



Konfederace zaměstnavatelských a podnikatelských svazů ČR

Reprezentujeme a hájíme zájmy osmi rozhodujících zaměstnavatelských svazů (22 000 firem / 1,3 mil. osob). Jsme sociální partner v Radě hospodářské a sociální dohody. Korektnost v jednání je naší zásadou.

www.kzps.cz

INZERCE

Snažíme se změnit myšlení lidí: vodní blahobyt skončil

Naučili jsme se žít, podnikat, hospodařit v blahobytu. Přesto, že je čas od času narušen komplikacemi, například nedostatkem pitné vody, suchem a dalšími vlivy, nevadilo nám to. Až v posledních pár letech si začínáme uvědomovat, že příroda lidem v ní vrací nedostatek prozíravosti a pokory k principům vlastní existence. Přestali jsme se totiž chovat rozumně a ztrácíme přirozené benefity toho našeho nadbytku čehokoli. Ale jak se říká, každé zlo je k něčemu dobré. Do popředí se dostávají myšlenky, nápady, nové technologie, které přinášejí řešení, jež navrácí přirozené hodnoty rovnováhy krajině, ekonomice i lidem. Hovořila jsem o tom s generálním ředitelem společnosti Wero Energy a.s. Jaroslavem Ďurišem:

Pomáháte firmám. V čem a jak?

Dovolím si říct, že pomáháme nejen firmám, ale i subjektům z veřejného sektoru. Naše strategie je poskytovat komplexní službu v oblasti energetiky a vodního hospodářství. Často využíváme tzv. EPC projekty, kdy klient nehradí žádné vstupní investice a splácí je postupně až z dosažených úspor. Je to vzájemně výhodný způsob spolupráce určený pro veřejný sektor. V posledním roce se velmi intenzivně věnujeme problematice zajištění dodávek pitné vody a vodnímu hospodářství, kde tento princip uplatňujeme také. Zákazník tedy nemusí hradit žádnou vstupní investici, uzavírá s námi jen smlouvu na dodávku pitné vody, kde garantujeme čtyři parametry – kvalitu vody, její množství v závislosti na zdroji, cenu za jednotku a dobu, po kterou je voda dodávána. Je to jednoduché a pro klienta bez rizika. My se vlastně snažíme změnit myšlení lidí. Doposud se pitná voda zajišťuje buď velkokapacitně přes velké vodárenské společnosti, nebo z vlastních studní. My chceme všechny přesvědčit, že to lze i jinak. Naše nabídka je přesně mezi tím, tzv. ostrovní řešení. Přínos je výrazný – ekonomický, ekologický a v neposlední řadě nezávislost na výhradním dodavateli.



Jaroslav Ďuriš, generální ředitel společnosti Wero Energy a.s.

šení. Přínos je výrazný – ekonomický, ekologický a v neposlední řadě nezávislost na výhradním dodavateli.

Co si v případě Wero Energy můžeme představit pod pojmem kompletní realizace zákazek?

V praxi to znamená, že nabízíme službu – dodávku pitné vody – od vstupní analýzy s návrhem možných řešení, identifikaci vhodného zdroje vody, stanovení optimální technologie, kompletní realizaci na místě až po zajištění financování celé investice z naší strany. Našími klienty jsou velmi často malé obce, které mají potíže se zajištěním dodávek pitné vody pro své obyvatele. Od nás dostanou vše v masličkách, nepodstupují riziko. Obec si nekupuje technologii, ta zůstává v našem vlastnictví. Veškeré opravy a starost o provoz tak jdou za námi.

Umíte také zajistit financování projektů. Pro jaké společnosti, pro jaké obory? Jde pouze o energetiku?

Schopnost zajistit financování je jedním ze základních pilířů naší strategie. Týká se to nejen dodávek a výroby pitné vody, ale i recyklace průmyslových a odpadních vod, realizací lokálních a distribučních soustav spolu s centrem energetických služeb. Jsou to projekty s návratností vložených prostředků přibližně osm let. Převážně zajišťujeme financování projektů ve veřejném sektoru, kde je administrativní proces schvalování investičních nákladů velmi zdoluhavý a zvláště pro malé obce často i v nedosažitelných hodnotách. A je škoda, když smysluplné a pro obyvatele obce přínosné projekty stojí jen proto, že na ně obec prostě nemá. Jsme připraveni ale zajistit i financování projektů u soukromých subjektů, pokud mají potřebnou přidanou hodnotu. To vždy posuzují naši experti.

Jednou z hlavních oblastí, na kterou jste se soustředili, je úspora v nejširším slova smyslu. Od hospodářného provozování budov až po výrobu pitné vody z lokálních zdrojů. Můžete uvést příklady, kde již vaše projekty dobře slouží?

Využití našich řešení je velmi široké. Jsou to obce, nemocnice, školy, hotely, veřejná koupaliště, lázně, potravinářské provozy, firmy, průmysl, developerské projekty, ale i mnoho dalších. Konkrétně bych jmenoval obce Vrchy, Rajnochovice, Dolní Kounice, kde jde o dodávku pitné vody pro obyvatele, veřejné koupaliště v Opavě, nemocnice Brandýs nad Labem. Nyní pracujeme na řešení vodního hospodářství v Kladiánově nemocnici v Mladé Boleslavi, v Lázních Bechyně, v akvaparku v Jihlavě, Hodoníně, Vyškově, Liberci...

Ochutnala jsem pitnou vodu vyrobenou z Vltavy. Vaše zařízení však dokážou doslova kouzla při akutních problémech s pitnou vodou. Kde jste v poslední době zasahovali?

Máme úpravny pitné vody z povrchových zdrojů i v mobilním provedení, zpravidla na privátním vozíku za osobní auto.

Hoteliéři k ochraně hospodářské soutěže

Asociace hotelů a restaurací České republiky uvítala rozhodnutí ÚOHS o porušování pravidel na ochranu hospodářské soutěže ze strany kolektivního správce autorských práv tím, že vybíral poplatky za pokoje, které nebyly obsazeny, a tudíž zde nemohlo ani docházet k šíření a užívání autorských děl. Tento argument zastávala AHR ČR vždy v minulosti a byl také důvodem, proč prosazovala, a nakonec i prosadila zpřesnění a úpravu autorského zákona při projednávání poslední vládní novely tohoto zákona.

„V této záležitosti jsme opakovaně upozorňovali, že nedává logický smysl, aby host nebo samotný hoteliér platil za jakoukoli službu nebo produkt, který nejen, že nechce, ale hlavně není schopen jej konzumovat. Stejně tak je tedy absurdní platit autorské odměny tam, kde nemohlo k jejich užití dojít, protože nebyl pokoj obsazený,“ uvedl prezident AHR ČR Václav Stárek.

AHR ČR vždy striktně argumentovala ve prospěch zohledňování obsazenosti jako jednoho z elementárních parametrů, které je nutné brát v úvahu při ujednání o výši smluvní odměny autorům a namítala bezdůvodnost opuštění postupu aplikovaného samotnými kolektivními správci do roku 2008 včetně, kdy obsazenost hotelových pokojů standardně uznávali a zohledňovali. AHR ČR pozitivně argumentovala pro legislativní změny související s výslovným zakotvením parametru obsazenosti (četnosti využití) hotelových pokojů v rámci novely autorského zákona z roku 2014. Tyto změny se podařilo prosadit.

Ve vztahu ke kolektivním správcům práv autorských zastupuje asociace již mnoho let plně své členy a sjednává hromadnou kolektivní smlouvu. Z tohoto titulu také v průběhu několika let neakceptovala platby přesahující obsazenost a tyto rozporovala, čímž ušetřila členům část finančních prostředků, které by měly pro kolektivní správce charakter bezdůvodného obohacení.

AHR ČR obecně vítá zpřehlednění výběru autorských odměn a přiblížení způsobu jejich kalkulace a výše reálné hodnotě pro uživatele děl. Je třeba zásadně odůvodnit výši požadovaných odměn nejen za přístroje v hotelových pokojích, ale i ve veřejně přístupných prostorách, jako jsou recepce, lobby, restaurace apod. Nelze rovněž bez dalšího vycházet z toho, že jakýkoli rozhlasový či televizní přístroj má vliv na výši ceny hotelové či restaurační služby.

AHR ČR očekává, že toto rozhodnutí povede, a již samotné řízení podle jejího názoru vedlo, k větší standardizaci vztahů mezi kolektivními správci a uživateli děl. Asociace je také přesvědčena, že má být placeno pouze za službu, která je poskytnuta konkrétnímu uživateli děl, byť prostřednictvím jiného zařízení (hotel, restaurace), nikoli za pouhou, nikdy nevyužitou možnost. (tz)

Najdete uvnitř listu	
Potenciál Alzy obsluhovat firemní zákazníky i veřejný sektor roste	3
Největší svobodu budeme prožívat, když začneme podnikat	5
Ochrana duševního vlastnictví v kontextu Inovační strategie ČR na léta 2019–2030	8
Průmyslový design a inovace jako příležitost k úspěchu	12
Regata Čechy pro spokojené nákupy a služby v Praze	16



Technologie HAB využívající efekt kontrolované kavitace

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: 20. ledna 2020

PhDr. Eva Brixí-Šimková, šéfredaktorka

mobil: 602 618 008, **e-mail:** brixix@iprosperita.cz

Martin Šimek, 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:** kacer@iprosperita.cz

Kateřina Šimková, redaktorka a mediální

konzultantka

mobil: 724 189 342, **e-mail:** simkova@iprosperita.cz

Dr. Jiří Novotný, externí mediální poradce

mobil: 602 668 013, **e-mail:** orpa.cbox@gmail.com

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 2020 rozšiřován dle vlastního adresáře redakce.

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

Prosperita partnersky spolupracuje:

■ se společností Anopress IT, a. s.

ANOPRESS IT

■ s konsorciem GASCONTROL GROUP

GC GROUP

■ s Českou společností pro jakost

ČESKÁ SPOLEČNOST PRO JAKOST

Spolupracujeme a hledíme ta nejlepší řešení pro vás.

PROSPERITA®

Prosperita? Především! Nic jiného neřeším.

www.iprosperita.cz

Madam BUSINESS

www.madambusiness.cz

FRESH TIME

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

Krize za rohem?

S novým rokem přichází i nejrůznější předpovědi, co nás čeká a na co se máme připravit. Analytici, ekonomové, prognostici a také méně seriózní vykladači budoucnosti už delší dobu varují, že přijde recese a pravděpodobně i velká krize. Některé příznaky můžeme sledovat už delší dobu, jiné jsou čerstvého ražení. Naštěstí se však konec hospodářského růstu a útlum podnikání zatím nekoná. V paměti zůstává ještě poslední krizové období staré víc než deset let. Tehdy se rozjetá česká ekonomika zpomalila výrazně, nakazila se od špatné situace v Evropě a celém světě. Věřme, že dlouhé čekání na krizi bude mít spíše preventivní charakter a že skutečné nemoci, kolapsu, se vyhneme. Vždy je lépe být připraven na horší časy než být nepříjemně zaskočen v „nedbalkách“.

Pavel Kačer

Nejhezčí pozvánka na tiskovku

Užitečné tiskovky Helas

Tiskové konference, které pořádá agentura Helas, bývají informačně obsáhlé. Nejen že novináři dostávají k přemýšlení řadu faktů, ale vždy se k nim váže i příležitost pohovořit se zástupci firem či organizací, získat náměty na články a rozhovory, významné kontakty. Ty se posléze úročí medializací osobností a firem, produktů či služeb. Možná teoreticky nic nového pod sluncem, vzato však z praktické stránky věci jde o platformu, která je prostě užitečná a na kterou se dá spolehnout. Bylo tomu tak rovněž u příležitosti vyhlášení loňských výsledků soutěže Ocenění českých podnikatelek nebo Exportní ceny DHL. Potěšilo mne, že mnozí přítomní se zástupci médií nekoketovali, ale brali nabídky k rozhovorům a prezentacím vážně a s plnou zodpovědností. Utvrdilo mne to v tom, že seriózní novinářina má pořád ještě své místo na slunci.

Eva Brixí

Mediální partnerství v roce 2020

1. MANAŽER ROKU
2. Ambasadorka kvality
3. Marketér roku
4. Akce společnosti I. VOX, a. s.
5. Konference Kvalita – Quality
6. Schůzky Cosmopolitan Exekutive Helas Ladies Club
7. Soutěž Česká chuťovka
8. Projekt Ocenění Českých Podnikatelek
9. Mezinárodní strojírenský veletrh
10. Inspiromat – Klub manažerek ČMA
11. Konference ISSS
12. Konference SYMA
13. Exportní cena DHL

Redakční rada pracuje ve složení:

- **Mieczysław Molenda**, majitel GASCONTROL GROUP
- **Ing. Vladimír Feix**, generální ředitel společnosti Český porcelán, a. s.
- **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 INVESTA TRAVEL, 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**, obchodní ředitel společnosti Artesa, spořitelni družstvo
- **Ing. Hugo Kysilka**, poradce
- **Ing. Vít Pěkný**, Sales Manager – osobní vozy ve společnosti Fiat Chrysler Automobiles CZ/SK
- **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**, předseda představenstva Asociace českého tradičního obchodu
- **Jiří Souček**, obchodní ředitel společnosti Uzeniny BETA
- **Ing. Tomáš Milich**, výkonný ředitel divize drůbež společnosti AG MAIWALD a.s.
- **Mgr. Olga Stanley**, manažer komunikace, ROSSMANN, spol. s r.o.
- **Ing. Vladimíra Ondrářková**, obchodní ředitelka Hasičské vzájemné pojišťovny, a.s.
- **David Kubla**, manažer komunikace České společnosti pro jakost
- **Bc. Petr Paksi, DBA**, jednatel a obchodní ředitel JAP FUTURE s.r.o.
- **Michal Hanáček**, ředitel společnosti Pilulka Distribuce s.r.o.

Co nového čeká spotřebitele v roce 2020

Rok se s rokem sešel a letos završíme druhou dekádu 21. století. Jaký bude tento rok z hlediska spotřebitele? Na co nového se může těšit a čeho se má obávat? dTest připravil výběr změn zákonů, poplatků a daní dopadajících přímo na spotřebitele, které buď právě nastaly, nebo které očekáváme později v roce 2020.

Začneme tím horším, tedy tím, co od 1. ledna 2020 zdrazilo. „Je to například zdvojnásobení poplatku za vklad do katastru nemovitostí na 2000 korun, vyšší je také zdanění cigaret, alkoholu nebo hazardu. Nově se nyní zdaňují výhry nad jeden milion korun v loteriích, sázkových hrách nebo v ruletě. Daň činí 15 %. Zvýšily se i některé ceny služeb České pošty,“ uvedla Eduarda Hekšová, ředitelka spotřebitelské organizace dTest. Česká pošta navíc od 1. února 2020 zavede takzvané dvourychlostní doručování listovních zásilek. „Rychlejší“ dopisy, s vylepenou známkou se symbolem A (ta zdrazí o sedm korun na 26), budou muset být viditelně označené D+1. „Pomalejší“ dopisy se známkou se symbolem B za cenu 19 korun budou doručovány zpravidla dva pracovní dny po podání.

A co spotřebitele potěší? Od 1. května 2020 dojde ke snížení DPH na 10 % třeba u vodného a stočného, kadeřnických a holičských služeb, knih, e-knih a audioknih, stravovacích služeb a podávání nealkoholických nápojů a točeného piva. Dále i v případě mytí oken prováděného v domácnostech, domácí péče o děti, staré, nemocné a zdravotně postižené občany, drobných oprav nebo úprav obuvi, oděvů nebo jízdních kol. Snížení DPH se může (ale nemusí) projevit ve snížení cen pro spotřebitele.

Pro zákazníky využívající služby elektronických komunikací (mobily, pevné linky, kabelové a satelitní televize, připojení k internetu a podobně) je důležité, že na konci loňského roku byla přijata novela zákona o elektronických komunikacích. „Pravidla účinná od dubna 2020 podstatně zrychlí proces změny operátora a sníží smluvní pokuty za předčasné ukončení smlouvy na dobu určitou,“ sdělila Eduarda Hekšová. „Při změně operátora již spotřebitel nebude muset obcházet oba operátory, ale celý proces změny vyřídí nový, přejímající operátor. Tato významná zlepšení postavení zákazníků se budou vztahovat na všechny smlouvy, tedy i na smlouvy uzavřené před nabytím účinnosti této novely.“

V budoucnu se může také podstatně zlepšit způsob komunikace se státní správou. A to díky zákonu o právu na digitální služby, jehož přijetí se dá očekávat v průběhu roku 2020. Pokud zákon vstoupí v platnost, bude mít vláda další rok na zveřejnění harmonogramu digitalizace a úřady poté čtyři roky na to, aby své agendy, uvedené v katalogu služeb, digitalizovaly. Zákon bude garantovat právo jednotlivců komunikovat s úřady pouze elektronicky a zbaví je povinnosti prokazovat svá práva a povinnosti veřejnými listinami (např. různými výpisy z registrů), když zakotví princip „obíhají data, nikoliv lidé“. Nepodnikajícím osobám zákon ponechá právo nepoužívat elektronický způsob komunikace.

V nekončícím boji proti energetickým šmejdům se chystá důležitá novela energetického zákona, která by měla upravit zprostředkovatelskou činnost v energetice jako nový druh licencovaného podnikání. Licenci bude udělovat a zprostředkovatele registrovat Energetický regulační úřad. Zákon dále spotřebitelům poskytne možnost bez postihu vypovědět uzavřenou smlouvu, pokud byla sjednána prostřednictvím zprostředkovatele nebo na základě jednání osoby, která nemá oprávnění k činnosti zprostředkovatele. Lhůta pro výpověď bude shodná jako v případě smluv uzavíraných třeba při podomním prodeji. Tedy běží ode dne uzavření smlouvy do patnáctého dne po zahájení dodávky elektřiny nebo plynu novým dodavatelem, což může činit i několik měsíců.

„Pozorně sledujeme také vývoj v oblasti hromadných žalob, které se mohou stát důležitým nástrojem ochrany práv českých spotřebitelů. Legislativní rada vlády na konci loňského roku doporučila vládě ke schválení návrh zákona o hromadných řízeních, což je důležitým předpokladem jeho další cesty zákonodárným procesem v roce 2020. Zákon o hromadných řízeních může posílit postavení spotřebitelů při uplatňování jejich stejných nebo obdobných nároků u soudu,“ vysvětlila Eduarda Hekšová.

Spotřebitelé by také neměli zapomenout na probíhající proces přechodu pozemního televizního vysílání z DVB-T na standard DVB-T2/HEVC, který bude dokončen v červnu 2020. Poté již nebude možné naladit vysílání v původním formátu nikde na našem území. Přesná data lze nalézt na webové stránce www.televizezadarmo.cz, kterou provozuje Ministerstvo průmyslu a obchodu. (tz)

Partneři www.iprosperita.cz

generální partner:

GC®
GASCONTROL

hlavní partner:

VARNSDORF
TOOLS

partneři plus:

T-SOFT
Top Solution For Tomorrow

E.ON ENERGY GLOBE
OCENĚNÍ ZA ÚSPORY, EKOLOGII A INOVACE

partneři:

GRADA

centrum
andragogiky

dto
DTO CZ, s.r.o.
Vzdělávání jak má být

odborní partneři:

ČESKÁ SPOLEČNOST PRO JAKOST

ASOCIACE ČESKÝCH TRADIČNÍCH OBCHODŮ

SOCR ČR
Sociální občanský a cestovní ruch ČR

ČMA

KZPS

SLUŽBY PODNIKATELŮ A ZVÝŠNOSTI ČESKÉ REPUBLIKY

ASOCIACE ČESKÝCH TRADIČNÍCH OBCHODŮ

AVO

caim

SVAZ KVĚTINÁŘŮ A FLORISTŮ ČESKÉ REPUBLIKY

ČESKÝ PLYNÁRENSKÝ SVAZ

ČM s M

CZECH GAS ASSOCIATION

ČESKÝ PLYNÁRENSKÝ SVAZ

Prosperita vás provází děním v businessu už 22 let!

Potenciál Alzy obsluhovat firemní zákazníky i veřejný sektor roste

E-shop Alza.cz prohlubuje spolupráci s firemními zákazníky a veřejným sektorem a přináší dosud nejkomplexnější nabídku produktů a služeb. Vedle širokého sortimentu a výhodných cen je to např. asistence vlastního obchodníka, řešení na míru, rychlé dodání a flexibilní možnosti financování. Novinkou mezi doplňkovými službami je pak instalace softwaru na místě i na dálku. Na podrobnosti jsem se zeptala Jaromíra Řánka, Business Development Directora společnosti Alza.cz a.s.

Proč jste se rozhodli rozvinout služby pro firemní zákazníky a veřejný sektor?

Význam B2B sektoru na Alza.cz rok od roku roste – příjmy z něj už tvoří 30 % obrátu firmy – a potenciál je v této oblasti obrovský. Proto jsme se rozhodli posílit řadu svých aktivit a poprvé jsme začali komunikovat nabídku pro firmy i v rámci ucelené marketingové kampaně.

Firemním zákazníkům a veřejným institucím může přinést spolupráce s námi hned několik benefitů: Díky široké nabídce mohou pořídit zaměstnancům techniku, která jim zajistí co nejvyšší produktivitu (nejnovější notebooky, mobily, SW); vytvořit dokonale komfortní pracovní prostředí (pomocí ergonomických židlí, stolů, čističek vzduchu, klimatizací) a v neposlední řadě mohou zaměstnancům poděkovat prostřednictvím poukazů na nákup na Alza.cz.

Co je a bude základem takového projektu? Vznikne v Alze.cz samostatná divize, která bude mít na starost právě tuto klientelu?

Není to vůbec o organizační změně, ale o posílení našich aktivit směrem k firemním klientům. K týmu obchodníků, který již dlouho máme, přibude zlepšená propozice pro zákazníky – chystáme nové služby a doplňujeme produktové portfolio šité na míru B2B sektoru a veřejným institucím. Zároveň zlepšujeme obslužnost na svých pobočkách, certifikujeme obchodníky, aby uměli firemním zákazníkům pomoci přímo v jejich regionu. Nedílnou součástí je cílená

a srozumitelná marketingová komunikace, která má za cíl vysvětlit všem firemním zákazníkům, od malého pekaře až po velkou banku, výhody vybavení svých kanceláří a provozů od Alza.cz/Alza.sk

Rádi byste obsluhovali malé i velké firmy stejně jako tradiční úřady. Tedy od cukrárny až po ministerstvo?

Věříme, že dokážeme vyhovět jakýmkoliv požadavkům firem i veřejných institucí. S trochou nadsázky jim totiž umíme dodat produkty od úklidových prostředků přes komfortní ergonomické židle až po hi-tech vybavení jejich kanceláří. Náš B2B program, jak jsem již zmínil, navíc není vyhrazen pouze pro velké klienty, ale jsme schopni ušít nabídku na míru třeba i malému autoservisu.

Půjde však nejen o prodej počítačů, notebooků, mobilů, kancelářských židlí, čističek vzduchu, ale také třeba ledniček, úklidových prostředků nebo třeba i květin do interiéru?

Přesně tak. I když nejoblíbenějšími produkty u firemních zákazníků stále zůstávají notebooky, monitory, mobilní telefony, televize, audio-video nebo komponenty, vidíme zajímavé nárůsty i v segmentech, jako jsou hračky (61 %), kancelářské potřeby (54 %) nebo nositelná elektronika (wearables) a bílé elektro – shodně 49 %. Firmy si u nás pořizují např. kávovary do kuchyněk, vybavení do baby office koutků atd. Například střední firmy můžou nakupovat v podstatě všechno z našeho portfolia – od mobilů po drogerii. V tom jsme na trhu unikátní, protože u nás mohou pořídit vše potřebné na jednom místě a požadované zboží jim navíc doručíme do kanceláře už následující den.

Co by měl udělat klient, který projeví zájem o komplexní obsluhu?

Stačí nakoupit za 150 000 ročně a dostane od nás veškerý servis, přidělíme mu jeho vlastního B2B obchodníka atd. Případně nás může oslovit napřímo skrze telefonický kontakt nebo formu-

lár na speciální stránce na webu Alzy (sekce Pro firmy). Registrace je zdarma a vyplnění formuláře zabere asi minutu.

Řadě firem chybí IT odborníci nejen na provoz, údržbu a servis techniky, ale i na běžnou péči o ni. Znamená to, že i takové služby poskytnete? Od jakých parametrů se bude odvíjet cena?

Ano, komplexní servisně-instalační služby online nebo u zákazníka na pracovišti jsou jednou z letošních novinek v rámci B2B programu. Firemním zákazníkům vycházíme vstříc a nově si mohou zakoupit nejen potřebné zařízení, ale i služby spojené se zprovozněním zařízení a jejich údržbou – např. instalace softwaru, odvírování PC, návrh projektu zasíťování kanceláře, poradenství týkající se bezpečnosti a zálohování dat nebo údržba 3D tiskáren aj. Cena se bude odvíjet podle množství zařízení, typu instalace a zda půjde o asistenci telefonickou, nebo osobní.

Nakolik zajímavě umíte stanovit nabídku financování?

Dá se říct, že velmi zajímavě. Firmy u nás mohou získat např. množstevní ceny na nákup, mají přístup ke speciálnímu ceníku a v neposlední řadě jim dokážeme nabídnout různé finanční služby od splátkového prodeje přes dlouhodobou splatnost až po operativní leasing elektroniky (např. mobilních telefonů, notebooků a PC), který u nás prezentujeme pod značkou AlzaNeo. Věříme, že operativní leasing výpočetní techniky se u firemních zákazníků stane stejně běžnou záležitostí jako operativní leasing aut.

Pronájem techniky je další možností, jak firmám pomoci. V jakém rozsahu, za jakých podmínek je reálné tuto možnost využít? A podle čeho budete hodnotit důvěryhodnost klienta?

V pronajímání elektroniky se snažíme být průkopníkem na českém trhu. Nabídku využívají jak koncoví zákazníci, tak i firmy a drobní pod-



Jaromír Řánek, Business Development Director společnosti Alza.cz a.s.

nikatelé. Druhá skupina aktuálně tvoří zhruba čtvrtinu všech klientů služby.

Důvod pro vstup do programu je jednoduchý – firmy se chtějí primárně zabývat svým core businessem a chtějí přenechat starosti s podpůrnými službami specialistům. V programu Alza Neo si může firemní zákazník pronajmout více než 200 produktů z katalogu Alza.cz, případně jsme schopni mu nabídku přizpůsobit jeho požadavkům a potřebám. Pro posouzení žadatele využíváme interní scoringový systém.

Myslíte si, že by vaší nabídky mohly využívat například společnosti, kde působí většina žen a s technikou si neví příliš rady? Anebo důchodci-živnostníci, kteří až nyní zakládají své podnikání a nejsou tak technologicky zdatní?

Toto jsou podle mého názoru trochu předsudky. Na Alze nakupuje řada žen vybavení pro své domácnosti zcela samostatně, rozumí technice i způsobům, jak jim Alza nákup ulehčuje. Naší rolí je jim pouze vysvětlit, že stejný, a leckdy i lepší komfort budou zažívat i v okamžiku, kdy budou řešit nákupy pro svou firmu či pro svého zaměstnavatele.

Všichni chceme získat všechno hned, bez problémů, spolehlivě a na základě dobrých vztahů. Jak si poradíte s touto nepsanou samozřejmostí? Připravujete se na zájem business veřejnosti personálně?

Služby i zboží jsme firemním klientům schopni dodat velmi rychle – mnohdy už do druhého dne. Po stránce personální jsme na zájem připraveni, loni jsme měli k dispozici 20 obchodníků pro firemní klientelu a letos rozhodně plánujeme svůj tým posílit.

za rozhovor poděkovala Eva Brixí



Conectart jako první call centrum v Česku prošel auditem od ČEZ

Společnost plní požadavky GDPR a nařízení je bez výhrad. Tak zní finální stanovisko auditní zprávy Skupiny ČEZ, která v minulých týdnech prověřovala Conectart jakožto jednoho ze svých dodavatelů služeb. Největší tuzemské kontaktní centrum je vůbec prvním call centrem u nás, který tímto auditem úspěšně prošel.

„S výsledkem auditu jsme maximálně spokojeni. Ochráně osobních údajů se věnujeme cíleně, dlouhodobě a systematicky a jsme rádi, že máme oficiálně potvrzeno, že při zpracování osobních údajů dodržujeme všechny dohod-

nuté povinnosti a ustanovení zpracovatelské smlouvy,“ komentoval Petr Studníčka, generální ředitel společnosti Conectart, která na základě smlouvy provádí pro ČEZ především přímý prodej služeb v rámci předem určených projektů.

„Jako dodavatel, který si zakládá na férovém přístupu ke svým zákazníkům, samozřejmě vyžadujeme nejvyšší standardy a transparentní a prozákaznické jednání také od svých dodavatelů. Jako první v České republice jsme tak u dodavatele našich služeb provedli audit GDPR. Máme tak jistotu, že z daty zákazníků je zacházeno s tou nejvyšší péčí,“ řekl generální ředitel ČEZ Prodej Tomáš Kadlec.

Conectart zpracovává osobní údaje v informačním systému Daktele. Jde o all-in-one ticketingový nástroj pro call centra, který automaticky zaznamenává komunikační historii ze všech kanálů (omnichannel) do CRM karty zákazníka. Nástroj obsahuje pouze informace sdílené Conectartu nebo získané z dalších datových zdrojů call centra, popřípadě ČEZ. Daktele se využívá jako cloudová služba. Přístupy do systémů a aplikací schvaluje vrcholový management na základě definovaných rolí a pracovních pozic. Pravidelně probíhají školení v oblasti informační bezpečnosti, včetně ochrany osobních údajů, přičemž systém proškolení je víceúrovňový podle pracovního zařazení.

Conectart již více než deset let poskytuje komplexní služby kontaktního centra českým i zahraničním zákazníkům. Ve svém portfoliu má řadu významných společností, například Českou spořitelnu, MND, AmRest nebo SAZKAmobil. Conectart vznikl spojením společností Informační linky a Direct Communication. V roce 2017 akvíroval další kontaktní centrum Quality Brands. Sloučením těchto společností vznikl jeden z největších operátorů v oblasti Business Process Outsourcing (BPO) v České republice, kde v současné době pracuje téměř 700 zaměstnanců. Společnost Conectart s.r.o. je členem investiční skupiny KKCG. (tz)

Co čeká naše podnikatele v roce 2020?

Pouze dvakrát ročně se od letošního roku bude měnit legislativa. A to 1. ledna a 1. července. Jde o jedno z opatření na podporu snižování administrativní zátěže podnikatelů, která Ministerstvo průmyslu a obchodu ve spolupráci s Ministerstvem financí a dalšími subjekty postupně realizuje. Podnikatele v tomto roce čekají i další změny, příležitosti a intenzivní podpora. Týkají se mimo jiné pojištění, eNeschopenek, elektronické evidence tržeb, daní, mýta či rodinných firem.

Legislativa a sociálně-zdravotní oblast

„Od 1. ledna budou mimo jiné platit jednotná data účinnosti. V praxi to znamená, že ke změně legislativy bude docházet jen dvakrát ročně, a to 1. ledna a 1. července. A to proto, aby živnostníci a další podnikatelské subjekty nemuseli stále sledovat, kdy a co se mění a měli víc času na svůj business,“ řekl vicepremiér a ministr průmyslu a obchodu Karel Havlíček a dodal: „Po letech odkladů také začne platit eNeschopenka, která zásadně zjednoduší tok informací, protože elektronicky propojí lékaře, zaměstnavatele a Českou správu sociálního zabezpečení, což by v praxi mělo znamenat méně papíru a větší přehled. Se sociální i zdravotní oblastí souvisí také pojištění, dojde ke změně jeho výše.“

Minimální zdravotní pojištění bude od příštího roku 2352 Kč, tato částka se bude měsíčně odvádět od února, platí se totiž zpětně. Půjde o 13,5 % z poloviny průměrné mzdy. Od dubna se rovněž změní minimální výše záloh na pojistné na důchodové pojištění, nově půjde o 2544 korun měsíčně, tedy 29,2 % ze čtvrtiny průměrné mzdy. S Novým rokem se rovněž zvýší minimální mzda, a to na 14 600 Kč ze současných 13 350 Kč.

EET a daně

Počínaje květnem roku 2020 budou muset evidovat všechny hotovostní platby (uhrazené v hotovosti, šekem, směnkou či zápočtem kauce nebo jistiny) také řemeslníci a fyzické osoby, které vykonávají svobodné povolání. Začne poslední fáze elektronické evidence tržeb (EET). Podnikatelé



a živnostníci si budou muset včas požádat o autentizační údaje, stáhnout potřebný certifikát, zajistit si potřebné vybavení. Zároveň budou moci, rovněž od 1. května 2020, pokud mají obrát do 600 000 Kč ročně a splní předepsané podmínky, požádat o povolení evidování tržeb ve zvláštním režimu. Na vyřízení žádosti o zvláštní režim EET má správce daně 30 dní.

„Rovněž dojde k řadě daňových změn. Například se sníží DPH, od ledna na 10 % u tepla a chladu, od května pak dojde ke stejnému procentuálnímu snížení DPH u vodného, stočného, točeného piva, stravovacích služeb, podávání nealkoholických nápojů, domácí péče o děti, půjčování a nájmu knih,“ sdělil Karel Havlíček a dodal: „V přípravě je na úrovni mezevzrostních jednání také zavedení paušální daně pro živnostníky a další podnikatele z řad OSVČ s obrátem do jednoho milionu Kč. Podle plánu se má zavést v roce 2021.“

Ve druhém pololetí 2020 také dojde ke zjednodušení a digitalizaci systému správy daní a bude umožněno komunikovat se správcem daně online. Projednat by se do konce letošního roku měly změny i dalších daňových zákonů, které se týkají podnikatelů, u nichž se účinnost předpokládá od 1. ledna 2020. Kon-

krétně jde o sněmovní tisk č. 509, který upravuje zákon o daních z příjmů, a zákon o rezervách pro zjištění základu daně z příjmu. Ten má změnit metodu tvorby daňově uznatelných technických rezerv pojišťoven. Počítá se také s novelou zákona o dani z hazardních her, v níž se navrhuje zvýšit sazbu daně z hazardních her. A novela zákona o spotřebních daních má zvýšit sazbu spotřební daně z lihu, tabákových výrobků, surového tabáku a zahříváných tabákových výrobků.

Mýtné, poplatky a zprostředkování

Od ledna se o dalších 868 kilometrů silnic I. třídy rozšíří mýtné pro vozidla nad 3,5 tuny. Nově budou zpoplatněny například silnice I/20 mezi Plzní a Českými Budějovicemi, I/3 od Benešova směrem na Tábor, I/35 z Hradce Králové směrem na Olomouc a také I/43 ze Svitav do Brna.

Místo stávajících místních poplatků za lázeňský/rekreační pobyt a z ubytovací kapacity bude nově existovat už jen poplatek z pobytu. Zavést ho bude moci jakákoliv obec, týkat se bude pobytu na libovolném místě v obci bez ohledu na to, zda je ono místo k pobytu kolaudováno, či ne. „Poplatek z pobytu reaguje na sdílenou ekonomiku, zejména co se týče zprostředkování ubytovacích služeb prostřednictvím platformy Airbnb. I tu by měl plně pokrýt,“ uvedl Karel Havlíček. Aktualizovat se také budou sazby ve vyhlášce týkající se stravného a cestovních náhrad.

S Novým rokem 2020 se také zavádí nová vázaná živnost Realitní zprostředkování. Ten, kdo ji bude chtít vykonávat, bude muset doložit potřebnou kvalifikaci a také bude moci v souvislosti s plněním z realitní smlouvy – na rozdíl od dosavadní praxe – poskytovat úschovu finančních prostředků. To dosud mohla jen banka, notář nebo advokát.

Statistiky a výkazy

Vykazovat pro Intrastat bude muset od ledna 2020 méně účetních jednotek. Částka, kdy vzniká tato povinnost, se totiž zvýší ze současného obrátu 8 milionů na 12 milionů Kč za předchozí rok. „Cílem je omezit statistické šetření nej-

méně pro 13 000 podnikatelů, zrušit se tak má mimo jiné několik výkazů v gesci MPO a ČSÚ, a toto snižování administrativy bude pokračovat i v roce 2021,“ komentoval ředitel odboru podnikatelského prostředí a obchodního podnikání MPO Pavel Vinkler a dodal: „Neznamená to, že se potřebná data přestanou zcela sbírat, ale budou se sbírat efektivněji tak, že se sjednotí dosavadní roztržitá šetření napříč různými rezorty a ostatními organizacemi veřejné správy.“

Dostupnější informace a rodinné firmy

V tomto roce se spustí zcela nová podoba portálu pro podnikatele www.businessinfo.cz, kde budou na jednom místě všechny klíčové informace stejně jako elektronické formuláře. Nově budou moci rodinné firmy využít speciální finanční nástroje z dílny Českomoravské záruční a rozvojové banky. Umožní jim jednodušší financování převodu obchodních podílů z jednoho rodinného příslušníka na druhého a zajistí zvýhodněné záruky a půjčky. Také se zavede registrace rodinných firem.

Hospodářská strategie

Česká republika má nejvyšší podíl živnostníků na počet obyvatel v EU, a právě malí a střední podnikatelé tvoří páteř tuzemské ekonomiky. Podle vládní Koncepce podpory malých a středních podnikatelů na období let 2014–2020 reprezentují víc než milion ekonomických subjektů, tedy 99 % všech podnikatelů v ČR, zaměstnávají víc než 1,8 milionu zaměstnanců, na vývozu se podílejí zhruba 51 % a na dovozu přibližně 56 %. Významně ovlivňují dění v regionech, s kraji jsou neodmyslitelně spojeny a tvoří jejich základ. Jedním z úkolů Hospodářské strategie, která vychází ze strategie Inovační a kterou chce MPO představit rovněž v roce 2020, tak bude vytvořit vhodné podmínky pro zakládání a růst firem, mezinárodní expanzi a adresnější cílení služeb pro živnostníky, malé a střední firmy a korporace.

Plánuje se i celá řada dalších podpor. O tom a mnohém dalším bude MPO ve spolupráci s ostatními rezorty průběžně informovat přímo v regionech, chystají se setkání s podnikateli v jednotlivých krajích. (tz)

Snažíme se změnit myšlení lidí: vodní blahobyt skončil

dokončení ze strany 1

Ty mohou zajistit dodávky pitné vody při různých krizových situacích, jako jsou živelné a humanitární katastrofy, ale i obyčejné havárie vodovodního řadu. V současnosti jednáme o pomoci v rámci rozvojových projektů v Kambodži a Sýrii. V prosinci jsme přivítali

Máme úpravny pitné vody z povrchových zdrojů i v mobilním provedení, zpravidla na přívěsném vozíku za osobní auto. Ty mohou zajistit dodávky pitné vody při různých krizových situacích, jako jsou živelné a humanitární katastrofy, ale i obyčejné havárie vodovodního řadu.

v naší firmě velvyslankyni Syrské arabské republiky, která ochutnala upravenou vodu přímo z Vltavy. Možnosti vyrobit pitnou vodu z rybníka a napít se jí využili i starostové několika obcí v Plzeňském kraji v závěru loňského roku.

A proč jste pozornost soustředili právě na vodohospodářské záležitosti?

Pitná voda je problém všude ve světě, ale zůstaňme v Čechách a na Moravě. U nás už sedmdesát let soustavně devastujeme krajinu. Nikdy před tím to v této míře nebylo. Kácíme stromy, vysušujeme mokřady, betonujeme každou volnou plochu, scelujeme lány, pěstujeme plodiny s důrazem na výnos a pak se divíme, že naše

krajina ztratila schopnost udržet vodu. Do toho je velké sucho, poslední standardní srážkový rok byl 2010, a je výrazně větší teplo, než je dlouhodobý průměr. Výsledkem toho všeho je, že se nám zhoršuje kvalita povrchových zdrojů vody a klesá jejich stav. Současná situace je alarmující, to ostatně konstatuje i vládní zpráva. Vodní blahobyt skončil, proto jsme se této oblasti začali intenzivně věnovat.

Jak jste zmínil, také zřizujete a provozujete lokální distribuční soustavy elektrické energie. Skutečně se to odběratelům vyplácí?

Jednoznačně. Nabízíme realizaci veškerých potřebných sítí na naše náklady spolu s následnou dodávkou všech médií. Zajišťujeme veškerý provoz a údržbu. Ceny garantujeme nižší, než je statistický průměr v dané lokalitě. Výhodou je nejen nižší cena, ale i určitá soběstačnost a nezávislost. Zájem například developerských společností je obrovský.

Ekologie, šetrné hospodaření, zdravý selský rozum spojený s využitím nejnovějších poznatků – to jsou benefity, jež propojujete a s jejichž pomocí vytváříte značnou přidanou hodnotu. Jak moc jsou čeští zákazníci ochotni za chytrá řešení platit?

Máte pravdu. Propojením těchto parametrů vzniká obrovská přidaná hodnota, proto jsme to takto nastavili. Paradoxem je, že pro klienta to není dražší, než je jeho dosavadní stav, naopak, generujeme mu úsporu, aniž by musel hradit jakékoliv investice a podstupovat nějaké riziko. V některých případech jsme vyřešili mnohaletý problém s dodávkami pitné vody.

Chystáte se vstoupit do rodících se chytrých měst?

Spolupráci na těchto projektech už rozjíždíme. Jsme zakládajícím členem Asociace poskytovatelů provozních úspor (APPU), kooperujeme s Centrem měst budoucnosti, tedy s institutem CIIRK pod ČVUT, jsme v kontaktu s VÚT Brno, spolupracujeme s VÚV TGM v pražské Podbabě a dalšími subjekty. Na toto téma jsme se nedávno zúčastnili odborné konference, kde se řešila celá řada složitých témat, jako je řízení dopravy, datové systémy, IOT technologie, ale s problematikou zajištění dodávek pitné vody jsme tam byli jediní. To nás utvrdilo, že jdeme správným směrem.

Co přibýlo do vaší strategie na rok 2020?

Máme jednu zajímavou technologii, od které si hodně slibujeme. Je to hydrodynamické aktivní zařízení pro biomasu, které využívá kontrolovaný kavitační efekt. Toto zařízení zvyšuje účinnost bioplynových stanic o 20 %. Uvážíme-li, že většina bioplynových stanic pracuje na hranici rentability, má toto řešení veliký potenciál.

Dovolte mi prosím, abych závěrem našeho povídání popřál vašim čtenářům všechno nejlepší, hlavně zdraví a mnoho úspěchů v novém roce, a zejména dostatek kvalitní pitné vody.

otázky připravila Eva Brixí



Amira Karawani, velvyslankyně Syrské arabské republiky, na návštěvě ve firmě Wero Energy a.s.

Největší svobodu budeme prožívat, když začneme podnikat

Příběh společnosti ORLING s.r.o. je naprosto mimořádný, a přece tak typický pro mnoho rodinných firem. Je postaven na světově jedinečných výsledcích českého vědce v oblasti výživy kloubů. Rozvinout se mohl jen v podmínkách obnovené demokratické společnosti. Vypráví o něm Ing. Kateřina Marie Dušková, spolumajitelka a jednatelka společnosti ORLING z Ústí nad Orlicí.

Třicet let svobodného života a podnikání poskytl vhodnou příležitost ohlédnout se zpět. Jaké to bylo u vás?

To, co se stalo před třiceti lety, bylo úžasné. Zrovna jsem dělala atestaci z klinické biochemie a nastoupila jsem na studijní volno 19. listopadu roku 1989, pracovala jsem jako vedoucí oddělení klinické biochemie v jedné nemocnici. Už tehdy mi bylo jasné, že vývoj naší země směřem k demokracii a společnosti postavené na demokratických principech respektu k názoru a životnímu stylu druhých bude trvat dlouhá léta. Jako dítě jsem se ve Skautu potkala s mimořádnými lidmi, kteří byli nejprve vězněni v nacistických koncentračních táborech, po roce 1948 pak v komunistických vězeních či urano-



Ing. Kateřina Marie Dušková, spolumajitelka a jednatelka společnosti ORLING s.r.o.

vých dolech. Ostatně, měla jsem takové příbuzné. Všichni ti se shodovali na tom, že svoboda je stav ducha a pokora je umění přijmout sebe i druhé takové, jací jsou. Viděla jsem, jak lidé měnili své názory a postoje podle měnící se společenské situace. S manželem jsme situaci vyhodnotili tak, že největší svobodu my i naše děti budeme prožívat tehdy, pokud budeme samostatní a začneme podnikat. A právě to nám umožnila nová etapa v dějinách Česka v roce 1989. Přestěhovali jsme se do Ústí nad Orlicí, které se nám líbilo, a přes řadu problémů jsme v roce 1992 založili firmu ORLING. Začali jsme nejprve s výrobou historických bylinných likérů, měli jsme báječné staré receptury. Současně s bylinnými likéry jsme na základě otcova výzkumu vyvinuli na světě první kloubní výživu Geladrink.

Dnes jsou reklamy plné přípravků na zdravé klouby. Je pravda, že na začátku byl váš výzkum kolagenních peptidů a výrobek Geladrink?

Ano, kloubní výživa začala od Adama. Můj otec prof. MUDr. Milan Adam, DrSc., který se výzkumu revmatických chorob, pojivových tkání pohybového aparátu, a zejména kolagenu věnoval již od šedesátých let minulého století, je v tomto oboru stále světově uznávaným a citovaným vědcem. Objevil řadu věcí týkajících se biochemie a struktury kolagenu. Otec byl nejenom vědec, ale hlavně lékař. Poznal, že osteoartróza je způsobena poruchou obnovy chrupavky. Zkoušel léčit stejné stejným, tedy osteoartrózou kolagenem. Nejprve nativním neštěpeným s neporušenou trojšroubovicí neboli triplehelixem, ale to nebylo účinné. Pak zkoušel denaturovaný kolagen, tedy želatinu. To bylo lepší, ale ne zcela účinné. A potom vyzkoumal vhodnou úpravu kolagenu. Tou bylo specifické enzymatické štěpení. Následoval další průmyslový vývoj v německé firmě DGF Stoess, dnešní Gelita, se kterou otec na výzkumu spolupracoval, neboť v Československu se výrobou produktů z pojivových tkání, resp. kolagenu, nikdo nezabýval. V roce 1991 publikoval práci ověřující účinek želatiny a kolagenního hydrolyzátu u pacientů s osteoartrózou. Výsledky byly fantastické. Pacienti, kterým byl podáván kolagenní hydrolyzát, tedy kolagenní peptidy, pozitivně hodnotili výrazné snížení bolestivosti kloubů a zlepšení jejich pohyblivosti. U řady pacientů bylo možné pozorovat i ústup páteřních potíží. Zde šlo zřejmě o zlepšení osteoporózy. U mnohých pacientů došlo ke zlepšení celkového stavu a kvality jejich života. U 75 % pacientů léčných kolagenními peptidy se výchozí pohybové obtíže výrazně zmenšily. Došlo rovněž k významné redukci využívaného denního množství analgetik o 58 %. Otec měl ideu, že toto by mohlo přinést úlevu řadě lidí, neboť osteoartrózou trpí 80 % všech padesátiletých a v sedmdesáti letech je to už devět z deseti. Už tehdy měl představu, že délka života se bude prodlužovat, lidé budou déle aktivní a déle pracovat, ale osteoartróza se bude vyskytovat stále stejně. Proto na základě dlouhého výzkumu, vývoje a klinického testování vznikla v roce 1992 světově první kloubní výživa Geladrink s kolagenními peptidy, kterou jsme s manželem vyvinuli a vyrábíme dodnes.

V čem lze považovat výsledky vaší práce za unikátní?

Jedinečný je celý příběh Geladrinku. Uchopili jsme výsledky špičkového vědeckého výzkumu a vyvinuli jsme a vyrábíme na světě první kolagenní kloubní výživu. Je postavena na výsledcích výzkumu mého otce, kterému se věnoval 55 let. Já s manželem se kolagenu a později práci s kolagenními peptidy věnujeme čtyřicet let. Kolagenisté říkají, že „koho kolagen jednou přilepí, toho už nikdy nepustí“. Asi to tak opravdu je. Do prostředí výzkumu kolagenu jsem se narodila, ale chtěla jsem se z toho vymanit. Nepovedlo se, kolagen mě dokonale přilepil a nako-



nec nadchnul. Snažíme se co nejpoctivěji využít otcův vědecký odkaz a naše odborné znalosti ve prospěch výroby doplňků stravy, které lidem pomáhají. Doplnky stravy jako Geladrink či Calcitrink se ukázaly jako nejvhodnější forma pro komplexní a specifickou výživu pohybového aparátu. Konkurentů je dnes mnoho, ale troufám si říct, že kolagenem přilepení jsme jenom my v ORLINGu.

ORLING otvírá i novou cestu péče o pokožku, pleť a klouby. S jakými novinkami přišel v poslední době na trh a čím se odlišuje od běžné produkce?

Přípravek pro péči o pokožku vyrábíme téměř 20 let a je jím doplněk stravy Dermatin ORLING. Nyní jsem objevila zajímavé látky a rozhodla jsem se vyvinout účinný doplněk stravy pro omlazení stárnoucí pleti. A to i pro sebe. Jsem už babička čtyř vnoučat a často dětem hrávám královnu ze Sněhurky, tak přeci musím být na světě nejkrásnější. Nebo ne?

Proto jsem zvolila nový způsob působení účinných látek. Nový doplněk stravy beautydrink Sedmikráska ORLING působí kaskádovitě v několika fázích. Nejprve působí antioxidanty a extrakt ze sedmikrásky, který dal tomuto doplňku stravy jméno. Je to silný antioxidant, chrání kožní buňky a kolagenní strukturu a přispívá ke zdraví pleti, vlasů a nehtů. Potom nastupují fytoceramidy. Jde o francouzské značkové a klinicky testované fytoceramidy Ceramoni-des, které nabízejí exkluzivní anti-aging efekt. Obnovují obsah kožních ceramidů, organických sloučenin lipidové povahy, které tělo do čtyřicátého roku věku přirozeně tvoří. Poté však tento proces přirozeně ustává a pokožka ztrácí svou lipidovou ochrannou bariéru, propouští ven transdermální vodu a vysychá. Proto je nejprve třeba tuto lipidovou vrstvu obnovit, aby zadržovala vodu v pleti. Další důležitou součástí je známá kyselina hyaluronová, tvořící jednu z hlavních složek mezibuněčné hmoty. Ta přispívá k významnému snížení hrubosti kůže a hloubky vrásek a podporuje tvorbu vlastní kyseliny hyaluronové. Tím zvyšuje hydrataci kůže

a podporuje její bezjizevnaté hojení. Díky těmto čtyřem hlavním složkám každodenní užívání Sedmikrásky ORLING pleť vyhladí již za pouhých 15 dní. Současně s těmito látkami působí bioaktivní kolagenní peptidy Verisol a Gelita, které kůži vyživují od jejích nejhlubších vrstev a stimulují tvorbu mladého kolagenu typu III, čímž dodávají pokožce pevnost a pružnost, zlepšují její tonus a redukuje výskyt vrásek. A další bylinné extrakty, antioxidanty a antiho-mocysteinové vitaminy podporují tvorbu kolagenu a chrání buněčnou i molekulární strukturu pleti, vlasů a nehtů. Tedy sedm skupin bioaktivních látek pro sedmkrát krásnější babičky, maminky, manželky a přítelkyně. Sedmikráska ORLING je takový vymazlený doplněk stravy z dílny našeho odborného týmu.

Jak se vám podniká jako ženě v České republice, co se vám líbí a co byste ráda změnila?

Nepodnikám sama, ale s manželem, a teď už i dospělými dětmi. V Česku se podniká a žije báječně, přestože se mnoho lidí snaží to podnikatelům, a tedy i jejich zaměstnancům, ztěžovat. Jsme malá rodinná firma a zaměstnáváme 35 lidí. 60 % našich zaměstnanců u nás pracuje déle než 12 let. Jsou to lidé zkušení, rozumějí své práci a je na ně spolehnout. Jsem hrdá na to, že máme takový skvělý pracovní tým. To se projevuje vysokou kvalitou našich výrobků, které vyvážíme do řady zemí světa. Jsem spokojená a šťastná žena, všeho, čeho jsem kdysi chtěla, jsem dosáhla a nic nepostrádám. Mám čtyři vnoučata, resp. sedm dětí, které mi říkají babičko. Toto období života považuji za to nejkrásnější. Vlastně jsem vždýcky chtěla stát se milou, laskavou a moudrou babičkou podle Babičky Boženy Němcové. Měla jsem také babičky i dědečky a do života mi toho dali mnoho. Líbí se mi, když jsou lidské vztahy plné vzájemné úcty, respektu a přátelské lásky. A to je to jediné, co bych ráda změnila, nebo spíše k čemu bych ráda přispěla svým příkladem, ale někdy mi to nejde. Tak snad jediné změnit sebe, dá-li Bůh.

za rozhovor poděkoval Pavel Kačer



MPO se zapojilo do sítě průmyslového blockchainu

Ministerstvo průmyslu a obchodu uzavřelo dohodu týkající se tvorby důvěryhodné sítě pro průmysl. A to s jejím tvůrcem – Elektrotechnickou asociací ČR. MPO, které podporuje zavádění technologických nástrojů pro Průmysl 4.0, se tak stalo přímou součástí průmyslového blockchainu.

„MPO v duchu hospodářské vize a značky Czech Republic: The Country For The Future připojením k blockchainu rozšiřuje platformu důvěryhodné sítě pro průmysl, a umožňuje tak dalším subjektům její využívání. V této oblasti jsme nejdále z celé Evropy a potvrzujeme tak, že v ČR žijí chytrí a talentovaní lidé s velmi dobrým technickým myšlením,“ řekl náměstek ministra průmyslu a obchodu pro digitalizaci a inovace Petr Očko. V síti průmyslového blockchainu jsou zapojeni Elektrotechnická asociace ČR, SPČR, EZÚ, ČVUT, IBM, ČIA a další společnosti nejen z ČR.

Blockchain je jednou z technologií distribuovaného registru, které proměňují internet v transakční síť. Umožňuje bezpečné a bezprostřední sdílení a ukládání hodnot v elektronické podobě bez obav, že by byly zneužity či zmanipulovány. Blockchain a technologie distribuovaného registru jsou víc než kryptoaktiva, promlouvají totiž do celé řady oblastí.

„Blockchain je síť počítačů, na kterých je uloženo to samé. Nenesou přitom uložena žádná čitelná data, ale tzv. hashe, tedy speciální kódy vypočtené z elektronických dokumentů. Na základě existence kódu je možné ověřit existenci dokumentu v čase,“ sdělil člen představenstva ELA Blockchain Services Jan Prokš a dodal: „Blockchain je vhodný nástroj pro sledování vývoje zakázek, dodávek, výroby, verzí dokumentů, ochrany duševního vlastnictví, vzdáleného potvrzování smluv aj. Jde o distribuovanou důvěryhodnou autoritu bez centrálního řízení.“

Tato technologie znamená základ nastupující éry digitálního vlastnictví. Využití blockchainu se tak dá čekat zejména v průmyslu a souvisejících službách. Platforma přináší nové obchodní modely, umožňuje šifrování a nedovoluje záznamy libovolně měnit nebo kopírovat. Snižuje se tak administrativní zátěž, zvyšuje bezpečnost a transparentnost.

V souvislosti s technologií blockchainu Česká republika zvažuje změny v právní úpravě, které by měly vyřešit stávající omezení v mezinárodním obchodu, logistice nebo ve finančním sektoru. Blockchain se dá využít v celé řadě oblastí, kromě už zmiňovaného obchodu či v logistice také například v potravinářství, ve stavebnictví či ve vzdělávání. (tz)

INZERCE



**Vzdělávání
otevřít
X možnosti**



Chceš být v cíli dříve? Zpomal!

20. 2. 2020; 9:00–16:00

Mgr. Monika Hasalová

(lektorka, specialista na personální a manažerské poradenství)

Cena: 3 990 Kč bez DPH / 4 828 Kč vč. 21 % DPH

Manažer jako kouč, koučování pro manažery

25. – 26. 2. 2020; 9:00–16:00

Ivona Homolková (konzultantka, trenérka, koučka)

Cena: 6 990 Kč bez DPH / 8 458 Kč vč. 21 % DPH

Účinné techniky zvládání stresu a zvyšování vlastní odolnosti

2. 3. 2020; 9:00–17:00

Ing. Mgr. Radka Loja (lektorka, psychologka, koučka)

Cena: 5 190 Kč bez DPH / 6 280 Kč vč. 21 % DPH

Jak harmonizovat mužský a ženský element na pracovišti a zefektivnit spolupráci

5. 3. 2020; 9:00–16:00

Ing. David Gruber

(první mezi lektory, kouči a autory soft skills v naší zemi)

Cena: 4 390 Kč bez DPH / 5 312 Kč vč. 21 % DPH

Technostres – jak ho zvládnout v práci i v soukromí

11. 3. 2020; 9:00–12:00

Lic. Matej Hochel, Ph.D. (psycholog, lektor, facilitátor a kouč)

Cena: 2 470 Kč bez DPH / 2 989 Kč vč. DPH

Vedení lidí pro začínající manažery

20. 3. 2020; 9:00–16:00

PhDr. Luděk Vajner (lektor, konzultant, kouč, psychoterapeut)

Cena: 3 990 Kč bez DPH / 4 828 Kč vč. 21 % DPH

Více informací nejen o těchto seminářích najdete na www.vox.cz, kde se můžete i přihlásit.

vox@vox-kurzy.cz | 777 741 777

Obliba mentoringu v českých firmách stoupá

V českých firmách v současnosti stoupá obliba takzvaného mentoringu. Společnosti se díky jeho využívání snaží lépe si udržet své zaměstnance a snížit jejich fluktuaci. Důležitost mentoringu připisují odborníci především technicky zaměřeným firmám. Ty se zároveň připravují na rostoucí význam reverzní podoby mentorování. V budoucnu totiž bude školení starších zaměstnanců těmi mladšími důležitě zejména pro efektivnější digitalizaci průmyslových podniků.

Postupné předávání know-how mezi více a méně zkušenými zaměstnanci je jedním z klíčových aspektů fungující firmy. K stále populárnějším způsobům přitom patří takzvaný mentoring, který slouží předávání a rozvoji nejen odborných, ale i měkkých dovedností, včetně těch manažerských. Podle předsedkyně České asociace mentoringu Alice Hamplové zájem o tuto formu předávání know-how zaměstnanců v současnosti stoupá. „Je to spojeno se snahou o udržení zaměstnanců, snížení fluktuace či zvýšení atraktivity zaměstnavatele pro schopné lidi. Vnímáme například zvýšený zájem techniků, IT pracovníků či technologů, pro které je mentoring přijatelná forma předávání informací, rychlejší a efektivnější než například školení. Vhodný je i při generační výměně expertů na různých pozicích,“ uvedla Alice Hamplová.

Z hlediska mentoringu existují dvě různé varianty, jak ho ve firmě zavést – řízená a neřízená forma. Samotné programy se přitom v různých firmách liší. „Úspěšné celofiremní programy mají ale jedno společné. Jsou profesionálně řízené, mají jasně daný cíl a dobře komunikovaný smysl do firmy. Mentoři jsou adekvátně připraveni na svoji roli, dělají ji dobrovolně a rádi,“ řekla Alice Hamplová. Neřízená forma podle ní naopak hodně záleží na otevřenosti a zájmu ma-

nažera daného úseku, je také spíše využívána ad hoc, v případě vzájemné kolegiální pomoci.

Tento způsob předávání znalostí se objevuje i u takzvaných generačních zaměstnavatelů, tedy u firem, v nichž zaměstnanci působí mnohdy celou pracovní kariéru. Know-how následně předávají o generaci mladší skupině, která se často rekrutuje z rodinných příslušníků. „Nevyužíváme v tomto směru formy vyloženě řízeného mentoringu. V minulosti jsme aplikovali i tyto programy, nyní však sázíme na přirozenost, která je pro předávání znalostí pro další generace jedním z klíčových aspektů z hlediska efektivity,“ uvedl výkonný ředitel strojírenského koncernu ZKL Jiří Prášil mladší.

Předávání informací v širším kontextu

Právě technicky orientované firmy přitom z mentoringu v různých formách mohou výrazně těžit. Zaměstnanci v těchto oborech totiž bývají zaměřeni pouze na části procesů, ačkoliv jsou jejich znalosti a dovednosti mnohem rozsáhlejší. „Právě díky mentoringu mají možnost předávat informace v mnohem širším kontextu, takže zabrání zapomenutí kdysi nabytých znalostí. Také předchází rutině, protože spolu se studentem často nahlíží na svou vlastní práci úplně novými očima,“ sdělila Gabriela Kodenková z personální agentury Talentica.cz, která se zaměřuje na nábor technických pracovníků.

Mentoringové programy nejsou v průmyslových firmách zaváděny pouze pro nově příchozí zaměstnance. Často může jít o studenty, příkladem může být i mentoringový program ČVUT v Praze, který se letos koná již potřinácté. Celá řada studentů pak s danou firmou spolupracuje i v budoucnu, podle dat ČVUT jde o čtvrtinu účastníků. Se společností se dále dohodnou na brigádě, částečném pracovním poměru či spolupráci na tématu diplomové práce. Podle Ilony Prausové z ČVUT přitom mají studenti,

kterí se účastní mentoringu v technicky orientovaných firmách, oproti jiným odvětvím značnou výhodu. „Rozdíl je v tom, čím se v rámci mentoringu technici zabývají. Kromě rozvoje měkkých dovedností a poznávání, jak funguje firma, se studenti rozvíjejí i v odborných dovednostech a získávají zkušenosti v technologicky zaměřených firmách,“ sdělila Ilona Prausová.

Rostoucí význam díky digitalizaci

Zatímco v případě mentoringu studentů či nováčků ve firmě předávají know-how zkušenější pracovníci těm méně zkušeným, existují i případy, kdy je tomu naopak. „V případě takzvaného reverzního mentoringu naopak mladí zaměstnanci mentorují ty starší ve specifických oblastech, například u adaptace na nové IT technologie,“ uvedla Hamplová. Podle Prášila přitom úloha tohoto řešení bude zejména v průmyslově orientovaných firmách stoupat. „Pozorujeme, že role informačních technologií a s ní spojené digitální gramotnosti roste prakticky každým dnem. Dříve byla klíčová jen technická znalost, nyní už je v některých odvětvích dokonce na stejné úrovni jako digitální know-how. Školení či mentoring starších zaměstnanců těmi mladšími, avšak progresivnějšími v IT technologiích, tak bude čím dál častější,“ doplnil Jiří Prášil mladší s tím, že klíčem bude zejména otevřenost zkušenějších pracovníků učit se novým věcem.

Podobný pohled na věc nabízí i prezident Elektrotechnické asociace České republiky Jiří Holoubek. Podle něj bude totiž v nejbližších letech největší nouze o zaměstnance, kteří si budou uvědomovat potřebu soustavného zvyšování svojí digitální gramotnosti. „Půjde to ruku v ruce s konkrétní technickou nebo technologickou odborností, které jim umožní optimalizovat vnitropodnikové výrobní i nevýrobní procesy a rozvíjet nové obchodní modely,“ uzavřel Jiří Holoubek. (tz)

Aplikace Nesnězeno.cz se rozšiřuje díky vítězství v soutěži E.ON ENERGY GLOBE

Zakladatelé Nesnězeno.cz získali se svým projektem absolutní vítězství v ekologické soutěži E.ON ENERGY GLOBE, díky čemuž se dostali do širšího povědomí nejen u nás, ale i v zahraničí. Získanou pozornost plánují co nejlépe využít k novým příležitostem. Brzy se tak aplikace na záchranu neprodaného jídla z restaurací rozšíří do dalších českých měst i za hranice republiky.

Aplikace Nesnězeno.cz Michaely Gregorové a Jakuba Henniho obstála v konkurenci dalších 273 projektů a stala se vítězem v kategorii Produkt i celkovým vítězem 11. ročníku soutěže E.ON ENERGY GLOBE. „Vítězství v této soutěži je pro nás krásnou odměnou za rok strávený usilovnou prací na projektu a dodalo nám dávku energie. Zároveň se v souvislosti s výhrou dostáváme znovu do médií, což pomáhá rozšířit povědomí o aplikaci mezi potenciální uživatele a podniky, které se k nám připojují,“ řekl Jakub Henni.

V současné chvíli s projektem spolupracuje více než 310 míst, která kromě Brna a Prahy najdete i v Olomouci a Os-

travě. V nejbližší době k nim přibude Plzeň a poté možná též Hradec Králové. Plánuje se však také expanze do zahraničí, a to na Slovensko. „Na celosvětovém finále Energy Globe World Award ve Finsku jsme dostali moc pěknou zpětnou vazbu, která nám potvrdila smysluplnost projektu. Oslovilo nás několik zahraničních účastníků, kteří se s námi bavili o možnosti rozšířit Nesnězeno.cz za hranice Česka. Tahle fáze projektu je pro nás ale zatím poměrně dalekou budoucností. V současnosti se soustředíme na růst v tuzemsku, expanzi na Slovensko a budování značky. Fungujeme teprve rok a stále jsme na úplném začátku,“ vysvětlil Jakub Henni.

Od svého spuštění již projekt zachránil na dvě tuny jídla (asi 25 000 porcí) a jeho aplikaci si stáhlo přes 62 000 uživatelů. „Naším aktuálním cílem je zapojit co největší počet podniků v Brně, Praze a dalších českých městech, proto v současné době rozšiřujeme tým o nové členy, kteří nám s tím pomohou,“ doplnil Jakub Henni. Díky rozšíření sítě zapojených podniků, které zbylé porce jídla prodávají přes aplikaci se slevou, chce Nesnězeno.cz do konce roku 2021 zachránit jeden milion porcí neprodaného jídla.

Nejvyšším cílem a vizí Michaely Gregorové a Jakuba Henniho je stav, kdy se plýtvání nemusí cíleně eliminovat nebo se v gastro oborech alespoň omezí na minimum. Podniky by měly vidět smysl v tom, že je výhodnější jítlo zlevnit a prodat než vyhodit. Pro realizaci tohoto modelu již autoři projektu pracují na možnostech integrace aplikace do nejpoužívanějších pokladničních systémů, aby pro své partnery zajistili maximální automatizaci.

Do projektu se nově zapojují i některé obchody s nabídkou zboží, kterému v daném nebo v dalším měsíci končí minimální spotřeba. Tyto produkty si mohou uživatelé aplikace Nesnězeno.cz zakoupit až po dobu jednoho týdne. Michaela a Jakub však počítají s tím, že v případě spolupráce s markety půjde o běh na dlouhou trať a je potřeba předložit přesný model řešení.

Další možnosti spolupráce se otevírají u hotelů, a to konkrétně ve formě prodeje balíčků s produkty, které zbydou z bufetů, snídaní, obědů a večeří. O něco sladším plánem je pro změnu pojízdná „záchranka dobrot“, která by do domovů důchodců, dětských domovů, nemocnic a nemajetným lidem vozila nevyzvednuté dorty a další laskominy. (tz)

Konica Minolta zdvojnásobí rychlost digitalizace dokumentů v České spořitelně

Konica Minolta zajistí na dalších pět let tiskové služby mezinárodní finanční skupině Erste, která je vlastníkem největší české banky České spořitelny. Inovace tiskového parku zahrnuje více než 2000 multifunkčních zařízení, včetně systému pro monitoring a zabezpečení tisku pro centrálu a celou pobočkovou síť v ČR. Nové přístroje disponují technologií pro efektivnější skenování, která umožní České spořitelně zrychlit proces digitalizace dokumentů na dvojnásobek.

„Při inovaci tiskového řešení jsme kladli důraz zejména na zabezpečení a moderní funkce. Bankovní sektor je vždy jedním z prvních, který

uvádí do praxe nové technologické trendy a digitalizace mezi takové určitě patří. S našimi novými přístroji může nyní Česká spořitelna rychlost digitalizace dokumentů zdvojnásobit. Přejít na elektronické dokumenty vede obecně ke zefektivnění práce, snížení nákladů, ale i zvýšení bezpečnosti,“ řekl Jiří Limburský, obchodní ředitel Key Account Konica Minolta Business Solutions Czech, a dodal: „Pětiletý kontrakt byl podepsán mezi evropskou centrálou Konica Minolta a vedením Erste v Rakousku pro zastoupení v sedmi evropských zemích. Podobným nadnárodním klientům poskytujeme jednotné obchodní podmínky a zajištění stejných služeb na všech trzích.“

Hlavním požadavkem České spořitelny bylo zajištění bezpečnosti a usnadnění správy ti-

skových zařízení v rámci celé pobočkové sítě banky. Ta má v ČR více než pět set poboček a ročně zpracovává stovky tisíc dokumentů. „Konica Minolta byla schopná vyhovět našim specifickým potřebám a nabídnout stejné servisní podmínky pro všechna zařízení od Aše až po Jablunkov. Nezanedbatelná je i úspora nákladů, která díky nasazení úspornějších přístrojů přesáhla 20 %,“ řekl Lukáš Ogoun, který je za rozvoj tiskových a skenovacích služeb v České spořitelně zodpovědný. „Pro zvýšení bezpečnosti jsme zavedli automatické obnovování bezpečnostních certifikátů na tiskových zařízeních. Jednoduchou správu a změny v nastavení strojů pak zajistíme vzdáleně pomocí aplikace RDT (Remote Deployment Tool),“ doplnil Jiří Limburský.

Novými přístroji pro Českou spořitelnu jsou modely řady i-Series formátu A4, které byly uvedeny na český trh v tomto roce. Kromě inovovaného a zjednodušeného uživatelského prostředí jsou multifunkce vybavené rozměrným desetipalcovým displejem a novým čtyřjadrovým procesorem, který proti předcházejícím modelům zdvojnásobuje jejich výkon a šestkrát zrychluje náběh přístrojů po zapnutí. Díky novému jednorůchodovému podavači, kdy jsou při jednom průchodu papíru současně skenovány obě strany, pak dosahují rychlosti skenování až 200 stran A4 za minutu. Vestavěný ultrazvukový senzor dvojitého podání navíc nedovolí vynechání žádné stránky při skenování, čímž je zaručena 100% spolehlivost při digitalizaci dokumentů. (tz)

Komerční banka spolupracuje s BudgetBakers

Komerční banka navázala spolupráci s fintechovým start-upem BudgetBakers. Díky tomuto partnerství mají podnikatelé v rámci internetového bankovníctví MojeBanka Business k dispozici aplikaci Board – finanční ředitel.

Ta umožňuje sledovat vývoj finančních ukazatelů firmy, například cash flow, provozní výnosy a náklady, neuhrazené dluhy, hotovostní zůstatky. Již v březnu předminulého roku Komerční banka jako první na trhu navázala spolupráci se společností Fakturoid a zařadila její služby do internetového a mobilního bankovníctví. „V otevírání našich bankovních systémů

jiným bankám a fintechovým společnostem podle evropské směrnice PSD2 jsme lídrem na trhu. Naši klienti mohou sledovat přes mobilní a internetové bankovníctví Komerční banky své účty už u 11 bank. Spolupráce s BudgetBakers je dalším logickým krokem, jak poskytnout našim klientům zajímavé a nadstandardní služby, které podpoří podnikání,“ uvedl Jan Kubálek, mana-

žer pro strategii retailového bankovníctví v Komerční bance.

„Největší užitek z této spolupráce budou mít právě klienti Komerční banky, podnikatelé a živnostníci. Aplikace Board jim usnadní práci a pomůže posunout jejich podnikání a finanční řízení na vyšší level,“ doplnil Michal Kratochvíl, výkonný ředitel společnosti BudgetBakers.

Jsou to právě podnikatelé, kteří nyní dostávají v rámci různých tarifů se slevou také aplikaci Board – finanční ředitel, do které si budou moci jednak napojit své účty, a následně samozřejmě využívat všech jejich schopností. V základu je totiž aplikace zdarma. Do aplikace Board – finanční ředitel si podnikatel napojí své účty, a následně může nahlížet na svůj business z úplně jiné perspektivy. Board – finanční ředitel mu ukáže například stav podnikání z pohledu jednotlivých týmů, provozů nebo prodejních kanálů, včetně provozního zisku, nákladů či nesplacených pohledávek. Nejde však o účetní aplikaci, ale o manažerský nástroj, který má pomáhat při řízení firmy.

Spolupráce s BudgetBakers je dalším krokem v naší strategii, která má za cíl přinášet klientům služby podporující jejich rozvoj. (tz)

Fio podílové fondy slaví první výročí

Před rokem Fio banka umožnila svým klientům investovat do vlastních podílových fondů, a dlouhodobě tak odkládat své úspory. Jeden z fondů dosáhl od začátku roku 2019 na zhodnocení téměř 20 %.

Fio banka svým klientům umožňuje investovat do podílových fondů prostřednictvím vlastní investiční aplikace e-Broker, přes pobočky a od září také přes internetové bankovníctví. Koupit si podílové listy tak může jednoduše opravdu

každý, stačí k tomu jen pár kliknutí. Investování do podílových listů je zcela zdarma, klient může investovat jednorázově od 5000 Kč nebo zvolit pravidelné odkládání svých úspor do podílových fondů od 300 Kč měsíčně. Více informací

o podílových fondech Fio banky lze nalézt na www.fiofondy.cz. Aktuálně Fio banka nabízí dva fondy, Fio globální akciový fond a Fio fond domácího trhu.

Fio fond domácího trhu se zaměřuje na akciové tituly společností z českého trhu, které klienti dobře znají ze svého běžného života. Tyto tituly se vyznačují nadstandardním dividendovým výnosem, čehož fond využívá. Za první rok obchodování tak dosáhl zhodnocení necelých 5 %. Fio globální akciový fond se orientuje na růstové sektory ekonomiky. Najdete v něm tak firmy například z oblasti technologií nebo zdravotnictví, které mají v portfoliu největší zastoupení. Díky těmto růstovým titulům se fond

může pyšnit zhodnocením o 16 % od loňského založení a za tento rok vykazuje dokonce 20% nárůst.

„Zhodnocení našich fondů po prvním roce fungování vnímáme velmi pozitivně, u Fio globálního fondu dokonce i překonal naše očekávání. Výsledky našich portfolio manažerů potvrzují jejich profesionalitu a věříme, že se našim fondům bude dařit i nadále. Zároveň doufáme, že se nám těmito čísly podaří dalším lidem ukázat, že investice do podílových fondů má smysl. Navíc, když neplatíte žádné vstupní poplatky a nakupovat můžete z pohodlí domova,“ řekl Jan Bláha, obchodní ředitel Fio banky. (tz)

INZERCE

POJIŠTĚNÍ PODNIKATELŮ

FORTEL

HASIČSKÁ VZÁJEMNÁ POJIŠŤOVNA, a.s.

www.hvp.cz - info@hvp.cz - 222 119 119

facebook.com/hasickavzajemnapojistovna

Ochrana duševního vlastnictví v kontextu Inovační strategie ČR na léta 2019–2030



ÚŘAD
PRŮMYSLOVÉHO
VLASTNICTVÍ

Vláda České republiky
schválila počátkem roku 2019
klíčový dokument

Inovační strategie České republiky 2019–2030 (Country for the Future), který RVVI zpracovala v úzké spolupráci s týmem osobností z řad podnikatelů, vědců, akademiků a zástupců veřejné správy. Dokument vytyčuje nové priority, jejichž naplnění by mělo Českou republiku do roku 2030 zařadit mezi nejinnovativnější země Evropy. Strategie sestává z devíti pilířů: Financování a hodnocení výzkumu a vývoje, Inovační a výzkumná centra, Národní start-up a spin-off prostředí, Polytechnické vzdělávání, Digitalizace, Mobilita a stavební prostředí, Ochrana duševního vlastnictví, Chytré investice a Chytrý marketing.

Úřad průmyslového vlastnictví je spolu s Ministerstvem průmyslu a obchodu odpovědný za jeden z pilířů strategie Ochrana duševního vlastnictví. Doposud byla ochrana duševního vlastnictví opomíjena, nebyla nikterak ani systémově řešena v následujících řídicích dokumentech České republiky: Národním programu reforem 2019 a Country report, Národní politice výzkumu, vývoje a inovací České republiky na léta 2016–2020, Národní výzkumné a inovační strategii pro inteligentní specializaci České republiky (dále jen RIS 3).

Na nedostatečné využívání ochrany duševního vlastnictví upozorňuje i zpráva NKÚ z července 2018 ve svém kontrolním závěru 17/15 Peněžní prostředky státu na výzkum, vývoj a inovace, a každoročně nedostatečné využívání ochrany duševního vlastnictví uvádí Analýza stavu výzkumu, vývoje a inovací v České republice a jejich srovnání se zahraničím.

Inovační strategie ČR 2019–2030 (dále jen CFF) je historicky prvním strategickým dokumentem, který se na ochranu duševního vlastnictví výslovně soustředí. Právě ochrana duševního vlastnictví může sehrát významnou roli v zařazení ČR mezi inovativní lídry Evropy.

Inovační aktivita jednotlivých států je hodnocena různými indexy a vzájemně porovnávána. Jedním z inovačních indexů je tzv. European Innovation Scoreboard (EIS) definovaný Evropskou komisí, dle kterého je Česká republika v porovnání s ostatními evropskými státy zařazena do kategorie tzv. Moderate Innovators (graf č. 1, vyznačeno žlutě). Cílem CFF je posunout Českou republiku do kategorie tzv. Strong Innovators (graf č. 1, vyznačeno zeleně). Komplexní Index EIS je složen ze subindexů zahrnujících různé inovační aktivity států, přičemž jedním z těchto subindexů je subindex EIS Intellectual assets.

Zatímco se v celkové hodnotě indexu EIS Česká republika v roce 2018 pohybovala ve středě porovnávaných zemí na celkovém 14. místě

(viz graf č. 1), v hodnotě subindexu EIS Intellectual assets je výrazně horší, a to až na 20. místě z porovnávaných zemí (viz graf č. 2). Tento stav je dlouhodobý, z čehož lze usoudit, že právě zvýšení využívání ochrany duševního vlastnictví má potenciál posunout Českou republiku mezi inovační lídry.

Pro doplnění podrobné analýzy dle EIS, kde jsou srovnávány evropské státy, je k dispozici i porovnání dle dalšího indexu – Global Innovation Index (GII), který definuje Světová organizace duševního vlastnictví a je v něm porovnáváno celkem 126 států světa. Dle indexu GIJ obsadila Česká republika celkově 27. místo mezi 126 porovnávanými státy. Podle tohoto ukazatele má Česká republika nadprůměrnou hodnotu indexu GIJ (48,75) v porovnání s průměrem ostatních evropských států (47). Index GIJ klade větší důraz na firemní investice do vědy, výzkumu a inovací než index EIS, proto podle něj v porovnání s ostatními státy vychází hodnocení České republiky lépe než podle indexu EIS.

Cíle a nástroje stanovené pro podporu ochrany duševního vlastnictví v rámci CFF byly stanoveny dle expertního odhadu zaměstnanců ÚPV, který vycházel z následujících tvrzení založených na dlouhodobé komunikaci se zahraničními partnery v oboru a aktéry veřejné i soukromé sféry v ČR.

Expertní odhad uvádějící některé z příčin nedostatečného využívání práv duševního vlastnictví v České republice:

- Nedostatečné povědomí o ochraně duševního vlastnictví ve vzdělávacím systému (ZŠ, SŠ, VŠ)
- Nedostatečné povědomí o ochraně duševního vlastnictví v aplikační sféře – nedostatečné využívání duševního vlastnictví s komerčním potenciálem
- Nedostatečné využívání ochrany duševního vlastnictví ve vědě a výzkumu
- Existující veřejná podpora ochrany duševního vlastnictví bez následné opory k následnému komerčnímu využití formou licencí
- Nedostatečná motivace vědeckých pracovníků k nastavení motivačních pravidel pro vědce tak, aby nedocházelo k nelegálnímu transferu, nedostatečná motivace k využívání licenční politiky
- Nevyužívání patentových informací při formulaci vědeckých, výzkumných a inovativních záměrů
- Nevyužívání patentových informací při posuzování programů a projektů podporovaných z veřejných prostředků
- Absence cílů a opatření podporujících ochranu duševního vlastnictví ve strategických a koncepčních dokumentech
- Absence specialistů na duševní vlastnictví při formulování podmínek podpor k ochraně duševního vlastnictví z veřejných zdrojů
- Přetrvávající přesvědčení některých firem nebo podnikatelů, že nebudou schopni financovat náklady patentové ochrany



■ Na řadě „nečeských“ patentů jsou uvedeni čeští původci. Může jít o zaměstnance zahraniční firmy, která přihlášky podává v jiných zemích, a nikoli v České republice. Může jít o Čechy pracující v zahraničí. Další příčinou může být obcházení předpisů.

CFF pro řešení nedostatečného využívání ochrany duševního vlastnictví deklaruje řadu konkrétních cílů a nástrojů. K jejich plnění byla nastavena pravidla mezirezortní spolupráce. Právě mezirezortní spolupráce a spolupráce s vnějšími aktéry je pro zvýšení využívání ochrany duševního vlastnictví klíčová, neboť ochrana duševního vlastnictví se průřezově dotýká mnoha různých agend.

V rámci CFF byl odsouhlasen akční plán, na jehož základě již nyní ÚPV provádí aktivity k podpoře ochrany duševního vlastnictví. K těmto aktivitám patří např. deklarace podpory duševního vlastnictví do Národní politiky vědy, výzkumu a inovací 2021+ a aktualizované RIS 3. Dále se v nejbližší budoucnosti plánuje ve spolupráci se Vzdělávacím institutem Středočeského kraje zavést akreditované kurzy pro další vzdělávání pedagogických pracovníků. Ve spolupráci s Ministerstvem školství, mládeže a tělovýchovy se plánuje zanést ochranu duševního vlastnictví do rámcových vzdělávacích programů základních škol. V oblasti vzdělávání ÚPV počítá s poskytováním znalostního servisu pro případné zavedení výuky duševního vlastnictví na vysokých školách. Pro poskytování vzdělávacích služeb v oblasti duševního vlastnictví bude využit i operační program Jan Amos Komenský. V operačním programu zaměřeném na konkurenceschopnost v gesci Ministerstva průmyslu se počítá s podporou ochrany duševního vlastnictví, a to zejména při registraci a správě průmyslových práv. ÚPV předpokládá napojení informačního systému na portál občana, nový portál ÚPV, úplné elektronické podání a za-

vedení prvků umělé inteligence do tohoto systému. ÚPV vytváří Koncept ochrany duševního vlastnictví, zejména patentů, ve které budou uvedeny principy pro efektivní zacházení s duševním vlastnictvím jak ve veřejné, tak soukromé sféře. Tím by se mělo napomoci efektivnímu nastavení finančních podpor v aplikovaném výzkumu pro registraci a správu průmyslových práv.

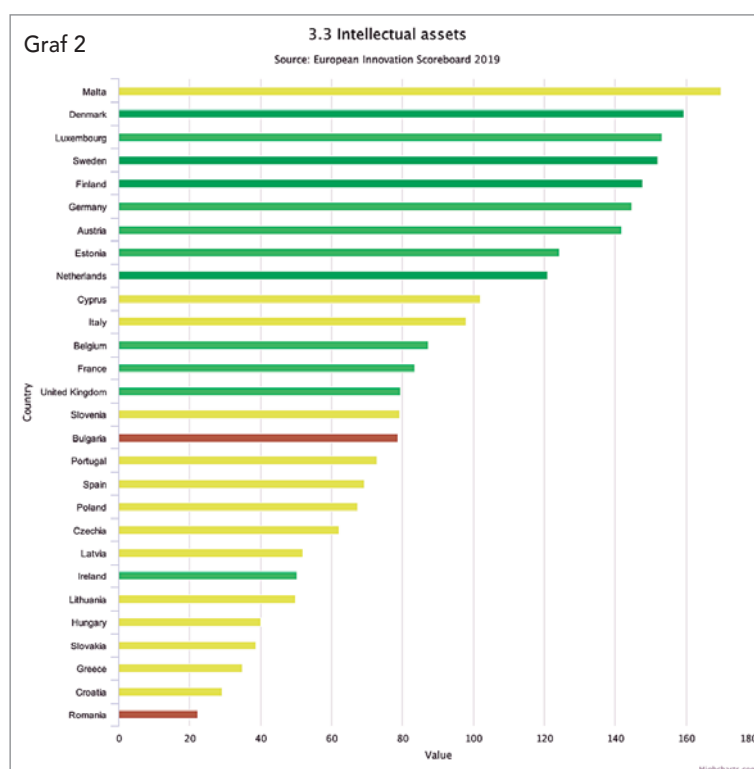
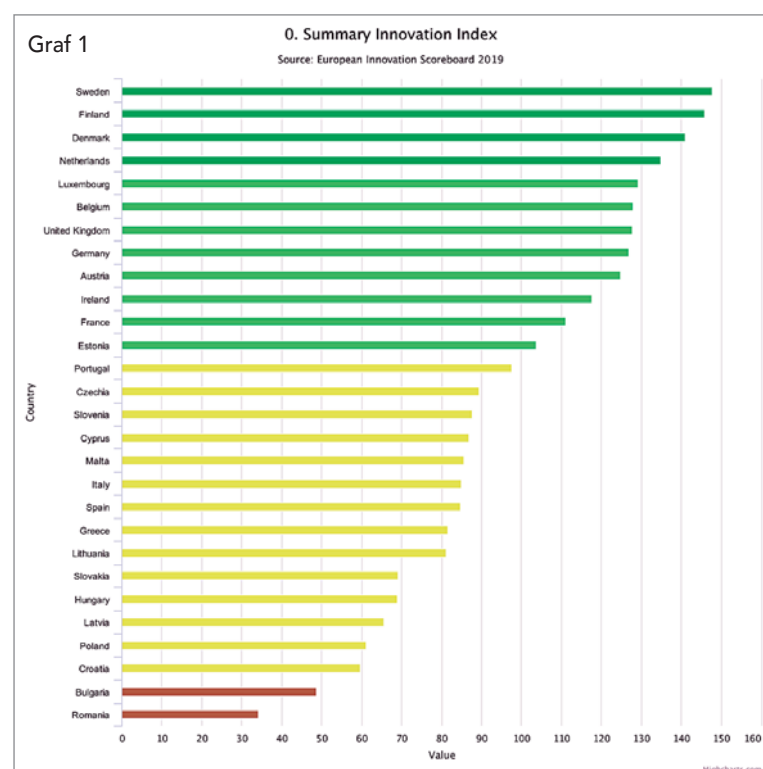
Nastavení finančních podpor pro aplikovaný výzkum v technických a přírodovědných oborech by se mělo řídit uvedeným schématem. Je prospěšné, aby před zahájením jakéhokoli aplikovaného výzkumu v technickém nebo přírodovědném oboru byl nejprve v dané oblasti zjištěn stav techniky a byla na uvedený stav techniky provedena patentová rešerše. Cílem je, aby z veřejných prostředků nebyl hrazen výzkum již světově vyzkoumané problematiky, využívání patentových informací lze využít v přípravných fázích výzkumu a vývoje.

Na pracovní úrovni nyní probíhá analýza zavedení patent boxu. Jde o systém, v jehož rámci jsou příjmy pocházející z průmyslových práv (licenční poplatky a zisky z prodeje průmyslových práv) dané sníženou sazbou. Cílem patent boxu je povzbuzovat a přitahovat výzkum a vývoj, a především motivovat k transferu výsledků výzkumu do praxe, motivovat podniky k lokalizaci průmyslových práv v zemi. Patent box funguje v polovině států Evropy.

ÚPV v souvislosti s implementací CFF očekává:

- Zlepšení ochrany výsledků vědy a výzkumu pro autory inovací – strategie napomůže zlepšit monetizaci výsledků vědy a výzkumu.
- Zlepšení ochrany výsledků vědy a výzkumu před nekalou konkurencí – financovat výzkumné aktivity by postrádalo smysl, kdyby dané výsledky mohla konkurence na trhu bezplatně a bezplatně použít.
- Budeme lídry našeho regionu – obdobné strategie na ochranu duševního vlastnictví provázané s inovačními strategiemi nejsou v našem regionu běžné, což ČR poskytne konkurenční výhodu.
- Budeme v klubu s těmi nejlepšími – inovačně nejúspěšnější země světa v posledních letech přijaly své strategie na ochranu duševního vlastnictví.
- Podporu přílivu zahraničních investic – zahraniční investoři raději investují do států, kde mají garanci návratnosti svých investic, včetně návratnosti licenčních poplatků.
- Ochranu národního bohatství a zajištění zpětného výnosu z investic veřejných prostředků do inovací – provázanost inovační strategie s Koncept ochrany duševního vlastnictví zajistí, že výsledky vědy a výzkumu zůstanou také u nás doma, tj. nebudou bez licence registrovány pouze v jiných jurisdikcích, kdy by následné příjmy nebyly zdaňovány v ČR.
- Zajištění podpory spolufinancování se soukromým sektorem – díky komplexní ochraně duševního vlastnictví v případě inovací bude méně rizikové přilákat spolufinancování vědy a výzkumu ze strany soukromého sektoru.

Ing. Martina Kotyková, Ph.D.
Úřad průmyslového vlastnictví





Strana vychází pod partnerskou záštitou České společnosti pro jakost

Lidé se vracejí ke kvalitním výrobkům



Pochopíš, až když zabelíš

Vzpomínám si, jak mi máma ráno balila namazaný chleba a kus ovoce do školy. Musel stačit papírový sáček od mouky, často použitý vícekrát. Dnes si děti odnášejí svačinu v hygienické a estetické potravinářské fólii. Zpravidla jde o výrobek Fresh'n'Roll oceněný značkou Česká kvalita, jež na trh dodává Mirel Vratimov a.s. Se statutárním ředitelem této společnosti Milanem Rafajem jsme si povídali o záležitostech, které jsou s kvalitou spojeny, ačkoli nemusí být na první pohled patrné.

Je to velký rozdíl vyrábět obyčejný produkt a značkový výrobek s certifikátem Česká kvalita Czech Made?

Samozřejmě. Motto naší firmy zní Rozdíl je v kvalitě – a toho se u všech produktů pevně držíme. Všechny naše výrobky od počátku vynikají svou kvalitou. Certifikát Czech Made je pouze puncem této kvality. Značku Czech Made považujeme za důležitou přidanou hodnotu naší potravinové fólie Fresh'n'Roll.

Dovede zákazník ocenit kvalitu a vlastnosti zboží, nebo hledí především na cenu?

I když vnímáme, že dnes je pro řadu lidí rozhodujícím faktorem při výběru zboží jeho cena, pořád existuje velké procento lidí, kteří před ní dávají přednost kvalitě. Naše výrobky jsou, myslím, navíc příkladnou kombinací kvality a rozumné ceny.

Jak dokážete Czech Made „prodat“? Čím je tato značka důležitá pro váš marketing?

Značka Czech Made je důležitým prvkem naší propagace. To, že jsme jejími držiteli, prezentujeme na krabičkách produktů, propagačních materiálech i při prezentacích na výstavách či v médiích.

Promítá se váš důraz na kvalitu i do pracovního prostředí a vztahů firmy k sousedům, k regionu?

Věříme, že kvalitní výrobek je výsledkem týmové práce – od prvotních návrhů až po finální kompletaci ve výrobě a expedici. Všichni zaměstnanci jsou v tomto procesu důležití, a to jim dáváme také znát. Bez dobré týmové spolupráce by produkty značky Fresh'n'Roll, ani další produkty naší firmy, nemohly být tak úspěšné.

Spokojíte se s obhajobou značky Czech Made, nebo chcete proces vysoké jakosti dál rozvíjet?

Samozřejmě, že u značky Czech Made to nekončí. Naším cílem je spokojenost zákazníků, proto bezprostředně reagujeme na jejich požadavky a jsme vděční za každou zpětnou vazbu. Poznatky i připomínky našich zákazníků pečlivě zkoumáme s cílem vytěžit z nich maximum pro další zvýšení kvality našich výrobků.

Je těžké jít v Česku cestou kvality?

Žijeme v globalizovaném světě, a tak není úplně jednoduché prosazovat na trhu české výrobky, které jsou někdy dražší než výrobky z dovozu. Vnímáme ale i nový trend, že se lidé vracejí ke kvalitním produktům, a doufáme, že tento směr bude stále silnit. Na vaši otázku bych odpověděl tak, že to není jednoduché, ale není to ani nemožné. A my máme rádi výzvy.

na cestě vysoké kvality popřál spokojené zákazníky a dosažení dalších cílů Pavel Kačer



Letošní třicetiletí na trhu jako milník mnohostranných aktivit

Kupujeme si rádi jen to nejlepší, tedy kvalitní. Objednáváme si služby, které nás nerozzlobí, ale potěší. Navíc se požadavky na kvalitu stupňují, a to nejen s ohledem na konečného spotřebitele, ale zejména na firmy a organizace, které chtějí být v čele ekonomiky, chtějí uspět, být konkurenceschopné. K tomu velmi výrazně napomáhají aktivity České společnosti pro jakost, s nimiž vás pravidelně na našich stránkách seznamujeme. Tentokrát připomínáme, že se letošní rok bude psát ve znamení 30. výročí vzniku této organizace.

Výkonný ředitel Ing. Petr Koten zmínil, že ČSJ sdružuje jednotlivce i organizace, kteří se věnují kvalitě výrobků a služeb a příbuzným oblastem, jako je ochrana životního prostředí, bezpečnost práce, společenská odpovědnost či bezpečnost informací. Posláním je rozvoj, získávání a šíření

poznatků v oblasti kvality s cílem podporovat konkurenceschopnost podniků a institucí a obecně zvyšovat kvalitu života. „Jsem vždy rád, když se nám podaří podnikatele a manažery pro spolupráci s námi získat a vyberou si z nabídky takový směr, který jim dobře poslouží,“ sdělil.

„Kromě vzdělávacích služeb, kterých se účastní ročně několik tisíc osob, provádíme personální certifikaci, certifikaci organizací, vydáváme významné odborné publikace. Rádi se chlubíme naší vysokou odborností, zpracováváme a připomínkujeme totiž i vybrané technické normy ČSN,“ uvedl dále.

Velký zájem o prosazování principů řízení kvality je například v automobilovém průmyslu. To se váže jak na přísná měřítka vývozu, jak na schopnost získávat zakázky. „Vnímáme dlouhodobě značný zájem o kvalitu a bezpečnost v sektoru zemědělském a potravinářském. A v IT službách, kde se vedle kvality řeší i bezpečnost

informací. Nezbytné je připomenout, že také v oblasti státní správy i samosprávy existuje mnoho velmi schopných odborníků, kteří ke kvalitě veřejných služeb přispívají. To bylo vidět i na účasti v naší soutěži Ambasador kvality v roce 2019. Rodí se mnoho iniciativ, jež kvalitu ve veřejném sektoru aktivně prosazují,“ vysvětlil Petr Koten.

ČSJ se rovněž zabývá rozvojem známé značky CZECH MADE. Pokud se spotřebiteli dostane do rukou takto označený výrobek, tak je to opět garancí vysoké jakosti. Plánem je značku CZECH MADE ještě více propagovat a okruh držitelů rozšiřovat. (red)

INZERCE

SYMA 2020

SYSTÉMY MANAGEMENTU Konference
SETKÁNÍ ABSOLVENTŮ KURZŮ A DRŽITELŮ CERTIFIKÁTŮ

25.–26. 3. 2020
Hotel DUO – Praha 9
Teplická 492, Praha 9 – Střížkov

**30 let****ČESKÁ
SPOLEČNOST
PRO JAKOST**

Pro bližší informace sledujte
naše webové stránky www.csq.cz
Telefon: 221 082 269
Fax: 221 082 229
E-mail: sekretariat@csq.cz

Vážení přátelé,

zveme Vás již na 23. ročník konference SYMA, určený jak absolventům kurzů a držitelům certifikátů České společnosti pro jakost, tak ostatním zájemcům o oblast systémů managementu. Mezi klíčová témata budou patřit především novinky v normách pro systémy managementu a v legislativě, kvalita v automobilovém průmyslu, IT, ochrana životního prostředí a bezpečnost práce. Proběhnou workshopy, diskuze i ankety (pokládá otázky můžete na stránce: [sli.do](https://www.csq.cz) pod značkou #SYMA2020).

Kromě odborného programu proběhne večer v první den konference bowlingový turnaj a neformální setkání na rautu.

Současně bude SYMA „Dnem otevřených dveří“ úseku certifikace osob České společnosti pro jakost. Budete mít příležitost předložit své návrhy, získat odpovědi na své otázky a také vyřídit veškeré náležitosti související s platností, případně rozšířením Vašeho certifikátu.

Věříme, že i další ročník konference pro Vás bude přínosná z hlediska získávání informací, sdílení zkušeností a navazování nových kontaktů.

Srdečně Vás zveme a těšíme se na setkání s vámi!

30 let posametového podnikání:

Od frajerů ve velkých autech k seriózním dřičům

V 90. letech se lidé nadšení z nových svobod po hlavě vrhali do podnikání ve vidině rychlého zbohatnutí a získání společenského postavení. Za svou naivitu často tvrdě dopláceli. Banky byly vstřícné půjčkám, a nezkušení podnikatelé se tak snadno nebezpečně zadlužili. Dnešní podnikatelé peníze shánějí hůře, ale zato mají bohaté možnosti sebevzdělávání, čerpání inspirace a sdílení zkušeností. Také už pochopili důležitost pílě, serióznosti a kultivovanosti. O podnikání po roce 1989 dnes ve svém komentáři hovoří Jiří Jemelka, podnikatelský kouč a ředitel společnosti J.I.P. pro firmy, jež poskytuje revitalizace a interim management malým a středním podnikům:

Před rokem 1989 se podnikatelé v České republice mohli počítat na stovky. Téměř všechny firmy držel ve svých rukou stát. Onu drobnou skupinu živnostníků představovala zejména takzvaná svobodná povolání či někteří poskytovatelé služeb jako kadeřnice nebo hospodští. Plnohodnotnější podnikání se tak do české ekonomiky začalo vracet až po sametové revoluci. Podle dostupných dat Ministerstva průmyslu a obchodu bylo v tuzemsku k 31. prosinci 1992 evidováno zhruba 656 000 podnikatelů. O dva roky později

se již toto číslo přehouplo přes 1,1 milionu. Počty podnikatelů stabilně rostly i nadále a dnes je v České republice evidováno přes 2,5 milionu podnikatelů – fyzických i právnických osob.

Snadné úvěry, málo informací i kultivovanosti

Návrat podnikání do našich zemí však neprobíhal nijak klidně, naopak byl dost chaotický. Podnikatelé 90. let se po hlavě vrhali do businessu s naivní představou rychlého zbohatnutí. Praktické informace – dnes bychom řekli know-how – nebylo kde sehnat, nebylo se od koho učit, zákony, předpisy a normy k soukromému podnikání se teprve pomalu rodily. Bylo to období divokému kapitalizmu v pravém slova smyslu.

Začít v devadesátkách podnikat bylo relativně snadné. Banky ochotně půjčovaly peníze kdekomu a na kdeco. Jednodušší a rychlejší přístup k penězům byl pravděpodobně hlavní výhodou oproti dnešní situaci. Na druhou stranu si je potřeba uvědomit, že pokud si člověk snadno na podnikání mohl půjčit peníze, ale podnikat neuměl, rychle mu to zničilo život. Lidé na trhu práce byl dostatek, podnikatelé si tak mohli při výběru zaměstnanců klást vlastní požadavky. Kultivovanost, diplomatický přístup, serióznost – to se příliš nenosilo. Na poměrně rozšířené pologauzerské způsoby, aroganci a sebestřednost mno-

hých „devadesátkových“ podnikatelů bohužel podnikatelská sféra doplácí dodnes. Lidé si se slovem podnikatel i dnes obvykle spojí nějakou negativní konotací, ať už je to tunelování, korupce, nebo celkově ostré lokty.

Podnikatel není big boss, ale houževnatý a trpělivý stavitel

Kvůli vlastní naivitě a představě, že podnikatele dělá velké auto a chování ala „big boss“, však mnoho tehdejších podnikatelů rychle krachovalo. Svou roli hrála i nezkušenost a nevyzrálost podnikatelského prostředí. Dalším silným činitelem byly, tak jako jsou jimi mnohdy i dnes, finance. V devadesátých letech se podnikatelé rychle „přeuvěřovali“ a následně zadlužili. Byli totiž přesvědčeni, že zcela základní cestou k úspěchu podnikání jsou prostě peníze. Hodně peněz. I dnes se naivní podnikatelé zaměřením na peníze samozřejmě najdou, ale většina lidí, kteří uvažují o vlastním businessu, ví, že podnikání je především o dovednostech, odhodlání, houževnatosti, dobrých myšlenkách a znalostech.

Současní podnikatelé již většinou také vědí, že vytrvalým, korektním a seriózním přístupem lze dosáhnout víc než nějakým gaunerským stylem. Pokud náhodou neobjevíte díru na trhu a úžasnou příležitost, musíte počítat s deseti, dvaceti lety systematického budování svého

podnikání a učení se, jak pracovat s lidmi, jak vést firmu, jak být lídrem. S ohledem na situaci na pracovním trhu je potřeba právě i hodně té kultivovanosti, korektnosti a diplomatických dovedností.

Získávání informací a zkušeností snad nikdy nebylo snazší

A hlavní výhoda dnešních podnikatelů? Obrovské možnosti neustálého vzdělávání, učení se, hledání nových informací a inspirace. Za těch třicet let se již u nás nashromáždilo dostatečné množství příkladů z praxe, úspěšných i neúspěšných. Když se tehdy v 90. letech chtěl začínající podnikatel učit od někoho zkušenějšího v oboru, většinou mu nezbývalo než si sbalit kufr a vyrazit na zkušenou do zahraničí. Dnes můžete začít jednoduše na internetu – pročitat odborné články, sledovat blogy odborníků, přihlásit se do různých diskuzních fór. Knih a periodik k dané tematice je též dostupných nespočet. Se znalostmi nabytými ze studia či samostudia poté můžete vyrazit na workshopy, konference, zapojit se do akceleračních programů, networkovat. Všude tam relativně snadno navázete cenné vztahy, a není problém ani dohodnout si spolupráci s nějakým mentorem nebo si domluvit poradenské služby. S tímto vším pak máte dobré vyhlídky na úspěch. (tz)

Daň z příjmu neplatí víc než polovina firem

Daně z příjmu společností s ručením omezeným a akciových společností							
daň z běžné činnosti	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
<= 0	102 392	107 191	102 225	94 831	81 416	74 436	50 580
0–100 000	39 913	43 329	45 896	46 638	41 351	39 177	26 578
100 000–1 000 000	21 414	22 287	24 641	26 296	23 445	22 841	15 556
1 000 000–10 000 000	7241	7670	8841	9738	9239	9581	6583
10 000 000–100 000 000	951	1083	1252	1377	1452	1465	1171
> 100 000 000	96	93	104	112	121	125	114
celkem	172 007	181 653	182 959	178 992	157 024	147 625	100 582

daň z běžné činnosti	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
<= 0	59,53 %	59,01 %	55,87 %	52,98 %	51,85 %	50,42 %	50,29 %
0–100 000	23,20 %	23,85 %	25,09 %	26,06 %	26,33 %	26,54 %	26,42 %
100 000–1 000 000	12,45 %	12,27 %	13,47 %	14,69 %	14,93 %	15,47 %	15,47 %
1 000 000–10 000 000	4,21 %	4,22 %	4,83 %	5,44 %	5,88 %	6,49 %	6,54 %
10 000 000–100 000 000	0,55 %	0,60 %	0,68 %	0,77 %	0,92 %	0,99 %	1,16 %
> 100 000 000	0,06 %	0,05 %	0,06 %	0,06 %	0,08 %	0,08 %	0,11 %

data k 16. 12. 2019

zdroj: databáze a výpočty Bisnode

Od roku 2012 sice klesá podíl společností, které v Česku do státní kasy neodvádějí žádnou daň z příjmů, přesto jde stále o každou druhou firmu. Naopak roste podíl firem, které daně platí. Za posledních sedm let se jejich podíl zvýšil o více než 9 procentních bodů z 40,47 % v roce 2012 na 49,71 % v roce 2018. Ukázala to nejnovější analýza poradenské společnosti Bisnode, která v ČR disponuje nejrozsáhlejší databází finančních výkazů.

Do analýzy Bisnode vstoupily všechny společnosti s ručením omezeným a akciové společnosti, které v letech 2012 až 2018 zveřejnily své finanční výkazy. V období let 2012–2015 jde zhruba o vzorek více než 170 000 subjektů, za rok 2016 o necelých 160 000, v roce 2017 o 147 000 firem a za rok 2018 bylo do analýzy zahrnuto přes 100 000 společností. „Zhruba 60 % tuzemských společností nepublikuje své finanční výkazy, tudíž nemohly být do analýzy

zahrnuty,“ vysvětlila analytička Bisnode Petra Štěpánová.

„V ČR od roku 2012 klesá podíl společností, které neplatí daň z příjmu. Za posledních sedm let se jejich podíl snížil o 9,2 procentního bodu z 59,5 % v roce 2012 na 50,3 % v roce 2018. Nic nebo do 100 000 korun v roce 2018 zaplatily více než tři čtvrtiny společností, přesně 76,7 %, což je o šest procentních bodů víc než v roce 2012, zhodnotila průzkum Petra Štěpánová. „Současně roste podíl subjektů, které daně odvádí. Zatímco v roce 2012 to bylo podle dostupných dat 40,5 % firem, v roce 2018 již 49,7 %. Daň z příjmu do 100 000 korun odvádí necelých 27 % ze sledovaného vzorku, 100 000 až jeden milion korun platí přes 15 % společností a milion až deset milionů na dani z příjmu do státního rozpočtu odvede 6,5 % subjektů,“ dodala Petra Štěpánová s tím, že rostoucí podíl společností, které odvádějí daně z příjmu právnických osob souvisí s dynamickým vývojem tuzemské ekonomiky, stejně jako zpřísnujícími se podmínkami, jako je například EET nebo kontrolní hlášení DPH. (tz)

Zaměstnanci před Vánocemi „proflákali“ skoro dvě hodiny denně

Na produktivě zaměstnanců každoročně nejvíce trápí firmy v prosinci. Stejně jako v předchozích letech i loni docházelo k masivnímu zneužívání pracovního času a poklesu pracovního výkonu ve všech kancelářských profesích: tedy tam, kde mají zaměstnanci přístup k počítači a internetu. Loni během pracovních dnů adventu vzrostla na pracovišti míra zneužívání pracovního času meziročně o pět minut na 113 minut denně.

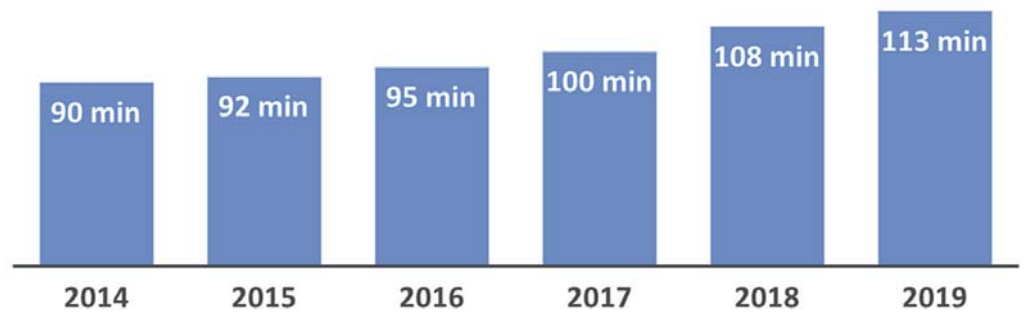
Účet za předvánoční zneužívání pracovního času je závratný. „Během adventu zaměstnanci na pracovišti tráví denně téměř dvě hodiny soukromými aktivitami. V přepočtu na jednoho pracovníka to zaměstnavatele stojí rekordních 7901 Kč. To je o 678 Kč více než předloni. Online nákupy v roce 2019 drtivě vedly, zejména muži do kamenného obchodu loni prostě odmítali chodit,“ shrnul Martin Hnízdl, AuditPro manažer společnosti truconneXion. Vyplývá to z analýzy truconneXion,

která již sedmým rokem zjišťovala využívání výpočetní techniky v předvánočním období na vzorku 2000 zaměstnanců v administrativních profesích, kde se běžně využívá výpočetní technika. Minulý rok byl ale s velkou pravděpodobností posledním ve znamení bezuzdného flákání, kterému nahrávala rekordně nízká nezaměstnanost. Doposud

zaměstnavatelé před prohřešky zaměstnanců zavírali oči. „Jsou vidět obavy z propadu růstu ekonomiky, proto se řada firem začíná připravovat na hubenější léta a možné propouštění. Začínají více sledovat efektivitu práce a hledají prostor pro úspory. Pokud se budou muset rozhodnout, koho v budoucnu propustit, notoričtí flákači mohou

očekávat výpověď mezi prvními,“ dodal Martin Hnízdl. Firmy se totiž stále častěji vybavují systémy, které zjišťují efektivní využití firemních zdrojů, včetně těch lidských. Nejvíce je to patrné v administrativních profesích s nízkou přidanou hodnotou, kde jsou pro práci využívány počítače. „Jejich práci může nahradit nějaká forma umělé inteligence (strojového učení). Namísto platby za nevykonného pracovníka budou firmy raději investovat do nových technologií, které jeho práci naprosto nahradí,“ uzavřel Martin Hnízdl. (tz)

Zneužívání pracovního času: kolik minut denně věnují zaměstnanci soukromým aktivitám v předvánočním období



Vánoce na internetu z hlediska českých zaměstnanců aneb Top 5 vánočních aktivit

- výběr a nákup vánočních dárků na e-shopech
- výběr a rezervace dovolené online
- sociální sítě a komunikátory
- četba zpravodajství a sledování multimédií
- online kalendáře, fotoknihy a „péečka“

Příležitosti pro české firmy na Blízkém východě a v severní Africe

Celkem 12 velvyslanců, řada geologických expertů a zástupců podnikatelského sektoru ze 14 zemí Blízkého východu a severní Afriky se zúčastnilo koncem roku konference zemí MENA (Middle East and North Africa). Akce na Ministerstvu průmyslu a obchodu měla za cíl podpořit vzájemnou spolupráci v oblasti průzkumu, těžby a zpracování nerostných surovin, ropy a zemního plynu. Šlo o první velkou mezinárodní konferenci k danému tématu s více zeměmi současně.

„Země MENA považujeme za perspektivní v různých oborech, tentokrát jsme se zaměřili na oblast průzkumu, těžby a zpracování nerostných surovin, ropy a plynu. Velmi slibná pro české firmy je těžba nerostných surovin, která vytváří kromě plánovaného profitu také zajímavá pracovní místa, často v odlehlých oblastech, a motivuje těžební a zpracovatelské firmy, aby investovaly do rozvoje lokální infrastruktury a lidského kapitálu,“ řekl vicepremiér a ministr průmyslu a obchodu Karel Havlíček a dodal: „Řadu zemí z regionu MENA jsem měl možnost navštívit a byl jsem ohromen dynamičností rozvoje jejich hospodářství. V pořádání akcí, jako je tato konference, chceme pokračovat i v budoucnu.“

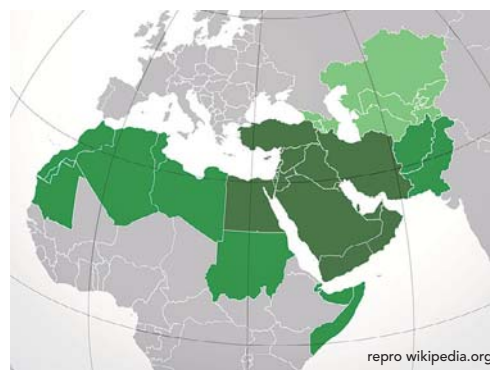
Blízký východ a severní Afrika (MENA) je region, který zahrnuje celkem 22 zemí Blízkého východu a severní Afriky. V regionu žije přibližně 6 % světové populace a nachází se zde 60 % světových zásob ropy a 45 % světových zásob zemního plynu. Vzhledem k těmto významným zásobám v regionu je MENA důležitým zdrojem globální hospodářské stability. HDP MENA činí cca 3,3 bilionu dolarů, což představuje 4,5 % svě-

tového HDP. Saúdská Arábie je největší ekonomikou s HDP ve výši 782 miliard dolarů, následuje Írán (454 miliard dolarů), Spojené arabské emiráty (414 miliard dolarů), Stát Izrael (369 miliard dolarů) a Egypt (249 miliard dolarů).

Některé země MENA patří k významným exportérům nejen ropy a zemního plynu, ale i řady tradičních a perspektivních nerostných surovin. „MENA země však mají mnohem větší potenciál, který by mohly akcelarovat za pomoci vyspělého českého strojírenského průmyslu a transferu technologií. A právě transfer českých technologií a vzdělávání expertů ze zemí MENA je jednou ze společných priorit pro modernizaci celého regionu,“ dodal Karel Havlíček. Proto MPO zorganizovalo mezinárodní konferenci a pozvalo nejen zástupce velvyslanectví, ale také experty z jednotlivých zemí, kteří přítomně seznámili s aktuální situací v oblasti průzkumu, těžby a průmyslového zpracování nerostných surovin, ropy a plynu.

Marocká velvyslankyně Hanane Saadi ocenila možnost prodiskutovat možnosti investování české strany v regionu. „Pro Maroko je Česká republika velmi významná, navazujeme na blízké partnerství z dob Československa, a nyní bychom rádi využili know-how českých firem a expertů nejen v oblasti průzkumu a těžby, ale i v dalších projektech,“ řekla.

Egypt ocenil iniciativu Ministerstva průmyslu a obchodu i nadstandardní zájem českých společností o spolupráci s regionem MENA. „Nedávno jsme přijali nový zákon o investování do nerostných zdrojů, který umožňuje flexibilitu a přizpůsobeně dohody o průzkumu a těžbě nerostů. Dnes jsme firmy vyzvali, aby své investice nasměrovaly také do odvětví ropy a zemního



plynu, petrochemického průmyslu a průmyslu hnojiv. Stejně tak věříme v to, že česká průmyslová technologie, strojní zařízení a výzkum se postarají o naše průmyslová odvětví, čímž se podpoří růst obchodu a HDP obou našich zemí,“ uvedl egyptský velvyslanec Saïd Hindam.

„Cílem konference bylo posílit ekonomickou spolupráci se zeměmi MENA a nabídnout strojní vybavení a zařízení pro těžbu a úpravu ropy a zemního plynu,“ komentoval náměstek ministra průmyslu a obchodu pro řízení sekce průmyslu a podnikání Eduard Muřický a doplnil: „Proto jsme pozvali zástupce malých a středních firem z oboru průzkumu, těžby a zpracování nerostných surovin, kteří mají o spolupráci s regionem MENA zájem.“

České firmy mohou s partnery v regionu spolupracovat například v průzkumu a vyhledávání ložisek širokého spektra nerostných surovin, jako jsou kovy, palivoenergetické suroviny, kritické a deficitní nerostné suroviny pro EU, dále nerudní suroviny jako například cementářské suroviny, fosfátové suroviny, žáruvzdorné suroviny či soli, včetně těžby mořské soli. Mohou do-

dávat těžební a zpracovatelské celky, technologie, investiční celky či trhaviny a chemikálie potřebné k povrchové a podzemní těžbě. Co se týče zpracování surovin, jde o stanice na čištění surového plynu a ropy, technologie na jímání asociovaného plynu, odsíření ropy, technologie na výrobu fosfátových hnojiv, žáruvzdorných materiálů a prefabrikátů, a dále o dodávky cementáren, vápenek, koksoven, skláren apod.

„Konferenci jsme pojali také jako jeden z nástrojů revitalizace obchodních vztahů mezi Českou republikou a Královstvím Saúdské Arábie. Letos v září Saúdové založili nové Ministerstvo pro využití nerostů a jejich průmyslové zpracování, které se oddělilo od Ministerstva ropy,“ vysvětlil Eduard Muřický a dodal: „Právě v surovinovém segmentu má totiž ČR co nabídnout. Například nové technologie, školení saúdských expertů a spolupráci na instalacích HITEC zpracovatelských technologií v Saúdské Arábii.“

České firmy už v regionu MENA bodují, například Škoda Auto je čtvrtou nejprodávanější značkou na trhu s automobily v Izraeli, společnost Lasvit vybavila osvětlením Dubajskou operu a firma Preciosa dodává lustry a luxusní osvětlení do hotelů, mešit i paláců ve Spojených arabských emirátech. Firma Pega Hoist dodala šestnáct výtahů pro stavbu nejvyšší budovy světa, mrakodrapu Burdž Chalífa v Dubaji. V Libanonu se s úspěchem prodávají výrobky od Mlékárny Hlinsko a firma TATRA Trucks je hlavním dodavatelem podvozků pro obrněná vozidla vyráběných jordánským státním podnikem KADDB. V Egyptě se otevřel závod na netkané textilie firmy PFNonwovens, šlo o největší českou investici v zemi. A od letošního dubna má Praha přímé letecké spojení s Casablancou. (tz)

Pilulka.cz zažila rekordní rok 2019

Skupina Pilulka, působící na lékárenském trhu kromě České republiky i na Slovensku a v Rumunsku, utržila v roce 2019 téměř dvě a půl miliardy korun, a meziročně tak vyrostla o 24 %. Pro rok 2020 počítá s obdobným růstem.

„V roce 2019 jsme výrazně investovali do spektra a kvality služeb, za což nás zákazníci a pacienti ocenili svou aktivitou. Celkové tržby skupiny dosáhly 2,45 miliardy korun, z čehož tržby franšízy tvořily jednu miliardu korun. Sít kamenných lékáren se rozrostla o několik desítek nových lékáren a k dnešnímu dni má logo Pilulka ve štítu 146 lékáren v České republice. V letošním roce budeme sít kamenných lékáren dále rozšiřovat a rádi bychom otevřeli minimálně dalších dvacet lékáren. Zásilkový výdej pak rostl organicky, a to zejména díky našim unikátním službám,“ řekl Martin Kasa, spolumajitel Pilulky.

Významně rostly i tržby ze zásilkového prodeje, které v loňském roce dosáhly téměř 900 milionů korun. Tyto tržby nezahrnují rezervace a osobní odběry v lékárnách učiněné na internetu. Nárůst zaznamenal také Pilulka Klub, ve kterém společnost k prvnímu lednovému dni eviduje přes 1,1 milionu registrovaných zákazníků, což je o 300 000 více než začátkem roku 2019. „Na 70 % našich online zákazníků tvoří ženy. Téměř 40 % zákazníků volí při nákupu na e-shopu Pilulka.cz online platbu kartou. Druhá nejoblíbenější platební metoda je platba na dobírku – u tohoto typu platby však zaznamenáváme oproti loňskému roku pokles. Velmi nás těší, že více než 75 % všech online objednávek tvoří stávající zákazníci a toto číslo každoročně výrazně roste,“ doplnil Tomáš Záruba, ředitel produktu.

V roce 2019 nabídla Pilulka.cz jako první e-shop v ČR platbu Apple Pay v rámci své mobilní aplikace, kterou spustila též jako první online lékárna v ČR již v roce 2017. V srpnu loňského roku zřídila Pilulka.cz nové webové



stránky, které jsou optimalizované pro nevidomé a slabozraké. V říjnu 2019 byla společnost Pilulka.cz oceněna z rukou ministra průmyslu a obchodu Karla Havlíčka a prezidenta SOCR ČR Tomáše Prouzy za inovace v digitalizaci obchodu.

Skupina Pilulka působí na českém, slovenském a rumunském trhu od roku 2013 a v současnosti provozuje 146 různých Pilulka Lékáren společně s internetovými lékárnami Pilulka.cz, Pilulka.sk a Pilulka.ro. Společnost zaměstnává přes 380 lidí, převážně se zdravotnickým vzděláním. Je majoritně vlastněna českými fyzickými osobami, které se aktivně podílejí na jejím řízení. Pilulka získala v roce 2017 ocenění APEK E-commerce Awards 2017 za nejvíce inovativní a originální internetový obchod. V roce 2017 získala Pilulka první místo v regionu CEE v kategorii vycházejících hvězd Rising Star a v roce 2018 získala páté místo v hlavní kategorii ve střední a východní Evropě v soutěži Deloitte CE Technology Fast 50. (tz)

Zásilkovna je partnerem projektu Voda pro Afriku

Zásilkovna, přední česká technologicko-logistická společnost, se stala partnerem projektu Voda pro Afriku Nadačního fondu Věolia. Financování projektu, který funguje od roku 2010, probíhá formou benefičního prodeje dárkových předmětů vyrobených výhradně v České republice.

Distribuci předmětů zajišťuje v tomto roce právě Zásilkovna. Ze získaných finančních prostředků jsou budovány a opravovány vodní zdroje v Etiopii. Až 74 % etiopských venkovanů nemá přístup k pitné vodě. Na nemoci způsobené nedostatkem nezávadné vody zemře v Etiopii 55 000 dětí ročně.

„Jsem potěšen, že můžeme pomáhat realizovat další skvělou věc a naše logistické know-how pomůže lidem, kteří nemají v životě tolik štěstí. Zvláště mě těší, že projekt Voda pro Afriku pomáhá dětem. Právě na ně a na jejich potřeby se dlouhodobě v našich charitativních projektech zaměřujeme,“ řekl Milan Šmíd, marketingový ředitel skupiny Packeta, majitele Zásilkovny.

Zásilkovna dlouhodobě podporuje projekty, které se zaměřují na nemocné děti a rodiny, které potřebují pomoc v životně složitých situacích. Spolupracuje například s Nadačním fondem Zdeňky Žádníkové, charitativní organizací DEBRA nebo Nadací rozvoje občanské společnosti Pomozte dětem. (tz)

Česká e-commerce rekordní

Velmi úspěšné druhé pololetí roku 2019, a především podařené Vánoce podpořily další růst prodeje českých internetových obchodů. Podle Asociace pro elektronickou komerci a nákupního rádce Heureka.cz dosáhly obraty e-shopů více než 155 miliard korun, což znamená meziroční růst 15 %. Na celém českém maloobchodu už se e-commerce podílí téměř z 13 %.

„Celkové online prodeje zboží v roce 2019 předčily naše očekávání. Druhé pololetí bylo pro internetové obchody velmi úspěšné, a tak můžeme hovořit o růstu o 15 % v porovnání s rokem 2018. Za e-shopy lze vyjádřit jednoznačnou spokojenost s konečnými výsledky,“ zhodnotil situaci výkonný ředitel APEK Jan Vetyška. V předvá-

nočním období si nakonec zákazníci nakoupili online za více než 52 miliard korun.

Úspěšný rok se projevuje na celkovém podílu e-commerce na českém maloobchodě. Ten již dosahuje 12,7 % a každoročně roste. „Díky stále se zlepšujícím službám a široké nabídce doručení objednávek nakupující po internetu stále více zboží z kategorií, kterým ještě nedávno zcela dominovaly kamenné obchody. Zmínit můžeme raketově rostoucí prodej potravin a drogerií. Češi nakupují online stále častěji a pravidelněji,“ doplnil Jan Vetyška.

Také v roce 2020 očekává APEK růst obrátů z prodaného zboží po internetu. Vzhledem k již dosaženým vysokým hodnotám prodeje lze předpokládat mírné zpomalení. „Očekáváme, že česká e-commerce v novém roce poroste v rozmezí 10 až 15 %,“ komentoval Jan Vetyška. (tz)

Průmyslový design a inovace jako příležitost k úspěchu

Vládní agentura CzechTrade si vybudovala mezi firmami výtečné renomé. Stala se jejich nepostradatelným společníkem při cestách za hranice vlasti, průvodcem podnikání doslova na všech kontinentech, spolehlivým rádcem a partnerem, který se snaží podpořit potenciál domácích výrobců a poskytovatelů služeb. Řadu let také aktivuje vztah mezi českými firmami a designéry. Svou pozornost rovněž soustřeďuje na pomoc firmám, které se etablovaly na trhu v nových oborech, jsou průkopníky atraktivních technologií a realizují neobvyklé nápady. Na příkladech jsme se snažili ukázat, oč jde:

■ Design hraje klíčovou roli při prosazování českých výrobních firem na zahraničních trzích. CzechTrade již více než deset let podporuje průmyslový design pod značkou **CzechTrade – Design pro export**.

■ Na akcích Designblok 2019 a Meat Design Ostrava, které patří k vrcholům přehlídky designu v tuzemsku, agentura představila službu **Design pro konkurenceschopnost** a úspěšné případy jejího využití.

■ **Dotované služby pro inovativní firmy** – spolupráce s designérem a jejich propagace na designových veletrzích. Od roku 2013 CzechTrade využívá prostředky EU k financování designérských služeb a propagaci designu v zahraničí.

■ **Adresář designérů CzechTrade** – online databáze průmyslových designérů, registrace je zdarma a nabízí přehled dodavatelů dotovaných služeb. Aktuálně je v něm registrováno 67 designérů.

■ **Semináře pro firmy a designéry** – udržitelnost i kvalitní a funkční design představují nový trend a zároveň strategický nástroj pro české exportéry. Jde o přidanou hodnotu oslovující novou cílovou skupinu, kterou je nezbytné popularizovat směrem k českým výrobcům a průmyslovým designérům. CzechTrade připravuje další blok odborných seminářů zaměřených na téma udržitelného designu a designu s cirkulárním aspektem.

■ **Designové veletrhy** – v posledních dvou letech bylo realizováno sedm společných účastí pro 54 firem na veletrzích zaměřujících se na design (Maison&Objet Paris, Heimtextil a Light + Building 2018). Nyní probíhá příprava veletrhu Light + Building 2020. Do konce roku 2021 CzechTrade plánuje zařadit další tři dotované veletrhy.

■ **Individuální spolupráce s designérem** – služba do projektu pro konkurenceschopnost, do kterého je zapojeno 82 firem. Ty realizují celkem 106 inovačních projektů. Celková posky-



foto Shutterstock

nutá dotace činí 3,3 mil. Kč a trvání bylo prodlouženo až do konce roku 2021.

Úspěšné případy vás mohou inspirovat

VULCANUS design s.r.o.

Olomoucká společnost VULCANUS design, s.r.o., výrobce speciálních grilů, oslovila CzechTrade s žádostí o pomoc při exportu. Agentura vytipovala s ohledem na produktové portfolio tři vhodná teritoria, ve kterých by firma měla potenciál navázat dlouhodobé obchodní vztahy. Pracovníci těchto zahraničních kanceláří sestavili na základě požadavků klienta seznam potenciálních partnerů. Úspěch zaznamenala firma s kanceláří CzechTrade v italském Miláně, kde agentura propagovala grily firmy Vulcanus na tematicky zaměřených veletrzích. Následně po této propagaci byla dohodnuta dlouhodobá spolupráce s vhodným partnerem, díky které již proběhla první objednávka. Společnost Vulcanus se rozhodla rozšířit své stávající portfolio o nový produkt a příslušenství. Ke spolupráci na nových produktech se rozhodla využít další z nabízených služeb agentury, a to zvýhodněné služby designéra z Adresáře designérů CzechTrade.

SITUS furniture s.r.o.

Firma SITUS furniture, s.r.o., opakovaně spolupracuje s designérem Ing. Petrem Šebelou z Adresáře designérů CzechTrade. Židle TRES, jejíž návrh vznikl na základě této spolupráce, letos získala ocenění v soutěži BIG SEE Product Design Award. Ta sdružuje jednotlivce, instituce a společnosti z 18 zemí jihovýchodní Evropy, mimořádně dynamického a kreativního evropského regionu, a je součástí tradiční přehlídky designu Month of Design v Lublani.

CzechTrade reaguje na nové požadavky klientů

Výrazný akcent na oblast inovací

CzechTrade aktivně oslovuje hi-tech společnosti a nabízí jim asistenci při pronikání na zahraniční trhy. Agentura reaguje na nové požadavky klientů, a to hlavně co se týká odbornosti a porozumění problematice napříč obory. Kromě obvyklých služeb v rovině podpory exportního úsilí firem přispívá CzechTrade k popularizaci nových trendů, jako je například cirkulární ekonomika, a to ve formě seminářů, odborných publikací atd.

Úspěchy klientů v oblasti smart cities

CzechTrade v minulosti významně pomohl společnosti MORAM CZ, s.r.o., s úspěšným proniknutím na maďarský trh. MORAM má nyní v Budapešti pobočku a již druhým rokem se účastnila setkání českých a maďarských partnerských měst a obcí pořádaného zastupitelským úřadem ČR a kanceláří agentury CzechTrade v Budapešti. Firma díky získaným kontaktům také rozvíjí svoje výrobní portfolio.

Společnost MORAM CZ se od roku 2006 zabývá výrobou sofistikovaných řešení pro údržbu měst a obcí. Nově začíná vytvářet katalog „chytrých prvků“, které lze okamžitě aplikovat pro zkvalitnění života ve městech a obcích. Katalog bude postupně obsazován dalšími moderními doplňky, které budou tvořit jednu ze základních složek smart city.

Zcela konkrétním výstupem aktivit společnosti MORAM v oblasti smart cities bude instalace prvních smart kiosků Vin4m v Maďarsku s realizací v průběhu prvního pololetí 2020. Jde o krytý designový altán, který obsahuje posezení, osvětlení, fotovoltaický panel, wi-fi, možnost nabíjení mobilních telefonů, nabíjecí stanice

elektrokol a elektrokoloběžek, pítka pro lidi a zvířata atd. Součástí je interaktivní dotykový venkovní panel. Altán lze také použít jako chytrou zastávku nebo venkovní učebnu pro školy. Společnosti MORAM se úspěšně daří vytvářet řetězec subdodavatelů, z nichž mnozí jsou klienty agentury CzechTrade.

Incomingová technologická mise

Zahraniční kancelář v Santiagu de Chile uspořádala incomingovou misi s chilskou nanotechnologickou společností NanoTec. Během tří dnů (16.–18. října 2019) společně s Ministerstvem průmyslu a obchodu ČR a agenturou CzechInvest zorganizovala odborný seminář, který představil české nanotechnologie a aktuální stav v Chile. Tamní společnost zpracovává vytěženou měď do nanočástic, které se používají v mnoha oblastech průmyslu. Zájem však má i o nákup hotových výrobků s nanočásticemi mědi a jejich distribuci na trzích Latinské Ameriky.

Majitelé společnosti NanoTec na základě této akviziční cesty zvažují investici v České republice, mají zájem založit vlastní firmu a laboratoře, podílet se na společném vývoji a spolupracovat s českými podniky na aplikacích nanočástic mědi.

Export Starter

Hned na únor 2020 společně s agenturou CzechInvest připravuje CzechTrade odbornou konferenci Export Starter, která bude zaměřena na exportní připravenost start-upů. (tz)

O agentuře CzechTrade

■ CzechTrade je agentura na podporu obchodu a již více než 20 let je partnerem českých firem na jejich cestě k exportním úspěchům.

■ Cíle agentury jsou:

- usnadnit českým firmám rozhodování o výběru vhodných teritorií a zkrátit dobu vstupu na daný trh;
- podpořit aktivity směřující k dalšímu rozvoji firmy v zahraničí;
- eliminovat rizika spojená se vstupem na nové, neznámé trhy.

■ Zahraniční kanceláře agentury CzechTrade poskytují služby v 59 zemích na pěti kontinentech.

■ CzechTrade je realizátorem nejnavštěvovanějšího portálu pro podnikatele BusinessInfo.cz.

■ Aktuální informace, obchodní příležitosti a další lze nalézt na: www.czechtrade.cz, www.facebook.com/CzechTrade, www.twitter.com/CzechTrade, www.linkedin.com/company/czechtrade/

Zahraniční kanceláře CzechTrade pro Rakousko a Latinskou Ameriku mají nové ředitele

Dvě zahraniční kanceláře agentury CzechTrade ve Vídni a Santiagu de Chile mají od prosince nové vedení. Rakouskou pobočku má nově na starosti Julie Havlová, která působila čtyři roky v düsseldorfské kanceláři CzechTrade. Jiří Jílek se stal ředitelem regionálního centra pro Latinskou Ameriku a zahraniční kanceláře v Chile, kde zužitkuje své desetileté zkušenosti s působením v tamním regionu.

Zahraniční kancelář CzechTrade v rakouské Vídni nově vede Julie Havlová. V rámci agentury působila nejprve v odboru Fondů EU a vedla projekt podporovaných výstav a veletrhů. Čtyři roky byla členkou týmu německé kanceláře CzechTrade v Düsseldorfu, kde pomáhala českým exportérům s vývozem na tamější trh. Zde také získala cenné zkušenosti s organizací společných expozic na oborových veletrzích či s realizací dodavatelských fór pro významné německé společnosti. Julie Havlová je absolventkou Universität Hamburg v Německu a Golds-

miths College v Londýně, kde studovala obor mezinárodní vztahy.

„Rakousko je naší šestou největší exportní destinací, a tím pádem jde o velmi důležitého obchodního partnera. Je nám blízko nejen svou historií a geografickým umístěním, ale také českou mentalitou. Na vstup na tento trh je nutné se řádně připravit a obrnit se notnou dávkou trpělivosti, protože Rakušané jsou velmi konzervativní a upřednostňují domácí produkty. I přesto se zde českým firmám nabízí řada příležitostí, a to zejména v odvětví strojírenství, které zde má

tradičně dobré jméno. Šanci na úspěch mají například i firmy ve stavebnictví, energetice nebo ve spotřebním průmyslu,“ řekla Julie Havlová.

Novým regionálním ředitelem pro Latinskou Ameriku a současně ředitelem kanceláře v chilském Santiagu se stal Jiří Jílek. Před příchodem do agentury CzechTrade pracoval dva roky ve společnosti Pilsen Steel a od roku 2009 čerpal bohaté obchodní zkušenosti na trzích Latinské Ameriky, kde zastupoval vybrané české a slovenské firmy. Mezi lety 2014 a 2018 působil jako ředitel zahraniční kanceláře CzechTrade v Kolumbii a poté rok vedl konzultační tým pro energetiku, zdroje a životní prostředí v pražské centrále. Jiří Jílek je absolventem Elektrotechnické fakulty Západočeské univerzity v Plzni.

„Chile je považováno za nejvýkonnější ekonomiku Latinské Ameriky, je členem

OECD a se zeměmi Evropské unie má sjednanou dohodu o volném obchodu. Zhruba 90 % tamních občanů má evropské předky, takže se zde velmi dobře skloubila evropská zodpovědnost a efektivita s latinskoamerickou srdečností. Chile je středem zájmu řady exportérů z celého světa, především z USA a Číny, proto je nutné počítat se silným konkurenčním prostředím. Tato skutečnost je vyvážena relativně dobrou finanční situací místních firem, vysokou úrovní bankovníctví, dodržováním obchodních pravidel běžných ve vyspělém světě a nízkým stupněm korupce. Československé a následně české výrobky mají v Chile historicky velmi dobré jméno. Pro naše firmy je aktuálně nejvíce příležitostí v energetice, vodohospodářství, těžebním průmyslu a roste poptávka i po inovativních technologiích,“ komentoval Jiří Jílek. (tz)

Absolutním vítězem loňské Národní ceny kvality se stala firma Albert Česká republika



Ministerstvo průmyslu a obchodu a Rada kvality České republiky za podpory Vlády ČR v Praze loni koncem listopadu slavnostně vyhlásily Národní ceny kvality České republiky, Národní ceny České republiky za společenskou odpovědnost a ostatní ocenění v oblasti kvality za rok 2019. Prestižní národní i mezinárodní mety získávají organizace podnikatelského a veřejného sektoru na základě toho, jak kvalitně plní potřeby zákazníků, klientů a zaměstnanců, jakou mají produktivitu a efektivitu práce a výsledků, a jak se jim daří vytvářet inovativní prostředí. Absolutním vítězem v Národní ceně kvality České republiky se stala firma Albert Česká republika, s.r.o.

„Národní ceny kvality a ceny za společenskou odpovědnost nabízejí možnost porovnat se s těmi nejlepšími společnostmi a učit se z jejich best practices (dobrých praxí). Budu rád, když se naši podnikatelé i ostatní organizace budou zapojoovat do soutěže v podobné míře, jako je to běžné na západě Evropy,“ řekl vicepremiér a ministr průmyslu a obchodu Karel Havlíček a dodal: „Přestože se pozornost soustřeďuje spíše na významné projekty velkých společností, existují zde desítky firem, jejichž aktivity na poli společenské

odpovědnosti a managementu kvality jsou neméně důležité. Chovají se často odpovědně nikoliv proto, že je to součástí procesního řízení, ale že to intuitivně cítí, a tak by to mělo být.“ Národní ceny kvality se udělují ve více než 80 zemích světa podle prakticky totožných kritérií. Hodnotí se všechny parametry organizace, od kvality řízení přes ekonomické výsledky, vztah k zákazníkům, zaměstnancům a k životnímu prostředí až po úroveň výsledného produktu. V Evropě jsou organizace hodnoceny na

základě Modelu excelence EFQM a oceněné organizace, které získaly nad 500 bodů, se mohou účastnit mezinárodní soutěže. „Příští rok ve vazbě na Inovační strategii ČR chceme změnit pojetí oceňování kvality,“ doplnil Karel Havlíček. Vítězem v podnikatelském sektoru se stala společnost Albert Česká republika, s.r.o., která získala titul Excelentní organizace a mezinárodní ocenění Recognised for Excellence – 5 Star. Organizace je Absolutním vítězem programu excelence Národní ceny kvality České republiky. Ve veřejném sektoru prvenství získal Moravskoslezský kraj, Krajský úřad Moravskoslezského kraje a získal titul Excelentní organizace a mezinárodní ocenění Recognised for Excellence – 5 Star. Na slavnostním večeru byli vyhlášeni a oceněni i vítězové Národní ceny České republiky za společenskou odpovědnost. Hodnotí se úroveň zavedení konceptu a vyspělost společenské od

povědnosti. Tento model byl vytvořen Evropskou nadací pro management kvality (EFQM) a Organizací spojených národů UN Global Compact. Hodnocení je plně kompatibilní s nejnovějšími světovými standardy a vychází vstříc potřebám firem, které si uvědomují význam zavádění společenské odpovědnosti jako základu a součásti podnikání v 21. století v souladu se zásadami udržitelného rozvoje. Vítězem v podnikatelském sektoru je Miele technika s.r.o., která obdržela ocenění Společensky odpovědná organizace II. stupně a mezinárodní titul Committed to Sustainability – 2 Star. Ve veřejném sektoru zvítězila Městská část Praha 13, Úřad Městské části Praha 13. Kromě Národní ceny kvality České republiky a Národní ceny České republiky za společenskou odpovědnost byla na slavnostním večeru předána i další ocenění v programu Česká kvalita, který podporuje kvalitní produkty, výrobky a služby. (tz)

Přehled oceněných		
Národní cena České republiky za společenskou odpovědnost		
■ Veřejný sektor		
Velká a střední organizace:		
1. místo: Univerzita Palackého v Olomouci a Vysoká škola báňská – Technická univerzita Ostrava		
2. místo: Řízení letového provozu České republiky, státní podnik		
Malá organizace:		
1. místo: Kulturní zařízení Ostrava-Jih, p.s.		
2. místo: Czechitas, z.s.		
3. místo: THEIA – krizové centrum o.p.s.		
V kategorii Obce zvítězilo město Starý Plzenec.		
V kategorii Obce s rozšířenou působností získaly:		
1. místo: Městská část Praha 13, Úřad městské části Praha 13		
2. místo: Městská část Praha 18, Úřad městské části Praha 18		
■ Podnikatelský sektor		
Malá a střední organizace:		
1. místo: Technické služby Tábor s.r.o.		
2. místo: Technické služby Opava s.r.o.		
3. místo: TKP geo s.r.o.		
Velká organizace:		
1. místo: Miele technika s.r.o.		
2. místo: Koyo Bearings Česká republika s.r.o.		
3. místo: Maxion Wheels Czech, s.r.o.		
Absolutním vítězem v Národní ceně České republiky za společenskou odpovědnost je Městská část Praha 13, Úřad městské části Praha 13.		
Národní cena kvality České republiky – program Start Plus		
■ Veřejný sektor:		
Technická univerzita v Liberci, ekonomická fakulta		
■ Podnikatelský sektor:		
Velká organizace:		
1. místo: Krajská zdravotní, a.s.		
2. místo: Gerresheimer Horšovský Týn spol. s r.o.		
Střední organizace:		
HIT Office s.r.o.		
Malá organizace:		
1. místo: Zámeček Petrovice a.s.		
2. místo: Focus People s.r.o.		
Absolutním vítězem v Národní ceně kvality České republiky v programu Start Plus je Zámeček Petrovice, a.s.		
Národní cena kvality České republiky – program Excellence		
■ Veřejný sektor		
Malá organizace		
Centrum pečovatelských a ošetrovatelských služeb Město Touškov		
Velká a střední organizace:		
1. místo: Moravskoslezský kraj, Krajský úřad Moravskoslezského kraje		
2. místo: Státní pozemkový úřad		
■ Podnikatelský sektor		
Střední organizace:		
1. místo: VZP, a.s.		
2. místo: VAŠTAV, s.r.o.		
Velká organizace:		
1. místo: Albert Česká republika		
2. místo: KASKO spol. s r.o.		
3. místo: Koyo Bearings Česká republika s.r.o.		
Absolutním vítězem v Národní ceně kvality České republiky je Albert Česká republika, s.r.o.		
Program Česká kvalita		
Česká kvalita – značka Česká kvalita Nábytek		
Správce značky: Asociace Českých nábytkářů		
Oceněná organizace: Triant, spol. s r.o.		
Česká kvalita – značka Osvědčeno pro stavbu		
Správce značky: Svaz zkušeben pro výstavbu, z.s.		
Oceněná organizace: TOPWET s.r.o.		
Česká kvalita – značka Czech Made		
Správce značky: Česká společnost pro jakost, z.s.		
Oceněná organizace: Česká průmyslová zdravotní pojišťovna		
Česká kvalita – značka QZ – Zaručená kvalita		
Správce značky: SOTEX GINETEX CZ		
Oceněná organizace: Arcáde Color s.r.o.		
Česká kvalita – značka Životnost Plus		
Správce značky: Sdružení českých spotřebitelů		
Oceněná organizace: Group SEB ČR, s.r.o.		
Česká kvalita – značka Hřiště-sportoviště-tělocvična		
Ověřený provoz		
Správce značky: Kabinet pro standardizaci		
Oceněná organizace: Základní škola Praha 10 – u Roháčových kasáren za venkovní dětské hřiště v areálu		
Česká kvalita – značka ITC certifikovaná kvalita		
Správce značky: Institut pro testování a certifikaci, a.s.		
Oceněná organizace: TESCOMA s.r.o.		
Česká kvalita – značka Značka kvality v sociálních službách		
Správce značky: Asociace poskytovatelů sociálních služeb ČR z.s.		
Oceněná organizace: Centrum sociálních služeb Praha 2 – Domov pro seniory Jana Masaryka		

Exportní cena DHL

mapuje vynikající výsledky vývozců



Zaměstnávají více než 7600 lidí, dosahují ročního obrátu zhruba 22,5 miliardy korun a export jim ročně přináší 13,9 miliardy korun. Takoví jsou finalisté 22. ročníku soutěže Exportní cena DHL pod záštitou agentury CzechTrade, který i loni ocenil úspěšné české exportéry. Nově si ocenění převzal vítěz v kategorii Exportér E-commerce. Stala se jím společnost Alensa s.r.o. specializující se na online prodej kontaktních čoček a brýlí.

Do 22. ročníku se přihlásilo celkem 154 firem, kritéria pro zařazení do soutěže splnilo 130 firem. Největší zájem o účast v soutěži byl zaznamenán od společností z Prahy (35 exportérů), Jihomoravského (18 exportérů) a Moravskoslezského kraje (13 exportérů). Celkem 40 % exportérů se přihlásilo poprvé.

„Loňští finalisté působí zejména v oblasti výroby strojů a zařízení, počítačů, elektronických a optických přístrojů. Pro český zahraniční obchod je jistě pozitivní, že se daří exportérům právě z těchto náročných oborů a s výrobky s vysokou přidanou hodnotou. Roční tržby finalistů se pohybují kolem 376 mil. Kč, přičemž jde o firmy s průměrně 99 zaměstnanci, které vyvážejí své výrobky do více než 50 zemí. Statistika ukazuje, že úspěšnými exportéry jsou zejména středně velké firmy s odběrateli v řadě zemí, což je dobrým příslibem i pro budoucí vývoj českého exportu,“ sdělil Pavel Finger, místopředseda představenstva společnosti CRIF – Czech Credit Bureau, a.s.

„Od doby, kdy jsme vyhlásili první ročník Exportní ceny DHL, uplynulo už dlouhých 22 let. Během tohoto časového úseku se měnily jak česká ekonomika a export, tak i samotná soutěž. Minulý ročník nám potvrdil aktuální trend online obchodování a nákupů přes internet. Neustále roste počet zákazníků, kteří nakupují v e-shopech. A zároveň roste i počet samotných e-shopů. Majitelé e-shopů chtějí využít velký potenciál lokálního i mezinárodního trhu e-commerce. Trh e-commerce výrazně vzrostl. Vzrostl i počet předloňských finalistů z řad e-shopů. Právě pro tyto e-shopy, exportéry, jsme se rozhodli vytvořit samostatnou kategorii Exportér E-commerce. Je nám potěšením oznámit, že historicky prvním vítězem této kategorie je společnost Alensa. Firma Alensa patří k předním evropským prodejům kontaktních čoček, roztoků a příslušenství ke kontaktním čočkám.



Osobnosti, které přebíraly ocenění významné soutěže

Provozuje celkem 40 e-shopů ve více než 30 zemích,“ řekl Luděk Drnec, generální ředitel DHL Express pro Českou republiku.

Prvenství v kategorii Malá společnost náleží výrobci mražených specialit MG Servis s.r.o. Hned za ním se umístila společnost REALISTIC a.s., která se zabývá projekcí, výrobou, montáží a servisem průmyslových pecí. Třetí místo pak obsadila firma siliXcon s.r.o., jež se specializuje na vývoj a výrobu řídicích systémů pro elektropohony.

V kategorii Středně velká společnost si cenu za první místo odnesla společnost ISMM Production & Business Cooperation s.r.o. věnující se zakázkové strojírenské výrobě komponentů zejména pro zemědělskou techniku. Na druhé příčce se umístil výrobce mražené pizzy a knedlíků FrostFood a.s. a třetí místo patří výrobci zemědělských strojů, společnosti Bednar FMT s.r.o.

Exportérem teritoria, kterým byl pro 22. ročník region severní Evropy a státy Pobaltí, se stala společnost Hansen Electric s.r.o., která se věnuje výrobě, instalaci a servisu elektrických zařízení určených do prostředí s nebezpečím výbuchu.

„Silný růst ekonomiky je mimořádně příznivým obdobím pro hledání nových obchodních příležitostí. I přes pokračující růst podílu Ruska a Číny na tuzemském exportu byla naším největším obchodním partnerem vždy především Evropa. Český vývoz do severovýchodních zemí táhnou tradiční firmy z automobilového průmyslu. Tyto země však skýtají zajímavé příležitosti i v dalších oblastech, kde naše firmy dokážou nabídnout konkurenceschopné výrobky a služby – energetické, stavebnictví, zemědělství, dopravě nebo třeba obraně a IT průmyslu,“ komentoval Jiří Flégl, manažer strukturovaného a exportního financování UniCredit Bank a ředitel UniCredit Factoring.

Stejně jako v předešlých letech také loni dvě ceny udělila vládní agentura pro podporu ex-

portu CzechTrade. Ocenění v kategorii Nejúspěšnější klient CzechTrade převzal výrobce keramických obkladů značky RAKO a dlažeb společnost Lasselsberger s.r.o.

Nejúspěšnějším exportérem tohoto roku se stala právě tato společnost. „Je nám velkým potěšením letos ocenit právě společnost Lasselsberger. Naše vzájemná spolupráce trvá už od roku 2007 a měli jsme možnost být u toho, když se tato firma prosazovala na mnoha zahraničních trzích. Od roku 2013 s námi pravidelně vystavuje na veletrhu The Big 5 v Dubaji, a i díky této kontinuální prezentaci se jí podařilo vytvořit pevná obchodní partnerství na tamním trhu,“ vysvětlil Radomil Doležal, generální ředitel agentury CzechTrade.

V kategorii Exportní příběh roku, jejímž patronem je také CzechTrade, byla oceněna společnost TEDOM a.s., která se zabývá výrobou kogeneračních jednotek. „Z malé třebešické firmy se během let stala mezinárodní společnost, která své výrobky vyvážá do 40 zemí světa. Úspěch společnosti TEDOM je pochopitelný s ohledem na aktuální energetické trendy. Firma totiž produkuje zařízení pro kombinovanou výrobu elektřiny a tepla a provozuje technologie pro využití obnovitelných zdrojů energie. Při vstupu na zahraniční trhy spolupracoval podnik hned s řadou našich zahraničních kanceláří po celém světě a my se těšíme i na budoucí kooperaci,“ dodal Radomil Doležal.

Soutěž Exportní cena DHL založila v roce 1997 logistická společnost DHL Express CZ s cílem motivovat vývozce dobývat zahraniční trhy a získávat nová odbytiště pro své produkty. Od jejího počátku je soutěž pořádána pod záštitou vládní agentury CzechTrade. Hlavním partnerem projektu je UniCredit Bank. Odborným garantem soutěže je společnost CRIF – Czech Credit Bureau. Pořadatelem je Agentura Helas, která organizuje a produkuje

Exportní cenu DHL pod záštitou CzechTrade již 12 let.

„Na projektu Exportní cena DHL spolupracujeme s jejím zakladatelem již 12 let. Za tu dobu se nám podařilo vybudovat respektovanou soutěž, jež podporuje české exportéry z řad malých a středních firem. Naší dlouhodobou prací se nám také daří lépe naše vývozce poznávat. Díky tomu víme, že 51,1 % firem, které se zúčastnily našeho průzkumu mezi finalisty loňského ročníku, jsou nebo se vidí jako rodinné. Výsledky průzkumu také potvrdily dlouhodobý trend, kdy jednou z nepalčivějších věcí, kterou musí v současnosti firmy řešit, je hledání nových zaměstnanců. To trápí téměř 58 % vývozců. Ani to je však neodrazuje od dalších plánů expanze, 42 % plánuje vstup na nový trh, stejný počet firem pak chce svůj business rozvíjet prostřednictvím zavádění nových produktů. Více než třetina tuzemských exportérů pak nabízí nebo plánuje nabízet své produkty a služby prostřednictvím e-commerce do zahraničí,“ sdělila Helena Kohoutová, zakladatelka Podnikatelské platformy Helas, jejíž součástí projekt Exportní cena DHL je.

Do 22. ročníku Exportní ceny DHL pod záštitou CzechTrade se mohli přihlásit vývozci, kteří splnili podmínky vlastnictví a hranici minimálního vývozu. Základní hodnocení vývozců vychází z indexu vypočítaného jako násobek meziročního růstu exportu (rok 2017 a rok 2018) a podílu exportu na obrátu firmy. Na základě získaných výsledků jsou společnosti rozděleny do kategorií a je určeno jejich konečné pořadí v soutěži. Soutěže se mohou zúčastnit společnosti se sídlem v České republice, které vznikly před 1. lednem 2017. Obrat firmy je závažujícím kritériem pro stanovení, ve které kategorii firma bude soutěžit. (tz)

Přehled výsledků 22. ročníku Exportní ceny DHL UniCredit podle kategorií:

■ Středně velká společnost

1. místo – ISMM Production & Business Cooperation s.r.o.
2. místo – FrostFood a.s.
3. místo – Bednar FMT s.r.o.

■ Malá společnost

1. místo – MG servis s.r.o.
2. místo – REALISTIC a.s.
3. místo – siliXcon s.r.o.

■ Exportér teritoria – Severní Evropa a Pobaltské státy

1. místo – Hansen Electric s. r.o.

■ Exportér e-commerce

1. místo – Alensa s.r.o.

■ Nejúspěšnější klient CzechTrade

1. místo – Lasselsberger s.r.o.

■ Exportní příběh roku

1. místo – TEDOM a.s.

www.exportnicensa.cz

Které profese se vytratí? A které naopak nově vznikají?

Robotizace a automatizace je spojovaná především s průmyslem a jeho očekávanou proměnou. „Technologická revoluce“ ale citelně zasáhne i další profese: podle jedné z tezí zmizí do 40 let až 45 % současných povolání, která budou nahrazena zcela jinými. Průzkumy a studie na téma proměny trhu práce shodně uvádějí, že tento trend dolehne zejména na nekvalifikované a rutinní profese, ale dotkne se výrazně i administrativy a služeb.

O změnách ve skladbě profesí se mluví většinou v budoucím čase, ale dochází k nim už teď. A nejde jen o nahrazení lidí v těžkých výrobních provozech.

K zániku nebo výrazné redukci jsou odsouzeny i pozice burzovních makléřů a právníků. „V případě manažerských a dalších řídicích pozic, lékařů, ošetřovatelek a sester nebo učitelů se velká revoluce neočekává, byť i jejich náplň práce, a potažmo požadované kompetence, se budou měnit. Avšak úplné nahrazení jejich činnosti umělou inteligencí, i vzhledem k široké škále měkkých dovedností, kterými musí disponovat, očekávat nelze. Stejně jako výrazné snižování celkového počtu pracovních míst. Namísto těch, která se budou rušit, totiž budou vznikat nová, především v IT sektoru, ale i v oboru HR, který bude stále komplexnější a v němž bude třeba velmi pružně reagovat na změny trhu práce,“ řekl Michal Novák z pracovního portálu Profesia.cz.

Lidé mizí ale i z jiných profesí. Automaty nahrazují lidskou sílu v call centrech, nakupujeme sami po internetu, a i v některých klasických řetězcích pokladní čím dál tím častěji nahrazuje samoobslužná „chytrá“ pokladna. „V současné době, kdy se projevuje nedostatek pracovních sil téměř ve všech oborech, je nasazování chytré automatizace možnost, která firmám pomůže tuto situaci řešit. Online recepce si snadno poradí s každodenními činnostmi recepce a jejím běžným provozem. Přivítá návštěvy, poskytuje informace, vydává návštěvní karty i zapomenuté karty zaměstnancům, odbaví poslíčky i obecná taxi. Každý uživatel má přístup do návštěvního systému, kde může každou návštěvu jednoduše nahlásit předem a online recepce pak návštěvu zvládne ještě rychleji než lidská obslu-

ha,“ vysvětlil Radek Škrabal ze společnosti SSI Group.

Mezi aktuálně poptávané pozice patří scrum master (chrání projektový tým před vnějšími vlivy, které by ho mohly odvádět od práce), což je pro širší veřejnost naprosto neznámý pojem. V dlouhodobějším horizontu pak mají vznikat úplně nové profese nebo výrazně nabývat na objemu ty, které jsou dnes brány spíše jako okrajové až bizarní. A tak bychom se teoreticky mohli dočkat zástupu renovátorů divočiny, profesionálních teambuilderů nebo upcyklátorů, kteří budou vyvíjet a uvádět v život nové recyklační technologie. S širokým uplatněním robotizace stoupne také poptávka po lidech, kteří budou tvořit jakési nárazníkové pásmo mezi lidmi a „robotickými“ zaměstnanci. (tz)

Kuriózní hlášení pojistné události mnohdy pobaví

Na konec roku jsme se podívali do našich archivů, kde lze často nalézt zajímavé perličky v hlášeních, které nám klienti předkládají. A to nejen když popisují, jak ke škodě došlo, ale často i při běžné komunikaci s pojišťovnou.

Zde si dovolíme citovat našeho klienta, který se vyjadřoval k hlášení škody, kterou chtěl poškozený uplatnit z jeho povinného ručení:

Vážená pojišťovno, přišel mi do schránky dopis, že jsem se prý stal účastníkem škodné události. Je pravda, že se občas někde zapomenu a nepamatuji si, co se dělo předchozí den. Nicméně něco tak závažného jako dopravní nehodu, spolu s celým procesem spoustu negativních emocí zakončené vyplňováním takových těch srandovních papírků, bych si jistě pamatoval. Šel jsem raději svůj vůz zkontrolovat, zeptat se ho, jestli nemá výčitky svědomí, že si bez mého svolení udělal výlet a měl tam potyčku s nějakým zlým Korejcem. Jen nechápavě zakroutil volantem a dva dny se se mnou odmítal bavit, že jsem o něm zapochyboval. Nezlobte se proto prosím, že Vaši výzvu o:

1. nahlášení škody (žádná ani nevznikla),
2. fotokopii řidičského průkazu,
3. fotokopii velkého technického průkazu, mám na háku více než Novoroční projev prezidenta republiky.

Nezapomeňte na knihu

ALBATROS MEDIA a.s.
www.albatrosmedia.cz

Byla jednou jedna řeka
Diane Setterfield

V zapadlém hostinci na břehu Temže si štamgasti nad pivem vypravují historky, když tu se rozrazí dveře a v nich stojí cizinec s tělíčkem mrtvé dívenky v náručí. O několik hodin později se dítko opět vrátí mezi živé. Dívky se chtějí ujmout tři rodiny. Nemůže však patřit všem, a proto dřív, než se ukáže její pravá totožnost, vyplavou na povrch další tajemství.

Zápisník alkoholičky
Michaela Duffková

motto Michaela Duffková je mladá matka, která se rozhodla otevřeně promluvit o své závislosti na alkoholu i o složité léčbě. Co bylo autorce motivací k léčbě a jak vypadal první rok po ní? Všechny odpovědi přináší otevřená a přímá zpověď abstinnujících alkoholičky.

55
James Delargy

Chandler Jenkins je velitelem policie v zapadlém městečku Wilbrook. Celý život řeší domácí hádky a sousedské neshody. Změna nastane, když se na stanici vpotácí Gabriel. Unesl ho sériový vrah Heath. Měl se stát jeho 55. obětí, ale utekl. Než Chandler stačí zahájit pátrání, přijde na stanici Heath. Unesl ho sériový vrah Gabriel. Měl se stát jeho 55. obětí...

Hello World
Hannah Fryová

Umělá inteligence budí vášně – jedni ji vynášejí do nebes, jiní v ní vidí zkázu lidstva. Není už načase, abychom zjistili, jak je to doopravdy?

Gastrosexuál
Svenja Jelen, Simon Knittel,
Emil Levy Z. Schramm

C P R E S S Znáte muže, kteří si raději čtou o hovézím mase než výsledky hokejové extraligy? Muže, kteří své peníze rádi investují do papíňáku a tyčového mixéru? To jsou gastrosexuálové. Vaří s vášní a oceňují dobře vybavenou kuchyni. Knížka popisuje deset takových chlápků, jejich oblíbené hračky, nápady a recepty.

Vzkažte proto prosím majiteli vozu Hyundai, že mu přeji hezký den a ať se někdy staví na kačířko nebo pokecáme na čísle 702 xxx xxx. Rád bych viděl tu příšernou škodu, kterou mu můj vůz způsobil. Pokud mi vyhoví, přihlásím svůj vůz na demoliční derby a celý tým Kooperativy má ode mě volňášky do první řady.

Častěji samozřejmě zaznamenáváme spíše kuriózní hlášení vzniku pojistné události, například: Při kontrole zdravotního stavu stáda skotu na pastvině při projíždění zootechnika vozidlem Citroen Berlingo po polní cestě kolem stáda došlo k nepředvídanému chování zvířete – býka č. CZ66045xxxx, který zaútočil na pomalu projíždějící vozidlo. Vzhledem k omezenému manévrovacímu prostoru nebylo možno srážce zamezit. Rozsah poškození vozidla: Při střetu zvířete s vozidlem došlo k poškození LP blatníku, LP dveří, kapoty a PP blatníku. K dalšímu následnému poškození dveří došlo při vyprošťování řidiče.

Problémy mohou nadělat i řidiči, kteří chtějí ušetřit na zelenině: Řidič třetího auta přede mnou v obci Kly dostal chuť na kedlubny za 15, a tak se otočil přes plnou čáru, dvě auta přede mnou zastavily, a já jelikož jsem se nevěnoval dostatečně řízení a nedržel ani bezpečnou vzdálenost mezi vozy, což bylo cca 6–8 m při rychlosti cca 40 km/h, jsem nedobrzdl

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

Skryté nebezpečí zdravých potravin
Steven R. Gundry

Jíte dostatek zeleniny, ovoce, luštěnin a dalších potravin, které jsou považovány za zdravé, a přesto vás trápí zdravotní potíže a přibíráte na váze? Chcete se vyléčit i z nemoci, s nimiž si západní medicína neví rady? Pomoc najdete v této knize! Odhaluje bílkovinu lektin, která je obsažena v mnoha rostlinách a dalších potravinách, které běžně konzumujeme. Autor, vystudovaný lékař, srozumitelně vysvětluje, jak lektiny přispívají ke zhoršování zdravotního stavu a proč zejména průmyslové zpracování zemědělských produktů stojí za tím, že se mnohé potraviny staly spíše škodlivými než prospěšnými. Provede vás třemi ozdravnými programy, během kterých nahradíte potraviny podporující zánětlivé procesy vhodnými alternativami, posilující prospěšnou mikroflóru ve střevech. Získáte také vzorové jídelníčky pro jednotlivé fáze ozdravných programů a recepty, včetně těch pro vegetariány.

Skryté tajemství dlouhověkosti
Steven R. Gundry

Doktor Steven Gundry si velmi dobře uvědomuje jeden prostý fakt: každý člověk by nejraději žil navždy – avšak jen do té doby, než se dožije středního věku a začne si uvědomovat, jak trpí jeho rodiče, a dokonce i někteří vrstevníci. Jak vyřešit paradox, kdy se chceme dožít pokročilého věku a zároveň se těšit z výhod mládí? V průlomové knize Skryté tajemství dlouhověkosti najdete odpověď. Doktor Gundry pracoval s tisíci pacienty a zjistil, že „nemoci spojené se stárnutím“, kterých se nejvíce obáváme, nejsou ani tak zapříčiněny věkem, ale jsou spíše důsledkem životního stylu. Kniha Skryté tajemství dlouhověkosti představuje nový přístup k příjemnému stárnutí založený na podpoře zdraví „nejstarší“ součástí lidského těla: mikroorganismů, které v něm žijí. Střevní mikrobi – bakterie tvořící mikrobiom – do značné míry předurčují naše zdraví. Mikrobi řídí náš život, podílejí se na všech funkcích lidského těla a ovlivňují řadu faktorů od tělesné váhy přes vzhled kůže až po to, zda se u nás rozvinou nemoci.

a nestihl se ani vyhnout a narazil do pravé zadní části přede mnou stojícího vozidla. Pána v terénním voze, který se otáčel, asi přešla chuť na kedlubny a zmizel neznámo kam a mě kedlubny vyšly na 15 000.

Některé škody pak mají opravdu zajímavý průběh: Řidička pojištěného vozu objevila ve voze pavouka, jelikož má z něj fóbii, tak se ho snažila vyhodit z vozu, následně zafoukal vítr, pavouk se vrátil zpět do vozu, řidička se lekla a dále si už nic nepamatuje.

Kdo způsobil nehodu a v čem spatřujete příčinu: řidič Fiatu – špatný odhad vzdálenosti pro nedostatečnou zkušenost a nedůvěru k radám matky, která, ač říkala „Couvni si, takhle to nevytočíš. Stůj, to nevytočíš! Stůj, to nevytočíš!“ nebyla vyslyšena.

V lese byste většinou očekávali útok divoké zvěře, ale není tomu vždycky tak: Z lesa vyběhl v trenkách muž, pod vlivem alkoholu a několika úderů poškodil pojištěné vozidlo.

Zajímavé případy jsme řešili i v pojištění majetku: ● tíha a působení sněhu na psa – zranění psa ● vzplanutí čápa na vedení – následný požár a zkrat ● mravenci vlezly do konvice – zničený filtr (tz)

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

BioAbecedář Hanky Zemanové
Hanka Zemanová

BioAbecedář je přehledný a kompletní průvodce světem zdravých potravin, nazývaný „biobible“ (knihu tvoří obsáhlé čtyři části s celkovým počtem 432 stran). Kniha vás naučí zdravé potraviny rozpoznat, a hlavně je skutečně denně vařit. Obsahuje nejen informace, ale také 60 oblíbených receptů z opomíjených surovin, nabízí srovnání pohledů západní i čínské dietetiky, názory ajurvedy i makrobiotiky, vždy v souladu s přirozeným selským rozumem.

INZERCE



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

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

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

www.fiskus.cz

Naše kavárna

Změny ve vedení ABB

Od počátku roku 2020 byl na pozici generálního ředitele ABB pro Českou republiku jmenován Vítězslav Lukáš, jenž střídá Tanju Vainio. Anna Vondráčková se stala ředitelkou komunikace.

Personální posily v ČSOB

Novým výkonným ředitelem ČSOB pro oblast Compliance se stal Václav Potůček. Lidské zdroje nově vede Ondřej Vychodil. Řízením útvaru Finance byla pověřena Blanka Horáková.

Sponzoring, charita, pomoc

Splnili vánoční přání dětem a seniorům

Zaměstnanci Sberbank plní vánoční přání dětem a seniorům. Klientům domovů seniorů či dětem pobývajícím v dětských domech nakoupili přes sto dárků, o které si napsali Ježíškovi. Na Štědrý večer si tak ti mladší rozbílali vytouženou panenku, koloběžku, auto na ovládání nebo stavebnici, ti starší pak pěknou knížku, kosmetiku či oblečení. Jde o tradiční předvánoční akci Sberbank, kdy její zaměstnanci obdarovávají ty, kteří se nacházejí v obtížné životní situaci či jim nemá jejich přání kdo splnit. Letos banka vybrala čtyři domovy dětí a seniorů. (tz)

Lego naší legislativy

Zákon hovoří přesně

Dostupnost zdravotních služeb je závazně stanovena legislativou; jde o nařízení vlády č. 307/2012 Sb., o místní a časové dostupnosti zdravotních služeb. Toto nařízení stanoví maximální dojezdové doby, za jaké se pacient musí dostat k poskytovateli zdravotních služeb dané ambulantní nebo lůžkové odbornosti. Jde o dobu jízdy dopravním prostředkem rychlostí, která je přiměřená typu pozemní komunikace a je v souladu se zákonem upravujícím provoz na pozemních komunikacích. Povinností zdravotní pojišťovny je zajistit pojištěncům místní a časovou dostupnost hrazených služeb. Tuto povinnost pojišťovna plní prostřednictvím sítě svých smluvních partnerů – poskytovatelů zdravotních služeb.

Nařízení vlády specifikuje dojezdovou dobu u ambulantní péče takto: do 35 minut musí být dostupná základní, tzv. primární péče, tj. všeobecný praktický lékař, praktický lékař pro děti a dorost, gynekolog, zubní lékař a lékárna. Pro diabetologii, chirurgii, vnitřní lékařství, neurologii, oftalmologii, otorinolaryngologii, ortopedii, radiologii a zobrazovací metody (ultrazvukové, rentgenové a skiagrafické vyšetření), rehabilitační a fyzikální medicínu, fyzioterapii, urologii platí 45 minut. Do 60 minut jízdy musí mít pacient dostupnou gastroenterologii, kardiologii, pneumologii a ftizeologii, hematologii a transfúzní lékařství, revmatologii, dermatovenerologii, hemodialýzu, psychiatrii, psychologii a logopedii. Pro alergologii a klinickou imunologii, angiologii, endokrinologii, nefrologii, klinickou onkologii, dětskou chirurgii, dětskou a dorostovou psychiatrii, dětskou neurologii, ortodoncii a počítačová tomografie je stanovena dostupnost do 90 minut, 120 minut pak pro dětskou gynekologii, foniatrii a audiologii, radiační onkologii, magnetickou rezonanci, nukleární medicínu, kardiochirurgii, neurochirurgii, cévní chirurgii, infekční lékařství, plastickou chirurgii, geriatrii, lékařskou genetiku a sexuologii.

U oborů nebo služeb poskytovaných v rámci lůžkové péče platí nejkratší dojezdová doba – 60 minut – pro chirurgii, anesteziologii a intenzivní medicínu, vnitřní lékařství, gynekologii a porodnictví, neonatologii, dětské lékařství a dlouhodobou (ošetřovatelskou) péči. O 15 minut víc má neurologie, ortopedie, urologie, pneumologie a ftizeologie, rehabilitační a fyzikální medicína (akutní lůžková péče). Dvě hodiny je jako limit u traumatologie, klinické onkologie, dermatovenerologie, infekčního lékařství, oftalmologie, otorinolaryngologie, psychiatrie a následné lůžková péče (léčebně rehabilitační péče). Pro kardiochirurgii, neurochirurgii, cévní chirurgii, radiační onkologii a geriatrii je stanovena dojezdová doba do 180 minut. (tz)

Regata Čechy pro spokojené nákupy a služby v Praze

Ačkoli si to možná Pražané příliš neuvědomují, využívají možností nákupu a služeb jako každodenní samozřejmost v blízkosti svého bydliště zejména proto, že jim to ušetří čas i námahu, ale i proto, že si na to zvykli. A je to právě společnost Regata Čechy, a.s., která se stará o to, aby v jejích nákupních centrech bylo lidem stále příjemněji a pohodlněji. Představitelé uvedené firmy dokážou spolehlivě odhadnout, jak se budou měnit potřeby a přání zákazníků a podle toho oslovují jednotlivé nájemce, a především přizpůsobují strategickou koncepci veškerých inovací v tomto směru. Jaký byl z pohledu Filipa Votruby, ředitele závodu Obchodní domy Regata, uplynulý rok?

Vlastníte a provozujete šest nákupních center v Praze. Čím se vyznačují a čím se liší ve svém poslání oproti těm největším zákaznickým arénám?

Nejde o nákupní centra v pravém, dnešním slova smyslu. Jednotlivé obchodní domy spadající do našeho závodu Obchodní domy Regata poskytují již dlouhá léta služby obyvatelům v jejich nejbližším okolí. Byly v sedmdesátých a osmdesátých letech dvacátého století vybudovány na pražských sídlištích a svůj nemalý význam si díky svému výhodnému umístění, v docházkové vzdálenosti, zachovaly do dnešních dnů. Rozlohou sice nemohou konkurovat současným nákupním centrům, avšak tím, jak jsou blízko svým zákazníkům, jejich význam v poslední době spíše ještě roste. V podstatě přesně totiž naplňují náš slogan Nákupy za rohem.

Jak si vede obchodní dům Ládví, který jste nedávno kompletně zrekonstruovali? Jak tuto investici hodnotíte vy a co v tomto místě zákazníci oceňují nyní především?

Po roce fungování „nového“ Obchodního domu Ládví je možné potvrdit, že rekonstrukce splnila svůj účel. Architektonicky povedenou stavbu z konce sedmdesátých let 20. století jsme přizpůsobili potřebám současných nájemců i nakupujících a zároveň zachovali její hodnotné prvky. Dokázali jsme využít přednosti prostorové velkorysých konstrukcí, ale zároveň zajistit standard, odpovídající dnešní době. Vznikl moderní sídlištní obchodní dům, který okolním obyvatelům nabízí široký sortiment zboží každodenní potřeby i služeb. Určitým hendikepem byla donedávna skutečnost, že se jednomu z nájemců nepodařilo včas otevřít samoobslužnou restaura-

ci a byla zde v provozu pouze kavárna. Od listopadu loňského roku je již ale v obchodním domě otevřena i restaurace KFC, která funguje k velké spokojenosti zákazníků i ostatních nájemců. Myslím si, že okolní obyvatelé vnímají tuto naši investici, resp. její výsledek, velmi pozitivně.

Oproti dřívějšímu zde kupující našli nové nájemce, nové značky, nové výrobky. Oč jste obohatili nabídku?

Máte pravdu, se změnou koncepce Obchodního domu Ládví se částečně změnila i skladba nájemců. Někteří z původních setrvali, především kotevní nájemce supermarket Albert, ale zůstala také například prodejna domácích potřeb, papírnictví a kadeřnictví. Naopak přibyla celá řada nových obchodů, jako je drogerie Rossmann, Scanquilt, Tom Tailor, Geco tabák, dětská obuv, květiny, prodejna a opravna mobilních telefonů a další.

Shání se dnes v porovnání s koncem tisíciletí ti, kteří by se v takových prostorách chtěli zabydlet, složitěji?

Struktura zájemců o nebytové prostory se opravdu částečně mění. Vnímáme větší zájem známých značek, které postupně rozšiřují svoji síť poboček a z velkých obchodních center jdou blíže ke svým zákazníkům, tedy i do našich obchodních domů. Naopak drobných živnostníků podle našeho názoru spíše ubývá.

Co je pro dobré jméno v takovém obchodním domě nejpodstatnější?

Pro Obchodní dům Ládví je kromě správného mixu nájemců podstatné, jak se v něm náv-



Filip Votruba, ředitel Obchodní domy Regata

štěvníci cítí. Musí to být prostředí příjemné a přátelské, kde je možné si kromě obstarání všeho potřebného i odpočinout a setkat se. Vždyť stanice metra Ládví je současně přestupní stanicí pro návazné autobusové spojení do míst i za hranicí hlavního města. Proto jsme při přípravě rekonstrukce mysleli také na restauraci, kavárnu, kadeřnictví, solárium a také na komfortní a dostatečně dimenzované sociální zázemí.

Použil jste výraz „správný mix nájemců“, co si pod ním přesně představíte?

Vždy dbáme na to, aby složení prodejen a provozoven služeb v našich obchodních domech co nejvíce uspokojovalo potřeby obyvatel spádové oblasti. Aby si jednotlivé prodejny navzájem pomáhaly svojí atraktivitou. Žádané je dnes třeba papírnictví, domácí potřeby a nejlépe i s železářstvím, drogerie... A tomu jsme také přizpůsobili naši obchodní politiku, dnes jsme ochotni

výši nájmu zvýhodnit nejen velké plochy oproti malým, ale i atraktivitu sortimentu.

V menších objektech lidé nakupují ve větším klidu a pohodě, rychleji a věci spíše každodenní spotřeby. Jak ještě byste charakterizoval přednosti?

Ano, zákazníci využívají nabídky našich obchodních domů při cestě do zaměstnání, a hlavně při cestě ze zaměstnání domů. Je pro ně podstatné, že si pro nákup nemusejí daleko zacházet, v horším případě pro něj někam cestovat. Možnost pro každodenního nakupování mají přímo v bydlišti. V relativně malém a klidném obchodním domě najdou vše, co potřebují.

Byl rok 2019 úspěšnější než ty předchozí a lišil se určitými parametry od minulých?

Dnes je celkově úspěšná doba, zákazníci se nebojí utrácet a naši nájemci jsou vesměs velmi spokojeni. Sám minulý rok považuji za velmi úspěšný. Podařilo se nám Obchodní dům Ládví po celkové rekonstrukci otevřít v plánovaném termínu. Podařilo se nám ho naplnit kvalitními nájemci a celkově dobře využít jeho nový potenciál. Za další úspěch považuji otevření nové polikliniky v našem Obchodním domě Visla v Praze 8-Bohnicích. Tím došlo k výraznému zvýšení zájmu o toto místo a navýšení počtu návštěvníků.

Chystáte pro ten letošní nějaké novinky ve vašich obchodních domech?

Pro rok 2020 plánujeme pokračovat v modernizacích, zejména Obchodního domu Luka v Praze 5-Stodůlkách a Obchodního domu Centrum v Praze 4-Spořilově. Například ve spolupráci se společností Albert (dříve Ahold) Česká republika připravujeme v těchto objektech úpravy supermarketů do nových, moderních formátů. Jde o nové řešení supermarketu Albert, které bylo již s velkým úspěchem použito právě v Obchodním domě Ládví. Plánujeme i další...

za odpovědi poděkovala Eva Brixí



Albert ekologickou cestou k zákazníkům

Albert testuje prodej suchých potravin bez obalu. Zákazníci si mohou jednoduše sami navážít požadované množství luštěnin, ořechů a suchých plodů, ovesných vloček, kuskusu, pohanky či bulguru do papírových sáčků. V nabídce jsou nyní tři desítky druhů různých potravin. Pilotní projekt představil Albert v hypermarketu v pražských Nových Butovicích.

Ve speciálních násypnících v oddělení Zdravě s Albertem naleznou zákazníci suché potraviny jako luštěniny, oříšky, sušené ovoce, třtinový cukr, ale i kuskus, rýži a bulgur. Všechny produkty jsou navíc v bio kvalitě. Potřebné množství si nakupující sami odsypou do papírového sáčku, který opatří etiketou a zaplatí společně s celým nákupem u pokladny. Potraviny jsou do

speciálních násypníků doplňovány z papírových pytlů. Celý nákupní proces je tak 100 % bez plastu.

„Tematice obalových materiálů se věnujeme dlouhodobě. Vnímáme, že naši zákazníci mají o alternativní druhy obalů rostoucí zájem. Budeme si jim do budoucna stále více snažit nabízet alternativy obalů a případně bezobalový sor-

timent, ať už v oddělení ovoce a zeleniny, nebo jako v tomto případě u luštěnin a suchých potravin,“ řekl Jiří Mareček, ředitel komunikace obchodu Albert a dodal: „Zákazníci si mohou sami zvolit potřebné množství a odnést si ho v sáčku z recyklovaného papíru. Tato novinka se tak promítá nejen do úspor obalového materiálu, ale díky nákupu potřebného množství také do oblasti prevence plýtvání potravinami.“

Novinku Albert spustil v průběhu října v nově zrekonstruovaném hypermarketu v Nových Butovicích. O možném rozšíření projektu do dalších prodejen rozhodne zájem zákazníků. (tz)

