Nord pro silikátové interiérové barvy. „Tyto minerální barvy bez konzervačních látek jsou vhodné i pro alergiky, veškeré použité materiály jsou totiž kontrolovány na obsah alergenů a dalších škodlivin. Neposkytují proto žádnou živnou půdu pro plísň

a bakterie, takže je ocení především ti, kteří jsou na tyto faktory citliví,“ upozornil zástupce společnosti BAUHAUS na benefity této certifikace a přidal ještě třetí informaci o pečeti Bez aromat, která je mezi zákazníky populární. Výrobky s tímto označením mají zredukovaný vznik přízemního ozónu i nepříjemného zápachu. Jsou proto také ideální pro použití v interiéru.

Certifikované barvy a laky podle německých standardů aktuálně tvoří 32 % tohoto sortimentu společnosti BAUHAUS (pozn. veškeré barvy v sortimentu BAUHAUS splňují normy a de facto téměř všechny vodou ředitelné barvy jsou ekologické). Zájem zákazníků o ekologické alternativy, tedy vodou ředitelné barvy, namísto syntetických barev neustále roste. „Pokud vynecháme sortiment vnitřních malířských barev, který byl a je výhradní doménou vodou ředitelných barev, je u nás aktuální poměr mezi vodou ředitelnými barvami a lazurami versus jejich syntetickými variantami 43 % versus 57 %. Tento po-

měr se každým rokem navyšuje ve prospěch vodou ředitelných barev, jelikož výrobci jsou motivováni jak legislativou, tak spotřebitelským chováním. Ceníme si toho, že čeští zákazníci začínají takové produkty poptávat stále více, nejčastěji po nich sahají v segmentu univerzálních barev a laků s tím, že se tento trend začíná postupně prosazovat také v lazurách, kde jsou stále dominantní výrobky na bázi rozpouštědel. Toto je poslední kategorie, ve které jsme v ČR výrazně za západní Evropou, což je dáno hlavně renovací starších ploch, kde jsou zákazníci věrní značce, kterou natírali dřívě, a také tím, že v lazurách je stále patrnější cenový rozdíl, jelikož redukce ředidla jde na úkor sušiny, a ta je nejdražší složkou lazury. Do budoucna tak chceme nabídku vodou ředitelných lazur stále zvětšovat. Naše nabídka značek barev, laků a lazur je suverénně nejširší ze všech DIY v ČR, takže u nás nakoupí i zákazník s nejvyššími nároky na ochranu životního prostředí,“ uzavřel Radek Lávička. (tz)

Považujeme za obrovský úspěch vývoj technologie Dry Reagents

dokončení ze strany 1

Také je to důležité z hlediska prestiže, protože se dostáváme mezi světovou špičku výrobců moderních nástrojů diagnostiky lymfomů a leukémií, které mohou zkrátit čas čekání pacienta na případnou léčbu, a tedy i zvýšit šanci na její úspěch. S tím však souvisí i nesmírná odpovědnost za nejvyšší kvalitu materiálů, procesů případně ovlivňujících bezpečí a zdraví pacienta. A toho jsme si v EXBIO samozřejmě plně vědomi.

Na základě revoluční metody, již jste vyvinuli, se nyní vyrábějí zkumavky určené k diagnostice pacientů?

Miroslav Benko: Ano, je to tak. Již několik klinických laboratoří v České republice úspěšně využívá naše zkumavkové panely pro onkologickou nebo imunologickou diagnostiku stavu pacienta a také pro monitorování stavu pacienta z důvodu možného relapsu nemoci. Produkci těchto zkumavek se specificky věnuje jedna část výrobního oddělení s prostory vyhrazenými pouze pro výrobu technologií Dry Reagents.

Dříve musel laborant, který provádí podrobné cytometrické vyšetření krve pacientů, prakticky pro každý vzorek míchat svůj vlastní koktejl reagentů. To je nesmírně náročné na čas, stejně jako na přesnost pipetování, hrozí i velké riziko chyby, zvláště při větším množství analýz. S naší technologií Dry Reagents místo toho sahne po zkumavce, která na svém dně obsahuje v podobě sušené pelety vše potřebné

a byla vyrobena za vysoce standardizovaných podmínek. Pro laboratoř to znamená nesmírnou úsporu času i práce. Na straně pacienta to představuje zkrácení doby čekání na výsledky, tedy i časnější nasazení případné léčby, a současně zvýšení spolehlivosti výsledků.

Znamená to tedy, že z této diagnostické metody mají největší užitek lidé trpící leukémií, v jejichž případě lze přesněji určit, o jaký druh choroby jde, a také ji tedy přesněji a cíleněji léčit?

Miroslav Benko: Rozmanitost hemato-onkologických onemocnění je vysoká, a navíc může být ovlivněna ještě specifickými mutacemi onkogenů u pacienta. Laboratorní diagnostika v tomto směru za poslední roky významně pokročila a s pomocí této nové metody umožňuje stanovení a monitorování diagnózy pacienta s vysokou diagnostickou specifičtostí a citlivostí, a zkrátit tak čas mezi diagnózou a zavedením léčby pacienta. Při vývoji in vitro zdravotnických prostředků pro laboratorní diagnostiku se klade nejvyšší důraz na užitek pro pacienta s ohledem na minimalizování rizik pro něj, které z diagnostické metody plynou – primárně pak nesprávná první diagnóza, a tím i prodloužení stavu, po dobu kterého není pacient správně léčen.

Naše slova potvrzuje i profesor MUDr. Tomáš Kalina, PhD., z CLIP centra KDHO při FN Motol – náš významný partner ve vývoji reagentů a postupů pro klinickou průtokovou cytometrii: „Onemocnění krvetvorby (leukémie a imunodeficiency) v dětském věku jsou hlavním zaměřením naší cytometrické laboratoře CLIP-Cytometrie Kliniky dětské hematologie a onkologie, 2. lékařské fakulty Univerzity Karlovy a Fakultní nemocnice v Motole. Na míru vytvořené koktejly zasušených fluorescenčně značených protilátek Dry Reagents od firmy EXBIO pro nás znamenají úsporu času a zvýšení preciznosti při přípravě vzorků. Umožňují nám převedení náročných výzkumných cytometrických testů, které vyvíjíme výzkumně do rutinního použití v každodenní diagnostické praxi. Flexibilita, rychlost a kvalita jsou takto sklobené pro optimální diagnostickou péči o naše pacienty.“

Jak vás ovlivnila epidemie covid-19? Daly by se vaše poznatky také aplikovat při zvládnutí covidu?

Jolana Vosáhlová: S nástupem epidemie covid-19 se situace na trhu s imunologickými reagenty poměrně významně změnila. Řada akademických institucí omezila až úplně zastavila výzkum, klinické laboratoře omezily diagno-



Růst za pochodu, tak by se dal charakterizovat současný pohled na areál firmy EXBIO Praha ve Vestci. Původní dva pavilony technologického centra EXBIO z let 2010 a 2014 dnes tvoří jen roh celého rychle se vyvíjejícího komplexu. V pozadí budovy centra BIOCEV.

stická vyšetření – jednak ubylo pacientů a na druhou stranu bylo třeba zavádět novou diagnostiku právě onemocnění covid-19.

EXBIO díky zkušenostem s vývojem suchých reagentů dokázalo na tuto situaci pružně zareagovat a v rekordně krátkém čase, ještě na počátku první vlny, jsme připravili dvě soupravy pro cytometrické vyšetření stavu imunitního systému infikovaných pacientů.

Miroslav Benko: Tyto soupravy s názvem Dry-FlowEx jsou určeny ke sledování specifické odpovědi a reakce imunitního systému a zastoupení paměťových bílých krvinek odpovědných za rozpoznání a boj s buňkami infikovanými virem u pacientů s virovým onemocněním, jakým je i covid-19 způsobený virem SARS-CoV-2. Naše soupravy byly použity například v rámci české klinické studie vlivu léku Isoprinosine pro léčbu nemoci covid-19 s těžkým průběhem či v komplexním imunometabolickém profilování pacientů s těžkým průběhem covid-19.

Soupravy mají ale širší možnost uplatnění – v rutinním provozu je využívají některé laboratoře specializované na diagnostiku imunodeficiency a je zde i předpoklad, že tyto reagenty bude možno využít i pro sledování imunitní odpovědi pacientů po vakcinaci.

Kdo jsou vaši zákazníci? Pokud vím, hodně také exportujete...

Jolana Vosáhlová: Na lokálním trhu – tedy v České a Slovenské republice – realizujeme zhruba jednu pětinu našich celkových prodejů. Většinu obrátu tedy tvoří export do zahraničí. Část produktů prodáváme pod značkou EXBIO, a to zejména prostřednictvím naší mezi-

národní sítě distributorů. Významnou část produkce dodáváme našim OEM partnerům, kteří produkty nabízejí pod svou privátní značkou, a v neposlední řadě dodáváme monoklonální protilátky i jako surovinu pro výrobu finálních produktů jiným světovým výrobcům produktů pro vědu, výzkum a klinickou diagnostiku. Takováto diverzifikace portfolia nám pomáhá usát případné fluktuace na trhu, ke kterým čas od času dochází.

Jaké výzvy vás čekají v nejbližší době?

Miroslav Benko: Velice nás nyní zaměstnává změna evropské regulace in vitro diagnostických zdravotnických prostředků. To je téma, se kterým se musí nyní poprat jak všichni výrobci diagnostických reagentů, tak i všechny klinické diagnostické laboratoře. Požadavky spojené s touto změnou jsou pro EXBIO velkou výzvou, ale i poměrně velkou zátěží, jak z hlediska finančních, tak i personálních zdrojů. Ale počítali jsme s tím a jsme připraveni uspět.

Jolana Vosáhlová: A druhou výzvou je dokončení výstavby dvou nových pavilonů o rozloze 3500 a 500 m² určených pro výrobu, logistiku a administrativu v areálu EXBIO ve Vestci u Prahy. Budovy budou spolu s investicemi do vyspělých technologií sloužit k rozšíření výroby monoklonálních protilátek pro diagnostické použití podle požadavků na regulaci výroby (cGMP, ISO13485) a vzniku 20 nových kvalifikovaných pracovních míst. Na tuto akci získala společnost investiční pobídku od Ministerstva průmyslu a obchodu.

za odpovědi poděkovala Eva Brixí



Produkt určený pro praxi laboratoří

Členské firmy Francouzsko-české obchodní komory plánují investovat a nabírat nové zaměstnance

Francouzsko-česká obchodní komora je členem mezinárodní sítě 124 francouzských obchodních komor ve světě CCI France International. Již 25 let je nezávislou organizací, která se stoprocentně samofinancuje a reprezentuje podnikatelskou komunitu více než 281 členských firem v České republice. Členské firmy zaměstnávají přes 78 000 lidí a dosahují v ČR obrátu přes 163 miliard korun. Komora se zaměřuje na několik klíčových oblastí, kterými jsou podpora podnikání členů a vytváření nových obchodních příležitostí, informování a zviditelnění členů v rámci komunity i navenek, setkávání zástupců firem skrze profesní kluby a další příležitosti pro networking.

Jednou z klíčových rolí komory je podpora vstupu francouzských firem na český trh, ať již formou investic, akvizic, nebo francouzského exportu zboží a služeb. Tyto aktivity probíhají pod značkou LeBooster a zahrnují studie a analýzy trhu, benchmarking, nábor nových zaměstnanců, zakládání poboček a účetní a daňovou správu. Ročně takto komora pomůže v průměru 60 firmám. Francouzsko-česká obchodní komora zveřejnila před měsícem výsledky průzkumu mezi firmami, který se zaměřil na to, jaké dopady měla pandemie na jejich podnikání,

obchodní výsledky, investice a plány do budoucna. Výsledky byly poměrně překvapující. Firmy i přes náročné období plánují investovat a nabírat nové zaměstnance. Hovořili jsme o tom s ředitelem komory Michalem Mackem.

Jaké jsou hlavní závěry vašeho průzkumu?

Potvrdilo se, že pandemie měla negativní dopad na většinu firem v České republice. Firmy však přesto zůstávají optimistické – většina z nich zachovala nebo navýšila investice a téměř polovina dokonce plánuje nábor nových zaměstnanců. Překážkou podnikání je však vedle návratu epidemiologických restrikcí také nedostatek kvalifikované pracovní síly, se kterým se firmy potýkají dlouhodobě.

Postihla pandemie obrát firem?

Třetina firem zaznamenala nárůst nebo zachování stejného obrátu. Na 65 % firem však postihl pokles obrátu, přičemž téměř čtvrtině poklesl obrát o více než 20 %. A 40 % firem muselo propouštět zaměstnance, zatímco 43 % udrželo jejich stejný počet. Pandemie také způsobila urychlení změn ve většině firem. Zhruba 61 % z nich zavedla digitalizaci procesů, 60 % firem zavedlo práci z domova a 62 % řízení na dálku. Co se týká digitalizace procesů, nejvíce se do-

tkla těchto oblastí: týmové schůzky, schůzky s partnery a klienty. Naopak většina firem stále preferuje tradiční formáty firemních a networkingových akcí, výstav a veletrhů.

A co investice? Podepsala se na nich náročná situace na trhu?

V průzkumu 62 % firem uvedlo, že pandemie na investice neměla vliv. Pouze 18 % investice zastavilo nebo snížilo, a stejný počet dokonce investiční výdaje navýšilo. Ke snižování výdajů došlo především v oblasti marketingu, nemovitostí a lidských zdrojů. Naopak většina firem se rozhodla investovat do technologií, např. do digitalizace nástrojů, automatizace procesů, analýzy a správy dat nebo do kybernetické bezpečnosti. Třetina firem také zmínila, že plánuje investice do lidských zdrojů, kde dominuje vzdělávání, nábor nových zaměstnanců, interní komunikace a teambuilding. Téměř polovina firem dokonce plánuje nábor nových zaměstnanců a pouze 9 % bude propouštět.

Řada podniků se již dnes běžně zaměřuje na společenskou zodpovědnost. Došlo k posunu v této oblasti?

Polovina firem uvedla, že pandemie změnila jejich postoj ke společenské zodpovědnosti. Nej-



Michal Macko, ředitel Francouzsko-české obchodní komory

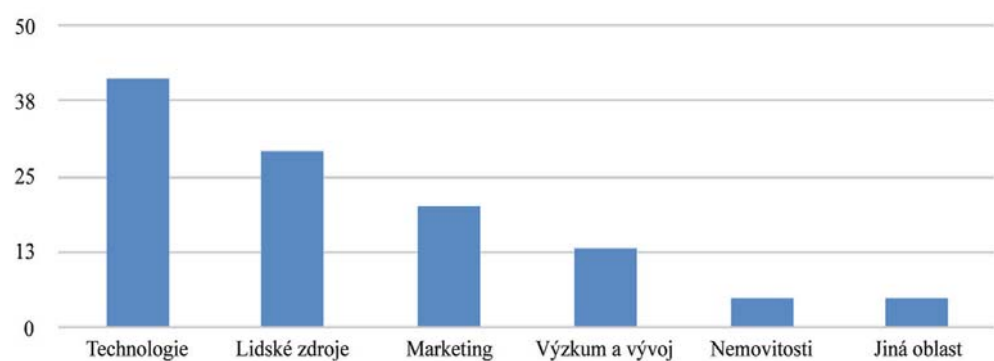
více to se to odrazilo v oblasti větší citlivosti vůči environmentálním a sociálním otázkám, změn pracovního prostředí a zvažování nutnosti pracovních cest. Firmy dále také zmínily oblast lepšího nakládání s odpady, odpovědný nákup a podporu diversity.

V čem vidí firmy hlavní překážky podnikání?

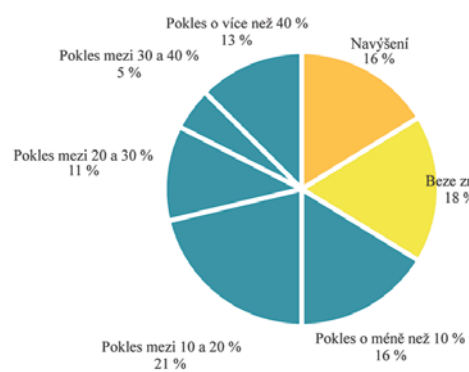
Největší překážkou v podnikání je podle většiny respondentů opětovný návrat epidemiologických restrikcí a třetina vidí jako problematický nedostatek pracovní síly. Mezi další překážky podnikání firmy zařadily také problémy zásobování, legislativu, inflaci a pokles poptávky.

za odpovědi poděkovala Eva Brixí

Pokud se chystáte investovat, uveďte dvě preferované oblasti



Jaký vývoj zaznamenal v roce 2020 váš obrát v porovnání s předpoklady?



Průzkum proběhl v květnu 2021 mezi českými firmami a francouzskými firmami, které působí v ČR a jsou členy FČOK. Své odpovědi poskytlo 82 respondentů. Více než polovinu tvořily firmy o velikosti 11–150 zaměstnanců, čtvrtinu firmy nad 251 zaměstnanců, zbývající čtvrtinu tvořily malé podniky s méně než 11 zaměstnanci; 68 % tvořily firmy s francouzským majoritním vlastníkem, 22 % tvořily české firmy a 8 % jiné.

Superpočítač od českého Atosu je jedním z nejvýkonnějších na světě

Nový superpočítač EuroHPC Discoverer, který český tým společnosti Atos v bulharském Sofia Tech Parku v těchto dnech uvádí do provozu, se umístil na 91. místě v žebříčku Top 500 nejvýkonnějších superpočítačů na světě. V žebříčku se umístilo celkově 36 superpočítačů sestavených společností Atos, 18 z nich stanulo na první stovce.

EuroHPC v bulharském Sofia Tech Parku je postaven na hybridní architektuře BullSequana XH2000 a s výkonem až 6 petaFLOPS je nejvýkonnějším superpočítačem v jihovýchodní Evropě. „Jde také o jediný superpočítačový systém

v daném regionu, který se umístil v žebříčku v první stovce. Řadit se tak může vedle zemí, jako je Velká Británie, Finsko, Švédsko, Norsko či Rusko,“ komentoval Jaroslav Vojtěch, vedoucí oddělení HPC & Big Data ve společnosti Atos,



který ho spolu s českým týmem odborníků navrhl, implementoval a uvedl do provozu. Na celém procesu se podíleli také experti z globálního Atos delivery týmu.

Bulharský EuroHPC Discoverer je jeden z celkem 36 superpočítačů mezinárodní společnosti Atos umístěných v žebříčku Top 500. Jejich maximální kombinovaný výkon je 206 petaFLOPS, což představuje nárůst výkonu o 27 % oproti poslednímu žebříčku vyhlášenému v listopadu 2020.

Kromě bulharského superpočítače Atos v posledních šesti měsících sestavil superpočítač v Itálii, Slovinsku, Lucembursku, Portugalsku, Švédsku, Francii či Německu.

Superpočítačový systém EuroHPC v bulharském Sofia Tech Parku využívá procesory AMD EPYC chlazené horkou vodou a má rychlé diskové úložiště s kapacitou 2 PB. Velikost operační paměti RAM dosahuje přes 300 TB a počet jader je 144 384.

Celý systém je zálohován proti výpadku napájení nepřerušitelným zdrojem energie o výkonu 1 MW. Velikost systému je 12 výpočetních racků, které jsou doplněny dvěma racky s pomocnou infrastrukturou. Celý komplex váží přes 30 tun. Jeho výpočetní výkon je v Bulharsku i celé jihovýchodní Evropě ojedinělý. Sloužit bude širokému spektru uživatelů z vědecké komunity, průmyslu i veřejného sektoru. (tz)

Sberbank rozšiřuje a modernizuje síť bankomatů

V současné době Sberbank rozšiřuje bankomatovou síť o externí bankomaty, které stojí mimo její pobočky. Celkový počet bankomatů zvyšuje o více než polovinu z původních 28 bankomatů na 43. Bankomaty jsou umístěny především v často navštěvovaných lokalitách, jako jsou obchodní centra, galerie, lázeňské oblasti či hraniční přechody, a nabízejí funkci výběru hotovosti. Banka vyvíjí další funkcionality, které budou klientům v bankomatech k dispozici, a bude pokračovat i v rozšiřování své sítě a instalaci nových bankomatů.

„Ke zlepšení dostupnosti hotovostních služeb dokončujeme první fázi projektu umístění nových bankomatů i mimo naši pobočkovou síť. Tím zajistíme lepší pokrytí služeb jak pro naše

klienty, tak pro klienty ostatních bank. Nové bankomaty instalujeme zejména v turisticky atraktivních lokalitách. Typickým příkladem takových míst jsou hotely například v lázeň-

ských městech, dále pak obchodní centra, galerie apod. V tuto chvíli je instalována většina z 15 nových bankomatů naplánovaných pro první fázi projektu. Jejich přesné umístění je k dispozici na našich webových stránkách,“ vysvětlil Zdeněk Remr, Head of Products & Campaigns ze Sberbank.

Banka rozšiřuje síť z původních 28 bankomatů o nových 15, celkem tak bude disponovat 43 bankomaty. Klienti s běžným účtem Plus a Extra mají neomezené výběry ze všech bankomatů v ČR i zahraničí zdarma. V rozšiřování sí-

tě a instalaci nových bankomatů v rámci České republiky plánuje Sberbank pokračovat i nadále a přidat dalších 85 kusů ATM.

V prvním pololetí 2021 Sberbank modernizovala také své pobočkové bankomaty, kde spustila nové funkcionality, z nichž nejvýraznější je možnost vkládat české bankovky. V druhé polovině roku plánuje u vybraných vkladomatů přidat také možnost vkladu mincí. Pokračuje tak v nastaveném trendu s cílem vybudování vlastní moderní sítě bankomatů a poboček. (tz)

Brigád je letos méně, největší zájem je o místa v administrativě

Letošní léto je z pohledu nabídky brigád chudší. Ubylo míst v cestovním ruchu, zejména v tradičních místech, kam směřovaly davy zahraničních turistů. Nepřibývá ani nabídek v zákaznické podpoře, bankovníctví nebo administrativě, většina míst je ve výrobě, skladech a v retailu. Nabízená hodinová mzda se pohybuje mezi 100 a 140 Kč, až dvojnásobek se ale dá vydělat ve výrobě nebo skladech u firem, které po uvolnění opatření získaly velké množství zakázek.

Letošní nabídka brigádnických míst je tedy oproti jiným rokům chudší. Mohou za to zejména koronavirová opatření, která okleštila kulturní akce i cestovní ruch. O volná místa se tak přetahuje až trojnásobek zájemců. Podle údajů pracovního portálu Profesia.cz tak výrazně vzrostl počet reakcí na nabízené pozice – zatímco v roce 2019 se hlásilo na brigádnické místo prodáváče v průměru 6–7 uchazečů, letos to je už téměř dvacet zájemců. O hodně vyšší zájem

mají letos lidé také o práci telefonického operátora, pracovníka ve výrobě nebo odborného prodejce. Firmy ale hledají brigádníky zejména do výroby a skladů.

„Naše společnost využívá brigádníky v průběhu roku v omezené míře, protože vyrábíme zdravotnické pomůcky a mnoho pozic je vysoce specializovaných. V letních měsících nabízíme míst více, zejména ve skladech, kdy nám právě brigádníci pomáhají vykrýt dovolené. Máme stále velký objem zakázek, a tedy i expedovaného zboží, a tomu odpovídají i vysoké nároky na počet pracovníků v naší logistice a skladu,“ řekl Tomáš Mertlík, ředitel společnosti Batist Medical.

To potvrzují i další zaměstnavatelé. Například český výrobce spodního prádla, společnost Styx, letos v létě přijímá brigádníky zejména do skladů pro expedici zboží. Vykrývá tak dovolené svých stálých zaměstnanců.

Pokud se týká atraktivity nabízených míst, nabídky firem a zájem brigádníků se aktuálně příliš neprotínají. Zájemce o přívody lákají

administrativní pozice od telefonisty přes referenta až po recepční. Poptávka firem ale směřuje jinak – hledají spíše sezónní pracovníky do výroby, automobilového průmyslu a do skladů.

Mezi zájemci o brigádu dominují mladí mezi 17 a 24 lety. Podle dat z Profesia.cz tvoří téměř polovinu pracovníků na dohodu a hledají především místa za kancelářským stolem, příliš je nepřitahuje těžká fyzická práce v řemeslnických provozech, na polích nebo stavbách. Také je pro ně zajímavé si nejen vydělat, ale také obohatit životopis o relevantní pracovní zkušenost, být třeba jen několikátý denní.

„U nás s brigádníky spolupracujeme celoročně, nejde jen o klasické letní zástupy za dovolené. Jsme díky tomu více flexibilní a vykrýváme tak nejen pracovní dobu zaměstnanců, kteří čerpají řádnou dovolenou, ale i dlouhodobé absence nebo situaci, kdy u klientů dochází ke krátkodobému navýšení počtu směn, například z důvodu konání nějaké akce. Brigádnické pozice jsou u nás rozmanité: od stevarda přes recepční až po zahradníka, údržbáře nebo od-

klížeče sněhu,“ řekl Radoslav Kavulič, personální ředitel SSI Group.

Brigádnických míst je letos méně, zájemců více, takže nebyl velký tlak na růst mezd. Ty se nyní pohybují v podobných částkách jako vloni. Záleží ale na kraji, oboru, a samozřejmě pozici. V retailu se tak podle dat z platového portálu Platy.cz dá na brigádě při plném úvazku měsíčně vydělat 22 000 Kč, v administrativě 25 000 Kč, ve výrobě i přes 28 000 Kč. Dobré výdělky nabízejí především výrobní firmy, jimž se podařilo nasmlouvat velké množství nových zakázek, které potřebují plnit i v letním období. Ty nabízejí kromě dělnických pozic také často místa v logistice.

„Po odeznění pandemie nám skokově o více než třetinu narostl počet nových objednávek, a tak letos v létě zaměstnáme brigádníky, které jako vysoce specializovaná výroba v průběhu roku většinou nevyužíváme,“ potvrdil Jakub Brandalik, majitel společnosti Lightway. „Potřebujeme je zejména ve výrobě, pro kompletaci křišťálových světlovodů.“ (tz)

Špatná zpráva pro energetické šmejdy: začnou platit nová pravidla

Poslanci po více než dvou letech schválili novelu energetického zákona, která by měla zastavit nekalé aktivity tzv. energetických šmejdu. Svaz obchodu a cestovního ruchu ČR tento krok jednoznačně vítá, ale současně upozorňuje na nutnost navýšení rozpočtu a posílení lidských i technických kapacit Energetického regulačního úřadu. Pod jeho správu bude nově spadat kontrola podnikání zprostředkovatelů. Tuto činnost převezme od České obchodní inspekce, a navíc bude odpovídat za vedení nového registru zprostředkovatelů.

„Nemůžeme dát ERÚ nové pravomoci a povinnosti a současně mu nezvýšit rozpočet, aby je mohl efektivně naplňovat. Energošmejdi musí jednoznačně nabýt dojmu, že si na ně stát došlápně, pokud se znovu pokusí okrádat spotřebi-

tele. Jestliže se budou dál cítit beztestně, nic se nezmění a z novely zůstane jen cár popsaného papíru,“ konstatoval Tomáš Prouza, prezident SOCR ČR a viceprezident Hospodářské komory ČR. SOCR ČR nabízí ERÚ pomocnou ruku při

formulaci výkladových stanovisek k novým povinnostem vyplývajícím z novely energetického zákona. „Z pohledu energetických společností bude nezbytné některé body upřesnit tak, aby je bylo možné bez dalšího zdržení zavést do praxe. Můžeme přispět tím, že zprostředkujeme pohled více než 80 % trhu, jehož zástupce jsme sdružili při formulaci Deklarace na ochranu spotřebitelů. Jde nám společně s ERÚ o stejnou věc. Věříme, že se nám podaří zkultivovat trh a vymýtit všechny šmejdské praktiky, které ohrožovaly především seniory a další zranitelné skupiny obyvatel,“ doplnil Tomáš Prouza. Kromě registru zpro-

středkovatelů obsahuje novela i významné posílení práv spotřebitelů. Nově bude platit například zákaz uzavírání smluv na dobu určitou v délce přesahující 36 měsíců, a to včetně případného prodloužení. Rozšiřují se také možnosti, za nichž může spotřebitel bez postihu vypovědět smlouvu na dobu určitou. Zákazník má nově i právo kdykoli bez postihu vypovědět bez výpovědní doby závazek ze smlouvy o zprostředkování nebo odvolat zmocnění zprostředkovatele, tedy plnou moc. Novelu dostane k posouzení Senát a posléze k podpisu prezident. Očekává se, že nová pravidla začnou platit od ledna příštího roku. (tz)

Kofi-Kofi: Budování franšízingových poboček nám dává smysl

Milovníkům kávy asi netřeba představovat společnost Kofi-Kofi. Ostatní možná zbystrčí, když napovíme, že jde o mobilní stánky s kávou, které jsou v retro stylu a obsluhuje vás v nich mladí usměvaví studenti. Letos v srpnu to bude deset let, kdy do ulic Brna vyjel první KofiTruck. Následovala Praha, Olomouc, Plzeň a také Znojmo.

Za originálním nápadem rozjet business s mobilním prodejem kávy stojí inspirace z dalekých cest. „Během mého cestování napříč Spojenými státy a západní Evropou mě velmi zaujal koncept food trucků a mobilních stánků s kávou. U nás tehdy nic takového neexistovalo. Rozjet podobný způsob prodeje, který je pro českého zákazníka něčím úplně novým,

dostal proto jasnou zelenou,“ vysvětlil jeden ze zakladatelů Igor Slavík.

Co znamená název Kofi-Kofi? „To je vlastně taková slovní hříčka, která má jednak vazbu na moje mládí, kdy jsme si se spolužáky na gymnáziu ze srandy říkali všechno zdvojeně. A pak je to také zážitek z mých cest vlakem po Indii, kde na vás v zastávkách místní prodejci pokřikují chai-chai nebo kofee-kofee,“ vysvětlil Igor Slavík.

Kofi-kofi má aktuálně přes 20 KofiTrucků v Brně, Praze, Plzni a ve Znojmě. Jejich přesnou polohu, aktuální nabídku a otevírací dobu si zákazníci mohou ověřit v mobilní aplikaci nebo na webových stránkách. „Naší strategií je být vždy na stejném místě, aby si zákazníci mohli dopřát kávu na své oblíbené trase do práce nebo do školy,“ podotkl Igor Slavík.

„Kromě klasických KofiTrucků máme také jednu kavárnu Kofibox v Brně. Funguje nám něco málo přes rok a za tu dobu se stala oblíbeným útočištěm studentů a maminek s dětmi. Začínají se k nám vracet také lidé z okolních kancelářských budov, kteří se přesouvají z home officů zpět do kanceláří,“ uvedl Igor Slavík. Příjemnou kavárničku se zahrádkou ve stínu velkých stromů najdete na okraji Brna v Králově poli. Dlouhou dobu se však i zde museli návštěvníci spokojit jen s prodejem přes okénko. „Pandemie samozřejmě zasáhla i nás. V roce 2020 jsme měli kompletně zavřené všechny pobočky více než dva měsíce, letos se bohužel scénář opakoval,“ komentoval uplynulé období s pandemií Slavík. Během této situace se v Kofi-Kofi soustředili právě na provoz Kofi-Boxu a hledání nových příležitostí v podobě

franšízingu. „V rámci otevírání nových poboček jsme se rozhodli pokračovat v úspěšném modelu a dát šanci lidem, kteří chtějí začít podnikat. My jim předáme část našeho know-how a společnou energii pak rozjíždíme nový business,“ dodal Igor Slavík.

„Díky pokladnímu a manažerskému systému Storyy máme přesné statistiky z jednotlivých poboček. Víme, co se kde děje, jaké jsou tržby a co kde funguje, nebo naopak. Přístup k nim navíc máme v reálném čase a odkudkoliv. Využíváme také systém řízení skladových zásob, díky kterému můžeme synchronizovat objednávky a včas zajistit zásoby na všech našich pobočkách,“ popsal Igor Slavík. Kromě funkcí a jednoduché obsluhy si také s kolegy pochvaluje možnost sofistikované práce s daty, která se osvědčuje v případě analýz tržeb nebo vyhodnocování úspěšnosti prodejních akcí.

Pandemie s sebou bohužel přinesla i personální ztráty. Nyní, když se situace opět stabilizovala, posilují v Kofi-Kofi sestavu zaměstnanců. „Náš tým KofiPeople tvoří převážně studenti, pro které je práce u nás ideální formou brigády. Většina z nich si navíc pochvaluje možnost osvojit si přípravu kávy a stát se profesionálním baristou,“ podotkl Igor Slavík.

Plány do budoucna se soustředí na hledání partnerů v dalších městech. To proto, že koncept franšízingu je životaschopný a má velký potenciál úspěchu, zvláště v malých městech. Dále se chce firma zkusit zaměřit na prodej kávy do firem, který se těší stále větší popularitě. Ke slovu se také časem podle něj možná dostane otevření další kavárny. Ale jak podotýká, vše bude záležet na vyhodnocení pilotního projektu KofiBoxu v Brně a na podmínkách, které přijdou s dalším vývojem pandemie. (tz)



Největší nedostatek zaměstnanců s potřebným profilem za posledních 15 let

Společnost ManpowerGroup zveřejnila v červnu výsledky průzkumu **Nedostatek zaměstnanců s potřebným profilem 2021**, který zkoumá, jak je pro zaměstnavatele náročné obsadit svá volná pracovní místa, které profese obsazují s největšími obtížemi a jaké měkké dovednosti nejvíce u svých zaměstnanců očekávají.

„Historická zkušenost ukazuje, že po překonání krize chtějí lidé změnu, hledají nové příležitosti růstu, snaží se nově nastavit pracovní a osobní život, chtějí dostatečně vysokou mzdu a mění své priority. Je důležité zaměřit se na retenci zaměstnanců, protože nábor nového zaměstnance je o 25 % nákladnější než udržení si stávajících pracovníků,“ řekla Jaroslava Rezlerová, generální ředitelka ManpowerGroup Česká republika.

Nedostatek talentů v České republice je na rekordní úrovni

Na 65 % českých zaměstnavatelů uvádí, že mají potíže s náborem nových zaměstnanců. Pouze 25 % jich hlásí, že s obsazením volných pracovních pozic nemají problémy, a 10 % si není jistých. Jde o největší podíl od roku 2009, kdy ManpowerGroup začal měřit nedostatek lidí s potřebným profilem u zaměstnavatelů. Nejvíce se s nedostatkem talentů potýkají středně velcí zaměstnavatelé (50–250 zaměstnanců) – 73 % jich hlásí, že nemohou dlouhodobě najít dostatek vhodných uchazečů, u velkých firem (nad 250 zaměstnanců) to je 65 %. U malých podniků (10 až 49 zaměstnanců) se s nedostatkem talentů setkává 57 %, zatímco firmy s méně než 10 zaměstnanci reprezentuje číslo 63 %.

Mezinárodní srovnání

Globální průměr dosahuje rekordní úrovně za celou historii průzkumu od roku 2006; 69 % firem se potýká s nedostatkem talentů, což je dáno zejména technologickou revolucí a měnící se strukturou pozic a novými potřebami dovedností na všech úrovních. Největší potíže mají evropští zaměstnavatelé. Největší nedostatek pracovníků s potřebnými dovednostmi je ve Francii (88 %), Rumunsku (86 %), Švýcarsku (83 %), Belgii (83 %) a Turecku (83 %). Nejmenší nedostatek talentů zaznamenala Čína (28 %), USA (32 %), Indie (43 %) a Jihoafrická republika (46 %).

Pracovní pozice, které je nejobtížnější obsadit

Nejhůře obsaditelné profily zaměstnanců byly rozděleny do osmi základních skupin a jsou seřazeny podle podílu firem, které uvádí problémy s obsazením těchto pozic:

1. Doprava a logistika (36 %)
2. Výroba (31 %)
3. IT (9 %)
4. Prodej a marketing (8 %)
5. Administrativní podpora (6 %)
6. Styk se zákazníky (5 %)
7. HR (2 %)
8. ostatní (7 %)

Na trhu je především nedostatek lidí s technickým vzděláním všech úrovní. Mezi nejhůře obsaditelnými pozicemi jsou jak vysoce kvalifikovaní inženýři, IT specialisté a lékaři, tak i certifikovaní specialisté, jako svářeči, technici, mechanici, řidiči nebo účetní. Podle Jaroslavy Rez-

lerové se bude v dalších letech stále méně vyžadovat ukončené vysokoškolské vzdělání a důraz se bude přesouvat na specifickou kvalifikaci a certifikaci. Středně odborné pracovní pozice tohoto typu představují 40 % všech pracovních míst v rámci zemí OECD a poptávka po nich nadále roste. V digitální době si zaměstnání nebude vždy žádat vysokoškolský titul, ale bude výrazně záviset na neustálém rozvoji dovedností. I nejtradičtější pracovní pozice se mění spolu s novými technologiemi.

Stávajícím trendem na trhu práce je rostoucí nedostatek vhodných pracovníků i na nekvalifikovaná pracovní místa, jako jsou například montážní dělníci, skladníci nebo opět po pandemii personál v ubytování a stravování. „Nedostatek vhodných talentů snižuje schopnost firem vyhovět zákazníkům, musí prodlužovat dodací lhůty jejich zboží a služeb a zároveň se snižuje jejich produktivita a konkurenceschopnost,“ uvedla Jaroslava Rezlerová.

Rostoucí význam měkkých dovedností

Podle Jaroslavy Rezlerové došlo v roce 2020 k největší proměně trhu práce a nejzásadnější změně požadovaných dovedností od druhé světové války. Poptávku po některých dovednostech ovlivnila pandemie pouze dočasně, ale většinu dlouhodobých strukturálních změn spíše urychlila, jako je klesající zájem lidí o práci ve výrobě, rychlost zavádění robotizace a softwarové automatizace a nutnost rychlé rekvalifikace velkého počtu zaměstnanců. To vše ještě zvýšilo důraz firem na měkké dovednosti zaměstnanců. V době rychlých změn a velké nejistoty organizacím podle průzkumu nejčastěji chybí u zaměstnanců tyto dovednosti:

1. Odpovědnost, spolehlivost a disciplína (48 %)
2. Odolnost, schopnost zvládat stres a přizpůsobivost (26 %)
3. Iniciativnost (23 %)
4. Logické myšlení a schopnost řešit problémy (23 %)
5. Učenlivost a zvědavost (22 %)
6. Spolupráce a týmová práce (22 %)
7. Kritické a analytické myšlení (20 %)
8. Kreativita a originalita (19 %)
9. Leadership a sociální vliv (18 %)

Příležitost pro novou a lepší realitu: co by měli mít zaměstnavatelé na paměti

„V současném technologickém světě se požadované dovednosti zaměstnanců mění rychleji než kdy dříve. Zaměstnavatelé musí lépe přizpůsobit své požadavky nabídce, ale musí rovněž lépe naplňovat potřeby a očekávání pracovníků, kteří jsou stále žádanější. V konkurenci všech ostatních zaměstnavatelů musí přitáhnout, zaujmout, udržet a rozvíjet si ty nejlepší talenty. Z výzkumu vyplývá, že přístup zaměstnavatelů musí být zaměřený prioritně na zaměstnance, že je třeba vytvořit takový svět práce, který povede jak k dosahování cílů organizací, tak bude vyhovovat i zaměstnancům. Lidé a firmy potřebují silné vedení, transparentní a pravidelnou komunikaci, kulturu, která umožňuje kombinovat práci na dálku a na pracovišti, a podporovat osobní pocit pohody a spokojenosti. Využijme této příležitosti k návratu do práce budoucnosti a k vytvoření nových příležitostí pro většinu, nikoli jen pro menšinu,“ potvrdila Jaroslava Rezlerová. (tz)

Zdravotních sester je stále málo, ale zájem o tuto profesi roste

Poslední rok byl pro všechny zdravotníky, a zejména pro zdravotní sestry, velkým závažným testem. Také ale přispěl k opětovnému zvýšení prestiže této profese. Zdravotníci se museli vyrovnat se zcela novou situací, pracovat pod velkou zátěží a v podmínkách ztížených epidemií, v silném kontaktu s lidmi nakaženými covidem. Také se učit za pochodu zcela nové věci, protože zaběhnutý provoz nemocnic i ambulantních oddělení a ordinací pandemie zcela změnila. Jejich nasazení v první linii při zvládnutí pandemie tak přimělo většinu lidí uvědomit si, jak důležitá je pro ně práce lékařů, ale také zdravotních sester.

Kde je největší nedostatek

To, že v ČR chybějí zdravotní sestry, se ví již dlouho. Největší nedostatek je jich v nemocnicích, kde podle údajů z konce března tohoto roku chybí více než 2000 sester. Situaci ukázal v plném světle pandemický stav, kdy byl provoz v některých nemocnicích kriticky ohrožen, protože řada zdravotníků onemocněla, byla v karanténě nebo musela pečovat o nemocné v rodině.

„Příčin nedostatku sester je více a mnoho let se řeší. Soudě dle dat z ÚZIS se určitě významně za posledních deset let zlepšily platové podmínky. Aktuálně je ale největším problémem nedostatek nově nastupujících sester, a to jak ze středních škol, tedy praktických sester, tak všeobecných sester vycházejících z vyšších odborných a vysokých škol,“ uvedla doc. Ing. Jana Holá, Ph.D., děkanka Fakulty zdravotnických studií Univerzity Pardubice. „Pandemie ukázala význam profese sester a domnívám se, že se také podílela na zvýšeném zájmu uchazečů o studium, které jsme letos zaznamenali. Stát však studium sester zatím nepodporuje jako podporuje studia lékařů a učitelů. Nyní přicházejí konečně silnější ročníky a je nutné je podchytit, za 10–15 let dojde na generační obměnu

silných ročníků sester, a zatím není, kdo by je nahradil.“

Zájem je setrvale vysoký

Zájem o zdravotní sestry je již dlouhodobě vysoký, podle současných odhadů jich v našem zdravotnictví pracuje řádově 100 000, ale několik tisíc jich chybí.

„Podle našich statistik je od roku 2016 nabídka volných míst v tomto oboru poměrně vyrovnaná, přičemž nejvyšší byla v roce 2019. Setrvalý je i zájem o nabízené pozice, kdy na nabídku reaguje v průměru pět zájemců, respektive zájemkyň. Letos je průměrný počet reakcí zatím o něco nižší, konkrétně 3,6, ale to se dá připsat na vrub nestandardní situaci v prvních pěti měsících roku,“ řekl Michal Novák z pracovního portálu Profesia.cz.

Největší nabídka míst pro sestry je v Praze, což souvisí s velkou koncentrací fakultních nemocnic i dalších velkých zdravotnických zařízení. Zde reaguje na nabídky také nejvíce zájemců. Vyšší nabídku míst pro zdravotní sestry přes Profesia.cz evidujeme také v krajích Středočeském, Královéhradeckém, Karlovarském a Ústeckém.

Platy letos vzrostly více než jiným profesím

Růst výdělků v posledním roce výrazně ovlivnila pandemie, z hlediska zdravotnictví je potěšující, že zde rostly platy výrazně. Pomineme-li trochu specifickou kategorii lidí v sektoru realit, kde si podle Českého statistického úřadu (ČSÚ) vydělali o 12,2 % více než v prvním čtvrtletí roku 2020, pak si v posledním roce nejvíce – a to s obrovským náskokem – polepšili zaměstnanci ve zdravotnictví a v sociální péči. Jejich platy meziročně vzrostly o 11,3 %. A největší zásluhu na tom má růst platů zdravotních sester.

„Podle údajů na Platy.cz je aktuálně celkový průměrný plat zdravotních sester, včetně bonusů a odměn, v ČR 32 204 Kč, medián 30 000 Kč. Z krajů mimo Prahu jsou na tom nejlépe sestry



v Jihomoravském kraji, kde průměr zvyšuje Brno, dále pak v krajích Libereckém a Královéhradeckém; nejnižší jsou platy v Karlovarském kraji. K celkovému platovému ohodnocení je ale zejména v letošním roce nutné poznamenat jednu důležitou věc – za jejím skokovým růstem stojí i mimořádné bonusy a ohodnocení práce zdravotníků v pandemické situaci,“ dodal Michal Novák.

Zájem o práci profesionálek roste

Práce zdravotních sester je bezesporu náročná – jsou často přetěžovány, pracují přesčas, nezřídka se potýkají s porušováním zákoníku práce, kompetencí, jejich postavení v hierarchickém systému nemocnic je neuspokojivé. Jsou kladeny vysoké nároky na jejich výkon, preciznost, bezchybnost, často jsou kontrolovány, sankcionovány, ale mají málo možností věci ovlivňovat. Proto je nesmírně důležité, že v současné době roste jejich ohodnocení, jak



finanční, tak morální. A hlavně zájem o studium tohoto oboru.

„Prestiž práce zdravotních sester vnímáme jako nesmírně důležitý faktor, a proto se ji snažíme zvýšit i oceněním těch nejlepších. Letos pořádáme společně s Českou asociací sester již třináctý ročník soutěže Nej sestřička, do níž zdravotnická zařízení i veřejnost nominovali své favority,“ řekl Tomáš Mertlík ze společnosti Batist Medical. „Soutěž je v současné době ve finální fázi, kdy odborná porota vybrala 12 finalistů pro letošní rok, v září budeme znát vítěze. Kromě této popularizační části nám ale jde zejména o ocenění velmi těžké práce, kterou sestřičky odvádějí v dlouhých směnách ve dne, v noci, a to pak dvojnásobně v této těžké covidové době. Celý projekt má i charitativní přesah, pořadatelé ve spolupráci s partnery finančně podpoří vybrané zdravotnické subjekty a organizace poskytující sociální služby po celé ČR.“ (tz)

Mediace online v přeshraničních sporech



Tento materiál publikujeme na základě spolupráce
s Úřadem průmyslového vlastnictví

IP mediační centrum Praha, zapsaný ústav ve spolupráci s Úřadem průmyslového vlastnictví, Českou advokátní komorou, sekci ADR a Světovou organizací duševního vlastnictví (WIPO) uspořádaly 21. června 2021 webinář věnovaný využití mediací ve sporech k duševnímu vlastnictví. Světová organizace duševního vlastnictví je specializovanou agenturou OSN, která je zaměřena na rozvoj vyváženého a dostupného systému duševního vlastnictví, který odměňuje kreativitu, podporuje inovaci a přispívá k ekonomickému rozvoji. WIPO byla založena v roce 1967 a v současné době je jejími členy 193 států.

V úvodní slovu předsedy Úřadu průmyslového vlastnictví Mgr. Ing. Josefa Kratochvíla, Ph.D., zaznělo poděkování za spolupráci s WIPO, zejména pokud jde o naplňování Memoranda o spolupráci WIPO a ÚPV v oblasti ADR, v jehož rámci byl uspořádán i tento webinář. Josef Kratochvíl velmi ocenil také zájem odborné veřejnosti o problematiku mediací v oblasti duševního vlastnictví a vyslovil přání, že účastníci webináře jistě napomohou rozvoji tohoto oboru (webináře se zúčastnilo celkem 35 odborníků). Zdůraznil, že pro rozšíření ADR metod v oblasti duševního vlastnictví v České republice před sebou máme ještě dlouhou cestu a jsme na úplném začátku. ÚPV proto intenzivně pracuje na tom, aby se metody ADR v oboru duševního vlastnictví uplatňovaly násobněji, a to ve všech fázích sporů.

Poté byl věnován prostor problematice provádění mediací u WIPO, včetně vedení mediačního řízení online. Tento příspěvek přednesl Andrzej Gadkowski, Associate Legal Officer, IP Disputes Section, WIPO Arbitration and Mediation Center. Podstatná část webináře byla pak věnována praktickému výkladu využití mediací ve sporech o duševní vlastnictví z pohledu WIPO. Touto částí webináře účastníky provedl ve skvěle připravené prezentaci Jon Lang, WIPO Mediator. Jeho vystoupení bylo zaměřeno na představení Arbitrážního a mediačního centra WIPO v Ženevě a Singapuru, mediačního řízení a úlohu WIPO v tomto procesu, včetně spolupráce s Úřadem průmyslového vlastnictví. Velmi inspirativní bylo seznámení účastníků s pravidly a možnostmi provádění online mediací, což je nepochybně trend, který začne mít zejména v přeshraničních sporech do budoucna značný význam. Jon Lang účastníky podrobně



seznámil také s prováděním jednotlivých fází mediačního procesu v řízení u WIPO, včetně přípravy mediace, role a technik mediátora v tomto procesu. Zajímavá byla i část týkající se role právních zástupců a účasti stran sporu na vyjednávání a jejich spolupráce v dobré víře.

V navazujícím příspěvku JUDr. Hany Lenghartové, který prezentovala JUDr. Anna Márová, byl věnován významný prostor využití evaluativních mediací ve sporech o duševní vlastnictví. JUDr. Anna Márová představila mediátora jako osobu, která pomáhá stranám v dosažení řešení poukázáním na slabosti jejich případu a předpovídáním toho, co by učinil soudce. Zdůraznila, že právo duševního vlastnictví je složité a vysoce technické (patenty, ochranné známky, vzory, autorská práva, obchodní tajemství, licencování a související obchodní záležitosti). Mnoho sporů o duševní vlastnictví zahrnuje strany z různých geografic-

kých umístění a jurisdikce, přičemž si strany udržují svoje obchodní vztahy a pověst. Zdůraznila, že strany sporu potřebují také čas opravit své vlastní hodnocení a přijmout své slabé stránky. Připomněla, že důvěra a respekt vůči mediátorovi jsou nutné a rostou s dobou trvání procesu. Je také nutné poukázat na možný výsledek případu, udržet dynamiku jednání a zdůraznit oblasti, ve které má každá strana lepší pozice. Na závěr svého příspěvku se JUDr. Anna Márová zabývala úlohou advokáta v mediačním procesu. Připomněla, že advokát může připravit svého klienta na mediaci a nechat ho jít na samotný proces mediace samotného. Další možností je, že advokát je přítomen v celém mediačním procesu s klientem a může mu pomoci se všemi kritickými etapami mediace. Je také možné, aby klient byl na začátku mediace sám a advokát vstoupil do procesu mediace až v závěrečné fázi, kdy mu pomáhá dosáhnout řešení. Je také možné, aby advokát zastupoval klienta, který není osobně na mediaci přítomen. V samém závěru webináře byl pak prostor na otázky a diskuze.

V navazující části po skončení oficiální části webináře Jon Lang, WIPO Mediator, provedl zájemce ukázkou online mediace prováděné WIPO v přeshraničním sporu, což bylo pro účastníky rovněž velmi poutavé. Celý webinář byl nesmírně zajímavý a obohacující, zejména pokud jde o praktické zkušenosti a poznatky Světové organizace duševního vlastnictví v oblasti mediací. Především bylo důležité seznámení se s pravidly a možnostmi provádění online mediací, což je trend, který bude mít obzvláště v přeshraničních sporech v budoucnu značný význam.

S ohledem na shora uvedené je zřejmé, že mediace mají velmi intenzivní podporu i ze strany takto významné instituce, kterou WIPO bezpochyby je. Do budoucna se na rozvoji mediací v oblasti duševního vlastnictví bude nadále podílet také Česká advokátní komora, sekce ADR, jejíž zástupci jsou připraveni na pracovní úrovni řešit konkrétní výzvy z WIPO i EUIPO. V současné době již byla ustanovena pracovní skupina složená z odborníků z národních úřadů průmyslového vlastnictví a dále odborníků z EUIPO, která má pro rozvoj mediací (a dalších metod ADR) vytvářet co nejlepší podmínky. Zástupce ÚVP v této pracovní skupině,

Ing. Martina Kotyková, Ph.D., je připravena zprostředkovávat obousměrný tok informací mezi zainteresovanými stranami z České republiky, kterými jsou Česká advokátní komora, Komora patentových zástupců, Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR a další, tak i v EUIPO. IP mediační centrum Praha, zapsaný ústav je připraveno ve spolupráci s Českou advokátní komorou, sekci ADR, ÚPV a Asociací malých a středních podniků a živnostníků ČR v tomto procesu aktivně vytvářet prostor pro rozvoj reálného využití mediací v oblasti duševního vlastnictví, a to ve všech fázích sporu, včetně sporů přeshraničních. Jedním z cílů jeho činnosti je proto i aktivní podpora online mediací.

IP mediační centrum Praha aktuálně proto připravilo mimo jiné specializační školení v oblasti franchisingu. Také v oblasti franchisingového podnikání jde totiž o urovnávání vysoce odborných neshod a sporů, které vznikají ve vztahu k provozování franchisingového konceptu. Tento dvoudenní kurz franchisingu se uskuteční ve dnech 14.–15. září 2021 v Praze, a to ve spolupráci s Českou asociací franchisingu. Soudní řešení sporů i v této oblasti podnikání nemusí přinést očekávaný výsledek, může jít o nejednoznačný výklad práva, hrozí vysoké náklady na vedení sporu, existuje časová či ekonomická tíseň stran nebo je spor příliš komplexní. V případě franchisingového podnikání připadají v úvahu všechny tyto aspekty. Jde o velmi specifické spory vyžadující velkou znalost této oblasti podnikání, které je žádoucí vyřešit dohodou za účasti specializovaného IP mediátora. I v této oblasti může být také velmi prospěšné využít přítomnost experta podle Pravidla 5 ADR IP mediačního centra Praha. Více informací o této akci je k dispozici na www.ipmediace.cz/aktuality.

Kontakty:

IP mediační centrum Praha, zapsaný ústav
Na Stráži 1306/5, 180 00 Praha 8
tel.: +420 283 843 130, mobil: +420 602 331 905
e-mail: info@ipmediace.cz
www.ipmediace.cz

JUDr. David Karabec, MPA, LL.M., advokát
Ředitel IP mediačního centra Praha,
zapsaný ústav

Vesmírná těžba na dosah ruky

I když je myšlenka těžby a případného zpracování surovin a materiálů mimo naši planetu někdy stále vnímána jako sci-fi, opak je pravdou. Ve světě vesmírného průmyslu se přenáší téma využití nerostného bohatství vesmíru z oblasti sci-fi do skutečných záměrů kosmických misí, které mají za cíl ověřit nezbytné technologické principy.

Součástí těchto snah se nyní stává i Česká republika. Skupina firem a akademických institucí pod vedením brněnské SAB Aerospace získala v tendru připraveném Ministerstvem dopravy ČR a vypsaným Evropskou kosmickou agenturou (ESA) podporu pro přípravu českého projektu SLAVIA. Cílem této samostatné mise je ověřit technologie mapování nerostného bohatství v okolí naší planety, a přispět tak k hlubšímu prozkoumání vesmíru.

Těžba a zpracování surovin ve vesmíru není alternativou, ale spíše nutným prostředkem k tomu, aby lidstvo mohlo pokračovat v jeho objevování a zlepšovat život na Zemi. Vesmír k tomu skrývá obrovský nevyužitý potenciál. Aby mohla těžba začít, je potřeba, stejně jako v případě pozemní těžby, prozkoumat a zmapovat zdroje surovin. A právě na to se bude zaměřovat nápad českých vědců a inženýrů. Na misi SLAVIA se podílí výhradně tuzemské firmy a výzkumné instituce. SLAVIA má potenciál stát se první ryze českou národní misí ESA.

„České firmy v posledních letech upevnilly svoji pozici jakožto dodavatelé vybavení a sub-

systémů pro kosmické mise. Dalším logickým krokem a ambicí ČR je vybudovat kapacity pro vývoj a výrobu komplexních systémů a celých kosmických misí. Ty jsou sice nákladnější, ale mají zároveň mnohem vyšší přidanou hodnotu a provází je vyšší návratnost investic,“ řekl k tématu Václav Kobera z Ministerstva dopravy a zdůraznil, že koncept těchto ambiciózních projektů byl vytvořen Ministerstvem dopravy a zařazen mezi priority vlády schváleného Národního kosmického plánu pro období 2020–2025. Ambiciózní projekty mají řadu cílů, zejména získat či osvojit si integrační schopnosti, zvýšit svou konkurenceschopnost vůči zahraničním partnerům či posílit efektivní spolupráci mezi českými firmami a akademickou sférou.

Pro systematické mapování přírodních zdrojů ve vesmíru je třeba prozkoumat značný počet objektů. V popředí zájmu jsou hlavně asteroidy, kterých známe přes půl miliónu, avšak o jejich složení a původu máme jen omezené množství informací. Dozvědět více bychom se mohli právě díky české misi SLAVIA. Nyní se tyto objekty zkoumají ze Země prostřednictvím pozemských dalekohledů, které však přinášejí jen omezené údaje o daném tělese. Na základě rychlostí, pohybu, barvy a hustoty lze velmi přibližně odvodit složení tělesa. Revolučním krokem by měl být výzkum pomocí nových technologií, které přinese i mise satelitu SLAVIA, jež má sloužit jako demonstrátor dvou vybraných metod: spektroskopického stanovení složení meteorů vzniklých při vstupu meteoroidů do atmosféry a hmotnostní analýzou prachu uvol-

něného z povrchu asteroidů do meziplanetárního prostoru.

Cílem projektu SLAVIA je poslat dvě zhruba dvacetikilogramové družice na oběžnou dráhu. Obě budou vybaveny trojicí vědeckých přístrojů: hyperspektrální kamerou a rádiovou anténou pro analýzu prvkového složení plazmatu meteorů a hmotnostním spektrometrem určeným k výzkumu složení meziplanetárního prachu. „Projekt SLAVIA je ve všech směrech unikátní. Systematické mapování prvkového složení meteorů a analýzu meziplanetárního prachu z oběžné dráhy nikdo na světě nedělá. Cílem mise je ověřit tyto technologie a jejich potenciál pro průzkum nerostného bohatství těles v kosmu. Pokud se to podaří, tak to bude obrovský úspěch,“ vysvětlil Petr Kapoun, CEO SAB Aerospace.

„Spektrální analýza meteorů pomocí satelitů byl náš sen, neboť pozemní pozorování je značně limitováno atmosférou Země. Projekt SLAVIA odhaluje její obrovský aplikační potenciál. Výsledky spektroskopie navíc významně zpřesníme stanovením parametrů meteorického plazmatu pomocí radiových vln. Hmotnostní spektrometr poslouží k detekci prvků a dalších složek meziplanetárního prachu s dosud bezprecedentní přesností. Satelit SLAVIA bude skutečným high-tech zařízením, které dosud nikdy do vesmíru nikdo neposlal,“ dodal Martin Ferus z Ústavu fyzikální chemie J. Heyrovského AV ČR. Na vědecké části mise se podílejí také Ústav fyziky atmosféry AV ČR, Hvězdárna Valašské Meziříčí, Ústav fyziky plazmatu AV ČR, Fakulta jaderná a fyzikálně inženýrská ČVUT

a další akademické subjekty. Za průmysl je kromě SAB Aerospace do projektu zapojen také Výzkumný a zkušební letecký ústav (VZLU), firmy HULD a Zaitra.

SLAVIA bude používat také unikátní metodu zpracování vědeckých dat přímo na družici – on board data processing. V praxi to znamená, že družice bude vědecká data zaznamenávat neustále, ale algoritmus přímo na družici automaticky vybere pouze ta data, která mají pro vědce hodnotu. Díky tomu se výrazně sníží cena za datové spojení s družicí. Svým rozsahem a komplexností je to největší mise od 90. let minulého století.

V první fázi projektu pod taktovkou Evropské kosmické agentury bude cílem vytvořit studii proveditelnosti mise, která poslouží k naplánování, návrhu a ověření konceptu mise a využití vědeckých přístrojů. Studie potrvá 12 měsíců a na základě výsledků bude možné posoudit proveditelnost mise jako takové. Cílem projektu je zároveň ověřit možnost tzv. flyby misí, během kterých by sondy proletěly kolem cílových těles a za pomoci laserů by z nich získaly vzorky či spektrální informace.

Mise SLAVIA je plně v rukou tuzemských firem a výzkumných institucí. Co do rozsahu jde o vůbec největší projekt od družic Magion, které vznikaly od 70. do 90. let minulého století. Vzhledem k unikátnosti mise je SLAVIA velkou příležitostí pro vědecké instituce, které získají zcela nová data a poznatky, a pro soukromé firmy příležitost demonstrovat vyzrálou českou kosmickou průmysl. (tz)



Strana vychází pod partnerskou záštitou České společnosti pro jakost

Děčín jako město kvality

Kvalita je pro Děčín typická. Je to stopa, po které město kráčí už hezkou řádku let. Snaží se vynalézat, jak být občanům ještě víc nablízku, jak jim usnadnit a zpříjemnit život, jak nastavit komfort, který přinese užitek, radost a inspiraci ostatním. Dokladem toho je nejen množství nejrozmanitějších ocenění a vítězství. Za množstvím aktivit stojí tajemník magistrátu města Děčín Ing. Jaromír Zajíček, MPA:

Jak byste stručně představil statutární město Děčín?

Děčín je nejnižše položeným městem České republiky, tedy ve 135 metrech nadmořské výšky. Rozprostírá se v široké kotlině na obou březích Labe. Díky své poloze je často nazýván bránou severních Čech. Leží v údolí řeky Labe v místech, kde jeho přítoky Ploučnice z pravé a Jílovský potok z levé strany oddělují krajinu Českého středohoří od skalnatých srázů Labských pískovců. Blízkost národního parku České Švýcarsko nabízí dobrodružné výpravy za překrásnou přírodou s četnými vyhlídkami, velkolepými skalními masivy a historickými památkami. Je významným říčním přístavem, důležitým železničním uzlem a leží na křižovatce několika významných silničních tahů. Zaujímá rozlohu 117,7 km², k 1. lednu 2020 zde bylo přihlášeno k trvalému pobytu 48 594 obyvatel.

Váš úřad je držitelem mnoha ocenění...

Přehled ocenění, která statutární město, magistrát města a jeho zaměstnanci obdrželi, je nespočet. Z nich bych připomněl:

- 2006 – Zlatý erb – 1. místo Webová stránka v celostátní soutěži 2006
- 2008 – Město pro byznys 2008 – 1. místo v Ústeckém kraji
- 2009 – tajemník Magistrátu města Děčín Ing. Jaromír Zajíček, MPA, získal ocenění – Manažer roku 2009 – 1. místo v kategorii manažer odvětví státní a veřejná zpráva
- 2011 – Národní cena kvality ČR – Excelentní organizace

- 2011 – získání certifikátu ISO 9001:2008 pro statutární město a Magistrát města Děčín a dále další v letech 2014, 2017 a 2020
- 2012 – ocenění Evy Tomáškové cenou Personalista veřejné správy 2012
- 2013 – Evropská cena prevence kriminality pro Městskou policii Děčín za projekt Asistent prevence kriminality
- 2014 – ocenění Ing. Jaromíra Zajíčka, MPA, cenou Personální manažer územní samosprávy v ČR
- 2016 – cena veřejnosti – 1. místo v ČR – Otevřeno x Zavřeno za účast na rozhodování (Otevřená společnost, o.p.s.)
- 2016 – ocenění Ing. Jaromíra Zajíčka, MPA, Osobnost veřejné správy
- 2018 – cena Neplejtvák – 1. místo v ČR – za zadávání veřejných zakázek
- 2020 – ocenění statutárního města Děčín – 1. místo v soutěži Město pro byznys desetiletí v Ústeckém kraji
- 2020 – Ambassador kvality České republiky ve veřejném sektoru – 1. místo
- 2020 – 1. místo v národní kole Mezinárodní ceny inovací Quality Innovation Award (Děčínská karta)

Je to jen stručný průřez toho, čím bylo statutární město, jeho magistrát či jeho zaměstnanci ohodnoceni, zejména na celostátní či mezinárodní úrovni. Je to výsledek soustavné a systematické práce všech zaměstnanců města a magistrátu, zejména těch na manažerských pozicích.

Za rok 2020 jste získali Ambasadora kvality ČR. Jaká byla motivace pro přihlášení se do soutěže?

Impulzem bylo získání informace o vítězství MČ Praha 10 v předchozím ročníku. Vzhledem k tomu, že je mi známo, že MČ Praha 10 v oblasti kvality patří ke špičkovým úřadům, byla to pro nás výzva v tom smyslu, že jsme se chtěli porovnat a poměřit, zda ještě statutární město Děčín a Magistrát města Děčín patří mezi ty úspěšné na úseku kvality práce, jak tomu bylo tradičně řadu let po provedené reformě veřejné správy k 1. lednu 2003.

Bylo náročné projít všemi nástrahami soutěže? Co hodnotitelé ocenili jako silnou stránku úřadu?

Nevím, zda přípravu na hodnocení a rekapitulaci všeho pozitivního a inovativního, co statutární město a jeho magistrát realizoval nebo má k realizaci připraveno, lze považovat za nástrahy. Z výše uvedeného přehledu ocenění od roku 2002, kdy se Děčín stal obcí s rozšířenou působností, vyplývá, že se kvalitě práce věnoval ve všech směrech a vždy kvalitu měřoval zejména ke spokojenosti jeho zákazníků – občanů. Zní to možná trochu formálně, ale skutečnost se vždy prokávala s každodenní praxí a denním provozem. Kvalitní kolektiv vedoucích pracovníků, který se po roce 2002 podařilo sestavit, se vždy snažil přicházet s inovativními nápady, případně realizovat věci úspěšně zavedené na jiných úřadech. Zejména jim k tomu byl vedením města a magistrátu dán prostor a možnost se realizovat. Domnívám se, že hodnotitelé především ocenili zapálenost jednotlivých prezentujících pro věc. Doslova z nich číselo nadšení a snaha nabídnout a prodat své dobré nápady tak, aby i ostatní po jejich realizaci zjistili, že tyto myšlenky mají smysl a že k něčemu lepšímu směřují.

Čím si myslíte, že můžete být inspirativní pro vedení ostatních měst? A naopak, kde sbíráte podněty ke zlepšování vy?

Domnívám se, že statutární město Děčín a jeho magistrát byl a je po řadu let inspirativním pro ostatní města v mnohém, co dělá. Zejména lze poukázat na dříve každoročně pravidelně konané Národní konference kvality, které organizovalo Ministerstvo vnitra ČR. Na každé s informacemi o nějaké inovaci se Děčín prezentoval a předsedával tak ostatním příklady a dobrou praxí. Na každé byl také Děčín nějakou cenou odměněn. To byl vždy podnět v tomto pokračovat a jít dál kupředu. My jsme brali inspiraci jak na výše zmíněných konferencích kvality, tak například aktivním zapojením do celostátní Benchmarkingové iniciativy. Sdílení dobré praxe je téměř nevyčerpatelným zdrojem inspirace a dalších myšlenek, k jejichž realizaci pak už zbývá jen krok. Nikdy



Ing. Jaromír Zajíček, MPA, tajemník magistrátu města Děčín

jsem nebránil, naopak podporoval členství svých podřízených v řadě pracovních komisí Ústředních správních orgánů, zejména pak na MV ČR, nebo v pracovních skupinách Svazu měst a obcí ČR. Tak je vždy od koho čerpat nové nápady.

Podařilo se vám uspět i v národním kole Quality innovation Award s projektem Děčínská karta. Oč jde?

Cílem projektu je sjednotit platformu pro celé město, občany, instituce nebo subjekty a zjednotit a zpřehlednit využívání služeb nebo produktů. Děčínská karta je platebním a identifikačním nástrojem. Slouží jako bezkontaktní platební karta nebo pouze jako čip. Je možné ji využít v MHD pro placení jízdy nebo jako nosič časového kupónu, dále jako identifikátor v docházkovém systému magistrátu města, ve školních jídelnách pro objednávání a výdej obědů; pro placení zboží a služeb i přes internet nebo jako běžnou bezkontaktní platební kartu. V současné době se řeší nahrazení čtenářského průkazu v městské knihovně Děčínskou kartou. V nejbližší době bude realizováno zapojení dalších organizací statutárního města, například půjde o možnost rezervace a zakoupení vstupenek do místní ZOO, Děčínského zámku, místního aquaparku a do Děčínského divadla.

za odpovědi poděkoval David Kubla

Našli jsme prostor na trhu

Objevit potenciál svých možností, to se ne každé firmě hned podaří. Té, která se jmenuje Jabor pro, s.r.o., se to povedlo. Cesta k úspěchu sice nebyla úplně přímá, zato poučná. Hovořil o tom Lukáš Jabor, jednatel a výrobní manažer:

Vaše rodinná společnost má za sebou více než třicetiletou historii...

Počátky naší společnosti sahají do roku 1990, kdy se pod hlavičkou Jaspel datuje živnostenské podnikání v oboru zasilatelství. V následujícím roce došlo k založení firmy pod názvem Autosped Jabor a syn. Činnost byla rozšířena o obor mezinárodní dopravy. V dalších letech jsme se rozrostli o další, tentokrát výrobní činnost, začali jsme vyrábět autoplachty a příbuzné produkty. V období let 2001–2009 došlo k mezinárodní spolupráci s anglickou společností Structure Flex Ltd., zaměřené na společnou výrobu autoplachet a některých speciálních výrobků pro trh Velké Británie. V roce 2011 jsme se přejmenovali na Jabor pro, s. r. o. A v následujícím období se aktivity výrobní činnosti začaly soustřeďovat na výrobu produktů s mírou vyšší poptávky. Byla přijata opatření v oblasti obchodní a marketingové politiky zaměřená na nové produkty s vysokou kvalitou a rozšíření trhu mimo region. Všechny procesy výroby a služeb společnosti jsou řízeny ve smyslu normy ISO 9001:2015.

Kde všude se můžeme v současné době s vašimi výrobky setkat?

Je možné je spatřit v podstatě v celé republice, a to jak ve formě plachet či reklam na kamionech, tak fungují jako zakrytí pergol nebo skladovacích hal. Mimo to lze naše výrobky spatřit rovněž na sportovních stadionech v zemích západní Evropy.

Jaká byla největší nebo technicky nejnáročnější plachta, kterou jste kdy vyrobili?

Jsou to skladovací haly top provedení. Jednu z posledně realizovaných můžete spatřit v ústeckém průmyslovém areálu ve společnosti Kone. Zajímavé jsou dodávky speciálních plachet na zastřešení tribun na mezinárodní sportovní a kulturní akce. Například jsme realizovali zastřešení na MS ve veslování v Rotterdamu, SP v parkuru v Londýně nebo zastřešení tribuny při příležitosti oslav ukončení první světové války v belgickém Yper.

V době omezených možností trávení dovolené odpočívají lidé nejčastěji na svých zahradách a chatách, které nejrůznějšími způsoby zvelebují. Je znát nárůst objednávek z této oblasti?

Zde jsme se takzvané trefili a našli prostor na trhu. O produkci je enormní zájem, což je pro



Lukáš Jabor, jednatel a výrobní manažer firmy Jabor pro, s.r.o.

nás potěšující. Vzhledem ke způsobu výroby se značným podílem ruční a kvalitní práce nás ale limituje pracovní trh s nedostatkem kvalitních a šikovných lidí.

Vaše na zakázku vyrobené opláštění pergol využívají zákazníci nejen na zahradách, ale také v restauracích, které byly dlouhou dobu zavřené. Má současná pandemie covid-19 dopad na vaše podnikání?

Zatím jsme tento dopad ve velké míře nepocítili. V každém případě zde do budoucna cítíme značný potenciál.

V čem se vaše výroba a produkty odlišují od konkurence?

Podstatný rozdíl je v použití technologie spojování PVC materiálů tzv. vysokofrekvenční technologií, které znamenají pevný spoj s maximálním zatížením 100 kg/m²! Ve spojení se špičkovými materiály, a především maximálně individuálním přístupem v řešení každé zakázky zcela na míru zákazníkovi dosahují naše produkty té nejvyšší možné úrovně.

Jste nově držitelem značky kvality CZECH MADE na Zakázkovou výrobu zakrytí z PVC plachet. Je pro vás kvalita zásadní?

V každém směru je kvalita naší prioritou.

Jak kvalitu řídíte a na čem si nejvíce zakládáte?

Proces kvality je postaven na již zmiňované normě ISO. K tomu přistupuje řada znalostí a zkušeností získaných za dlouhou řadu let v tomto oboru. A samozřejmě hledáme i nové cesty. Vzhledem ke skutečnosti, že máme zkušenosti s obhajobou certifikace podle normy ISO, jsme měli jistý náskok. Rozhodně jsme k přípravě i vlastnímu průběhu přistupovali s pokorou a odpovědně.

Chystáte nějakou novinku?

Zcela určitě. Jsme ve fázi přípravy vývoje a následné výroby skladovacích vaků na kapaliny. Více nám napoví výrobní testy a zájem trhu.

ptal se David Kubla

Ve Vlasovém studiu Vavruškovi: talentovaní z dětských domovů a účastníci projektu Začni správně v 1. ročníku Letní kadeřnické školy

V týdnu od 5. července se uskutečnil v Praze ve Vlasovém Studiu Vavruškovi 1. ročník Letní kadeřnické školy, kterého se zúčastnilo deset studentů oboru Kadeřník. Distanční výuka těmto mladým výrazně omezila možnost praktické výuky, ale to nebyl jediný důvod, proč se jedna ze spolujatelek salónu Petra Vavrušková vrhla do iniciativy, jejímž cílem je pozvednout úroveň a kvalitu kadeřnického řemesla. Ve finálovém výběru studentů byli také dva mladí z projektu Začni správně neziskové společnosti yourchance. Ta byla také výrazným pomocníkem při výběru zájemců do letní školy. Na to, jak vznikla myšlenka kadeřnické školy, jsem se zeptala zakladatelky Petry Vavruškové:

Jak se letos podařilo odstartovat první ročník Letní kadeřnické školy?

Tato myšlenka ve mně dřímala již několik let a samozřejmě pandemie covid-19 tomu dala jen poslední tečku. Otůkávala jsem si, co kdo z kolegů kadeřníků dělá. Zjistila jsem, že nikdo nic moc, a představa, že tito mladí lidé dostanou papír – výuční list, a vlastně nic neumí, je pro mě smutná. Například „třetíci“ mi řekli, že ještě pořádně nedrželi v ruce nůžky... A tito lidé si pak mohou zažádat o živnostenský list a začínají fungovat a podnikat v tomto krásném řemesle. Ta představa je pro mě děsivá. Jsme největší kadeřnická rodina v Evropě. Se sestrou jsme vlastně čtvrtá generace a naše dcery jsou v podstatě pátá, i když se tomu plně nevěnují, ale v salónu pomáhají od útlého věku.

Nemohla jsem se na to dívat a měla jsem i nějakou svoji představu, jak by se mi líbilo

mladé lidi vést. Jezdím po světě celý život a čerpám zkušenosti v tomto oboru. Venku vidím různé zajímavosti a novinky, a tak jsem si řekla, proč se něco podobného nedělá i tady? Řekla jsem si, že zkusím, jestli to funguje... A funguje, jsem úplně nadšená.

Studium na kadeřníka je u nás bohužel poněkud zkomatované. Učni například nemohou pracovat na cvičných hlavách s materiálem, jako je třeba odbarvovač. Nemohou se posouvat, protože nevidí svoje chyby, kde se něco nepovedlo apod. Jako předsedkyně Asociace zaměstnavatelů v kadeřnickém oboru bych si přála dostat mladé učně na provozovny hned od začátku studia. Jen tak mohou přivyknout chodu a práci v salónu. Vše tak lépe a přirozeněji dostanou pod kůži. Dnes již mnoho majitelů salónů nechce brát čerstvé absolventy. Stát nám nijak nepomáhá. Vy zaměstnavatel musíte zaplatit mzdu, včetně všech odvodů, a to jsou mnohdy desetitisíce od prvního dne. Minimálně dva roky tedy pouze investujete, nejen peníze, ale zejména svůj čas.

Vybírala jste si nějak mladé na praxi u vás?

Nechala jsem si od yourchance děti předvybrat a v podstatě jsem to takto napsala i na Facebook. Čekala jsem, kdo se mi ozve a nechala jsem to primárně na samotných zájemcích. Pustila jsem to také do éteru prostřednictvím rádia a slyšel to například tatínek jedné holčiny, a ta se mi pak ozvala. U jiného chlapce to zase zaznamenal jeho školitel a řekl si, že by to pro něj mělo smysl. A tak jsem si mladé postupně otůkávala. Finální výběr byl ale na mně.

Co říkáte na studenty, které tu dnes máte?

Každý z nich je svůj a má svoje obrovské klady. Vlastně zatím vidím jenom ty klady, nevidím nic hrozného ani špatného. Každého беру jako individualitu. Sama to tak mám ráda a podle toho posuzuji i ostatní. Sešla se nás tu úžasná partička lidí. Někteří jsou pro toto řemeslo hodně talentovaní a zapálení.

Co jim jde a co třeba méně?

Dnes máme za sebou pátý den a pět dní je zatím strašně málo. Když jsme se tu v pondělí sešli, začali jsme se bavit o komunikaci kadeřníka s klientem – jak si správně povídat, navodit vztah a získat od něj co možná nejvíce informací. Přesně jsem viděla, kdo z nich je umluvený, kdo nemluvný. I ta nemluvnost může být někdy výhodou, zejména u kluků. Někteří jsou ukecaní a jsou prostě „šoumeni“, přitom třeba neumí tolik, co šikovná holka. A ve finále tak mají více



Petra Vavrušková, spoluzakladatelka Vlasového Studia Vavruškovi

klientely než ta zručnější děvčata. Pak jsou zase kluci, kteří jsou méně mluvní, ale jsou mnohem pečlivější a preciznější. Jednoduše, každý je originál a podle toho si získává svoji klientelu. Netroufnu si proto vůbec říct, co je dobré a co je špatné. Bavili jsme se tu dále hodně o stylech. Myslím si, že každý kadeřník by měl mít svůj rukopis a svůj styl. Učím je techniky, ty, se kterými sama pracuji. A říkám jim, naučte se základy, ty si přeberte a překlopte je do svého rukopisu.

Vnímáte u mladých prostor pro zlepšení a další příležitosti?

Trošku nevíme, co dříve. Na tyto příležitosti pro každého ze studentů bych potřebovala celý den. Nedá se to shrnout do několika vět. Jsme tu už všichni unavení. Býváme tu od 9. hodiny ranní a přicházíme domů kolem 23. hodiny.

Budete Letní kadeřnickou školu po tomto prvním ročníku opakovat?

Myslím, že ano. Teď mám myšlenky tak daleko, že už v hlavě vytvářím celou akademii, protože vidím, jaké výsledky jsou již po jednom týdnu. A já když začnu vymýšlet, tak to je prostě průšvih, protože pak začnu konat! Ještě ale nemám vyjasněno, zda to bude škola, nebo nástavba.

Co myslíte, že si mladí z praxe u vás odnesou zejména?

Tak určitě hezkou vzpomínku na dobrý kolektiv a strašně moc z kolometrie (nauka o barvách).

Myslím si, že v té opravdu hodně pochopili. Pak alespoň dvě techniky balází (prosvětlování). Domnívám se ale, že všechno jim něco dá a určitě jim ze všeho v té hlavě něco zůstane. A je už na nich, jak s tím začnou pracovat a používat to. Jestli to vzdají, nebo v tom budou pokračovat a rozvíjet tyto dovednosti a znalosti dále. Myslím si, že se s pár lidmi odsud ještě určitě uvidím. Třeba budou mít tu příležitost koukat mi ještě dále pod ruku...

Díky přípravám na kadeřnickou školu jste se potkala s Janou Merunkovou a seznámila se s yourchance a jejím projektem Začni správně. Jaký význam tohoto projektu spatřujete?

Myslím si, že je to úplně dokonalá věc a mně to dává obrovský smysl. Spolupráce s yourchance se mi moc líbí. Líbí se mi i další projekt yourchance o finanční gramotnosti. Protože jakákoliv gramotnost dětí a mladých je prostě důležitá. Děti dostávají příležitost, pracuje se s nimi, a mají tak větší možnost uspět.

Jak dopadla celá letní škola a finální soutěž ve společenských účesech?

Bylo to veselé i smutné ukončení. Soutěž byla skvělá, mladí se předvedli a podali skvělé výkony. Soutěž ve společenském účesu vyhrál nejmladší, teprve šestnáctiletý student Ruda z Tišnova, také účastník projektu Začni správně společnosti yourchance. Je to pro mě velký objev. Pomyslnou stříbrnou medaili získal další účastník projektu Začni správně, devatenáctiletý Petr. Třetí místo putovalo slečně Natálce, která studuje 2. ročník. Celý týden dopadl úžasně, byla to pecka. I pro mě. Vše klaplo, jak mělo. Šla jsem do neznáma a vyzkoušela něco, co ještě nikdo nepodnikl. Propojila jsem učně z dětských domovů a běžných rodin. Žádný rozdíl mezi nimi nevidím. Myslím, že i mladým se to líbilo a při odjezdu brečeli, jako by se vraceli po týdnech z dětského tábora. Máme společnou skupinu na Instagramu a sdílíme, co se dá. Bude fajn, když to vydrží. Všem z kadeřnické školy jsem nabídla možnost praxe u nás při škole, případně brigádu. Mohou ale také kdykoliv zavolat s dotazem a poradit se. A teď už je to na nich. Přemýšlím, že bych možná udělala takový opakovací víkend z tohoto týdne. A už mi píší další zájemci, že by něco takového pro své děti a studenty chtěli. Toto léto bude probíhat další škola pro pražské učňáky a učně 1. a 2. ročníků. Zúčastní se celkem 50 mladých. Už se na ně těším.

připravila Renata Majvaldová



Farmáři na internetu stále častěji objednávají i techniku

Stále více farmářů sází na moderní technologie. Podle dat startupu Agdata, lídra v oblasti digitalizace zemědělství, se meziročně více než zdvojnásobil zájem o jednotlivé prvky precizního zemědělství nebo o celý systém. Největší zájem je o senzorové tyče do obilí, zejména kvůli deštivému počasí, se kterým se v loňském i letošním roce musí farmáři potýkat. Ti si navíc nově zvykají na dokupování potřebných komponent po internetu. Podle dat Agdata jde o více než 100% nárůst zájmu o konkrétní položky.

Rok 2020 i jaro roku letošního se vymykají uplynulé desetiletce. Chladnější počasí a větší úhrny srážek nutí farmáře stále více kontrolovat vlhkost v půdě. „Například na rozdíl od roku 2019 registrujeme třikrát takový zájem o senzorové tyče, které farmářům pomáhají monitorovat vlhkost v půdě. Mají díky tomu přehled, jak je půda nasáklá vodou, a mohou v případě potřeby pružně reagovat. Rostoucí ceny komodit nutí všechny k opatrnosti, případné ztráty by byly citelné,“ vysvětluje Lukáš Musil, obchodní

ředitel Agdata a zároveň akreditovaný konzultant Ministerstva zemědělství.

Na digitalizaci stále více podle dat Agdata sázejí velké podniky, které nedostatek pracovních sil nutí zefektivňovat své procesy a monitorovat práci na poli. Za zmínku též stojí, že vedle senzorových tyčí a telematických čidel patří mezi nejvíce poptávané produkty také meteorostanice. „To přičítáme především nevyzpytatelnému počasí. Celkem stabilní sucho, které vesmím po celém Česku panovalo mezi lety 2015

až 2019, vystřídalý přívalem deště a časté srážky. Farmáři se proto díky moderním meteorostanicím dozvědí zpětně či okamžitě nejen zda prší, ale rovněž kolik mm srážek spadlo. I proto meteorostanice patří mezi tři nejoblíbenější produkty a využívá je stále více farmářů,“ doplnil Lukáš Musil.

V návaznosti na celosvětovou pandemii covid-19 se změnilo i samotné chování při nakupování jednotlivých hardwarových prvků digitalizace. Farmáři, kteří již konkrétní prvky precizního zemědělství využívají, stále více dokupují další komponenty online. Meziročně se počet prodaných produktů zvýšil o více než 100 %, což je zejména v oblasti konzervativního zemědělství poměrně nečekaný růst. „Koronavirová pandemie zemědělství samozřejmě farmáře velmi zasáhla, ať už šlo o nedostatek pracovních sil, nebo nedostatečný odbyt především

u producentů masa. Zároveň se však dá říci, že se chování klientů změnilo. Digitalizace byla na vzestupu i předtím, ale za poslední rok se zájem o využívání moderních technologií zhruba ztrojnásobil, což na tak vyspělém trhu, jakým je Česká republika, rozhodně není málo,“ uzavřel Lukáš Musil.

Agdata založili bratři Musilové spolu s Jiřím Jiráskem v roce 2016. Během čtyř let se platforma stala nejrozšířenějším ekosystémem pro chytrou správu zemědělských podniků a farem. Určená je pro subjekty všech velikostí, od malých rodinných podniků po velké zemědělské koncerny. Ekosystém Agdata zahrnuje cloudovou softwarovou platformu a celou řadu telematických čidel a senzorů komunikujících pomocí GPS nebo LoRa sítě. Pod značkou Agdata City pak dodává senzory napojené na analytický systém také do měst a obcí. (tz)

Jak oživit mrtvé zásoby

Obchodníci se pohybují na tenkém ledě. Musí uspokojit širokou poptávku zákazníků, tedy mít vše skladem, ale zároveň z ekonomických důvodů udržovat co nejnižší zásoby zboží. Teď dostali dobrého pomocníka. O novém nástroji na optimalizaci mrtvých zásob jsme hovořili s Rolandem Džoganem, CEO a spoluzakladatelem startupu Ydistri.

Stále více se hovoří o problému mrtvých zásob v obchodě. Jak vzniká?

Mrtvé zásoby jsou globálním problémem, kterému nejde plně předejít, ani jej zcela eliminovat. Důvodů, proč tzv. dead stock vzniká, je hned několik. Ani nejlepší objednávkové systémy nejsou schopny se stoprocentní spolehlivostí predikovat poptávku a obchody raději přikoupí pojistnou zásobu, než aby čelily problému prázdných regálů a riziku nespokojených zákazníků. Obchodní řetězce jsou i ze strany e-commerce tlačeny k tomu, aby měly co nejširší nabídku a perfektní dostupnost zboží na každé prodejně. Poptávka ale velmi kolísá a ovlivňuje ji mnoho různých faktorů, včetně počasí, geografického umístění prodejny, přístupu konkrétních prodáváčů v jednotlivých prodejnách a podobně. Řetězce jsou navíc tlačeny k optimalizaci logistických nákladů, a tedy nákupům co nejnižších balení, díky kterým dosáhnou na nižší jednotkové ceny. To vše nevyhnutelně vede k nadzásobě.

...a proč je obtížné řešitelný?

Obchodníci problém mrtvých zásob obvykle řeší masivními slevami, a aby se zboží vůbec zbavili, prodávají je hluboko pod jeho nákupní cenou. Slevy v řádu desítek procent navíc výrazně škodí značce a snižují prodeje podobným nezlevněným položkám. Mrtvé zásoby se dají řešit i formou vratky, ale to je jen přenesení problému zpět na centrální sklad, který navíc často není přizpůsoben reverzní logistice. Zboží posílané zpět na sklad tedy mnohdy způsobuje velké organizační problémy.

Lze mrtvé zásoby dostat na přijatelnou úroveň, nebo dokonce eliminovat? S čím přichází vaše společnost Ydistri, jaké nabízí východisko?

Vzniku mrtvých zásob prakticky není možné účinně předejít, ale průběžně se s nimi dá velmi



Lukáš Ešťvanec a Roland Džogan, spoluzakladatelé společnosti Ydistri

dobře pracovat. Většinu existujícího dead stocku v jednom obchodě lze totiž s vysokou pravděpodobností úspěšně prodat za plnou cenu bez zlevňování, pokud zboží přesuneme na jinou vhodnou prodejnu. Tam se lépe prodá buď díky sociodemografickým rozdílům, nebo zkrátka proto, že někde má řetězec zásob moc, a jinde mu naopak už docházejí, takže by daná pobočka musela objednávat u dodavatele. Řešením dead stocku je tedy redistribuce přímo mezi cílovými obchody, bez zatěžování centrálního skladu. Právě to zajišťuje technologie Ydistri. Díky předpovědácímu a optimalizačnímu algoritmu umíme spárovat správné výchozí a cílové prodejny, vybrat pouze profitabilní kombinace obchodů/produktů a vytvořit „ucelenou zásilku vyššího množství produktů“ problematické zásoby, která se po převozu stane zdravou a ve stanoveném časovém horizontu se přirozeně prodá.

Co je ekonomicky a společensky přijatelné, a co už ne?

To hodně záleží odvětví od odvětví, protože u různého typu obchodu se velmi liší obrátkovost daného zboží, jeho trvanlivost, životní cyklus, jednotková cena, distribuční náklady a podobně. Obecně je ale problematické mrtvých zá-

sob primárně o tom, aby daný obchodník či řetězec našel rovnováhu mezi dostatečnou šíří nabídky, a tedy i zákaznického komfortu, a mezi odpovědností svého podnikání – ať už jde o odpovědnost z pohledu ekonomického, environmentálního, nebo společenského. Chytrá redistribuce zboží našetří umožňuje udržovat obchody skvěle zásobené a držet pestrost nabídky a zároveň účinně bojovat s mrtvými zásobami.

Máte praktické zkušenosti a dobré výsledky doma nebo ve světě?

Dlouhodobým vyhodnocováním služby u našich zákazníků jsme zjistili, že máme více než 90% úspěšnost predikcí a výběrů správných produktů pro redistribuci. Díky zachování plánovaných prodejních marží (nemusí se zlevňovat, aby se vyprodalo) přinášíme zákazníkovi zvýšení čistého zisku o 6–20 %. Přístup „selling instead of storing“ šetří zákazníkům peníze nutné na nákup dodatečného zboží, což jim navíc uvolní 3–10 % hotovosti alokované v zásobách.

Mezi nepřímé všeobecné benefity redistribuce patří vyrovňování obrátky zásob napříč celou prodejní sítí, snížení odpisů a plýtvání, odvrácení negativního vnímání značky či třeba ře-

šení kanibalizace prodeje z důvodu častých slev a výprodejů. S každým zákazníkem předem ověřujeme jeho konkrétní potenciál formou simulace na reálných datech (back-testing) nebo v rámci pilotního provozu.

A jak se vám daří po obchodní stránce?

Od uvedení na trh na začátku loňského roku se nám podařilo navázat spolupráci se sedmi mezinárodními maloobchodními prodejci, ve kterých lokálně působíme v Česku, na Slovensku, v Polsku a Maďarsku, a zároveň již bylo odsouhlaseno rozšíření do dalších zemí v rámci globálních kontraktů. Našimi klienty jsou mezinárodní maloobchodní prodejci, mezi nimiž jsou hypermarkety, parfumerie, drogerie, lékárny, knihkupectví, ale také prodejci nábytku. Jde o řetězce se sídly především v Německu, Anglii či také v Jižní Americe (jmenovat lze např. ekvádorský lékárenský řetězec Farmaenlace, který má okolo 700 poboček). Po finálním uzavření globálních kontraktů budeme distribuovat do více než 3500 prodejen v Česku, na Slovensku, v Polsku, Maďarsku, Německu, Rakousku, Francii, Itálii, Španělsku a Ekvádoru. Plánovaný roční objem redistribuovaného zboží je vyčíslen na přibližně 200 milionů eur. Pro Ydistri to bude znamenat měsíční příjem na předplatném v řádu nižších desítek milionů korun.

Rozjednány jsou také další spolupráce s velkými německými, italskými a ruskými řetězci, které mají dohromady přes 2500 prodejen a odhadovaný objem redistribuovaného dead stocku je vyčíslen na 350 milionů eur. Jde o přední řetězce z oblasti prodeje elektroniky, o obchodní centra a sítě hypermarketů a supermarketů.

Budete dál činnost a nástroje Ydistri zdokonalovat? Co je vaším cílem a jak mohou pomoci partneři?

Máme velkou radost, že se nám podařilo zaujmout přední české i zahraniční investory a na další rozvoj jsme získali přes 60 milionů korun. Získané investice Ydistri pomohou s technologickým rozvojem celé aplikace, a to primárně v oblasti dalšího vylepšování uživatelského rozhraní a různých možností reportingu. Zároveň chceme výrazně posilovat obchodní a implementační týmy nejen v Evropě, ale také v USA a Asii, kde máme velké ambice.

hodně úspěchů popřál Pavel Kačer

Včely míří do PENNY

PENNY bude chovat vlastní včelstva a ke každému centrálnímu skladu instaluje vždy osm včelích úlů. V rámci dlouhodobé strategie udržitelnosti a společenské odpovědnosti chce být PENNY dobrým sousedem a pomáhat rozvíjet biodiverzitu.

Jedním ze současných environmentálních problémů je dramatický úbytek zdravých a silných včelstev, což má zásadní vliv na zemědělskou produkci v naší společnosti. PENNY se proto rozhodlo podpořit chov včel, a přispět tak k rozšíření jejich populace. Včely budou produ-

kovat kvalitní domácí med, který bude použit pro interní účely. O včelstva se bude starat uznávaný odborník Augustin Uváčik.

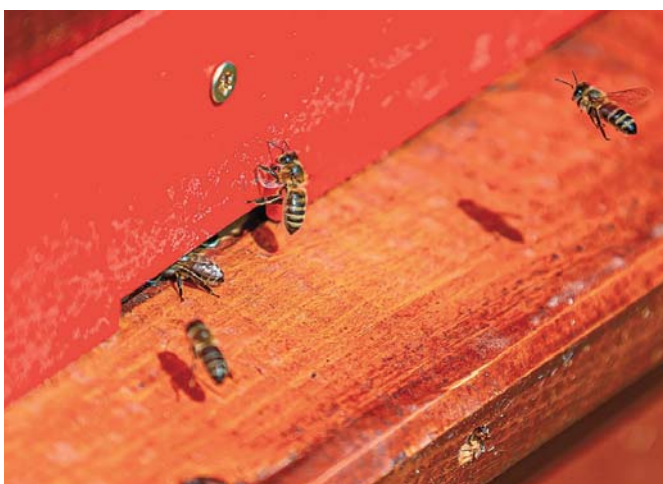
„Obrovský význam včel si ne každý uvědomuje, ale v dnešní společnosti bychom bez jejich přispění nemohli zákazníkům nabídnout například jablka nebo cukety, které jsou přímo závislé na opylování, ale také pečivo, čokoládu či bonbóny pokryté včelím voskem,“ řekl Tomáš Kubza, vedoucí oddělení logistiky. Odborníci se shodují, že početnost populace hmyzu, včetně včel, za posledních 20 let drasticky klesla. „Bez tohoto hmyzu by byly naše prodejny prázdné,“ dodal Tomáš Kubza.

Umístěním včelstev do zeleně každého centrálního skladu se PENNY snaží alespoň malou měrou přispět k navýšení počtu včel u nás a poskytnout včelám vhodné podmínky k životu. Dolet včel je přibližně 3–5 km, což je vzhledem k poloze skladů, v krajině mimo velké zemědělské monokultury, ideální. Díky okolním polím, zahradám a lesům tak lze předpokládat, že včely budou mít dostatek potravy. Získaný med bude používán pro interní i externí prezentaci PENNY.

Odborný dohled nad úly bude zastávat Augustin Uváčik, včelař a učitel včelařství při ČSV pro celou ČR, který se v současné době věnuje zejména budování střešních včelích stanovišť a má

se včelařstvím mnohaleté zkušenosti. „Na první med se budeme moci těšit na podzim 2022. Jeho množství může ovlivnit celá řada faktorů, může však jít až o 800 kg ročně,“ uvedl Augustin Uváčik.

Úly jsou instalovány u centrály společnosti v Radonicích a u centrálních skladů v Jirnech u Prahy, Lipníku nad Bečvou a Dobřanech. Jsou použity typizované úly, které slouží přibližně 75 % včelařů v ČR. Úly budou natřené červenohnědou lazurou. Jako včelí matky byly vybrány Singer F1, které jsou zárukou mírnosti, neobdávosti, nerovnosti a dobré užitkovosti. Tyto matky jsou pro své vlastnosti vhodné i pro chov včelstev v centrech měst. (tz)



Firmy očekávají letos i v příštím roce růst průmyslu

Průmysl po loňském propadu letos ožil. Ředitelé průmyslových firem očekávají růst kolem 4 %. Dařit by se mělo sektoru i v příštím roce. Vyplývá to z analýzy Národního centra Průmyslu 4.0 nazvané Barometr českého průmyslu. Podíleli se na ní klíčoví představitelé českého průmyslu, mezi nimi i manažeři z České asociace interim managementu.

Po finanční krizi trvalo průmyslu zhruba šest let dostat se na předkrizovou úroveň, tentokrát to dokázal během jednoho roku. „Ředitelé průmyslových firem letos očekávají růst svých tržeb, a to v průměru o 7,5 %. Nárůst nákladů, zejména zdražování materiálů a komodit, firmy řeší zvyšováním cen svých výrobků (v průměru o 6 %) a hledáním rezerv ve výrobě. Tím si drží svou ziskovost. Vývoj však závisí na mnoha faktorech jak tuzemských, tak globálních,“ shrnula hlavní závěry analýzy Alena Burešová, senior manažerka pro průmysl z Národního centra Průmyslu 4.0.

Změnilo se chování firem, zákazníků, ale i konečných spotřebitelů. „Část segmentů roste velmi rychlým tempem, naopak část nejen stagnuje, ale potýká se i s existenčními problémy. Tradiční strojírenské, automotive či zpracovatelské firmy upravují své výhledy a plány mj. i v důsledku nestability odbytu, potýkají se s významně

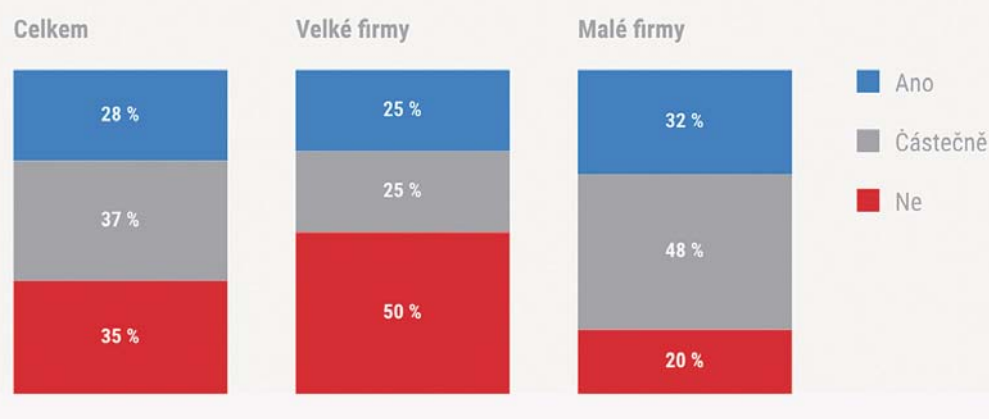
rostoucími cenami téměř všech vstupů, zejména surovin či třeba i čipů nebo nedostatkem pracovních sil,“ komentovala situaci Iva Hovadová z České asociace interim managementu.

Pro mnohé firmy to však může být dobrá příležitost provést změny. „V rámci právě probíhajícího procesu nového uspořádávání celosvětových poměrů mají naše průmyslové firmy ideální šanci vylepšit si své postavení, napravit strategické chyby, které se staly zejména v 90. letech z důvodů naší tehdy malé zkušenosti a do jisté míry i businessové naivity. K tomu je však potřeba strategické odvahy, kvalitních a vzdělaných spolupracovníků a také schopnost se alespoň na čas oddělit od dennodenního mikromanagementu,“ uvedl v Barometru českého průmyslu Petr Karásek, viceprezident CAIM.

Základem úspěchu je silný marketing a obchod, vlastní finální výrobek či služba nebo alespoň samostatně vyvíjené podsestavy nebo komponenty, tedy vlastní vývoj a inovace. S tím souhlasí i další manažerka z CAIM Radka Šušková, která k tomu dodala: „Kromě inovací bude také hrát stále větší roli využití nových zdrojů a surovin s ohledem na cirkulární ekonomiku, v neposlední řadě také změna business modelů a způsobů prodeje produktů a služeb.“

Principy cirkulární ekonomiky a zelená politika EU stále citelněji zasahují do českého průmyslu. Jeho konkurenceschopnost tak bude

Zaznamenali jste zhoršení platební schopnosti Vašich zákazníků?



značně záviset na ochotě a schopnosti aplikovat ekologické trendy, ale i digitální technologie, a investovat. Podle analýzy Národního centra Průmyslu 4.0 chtějí firmy v tomto roce investovat více, jde však především o velké firmy, ty malé jsou opatrnější. „Velká část firem přehodnocuje a odsouvá investice, které byly naplánovány v období před covidem-19. Naopak některé významně posilují investice zejména do těch technologií a ICT, které zvyšují produktivitu a podílejí se na snižování dalších nákladů,“ po-

psal zkušenosti z firem Ján Dolejš, předseda České asociace interim managementu.

Opatrnost v investování může souviset se zhoršenou platební schopností některých firem, kterou u svých zákazníků zaznamenala většina oslovených průmyslových společností (65 %). Déle na zaplacení faktur musí čekat zejména firmy malé. Manažeři převážně uvedli, že nemají potíže s cash flow, nicméně řada z nich k odpovědi dodala: zatím.

Jana Dronská

Chytré trafostanice významně zkracují dobu potřebnou pro lokalizaci poruchy

Trafostanice v Česku jsou rok od roku chytřejší. Na distribučním území EG.D se jich díky přeshraničnímu projektu ACON v uplynulých dvou letech zmodernizovalo více než 370, dalších přibližně 250 je v plánu upravit letos. Hlavním přínosem chytrých distribučních stanic pro spotřebitele je významné zkrácení detekce a lokalizace poruchy v síti a následná rychlejší obnova dodávek energie odběratelům.

Přeshraniční projekt ACON, na kterém se od roku 2018 podílí EG.D a Západoslovenská distribuční, má za cíl propojení distribučních soustav obou zemí a jejich modernizaci na takzvané Smart Grids. Investice pro vytvoření chytré infrastruktury jsou do roku 2027 odhadovány na

270 milionů eur (přibližně sedm miliard korun), přičemž na část projektu oba partneři získali dotaci z EU ve výši 91 milionů eur.

Významnou částí projektu – co se výše investic i množství staveb týče – je na českém území modernizace distribučních trafostanic, které se starají o transformaci vysokého napětí na nízké. „Na modernizaci trafostanic na distribučním území EG.D máme z rozpočtu projektu vyčleněnou přibližně jednu miliardu korun. V uplynulých dvou letech jsme vystavěli přes 370 trafostanic, od letoška plánujeme stavbu více než 250 trafostanic ročně,“ uvedl Miroslav Kopt, vedoucí útvaru Strategických projektů EG.D.

Modernizace trafostanic spočívá v instalaci chytrých prvků, které umožní jak vzdálený dohled nad trafostanicí, tak i vzdálené ovládání. Komunikace bude probíhat přes nově instalova-

né optické sítě, případně se využívá mobilních sítí LTE. Základní měření elektrických parametrů na hlavním jističi rozvaděčů nízkého napětí mají na starost univerzální monitory, v některých trafostanicích je instalováno i měření vývodů vysokého napětí. Sběr dat z jednotlivých vývodů rozvaděčů vysokého i nízkého napětí a případné vzdálené manipulace na hladině vysokého napětí umožňují dispečinku terminálové jednotky RTU (Remote Terminal Unit).

Benefitem chytrých trafostanic je právě zmíněný vzdálený monitoring sítě a možnost jejího řízení. „Z pohledu spotřebitele spočívá největší výhoda modernizace trafostanic ve významném zkrácení času potřebného pro detekci a lokalizaci poruchy v síti a v následné rychlejší obnově dodávek elektrické energie. Real-time monitoring a dálkové řízení umožní také

efektivní zajištění náhradního napájení v případě poruchy. To lze využít i v době, kdy dochází k pravidelné údržbě na zařízení,“ vysvětlil Miroslav Kopt.

Z pohledu distributora elektrické energie je pak přínosem chytrých trafostanic sběr podkladů o elektrických parametrech jednotlivých částí distribuční sítě, které umožní další rozvoj a obnovu, a mají pozitivní dopad na zlepšení ukazatelů spolehlivosti SAIDI a SAIFI. Ukazatel SAIDI představuje průměrnou systémovou dobu trvání přerušení dodávky elektrické energie, ukazatel SAIFI pak průměrnou systémovou četnost přerušení dodávky elektrické energie. „V neposlední řadě podpoří získané informace o distribuční síti připojitelnost například obnovitelných zdrojů energie nebo nabíjecích stanic,“ dodal Miroslav Kopt. (tz)

EFKO uvádí novinku – Igráčkovy kreativní sety s pohádkou

Červená Karkulka, Šípková Růženka, Perníková chaloupka nebo Strašidelný hrad. To jsou názvy čtyř pohádek, jejichž děj se rozhodla společnost EFKO, český výrobce hraček, zakomponovat do svých čtyř nových kreativních setů. Firma z Nového Veselí tak vsadila na tradiční bohatství naší země, tedy na pohádkové příběhy a spojila je s figurkami Igráčků. Jde o nový koncept, který má ambice děti nejen zabavit, ale i rozvíjet. Děti tak v jednom balení získají dvě postavičky hrdinů ze známých českých pohádek a kartonové prostředí k dotvoření. Každý set je navíc doplněn žertovně pojatou pohádkou z pera spisovatele Martina Klusoně.

„Kreativní sety mají rozvíjet schopnosti a dovednosti dětí předškolního věku. Vybarvení příložených kartonových kulis a jejich následné složení podporuje jemnou motoriku a kreativitu. Vlastní hra v pohádkovém prostředí pak jejich komuni-

kační schopnosti, slovní zásobu a fantazii,“ uvedl Miroslav Kotík, majitel firmy EFKO. „Děti si mohou zahrát třeba divadlo. To je po čase, který většina z nich v zimních a jarních měsících trávila u televizních pořadů, elektroniky či mimo mateřskou školu, velmi potřeba. Stále více dětských



psychologů poukazuje na fakt, že děti mají čím dál větší problémy s vyjadřováním a sebeprezentací,“ dodal Miroslav Kotík.

„Figurky Kostříka a Kostříčky, které jsou v setu Strašidelná věž, mají hned několik zvláštností. Hlavičky jsme poprvé v historii



Igráčka vylišovali v černém provedení. Vlasy a zápěstí jsme formovali z bílého plastu, což je také novinka. I potisk obličejů těchto postavček není pro Igráčka obvyklý,“ vysvětlila vedoucí výroby firmy EFKO Petra Miklová. „Firma při potisku figurek využívá technologii zvanou tampoprint, která zaručuje odolnost proti oděru a zachování jemných detailů tisku,“ doplnila Petra Miklová.

Igráčkovy kreativní sety se tak stávají skvělým doplňkem letních prázdnin, součástí rodinných dovolených, víkendů u prarodičů či dětských oslav. Stačí si na výlet přibalit pastelky, fixy nebo barvy a tablety mohou zůstat doma. Novinka je přímo předurčená pro podvečerní divadelní představení malých scénaristů.

Všechny novinky uváděné na trh připravuje vlastní vývojový tým firmy EFKO. Designéři vycházejí mimo jiné i ze své rodičovské praxe. Při návrzích her a hraček spolupracují se speciálními pedagogy. Produkty jsou kompletně vyráběny ve dvou závodech na Vysočině – v Novém Veselí a v Korouhvi u Poličky. (tz)

Stoupá počet lidí, kteří investují, aby ochránili přírodu

Čím dál více investorů chce své peníze posílat podnikům, které se chovají ohleduplně ke svému okolí. Chtějí tak snížit množství plastových odpadů nebo podpořit oběhové hospodářství, vyplývá z analýzy projektu Evropa v datech. Tento trend potvrzují i data České spořitelny, která registruje zvýšení zájmu o etické investování. Investoři jsou však také přesvědčeni, že udržitelné firmy jsou z dlouhodobého hlediska ziskovější – myslí si to 86 % investorů. Odborníci však poukazují na to, že se sice mnozí lidé hlásí k odpovědnému investování, ve skutečnosti ale ne všichni investují „odpovědně“.

Důvěra v odpovědné investování roste – ukazují to jak evropské, tak americké studie. Jak vyplývá ze studie think tanku 2° Investing Initiative z roku 2020, dvě třetiny drobných investorů v Německu a Francii chtějí investovat do podniků, které se chovají šetrně k přírodě a společnosti. „Výzkumníci dále analyzovali 13 dalších převážně evropských studií, které v průměru ukázaly, že o odpovědné investování má zájem 70 % drobných investorů. Podle asociace Eurosif, která pravidelně monitoruje 12 různých evropských trhů, jsou tyto drobní „odpovědní investoři“ na burze stále hlasitější. Zatímco v roce 2013 pouze 3 % prostředků investovaných do „zelených“ akcií pocházela od drobných investorů, v roce 2018 tento podíl činil už 31 %,“ uvedl Milan Mařík z analytického projektu Evropa v datech.

Magická zkratka

Zájem o odpovědné investování zaznamenává i největší česká banka Česká spořitelna. „Více než 10 % všech investičních nabídek, které předkládáme a doporučujeme našim klientům dle jejich preferencí, tvoří ESG investiční řešení. Investice do udržitelných produktů jsme začali nabízet od listopadu loňského roku a od té doby do ESG produktů – tedy podílových fondů

a ESG strukturovaných produktů – investovali klienti více než 2,4 miliardy korun,“ řekl Roman Choc, šéf tribu Wealth Management České spořitelny. ESG je investiční strategie zohledňující tři kritéria: environmentální, sociální a kritérium korporátního řízení. Odtud také název ESG, jde totiž o akronym anglických slov environmental, social a governance. Ideální firma podle zásad ESG je taková, která má pozitivní dopad na životní prostředí (environmentální rozměr), chová se odpovědně jak ke svým zaměstnancům, tak ke společnosti jako celku (sociální rozměr) a je transparentní (rozměr korporátního řízení).

Příkladem firmy přispívající k ochraně přírody může být norská společnost Tomra, která vyrábí stroje na vratky lahvi. „Méně než 9 % všech dosud vyrobených plastů bylo na světě recyklováno. Nejlepším řešením se ukazuje vládní stanovený zálohový systém, a právě v tom je dominantní Tomra, jejíž akcie držíme už několik let. Více než dvě třetiny strojů na vratky lahvi po celém světě zajišťuje právě ona, a její logo je k vidění i v českých supermarketech. Za dobu naší držby se cena akcií Tomry více než ztrojnásobila,“ sdělil Mikuláš Splítek, manažer fondu EAM Stock Small Caps.

Nejvíce v ESG věří mileniálové

Popularita ESG roste napříč společnostmi, jak ale vyplývá ze studie banky Morgan Stanley, nejoblíbenější je u mileniálů. Jsou nejvíce přesvědčeni, že zmírní dopady člověka na klima a zároveň vytváří ekonomický růst, který sníží chudobu. Je ale třeba dodat, že souhlas s těmito výroky byl vysoký i ve společnosti obecně, kde překročil 70 %. Rostoucí popularitu ESG potvrzují i data České spořitelny. Jak uvedl místopředseda představenstva její penzijní společnosti Jakub Krkoška: „Mezi klienty je patrný rostoucí zájem o náš Etický fond, který již více než tři roky investuje převážně do dluhopisů společensky odpovědných firem, zelených dluhopisů a doplnkově také do akcií. V prvním čtvrtletí roku 2021 spořilo v Etickém fondu na penzi již ví-



foto Pixabay

ce než 88 000 klientů a celkový objem majetku přesáhl 1,5 miliardy korun.“

Příspěvek ke zlepšení světa

Podle již zmíněné studie 2° Investing Initiative chce 42 % ESG investorů pozitivně ovlivnit životní prostředí a společnost jako takovou. Další 35 % těchto investorů pak cílí primárně na zhodnocení svých peněz. Jinými slovy věří, že odpovědné podniky jsou ziskovější než ty ostatní. Podstatně méně pak byli zastoupeni ti, kteří nákup ESG akcií berou jako způsob, jak (symbolicky) podpořit zelená témata. „Pokud se zaměříme na konkrétní motivace, nejčastěji lidé investují s cílem podpořit oběhové hospodářství, snížit množství plastů a přispět ke komunitnímu rozvoji. Nejmenší podporu má genderová rovnost a investování na základě hodnot vyplývajících z víry. Naopak investoři nechtějí podporovat kontroverzní zbraně a tabákový průmysl,“ konstatoval Milan Mařík z Evropy v datech.

Jak investoři skutečně investují

Investoři sice označují ESG jako důležité, neinvestují ale vždy v souladu s tímto přesvědčením. V rámci studie společnosti Allianz mnozí např. uvedli, že je pro ně podstatné, jestli daná firma poskytuje bezpečné zdravotní podmínky pro zaměstnance (odpovědnost ke společnosti), ale zhruba jen polovina z nich poté potvrdila, že to skutečně pádný argument při jejich rozhodování, zda si akcie koupí. Podobně to platí i pro dal-

ší témata, jakými jsou šetření přírodních zdrojů či třeba poskytování dostatečných mezd zaměstnancům. Na tento rozpor poukazuje i studie analyzující chování investorů na investiční aplikaci Robinhood. Odhalila, že investoři zde upravují svá portfolia na základě různých tiskových zpráv, ale na tiskové zprávy spjaté s ESG takřka nereagují.

Dlouhodobý trend a nafouknutá bublina

Většina investorů je přesvědčena, že ESG akcie jsou z dlouhodobého hlediska výnosnější. Tento postoj má podle již zmíněné studie banky Morgan Stanley 86 % investorů. Za pravdu jim dává i většina dalších studií. Mezi odborníky ale na tomto názoru nepanuje jednoznačná shoda. Existují totiž také studie, podle nichž spojení mezi vysokým ESG ratingem a vyšší ziskovostí nemusí být tak silné.

Podle Jakuba Krkošky z České spořitelny mnohé o skutečném výkonu ESG akcií vypoví až delší časový horizont. „Současný výkon ESG akcií může být opravdu zkreslený náladou na trhu, která je obecně ve prospěch zelených témat. Ceny akcií mohou být dnes v některých případech nad jejich skutečnou hodnotou. Jak jsou ESG investice ziskové, to však můžeme posoudit až v delším časovém horizontu. Společenská odpovědnost je obvyklou součástí všech dlouhodobě úspěšných firem a ESG faktory proto přinášejí z dlouhodobého hlediska snížení investičních rizik.“ (tz)

Korporátní nájemci se vracejí do kanceláří

Korporátní nájemci ve velkých tuzemských městech, kteří využívají prestižní kancelářské prostory, nyní řeší, jak se vrátit zpět do kanceláří. Aktuálně tedy přichází na přetřes ochota firem akceptovat hybridní model svého fungování, tzn. v jaké míře pracovat částečně z kanceláří a částečně z domova. O tom, že práce z kanceláře je možná i během pandemie, se tak přesvědčuje čím dál větší míra firem, které se pravidelně testují, její zaměstnanci nosí roušky či se očkují a firemní akce dělá jen po PCR testování.

„Většinu růstu míry využívání home office v loňském roce táhly větší firmy pracující v kancelářích v Praze, Brně a Ostravě. Nyní by se souhrnně dala situace nazvat návratem do kanceláří. Je přitom jedno v jaké míře – zdali na dva dny, či celý pracovní týden, ale jde stoprocentně o návrat. Aktuálně s klienty řešíme míru návratu, flexibilitu závazků a možnosti snížení podlahové plochy, nejčastěji pak o 20–30 %,“ řekl Radek Procházka, Managing Partner společnosti Procházka & Partners.

O tom, že kanceláře jsou důležité pro firemní rozvoj, se v loňském roce mohla přesvědčit většina korporátní klientely. Mezi nejčastější negativní dopady vyšší míry hybridního modelu pak patří chybějící socializace, nebusinessová interakce mezi kolegy či možnost vytvářet si své názory a postoje v rámci firemního fungování. Z pohledu řízení zaměstnanců pak nejvíce chybí začlenění nováčků do kolektivu, možnost debatovat nad manažerskými instrukcemi či posouvat kupředu firemní nápady nebo inovace.

„U klientů aktuálně vnímáme tři různé úrovně využití hybridního modelu dle pracovní flexibility. V případě extrémně flexibilního přístupu se z kanceláří stane pouze místo pro setkávání na porady, a lze tak redukovat 60–80 % podlahové plochy. Na opačné straně stojí varianta tradičních kanceláří bez home office či jen na jeden den, kde podlahová plocha zůstává stejná. Oblíbená je varianta, kde se oba přístupy potkávají uprostřed a pomáháme klientům redukovat plochu kanceláří o 20–30 %, kdy firma má pak méně pracovních stanic než zaměstnanců,“ vysvětlil Petr Narwa,



Head of Transaction & Consulting Services společnosti Procházka & Partners.

Zatím největší vliv na podobu kanceláří měla pandemie v podobě změny přístupu k hybridnímu modelu. Ten nově chce více tuzemských firem i jejich zaměstnanců. Kanceláře jsou v něm vnímány jako místo pro týmovou práci a inovace, kdežto práce doma je místem pro soustředěnou, ničím nerušenou práci. Tato vize domácí nerušené práce pak samozřejmě pokulhává v případě, že mají firemní zaměstnanci děti, které nemohou chodit do školy. Možnou budoucností pak je i trávit v kanceláři čas v určité hodiny typu 7–15 hod. nebo 11–18 hod. namísto tradičního modelu „od devíti do pěti“.

„Pravidelně se na nás obrazejí klienti, kteří váhají s tím, jak se během aktuálního rozvolnění vrátit zpět do kanceláří. Řešíme s nimi, jak zvýšit nároky na bezpečnost za pomoci architektonických zásahů – např. rozdělení prostor pomocí skleněných příček či nábytku, vytvářením mobilních focus-roomů nebo místností pro telefonování. Před létem se řešily také zvýšené hygienické požadavky v podobě rozestupů, testování a roušek, nyní během léta vnímáme uvolněnější přístup k pravidlům na pracovišti,“ dodal Radek Procházka.

Dalším častým požadavkem současnosti pak jsou změny v rozvržení kanceláří. Firmy díky hybridnímu modelu nově více počítají s tím, že potřebují méně pracovních míst, než mají svých zaměstnanců. Uspořené metry pak věnují kupříkladu většímu počtu menších sedaček či větším rozestupům v rámci open space. (tz)

Jak přibývají nové firmy

V první polovině letošního roku bylo v České republice zaregistrováno 15 711 nových firem. To je o 15 % víc než ve srovnatelném období loňského roku a o 1,8 % víc než v roce 2019. Celkový počet společností v ČR dosáhl 512 845. Aktuální informace zveřejnila v červenci poradenská společnost Dun & Bradstreet.

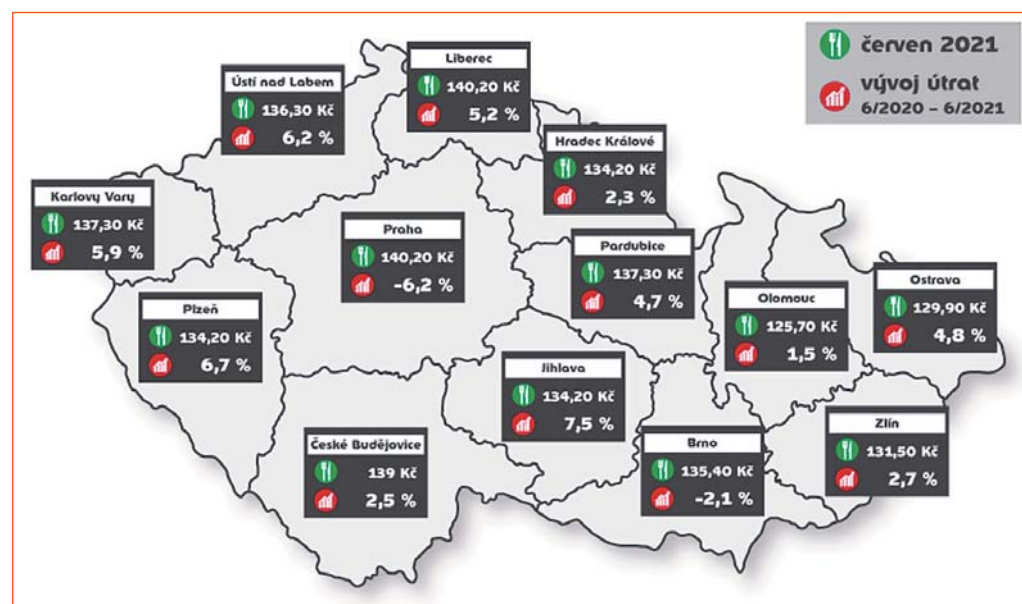
„Podnikatelé se pozvolna vracejí do hry. Po šoku vyvolaném pandemií koronaviru a zásadní změně podnikatelského prostředí v mnoha oborech činnosti, se znovu nadechli a rozjízďejí nový business. I když letos vzniká podstatně víc firem než loni, v dlouhodobějším časovém horizontu je spíš vidět stále opatrnost. Vzniklo totiž zhruba stejně nových společností jako v roce 2019, nicméně tehdy již v porovnání s lety 2017 a 2018 bylo patrné zpomalování tempa zakládání nových podniků. V rekordním roce 2017 bylo v prvním pololetí registrováno 17 400, což je o čtvrtinu víc než letos,“ zhodnotila vývoj za prvních šest měsíců letošního roku analytička Dun & Bradstreet Petra Štěpánová.

Aktuálně je v ČR celkem 527 367 firem, z toho 26 912 akciových společností a 500 455 společností s ručením omezeným. Ačkoliv letos bylo založeno 14 711 nových firem, celková podnikatelská základna se od konce roku 2020 rostla jen o 8793. „Je tedy zřejmé, že stále zaniká velké množství společností,“ doplnila Petra Štěpánová. (tz)

Za obědy platíme rekordní částky, do restaurací ale chodíme mnohem méně než dříve

Za obědy v restauracích platí Češi výrazně více, než na kolik byli zvyklí před koronavirovou krizí. V červnu se průměrná útrata vyšplhala na rekordních 137 korun. Oproti začátku letošního roku je to o pět korun více, ve srovnání s počátkem roku 2019, tedy obdobím před vypuknutím pandemie, to znamená nárůst o rovných 9 korun. A pokud útraty porovnáme s loňským červnem, kdy nastalo uvolnění po první vlně covidu, pak jsou nyní výše o 3 %. Vyplývá to z Ticket Restaurant Card Indexu. Ten je sestaven z plateb více než 250 000 zaměstnanců, kteří k úhradě obědů v restauracích používají platební stravenkovou kartu Ticket Restaurant Card od společnosti Edenred.

„Tříprocentní meziroční růst odráží vývoj inflace v České republice. Očekáváme, že ceny obědů i výše útrat i nadále porostou. Restaurace totiž čelí rostoucím nákladům. Zdražují jim ceny surovin, budou muset finančně motivovat zaměstnance k návratu do sektoru pohostinství a v neposlední řadě stále nepracují na plný výkon. Češi totiž zatím chodí na jídlo mnohem méně často, než jak byli zvyklí,“ řekl generální



ředitel Edenredu Nicolas Eich. Počet obědových transakcí tak byl v červnu, kdy již byly otevřeny jak zahrádky, tak interiéry restaurací, oproti době před pandemií o 57 % nižší. Výrazně propadl i v porovnání s loňským letním rozvolněním. V červnu 2020 – za stejných

podmínek jako letos – byly obědové tržby restaurací v propadu pouze o 22 % proti předcovidovému období.

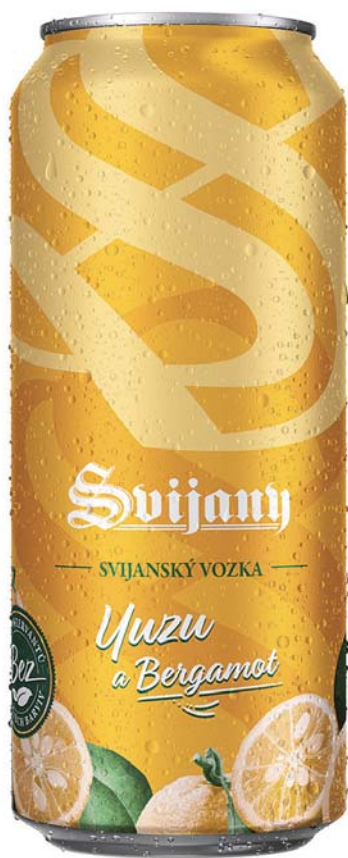
„Ukazuje se, že krize gastronomie s koncem poslední koronavirové vlny neskončila, propady v tržbách za jídlo jsou vyšší, než jsme čekali.

Edenred i proto prodloužil svůj cashbackový program v restauracích přes celé léto, aby lidi motivoval k jejich návštěvě,“ komentoval situaci Nicolas Eich. Za jeden oběd zaplacený stravenkovou kartou v restauraci vrací lidem částku 5 Kč.

Příčin menšího zájmu o obědy v restauracích je podle Nicolase Eichy více. Část lidí nyní stále zůstává na home officech a jídlo si připravují často doma. Nenastala také taková vlna euforie jako loni při prvním rozvolnění, kdy si lidé mysleli, že covid je již za námi a ve velkém šli restaurace podpořit. „Vliv má také zavedení stravovacího paušálu, který na rozdíl od stravenek nemotivuje lidi k návštěvám restaurací,“ uvedl Nicolas Eich.

Zajímavostí je, že ve výši útrat nyní nedominuje Praha jako několik posledních let. „V hlavním městě je nejvyšší podíl lidí pracujících v kancelářích a tito zaměstnanci mají zároveň nejvyšší příspěvky na stravování. Protože ale pokračují z velké části v práci z domova, vypadla pražským restauracím významná část bořitních zákazníků,“ doplnil Nicolas Eich. Na první místo se tak poprvé dostala průmyslová Plzeň. Pád v žebříčku pak zaznamenalo také Brno. Vůbec nejméně z krajských měst pak za obědy platí lidé v Olomouci. (tz)

Další nápoj z nealkoholického piva: Svijany sáhly po exotické chuti yuzu



Pivovar Svijany uvedl na trh další míchaný nápoj z nealkoholického piva. Svijanský Vozka Yuzu a bergamot je výsledkem spojení nealkoholického piva Svijanský Vozka a přírodní limonády z exotického citrusu yuzu, oblíbeného zejména v Japonsku.

Díky přirozenému obsahu oxidu uhličitého nabízí rychlé osvěžení třeba při sportu nebo při jízdě autem, stejně jako jeho o dva roky starší sourozenec – velmi oblíbený Vozka s obsahem šťávy z černého rybízu a limetky. V točené podobě je novinka k dostání ve vybraných restauracích, v plechovkách bude dostupná mimo jiné na e-shopu pivovaru a během léta i v běžné maloobchodní síti. „Naším cílem je nadále vycházet vstříc stále vyšší poptávce jak po nealkoholických alternativách vhodných při sportu nebo v silničním provozu, tak i po přírodních nápojích bez použití chemie,“ řekl ředitel Pivovaru Svijany Roman Havlík. „I v případě obou našich míchaných nápojů – Svijanského Vozky Černý rybíz a limetka a Svijanského Vozky Yuzu a bergamot – si proto zakládáme na klasickém postupu výroby bez pomoci úsporných moderních technologií a jakýchkoli enzymů, čiridel či dalších pomocných látek.“

„Druhá zajímavá ochucená varianta našeho nealkoholického piva Svijanský Vozka neobsahuje nic jiného než nealkoholické pivo a přírodní šťávu z yuzu, jediným konzervantem je v něm přírodní kyselina citrónová,“ dodal svijanský sládek Petr Menšík. „Správně vychlazená představuje ideální alternativu pro sportovce a lidi s aktivním způsobem života. Je možné ji konzumovat i při práci vyžadující pozornost nebo souběžně s antibiotiky a dalšími léčivými, která nelze kombinovat s alkoholem. A skvěle poslouží samozřejmě také řidičům.“

Yuzu pochází původně pravděpodobně z Tibetu, ale stále místo má především v japonské a korejské kuchyni. Jeho kůra i poměrně suchá dužina, která není příliš vhodná pro přímou konzumaci a chutí se blíží grapefruitu, se používá k aromatizaci jídel a nápojů. Stejně jako ostatní citrusy je yuzu zdrojem vitamínu C, i když ho obsahuje méně než černý rybíz, a také řady dalších zdraví prospěšných látek. Bergamot je velmi aromatický citrus barvou podobný citrónu; jeho silice jsou základem chutě a vůně čaje Earl Grey. Většina jeho světové produkce pochází z jižní Itálie.

Svijanský Vozka Yuzu a bergamot v atraktivních žlutých plechovkách bude ve vybrané maloobchodní síti a také na čerpacích stanicích v pro-

deji za doporučenou maloobchodní cenu 22,90 Kč. Nealkoholické pivo obsahuje celou řadu nutričně zajímavých látek: vedle vitamínů především řady B jsou to minerální látky a také polyfenoly s nezanedbatelnými antioxidačními účinky. Jeho obliba u českých spotřebitelů se v posledních několika letech významně zvyšuje. Loni se sice jeho spotřeba v důsledku pandemie meziročně snížila, stále však nealkoholické pivo tvořilo téměř 3 % celkové výroby českých pivovarů.

Svijanské nealkoholické pivo – Svijanský Vozka – je na trhu již od roku 2005. Vyrábí se tradičním postupem výroby nealkoholického piva („pita“), při němž je technologicky zamezeno vzniku alkoholu. „Výroba probíhá tak, že se uvaří slabší mladina a při varném postupu je upraveno rmutováním, aby vzniklo méně zkvasitelných cukrů. Pak se přeskočí fáze hlavního kvašení a málo zakvašené pivo se plní rovnou do ležáckých tanků, kde by mělo co nejdéle pomalu prokvašet. Pravidelně se měří obsah alkoholu. Jakmile se začne blížit horní povolené hranici 0,5 %, je nutné je rychle zfiltrvat, aby se úplně zastavilo kvašení a přestal vznikat alkohol,“ přiblížil technologii výroby nealkoholického svijanského piva sládek Petr Menšík. Loni Svijany dodaly na trh téměř 4000 hektolitřů Svijanského Vozky a 1500 hektolitřů Svijanského Vozky Černý rybíz a limetka. (tz)

Kvašení zeleniny je znovu v módě

Kvašení zeleniny je jedním z nejstarších způsobů uchovávání potravin. V současné době, kdy je trendem sezónnost, lokální produkty a návrat ke kvalitní stravě, by vás neměly minout krásné nádoby na kvašení od českých tvůrců z Fleru. Vyberete si, ať už dáváte přednost minimalismu, nebo sážete na rustikálnost.

Kvašení zvyšuje stravitelnost zeleniny a naše tělo z kvašené zeleniny neboli pickles získává více vitamínů, laktobacilů, enzymů i minerálů. Mléčné kvašení tedy benefity zeleniny nejen zachovává, ale dokonce je násobí. Při pravidelné konzumaci si budujeme a udržujeme zdravou střevní mikroflóru, která je nezbytná pro správné trávení a imunitu. Vedle pozitivního vlivu na střeva působí blahodárně i na

další orgány jako játra, žaludek nebo močové cesty. „Například kysané zelí bylo všelékem našich babiček, protože zvyšuje imunitu, podporuje plodnost a působí i proti depresím. Abychom benefity ze zelí získali, musíme dát pozor na to, že kupujeme produkty bez chemie. V ideálním případě připravujeme kvašené zelí doma,“ řekla Eva Skobliková ze značky mago.

Kvasit můžeme mnoho druhů zeleniny: zelí (červené, bílé i čínské), mrkev, petržel, celer, cibuli, ředkve, ředkvičky, červenou řepu, okurky, cukety, růžičky kvěťáku, kapustu, papriky, brokolici, česnek... Pro obohacení chutí můžeme přidat libovolné koření a bylinky.

Na Fleru najdete desítky kvašáků nejrůznějších designů. Na chalupě nebo v tradičně zařízeném bytě se budou vyjímat ručně točené kameninové nádoby na kvašení od značky mago z České ráje. Na výběr je z mnoha barev i ve-

likostí, výhodou je, že je můžete mýt v myčce. Jednoduchý interiér skvěle doplní elegantní kvašáky značky Keramika Vanya. Pořídít si



k nim můžete i víčko bez otvoru, díky kterému získáte univerzálnější nádobu třeba na nakládání hermelínů nebo utopenců. (tz)



Kariéra ve financích je jistotou i v době pandemie



Téměř třetina českých firem chce v letošním roce zvyšovat počet zaměstnanců ve svých finančních odděleních. Je to významný indikátor jejich důvěry ve svou budoucnost i celé ekonomiky. Polovina považuje současné personální obsazení finančního oddělení za optimální a nebude ho letos nijak měnit. Jen 16 % společností zvažuje, že by letos přistoupila ke snížení stavu. Zdá se, že pozice ve financích je „jistější“ místo než ve zbytku firem – snižovat celkový počet zaměstnanců chce totiž oproti tomu 20 % firem. Vyplývá to z výzkumu asociace ACCA (The Association of Chartered Certified Accountants) mezi českými společnostmi.

Z těch firem, které chtějí nabírat pracovníky do financí uvažuje největší část – téměř třetina – o zvýšení do 10 % počtu zaměstnanců. O tom, že odborníci z finančních oddělení jsou pro firmu klíčoví, svědčí i ochota podniků přidávat jim. Navzdory nejistotě, které zavládla v postcovidové ekonomice, chce 30 % firem letos plošně zvýšit plat všem lidem z finančních oddělení. Téměř polovina českých firem pak bude přidávat individuálně vybraným pracovníkům. Platy letos nijak nebude upravovat jen čtvrtina firem a ke snižování platů lidí „z financí“ se nechystá žádná.

Firmy, které se právě rozhlíží po českém pracovním trhu a hledají nové zaměstnance do svých finančních oddělení, preferují uchazeče, kteří mají předchozí praxi na podobné pozici (je to důležité pro 55 % firem). „Většina firem hledá například zkušené účetní, finanční kontrolory, specialisty na reporting, analytiku a projektové kontrolory. Finance jsou tedy skvělou volbou pro někoho, kdo sází na celoživotní kariéru,“

řekla Viera Kučerová, ředitelka ACCA pro Česko, Slovensko a Maďarsko.

Důležité je i jazykové vybavení (22 %), pozitivní reference od předchozích zaměstnavatelů (14 %) a znalost oboru, v němž daná firma podniká (11 %). „Výzkum potvrdil naše zkušenosti, že pro kariéru ve financích je důležité jazykové vybavení uchazečů. Otevírá to pak dveře nejen pro práci v mezinárodních firmách v České republice, ale i k nastartování kariéry v rámci těchto firem mimo Česko. Vzdělávání a certifikace, kterou ACCA poskytuje, probíhá v angličtině, což dává našim absolventům konkurenční výhodu na trhu práce,“ komentuje Viera Kučerová z ACCA.

„Lidé jsou pro finanční oddělení firem klíčoví – proto jejich výběru a vzdělávání věnují velkou pozornost. Naše asociace se jim v tom snaží být partnerem a připravujeme vysoce kvalifikované profesionály v oblasti financí. Jako zásadní dnes vnímáme nejen osvojení nových

dovedností a větší zapojení finančních oddělení do rozhodování firem na všech úrovních,“ doplňuje Viera Kučerová.

Výzkum ACCA mezi českými firmami ukázal, že jejich finanční oddělení jsou „covid rezistentní“ a s dopady pandemie si dobře poradily – 82 % společností totiž uvedlo, že jejich finančních oddělení se pandemií nijak nedotkla a fungovaly standardně. Jen 16 % firem připustilo, že se pandemie jejich finančních oddělení dotkla a zaměstnanci byli například na tzv. překážkách. A jen necelá 3 % musela přistoupit ke snížení stavu.

„Vidíme, že finanční oddělení firem, které si poradily s pandemií nejlépe, byly již před ní na cestě digitální transformace a měly přístup k potřebným datům a uměly je používat. Klíčové je, aby finanční oddělení bylo pro vedení firmy partnerem se schopností porozumět datům, dávat je do souvislostí, vyprávět na jejich základě příběh a pomáhat při rozhodování. Finanční týmy potřebují, aby byly ve větší míře zapojené do spolupráce napříč firmami. Zapojovat se do rozhodování i tam, kde tomu tak dosud nebylo,“ komentuje hlavní trendy Viera Kučerová

Překonání propadu ekonomiky v době pandemie se odráží i v odpovědích společností na dotaz, zda v roce 2020 v porovnání s předcházejícím zaznamenaly výkyvy v obratu. Růst do 10 % zaznamenalo 27 % firem, od 10 do 20 % pak 15 % a růst obratu ve výši o 20–30 % dokonce 9 % firem. Oproti tomu pokles obratu do 10 % zaznamenalo jen 9 %, propad o 10–20 % pak 15 % společností a o 20–30 % se snížil obrat 9 % firem. Jako primární důvod poklesu vidí téměř polovina firem pandemii. (tz)

Naše kavárna

Předsedou SČMVD L. Doseděl

Na třicátém valném shromáždění Svazu českých a moravských výrobních družstev byl přítomnými delegáty členských družstev do funkce předsedy zvolen Ing. Leo Doseděl, dosavadní první místopředseda. V čele svazu nahradí JUDr. Rostislava Dvořáka.

ATOK s novým vedením

Členy Správního výboru Asociace textilního, oděvního a kožedělného průmyslu se stali Ing. Otakar Petráček, Jiří Grund ml., Ing. Stanislav Sedláček, RNDr. Pavel Malčík, Mgr. Martin Prachař, Ing. Robert Šimek, Ph.D. Dozorčí radu tvoří Ing. Pavel Zezula, Ing. Petr Bukovský, Ing. Zdeněk Věchet.

Obchod OKsystem řídí V. Fuchs

Novým obchodním ředitelem ve společnosti OKsystem je Vladimír Fuchs, který přišel ze společnosti Europ Assistance.

Visa mění manažera

Visa jmenovala nového country manažera pro Českou republiku Petra Poláka. Ten bude reportovat přímo Marcelu Gajdošovi, generálnímu řediteli Visa pro Českou republiku, Maďarsko a Slovensko.

Šéfem Arval CZ je Aleš Polák

Aleš Polák přijal výzvu v podobě funkce nového generálního ředitele Arval CZ. Pro tuto společnost pracuje od roku 2010.

Sponzoring, charita, pomoc

Pomoc zasaženým tornádem

Sberbank se rozhodla prostřednictvím svého nadačního fondu uspořádat charitativní sbírku na pomoc lidem zasaženým ničivým tornádem na jižní Moravě. Příspěvky lze posílat na účet Nadačního fondu Sberbank 421111737/6800. Příspěvky, které poskytnou její zaměstnanci, navíc banka zdvojnásobí. Finanční prostředky pak poputují Diecézní charitě Brno, která dnes koordinuje řadu aktivit ve prospěch obnovy domů v zasažených obcích. (tz)

Lego naší legislativy

Nezapomeňte pojišťovně oznámit změnu údajů!



Zákon o veřejném zdravotním pojištění uvádí oznamovací povinnosti, včetně lhůt a případných sankcí. Některé se týkají všech pojištěnců a další jsou stanoveny plátcům pojistného. Pojištěnec je povinen své zdravotní pojišťovně oznámit změny jména, příjmení, trvalého pobytu nebo rodného čísla, a to do 30 dnů ode dne, kdy ke změně došlo. Pokud se v místě trvalého pobytu nezdržuje, musí oznámit také adresu místa pobytu na území České republiky, kde se převážně zdržuje („bydliště“). Přestože není bydliště uvedeno na průkazu pojištěnce (a při změně tedy není vystavován nový průkaz pojištěnce), adresa je jedním z údajů v registru pojištěnců všeobecného zdravotního pojištění. Správně uvedená adresa je samozřejmě důležitá pro komunikaci pojišťovny s pojištěncem.

„Připomínáme také povinnost oznámit své zdravotní pojišťovně ztrátu nebo poškození průkazu pojištěnce. Tuto povinnost je nutno splnit do osmi dnů. Využít můžete webový formulář, kterým ztrátu nahlásíte, a zároveň tak požádáte o vydání nového průkazu,“ sdělil Vlastimil Sršeň, tiskový mluvčí VZP.

Pokud pojištěnec neoznámí změnu jména, příjmení, trvalého pobytu nebo rodného čísla či ztrátu nebo poškození průkazu, může dostat pokutu do výše 500 Kč. (tz)

Nezapomeňte na knihu

ALBATROS MEDIA a.s.
www.albatrosmedia.cz

Demokracie: Jak dál?

Vladimíra Dvořáková, Filip Outrata

Jaká jsou ohrožení, kterým dnes čelí demokracie v České republice, jinde v Evropě a po celém světě? Odpovědi na tuto otázku hledá tým předních českých odborníků. Při zkoumání projevů krize demokracie se soustředí nejen na Českou republiku, ale i na další státy, jež v posledních desetiletích prošly obdobným vývojem. Jak si dnes stojí Polsko, Maďarsko nebo Tunisko? Unikátní srovnání přináší svěží rozbor demokratických principů a nabízí výhled do blízké i vzdálenější budoucnosti.

My jsme Baník

Tomáš Šířina, Roman Popek, Aleš Uher

C P R E S S Skoro všichni, kdo Baníku fandí, mají vzpomínky na první zápasy zapsané v srdci už navždy – a nyní si je mohou osvěžit s kompletní stolecí klubovou historií. Jak probíhaly klíčové zápasy Baníku? Kterí hráči zde zanechali nejvýraznější stopu? Co se dělo v zákulisí? Rozsáhlá publikace, na níž se podíleli skalní příznivci i baníkovští fandové jako Jarek Nohavica nebo Pavel Kubina, mapuje dějiny klubu a neopomíjí žádného fanouška této fotbalové legendy.

Novinářem v Číně

Tomáš Etzler

Když Tomáš Etzler přistál v říjnu 2006 v Pekingu, Čínu téměř neznal. V následujících letech zde však připravil stovky reportáží a zažil řadu silných příběhů. Jak v nejlidnatější zemi světa žijí běžní lidé? Čemu v totalitní Číně čelí novináři, kteří zpracovávají informace o událostech, jež se komunistická vláda snaží skrýt? Pronikavý vhled do čínské reality ji ukazuje v syrových barvách osobních zážitků jako ambiciózní mocnost, jež si nárokuje životy svých občanů.

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

Staň se mistrem vyjednávání

Alexandra Carter

Chcete si v práci říct o zvýšení platu? Nebo jste podnikatel a chcete získat nového investora? Nebo jen toužíte po vyšším sebevědomí při každodenním vyjednávání se svým okolím? Ať už právě v životě řešíte cokoli, jde o knihu, která vám pomůže se s vaším problémem vypořádat. Objevte deset otázek, díky nimž vyjednáte cokoli! Úspěšné vyjednávání není o tom získat za každou cenu výhodu, být nejasertivnější nebo klást požadavky. Při vyjednávání dostanete mnohem víc, pokud budete pokládat druhému otázky, než když se s ním budete dohadovat. Otázky vám nejenom pomohou vyřešit podstatu problému, ale zároveň i pochopit lidi ve vašem okolí, a tím zlepšit osobní i pracovní vztahy.

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 příznání všeho druhu a řadu dalších služeb ekonomických a daňových (podnikatelské plány, úvěry, ekonomické vedení firem, krizové řízení apod.)

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

Smart Press, s.r.o.
Velflíkova 1417/12
160 00 Praha 6
tel.: 233 320 075
e-mail: redakce@smartpress.cz
www.smartpress.cz

Obilovinová kuchařka

pro každý den

Petr Klíma

Kniha vás seznámí s pestrou škálou zdravých a zajímavých obilovin, jakými jsou špalda, pšenice ozimá, kamut, červená pšenice, oves, ječmen, žito, jáhly, pohanka, kukuřice, rýže různých druhů, quinoa, amarant, čirok... Třetí kniha Petra Klímy je ideálním zdrojem receptů i poznatků pro každého, kdo chce zpestřit a odlehčit jídelníček, kdo si třeba zrovna neví rady se zásobou „zrn“ ve spízi, nebo pro toho, kdo hledá další zdroje kvalitních bílkovin. A také pro milovníky zeleniny, pro ty, kdo se potřebují zorientovat v (bez)lepkových surovinách, a pro všechny, kteří hledají chutnou a zdravou inspiraci pro každý den.



Zahraniční podnikatelé letos koupili přes 1200 českých firem

Zahraniční podnikatelé v prvním pololetí koupili 1216 českých firem. To je o 1,7 % více než loni, ale téměř o třetinu méně než v roce 2019. Nejvíce firem koupili Slováci a poprvé od roku 2018 v nákupech předčili Ukrajince. Informace zveřejnila v červenci poradenská společnost Dun & Bradstreet, která firmám pomáhá růst a prosperovat díky síle dat, analytiky a řešení založených na umělé inteligenci.

„Obchod s firmami loni výrazně ochladl a ani v prvním pololetí 2021 nedošlo k zásadnějšímu obratu. Analýzy Dun & Bradstreet naznačují, že již zvýšená rizika, kterým podniky kvůli pandemii covid-19 čelí, dále vzrostla. Podmínky pro podnikání zůstávají ztížené, cestování je omezené, vyhlídky do budoucnosti nejisté – to jsou hlavní důvody, proč zahraniční podnikatelé kupují méně českých firem než v předchozích letech,“ řekla Petra Štěpánová, analytička

Dun & Bradstreet. Více než čtvrtinu českých firem, které za prvních šest měsíců letošního roku přešly do zahraničních rukou, koupili Slováci.

V letech 2014–2017 nejvíce českých firem prodaných do zahraničí mířilo na Slovensko, nicméně do roku 2018 do roku 2020 prvenství patřilo Ukrajincům. „Domníváme se, že ztížené podmínky pro cestování způsobily pokles aktivit Ukrajinců v oblasti akvizic našich firem,“ dodala Petra Štěpánová. Letos Slováci koupili 313 společností, o 75 víc než ve srovnatelném období 2020, zatímco Ukrajinci 254 (meziročně o 110 méně). S výraznějším odstupem následují Maďaři (90), Poláci (80), Rumuni (53), Rusové (44) a Němci (41). Z pohledu objemu ovládnutého kapitálu v základním jmění koupených firem první příčka náleží Nizozemcům s 3,2 miliardy korun. Řádově menší akvizice připadly na Kypr (482 milionů Kč), Německo (120 milionů Kč) a Velkou Británii (83 milionů Kč).

(tz)

Počty českých společností prodaných zahraničním podnikatelům

Srovnání 1. pololetí 2019 až 1. pololetí 2021

stát	1H 2021	1H 2020	1H 2019
Slovensko	313	238	389
Ukrajina	254	364	399
Maďarsko	90	56	91
Polsko	80	46	75
Rumunsko	53	61	98
Rusko	44	48	91
Německo	41	27	45
Velká Británie	39	37	64
Bulharsko	31	36	29
Itálie	28	28	57

poznámka: jen přímé majetkové vazby

zdroj: Dun & Bradstreet



foto Shutterstock

INCIEN představil první studii materiálových toků expandovaného polystyrénu v České republice

Sdružení EPS ČR si nastavilo dobrovolný cíl zabezpečit do roku 2025 sběr a recyklaci až 50 % odpadního expandovaného polystyrénu (EPS). Sdružení je národní profesní organizace založená v roce 1998 s cílem podporovat a koordinovat vývoj aplikací z pěnového polystyrénu, podílet se na tvorbě norem, kontrolovat kvalitu výrobků z EPS, podporovat co nejvyšší míru recyklace odpadů z EPS, poskytovat konzultace v oblasti výroby a použití výrobků a aplikací z EPS, zvyšovat bezpečnost výrobků z EPS a podílet se na úsporách energie.

Sdružení reprezentuje většinu dodavatelů a zpracovatelů EPS v České republice. Jde o firmy, které celkově zaměstnávají přes 1000 pracovníků a ročně zpracují více než 50 000 tun EPS. Sdružení EPS ČR je také členem Evrop-

ského sdružení výrobců EPS (EUMEPS). Snížení energetické náročnosti budov pomocí zateplení je významným krokem v plnění ekologických závazků České republiky a zároveň cestou k finančním úsporám domácností, firem i veřejného sektoru. Ročně je u nás zatepleno na 15 milionů m² obvodových stěn. Jako klíčové izolanty jsou přitom používány fasádní desky z pěnového polystyrénu nebo minerální vlna. Na pěnový polystyrén připadalo v roce 2019 přibližně 60 % trhu (vnější tepelně-izolační kompozitní systémy ETICS). Jeho obliba vychází z toho, že je levnější, lépe manipulovatelný a má stabilní izolační vlastnosti.

Aby Sdružení zjistilo, jak je s tímto materiálem v ČR nakládáno, navázalo spolupráci s Institutem cirkulární ekonomiky. Ten vypracoval komplexní studii materiálových toků EPS a předložil návrhy opatření přispívajících k navýšení míry recyklace.

„Mapování materiálových toků umožňuje pochopení a vizualizaci pohybu daného materiálu. INCIEN se vždy snaží doplnit teoretické poznatky získané z analýz o praktické návrhy pro posun k větší cirkularitě,“ popsal jeden z autorů studie a programový manažer INCIEN Stepan Vashkevich.

„Analýza INCIEN se zaměřila na dvě primární oblasti využívání EPS – obalové materiály a stavebnictví. Na základě rozsáhlého terénního průzkumu a analytické činnosti identifikoval INCIEN řadu bariér, jejichž odstranění do budoucna pomůže vyšší míře opětovného použití EPS,“ uvedl předseda Sdružení EPS ČR Pavel Zemene.

Každý rok se na český trh dostane více než 55 000 tun nově vyrobeného EPS. Zároveň vzniká významné množství odpadního EPS – odhadem více než 8000 tun. Ačkoli lze EPS plně recyklovat, dnes se recykluje pouze 32 % těchto

odpadů. Uplatnění cirkulárních principů může výrazně pomoci snížení uhlíkové stopy i nároků na primární suroviny, což má rovněž značný ekonomický potenciál.

Spolupráce se Sdružením EPS je součástí úsilí INCIEN o nastavení cirkulární agendy jako priority pro Českou republiku. Metodologii aplikovanou v tomto pilotním projektu bude INCIEN díky její univerzálnosti nadále využívat v rámci dalších segmentů. Ambicí INCIEN je i tímto způsobem přispět k uzavírání materiálových toků v ČR. „Jako dobrá motivace k prosazení cirkulární agendy slouží dobrovolné závazky asociací, firem, státních i akademických subjektů. Dalším předpokladem je precizní znalost současného stavu, díky níž lze identifikovat příležitosti ke změně a konat. Proto velmi oceňuji akceschopnost a vizi Sdružení EPS ČR, které oba tyto předpoklady naplňuje,“ řekla ředitelka INCIEN Soňa Jonášová.

(tz)

Za první pololetí přibýlo mezi „čistými“ vozidly nejvíce těch s pohonem na LPG

I přes rostoucí oblibu elektromobilů, a především plug-in hybridů, dominuje mezi alternativními pohony stále LPG. Nabídka továrních modelů se rozrostla, nejvíce automobilů na autplyn ale stále vzniká dodatečnými přestavbami benzínových motorů. Za prvních šest měsíců letošního roku to byly dle údajů Ministerstva dopravy necelé 2000 vozidel.

Celkově se započtením registrací nových vozidel tak v Česku letos v prvním pololetí přibýlo téměř 3000 vozů na LPG, čímž se autplyn řadí na první místo před plug-in hybridy a elektromobily. Na českých čerpacích stanicích se také letos prodalo o polovinu více BioLPG než za celý loňský rok.

Na LPG v tuzemsku podle odhadu České asociace LPG jezdí asi 170 000 vozidel. Tomu odpovídá i hustá síť odběrných míst LPG, kterých je skoro tisícovka, ať už v rámci standardních čerpacích stanic, nebo samostatně. V posledních letech tvořily dominantní podíl vozů na LPG dodatečné přestavby, loni však na trhu přibýlo i několik nových továrních modelů a je-

jich prodeje dle údajů Sdružení dovozců automobilů rostou. „Za celý loňský rok bylo registrováno 1280 nových vozů na LPG. Letos jen za první pololetí je to už 996,“ shrnul vývoj Ivan Indráček, předseda ČALPG, a dodal, že i tak větší část vozidel na LPG stále pochází z přestaveb, byť zastoupení továrních LPG motorizací se v posledním roce zvýšilo.

Dle údajů Ministerstva dopravy činí celkový počet montáží i demontáží LPG/CNG systémů 2296. Odborníci odhadují, že čistě počet přestaveb na LPG se v prvním pololetí pohyboval zhruba pod 2000. „Demontáže v současnos-

ti tvoří asi pětinu z uvedeného počtu. Přestaveb na LPG tak bylo v prvním pololetí provedeno téměř 1900,“ odhadl Evžen Procházka, technik strakonické společnosti AUTOGAS – CENTRUM, spol. s r.o., která se specializuje na přestavby vozů na LPG a CNG již více než 28 let. A dodal, že vyšší podíl demontáží vyplývá z faktu, že na řadě vozidel montovaných v letech 2011 či 2012 končí platnost nádrže a mnohdy se vzhledem ke stáří a stavu vozidla nevyplatí investovat do nové nádrže.

Ve srovnání s ostatními „čistými“ pohony, se kterými počítá Národní akční plán čisté mobility,

si tak LPG stále drží čelní pozici nejen v celkovém počtu automobilů, ale i těch nově uvedených do provozu. Zatímco LPG vozidel v prvním pololetí přibýlo asi 2900 (součet nově registrovaných vozidel a přestaveb), plug-in hybridů bylo dle SDA nově registrováno 2192 a elektromobilů 1143. Vozů na CNG přibýlo 413.

Podle studie BioLPG: A Renewable Pathway Towards 2050 nedávno publikované Evropskou asociací LPG nemá LPG téměř žádné emise znečišťujících látek. Uhlíková stopa LPG je pak z pohledu celého životního cyklu paliva výrazně nižší než u nafty (–23 %) a benzínu (–21 %).

Ani to ale nemusí dle NAP ČM v budoucnu stačit. Začíná se proto s produkcí BioLPG, které pochází z obnovitelných zdrojů, a v závislosti na technologii výroby může mít dokonce až o 80 % nižší emise ve srovnání s klasickým fosilním LPG. „BioLPG již bývá k dostání také na některých českých čerpacích stanicích. Jen za první pololetí letošního roku ho bylo do Česka dodáno 45 tun, což je asi o polovinu více než za celý loňský rok. V poměru k celkové spotřebě LPG jsme ale samozřejmě stále na začátku,“ doplnil Ivan Indráček.

(tz)



foto Pixabay