

Kouzlo menší prodejny, soběstačnost, úcta k hodnotám



Situace, do níž se dostal celý svět kvůli pandemii, přináší nové a nové diskuze, názory, řešení. Na základě zkušeností, které vznikají, se odkrývá potenciál možností, jak život na planetě zvládnout. Ale i úvahy o hodnotách, jež prověřil čas, o návratu ke kořenům, nebo naopak o zapojení science fiction technologií ku prospěchu lidstva. Rodí se nová uskupení investorů, vědců, výzkumníků, dobrovolníků. Na pořad dne přišla také opodstatněnost menších prodejen.

Obchodní řetězce a nákupní centra, kde se shlučuje obrovské množství lidí, jsou z pohledu některých odborníků časovanou bombou. WHO doporučuje vyhnout se místům s větší koncentrací osob, z odhadů přitom vyplývá, že velkým obchodním řetězcem či nákupním centrem může projít denně až 20 000 lidí. V jednu chvíli může být uvnitř až několik tisíc osob, a to v relativně malém a klimatizovaném prostoru.

Družstvo CBA CZ je sdružení velkoobchodů a maloobchodních jednotek, které aktuálně čítá více než 1000 prodejen a produkuje roční obrát více než tři miliardy Kč. Současným cílem CBA je vybudovat stabilní síť kvalitních maloobchodů, čehož se snaží dosáhnout podporou maloobchodníků, investicemi do prodejen, kvalitním marketingem nebo zaváděním nových technologií a služeb. Jak vidí úlohu menších prodejen nejen v sociálních souvislostech Roman Mazák, předseda Družstva CBA CZ, o tom je následující rozhovor:

Menší prodejny, a nejen na vesnicích, měly a snad mají stále své kouzlo. Lidem při nákupu běžných věcí pro život šetří čas. Ale nejen to... Mají menší prodejny stále své kouzlo? Šetří lidem při nákupu běžných věcí pro život čas? Dokážou plnit úlohu dobrého organizátora nejrůznější pomoci i být dobrým průsečíkem komunikace?

V dnešní době se ukazuje obrovská nepostradatelnost vesnických prodejen. Lidé si ani neuvě-



Roman Mazák, předseda Družstva CBA CZ

domují, o kolik pohodlnější a bezpečnější je nákup právě v nich. Nejsem zastáncem doby komunizmu, žil jsem v ní 20 let, stál ve frontách, nakupoval základní potraviny, postrádal výběr čehokoliv, ale kdyby tato situace s rozšířením viru a tím způsobenými omezeními nastala před 35 lety, tak by nikdo z nás neměl problém. V každém regionu existoval výrobce, velkoobchod, který zásoboval danou oblast, a v každé obci pak prodejna a restaurace. Česká republika byla naprosto soběstačná, a kdyby se tehdy uzavřela hranice, tak bychom tu podle mého názoru mohli žít desítky let a nic by se nestalo. Dnes jezdíme i stovky kilometrů do velkého hypermarketu a jedeme tam s celou rodinou, místo abychom zůstali doma se svými nejbližšími, a zároveň tak podpořili místního podnikatele. Navíc, když mám v okolí svého bydliště prodejnu, a nemusím tak za nákupy vyjíždět, mám 100 % jistotu, že se nevystavuji takovému riziku

nákazy jako při nákupu v supermarketu. Znáám svou obec, znám lidi. Také prodávачky v místních prodejnách, protože své zákazníky znají, nemusí mít takový strach z nákazy jako prodávачky v zahraničních řetězcích.

Platí tedy stále, že jsou takové obchody i významným místem sociálního kontaktu mezi místními?

Ano, je to tak. Za normální situace je prodejna pro mnoho občanů často jediným kontaktem s lidmi, rozebírají se zde všední záležitosti i obecní „klepy“. Nyní v době krize si lidé můžou povídat o problémech, radit se společně, samozřejmě při dodržování jistých zdravotně bezpečnostních opatření, jak situaci řešit, navzájem si pomoci s dodávkami zboží a léků a ostatních věcí, které aktuálně potřebují.

pokračování na straně 4

I při procházce peklem si přejme historický optimizmus

Už dlouhou dobu jsem se chystala k úklidu domácí pracovny, kde nyní trávím většinu svého času. Redakční tým funguje odděleně, naše kancelář zůstala prázdná, ale jen proto, abychom ochránili zdraví a mohli i nadále přinášet informace o tom, co se kde podařilo a daří zvládat v této nadmíru složité době. Samozřejmě prožíváme s vámi, podnikateli i manažery, s firmami i profesními uskupeními, vše, čím žijete nyní i vy. Snažíme se hledat to pozitivní, co každý den přináší, fandíme každému týmu, který nachází východisko z této nelehké situace.

Shodou všech okolností jsem z archivu zcela namátkou vytáhla Prosperitu z února 2011. Na titulní straně byl rozhovor s dnešním vicepremiérem vlády, ministrem průmyslu a obchodu a ministrem dopravy Karlem Havlíčkem. Jeho titulek zněl: Nejschopnější manažeři jsou ti, kteří si v určité době prošli peklem. Tehdy šéfoval Asociaci malých a středních podniků a živnostníků ČR a firmě Sindat. Ptala jsem se ho, jestli úspěšný může být pouze ten, do čího neúspěch. Odpověděl, že si za tím výsostně stojí a doplnil: „Pouze pokud se dotknete dna, pochopíte podstatu vztahů, ambicí a rizik, i to, že nesmíte podlehnout dojmům, že jste dobří, když jste nahoře, stejně jako propadnout skepsi, když se nedaří.“

Můj kolega mi do e-mailu napsal: „Vzpomněl jsem na babičku, která prožila dvě světové války, pandemií španělské chřipky, Vítězný únor, srpen 1968, bankrot rodinné firmy, sebevraždu manžela a výchovu nezdárného vnuka. Jsme proti dřívějším generacím zdegenerovaní, protože jsme žili a stále žijeme v bavlnci. Jsem zvědav, co všichni budeme dělat, až sice přežijeme virus, ale ekonomika a naše úspory budou zničeny. No budeme si s tím muset nějak poradit... Takže přeji zdraví a historický optimizmus!“

Naše redakce připravovala na duben slavnostní setkání redakční rady k dvacetiletí Prosperity na českém mediálním trhu místo původně plánovaného data loni. Rychle jsme ale museli najít nový termín: až bude vhodný čas. I my přemýšlíme, co a jak dál. I náš business je křehký. Přesto, že výzvy doby trhají rekordy. Naši strategií je obdiv těm, jejichž výsledky práce jsou nám všem východiskem a inspirací.

Eva Brixí, šéfredaktorka

Na český trh přichází platební systém Exactly

Společnost Exactly zahájila provoz svého platebního systému na českém trhu. Nabízí platební převody po celém světě i multiměnové účty v rámci personalizované digitální peněženky. Vůči konkurenci se vyznačí také příznivou cenou a absencí skrytých poplatků – stavět bude na bohatých zkušenostech ze zahraničí. Nová řešení ocení především internetové obchody a startupy.

Společnost Exactly přišla na tuzemský trh s nabídkou levných a personalizovaných řešení v oblasti zahraničních plateb pro firmy a podnikatele. Jde o vysoce spolehlivou platební bránu a řadu doplňkových a analytických nástrojů. Unikátní platební systém vynikne cenou, jednoduchou implementací a širokou dostupností platebních metod. „Klientům, kteří podnikají přes internet, nabízíme pohodlné zpro-

středkování zahraničních plateb za nákup služeb a produktů, a to v rámci téměř jakékoliv země a s podporou nejrůznějších možností platby. Naši intuitivní platební bránu ocení především majitelé e-shopů a startupů. Na rozdíl od ostatních zprostředkovatelů transakcí budeme také poskytovat větší krytí a záruky bank,“ řekl Michal Šejba, regional manager společnosti Exactly.

Kromě mezinárodní podpory ocení klienti Exactly také moderní přístup ke správě jejich financí. Společnost přichází s inovativním řešením v podobě elektronické peněženky, která umí kromě multiměnových účtů také integrovat hromadné platby nebo generovat faktury. Klienti tak ušetří na poplatcích za směnu i na zbytečném papírování.

Svým klientům vycházíme vstříc i v otázce ceny. Kromě výhodnější ceny neúčtujeme zákazníkům žádné poplatky z transakcí a obrátu –

ani ze správy účtu. Klienti tak mají nad svými financemi absolutní kontrolu,“ vysvětlil Michal Šejba a dodal: „Oproti konkurenci se náš platební systém také jednodušeji implementuje a disponuje kvalitní technickou podporou.“

Systém je plně personalizovaný a nabízí mimo jiné kvalitní technickou podporu. Exactly má bohaté zkušenosti ze zahraničí a kompatibilitu se širokým spektrem platebních metod – tu ocení především mezinárodní obchodníci nebo Češi žijící v zahraničí.

V rámci partnerského programu Exactly klientům přináší pokročilé služby v podobě monitorování a analýz plateb jejich zákazníků, ze kterých generuje statistiky a přehledy. Ty poskytují individuální data o jednotlivých klientech, jejich integraci i ziskovosti. Na základě personalizovaných dat mohou partneři snadno stavět strategie pro flexibilní rozvoj svého podnikání.

Najdete uvnitř listu



Krizoví manažeři sestavili doporučení pro firmy, jak zvládnout krizi v důsledku koronaviru 3



Ošetřený nápad jako pobídka společenské objednávky s předstihem 8



Jak souvisí Dr. Vejce s potenciálem lokálních producentů 11

Co spojuje, či rozděluje vinaře v Česku 13

Česká technologie pro roušky je hotová, chybí ale investoři 16

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: 14. dubna 2020

PhDr. Eva Brixí-Šímková, šéfredaktorka

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

Martin Šímek, šéfredaktor internetových médií

www.iprosperita.cz, www.madambusiness.cz

a www.freshtime.cz

mobil: 606 615 609, **e-mail:** martin@iprosperita.cz

Pavel Kačer, redaktor

mobil: 724 501 791, **e-mail:** kacer@iprosperita.cz

Kateřina Šímková, redaktorka a mediální

konzultantka

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

Dr. Jiří Novotný, externí mediální poradce

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

Korektury: Mgr. Pavla Rožníčková

Grafická úprava: Michal Schneidewind

Příjem inzerce: Ocelářská 2274/1, 190 00 Praha 9

Placené textové materiály jsou na stránkách časopisu označeny grafickým symbolem ■■■. Bez označení jsou publikovány materiály poskytnuté redakci důvěryhodnými zdroji. Materiály označené (tz) jsou převzaté, případně redakčně upravené tiskové zprávy. Za textové a obrazové podklady dodané redakci inzerentem pro výrobu a otištění inzerce odpovídá inzerent.

Tisk: Novotisk

U Stavoservisu 1a, 108 00 Praha 10

Distribuce: 5 P Agency, spol. s r. o.,

Pražákova 876/66, 639 00 Brno

Časopis je v roce 2020 rozšiřován dle vlastního adresáře redakce.

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

Prosperita partnersky spolupracuje:

■ se společností
 NEWTON Media a.s.



■ s konsorciem
 GASCONTROL GROUP



■ s Českou společností
 pro jakost



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

PROSPERITA®
 Prosperita? Především! Nic jiného neřeším.

www.iprosperita.cz

**Madam
 BUSINESS**
 PROSPERITA

www.madambusiness.cz

**fresh
 TIME**
 PROSPERITA

www.freshtime.cz

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

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

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

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

S tužkou za uchem

V karanténě

Na koronavirovou krizi se můžeme dívat z mnoha různých úhlů a hodnotit, čemu a komu nejméně ublížila, anebo prospěla. I když globální epidemie stále vyvolává obavy, už se objevují i její pozitivní rysy. Tak jako vše i nemoc nepřichází náhodou, a především má vždycky dvě tváře jako římský bůh Janus. Až budeme počítat ekonomické ztráty, jež nebudou rozhodně zanedbatelné pro firmy, občany, stát, prostě celou naši společnost, je třeba vidět to nejdůležitější. Totiž, že nás koronavirus neporazil fyzicky ani morálně a obecně jsme prokázali vysokou odolnost, nejen vůči bacilům.

Tohle vítězství bude mít největší cenu. A po vybojované bitvě už není podstatné, kolik prostředků nás stála. Že se mohla vést lépe, efektivněji, bez velkých chyb. To jistě, ale po bitvě, jak se říká, je každý generál. Berme prožité dny v karanténě, i to, co nás ještě čeká, jako nenahraditelný, jedinečný test. V polních podmínkách jsme si mohli vyzkoušet, jak dokážeme fungovat v nouzovém stavu, jak udržet hospodářský život v chodu, jak nezničit firmy, business, lidskou sounáležitost.

Už víme, jak může vypadat bezdotyková, virtuální ekonomika na dálku. Nejmodernější digitální technologie, Průmysl a služby 4.0 prošly a dosud procházejí zkouškou ohněm. Zaměstnanci, manažeři i podnikatelé také. A tím se vytváří důvěra a pouto. Věřím, že se úspěšně překonáním krizového období dostanou všichni novou krev do žil a s chutí se pustí do obnovy (tak jako po válce). Země už nikdy nebude jako před koronavirem. Chci věřit, že ne horší, ale v mnoha směrech lepší.

Pavel Kačer

Mediální partnerství v roce 2020

1. MANAŽER ROKU
2. Ambasador kvality
3. Marketér roku
4. Akce společnosti 1. 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 strojirenský 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**, zakladatel a čestný předseda 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 Ondráková**, 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.

CertiCon a unikátní řešení v době epidemie

Česká technologická společnost CertiCon, známá svým zaměřením na umělou inteligenci, strojové vidění a softwarová řešení pro zdravotnické přístroje, modifikuje svou aplikaci MedCare24/7 pro vzdálenou komunikaci mezi lékaři a pacienty. Toto řešení, které CertiCon vyvinul pro trh v USA a kde jej úspěšně uplatňují partnerské společnosti CertiConu, by značně pomohl v boji proti šířícímu se virovému onemocnění COVID-19.

Technologie je určena pro komunikaci lékařských institucí a pacientů v domácí péči. V současné době se nabízí využít systém pro prvotní vzdálenou diagnózu pacientů, kteří vykazují příznaky COVID-19. „Pacient se zaregistruje, uvede svůj stav, lokaci kvůli přiřazení pod příslušnou hygienickou stanici, a případně další potřebné informace. Pracovník hygienické stanice tak okamžitě získá základní podklad pro následnou práci a komunikaci bez nutnosti osobního či telefonického kontaktu s pacientem,“ sdělil Vladimír Mařík jr., obchodní ředitel společnosti CertiCon.

Na základě filtrovaných dat může pracovník lékařské instituce efektivně reagovat a plánovat odběry pro ty nejzávažnější případy a současně

plánovat návštěvy na odběry tak, aby docházelo k co nejmenší kumulaci lidí. Prostřednictvím tohoto řešení je rovněž možné hromadně informovat pacienty, případně další zájemce, o aktuální informace. Vzhledem k přetíženosti hygienických stanic a odběrných míst jde o další velmi efektivní nástroj, jak odbavit větší množství pacientů, a primárně tím nezatížit zdravotnická zařízení nebo krizové linky.

„Pro pacienty, kteří nemají přístup k internetu nebo chytrý telefon, budou stále linky k dispozici, nicméně paralelně mohou být pacienti směřováni k vyplnění dotazníků online. Řešení se dá přizpůsobit libovolným potřebám a specifikům prakticky okamžitě. Jsme připraveni systém spustit a pomoci snížit riziko další nákazy občanů,“ dodal Vladimír Mařík.

„Medcare24/7 lze využívat i pro komunikaci s pacienty, kterým již byla nákaza potvrzena. Mohou tak komunikovat s lékaři nebo hygienickými stanicemi a poskytovat velmi rychle informace o svém stavu, jeho zlepšení, či zhoršení. Systém by tedy sloužil zároveň jako dohled nad pacienty. Data by se k lékařům dostávala prakticky okamžitě, což může vést k výraznému zpomalení šíření nákazy,“ vysvětlil Vladimír Mařík. (tz)

Cerva Group předala 3000 respirátorů třídy FFP3 ředitelům pražských nemocnic

V době akutního nedostatku ochranných pomůcek darovala společnost Cerva Group a.s. 3000 respirátorů třídy FFP3. Zástupci společnosti je osobně předali ředitelům pražských nemocnic Na Homolce, Na Bulovce a v Motole.

Respirátory třídy FFP3 jsou určeny k ochraně nejvíce exponovaných osob, u kterých hrozí bezprostřední nebezpečí nákazou onemocnění COVID-19 způsobovanou nejnovější mutací koronaviru. Ten v současnosti sužuje velkou část světa. Každá ze tří pražských nemocnic obdržela 1000 kusů respirátorů nejvyšší třídy.

Nedostatek ochranných prostředků v našich nemocnicích bohužel odráží situaci na trhu OOPP na celém světě. Současnému stavu nepomáhá ani to, že největší světoví producenti ochranných pomůcek – Čína a Indie – razantně omezují export těchto produktů ze země.

„Zdravotnický personál je nedostatečně vybaven, bojuje s nedostatkem respirátorů, navíc čelí nepříteli v přesile. Tímto darem bychom chtěli alespoň trochu pomoci obětavým dokto-

rům a sestřičkám, kteří jsou denně vystaveni nebezpečí nakažení touto zákeřnou chorobou. Právě lékaři a zdravotní sestry představují v dnešní době první bojovou linii, která nás chrání před nebezpečnými výpady neviditelného nepřítele. Za to jim patří naše hluboké poděkování.

My situaci na východních trzích nadále monitorujeme a děláme vše pro to, aby se nám podařilo do Česka dopravit větší množství nejenom respirátorů, ale také stále nedostatkových ochranných roušek či jednorázových obleků,“ řekl Miroslav Rous, obchodní ředitel společnosti Cerva Group a.s.

Společnost je již od roku 1991 symbolem bezpečnosti a pohodlí při práci. Je renomovaným výrobcem ochranných pracovních pomůcek na míru každé profese. Více než 500 zaměstnanců ve 14 pobočkách zajistilo společnosti v roce 2019 roční konsolidovaný obrát 5,5 miliardy korun a spokojené zákazníky v 75 zemích světa (www.cerva.com/o-nas). (tz)

Partneři www.iprosperita.cz

generální partner:



hlavní partner:



partneři plus:



partneři:



odborní partneři:



Prosperita vás provází děním v businessu už 22 let!

Krizoví manažeři sestavili doporučení pro firmy, jak zvládnout krizi v důsledku koronaviru



Česká asociace interim managementu se rozhodla svými zkušenostmi přispět k ochraně firem a české ekonomiky před dopady koronaviru.

Přicházející problémy totiž mohou být značné a pro některé podnikatele a podniky likvidační. Tým krizových manažerů vytvořil dokument s osvědčenými postupy i praktickými radami pro firmy a udržení jejich hlavních činností. Co všechno obsahuje, o tom hovořil Petr Karásek, viceprezident České asociace interim managementu a zkušený krizový manažer, který vedl krizovou záchranu automobilky Tatra a dalších strojírenských firem.

Tým krizových manažerů České asociace interim managementu pod vaším vedením vytvořil soubor doporučení pro firmy, aby se mohly připravit na přicházející krizi a zvládnout ji. Co vás k tomu vedlo?

Celá společnost, včetně podniků, se nyní dostává v důsledku epidemie koronaviru do nestandardního, pravděpodobně až krizového stavu. Životy a zdraví lidí mají maximální prioritu, ale bohužel vládní opatření vyvolávají, a ještě i dále budou vyvolávat, sekundární negativní dopady mimo jiné i na podniky. Problémy jedněch podniků v rámci dodavatelského řetězce pak budou následně způsobovat problémy podniků dalších, čímž se budou negativní dopady multiplikovat. K tomu ještě přibývají potíže s hladkou přeshraniční dopravou zboží a materiálů.

Je třeba, aby si majitelé a managementy v těchto dnech uvědomili, že opatřeními na dennodenní operativní bázi situaci v podniku už efektivně zvládat nebudou schopni. Nastává krize a je třeba s chladnou hlavou vzít tento fakt na vědomí a podle toho se začít chovat. My máme zkušenosti a považovali jsme za důležité je nyní nabídnout ve prospěch podnikání a české ekonomiky. Díky odborným znalostem, a zejména praxi z řešení celé řady podnikových kolizí mají krizoví manažeři mnoho doporučení a inspirace pro majitele nebo týmy podniků, jak si v krizi počínat či jak se připravit na její jednotlivé vývojové fáze nebo na období po skončení akutního období.

Dokument jste nazvali Krizové řízení podniků a koronavirus. Co obsahuje, na co jste se zaměřili?

Náš tým krizových manažerů zpracoval svá doporučení pro firmy, zejména výrobní, do 16 kapitol, z nichž každá pojednává o významném podnikovém procesu nebo činnosti. Kapitola

věnovaná obchodu například popisuje, jak lze zabránit škodám z neplněných kontraktů v důsledku virové nákazy, kapitola plánování zakázek do výroby popisuje tvorbu jednoduchých scénářů, další kapitola zaměřená na expedici a předprodejní servis popisuje náhradní možnosti přejímek výrobků a plnění. Následující kapitoly jsou věnovány nákupu, logistice, organizaci výroby či poprodejním službám a servisu. Obsáhlými kapitolami jsou ekonomika a finance, péče o pracovníky a interní a externí komunikace v krizové situaci atd. Důležitá sdělení jsou také uvedena v obsáhlém úvodu, který shrnuje základní principy krizového managementu – tedy jak v dané situaci organizovat týmy, jak komunikovat, zásady vedení, principy kontroly v této situaci a také se věnuje nutnosti krizového plánování, a to i přes poměrně hektický vývoj okolní situace.

Na co by měly firmy myslet nebo pohlídat si teď na začátku, jaké problémy přijdou jako první?

Bohužel musíme počítat s tím, že dopady úbytku pracovníků v důsledku karantén nebo dopady chybějících materiálových vstupů nebo pomalejší součinnosti dalších subjektů se mohou projevat s velkou intenzitou (samozřejmě podle oboru činnosti a míry provázanosti na další podniky).

V dokumentu se zájemci mohou dovědět například to, že dosavadní plány a výhledy mnoha firem jsou pravděpodobně už teď nereálné, ale bez plánování činnosti by nastal chaos ještě větší, proto je třeba je nahradit plány novými – krizovými. V každém podniku ale nemůže být profesionální krizový manažer. Řešením je, že se stávající management seznámí s důležitými principy a postupy krizového řízení a ty v rámci svých schopností a možností aplikuje. Může tím předejít ještě závažnějším problémům a danou situaci sám vyřešit.

Pro firmy bude důležité, aby si udržely své zákazníky i dodavatele. Co jim můžete poradit?

Mezi hlavní kroky krizového řízení by měla patřit rychlá inventura všech kontraktů a smluv, podle kterých by měl podnik plnit během období krize a v období po ní následující (do konce roku 2020). Inventura by měla analyzovat všechny smluvní sankce, pokuty apod. za nedodání, dodání po termínu, problémy se zprovozněním dodaných zařízení či předprodejním servisem apod. Zvláštní pozornost by měla být věnována tomu, zda a jak je ve smlouvách ošetřena tzv. vyšší moc. Každopádně je potřeba zvážit priority, například zda je nezbytné nutné v každém projektu i za současné situace pokračovat, nebo zda je efektivnější projekt po dohodě s externím partnerem pozastavit.



Petr Karásek, viceprezident České asociace interim managementu, přednáší na různých seminářích a předává své zkušenosti

Co se týče dodavatelů, je velmi pravděpodobné, že s postupující krizí se začnou projevovat výrazné problémy v zásobovacím řetězci, zejména v případě přeshraničních dodávek. Určitě nebudou výjimkou tzv. kaskádové výpadky v dodávkách, kde přímý dodavatel nebude schopen dodat včas kvůli problémům svých subdodavatelů. Proto je třeba si udělat rozvahu potřebných dodávek a co nejdříve začít jednat s dodavateli o co nejrychlejší vytvoření dostatečných zásob klíčových vstupů.

Pak asi budou následovat také finanční potíže. Dá se jim nějak předejít nebo připravit se na ně?

Nejdůležitějším bodem pro zachování chodu firmy v období největší nejistoty je zajištění dostatku finančních prostředků na hrazení závazků společnosti. Naše doporučení je proto zaměřit se na možnost odložení splátek úvěrů, navýšení provozního financování, jednání s dodavateli a také institucemi o možnostech pozdější platby nebo splátkování závazků. Vládní opatření mohou firmám pomoci, ale bude tam určitá časová prodleva a ne všechny nástroje mohou být vhodné; záleží na oboru podnikání i konkrétní situaci firmy.

Před příchodem koronavirové epidemie jsme se potýkali s nedostatkem lidí na trhu práce. Jak teď mají firmy zvládnout, že část lidí musí být doma?

V personální oblasti je důležité vytýpat si klíčové pozice, které musí být obsazené, a jaké pozice jsou postradatelné (např. kontrolní, duplicitní, projektové apod.). Je dobré si udělat představu, jak vyrábět za předpokladu snížení počtu pracovníků z důvodu karantény nebo odchodu zahraničních pracovníků o 20 % nebo 50 % a při jakém

výpadku už by bylo vhodné úplně zastavit danou výrobu či provoz. Vytvořit několik alternativ budoucího vývoje je vhodné nejen z pohledu personálního, ale také pro stav hospodaření a peněžních prostředků. Musím zmínit také zásadní roli komunikace. Ve všech firemních činnostech je v krizové situaci důležitá rychlá a jasná komunikace, a to jak uvnitř firmy, tak i navenek s ostatními subjekty, zákazníky, dodavateli, úřady.

Jak případně nějakého zkušeného krizového manažera najít? Může s tím pomoci vaše asociace interim managementu?

Před několika lety proběhl v České národní bance v rámci Restrukturalizačního fóra TMA průzkum mezi majiteli podniků, manažery, bankéři, právníky, poradenskými společnostmi, a ti byli kromě jiného dotazováni, jakou cestu pro vyhledání či doporučení krizového manažera by upřednostňovali. Nejvíce z oslovených by hledalo krizového manažera prostřednictvím profesních organizací, kde se takový manažer sdružují, dále prostřednictvím známých a kolegů, a také by oslovovali někoho, kdo je obecně v oboru krizového řízení známý, publikuje, přednáší atd. To jsou možné cesty. V České asociaci interim managementu máme několik desítek manažerů z celé ČR, část z nich se přímo zabývá krizovým managementem.

Je jasné, že většina firem nebyla na tuto situaci připravena. Jak to vidíte, zvládnou všechny ty problémy?

Náš materiál je samozřejmě jen shrnutím základních doporučení, protože na dvou desítkách stran nelze celou problematiku krizového řízení podniků obsáhnout. Ale na druhou stranu většina českých manažerů a majitelů firem má schopnost se rychle orientovat i ve složitých situacích a pomoci si z téměř každé šlamastiky. Hlavně komunikujte!

Kde zájemci najdou váš soubor doporučení?

Dokument Krizové řízení podniků a koronavirus je volně dostupný na stránkách asociace www.aim.cz.

Připravila Jana Dronská

Česká asociace interim managementu (CAIM) sdružuje interim manažery a osoby, které interim management využívají nebo zprostředkovávají. Jejím posláním je rozvíjet tuto formu managementu, a pomáhat tak českému podnikatelskému prostředí v různých potížích. Šíří osvětu o principech, výhodách a možnostech interim managementu a snaží se zvýšit jeho prestiž a úroveň v ČR.

Sodexo Benefits vyčlení na pomoc restauracím až 150 milionů korun

Sodexo v reakci na fatální dopady současných opatření na gastronomický sektor připravilo záchranný finanční program, který by provozovatelům restaurací měl pomoci obnovit provoz. Poskytne jim okamžitou finanční zálohu, ze které se bude postupně strhávat hodnota proplacených stravenek.

„Restaurace jsou pro nás klíčovými partnery, a proto pro ně připravujeme program finanční pomoci, který nastartujeme hned, jak se provoz otevře. Bude fungovat v podstatě jako půjčka formou zálohy. Pomůžeme tak provozovatelům restaurací v začátcích, kdy budou mít největší finanční problémy,“ vysvětlil Daniel Čapek, generální ředitel Sodexo Benefits.

Restaurace patří v aktuální situaci k nejohroženějšímu segmentu vůbec. Dle dat Sodexo Benefits je propad plateb stravenkovými karta-

mi oproti standardnímu období v restauracích přibližně 90 %. Pro spoustu z nich to bude likvidační.

Stravenkové zálohy začne Sodexo poskytovat ve chvíli, kdy budou restaurace znovu otevřeny. Partnerská restaurace může získat zálohu až do výše 80 % toho, co v posledních měsících provozu průměrně proplácela ve stravenkách. Tato služba bude bezúročná a bude se vyrovnávat každý měsíc dle proplacených stravenek. Restaurace mohou žádat o zálohu opakovaně. V prvním měsíci po znovuootevření restaurací je Sodexo připraveno poskytnout až 50 milionů korun. Program je naplánován na šest měsíců a společnost předpokládá, že restauracím půjčí až 150 milionů korun.

Společnost navíc restaurace podporuje i komunikačně, především ty, které nově nabízejí rozvoz nebo výdejní okénko. Aby k nim lidé našli snáz cestu, Sodexo přidalo filtr pro rozvoz

a výdejní okénko do svého vyhledávače provozovan. „To nejmenší, co můžeme udělat, je dát uživatelům našich karet vědět, že mohou podpořit své oblíbené podniky alespoň touto cestou,“ sdělila Tereza Knířová, manažerka komunikace Sodexo Benefits. Do akce se již zapojilo více než 650 restaurací s výdejním okénkem a jejich počet neustále roste. Všechny je možné najít na webové stránce www.muypass.cz.

Sodexo Benefits je v současnosti největší poskytovatel stravenek a stravenkových karet v České republice s nejširší sítí provozoven. Jeho partnerskou síť tvoří více než 32 000 míst.

Sodexo program finanční pomoci restauracím v číslech:

- 80 % průměrného proplaceného objemu ve stravenkách za poslední měsíce provozu, maximálně však 100 000 Kč, si může půjčit partnerská restaurace, která se zapojí do programu od Sodexo Benefits,

- 6 měsíců program poběží od znovuootevření restaurací,
- až 150 000 000 Kč vyčlení Sodexo na pomoc restauracím, přitom v prvním měsíci poskytne až 50 milionů korun.

Od roku 1992, kdy Sodexo vstoupilo na český trh, poskytuje všem 2000 zaměstnanců skupiny v ČR služby, které zlepšují kvalitu každodenního života. Sodexo nabízí firmám i institucím služby v oblastech zaměstnaneckých benefitů, motivačních programů a řešení pro veřejnou správu, ať už prostřednictvím elektronických karet a poukázek na stravování a volný čas, dárkových poukázek, nebo systému na správu benefitů Cafeteria. Dále pak i služby v oblasti komplexních řešení na míru u klienta (firemní restaurace a širokou škálu služeb facility managementu – správy budov, údržby mechanických zařízení a elektro, revizí, projekt managementu, úklidu a administrativních služeb). (tz)

O oděvy pro zaměstnance se stará MEWA

Každý den chodí do práce v oblečení od společnosti MEWA zhruba 1,2 milionu lidí. A mnoho z nich pracuje v profesích, které jsou právě v dnešní době zcela nepostradatelné: MEWA zásobuje výrobce potravin a maloobchodníky, pečovatelská zařízení, lékárny, lékařské ordinace a laboratoře. Také příslušníci armády a policie jsou vybaveni společnostmi MEWA. Matthias Zoch, vedoucí environmentálního a procesního inženýrství ve společnosti MEWA, v této souvislosti vysvětlil, proč se můžete na hygienicky ověřené procesy praní naprosto spolehnout.

Mohou viry přežít prací procesy MEWA?

Ne, naše postupy jsou hygienicky ověřené a bezpečné – na rozdíl od prádla, které je vypráno v běžné domácí pračce. Proto jsou společnosti ve velmi citlivých oblastech, jako je např. potravinářská výroba nebo lékařská péče, na bezpečné straně břehu, pokud si nechají oblečení svých

zaměstnanců prát profesionály. Nákaza prostřednictvím textilií vypraných ve společnosti MEWA není možná. Náš hygienický management zajišťuje mikrobiologickou nezávadnost praných a dodaných textilií. Toto profesionální průmyslové praní nepřežije žádný virus.

Platí to také pro koronavirus?

Všechny naše prací procesy pro pracovní oděvy probíhají při teplotách mezi 60 a 75 °C. Tyto teploty spolu s námi používanými dezinfekčními prostředky koronavirus zcela paralyzují. Virucidní účinnost těchto prostředků byla potvrzena. Všechny naše společnosti, ve kterých se perou pracovní oděvy, mají speciální pečť wfk pro textilní hygienu. U čistících utěrek jsou teploty praní ještě vyšší. Perou se při teplotě 90 °C po dobu nejméně 15 minut. Institut Robert-Koch definuje tepelnou dezinfekci při teplotě 90 °C s dobou trvání 10 minut. Naše mycí procesy jsou výrazně vyšší, a proto jsou dezinfekční. Všechny bakterie jsou zcela zničeny.

Na co je potřeba dávat pozor u použitých lékařských a zdravotnických oděvů?

V tomto případě je potřeba jednat s nejvyšší opatrností. U společnosti MEWA obecně platí pro vyzvednutí a opětovné doručení textilií přesné požadavky, aby se zabránilo případnému přenosu. U zákazníků v oblasti zdravotnictví jsou tyto požadavky obzvláště vysoké a v zásadě vylučují možný přenos choroboplodných zárodků. Oblečení, které nosí lékařský nebo zdravotnický personál, shromažďujeme ve speciálním pytlí na prádlo. Tyto pytle na prádlo mají vnitřní, ve vodě rozpustný vak. V tomto vaku jsou textilie umístěny neotevřené do pračky s následným dezinfekčním práním. Oblečení je pak naprosto dezinfikováno.

Lze se prostřednictvím textilií nakazit koronavirem?

Není známo žádné nakažení způsobené textiliemi. Všechna dosud známá nakažení se přenášela přímým kontaktem, protože podle



Matthias Zoch, vedoucí environmentálního a procesního inženýrství ve společnosti MEWA

současných znalostí je přenos koronaviru srovnatelný s běžným virem chřipky: jde o kapénkovou infekci nebo infekci způsobenou dotykem. (red)

Kouzlo menší prodejny, soběstačnost, úcta k hodnotám

dokončení ze strany 1

Je pravdou, že nám tato nemoc otevřela oči a ukázala, jak moc si musíme vážit rodiny, přírody, svobody, zdraví. Jak se říká: „Všechno zlé je k něčemu dobré.“

Před lety měly své kouzlo chaty a zahrádky a lidé trávili čas v přírodě místo v hypermarketu. Štěstí totiž není jít nakupovat, ale prožívat čas s rodinou, okruhem blízkých, a věnovat se sami sobě. Rozhodně bychom se měli z této situace poučit. Dříve měli chataři a zahrádkáři možnost uniknout do menších obcí a do přírody, kde věděli, že je nic neohrožuje. V obcích byla infrastruktura, zemědělské družstvo, restaurace a obchod, který je zabezpečil. Dnes se ukazuje, že tento způsob života má něco do sebe a my bychom si z toho měli vzít ponaučení a trochu se k tomuto modelu vrátit. Pokud se však nepoučíme, může přijít něco horšího a pak už nebudeme mít žádnou cestu, jak z toho ven.

Mnoho drobných obchodů odešlo v posledních letech ze scény, některé naopak přibýly. Jaké a proč?

Bohužel dosud vláda, média a často ani sami občané nepodporovali místní prodejny a všichni najednou viděli budoucnost v řetězcích. A nyní přišlo něco, co všem ukázalo pravdu. Kdybychom si to uvědomili už dříve, prodejny se nemusely zavírat a mohly souběžně existovat. To, že se dnes pomalu zase znovu otvírají, je jen uvědomění některých moudrých starostů, kteří chápou situaci a chápali ji už před koronavirem. Myslím si, že se nesmíme tolik spoléhat na to, co přijde ze zahraničí, protože v případě takové krize, v jaké dnes jsme, zahraniční firma nebude řešit Českou republiku a její občany, ale bude chránit zájmy své země. Je to pochopitelné. Zavřou se hranice a zboží se k nám nedostane. A to platí i pro malé prodejny se zahraničními vlastníky. Aktuálně jsou v naší zemi stovky malých obchodů, které jsou zavřené, protože jejich majitelé odjeli zpět domů a některá místa jsou nyní bez zásobování potravinami.

Jakou úlohu má na českém maloobchodním trhu vaše družstvo?

Jsme nyní poměrně velký hráčem, díky dvěma pobočkám jsme schopni zásobovat téměř celou Českou republiku. V naší Maloobchodní síti CBA je přes 1000 prodejen, které zavázíme několikrát týdně. Mimo ně samozřejmě doplňujeme zboží také do ostatních maloobchodů, celkově jde o několik tisíc provozů. V Bílém Kostele máme sklad dostačující a na Šumperku jsme do-

stavěli sklad loni. Díky tomu máme zásoby na 45 dní a situace v souvislosti s koronavirem nás nezastihla nepřipravené. Naopak někteří velcí nadnárodní výrobci se na situaci dívají ekonomicky a upřednostňují v dodávkách zahraniční řetězce ve snaze vyhnout se mnohamilionovým pokutám místo toho, aby kontinuálně pokrývali celý trh. Neuvědomují si přitom, že právě řetězce nejsou schopny zásobovat strategická místa jako například nemocnice.

Jako jediné maloobchodní družstvo v ČR také máme franchisovou síť poboček pod záštitou ČAF. Čerpáme z dlouholetých zkušeností na maloobchodním trhu a jsme schopni případným zájemcům o tento druh podnikání pomoci se vším – od projektu a stavby prodejny až po vybavení, vyskládání sortimentu, právní a legislativní pomoc, marketing a mnoho dalšího. Vše záleží na požadavcích, možnostech a zkušenostech majitele.

Obrovskou výhodou naší franchisy je také společný maloobchodní pokladni software s centrálním číselníkem zboží. Díky němu a našemu kompletnímu servisu každý podnikatel ušetří spoustu času a peněz.

Za těch skoro 30 let, co v tomto oboru podnikám, pořád věřím, že máme my, potažmo tradiční prodejny, na českém trhu místo. Nyní se to potvrdilo. Byl jsem přesvědčen o tom, že nastane doba, kdy se znovu ukáže nepostradatelnost tradičního maloobchodu. Doba, kdy se bez nás stát, respektive občané neobejdou.

Jako velkoobchod nedodáváme jen do prodejen, ale důležitou součástí našeho podnikání je také servis gastro provozoven. Zásobujeme školy, nemocnice, věznice, psychiatrické léčebny, domovy pro seniory a další. V mnoha oblastech jsme nejvýznamnějším dodavatelem, rychle nás nahradit by byl problém. Jak by fungovala nemocnice, kdyby neměla jídlo pro lékaře a pacienty? Co by se stalo ve věznicích? Co by dělali lidé v uzavřených obcích, kdyby přišli o svoji

prodejnu a možnost nakoupit si potraviny? Naše práce je velmi důležitá a ukazuje se to nyní, v době krize.

Co se za poslední měsíce podařilo?

Úspěchem posledních měsíců a let je založení franchisové sítě, zavedení a správa pokladního systému a centrálního číselníku. Mimo to také dostavba poslední etapy logistického centra v Šumperku nebo například otevření první prodejny slovenské franchisové sítě hobby marketů Kinekus zde v České republice.

Velmi se nám také daří při renovaci prodejen. Jako jedni z mála v České republice děláme službu pro naše prodejny, tzv. remodeling. Po dohodě s majitelem připravíme kompletní projekt, v zásadě zjišťujeme, co je v prodejně správné a co špatné, kde by se dalo uspořít, co rozšířit, co vyměnit, jak poskládat zboží, zajistíme nabídku a dodávku zařízení a vybavení prodejny, personál na přestavbu, v případě zájmu se také podílíme na financování celého projektu. Máme skvělý tým lidí a spoustu zkušeností, což nám potvrzuje obrovský zájem ze strany prodejen.

Globalizace se dnes projevila velkými problémy v souvislosti s šířením infekce koronaviru. V jakých souvislostech vidíte tyto záležitosti?

Největší problém vidím v tom, že jako republika nejsme vůbec soběstační a v případě právě třeba takovéto infekce jsme strašně zranitelní. Já jen doufám, že až to všechno skončí a život se vrátí do normálu, se z této situace poučíme. Bude nezbytné nutné, abychom ustoupili ze svého nadměrného komfortu a abychom se vrátili alespoň částečně k tomu, co bylo dřív – k soběstačnosti. A to nemyslím jen soběstačnost republiky, ale i občanů. Každý člověk by měl mít připraven svůj krizový plán. Každý člověk je totiž zodpo-

vědný sám za sebe a není reálné, aby se stát postaral o každého jednotlivého občana. Zodpovědnost je na každém z nás.

Objevme znovu kouzlo a důležitost vlastních zahrádek, skleníků, naučme se upéct si chleba, zašít ponožky. Moc jsme v poslední době zpodobnili a zvykli si na to, že si zajdeme, kam budeme chtít, a koupíme si, co budeme chtít. Třeba obyčejnou mrkev, kterou místo nás na naší zahrádce vypěstovali lidé na opačné straně zeměkoule.

Potvrdily tedy současné události opodstatněnost menších prodejen?

Naprosto jednoznačně. Současná situace ukázala, že infrastruktura v jednotlivých obcích je nezbytná. Je nutné vytvořit plán, jak ji zachovat, a je třeba k jeho tvorbě pozvat odborníky. My se na trhu pohybujeme téměř tři desetiletí a máme v tomto směru obrovské zkušenosti. Známe dokonale prostředí, víme, jak fungoval trh dříve a jak funguje dnes. V případě zájmu jsme připraveni kdykoliv pomoci. Ale do dnešního dne nás nikdo nekontaktoval, neprojevil zájem. V řešení jsou pouze velké nadnárodní řetězce, které ze své podstaty v případě větších problémů nemají nejmenší šanci tuto situaci zvládnout.

Posílí se vazby regionálních výrobců a prodejců v souvislosti se zkušenostmi, které právě poznamenaly tržní vazby?

Ještě je brzy toto hodnotit. V tuto chvíli se všichni snaží zabezpečit cokoliv a jakkoliv. Nicméně už před touto krizí byly naše vazby s regionálními výrobci velmi silné. V našich prodejnách se podíl českých výrobků pohybuje mezi 70 % až 80 %, a to je velmi důležité pro to, abychom v případě krize zabezpečili chod prodejen. Protože na rozdíl od nás zahraniční řetězce 90 % dovážejí a bez regionálních dodavatelů by v jejich případě byla situace velmi kritická, ne-li neřešitelná.

O čem nyní v družstvu přemýšlíte? Promítnou se současné vlivy do vaší strategie?

Já mám svoji strategii vymyšlenou minimálně na deset let dopředu a současně dění ji neovlivní. Doufáme, že někdo na vládě si uvědomí nepostradatelnost tradičního obchodu a podpoří nás. Snažíme se být soběstační a nebyť závislí. Pokud vláda nepřijde s plánem, jak zabezpečit vesnice, tak plány měnit nebudeme. Avšak v případě, že budeme mít podporu zákonodárců a někdo si všimne, že existujeme, nebudeme mít problém plány změnit a vesnické provozy daleko více zabezpečovat.

ptala se Eva Brixí



Koronavirová krize: Jak ji mohou podnikatelé a firmy ustát?

Většina z podnikajících subjektů od těch nejmenších živnostníků až po velké korporace již tuší či na vlastní kůži poznala, že je v souvislosti s koronavirovou epidemií čekají těžké podnikatelské časy. Místo podléhání strachu a negativním emocím je vhodné se připravit na to, co bude dál. Jedním z nejdůležitějších úkolů bude znovu nastartovat prodeje a stabilizovat peněžní tok. Místo pouhého spoléhání se na úvěry a pomoc od státu bude mnohdy potřeba zcela přepracovat obchodní strategii, seškrtat náklady a posílit prodej. Velice vhodné je také obrátit se na specialisty na krizový management a restrukturalizaci.

Kvůli pandemii koronaviru a s ní souvisejícím opatřením na domácí i globální úrovni si mnoho podnikatelů i firem bude muset opět po čase poněkud „utáhnout opasek“. Jak to ale může vypadat konkrétně? Co máte jako majitel firmy dělat, pokud se váš business začne potýkat s problémy v oblasti provozního cash flow? Je samozřejmě otázka, nakolik se v této souvislosti lze spolehnout na stát, na nejrůznější „bezúročné“ a „odkladné“ úvěry, a zda je to vůbec rozumné. Pokud tato forma podpory vyjde, bude to jen dobře. Ale není příliš realistické očekávat, že v dostatečné míře vyjde na všechny. Podívejte se na několik rozumných opatření,

kteří můžete udělat pro to, abyste stabilizovali svůj business.

Seškrtujte výdaje, zlepšete hospodaření, jednejte s dodavateli i zaměstnanci

„V první fázi se pro ozdravení provozního cash flow nabízejí mimo jiné tyto možnosti: snížit zaměstnancům pracovní fond na 60 % pracovní doby, snížit či odložit výdaje, které nejsou životně nezbytné pro provoz firmy, svou důsledností výrazně zlepšit hospodaření s pohledávkami či se zaměřit na rychlý přísun peněz pomocí skont, faktoringu a podobných nástrojů. Dále výrazně zlepšit hospodaření se zásobami a v nejhorším případě – zde nabádám k velké obezřetnosti – máte také možnost sjednat s dodavateli dohody o placení formou směnky,“ radí Jiří Jemelka, podnikatelský kouč a ředitel společnosti J.I.P. pro firmy, jež poskytuje revitalizace a interim management malým a středním podnikům. Podnikatelé by se rovněž měli snažit vyjednat s dodavateli prodloužení doby splatnosti, se zaměstnanci pak možnosti nového systému zainteresovanosti – kupříkladu odměňovacího systému více závislého na výsledku jak jejich práce, tak na celkové finanční výkonnosti samotné firmy.

Klíčové bude rychle nastartovat prodeje

Zároveň je však velmi důležité uvědomit si, že jen škrtáním nákladů se z dané situace váš busi-

ness nedostane. Důležité je znovu nastartovat celé cash flow, tedy nejen „odtok“ peněz z firmy při optimalizaci nákladů, ale především „přítok“ peněz díky skutečným prodejům. „Jakmile odezní nejhorší, je potřeba se soustředit na to, jak znovu nastartovat prodej. To může být v dané době samozřejmě velmi složitý úkol, proto – pokud tak ještě nečiníte – začněte důsledně na týdenní (někde i denní) bázi sledovat výhled cash flow. A bude-li záporný a nebude se dařit znovu prodej nastartovat či zvednout, je nezbytné tak dlouho škrtat v nákladech, dokud vám výhled cash flow neukáže kladný zůstatek. Tento úkol, stejně jako mnoho jiných v těžkých dobách, bude obtížný, ale zároveň nezbytný, aby se vaše podnikání dostalo z nejhoršího ven,“ řekl Jiří Jemelka.

Nespoléhejte jen na úvěry a nechte si pomoci od odborníků

Ve střednědobém horizontu mohou zejména firmy zvýšit okamžité příjmy, a tím zlepšit své cash flow prodejem aktiv a získáním dalších finančních zdrojů. Vše z inventáře firmy, co nemá přínos směrem k zefektivnění výroby či zvýšení prodeje, lze prodat jako v dané chvíli zbytečné či neužitečné pro její přežití. Ty z firem, kterým to finanční zdraví dovolí, mohou vždy kromě podpory od státu formou bezúročných úvěrů a nejrůznějších úlev využít i standardních komerčních cest financování podniku, jako jsou

úvěry, leasingy a podobně. V této oblasti se ale rozhodně vyplatí opatrnost. Pokud nebude výhled reálně ukazovat na to, že se cash flow za rozumně krátkou dobu dostane do kladných hodnot, pak pouhé profinancování ztrátového podnikání přes nejrůznější půjčky vaši situaci nevyřeší. „Tím si totiž de facto jen kupujete čas, prodlužujete život svého businessu, jenž je však již v kómatu. Nedává-li provozní cash flow smysl, je třeba radikálně změnit přemýšlení o vašem business modelu a zpracovat novou obchodní strategii podniku. Co děláte, s kým to děláte, za kolik to prodáváte, jak nákladné to děláte, s jakým počtem lidí a tak dále. Byť to možná vyzní poněkud tvrdě, je dobré si také vypracovat kritéria o zastavení či omezení provozu podniku. Z vlastní zkušenosti s firmami ale víme, že zvyk je železná košile a některé věci se velmi těžko mění i z pozice majitele firmy. Za důkladné zamyšlení tak stojí i varianta co nejdříve se obrátit na odborníky v oblasti restrukturalizace či krizového managementu. Čím déle pomoc od profesionálů odkládáte, tím více se snižují šance na to, že váš podnik znovu postavíte na nohy,“ upozornil Jiří Jemelka.

J.I.P. pro firmy, s. r. o., je společnost, která poskytuje klientům vysoce specializované služby v oblasti revitalizace a interim managementu, zejména středně velkých firem. Klientům poskytuje také poradenství v oblasti generační obměny a strategického řízení. (red)

Bisnode poskytuje zdarma online aplikaci pro prověření obchodních partnerů ke zmírnění ekonomických škod

Je stále velmi obtížné posoudit rozsah hospodářských problémů, se kterými se budou muset české firmy v důsledku epidemie koronaviru vyrovnat. Již nyní je ale zřejmé, že podnikatelské prostředí je rizikovější a v nejbližší době poroste počet opožděných, či dokonce nesplacených faktur, stejně jako vzroste počet krachujících firem. Bisnode, který je na trhu vnímán jako ten, kdo firmám usnadňuje podnikání, se rozhodl všem firmám pomoci minimalizovat obchodní rizika a na tři měsíce zdarma poskytnout volný přístup k cenným informacím určeným k prověřování stability obchodních partnerů.

„V této nelehké době se situace ve firmách mění každým okamžikem. Proto je nanejvýš důležité eliminovat, nebo alespoň omezit, sekundární negativní dopady epidemie na ekonomiku. Bisnode se rozhodl podpořit všech-

ny české společnosti tím, že jim zdarma poskytne online, denně aktualizované, informace o všech podnikatelských subjektech. Pomůžeme tak všem prověřit obchodní partnery nebo předjet riziku vymáhání nedoby-

ných pohledávek,“ řekla Eva Emini, Sales Leader ze společnosti Bisnode s tím, že stávajícím klientům Bisnode bezplatně poskytne více přístupů online aplikace, aby uživatelé mohli pohodlně pracovat z domova, ale také

i alternativně nová řešení. Současně garantuje nezměněnou kvalitu zpracování dat.

Přístup k obchodním informacím je platný tři měsíce, a to včetně modulu, který umožňuje monitoring všech zásadních negativních změn u portfolia až stovky obchodních partnerů.

„Firmy by na současné změny měly reagoval rychle a včas. Proto jsme přesvědčení, že všem uživatelům i novým zájemcům pomůžeme přečkat toto nelehké období a zároveň se připravit na lepší časy,“ uzavřela Eva Emini. (tz)

Tiskárny lze ovládat i bezdotykově, připomíná Konica Minolta

Konica Minolta upozorňuje své zákazníky, že všechna její multifunkční zařízení lze ovládat vzdáleně, například pomocí mobilních telefonů či tabletů. S přístroji, které jsou běžně určeny i desítkám zaměstnanců, tak lze pracovat, aniž by se uživatelé museli dotýkat jejich ovládacích panelů.

„Reagujeme na aktuální opatření proti šíření koronaviru, zejména na zvýšenou potřebu hygieny rukou. Chceme upozornit své zákazníky, že mezi základní funkce všech našich multifunkčních zařízení patří i vzdálené ovládání s názvem Remote Access. To je možné buď prostřednictvím počítače, nebo pomocí mobilních telefonů či tabletů. Pokud tuto funkci doposud nevyužívají, mohou ji snadno svépomocí aktivovat přímo v nastavení přístrojů. Případně jim nabízíme pomoc na čísle 841 777 777,“ řekl Pavel Štěpán, obchodní ředitel Konica Minolta Business Solutions Czech, a dodal: „K dalšímu snížení rizika pomůžeme také ovládání zařízení pomocí dotykových per, která se dají snadno dezinfikovat. K čištění samotných ovládacích panelů a celých přístrojů je možné využít jakýkoli dostupný prostředek na bázi alkoholu určený na dané

povrchy. Ten by měl být nanášen vždy pomocí tkanin a následně setřen do sucha.“ Moderní multifunkční zařízení jsou zpravidla umísto-

vána na chodby firem, kde s nimi pracují až desítky uživatelů. Vzdálené ovládání může přispět ke snížení kontaktu mezi zaměstnanci, ke



kterému zde prostřednictvím ovládacích displejů přirozeně dochází. Funguje na principu zobrazení řídicího panelu multifunkce na displeji mobilního zařízení nebo prostřednictvím webového rozhraní na klasickém monitoru počítače. Uživatelé pak mohou s panelem pracovat tak, jako by stáli přímo u stroje. Funkce Remote Access umožňuje zadávat tiskové úlohy, kopírovat, skenovat a provádět všechny operace, které jsou běžně dostupné na displeji multifunkčních zařízení.

K využití této funkce na počítači stačí pouze vybrat port, na kterém spolu budou multifunkční zařízení a počítač komunikovat. Speciální příkaz obsahující IP adresu stroje a vybraný port lze zadat do řádku adresy libovolného webového prohlížeče, kde se následně zobrazí ovládací panel multifunkčního zařízení.

Pro ovládání pomocí mobilních přístrojů, jako jsou chytré telefony či tablety, je třeba stáhnout aplikaci bizhub Remote Access a dále postupovat dle jednoduchých instrukcí. Aplikace je k dispozici zdarma pro přístroje s operačními systémy iOS i Android. Návod na nastavení vzdáleného ovládání stroje je k dispozici na této adrese: bit.ly/33umrUr. (tz)

Těžba lithia na Cínovci bude v českých rukou, ČEZ získá 51 % ve společnosti Geomet

Zkoumání projektu těžby českého lithia postupuje do druhé fáze. ČEZ a jeho dceřiná společnost Severočeské doly se po důkladném prověření ložiska a základních možností těžby dohodly se společností Geomet a EMH na dodatku smlouvy, který posiluje jejich kontrolu nad projektem těžby lithia v Krušných horách. Dodatek o změně akcionářské struktury Geomet teď musí schválit valná hromada dosavadního vlastníka EMH.

„Byli jsme v situaci, kdy jsme ztratili kontrolu nad lithiem, ale ve spolupráci s ČEZ se nám podařilo takřka nemožné, a to získat nad tímto strategickým ložiskem opět kontrolu. Považujeme to za velký úspěch, oceňujeme pří-

stup ČEZ i řady českých výzkumných pracovníků, která pomáhala v odborných analýzách,“ řekl vicepremiér a ministr průmyslu a obchodu Karel Havlíček.

Druhá fáze projektu bude zahrnovat zejména testování úpravnických metod získávání lithia z cínovecké horniny, stejně jako definitivní studii proveditelnosti týkající se možné budoucí těžby na ložisku. ČEZ si tak v praxi ve větší míře ověří dosavadní poznatky a vyhodnotí zejména konkrétní možnosti získávání lithia z cínovecké rudy.

Tato pilotní fáze bude trvat do roku 2023. Těžba této strategické suroviny pro výrobu baterií do elektromobilů tak zůstane v českých rukou. A to za předpokladu, že i druhá fáze potvrdí, že je ložisko reálně vytěžitelné a možnosti získání lithia z cinvalditu jsou

i ve větším objemu ekonomicky realizovatelné.

Dodatkem smlouvy získává ČEZ podíl 51 % ve společnosti Geomet, která má přednostní práva na průzkum a využití ložiska na Cínovci. Výsledkem druhé fáze bude vedle získání závěrů z poloprovozních zkoušek metalurgických procesů taktéž vypracování takzvané definitivní studie proveditelnosti, ve které budou vyhodnoceny možnosti a stanoveny metody otvírky, přípravy a dobývání tohoto ložiska. Rozhodnutí o zahájení těžby bude záviset na výsledcích druhé fáze. Dodatek musí ještě potvrdit valná hromada EMH, dosavadního vlastníka Geomet.

„Po pečlivém zvážení, provedení due-diligence a posouzení předběžné studie proveditelnosti jsme se rozhodli postoupit do další

fáze projektu,“ sdělil předseda představenstva a generální ředitel ČEZ Daniel Beneš. „Výsledky našich zkoumání, které jsme konzultovali s domácími i zahraničními odborníky, ukazují, že pro nás projekt může být ziskový. Projekt je potenciálně velmi zajímavou příležitostí pro naši společnost Severočeské doly, která je největší hornickou společností v Česku. Postupy otestované v laboratoři si ale nejdříve musíme vyzkoušet v pilotních provozech.“

Lithium je měkký a lehký stříbrně bílý kov s nejnižší atomovou hmotností ze všech kovů, jehož zásoby se nacházejí především v Austrálii, Chile a Argentině. Jedny z nejrozsáhlejších zásob v Evropě se nacházejí právě na Cínovci, z toho dvě třetiny na české straně a jedna třetina na straně německé. (tz)

Stavební firmy se obávají nedostatku zahraničních pracovníků

Opatření proti šíření koronaviru dopadají i na stavební firmy, kterým v březnu začíná hlavní sezona. Některé práce mohou nabrat zpoždění zejména kvůli výpadku zahraničních pracovníků a dodávek některých stavebních materiálů. Do budoucna se stavebníci obávají omezení investic.

Jedním ze sektorů, který aktuálně prochází koronavirovou krizí bez výraznějších ztrát, je stavebnictví. Oproti ostatním oblastem podnikání mají stavební firmy tu výhodu, že nedostaly od vlády dočasnou stopku podnikat a sektor jako celek navíc vykazuje velmi slušnou setrvačnost. Zejména zakázky na výstavbu a rekonstrukce staveb občanské vybavenosti nebo dopravní či technické infrastruktury jsou plánovány dlouhou dobu dopředu a jejich následná realizace zabere několik měsíců až let. „I když bude jistě ministryně financí vý-

razně škrtat na straně státních výdajů, rušení již získaných zakázek, nebo dokonce zastavení probíhajících stavebních prací není příliš reálné. Předpokládám, že vysoutěžené zakázky budou realizovány. V rozpočtech na to jsou připraveny peníze, někde už jsou podepsané smlouvy, takže nevidím důvod, proč by se neměly uskutečnit,“ uvedl Ondřej Wachal, ekonomicko-provozní ředitel kroměřížské rodinné stavební firmy VW Wachal.

Aktuální vládní opatření proti šíření nákazy koronaviru se stavebních firem dotýkají jen minimálně. Projektanti, architekti, rozpočtáři a obdobné kancelářské pozice mohou své úkoly vykonávat z domova, avšak u dělnických profesí na stavbách je to nemožné. K ochraně zdraví pracovníků na stavbách jsou dodržována všechna stávající doporučení k eliminaci šíření nákazy novým typem koronaviru. Ondřej Wachal k tomu dodal: „U našich pracovníků, kde to bylo možné, vy-

užíváme home office. Na stavbách se snažíme zvyšovat hygienu a dodržujeme různá hygienická opatření, i když je v současné situaci problém sehnat ochranný materiál, dezinfekční gely či bezkontaktní teploměry.“

Největší letošní výzvou pro stavební firmy bude zajistit dostatek pracovníků a plynulou dodávku stavebního materiálu. Lze očekávat, že na stavbách budou scházet především zahraniční dělníci, které v loňském roce podle zjištění analytické společnosti CEEC Research využívaly dvě třetiny stavebních firem v Česku. „Pro stavby je samozřejmě zásadní mít zajištěnou jak logistiku materiálu, tak zejména lidskou práci, která by se mohla zadrhnout kvůli současnému uzavření hranic většiny evropských států. Obávám se toho, že řada zahraničních pracovníků po odjezdu z České republiky nebude mít nějakou dobu možnost vrátit se zpět. Výpadky materiálů jsou nyní spíše výjimečné, respektive jde o výpadky ně-

kterých dodávek našich subdodavatelů, zejména pak těch, kteří dovážejí z nejvíce zasažených zemí, jako je Itálie, Německo a Francie. Stavební materiál zatím není problém sehnat,“ popsal aktuální situaci Ondřej Wachal.

Pro budoucnost stavebních firem bude zásadní nynější přístup vlády k investicím. Současné je nutné zajistit, aby nedošlo k zastavení plánování staveb. Stavebnictví mohou značně zbrzdít také nové regulace a legislativní požadavky. „Z dlouhodobějšího hlediska se obávám útlumu investic, protože stát dnes slibuje odškodnění radě subjektů a logicky na to bude muset někde vzít peníze. Letos k určitému poklesu stavebnictví pravděpodobně dojde, ale doufám, že to nebude tak drastické jako při poslední krizi v roce 2008. V té době se zastavily nejen investice, ale i veškeré plánování staveb, což způsobilo daleko větší problémy než přechodné utlumení investic,“ uzavřel Ondřej Wachal. (tz)

Zásilkovna spustila Zásilkovnu Drive – výdejní a podací místo pro řidiče



Zásilkovna, přední česká logisticko-technologická firma, rozšiřuje své stávající služby o další možnost, jak zajistit plynulou přepravu zboží z e-shopů zákazníkům a spustila na svém depu výdejní místo Zásilkovna Drive pro vyzvednutí a podání zásilky bezpečně z auta.

Zásilky je zde možné vydávat a podávat, aniž by řidič musel vystoupit z vozidla. Pracovník výdejního místa je vybaven ochrannými pro-

středky, samotné výdejní místo je několikrát denně dezinfikováno, vše probíhá rychle a bezpečně. Zásilkovna Drive je nyní umístěna na depu Zásilkovny v Praze Ruzyni. V případě zájmu budou během následujících dní otevřena další také na depech v Praze Satalicích, Brně a Ostravě.

„Naším cílem je zachovat základní chod ekonomiky a umožnit lidem, aby se dostali ke zboží, které potřebují. Zároveň chceme v maximální možné míře chránit jejich bezpečnost. Zásilkovna Drive funguje za stejných podmí-

nek, včetně finančních, jako jakékoliv jiné podací a výdejní místo,“ řekla CEO Zásilkovny Simona Kijonková. „V současné situaci musíme neustále reagovat na měnící se podmínky. Snažíme se to dělat okamžitě, zde se ukazuje velká výhoda digitálního principu naší firmy. Procesy máme nastaveny velmi flexibilně a digitálně, i proto se nám nový typ výdejního místa, včetně jeho zapojení do našich systémů, podařilo otevřít během několika málo dnů. Předpokládáme, že na jednom výdejním místě Zásilkovna Drive denně odbavíme 150 zásilek.“ (tz)

SOCR ČR: přestaňte se šikanováním obchodníků

Svaz obchodu a cestovního ruchu ČR se koncem března ostře ohradil proti kontrolám prováděným Krajským úřadem Středočeského kraje, které v době extrémních nákupů v souvislosti s koronavirovou epidemií zjišťovaly, proč v sortimentu prodejen chybí některé druhy zboží, jež jsou nabízeny v akčních letákových akcích.

V době vyhlášeného nouzového stavu se pozornost obchodníků plně soustředila na zajištění zásobování Česka potravinami a dalším zbožím, aby dokázali vyhovět zvýšeným nákupním potřebám obyvatel. Od státu i kraje se proto přirozeně očekává maximální podpora obchodu, a nikoli absurdní kontroly, které záměrně ztěžují jeho fungování. „Nad tímto jedním zůstává skutečně rozum stát. V době mimořádných nákupních manévřů a nepřed-

vídatelného chování zákazníků, kdy bylo velmi obtížné zajistit samotný provoz obchodů a dostupnost potravin, přicházejí kontroloři z krajského úřadu, aby zjistili, že v nabídce malého obchodu v Českém Brodě chybí několik položek oproti letákové nabídce. Postup kontrolních orgánů se ve světle současných událostí jeví jako zcela absurdní zneužívání pravomocí,“ konstatoval Tomáš Prouza, prezident SOCR ČR. Desetitisíce zaměstnanců obchodů

po celé republice se dennodenně maximálním možným způsobem snaží, aby bylo pokryto zásobování a samotný provoz jednotlivých prodejen. Navíc se soustřeďují na zajištění zvýšených hygienických standardů, co nejčastěji dezinfekci vnitřních prostor a podobně. Tak, jako premiér vyhlásil, že ho dopady stávající situace na rozpočet nezajímají, protože řeší ochranu lidí a ekonomiky, stejně odpovědný přístup zvolili i obchodníci po celé ČR. Bez ohledu na náklady investují obrovské personální i finanční zdroje do zajištění zásobování obyvatel České republiky, a jak může každý vidět, díky tomuto úsilí jsou prodejny stále plné, a obchod je tak v podstatě jedinou fungující částí tuzemské ekonomiky.

„Důrazně apeluji na paní hejtmanku Středočeského kraje Jaroslavu Pokornou Jermanovou, aby se i se svým úřadem zaměřila na důležitější věci a přestala šikanovat obchodníky, kteří představují páteří infrastrukturu státu a díky nimž si ona může nakoupit, co potřebuje. Řešit by namátkou mohla třeba zajištění a dodání dostatečného množství ochranných pomůcek pro prodáváčky nebo dezinfekčních prostředků do obchodů v jejím kraji. Paní hejtmanka by se měla podívat z okna, aby zjistila, co se ve světě kolem ní děje,“ zdůraznil Tomáš Prouza s tím, že v této turbulentní době je zapotřebí o to větší spolupráce napříč jednotlivými sektory, jak je to patrné například mezi zemědělci, potravináři a obchodníky. (tz)

Hyundai přispěje ČR v boji proti COVID-19

deseti miliony korun a dodávkou 20 000 respirátorů

Nošovický výrobce Hyundai Motor Manufacturing Czech a české zastoupení značky Hyundai Motor Czech poskytly vládě České republiky finanční dar ve výši deset milionů korun. Kromě finanční částky darují Moravskoslezskému kraji, městu Frýdek-Místek a obcím v okolí výrobního závodu 20 000 respirátorů typu FFP2 v hodnotě 3 250 000 Kč. Napříč republikou pak bezplatně zapůjčí vozy nemocnicím a zdravotním centrům.

„Pro Hyundai je společenská odpovědnost nedílnou součástí naší firemní kultury. Jsme si vědomi odpovědnosti vůči lidem, kraji i této zemi. V této nelehké situaci je pomoc zapotřebí víc než kdykoliv dříve, a proto jsme se rozhodli podpořit vládu České republiky i jednotlivce, kteří v tomto boji projevují obrovskou odvahu a zároveň napomocť k ochraně nejohroženější skupiny lidí,“ řekl Donghwan Yang, prezident Hyundai Motor Manufacturing Czech.

Finanční dar 10 000 000 Kč symbolicky převzali předseda vlády Andrej Babiš a ministr průmyslu a obchodu a ministr dopravy Karel Havlíček na Úřadě vlády ve Strakově akademii. Cílem finančního daru je pomoc vládě České republiky při nákupu nutného zdravotnického materiálu a techniky.

„Současná situace je bohužel nelehká pro všechny. Naši autorizovaní partneři značky



Slavnostní okamžik, který stvrdil strategii společnosti Hyundai Motor Manufacturing Czech a Hyundai Motor Czech – společenská odpovědnost je nedílnou součástí firemní kultury

fungují v omezeném provozu a pro zajištění mobility občanů a firem poskytujeme na našich dealerstvích především servisní služby. O to víc je však dnes zapotřebí solidarita, ohleduplnost a pomoc, a jelikož nám krizová situace není lhostejná, chceme přispět jak finančně,

tak bezplatným zapůjčením vozů nemocnicím a zdravotním centrům,“ uvedl Martin Saitz, generální ředitel Hyundai Motor Czech.

Distribuce 20 000 respirátorů začne v průběhu příštího týdne skrze distribuční síť Moravskoslezského kraje, města Frýdku-

Místku a vybraných obcí. Vybavení jimi budou lidé v první linii, tedy zdravotnická zařízení, nemocnice, lékaři, stomatologové, lékární a složky integrovaného záchranného systému. Dále také nejohroženější skupiny lidí – starší lidé a chronicky nemocní. Respirátory tak budou distribuovány také do domovů pro seniory ve Frýdku-Místku a v okolních obcích.

Hyundai současně poskytne bezplatné zápůjčky svých předváděcích vozidel nemocnicím a zdravotním centrům po celé zemi. Autorizovaní partneři značky Hyundai již od počátku krizové situace aktivně nabízejí své vozy institucím ve svém okolí, které potřebují být mobilní a nemají k tomu vlastní prostředky a v tomto úsilí budou pokračovat i nadále.

Hyundai pomáhá dlouhodobě. Prostřednictvím grantového programu, který spustil v roce 2016, například finančně podporuje projekty věnované dětem a hendikepovaným nebo různé sportovní a kulturní akce pořádané na území Moravskoslezského kraje. Již devět let pak skrze projekt Dobrý soused poskytuje finanční podporu na vybrané projekty z obcí v okolí nošovického závodu. Nadační fond Hyundai pak za 13 let své existence rozdělil již více než 20 milionů Kč na ochranu životního prostředí a komunitní projekty. Nově pak Hyundai začal letos podporovat Nadační fond Radost dětem, a to jak finančně, tak prostřednictvím svých vozů Hyundai i10. (tz)

Partnerská dobíječka od E.ONu udělá ze soukromé stanice veřejnou

E.ON zavádí na český trh s elektromobilitou novou službu. Ze soukromé dobíjecí stanice udělá jejímu vlastníkovu veřejnou. Projekt Partnerské dobíječky už získává své zákazníky. Zájem o něj mají hotely i autoservisy. Mezi největšími energetickými firmami v republice je E.ON prvním, kdo podobnou službu nabízí.

„Jde o model, který dobře funguje ve státech západní Evropy a my se ho rozhodli zavést i na českém trhu,“ upozornil Martin Klíma, vedoucí oddělení Mobility Services společnosti E.ON. „Je to další krok k tomu, aby se rozšiřovala síť dobíjecích stanic i mimo hlavní dopravní tahy.“

V praxi to funguje tak, že zájemce, který do

spolupráce půjde, poskytne E.ONu svou dobíječku. Ten do ní nainstaluje software, díky kterému se pak chová jako jakákoliv jiná dobíječka v síti E.ON Drive. Dobíjet u ní mohou registrovaní i neregistrovaní zákazníci. Viditelná je na mapě s označením Partnerská dobíjecí stanice. Řidiči u ní najdou aktuální obsazenost, provozní dobu i ceny za dobíjení. Ceny jsou jedinou odlišností od klasických dobíječek E.ONu. U těch partnerských si totiž výši platby určí provozovatel, kterým je vlastník.

Zájemce o tuhle službu může využít již svou stávající dobíječku, může si koupit stanici od společnosti E.ON nebo i od jiného dodavatele. „Jedinou podmínkou je to, že musí být kompatibilní s naším systémem, a to dokáže prověřit náš zástupce,“ dodal Martin Klíma.

O samotný provoz se majitel nemusí starat. E.ON zajišťuje dobíjení, nepřetržitou online podporu a řeší fakturaci jednotlivým zákazníkům. To všechno za roční poplatek. „Když přijede sto zákazníků, musíte poslat sto faktur. To může být pro provozovatele zátěž, ale my to uděláme za něj. On má přitom neustále přístup do systému a vidí, kolik lidí tam jezdí a kolik nabíjí. Jednou měsíčně nám pouze vystaví fakturu za odebranou energii, kterou mu vyúčtujeme,“ dodala Helena Švejdová, projektová manažerka Mobility Services společnosti E.ON.

Právě úspora času a možnost být viditelný v mapách dobíjecích stanic vedla k pořízení Partnerské dobíječky i Jaroslava Kučeru ze Sobešlavi. Ten ji v Česku zavedl jako první. „Vlast-

ním stanicí STK s autoservisem a muzeem veteránů. Chtěl jsem pořídit do areálu firmy dobíječku jako službu zákazníkům. Tady mám výhodu, že se téměř o nic nemusím starat. Jsme vidět a může k nám jezdit i veřejnost,“ vysvětlil Jaroslav Kučera. Dobíjecí stanice mu funguje už dva měsíce.

Aktuálně se k němu přidávají další. Mapa na webu www.kdenabijet.cz eviduje další Partnerské dobíječky například v Amenitý Resort na Lipně, v pražském Comfort Hotel Prague City East nebo v areálu firmy Slatina v Brně. Všechny tyto stanice jsou zatím pozvolné, ale je na klientovi, jaký typ si zvolí. Klidně si může pořídit i rychlodobíjecí. Více informací o projektu najdou zájemci na www.eon-drive.cz. (tz)

DPD testuje novou elektrickou dodávku značky Renault

Společnost DPD, přední přepravce v České republice i v Evropě, pracuje na rozšíření flotily plug-in dodávek. Momentálně testuje novou elektrickou dodávku Renault Kangoo Z.E. a v blízké době ověří schopnosti také většího modelu Master Z.E. stejné značky i v náročnějším provozu. Zařazení ekologických modelů je součástí dlouhodobé strategie DPDgroup – DrivingChange s cílem výrazně omezit uhlíkovou stopu a zbývajících emisí CO₂ plně kompenzovat.

Do vozového parku jsou zařazovány především vozy splňující nejnovější emisní normy EURO. DPD usiluje o co největší zastoupení vozů s alternativním pohonem – nyní je v provozu 12 elektrických a 38 s pohonem CNG. K doručování společnost využívá také elektrokola a nedávno zapojila do ulic Prahy pěší kurýry.

Modernizace flotily je pouze jedním z řady opatření společnosti směřujících k celkovému snížení uhlíkové stopy, kterou již od roku 2015 DPD kompenzuje prostřednictvím řady projektů v ČR i zahraničí.

„Uhlíková neutralita je klíčovou součástí naší vize. Jsme si vědomi problémů, které naši společnost provázejí, a chceme se k nim postavit čelem. Zákazníkům také čím dál více záleží nejen na tom, aby zboží, které kupují, bylo udržitelné, ale také jakým způsobem probíhá jeho přeprava. Soustavně proto rozvíjíme své ekologické aktivity a zavádíme řadu chytrých řešení. Věřím, že elektrické vozy Renault nabízejí parametry, které naši zákazníci požadují a obtoží v našem náročném provozu,“ uvedl Miloš Malaník, generální ředitel a jednatel DPD.

Renault Kangoo Z.E. je první sériově vyráběná elektrická dodávka automobilky a současně leader evropského trhu ve svém segmentu. Tento model se vyrábí ve dvou délkových provedeních s maximální přepravní kapacitou až 4,6 m³, přičemž delší z nich je možné pořídit i jako pětimístný vůz. Renault Kangoo Z.E. disponuje baterií o kapacitě 33 kWh a nabízí zajímavý dojezd až 230 km dle normy WLTP. Test probíhá po dobu jednoho měsíce v ostrém provozu a DPD sleduje jak řadu technických i uživatelských parametrů, tak i pracovní komfort řidiče. (tz)



Ošetřený nápad jako pobídka společenské objednávky s předstihem

Mnohé z nás potěší, když se dovědí, že někdo vynalezl něco, co má široké praktické využití. Třeba pro komfortnější život člověka, například by to mohla být sestava bylin, která zabere na angínu lépe než antibiotika, nebo dámské punčocháče, které se budou opravdu snadno a rychle oblékat, či způsob, na jehož principu se naučí příroda ve spojení s myšlenkou člověka důmyslně zadržovat vodu tam, kde je toho nejvíce zapotřebí, aniž by do regionu mylně zasahoval. Žárovky, které nebudou svítit, ale přesto pod nimi budeme báječně vidět, nebo kombinaci tří pohybů, na jejichž základě obézní zaručeně do měsíce zhubne. Nikdy totiž neříkejte nikdy.

Převratné vynálezy lidstva se zpravidla již patentují nebo se chrání obdobným způsobem. Dnešní složitá sociální a ekonomická situace vyvolaná řáděním koronaviru mimo jiné odhalila, jak užitečná je ochrana duševního vlastnictví právě pro budoucnost. Některé subjekty mohly své know-how pohotově nabídnout při výrobě roušek a respirátorů, léčivých preparátů, doplňků stravy. Shrnout by se to dalo pod pár slov: Šťestí přeje připraveným.

Krizové okamžiky však odhalily i značný potenciál lidí, nezmapovanou zkušenost, kteří sice nic nepatentovali, ale zase přišli s nejrůznějšími nápady, jak věci zvládnout. Někde se pečou buchty pro ostatní, jinde se jako z čistého nebe mění logistika či využívají výrobní provozy k jiným účelům. Všichni najednou hledají nějaká řešení. Není podstatné, že jen ta výjimečná mohou spatřit světlo světa i jako patent nebo průmyslový vzor. Podstatné je uvědomit si, že potenciál zde je.

Jak na to všechno nahlíží předseda Úřadu průmyslového vlastnictví Mgr. Ing. Josef Kratochvíl, Ph.D., a co nabízejí jeho odborná pracoviště? O tom je následující rozhovor:

Potěšilo vás, kolik přemýšlivosti, tvořivé energie se najednou „vyrojilo“ na nejrůznějších úrovních, na vysokých školách, ve firmách i mezi občany? Myslíte si, že některá řešení mohou dospět až k metě patentu?

Ano, potěšilo mě to. Avšak o moc raději bych byl, kdyby k takovému rojení, jak říkáte, došlo při jiné příležitosti, než je zrovna tato. Ověřil jsem si, co si myslím již dávno, a to, že chytrých, tvořivých lidí máme hodně, že dovedeme být inovativní a nápadití, ale často potřebujeme jistý tlak okolností. Z toho bychom se měli poučit a vytvářet pozitivní tlak zejména ekonomickými instrumenty, třeba vyšší zainteresovaností výzkumu a vývoje a jednotlivých výzkumníků a vývojářů na realizaci výsledků jejich práce. Je jasné, že tady systém ochrany průmyslového vlastnictví nabízí osvědčené nástroje. Jen bych vás trochu opravil: patent není meta, meta je využití patentovaných technických nápadů v praxi, meta je dosažení win-win výsledku, kdy prospěch má společnost, ale i původce. Samozřejmě se to může týkat dnes tak sledovaných nových léčiv či ochranných zdravotnických pomůcek.

Co byste poradil v této hektické době, kdy doslova záleží na každé minutě, těm, kteří přicházejí s novými směry a myšlenkami? Neměli by pomýšlet i na to, jak nápad ochránit?

Myslím, že ani v takto mimořádné situaci by se nemělo zapomínat na nabídky, které systém ochrany průmyslového vlastnictví přináší. Jako při mnoha jiných příležitostech znovu připomínám obrovské množství technických informací volně přístupných v patentových databázích. Ti,

kteří ve výzkumu a vývoji bojují se současnými výzvami, by se každopádně měli podrobně seznámit se stavem techniky ve specifických oblastech lékařství a hygieny. Vyzývám: prosím, podívejte se do zdarma přístupné databáze Espacenet. Hledejte tam odpovědi, kde je ve vašem oboru svět. A samozřejmě, poté, co sami naleznete vlastní technické řešení, které by podle vás mohlo obstát při posuzování splnění podmínek patentovatelnosti, podejte přihlášku vynálezu. A hned potom můžete jít s novinkou na veřejnost.

Úřad průmyslového vlastnictví získal v posledních letech vysoké renomé. Co se například loni podařilo?

Snažíme se nejen pomáhat chytrým „věcem“ na svět, ale také pomocí osvěty nabádat k tomu, jak mocné je duševní vlastnictví právě v ekonomických souvislostech. Ale abych byl konkrétní. Celkový výkon ÚPV, pokud jde o přihlášky a udělená průmyslová práva, průběžně sledujeme a měsíčně vyhodnocujeme. V roce 2019 bylo ukončeno řízení u 1133 patentových přihlášek, patent byl udělen v 509 případech, z toho 467 domácím přihlašovatelům. Množství nevyřízených patentových přihlášek se podařilo snížit o 11 %. U 7576 evropských patentů bylo provedeno řízení nutné pro dosažení jejich platnosti na území ČR (validace). Celkový počet patentů platných na území ČR ke konci roku 2019 činil 48 414.

Bylo ukončeno řízení u 1285 přihlášek užitných vzorů. Úřad zapsal do rejstříku 1128 užitných vzorů. Celkový počet zapsaných užitných vzorů platných na území ČR ke konci roku 2019 činil 7734.

Bylo ukončeno řízení u 268 přihlášek průmyslových vzorů. Úřad provedl 212 zápisů průmyslových vzorů, které obsahovaly 620 jednotlivých vzorů. Na konci roku 2019 bylo na území ČR v účinnosti 2647 národních průmyslových vzorů.

Bylo ukončeno řízení u 7968 přihlášek ochranných známek a do známkového rejstříku bylo zapsáno 6648 národních ochranných známek. Na konci roku 2019 platilo na území České republiky 126 133 národních ochranných známek.

ÚPV rozhodoval rovněž v rámci tzv. sporných řízení. V oblasti technických řešení šlo o řízení zrušovací, výmazová a určovací. V roce

2019 bylo vydáno 57 rozhodnutí. Ve sporných řízeních v oblasti ochranných známek ÚPV vydal celkem 684 rozhodnutí. Zvláštním správním řízením o přezkoumání rozhodnutí vydaného

ÚPV v prvním stupni je řízení opravné. Nejvíce užívaným opravným prostředkem je rozklad. Vyřízeno bylo 225 rozkladů.

Snažíte se trvale působit na odbornou veřejnost tak, aby z ochrany nehmotného majetku měla česká společnost i ekonomika větší užitek než v minulosti. Přicházejí výsledky?

Myslím, že zcela určitě, i když ne takovým tempem, jak bychom si přáli. Při službě veřejnosti vycházíme z faktu, že systém ochrany průmyslového vlastnictví je významným nástrojem podpory ekonomického růstu. Efektivní poskytování, řízení a využívání práv průmyslového vlastnictví je klíčem k rozvinutí potenciálu v oblasti výzkumu, vývoje a inovací, který je pro dlouhodobou konkurenceschopnost nezbytný. Systém poskytuje, vedle zajištění výlučného práva užívání nehmotného vlastnictví, také možnost seznámit se s nejčerstvějšími technickými poznatky. Proto sledujeme nejnovější vývoj oblasti ochrany průmyslového vlastnictví a snažíme se na něj pružně reagovat. Využíváme k tomu především informace získané činností v řídicích orgánech Světové organizace duševního vlastnictví, Evropské patentové organiza-



Mgr. Ing. Josef Kratochvíl, Ph.D., předseda Úřadu průmyslového vlastnictví

ce, Úřadu EU pro duševní vlastnictví. Účastníme se odborného dění v naší oblasti, pracovních setkání na úrovni Visegrádské skupiny, bilaterálních mezinárodních jednání, konferencí, seminářů. Nabyté zkušenosti uplatňujeme například při přípravě metodických postupů uvnitř úřadu nebo při tvorbě nových právních předpisů, v poslední době například novely zákona o ochranných známkách.

Hojně zmiňujete, že české firmy i vědecká pracoviště zaostávají ve vytěžování informací, které nabízíte. Oč přesně jde?

Celospolečenská potřeba akcentovat podporu užívání systému ochrany průmyslového vlastnictví se projevila zařazením této problematiky do Inovační strategie České republiky 2020–2030. Zpracováváme Koncept podpory ochrany průmyslového vlastnictví, která z Inovační strategie vychází a je s jejími pilíři úzce propojena. Klade si stejný cíl, pomoci posunout ČR mezi nejnovativnější evropské státy, a to cestou podpory efektivního využívání systému ochrany průmyslového vlastnictví. Docílit, aby optimální využívání všech prvků tohoto systému se stalo trvalou součástí každodenního výzkumného, vývojového a podnikatelského života. V posledních letech čeští uživatelé ze statistického hlediska mírně pokročili v ochraně svých technických řešení a inovací.

Celkově však, zejména v prodeji licencí a ve vytěžování patentových informací a využívání právně volných technických řešení, stále zaostávají za konkurencí průmyslově vyspělých států. Málo je užíván potenciál patentových informací za účelem vyvarovat se zkoumání již známého, stejně jako sledovat směr výzkumu, vývoje a produkce konkurentů a eliminovat nebezpečí citelných sankcí při porušování průmyslových práv ostatních uživatelů. Připravovaná koncepce nabízí soubor opatření, která by měla zlepšit chápání smyslu systému ochrany průmyslového vlastnictví a podpořit jeho využívání. Jestliže se za jednu z hlavních příčin nedostatečného využívání systému pokládá stále ještě nízké povědomí o jeho významu, obsahu a možnostech, koncepce předkládá opatření i pro oblast vzdělávání.

Získat kvalitní informace je dnes mnohem jednodušší, než dejme tomu před deseti lety. Co k tomu v případě nabídky Úřadu přispělo?

Chceme být co nejotevřenější vůči našim klientům. Vybudovali jsme a dále zlepšujeme informační systém, který, jak se domnívám, není ve státní správě zcela obvyklý: každému umožňujeme získat online zcela aktuální informaci o podaných přihláškách vynálezů, užitných vzorů, průmyslových vzorů, ochranných známek a dalších a průběhu řízení. Tato informace obsahuje nejen bibliografická data vážící se

k přihlášce, případně zveřejněnou přihlášku, ale též historii celého řízení – přehled všech položek spisu k jednotlivé přihlášce.

Velmi významným způsobem dbáte na kvalitu. Jak na to jdete?

Snažíme se pracovat kvalitně se vším, co k tomu patří, a hlavně s ohledem na to, aby byly naše služby dokonalejší a vstřícnější. A především se snažíme postupovat koncepčně. V souladu s tímto trvalým záměrem si stanovujeme jednotlivé roční cíle v rámci zavedeného integrovaného systému řízení. Pro nejbližší období jsme si mimo jiné stanovili úspěš při recertifikačním auditu systému managementu kvality podle normy ISO 9001:2015 a dozorovém auditu systému managementu bezpečnosti informací podle normy ISO/IEC 27001:2013. Pro další rozvoj jsme určili provést analýzu systému řízení a realizovat opatření, která by v příštím období umožnila implementaci normy ISO 22301:2013 systém managementu kontinuity podnikání. V loňském roce získal jeden z členů našeho managementu ocenění Manažer kvality roku od České společnosti pro jakost. Měřitelných výsledků je samozřejmě více.

Přemýšlel jste, jak právě v této době nebo poté, co odezní to nejhorší, povzbudit firmy či jednotlivce, klustry, vědecká pracoviště a jiná seskupení k tomu, aby byli ještě aktivnější v komunikaci s Úřadem? Nebo lépe, aby, až se doba zklidní, nezapomínali na to, že mohou svoji invenci také zhodnotit pomocí nástrojů, jež se přímo nabízejí?

V rámci naší připravované Koncepce podpory ochrany průmyslového vlastnictví předložíme návrhy, které považujeme za zásadní, aby všichni uživatelé mohli co nejkomplexněji využít všeho, co systém nabízí. Úřad pracuje i za této mimořádné situace. Vedle zpracování přihlášek se usilovně věnujeme rozvoji moderních nástrojů elektronické komunikace. Mimochodem, v letošním březnu jsme oproti únoru elektronicky přijali o 33 % více přihlášek a ostatních podání. Bohužel jsme museli omezit svou osvětovou a vzdělávací činnost a některé služby vyžadující osobní jednání. O to víc se v tomto ohledu budeme snažit hned, co omezení pomínou. Samozřejmě je, že zaměstnanci Úřadu průmyslového vlastnictví, a předem jim za to děkují, vynaloží veškeré úsilí, aby kompetence a služby byly na sto procent plněny, a ještě o trochu víc, abychom poskytli maximální pomoc a podporu každému, kdo se na nás se svými potřebami obrátí. Pokud se nám podaří české chytré a šikovné lidi přesvědčit, že u nás mohou najít technickou inspiraci a pak vlastní nápady mohou prodat za násobek toho, na co byli dosud zvyklí, bude to naše největší radost.

za rozhovor poděkovala Eva Brixí



Strana vychází pod partnerskou záštitou České společnosti pro jakost

Ambasador kvality ČR se neodkládá

I přes složitou ekonomickospolečenskou situaci běží mnoho aktivit České společnosti pro jakost dál. Některé akce, konference, školení se realizují v online prostředí či termínově posouvají na vhodnější dobu, ale vyhlášení dalšího ročníku soutěže Ambasador kvality ČR zůstává a neúprosně se blíží. Proto bychom na tuto významnou iniciativu rádi v předstihu upozornili a připomenuli, co vše se odehraje a jaké příležitosti máte i vy. Ambasador kvality ČR i další soutěžní kategorie jsou zrcadlem potenciálu šikovných lidí, firem, institucí, organizací, který stojí za to nejen objevit, ale také ocenit.

Připomeňme, že společným jmenovatelem vyhlášených cen je kvalita, společenská odpovědnost a udržitelný rozvoj. Jako spolek sdružující široké spektrum osob a organizací působících v různých oblastech systémů managementu je ČSJ jedinečná svým postavením a zkušenostmi a dlouholetou spoluprací nejen s národními, ale i zahraničními organizacemi. Je si vědoma toho, že účast a umístění v soutěžích nabízí možnost prezentovat úspěchy jednotlivců i týmů, jimž to přinese mimo jiné i zaslouženou publicitu. V jejich projektech akceleroje i celospolečenská poptávka po pozitivních a motivačních příbězích i neobyčejných projektech. Možnost být oceněn za svoji práci je uznáním pro každého jedince a stejně tak i pro organizaci. Nehledě na to, že nezávislé posouzení je vhodnou zpětnou vazbou pro vedení organizace, že je na dobré cestě k podnikatelské úspěšnosti.

Znáte někoho, kdo by si zasloužil být ohodnocen za svoji práci a kdo dosáhl mimořádných

úspěchů? Vyhlášené ceny míří i k fyzickým osobám, které jsou leadery ve svém oboru a svoji činností se zasazují o šíření myšlenek kvality.

Oceňování organizací

Ambasador kvality České republiky

Cena byla vyhlášena v rámci podpory rozvoje a podpory zavádění zásad managementu kvality v různých podobách. Určena je pro organizace, které nadstandardně dbají o zajištění kvality svých produktů a služeb, které se chovají odpovědně a aktivně napomáhají šíření a propagaci kvality. Letos se uskuteční 3. ročník. Organizace jsou hodnoceny nejen podle současných ekonomických výsledků, ale především je mapován jejich přístup ke kvalitě, která je předpokladem k dlouhodobé úspěšnosti, ekonomickému a společenskému rozvoji. Organizace dokladují své aktivity při propagaci kvality, podpoře inovací, uplatňování společensky odpovědných přístupů, naplňování zásad udržitelného rozvoje a odpovědné komunikaci vůči všem zainteresovaným stranám. Ocenění je určeno všem organizacím podnikatelského sektoru bez rozdílu velikosti a oboru.

Mezinárodní soutěž inovací

Šestým rokem mají možnost se i firmy z České republiky zapojit do mezinárodní soutěže Quality Innovation Award. Díky spolupráci s Evropskou organizací pro kvalitu je ČSJ národním partnerem soutěže inovací. Díky soutěži mají přihlášené organizace možnost porovnat svoji inovaci z mezinárodního pohledu, kdy se hodnotí především inovativnost ve smyslu míry novosti a použitelnosti v praxi, její účinnost a ori-

entace na zákazníka. Soutěží se v několika kategoriích podle velikosti organizace a sektoru, dále jsou zvlášť hodnoceny inovace s environmentálním dopadem nebo potencionální inovace, dosud netestované. Účast v soutěži je bez poplatku. Pro přihlášené firmy poskytuje ČSJ plnou podporu v průběhu celé soutěže.

Cena za návrat do života

Cena za návrat do života je udělována organizacím, které významným způsobem přispívají k návratu duševně či tělesně postižených lidí do běžného pracovního a rodinného života. Účast v ceně není omezena velikostí ani typem organizace a je bezplatná.

Personální ocenění určená fyzickým osobám

Manažer kvality roku

Cena je organizována v návaznosti na mezinárodní cenu European Quality Leader vyhlášenou Evropskou organizací pro kvalitu. Cílem je ocenit nejlepší výsledky manažerů kvality a tyto veřejně prezentovat, a poskytnout tak příklad pro následování. Národní vítěz soutěže má možnost se ucházet o návaznou evropskou cenu. Titul Manažer kvality roku je určen pro ty manažery, pod jejichž vedením došlo ke zlepšení kvality/systému managementu kvality v organizaci s příznivým výsledkem pro různé zainteresované subjekty. Účast v soutěži je bezplatná.

Cena Františka Egermayera

Cena je udělována studentům, kteří píšou svoji odborné práce v oblasti kvality a systémů řízení, systémů ochrany životního prostředí, systé-

mů bezpečnosti a ochrany zdraví při práci i v oblasti společenské odpovědnosti a udržitelného rozvoje. Soutěž je veřejná a určená studentům středních škol, vyšších odborných škol a vysokých škol a jejich ročníkovým, seminárním, absolventským, bakalářským, diplomovým a dizertačním pracím. Účastníci přihlašují příslušná škola/fakulta, účast v soutěži je bezplatná.

Cena Anežky Žaludové

Jde o prestižní čestné ocenění, kterým ČSJ odměňuje každoročně osobnosti, jež se mimořádným způsobem zasloužily o rozvoj péče o kvalitu v naší zemi. Toto vysoké ocenění bylo nazváno Cena Anežky Žaludové na počest světově uznávané mimořádné osobnosti, čestné předsedkyně ČSJ a čestné členky Evropské organizace pro kvalitu. Návrh na kandidáty může vzejít i ze sféry mimo ČSJ.

CSR Guru

Cena pro fyzické osoby za konkrétní přínos pro podporu šíření myšlenek a principů společenské odpovědnosti a cílů udržitelného rozvoje. Za úspěšností šíření myšlenek a implementaci CSR a udržitelného rozvoje stojí konkrétní lidé, manažeři, kteří tyto myšlenky uvádějí ne vždy snadno do života.

Předpokladem pro získání ocenění je dlouhodobé profesionální působení kandidáta na podnikové, regionální nebo celostátní úrovni v této oblasti a výsledky jeho práce jsou všeobecně známé a respektované, a tito lidé činností zásadním způsobem přispívají k propagaci CSR v ČR. Účast v ceně je bezplatná. (tz)

Česká průmyslová zdravotní pojišťovna: třetí největší v Česku, jediná se značkou Czech Made

Zdravotní pojišťovny v České republice mezi sebou soutěží o přízeň klientů. Nabízejí promyšlené benefity, které jsou pro další příchodí dobrou motivací. Česká průmyslová zdravotní pojišťovna je třetí největší u nás. Jako jediná se honosí značkou Czech Made a vnímá ji jako velkou přidanou hodnotu své činnosti. O tom, co pro ni znamená, jsme hovořili s Ing. Janou Karpetovou, divizní ředitelkou ČPZP:

Vaše pojišťovna je třetí největší zdravotní pojišťovnou v České republice. Jaký je rozsah vašich služeb? A jak je těžké si udržet toto postavení?

V současné době působí v České republice sedm zdravotních pojišťoven a Česká průmyslová zdravotní pojišťovna je mezi nimi s počtem 1,27 milionu klientů na třetím místě. Základní službou je poskytování veřejného zdravotního pojištění, které zajišťujeme prostřednictvím smluvní sítě s více než 25 000 poskytovateli zdravotních služeb. Nad rámec této služby nabízíme klientům širokou škálu nadstandardních preventivních programů zaměřených na podporu zdravého životního stylu a na prevenci proti závažným onemocněním. Mezi ně patří například příspěvky na očkování, pravidelná sportovní aktivita, prevence proti onkologickým onemocněním, programy pro dárce krve a spousty dalších.

Jak se říká, konkurence nikdy nespí. Proto všichni zaměstnanci dělají maximum proto, abychom udrželi vysokou kvalitu a profesionalitu v poskytování služeb všem klientům. Vzrůstající počet registrovaných klientů je nejlepším důkazem toho, že to umíme a děláme dobře.

V čem je vaše pojišťovna oproti konkurenci v péči o klienty výjimečná?

Naším cílem je poskytovat kvalitní a profesionální služby. Osobní kontakt s klienty zajišťujeme na 109 pobočkách po celé ČR. Můžeme se opřít o naše zaměstnance, kteří jsou na velice dobré odborné úrovni díky pravidelně pořádaným školením. Na vybraných pobočkách lze nalézt dětský koutek nebo vám vytiskneme na počkání plastový průkaz pojištěnce. Důraz kládeme i na elektronickou komunikaci – naše aplikace Zdraví v mobilu umožňuje například vyhledat smluvního lékaře v okolí, sjednat si online cestovní přípojištění nebo si nechat proplatit příspěvek na preventivní program.

Jste ale i jedinou zdravotní pojišťovnou, která je držitelem značky kvality Czech Made...

Ano, je tomu tak. Nyní je ČPZP jedinou zdravotní pojišťovnou v ČR, která smí používat značku kvality Czech Made pro své služby pod souhrnným názvem Poskytování zdravotního a dalšího smluvního pojištění. Toto ocenění obhájí ČPZP nepřetržitě již od roku 2001.

Co pro vás značka Czech Made znamená? Pracuje s ní i váš marketing?

Propůjčení značky Czech Made je vnímáno jako ocenění práce všech zaměstnanců, kteří se podílejí na budování dobrého jména pojišťovny. Možnosti mít tuto značku kvality si ČPZP velmi váží a bere to jako závazek vůči všem svým klientům, a to jak poskytovatelům zdravotních služeb, tak zaměstnavatelům, ale zejména vůči pojištěncům. Hlavním cílem je, jak jsem již několikrát zdůraznila, neustálé zkvalitňování poskytovaných služeb, dodržování

všech stanovených norem a procesů probíhající v organizaci, které povedou k upevnění pozice ČPZP na trhu veřejného zdravotního pojištění. Díky ocenění značkou Czech Made se ČPZP odlišuje od konkurence. V systému veřejného zdravotního pojištění je to jedna z mála možností, jak prokázat kvalitu poskytovaných služeb. Logo Czech Made pak rádi využíváme na svých propagačních a reklamních tiskovinách.

Jak náročné je značku získat, respektive obhájit?

Velmi záleží na tom, zda již máte uvnitř v organizaci nastaveny příslušné řídicí normy a procesy. Pokud ano, je následně snazší splnit požadovaná kritéria pro získání ocenění kvality Czech Made. Je nutné připravit a vyplnit příslušné požadované dokumenty a součástí šetření je také fyzická návštěva auditora v pojišťovně. To platí jak pro získání, tak pro obhajobu ocenění.

Odráží se důraz na kvalitu i do pracovního prostředí a vztahů firmy s jejím nejbližším okolím a regionem?

Určitě ano. ČPZP klade důraz na pracovní prostředí a firemní kulturu, protože spokojený a motivovaný zaměstnanec může podávat kvalitní pracovní výkony a podstatně lépe reprezentovat svoji firmu navenek. ČPZP spolupracuje s mnoha institucemi a s velkými i menšími zaměstnavateli v regionu. Konkrétně jde o zajištění rekondičních pobytů pro zaměstnance z těžkých provozů, případně o realizaci programu Zdravý podnik. V rámci Svazu zdravotních pojišťoven se ČPZP také podílí na řešení aktuálních otázek ve zdravotnictví a přípravě legislativních změn.



Ing. Jana Karpetová, divizní ředitelka České průmyslové zdravotní pojišťovny (vlevo)

Připravili jste novinky do nabídky svých služeb?

Letos bylo do programu Pravidelný pohyb zařazeno i plavání. Rozšířila se věková hranice u programu Sportovní kroužky a pro dárce krve byla navýšena částka na vitaminy po každém odběru. Hlavní novinkou je možnost proplácet preventivní programy prostřednictvím mobilní aplikace Zdraví v mobilu, jak už jsem se o tom zmínila.

Zvyšování kvality života lidí v ČR se opírá o řadu aktivit, doporučení, programů. Co by mělo vévodit a co si je třeba stále připomínat?

Nejdůležitější součástí kvality života je nepochybně zdraví. Může to znít jako klišé, ale zdraví máme jenom jedno a podle toho bychom měli k němu přistupovat. Každý z nás by měl vyhodnotit svůj aktuální životní styl a zaměřit se na kvalitu stravování, pravidelný pohyb a odbourání stresu. Nesmíme samozřejmě zapomenout ani na prevenci závažných onemocnění, protože včasný záchyt znamená lepší šanci na uzdravení.

připravil David Kubla

Na lidech pozorují velké odhodlání



Mimořádná ekonomická situace přepisuje dějiny lidí, fi-

rem, národů. Zní to možná pateticky, ale šrám na duši každého z nás působení koronaviru zanechá. O to více nyní záleží na tom, jak se krizové období zvládneme. Jednu z klíčových rolí hraje zásobování potravinami a dalšími nezbytnými věcmi pro život, například prostřednictvím menších prodejen na venkově i ve městech. O nich jsem hovořila s Ing. Pavlem Březinou, předsedou představenstva Asociace českého tradičního obchodu:

Nákaza koronavirem pohnula se zavedenými pořádky. Ekonomika i občané mají novou zkušenost. Jak se dotýkají události vašich členů, především venkovských prodejen?

Současná krize se dotýká našich členů zcela bezprostředně. Čeští obchodníci, prodáváci, pokladníci a prakticky všichni, kteří pracují v maloobchodě, jsou denně vystaveni přímému riziku nákazy, přicházejí do kontaktu se stovkami a tisícičkami zákazníků. Aniž by museli, bojují v první linii a zajišťují ostatním občanům tu nejzákladnější službu, zásobování potravinami. Za to jim patří velké poděkování. Současná situace znamená velký fyzický i psychický nápor a rozhodně nelze podceňovat ani zvýšené ekonomické náklady na zabezpečení všech mimořádných opatření. Roušky, dezinfekce, rukavice a mimořádné služby zaměstnanců, to vše stojí nemalé peníze.



Ing. Pavel Březina, předseda představenstva Asociace českého tradičního obchodu

Posílily se vazby menších lokálních výrobců potravin a obchodů? Vycházejí si více vstřícně než za obvyklých okolností?

Vazby mezi lokálními výrobci potravin a jejich odběrnými místy, což jsou velmi často prodejny členů Asociace českého tradičního obchodu, jsou dlouhodobě velmi úzké. Je to dáno poměrně velkou provázaností a skutečností, že jeden

bez druhého nemůže v tvrdé konkurenci na našem trhu přežít. Je tedy pochopitelné, že v době šíření koronaviru se vazby ještě více upevnil. Současně se objevil i strach z možné nákazy, a tedy i z možného uzavření nebo omezení, až už výroby, nebo prodeje. O to víc jsem zaznamenal i větší míru solidarity a snahu si navzájem pomoci, třeba při řešení nedostatku ochranných pomůcek a dezinfekce.

Rýsuje se tedy i náznaky toho, že ve vyhrčených situacích lépe fungují komunity, skupiny, lidé si pomáhají?

O tom není pochyb. Tuto zkušenost si potvrzujeme každý den. Stále se např. potýkáme s nedostatkem ochrany dýchacích cest, ze začátku jsme neměli roušky ani respirátory vůbec žádné. A tehdy se to projevilo. Lidé nám sami nosili doma ušité roušky, pomáhali nám jak se dalo, protože chtěli udržet chod „své“ prodejny.

Jak mohou být právě v této době menší obchodní jednotky užitečné? Přibírají nějaké nové služby, které se jeví jako potřebné?

Řada našich prodejen se během nouzového stavu stala místem, kde se soustředí humanitární pomoc. Nejen roušky a materiál na ně pro personál i starší občany, ale také jsou prodejny jako místo pro předávání informací. Řada drobných obchodníků na vsích úzce spolupracuje s vedením obce, zajišťuje pro starší občany nákupy i ochranné prostředky. Lidé si také uvědomili, jak důležité jsou pro

ně prodejny v místě bydliště, do kterých nemusejí dojíždět.

Myslíte si, že se změní po těchto krizových událostech postavení či role českého tradičního obchodu?

Jsem realista a domnívám se, že celkově se postavení nezávislého obchodu nijak výrazně nezmění. Myslím si ale, že na lokální úrovni to určitě posílí vazby mezi obchodníky a zákazníky a že dojde k většímu stmelení komunity. A to nejen na venkově, ale i v menších městech. Určitě budu chtít po odeznění koronakrizy otevřít diskuzi se zástupci státu a vydiskutovat s nimi a současně i určit, jakou roli má hrát český nezávislý obchod v podobné situaci, jak nastavit ochranu našich zaměstnanců a zákazníků, tedy stanovit určitá pravidla pro podobnou krizovou situaci. Stát totiž na podobné situace není vůbec připraven, což mě popravdě dost šokovalo.

Co byste nyní rád vzkázal veřejnosti? Čím byste chtěl posílit chuť i úsilí složitou dobu zvládnout?

Je potřeba, abychom se všichni chovali zodpovědně, a to jak k sobě, tak i k ostatním. Velmi mě potěšila vlna solidarity mezi lidmi, na druhou stranu se lépe odhalily i negativní charakteristiky některých lidí a firem, které na vzniklé situaci chtějí profitovat. Ukázalo se, že pokud máme tuto situaci zvládnout, musíme ji zvládnout společně. To považuji za velmi dobrou zprávu, protože na lidech pozorují velké odhodlání.

ptala se Eva Brixí

Podnikání v březnu přerušilo více než 10 000 živnostníků

Vládní opatření v boji proti koronaviru paralyzují českou ekonomiku. Řada živnostníků nemůže podnikat nebo se o jejich zboží a služby podstatně snížil zájem. „To je hlavním důvodem, proč v březnu 10 033 živnostníků přerušilo činnost, aby se mohli přihlásit na úřad práce jako nezaměstnaní a čerpat podporu v nezaměstnanosti a případně další sociální dávky,“ řekla analytička Bisnode Petra Štěpánová. Podle analýzy Bisnode je nejvíc přerušených živností v oboru stravování a kadeřnických služeb.

Od začátku března přerušilo své podnikání 10 033 živnostníků, což je o 47 % (3223) více než ve stejném období roku 2019 a o 71 % (4164) více než v roce 2018. Podle analýzy Bisnode je nejvíc přerušených živností v segmentu stravování, kde došlo k 639 přerušením, což je meziročně o 54 % více. Následují kadeřnické služby s 615 přerušenými živnostmi, ve srovnání s rokem 2019 jde o 155% nárůst. O 147 % se zvýšil také počet po-

zastavených živností v oblasti činností pro osobní a fyzickou pohodu, kam spadají například činnosti lázní, solárních či masážních studií. „V těchto případech jde o aktivity, které mají zcela nebo z velké části v souladu s vládním nařízením zákaz podnikání,“ dodala Petra Štěpánová z Bisnode s tím, že k nejvyššímu meziročnímu nárůstu pozastavených živností došlo v oboru zprostředkování velkoobchodu. (tz)



Počty přerušených živností v březnu 2018–2020

období	2020	2019	2018
1. 3. 2020 – 7. 3. 2020	3736	2471	1781
8. 3. 2020 – 14. 3. 2020	1562	1221	1380
15. 3. 2020 – 21. 3. 2020	2412	1250	1044
22. 3. 2020 – 31. 3. 2020	2323	1868	1664
celkem	10 033	6810	5869

zdroj: Bisnode

V Česku je rekordních 4008 čerpacích stanic, ale kvůli koronaviru mohou některé zaniknout

Za poslední půlrok přibýlo v Česku celkem 15 nových čerpacích stanic. Statistiky Ministerstva průmyslu a obchodu (MPO) tak evidují rekordní počet 7094 všech čerpacích stanic. Počet těch veřejných se v loňském roce poprvé přehoupl přes 4000 a dále rostl též v posledním půlroce. Aktuálně tak motoristé mohou tankovat celkem u 4008 čerpacích stanic, což je nejvíce v historii. Standardních pump přibýlo šest stejně jako plniček CNG. Podle odborníků ale mohou aktuální mimořádná opatření v souvislosti s pandemií koronaviru vést k zániku čerpacích stanic menších prodejců.

Podle únorových dat MPO je počet čerpacích stanic v Česku rekordní. Aktuálně je evidováno celkem 4008 veřejných čerpacích stanic, tedy takových, které jsou dostupné běžnému motoristovi. To představuje 56,5 % z celkového počtu všech čerpacích stanic v evidenci MPO, kterých

je 7094. Oproti údajům z konce září loňského roku přibýly celkově dvě veřejné čerpací stanice. Výraznějším tempem ale rostl počet stanic v jednotlivých segmentech. „I když celkově počet veřejných čerpacích stanic vzrostl pouze o dvě, počet standardních stanic s prodejem především benzínu a nafty se zvýšil o šest a přibýlo také šest nových plnicích stanic CNG,“ upřesnil Damir Duraković, generální ředitel nákupní aliance Axigon, jež firmám poskytuje tankovací i CNG karty. MPO aktuálně eviduje 192 veřejných plnicích stanic CNG a 15 plniček s vymezeným přístupem, kde se prodej paliva uskutečňuje na základě specifických smluvních vztahů. „Celkový počet 207 plnicích stanic CNG představuje ve srovnání s loňským únorem nárůst o dvacet. Největší síť plniček provozuje společnost innogy, která loni provedla akvizici CNGvitall. Aktuálně provozuje 63 stanic, což tvoří skoro třetinu trhu,“ připomenul Damir Duraković.

V segmentu standardních čerpacích stanic jich přes 1200 patří do sítě největších petrolejář-

ských firem, kterými jsou Benzina, MOL, Čepro (EuroOil), Shell a OMV. Větší část – asi 57 % – pak tvoří podle Unie nezávislých petrolejářů pumpy menších nezávislých vlastníků. Existenci především těchto čerpacích stanic ohrožuje aktuální koronavirová pandemie a s ní související nouzový stav. Bude samozřejmě záležet na tom, jak dlouho potrvají mimořádná opatření.

„Nejde o to, že by čerpací stanice nemohly prodávat, ony jsou součástí základní zásobovací infrastruktury. Problém je v tom, že není komu prodávat, obrát klesá o desítky procent, některé čerpačky už dokonce zcela zavřely,“ upozornil Ivan Indráček, předseda představenstva Unie nezávislých petrolejářů. „Taková situace má samozřejmě dopad zejména na firmy, které si neuměly vytvořit nějaký rezervní polštář. Bude hodně záležet na tom, jak hluboký a dlouhý bude nastávající útlum ekonomiky. Ten nakonec rozhodne, zda z toho vyjdeme jen oděnění, polámaní, nebo to někteří nepřežijí,“ dodal Ivan Indráček. (tz)

Počet veřejných čerpacích stanic v Česku

2008	3578
2009	3615
2010	3672
2011	3717
2012	3728
2013	3745
2014	3792
2015	3844
2016	3906
2017	3940
2018	3974
2019	4006
2020	4008

zdroj: MPO; údaje jsou platné k poslednímu dni daného roku, údaj za 2018 je platný ke dni 14. 8. 2018, údaj za 2019 je platný ke dni 25. 9. 2019, údaj za 2020 je platný ke dni 17. 2. 2020

Jak souvisí Dr. Vejce s potenciálem lokálních producentů

Dr. Vejce Nejen Velikonoce, ale jaro obecně bývá ve znamení bohaté konzumace vajec. Na mnoha stolech se objevují pokrmy z vajíček a zelených bylinek, aby lidská tělesná schránka opět nabyla síly po odpočinkové zimě. Kromě toho vajíčka milujeme, ať již v jakékoli podobě k snídani, večeři, svačině, jako součást chutného oběda třeba k dušené zelenině. Palačinky lívance, bábovky, piškoty – bez vajíček se peče těžko.

Vejce je surovina, kterou využijeme naprosto dokonale. Obsahují také jeden vitamín, o němž se mluví velmi často v souvislosti s jeho nedostatkem, jde o vitamín D. Je nesmírně důležitý pro obranyschopnost našeho organismu. Většina naší populace ho však má nedostatek, některé prameny uvádějí, že dokonce 99 % lidí. Silným zdrojem je sluneční záření, ale také některé potraviny. Třeba právě vejce.

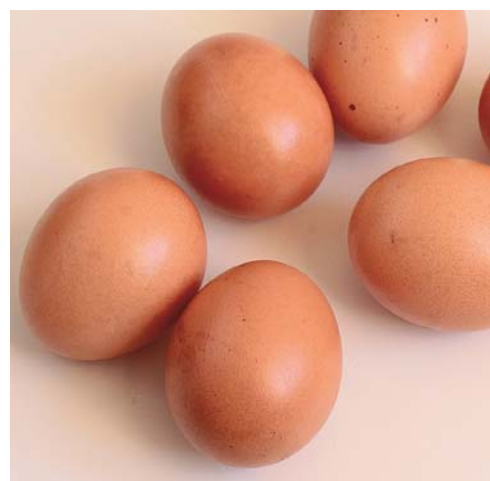
V souvislosti s bojem proti koronaviru je příjem vitamínu D víc než aktuální. V úvahu to berou všichni, kteří cíleně dbají o svoji kondici. Ale samozřejmě je vitamín D rovněž v hledáčku některých výrobců.

Už před pár lety se velmi prozřívavě česká rodinná firma AG MAIWALD a.s. se sídlem v Litomyšli zaměřila na chov slepic, jejichž vejce jsou oproti jiným vajíčkům bohatší právě na

zmiňovaný vitamín D. Tato vejce nesou značku Dr. Vejce. Do povědomí zákazníků se dostala nejen díky přílehlavému názvu, ale i s ohledem na rostoucí počet těch, kterým není jedno, jak se stravují. Z loňského výzkumu na 600 respondentech vyšlo, že ze sortimentu vajec této firmy mají kupující nejraději právě Dr. Vejce. Jsou to ta, která společnost AG Maiwald nyní produkuje na farmách v Pohořelcích a Dolních Dubňanech, v přípravě jsou také Libotenice. K těmto vajíčkům má rovněž nejvíce z tázaných pozitivní emotivní vztah. K němu napomáhají mimo jiné informace o tom, že tato vejce mají vyvážený obsah vitamínů, a velmi dobře zastoupený vitamín D. Z analýzy vyšlo, že zejména mladší populace a lidé ve středním věku, kteří si hlídají, jaké potraviny nakupují, si Dr. Vejce oblíbili.

„O tom, že vajíčka jsou poměrně významným zdrojem zmiňovaného vitamínu, chovatelé vědí, a snaží se jeho obsah přirozenou cestou ještě zvyšovat,“ sdělil výkonný ředitel divize drůbež firmy AG MAIWALD Ing. Tomáš Milich. „Naše společnost sestavila speciální druh krmení, které nosnicím prospívá a významně generuje vitamín D. Je to náš příspěvek k tomu, aby obyvatelstvo prostřednictvím jednoduchého zdroje, kterým jsou právě vejce, svůj příjem nezbytného vitamínu D zvyšovalo. Zejména v této době virozy, kdy je děčko skvělým pomocníkem budování přirozené imunity.“

Invence jednoho z největších dodavatelů vajec na český trh se jednoznačně vyplátila.



Dr. Vejce dnes koupíte v Bille, na e-shopech Rolík a Košík, k dostání jsou v některých prodejnách COOP. A připravuje se spolupráce s dalšími řetězci.

„Když uvážíme, že stravou přijmeme v případě vitamínu D zhruba 3,6 z doporučených 5 jednotek na den, je to věc přinejmenším k zamyšlení. Jedno Dr. Vejce přitom obsahuje 3,3 těchto jednotek. Myslím, že je to velmi zajímavá informace,“ doplnil Tomáš Milich. „Přítom vajíčka jsou na českém trhu samozřejmostí, patří k základní potravíně se širokým spektrem užití. Je spočítáno, že 100 gramů Dr. Vejce představuje 6,3 jednotek, tedy 130 % referenční hodnoty příjmu. Přítom stejné množství běžného

vajíčka získaného například chovem slepic v obohacených klecích má pouze 1,5 jednotek, tedy 30 % referenční hodnoty příjmu,“ zdůraznil Tomáš Milich.

AG MAIWALD je firmou, která se zaměřuje na chytré zemědělství. Mimo sofistikovanou péči o půdu pěstuje třeba proso nebo mák. Jako stabilní producent vajec má v sortimentu Arnoštova vejce, proslulá IQejce a zmíněná Dr. Vejce. Chov nosnic s těmito obohacenými vejci bude dále rozšiřovat na všech svých farmách.

A ještě k zamyšlení: proč máme nedostatek „děčka“? Na to je celkem jednoduchá odpověď. Vyměnili jsme častý pobyt v přírodě za sezení v kanceláři, doma u televizních přijímačů, u počítačů. Méně chodíme, více jezdíme v autě. Používáme z opodstatněných důvodů opalovací přípravky s vysokým UV faktorem, zvykli jsme si stravovat se z velké části zpracovanými potravinami namísto čerstvých.

Mnozí odborníci, ekonomové, vizionáři a jiní předpovídají, že svět bude muset i na základě současné zkušenosti s koronavirem přehodnotit své názory na všemocnou sílu globalizace. Potvrzují se úvahy o tendenci vrátit se tam, kde to bude možné, k lokální výrobě, lokální spotřebě. Hlasitěji se začalo mluvit o soběstačnosti v zemědělství a potravinářství. Ale také o tom, že nastává doba, kdy je třeba vážit si českých firem a jejich potenciálu.

Eva Brixi

Pečivo od Crocodile poprvé pro každého



Společnost Crocodile, jeden z předních výrobců balených sendvičů a vlastník expres gourmet řetězce Bageterie Boulevard, začíná poprvé nabízet pečivo ze svého závodu jako samostatný produkt. Prodává ho online ve spolupráci s internetovým supermarketem Košík.cz a zároveň ho pomocí vlastní logistické sítě nabízí v rámci zásobovacího programu do státních institucí, nemocnic nebo obcí.

Crocodile se dobře hodnocené pečivo rozhodl nabídnout běžným zákazníkům vůbec poprvé. Doposud totiž sloužilo především pro balené bagety a sendviče nebo pro síť Bageterií Boulevard. Na Košíku je možné koupit hned čtyři druhy toustového chleba, světlé nebo vícezrné bagety a oblíbený fitchléb. Nechybí ani muffiny, známé například ze snídaní nabídky nebo firemních BB Boxů. Pečivo je doručováno čerstvé přímo z pekárny a je balené.

„Naše pečivo, především prvotřídní mechový toustový chléb – je velice dobře hodnocené a sami zákazníci nás již dříve žádali o možnost si ho koupit přímo domů. Největší smysl v současnosti pochopitelně dává zařazení do online nabídky. Čerstvým pečivem jsme tedy doplnili balené sendviče Crocodile, které jsou nabízeny již v rámci rozvozu hotových jídel na Hotovky Košík,“ uvedl Levon Ter-Ghazaryan, projektový manažer Crocodile.

Kromě toho nyní žiželická pekárna peče také pro dobročinné účely. V rámci programu krizového zásobování dokáže Crocodile zavá-

žet čerstvé pečivo například složkám integrovaného záchranného systému, státním institucím, nemocnicím nebo přímo obcím. Dopravu v tomto případě nabízí společnost zdarma, nebrání se ani nočním rozvozům.

„Vlastníme jednu z nejmodernějších pekárny v Česku, jejíž provoz je celoročně velmi přísně kontrolován. Máme skvělou denní kapacitu produkce a vlastní logistiku. Jsme schopni pečivo ve velkém množství doručit kamkoliv po republice do dvou dnů. Pomocnou ruku nabízíme především vytiženým státním institucím,“ sdělil Levon Ter-Gazaryan.

Potravinářský závod Crocodile s vlastní pekárnou se nachází na východě Středočeského kraje v Žiželicích. Za přísných bezpečnostních opatření se zde každý den peče pečivo pro všechny značky balených baget a sendvičů Crocodile a expres gourmet řetězce Bageterie Boulevard. Pekárna má denní kapacitu až 250 000 kusů pečiva, které produkuje podle vlastních chráněných receptur.

Společnost Crocodile byla založena v roce 1991 a za 29 let existence si vybudovala silné postavení na trzích, kde působí, a patří mezi významné výrobce balených baget a sendvičů v Evropě. Výrobní závod v Žiželicích nad Cidlínou patří mezi nejmodernější potravinářské provozy v Evropě. Společnost Crocodile obsluhuje více než 3600 odběratelů, jsou jimi maloobchodní řetězce, hypermarkety a supermarkety, čerpací stanice, provozovny na dopravních terminálech, letištní stravovací zařízení, provozovatelé automatů, sportovní, kulturní a zábavní centra. (tz)

Soutěž o téma nové pamětní medaile

Pražská mincovna vyhlásila soutěž Námět na novou medaili. Sběratelé, historici i široká veřejnost se mohou podílet na přípravě pamětních medailí. Navržené téma musí být nové. Nesmí jít o motiv, který byl během posledních 30 let vydán. Námět se také nesmí opakovat. To znamená, že lidé, kteří se chtějí zapojit, by si měli nejdříve prostudovat, který návrh již byl zařazen do emisního plánu České národní banky a České mincovny, Pražské mincovny nebo Kremnické mincovny. Základní idejí námětu by měla být jedinečnost a originalita, národní charakter a významnost pro český národ. „Samozřejmě coronavirus ovlivňuje i témata návrhů. Ze zasláných témat je 15 % právě s leitmotivem pandemie. Trochu nás to překvapilo – ale velmi

oceňujeme ty, kteří si kreativní pohled na věc uchovali i v této monotematické době,“ komentoval přemýšlení autorů Pavel Trtík, zástupce Pražské mincovny.

Vítěz soutěže tak pomůže objevit a zvěčnit vzácný střípek české historie na pamětní medaili. Hlavním lákadlem pro soutěžící je výhra: v podobě zlatého Svatováclavského dukátu. Jeho autorem je akademický sochař Vladimír Oppl a má ryzost 23,6 karátů. Pamětní medaili budou odměněni všichni, kdo se nové ankety zúčastní, a zároveň každé navržené téma, které bude vybráno k realizaci. Vítězný návrh se bude razit z drahých kovů a stane se součástí českého kulturního dědictví. Soutěž trvá do 30. 4. 2020. (tz)

www.zlate-mince.cz/soutez.htm

INZERCE

Staňte se franchisovým partnerem CBA

- podnikání pod silnou značkou CBA
- propůjčení osvědčeného know-how
- pokladní software s centrálním číselníkem zboží
- kompletní marketingová podpora
- zpětné bonusy z přímých i velkoobchodních dodávek a mnohé další

www.cba.cz
Nákupy pro každý den...

Nová obchodní dohoda EU nabízí cestu: Vietnam je příležitostí pro export

Evropská unie uzavřela s Vietnamem Dohodu o volném obchodu, jejíž hlavním smyslem je značné snížení obchodních bariér a cel, čímž otevře dveře českému exportu do oblasti ASEAN. Po zavedení dohody by měl Vietnam eliminovat 65 % cel na dovozy z EU. Zbylé dovozy, s výjimkou vybraných, budou od cla osvobozeny do deseti let. Pro import do Vietnamu jde prakticky o nulové celní sazby. Co se týče exportu, Evropská unie po zavedení dohody od cla osvobodí 71 % dováženého zboží z Vietnamu a 99 % dovozu bude cla zproštěno po sedmi letech.

Prezentace vína na Bali, dětské výživy v portfoliu asijského výrobce, indonéský distributor pro energetická zařízení, mise do Vietnamu pro výrobce lékařského materiálu a mnoho dalších počinů má za sebou CzechTrade v návaznosti na služby českým podnikatelům na území Vietnamu a Indonésie. „Pomáháme představit produkty českých firem vybraným místním partnerům a zjistit, zda je o jejich výrobek či službu zájem. Tím českému exportérovi šetříme čas i náklady, protože firma přijíždí až v okamžiku předjednaného zájmu,“ uvedl Michal Sontodonomo ředitel, zahraniční kanceláře CzechTrade v Jakartě.

V reakci na aktuální situaci ohledně pandemie COVID-19 nabízí agentura od 20. 3. bezplatné individuální exportní poradenství v 58 zemích, a to jak prostřednictvím pracovníků pražské centrály, tak zahraničních kanceláří. „Poplávka po vyhledávání výrobců a dodavatelů ve Vietnamu se ze strany českých podnikatelů sice stále zvyšuje, ale aktuálně, bohužel, situaci komplikují bezpečnostní opatření ze strany vietnamské vlády kvůli zamezení šíření koronaviru. Nás a české exportéry to ovlivňuje zejména z hlediska zrušených veletrhů, které jsou často prvním krokem k navázání exportní spolupráce. Také bychom rádi v rámci možností zorganizovali podnikatelskou misi zaměřenou pro dodavatele a výrobce zařízení na výrobu lékařského materiálu,“ říká Ivan Nikl, ředitel zahraniční kanceláře CzechTrade v Ho Či Minově Městě.

Jakou pomoc CzechTrade českým exportérům v daných oblastech poskytuje

„Nejtradičnější službou je propojení s místními partnery, ať už jsou to distributoři, importéři, nebo výrobci. Před tím, než si s klientem

potvrdíme rozsah spolupráce a individuální asistenční služby, uděláme rozsáhlou rešerši místního trhu, aby měl možnost dobře zvážit, zda je pro něj export do dané oblasti výhodný. Zjistíme, jaké jsou bariéry pro vstup na trh, kterými mohou být celní a necelní překážky, jako jsou certifikace, získání licence a další. Dále prověřujeme konkurenci na místním trhu a poté necháme klienta, aby všechno zvážil. A pokud se rozhodne na trh vstoupit, navážeme spolupráci. Vytipujeme potenciální obchodní partnery, které oslovíme a zprostředkujeme schůzky. Českým firmám poskytneme základní informace, kde získat patřičná povolení, pomáháme s komunikací s ambasádami, na všech schůzkách klienta doprovází zástupce naší kanceláře, který v případě potřeby tlumočí a celkově se staráme o hladký průběh celé zákaznickovy obchodní cesty,“ vysvětlil Ivan Nikl.

Oproti Vietnamu je vstup na indonéský trh složitější. „Indonésie nedisponuje obchodním rejstříkem dostupným veřejnosti, vyhledávání obchodních partnerů je kvůli tomu dlouhodobá práce založená na velkém množství osobních setkání. Alfou a omegou úspěchu v Indonésii je navázání osobního vztahu a budování důvěry mezi českou firmou a místním partnerem, což vyžaduje nějaký čas a velkou dávku trpělivosti. V prvních fázích spolupráce trvající i několik měsíců CzechTrade českým firmám (i jejich místním partnerům) pomáhá v komunikaci a při častých nedorozuměních způsobených rozdílnou kulturou. Jsme jejich prodloužená ruka a naším úkolem je být v pravidelném kontaktu s místními klíčovými zákazníky, komunikovat s vládními institucemi a místními distributory či dohlížet na některé výstupy místních partnerů. Díky tomuto přístupu se českým firmám podařilo získat nové kontrakty v kratším časovém horizontu, než kdyby se do obchodu pouštěly bez pomoci pouze na dálku,“ sdělil Michal Sontodonomo.

Spolupráce s Vietnamem se prohloubí

Pro zahraniční obchod je v současnosti prioritou Dohoda o volném obchodu mezi Evropskou unií a Vietnamem, jejímž hlavním smyslem je značné snížení obchodních bariér a cel, čímž otevře dveře českému exportu do oblasti ASEAN. Po zavedení dohody by měl Vietnam eliminovat 65 % cel na dovozy z EU. Zbylé dovozy, s výjimkou vybraných, budou od cla

osvobozeny do deseti let. Pro import do Vietnamu jde prakticky o nulové celní sazby. Co se týče exportu, Evropská unie po zavedení dohody od cla osvobodí 71 % dováženého zboží z Vietnamu a 99 % dovozu bude cla zproštěno po sedmi letech.

Agentura CzechTrade v reakci na uzavření Dohody o volném obchodu již plánuje aktivity, které mají pomoci k navázání a upevnění spolupráce s Vietnamem. V současné době agentura plánuje užší spolupráci s Evropskou hospodářskou komorou ve Vietnamu a chystá prezentaci na VCCI (Vietnamská obchodní komora) ohledně prohloubení spolupráce a nových možností pro obě strany.

Výrazně podpoří příležitosti exportérů

V momentě, kdy dohoda vstoupí v platnost, Vietnam okamžitě odstraní všechna cla vztahující se až na 65 % dovozů z EU. Za 10 let by tyto hodnoty měly činit zhruba 99 % až 99,8 %. Co se týče zbylých tarifů, jejich vyřazení potrvá déle než deset let. Vietnam případně uzavře preferenční dohodu s EU kvůli celním kvótám Světové obchodní organizace (World Trade Organisation, zkráceně WTO), ke kterým je zavázán. Mezitím Vietnam přislíbil odstranit cla na vývoz do EU na základě 15letého plánu. Výjimku tvoří produkty, jako jsou surová ropa nebo uhlí.

„Cla budou postupně redukována tak, aby se domácí výrobci mohli průběžně přizpůsobovat. Přechodné období pro vietnamské zboží bude maximálně sedm let a pro evropské zboží maximálně deset let. Spotřebitelé z obou zemí se mohou těšit na nižší ceny a vývozci na posílení své konkurenceschopnosti na celosvětovém trhu,“ dodal Ivan Nikl.

Důležitou roli v navazování dalších obchodních vztahů hraje i přijetí Dohody o ochranné investic mezi EU a Vietnamem (EVIPA), která zajišťuje větší transparentnost podnikatelského prostředí a zlepšuje vymahatelnost práva pro zahraniční investory, které bude poskytovat rámec pro případné soudní spory. „Vietnam akceptoval systém investičních soudů, takzvaný ICS, opírající se o nezávislé soudce, kodex chování a snadný přístup pro malé i střední podniky. To vytváří stabilitu a dává důvěru zahraničním podnikům, které mohou získat potenciálního dodavatele z obchodně významné oblasti ASEAN,“ uvedl Ivan Nikl.

Po zavedení dohody Vietnamská vláda plánuje redukovat cla například tímto způsobem:

- téměř celá strojní výroba bude od cla osvobozena,
- textil bude cel zcela zproštěn,
- přibližně polovina farmaceutických výrobků bude od cla osvobozena hned, přičemž druhá polovina do sedmi let,
- náhradní díly a autosoučástky budou od cla osvobozeny po sedmi letech,
- motocykly s obsahem motoru vyšším než 155 ccm budou od cla osvobozeny za sedm let a automobily o tři roky později, s výjimkou automobilů s větším motorem (nad 3000 ccm u benzinových motorů a nad 2500 u naftových motorů), které budou od cla osvobozeny za devět let,
- od cla bude zproštěno zhruba 70 % veškerých chemických exportů, zbytek v průběhu tří, pěti a sedmi let,
- mražené vepřové maso a polotovary budou od cla osvobozeny za sedm let, mléčné výrobky za pět a kuřecí maso za deset let,
- z ryb bude po zavedení od cla osvobozen losos, platýš, pstruh a langusta; ostatní druhy po třech letech,
- víno a lihoviny budou od cla osvobozeny za sedm let, pivo až za deset let,
- Vietnam bude dál uplatňovat celní sazby a kvóty WTO na rafinovaný cukr, sůl a vajíčka.

Ze strany EU budou redukce obchodních bariér následující:

- osvobození textilu a obuvi od cla bude rozproštěn, kde pro citlivé zboží bude přechodná doba mezi pěti a sedmi lety a pro méně citlivé zboží tři roky,
- od cla bude osvobozena bílá rýže v maximálním množství 30 000 tun, loupaná rýže v maximálním množství 20 000 tun a aromatická rýže v maximálním množství 30 000 tun; clo na zlomkovou rýži bude sníženo o 50 % a zbytek poté lineárně v průběhu pěti let,
- zproštění od cla se týká kukuřice cukrové (max. 5000 tun), kukuřičných pelet, česneku (max. 400 tun), hub (max. 350 tun), cukru a produktů s vysokým obsahem cukru (kombinovaně max. 20 000 tun), maniokového škrobu (max. 30 000 tun), surimi (max. 500 tun) a nakládaného tuňáka (max. 11 500 s přísnou regulací týkající se původu),
- neupravované krevety budou od cla osvobozeny,
- pangas (sumeček siamský) bude od cla osvobozen za tři roky.

(tz)

Evropskou ekonomiku táhne průmysl, nejvíce lidí ale pracuje v koronavirem silně zasažených službách

Největší podíl přidané hodnoty v Evropě patří průmyslu (téměř 17 %), Česká republika je v tomto ohledu mezi evropskými státy na třetím místě po Irsku a Norsku. Druhá příčka ve srovnání přidané hodnoty jednotlivých odvětví náleží podle analýzy projektu Evropa v datech oblasti zahrnující obchod, dopravu, ubytování a pohostinství. Ta zaměstnává největší počet pracujících (více než 51 milionů). Právě tato odvětví jsou přitom nejvíce zasažena opatřeními proti šíření koronaviru.

Nejsilnější součástí evropských ekonomik tvoří průmyslový sektor s 16,9 % hrubé přidané hodnoty v EU. Obzvláště důležitý je i pro Českou republiku, protože se na její hrubé přidané hodnotě podílí z 23,7 % a obstarává živobytí pro téměř 23 % pracujících. Česko je tak podle zjištění projektu Evropa v datech na špičce Evropy hned po Irsku a Norsku.

Německou podporu ekonomiky pocítí i ČR

Pro české firmy je zásadní také vývoz do zahraničí, a proto pozorně sledují vývoj v ostatních zemích. Zejména v sousedním Německu, kam míří třetina českého exportu. „Německo je náš největší obchodní partner. Jeho reakce na sou-

časnou krizi proto bude pro nás klíčová. Německo bezezbytku využilo konjunkturu posledních let a tvořilo rozpočtové přebytky, které teď bude moci použít na záchranu hospodářství. Z těch neuvěřitelných 13 bilionů korun, které se německá vláda chystá napumpovat do ekonomiky, budeme značně profitovat i my,“ řekl viceprezident Svazu průmyslu a dopravy ČR Radek Špicar.

Obchod jako evropská dvojka

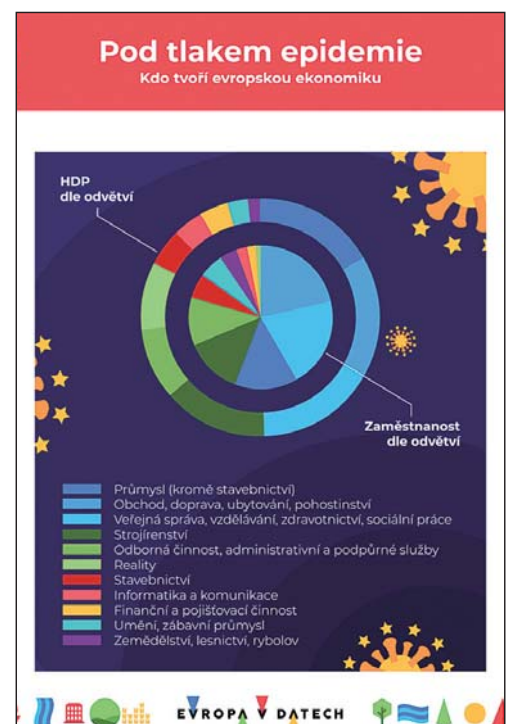
Na druhém místě se z hlediska hrubé přidané hodnoty v Evropské unii umísťuje kategorie zahrnující obchod, dopravu, ubytování a pohostinství. Tedy oblastí silně zasažené vládními opatřeními, která v Evropě vytvářejí celkem

16,6 % hrubé přidané hodnoty a zaměstnávají největší podíl lidí. V celkových číslech jde o více než 51 milionů pracujících. Například v sousedním Polsku je to dokonce nejvýznamnější hospodářská oblast.

Česká umělecká sféra patří k méně zasaženým

Zákazy a omezení nejvíce pocítí umělecká sféra v evropském epicentru nákazy. „V Itálii totiž působí v umění a zábavním průmyslu 8,9 % pracujících. Na ekonomice se tento sektor nejvíce podílí na Maltě, kde tvoří přes 14 % hrubé přidané hodnoty. Česko se v tomto ohledu řadí k nejméně zasaženým zemím,“ řekla Adéla Denková z analytického projektu Evropa v datech.

Všechny evropské země musí své ekonomiky v návaznosti na šok z epidemie podpořit. Mají jim k tomu pomoci i peníze ze společného evropského rozpočtu. Zatím budou mít k dispozici na pomoc zdravotnictví a nejvíce zasaženým odvětvím 37 miliard eur, na Česko v přepočtu připadá zhruba 30 miliard korun. (tz)



Co spojuje, či rozděluje vinaře v Česku

SDRUŽENÍ PODNIKATELŮ
A ŽIVNOSTNÍKŮ
ČESKÉ REPUBLIKY

Počátek výroby
vína se datuje do
období mezi

6. až 5. tisíciletím

před naším letopočtem v Řecku, či do 8. tisíciletí na území dnešní Gruzie. Pokud jde o nás, přímé důkazy o výsadbě vinic na jižní Moravě pocházejí z přelomu 8. a 9. století n. l. Ano, řeč bude o vinařství, a to současném českém a moravském, a především o tom, co samotné vinaře a představitele jejich profesních a oborových společenství nejvíce trápí. O rozhovor na toto téma jsme požádali Ing. Václava Valentu, člena představenstva Sdružení podnikatelů a živnostníků ČR, který má tuto problematiku na starosti.

Od novely Vinařského zákona uplynuly dva roky. Jak vedení SPŽ ČR a vy osobně hodnotíte jeho přínos a v čem spočívají jeho klady, případně nedostatky?

Sdružení podnikatelů a živnostníků, ve spolupráci s Asociací soukromého zemědělství, aktivně vstupovalo do procesu přípravy tohoto zákona. Bohužel možná naivně jsme se domnívali, že jde skutečně o nápravu nešvarů v tomto podnikatelském prostředí a ochranu spotřebitele. Dnes je nutno k danému problému přistupovat pragmaticky, tj. s vyhodnocením, co bylo cílem novely a jak byl tento cíl naplněn. Předně – novela zákona č. 321/2004 Sb. v pozdějším znění měla přinést sjednocení s legislativou Evropské unie, a jak bylo neustále ze strany především Svazu vinařů deklarováno, měla zprůhlednit trh s vínem a ochránit spotřebitele odstraněním nekalých praktik při výrobě, distribuci a prodeji vína. Osobně si myslím, že dalším cílem měla být podpora našich vinařů a ochrana historického odkazu našich předků. Při přípravě tohoto zákona proběhlo rozsáhlé připomínkové řízení za účasti příslušných ministerstev, odborné vinařské veřejnosti, Asociace soukromého zemědělství a našeho Sdružení. Nutno však říci, že konečná verze přijatého zákona se podstatně liší od verze pracně připomínkované. Jak je to možné a proč tomu tak je, nevím, jistě by to byl dobrý dotaz na předkladatele zákona zastoupeného tehdy ministrem zemědělství Marianem Jurečkou.

Dobře tedy, jak je tomu z hlediska legislativy Evropské unie?

Nařízení EU č. 436/2009 uvádí v hlavě III kapitoly 1 článku 22 v definici pojmů písmeno b, a zde dovozte citovat: „malovýrobci vína, producenti, kteří vyrábějí průměrně méně než 1000 hl vína“. A zde se zastavím, protože náš novelizovaný zákon nařídil v § odst. 3 písmeno c téhož článku a paragrafu omezení toto množství na 750 hl vína a 1000 litrů sudového vína. Dále stojí za povšimnutí další paragraf, kde se cituje: „maloobchodníky“ fyzické nebo právnické osoby či jejich uskupení, jejichž podnikatelská obchodní činnost zahrnuje přímý prodej vína spotřebiteli v malém množství, jež stanoví jednotlivé členské státy, omezuje v bodu h plnění vína do prodejních nádob maximálně o objemu 60 litrů, což dříve používané KEG sudy splňovaly.

A co k tomu náš novelizovaný zákon?

Ten pojem maloobchodník vůbec nezná. Navíc možnost prodeje z nádob o objemu do 60 litrů zakázal, pokud se to netýká přímo výrobce nebo dovozce. Novela zákona nařídila obchodníkům vedení rozsáhlé evidence v souladu s výše uvedeným nařízením EU. Nicméně Evropské nařízení na úrovni maloobchodu tuto evidenci nevyžaduje. V článku 17 – výjimky, kapitoly III, který navazuje na ujednání o povinné evidenci vína je uvedeno, že Evidenční knihy nemusí vést maloobchodníci a osoby prodávající nápoje ke spotřebě přímo na místě. V bodě 3 tohoto ustanovení je pak uvedeno, že členské státy mohou stanovit, že fyzické a právnické osoby a se skupení osob, které skladují nebo prodávají výlučně vinařské produkty v malých nádobách (rozuměj do objemu 60 litrů) a za podmínek

uvedených v čl. 25 písm. b) bodu i, mohou být zproštěny vedení evidenčních knih, je-li možno kdykoliv provést kontrolu vstupů a výstupů na základě jiných dokladů (rozumějíme dodací listy, faktury, průvodní listy vinných produktů). Tím zákonodárce zbytečně zpřísnil vyhlášku Evropské unie a zatížil koncový prodejní článek nesmyslnou agendou, která není pro potřeby obchodu vyžadována. Jenom další důvod pro vytváření prostoru pro udělování sankcí. Tady bych pro dokreslení chtěl zdůraznit, že výše uvedené povinnosti byly uloženy zákonem a prováděcí vyhláškou č. 88/2017 Sb.

Zdá se mi to nějaké složité...

Jen pro dokreslení, 13. listopadu 2019 obdrželo naše Sdružení přípis SZPI, Č.j.: SZPI/AA904-130/2019, ve kterém ředitel odboru SZPI sděluje, že maloobchodníci jsou zproštěni povinnosti vést výše nařízené evidenční knihy. Bohužel v přípise není uvedeno, která zákonná norma parlamentu nebo vlády ČR tuto úpravu zákona č. 321/2004 Sb. a vyhlášky č. 88/2017 stanovila. Cožpak povinnosti uložené zákonem a prováděcí vyhláškou lze zrušit přípisem úředníka? Domnívali jsme se, že změnu zákona je možné provést pouze zákonem. Čím se tedy mají podnikatelé v této zemi řídit? Tolik jen pro ilustraci přístupu našich zákonodárců k evropské legislativě. Nevím, proč naši zákonodárci zpřísnili evropskou legislativu, když na druhé straně nechali bez povšimnutí, respektive bez účinných opatření, skutečnosti, které byly a jsou oprávněně kritizovány odbornou i podnikatelskou veřejností.

Co vinaři vyloučením prodeje ze zavedených nerezových sudů KEG, respektive jeho výrazným omezením, získali?

Nárůst nesmyslné evidence, kterou ve své podstatě EU nepožaduje. Je na úrovni prodejců duplicitní, a tudíž zbytečná, s velmi nízkou vypovídací hodnotou, ale pod značnou sankcí výběru pokut. Víno plníme do plastů, místo do nerez, vyloučili jsme ochranou atmosféru při skladování, přepravě a prodeji, která byla u prodeje sudů KEG zajištěna dusíkem, ale naopak jsme dosáhli mnoha negativ.

Můžete být konkrétní?

Například zmaření investic drobných podnikatelů do výčepní technologie, dále se obrovsky navýšil odpad, jak v podobě kartonáže, tak plastů, kde by mělo být východiskem to, že tuny zbytečně používaného plastu budeme slavnostně kompenzovat rušením výroby tyčinek na čištění uší. Je tu dále zvýšení ceny pro spotřebitele (obaly, manipulaci a zbytečné ztráty musí někdo zaplatit), zhoršení manipulace a zvýšení prodejních ztrát. A také podstatný nárůst administrativní zátěže podnikatelské veřejnosti, a s tím zvýšení sankcí a pokut i nárůst kontrolujících úřadů, a s tím spojené administrování v souvislosti s nárůstem počtu úředníků ve státní správě.

Chápu-li to správně, při tom všem zůstaly možnosti, jak šidit víno a okrádat spotřebitele nedotčeny...

Asi bychom si měli na počátku vysvětlit, jaké nekalé praktiky by měl zákon eliminovat a postihoval, aby spotřebitelé nebyli okrádáni. Uvedu to na jednoduchém příkladu, kterému se říká pančování vína. Tato skutečnost byla v boji za zavedení restrikcí vůči podnikatelům v předmětném zákoně spatřována pouze v prodejcích. Jenže jestliže dovozce nebo výrobce přidá do 20000litrové cisterny vína „jenom“ 1000 litrů vody (což je 5 %), nepozná to ani nejlepší degustátor, natož běžný spotřebitel. Lze to samozřejmě zjistit rozborem vzorků v laboratoři, ale tato povinnost u výrobců a dovozců samozřejmě uzákoněna nebyla. Takovýto „pančovatel“ vína tímto krokem vydělá obratem v průměru kolem 50 000 Kč. Když do 50litrového sudu naleje prodeje 5 % vody, což je 2,5 litru, vydělá 125 Kč. My jsme navrhovali plombování sudů, ale nebyli jsme vyslyšeni. Argumenty, že ani zaplombovaný sud nevyvoloučí možnost pančování, jsou sice možné, ale... Vždy je možné skoro vše. Jistě uznáte, že je jed-



Z jednání představenstva Sdružení podnikatelů a živnostníků ČR. V pozadí první vpravo Ing. Václav Valenta, člen představenstva SPŽ ČR

nodušší dát hadici do nádrže a pustit vodu, nežli složitě manipulovat s výčepním zařízením. Kdyby stejnou logikou postupovaly pivovary, nemohlo by se u nás vůbec čepovat pivo. Kde je tedy větší riziko pro spotřebitele?

A jak se s tímto nebezpečím vypořádala novela zákona?

Tak, že uložila dovozcům nahlásit přivezenou cisternu a deset dní čekat, jestli náhodou přijde, nebo nepříjde kontrola odběrů vzorků. Po uplynutí této doby může víno pustit do oběhu i bez kontroly. Kontrola je namátková a samozřejmě nikdo neví, kolik cisteren do republiky bylo dovezeno. Celní správa, místo aby využila již zavedeného systému EMCS, jezdí po okrese a „loví“ náhodně přepravce.

Co v tomto případě požadovalo Sdružení podnikatelů a živnostníků?

Využít již zavedení systému sledování zboží se spotřební daní (EMCS), aby každý dovozce byl nucen nahlásit každý kamion do tohoto systému před realizací dovozu. Samozřejmě víme, že u vína je nulová spotřební daň, ale nula je přeci také číslo a nejde o výše daně, ale o systém. Tím by celní správa a v podstatě formou sdílení i ostatní orgány státní správy získaly přehled o pohybu druhů a množství vína dovezeného, podotýkám dotovaného vína na náš trh. Naši výrobci by měli tuto povinnost, pokud by uváděli na trh sudové víno ve výši vyšší než malé (§ 3 odst.) zákona.

Je potřeba zeptat se Svazu vinařů a představitelů Vinařského fondu, jak se jim daří ochránit naše vinaře před dumpingovými dotovanými cenami ze zahraničí. Jaký mají přehled o množství a kvalitě dovezeného vína? Troufám si tvrdit, že velmi malý, neboť kde není evidence, tam lze jen obtížně něco dohledat. Pokud se tato vína podaří stočit do Bag in Boxů (BiB) tj. do spotřebitelského balení, tak už je to v podstatě bez kontroly. Na tomto faktu nic nemění skutečnost, že u nás se vyprodukuje přibližně 40 % spotřeby. Mám zprávy od svých dodavatelů, že díky takto nekontrolovanému dovozovému přetlaku mají především malí a dnes už i střední vinaři problémy s prodejem své produkce.

Jaká doporučení k návrhu Vinařského zákona jste měli?

My jsme požadovali jak zavedení systému EMCS pro sledování dovozů vína do republiky, zrušení zjednodušených přepravních dokladů, tak v případě výrobců a dovozců i povinnost nechat projít vzorky vína kontrolou a přidělením šarže a uchování referenčních vzorků. Dále jsme navrhovali povinnost výrobců plombovat sudy KEG a v neposlední řadě jsme souhlasili s tím, aby prodej stáčeného vína byl licencován podobně jako hostinská činnost, aby se zabránilo jeho prodeji v nevhovujících prostorách jako masny, vetešnictví, trafiky a podobně. Kromě

toho jsme navrhovali využít nemalých prostředků, které jsou vkládány vinaři do vinařského fondu, pro zřízení akreditované laboratoře, která by vinařům, ale i obchodníkům provedla rozbor vína.

Kromě jiného jste mnohokrát kritizovali zatěžování životního prostředí tisícovkami tun plastu, kartonů, používáním plastových Bag in Boxů...

Je smutným faktem, že Ministerstvo životního prostředí se s touto novelou smířilo, respektive se k ní nevyjádřilo, ať již zde byly jakékoliv důvody. Takže na jedné straně rušíme brčka a na straně druhé to nahrazujeme tunami plastů z BiB. Navíc víno v těchto obalech trpí, prodraňuje výrobek konečnému spotřebiteli, vznikají v něm ztráty, a to jak nedočerpaním, tak i z důvodů kazivosti. Obtížné se s ním manipuluje a v neposlední řadě se i hůře skladuje. Je to krok zpět a bohužel hlavního cíle ochrany spotřebitele nebylo absolutně dosaženo.

Kde by se mělo bez rizik pro spotřebitele prodávat stáčené víno a jakým způsobem by to bylo možné prosadit?

Jednoznačně ve specializovaných prodejnách, a to jsou vinotéky. Víno je naše historické dědictví stejně jako pivo. Pivo si také nenatočíte do džbánu v masné nebo ve vetešnictví. Bohužel pánové ze Svazu vinařů a Vinařského fondu, kteří si tuto novelu prosadili, to tak zřejmě necítí. Jenom pro ilustraci, například za poslední čtyři měsíce se v blízkosti mého bydliště otevřely čtyři takové provozovny, a to v okruhu 500 metrů. Tak jaký je efekt tohoto zákona a kultura prodeje?

Jste skeptikem, či optimistou v pohledu na prosazení takových změn, které by vedly k odstranění nejzávažnějších problémů, o nichž jste se zmiňoval?

Ano, jsem skeptikem, pokud nezvítězí zdravý rozum a jednoduchá logická posloupnost řešení problémů, tak budeme vytvářet další a další úřady, další a další formuláře, a další a další prostor pro udělování pokut a sankcí. Hlavního cíle dosaženo nebude, stejně jak jím nebylo dosaženo přijatou novelou. Ta přinesla v oblasti prodeje stáčeného vína pouze nárůst cen pro spotřebitele, administrativní zátěž pro vinaře a prodejce, rozšířila kompetence úřadů, zvýšila sankční potenciál vůči podnikatelům, uzákonila nerovné podmínky mezi výrobcí (například výrobci sektů nemusí na etiketu uvádět původ hroznů) a zhoršila kvalitu a úroveň prodeje vína. Možná by naši zákonodárci mohli při posuzování zákonů a stanovování sankčních norem jako jedno z posuzovaných hledisek posuzovat i to, zda přijímaná norma nevytváří prostor pro korupci, případně pro možnost jeho obcházení.

připravil Jiří Novotný

Hollandia rozšířila počet robotů ve výrobě

Společnost Hollandia Karlovy Vary implementovala do svého výrobního závodu v Krásném údolí další robotické řešení. V současnosti tak spolu s logistickým centrem využívá celkem pět robotů. Jejich hlavní úlohou je kromě nahrazení rutinních činností i snaha o ulehčení fyzicky náročné práce zaměstnancům. Ti se tak po implementaci robotických řešení mohou věnovat jiným činnostem.

Nejnovější robot v Hollandii funguje od konce loňského roku u stroje, který plní jogurty do velkých balení určených pro gastro provozy. Jeho úkolem je uskladnění těchto velkých balení do palet. „K zavedení tohoto robotického řešení nás vedla zejména vysoká výkonnost nového plnicího stroje. Oproti původní poloautomatické lince má třikrát větší kapacitu, za hodinu tak zvládne naplnit 1200 gastro balení o hmotnosti až 10 kilo-

gramů. Jejich následná paletizace by byla pro člověka extrémně fyzicky náročná. Díky robotovi tak zajistíme zaměstnancům větší komfort a zároveň můžeme naplnit a zabalit okolo 5000 gastro balení jogurtů denně,“ sdělil marketingový manažer společnosti Hollandia Jan Škoda.

Celková investice do paletovacího robota činila téměř šest milionů korun, její návratnost je počítána na šest let. Robot v provozu přebírá gastro balení po jeho naplnění z vysokého dopravníku, rozřadí standardní a nestandardní kusy, přetočí je do požadované pozice, případně připraví formaci více balení a vše následně skládá do palet. V případě potřeby pak mezi jednotlivé formace vkládá i papírový proklad. Podle Jana Škody toto řešení ušetří práci hned několika zaměstnancům. „Předchozí plnicí stroj obsluhoval jeden člověk, u výkonnějšího by jich bylo potřeba hned několik. Museli by se při paletizaci střídali kvůli namáhavosti úkonů, celý úsek jsme



proto roboticky optimalizovali,“ doplnil Jan Škoda. Nový robot ve výrobním závodě v Krásném údolí doplnil podobné řešení, které Hollandia instalovala již koncem roku 2018. Tento robotický stroj slouží ke kompletování kartonů s retail baleními jogurtů na palety. Zatímco v minulosti tak na tomto úseku pracovali tři lidé, nyní zde

působí pouze jeden zaměstnanec, který kontroluje správné šarže jogurtů či neporušenost obalů.

Hollandia u svých výrobních procesů využívá celkem pět robotů, dalšími třemi disponuje ve svém logistickém skladu v Jazlovicích u Prahy. Vytvořila zde díky nim unikátní robotizované míxážní pracoviště, jehož hodinový výkon umožňuje zabezpečit až 15 palet namixovaných produktů. Úspora zde činila okolo 12 pracovníků. „Jeden robot vybírá dle potřeby požadované příchutě, druhý robot mixuje a třetí umísťuje produkty v kartonech na připravenou paletu,“ přiblížil Roman Merkl, technolog společnosti Hollandia. „Díky zavedení robotizace můžeme flexibilněji pracovat s lidskými zdroji, kterých je dlouhodobě nedostatek. Zaměstnanci se tak zejména ve výrobě mohli přesunout na jiné úseky, kde byli nejvíce potřeba. Implementace robotů pro nás znamenala kroky směrem k větší konkurenceschopnosti, kvalitě a preciznosti,“ uzavřel Jan Škoda. (tz)

Serverhousing v době karantény: vzdáleně, a přece výhodněji

Každý, kdo si v době karantény a ohrožení nákazou COVID-19 zakoupí server u firmy Czech-Server.cz, má možnost nechat si ho zahousovat v datacentru DC6.cz. Vše může učinit na dálku bez osobní přítomnosti, což souvisí s opatřeními proti šíření nákazy. Serveru mu uloží a zapojí odborný personál datacentra.

Každý nový zákazník k serveru navíc získá 5–20 % cenové zvýhodnění, které bude platné po celou dobu závazku bez časového omezení. Toto řešení je nejen levnější a bezpečnější, ale také v budoucnosti usnadní případné zásahy a umožní rozšiřování serverů, protože sídla prodejce Czech-Server.cz a datacentra DC6.cz spolu bezprostředně sousedí. V době šíření nákazy virem COVID-19 se stále více firem snaží

v co nejkratším čase pro své zaměstnance vytvořit co nejlepší podmínky pro práci z domova. Home office se ukazuje jako nejbezpečnější řešení, ale vyžaduje investice do IT. Akční zvýhodněná nabídka a provázanost firem Czech-Server.cz a datacentra DC6.cz tyto náklady příjmemně zlevňují.

„Mezi naše zákazníky na volné noze patří především webaři a vývojáři. Od začátku roku 2020 jsme také zaznamenali téměř pětinaový nárůst poptávek serverhousingových služeb ze strany fyzických osob oproti stejnému období v roce 2019. Tento trend dále kopíruje aktuální zvýšený zájem fyzických osob o hosting či housing zařízení NAS pro usnadnění home office při sdílení souborů napříč různými platformami Windows, macOS nebo Linux či o mobilní zařízení systémů Android, iOS a Windows,“ řekl Zdeněk Maršál ze společnosti Greendata provozující datacentrum DC6.cz,

a doplnil: „Co se týče datových služeb, ty mají teď zelenou, protože šíření koronaviru právě nahrazuje automatizaci, a když jde o automatizaci, pak jde o nová datová spojení, úložiště atd.“

Výhodný balíček spojující nákup a housing serverů připravily firmy Czech-Server.cz spolu s datacentrem DC6.cz. Při nákupu vybraného hardwaru je možné servery nechat housovat, to znamená nechat si je uložit v datacentru. Cena s 5% zvýhodněním housingu 1U vychází po slevě na 465 Kč bez DPH měsíčně. Neziskové organizace dostávají slevu 20 %, a měsíční pronájem místa 1U tak vychází na 392 Kč bez DPH. Celou operaci je možné kdykoliv konzultovat se zástupci datacentra.

Jak to funguje? Server je po zaplacení otestován a převezen do datacentra, kde je nainstalován do racku a připojen do internetové sítě (IPMI pod VPN, v základu o rychlosti 2x 1Gbps

(zálohovaný 1 Gbps). Napájení je zajištěno ze dvou na sobě nezávislých okruhů zálohovaného napájení. Podmínkou pro využití výhodné nabídky je pořízení serveru se vzdáleným managementem (iDrac/iLo/IPMI) pro nastavení a další vzdálenou administraci.

Mezi nejžádanější produkty patří v současnosti terminálové servery s rozsáhlým množstvím pamětí a CPU, výkonné routery a firewallly, služby zálohování NAS a Cloud, virtuální servery a desktopy, případně pak „home office“ servery v podobě tichých domácích towerů.

Na všechny druhy housingu se vztahuje 5% bonus (v případě neziskových organizací pak 20%) a vždy je pak možné využít i další snížení ceny v případě úhrady formou předplatného na období tří, šesti a dvanácti měsíců (5, 10 a 15% sleva). Pro další informace kontaktujte DC6.cz nebo zaměstnance Czech-Server.cz. (tz)

Home office může být časovanou bezpečnostní bombou

České firmy jsou dnes silně konfrontovány se situací, na niž neměly čas se připravit. Home office se rozšířil i do firem a na zaměstnance, kteří s tím dosud neměli moc zkušeností. Statisíce pracovníků v nastalé výjimečné situaci řeší pomocí nezabezpečených přístrojů a softwarových nástrojů určených pro běžnou komunikaci firemní záležitosti velké důležitosti. To může být pro firmy a jejich citlivá data časovaná bomba.

Konkrétně jde o práci doma na počítačích, telefonech a tabletech, které k tomu nejsou přímo určené a dostatečně prověřené. S těmito zařízeními se pak často zaměstnanci připojují do firemních systémů. Firemní data ohrožuje absence šifrování nebo antivirového programu, či přímo přenos nejrůznějších virů z nakažených zařízení.

„V době pandemie muselo s masovým využitím technologií pro vzdálený přístup začít mnoho firem, které je dosud nevyužívaly nebo je provozovaly v omezeném měřítku. Díky tomu jsou mnohá aktuální řešení šitá horkou jehlou a s bezpečnostními riziky,“ upozornil Michael Grafnetter, odborník na bezpečnost z Počítačové školy Gopas.

Problémem je zejména to, že lidé pro práci využívají nezřídka svá vlastní zařízení, která nejsou prověřená firemním IT oddělením, nejsou vybavena antivirovými programy ani zajištěná proti malware, běží na nich neprověřené programy. Často jde třeba o soukromý tablet nebo počítač, ke kterému mají přístup i další členové domácnosti. To může do velké míry ohrožovat citlivá firemní data, protože až už kvůli nezdokumentovaným funkcím nainstalovaných programů, nebo samotných zařízení může komunikace směřovat i jinam než k adresátům. Roste také riziko toho, že se uživatelé, kteří nejsou dostatečně poučeni, mohou stát obětí phishingových útoků.

Druhou velkou kapitolou jsou programy a platformy, na kterých komunikace na dálku probíhá. Na mnoha z nich probíhá nezabezpečená komunikace, a firemní data jsou tak vystavena obrovskému nebezpečí. „Jedním z příkladů za všechny je videokomunikace probíhající mezi zaměstnanci na tradičních zařízeních, avšak bez použití profesionálních k tomu určených videokonferencí. IT specialisti mnoha firem tak pod tlakem okolností dělají i další unáhlená rozhodnutí, volí nejsnazší a na internetu rychle nalezená řešení bez toho, aniž by zohlednili jejich bezpečnostní rizika,“ řekl Michal Černý ze společnosti Audiopro, zastupující v ČR videokonferenční řešení Lifesize. (tz)

Na 85 % Čechů práce z domu vyhovuje, tři čtvrtiny jsou stejně nebo více produktivní než v práci

Třetina pracujících Čechů má možnost pracovat z domova a 28 % tuto možnost aktuálně využívá. Většině z nich práce doma vyhovuje stejně, nebo dokonce více než práce na pracovišti, jen 15 % Čechů home office nevyhovuje. Polovina Čechů je doma stejně produktivní jako v práci, čtvrtina dokonce produktivnější. Vyplývá to z průzkumu společnosti Solitea, který proběhl v březnu na reprezentativním vzorku 2000 respondentů.

V Česku kvůli současným karanténním opatřením pracuje rekordní množství lidí z domova. Možnost čerpat home office má podle průzkumu společnosti Solitea 33 % pracovníků Čechů. Většina z nich ho v aktuální situaci čerpá, jen 4 % Čechů tuto možnost nevyužívá. Další 8 % respondentů by z domova mohlo pra-

covat, ale zaměstnavatel jim to neumožňuje. Zbylým 59 % pracovníkům home office neumožňuje povaha jejich práce, jde například o řidiče nebo zaměstnance ve výrobě.

„Spousta firem přešla na hromadný home office, v kancelářích nezástul vůbec nikdo. Firmy, které pro interní komunikaci nebo správu

dokumentů už dříve používaly online nástroje, mají dnes velkou výhodu, protože jejich přechod na home office je poměrně hladký,“ řekl Martin Cígler ze společnosti Solitea, která firmám dodává účetní a podnikové systémy.

Z průzkumu dále vyplynulo, že většině Čechů, kteří mají možnost pracovat z domova, home office vyhovuje. Celým 44 % z nich vyhovuje stejně jako práce na pracovišti, dalším 41 % vyhovuje práce z domu dokonce více. Jen 15 % respondentů uvedlo, že jim práce z domova nevyhovuje. Necelá polovina Čechů je podle průzkumu doma stejně produktivní jako na pracovišti, čtvrtina je dokonce více produk-

tivní a zbylá čtvrtina přiznala sníženou produktivitu. „Práce z domova pro zaměstnance podle všeho není velký problém, firmy se tomu teď jen musí přizpůsobit, zajistit nástroje na videohovory, sdílení dokumentů, fakturaci nebo evidenci práce. Home office ale samozřejmě nezachrání všechny firmy, hotelový nebo gastronomický sektor z domu fungovat nemůže,“ dodal Martin Cígler ze Solitey. Podle něj lze po odeznění ekonomických následků současných opatření očekávat investice firem do digitalizace provozu a zvýšený zájem o cloudové služby, které umožní i nadále pracovat z domova ve větší míře. (tz)

Zahájení příjmu žádostí o dotace v programu podpory Technologie

Agentura pro podnikání a inovace (API), zprostředkující subjekt Operačního programu Podnikání a inovace pro konkurenceschopnost (OP PIK), zahájila příjem žádostí do výzvy programu Technologie – Výzva XI (pro začínající podniky). Výzvu vyhlásilo Ministerstvo průmyslu a obchodu, které je řídicím orgánem OP PIK. Příjem žádostí potrvá do 25. května 2020.

Výzva umožňuje začínajícím malým podnikům využít finanční dotaci na nákup nových strojů, technologických zařízení či software. Přihlásit se mohou podniky do 50 zaměstnanců, které vznikly v období od 1. 1. 2015 (včetně) do 31. 12. 2018 (včetně). Míra podpory tvoří 45 % z celkových způsobilých výdajů projektu. Dotace na projekt je poskytována minimálně ve výši 450 000 korun a maximálně 1,5 milionu korun. Plánovaná alokace na tuto výzvu je 250 milionů korun. „Naší snahou je podporovat realizaci nových podnikatelských záměrů začínajících

podnikatelů a pomoci nejen podnikům samotným, ale i regionům, ve kterých daný subjekt realizuje svou činnost. Tato výzva nabízí ideální příležitost pro malé podniky, jak rozšířit své výrobní kapacity nebo povýšit své technologické zařízení na vyšší úroveň,“ říká Lukáš Vymětal, generální ředitel API.

API má svá zastoupení ve všech krajských městech České republiky, kde si mohou zájemci o dotace z OP PIK domluvit konzultace a poradenství. Informace je možné získat i telefonicky nebo e-mailem přes zelenou linku 800 800 777 či na řadě seminářů, které API pravidelně pořádá. Všechny služby poskytované API zájemcům o dotace jsou zdarma.

Agentura pro podnikání a inovace (API) je státní příspěvková organizace s celostátní působností zřizovaná Ministerstvem průmyslu a obchodu ČR. Je zprostředkujícím subjektem pro dotační programy podpory Operačního programu Podnikání a inovace pro konkurenceschopnost (OP PIK) 2014–2020 zaměřeného na rozvoj zpracovatelského průmyslu a souvise-



jících služeb. Mezi hlavní aktivity agentury patří administrace žádostí o dotace a projektů v průběhu realizace i udržitelnosti, poskytování informačního a konzultačního servisu zájemcům a žadatelům o dotace či pořádání tematických odborných seminářů. Více informací na stránkách www.agentura-api.org. (tz)

Nezapomeňte na knihu

ALBATROS MEDIA a.s.
www.albatrosmedia.cz

Strach

Franck Thilliez

xy-z Policistku ze severu Francie pronásledují noční můry. Vypukly krátce poté, co podstoupila transplantaci srdce – vidí cizí ženu volající o pomoc z uzamčené temné místnosti. Jde snad o vzpomínku člověka, jehož srdce jí bije v těle? Komisař Shark a Lucie Henebelleová řeší tou dobou případ ženy, již kdosi věznil v podzemí tak dlouho, že téměř oslepla...

Muzeum nesplněných slibů

Elizabeth Buchan

DOMINO Praha, 1986. Angličanka Laure přijíždí do Československa, aby se vyrovnala se smrtí svého otce. Život v nesvobodné zemi jí pomůže pochopit mladý muzikant, disident, s nímž prožije vášnivý vztah. Paříž, současnost. Laure spravuje muzejní sbírky, které sama obohatala bolestnou vzpomínkou na události ze svého pobytu v Praze a těsně po něm.

Šesté dítě

J. D. Barker

DOMINO Když do budovy chicagské policie vstoupí Anson Bishop, hlavní podezřelý v případu Opiciho vraha, nastane chaos. Nikdo netuší, že se chystá podat svědectví, které postaví na hlavu dosavadní vyšetřování a změní život všech zúčastněných.

Zemský ráj jen na pohled

Michał Zabłocki

C PRESS Už dost bylo sentimentu a růžových brýlí. Opravdu je Česká republika ráj na zemi, jak se mnozí domnívají? Polský novinář a bohémista Michał Zabłocki ve svých provokativních reportážních úvahách neukazuje chalupářskou idylu, ale rýpe do českého rasizmu, alkoholizmu, korupce či bolavých míst nedávné historie. Pohlédněte do nastaveného zrcadla, které sice nehází příjemné odlesky, ale může mít katarzní účinek.

Spirituál kvintet

Jiří Tichota, Spirituál Kvintet

C PRESS Spirituál kvintet patřil po šedesát let mezi nejvýraznější hlasy české hudební scény. Jeho písně zněly nejen z pódii koncertních sálů, ale i od táborových ohňů či z balkonu Melantrichu během sametové revoluce. Po ukončení činnosti kapely v roce 2020 se kapelník Jiří Tichota s ohromným vypravěčským talentem ohlíží zpět: Projděte si bohatou historii legendy českého folku i prostřednictvím fotografií a CD s dosud nezveřejněnými nahrávkami!

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

Vnitřní svět vítězů

Marian Jelínek

Co rozhoduje o vítězích mezi nejlepšími? Jak se nevzdávat, i když se zrovna nedaří? Jakými technikami nejvíce ovlivníme svůj výkon? Naučte se využívat své vnitřní dvojče, svého kritika. Uznávaný kouč a sportovní psycholog se dělí o své zkušenosti a doplňuje je příběhy světových i českých vítězů. Aby člověk uspěl v jakékoliv oblasti, musí mít v rovnováze všechny složky svého vnitřního světa: talent, vůli, dovednosti a lásku k tomu, co dělá. A musí také umět tento „hnací motor“ neustále krmit, pohánět a zvyšovat jeho výkon. To mají a dokážou jen ti nejlepší! Je to právě kvalita a nastavení vnitřního světa člověka. Silná vůle nepovolit, i když se nedaří. Umění naučit se správně využívat své vnitřní dvojče, svou „temnou stránku“, vnitřního kritika. O tom všem je právě tato kniha. Uznávaný mentální kouč a sportovní psycholog se dělí o své dlouholeté zkušenosti a doplňuje je příběhy světových i českých vítězů.

Máte hlad?

Hamham.cz s. r. o. je český výrobce balených hotových jídel s prodlouženou trvanlivostí až 60 dnů. Jídla se v této malé firmě vaří už 12 let. Většinu odebírají restaurace, ale poslední dobou se jídla začala prodávat i do domácností, pro které je sortiment jako dělaný. Možná právě v této době přijdou vhod, protože hodně lidí pracuje z domova a nemá čas vařit. (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

Dej tělu šanci k přirozené rovnováze, štíhlosti a zdraví

Ivana Stenzlová

Autorka – mikrobioložka a odbornice na výživu – podává vysvětlení funkčního metabolismu a návod, jak dosáhnout hormonální rovnováhy, která je základem trvalé štíhlosti a opravdového zdraví. Propojuje tradiční čínskou medicínu s poznatky západní dietologie a biologie. Přináší nový způsob vaření, který je postavený na přírodních pokrmech s harmonizačním účinkem. Přes 60 tzv. pětielementových receptů pokrývá všechna roční období, od snídaně po večeři, od polévek po dezerty. Nechybí ani základní recepty na domácí kváskový chléb, rostlinná mléka či zdravé domácí fermentované nápoje (kefíry) a postupy pro fermentaci obilnin a luštěnin.

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

Personální výměna v CBRE

CBRE Group, světový lídr v oblasti komerčních realitních služeb, oznámil jmenování Clare Sheils generální ředitelkou CBRE Czech Republic. Nahradila Richarda Currana.

M. Pokorná ředitelkou Crestyl

Magda Pokorná nastoupila do developerské skupiny Crestyl na nově zřízenou pozici ředitelky pro korporátní záležitosti (Chief Corporate Officer).

Novým ředitelem KVADOS je D. Färber

Ředitelem oddělení služeb společnosti KVADOS se stal David Färber. Doposud vedl týmy spravující požadavky zákazníků pro řešení VENTUS, myCASH a mySTOCK.

Sponzoring, charita, pomoc

Do Alberta na praxi

Letošní první workshop v rámci projektu Do Alberta na praxi zahájili mladí lidé z dětského domova v Havířově a ostravské neziskové organizace STOP. Prostřednictvím mladých učňů ze Střední školy služeb a podnikání v Ostravě-Porubě, kteří jsou v Albertu na praxi, získali reálné, často i první zkušenosti z pracovního prostředí. (tz)

Lego naší legislativy

Co musí mít praktický lékař

Povinné základní vybavení zdravotnických zařízení stanoví vyhláška č. 92/2012 Sb., o požadavcích na minimální technické a věcné vybavení zdravotnických zařízení a kontaktních pracovišť domácí péče, ve znění pozdějších předpisů. Jsou zde stanoveny jak obecné požadavky na minimální technické a věcné vybavení zdravotnických zařízení, tak i další požadavky na technické a věcné vybavení zařízení ambulantní péče, lůžkové péče, jednodenní péče, lékárenské péče, zdravotnické dopravní služby atd.

V ambulantní péči obecně je např. povinným „přístrojovým vybavením“ pro vyšetření pacientů tonometr, fonendoskop, lékařský teploměr, osobní váha a výškoměr. Ordinance všeobecného praktického lékaře musí být dále vybavena glukometrem, optotypy a vybavením k určení barvocit; ordinace praktického lékaře pro děti a dorost váhou pro kojení, odsávačkou, optotypy a pomůckami pro testování sluchu a fixace zrakem pro kojení. Přístroj pro vyšetření CRP v povinném vybavení ordinace není.

Řada praktických lékařů, hlavně dětských, už běžně využívá možnost provádět stanovení CRP přímo ve své ordinaci, tzv. v režimu POCT (Point of Care Testing). Příslušné výkony však nemá ve smlouvě s pojišťovnou automaticky každý praktický lékař, který by si přístroj pořídil. Pojišťovna předmětné výkony nasmlouvá a následně hradí jen při splnění stanovených podmínek – smyslem tohoto opatření je zajistit potřebnou kvalitu daného vyšetření. Jsou však nasmlouvány všem lékařům, kteří mají potřebné vybavení, podmínky splňují a o zařazení výkonu do smlouvy požádají. Při provádění výkonu musí být respektováno Doporučení odborných společností o provádění laboratorních vyšetření v režimu POCT a zajištěna vnitřní kontrola kvality, včetně řádně vedeného záznamu o ní. V této souvislosti je povinné každoroční externí hodnocení kvality výsledků měření formou účasti v systému mezilaboratorních porovnávacích zkoušek.

„Pojišťovna příslušné výkony hradí praktickým lékařům pro děti a dorost i všeobecným praktickým lékařům nad rámec kapitační platby. Lékař, který nemá příslušné výkony uvedené ve smlouvě s pojišťovnou, zajistí v případě potřeby pacientovi vyšetření CRP v laboratorním režimu, tj. odesláním vzorku krve do laboratoře. Toto vyšetření CRP v externí laboratoři je samozřejmě také hrazeno z veřejného zdravotního pojištění,“ uvedl Vlastimil Sršeň, tiskový mluvčí Všeobecné zdravotní pojišťovny. (red)

Česká technologie pro roušky je hotová, ale hledají se investoři

Česká republika má od loňska k dispozici technologii, která může do budoucna zabránit podobným problémům s nedostatkem roušek, s nimiž se země potýkala během současné epidemie koronaviru. Důležité ale je, aby se našel investor, který vloží prostředky do pokročilé výroby nanovláknenných membrán.

Společnost NAFIGATE Corporation, a.s. již vyvinula a otestovala nanovláknenné membrány, které mohou být využity mimo jiné pro výrobu roušek, šátků i respirátorů třídy FFP1-3. „Připravili jsme celý projekt nanotavárny pro produkci těchto membrán, předjednány máme již i výrobní prostory,“ řekla Lenka Mynářová ze společnosti NAFIGATE.

NAFIGATE se zaměřuje na výzkum, vývoj a má k dispozici vlastní výrobní know-how, v současnosti hledá pro financování projektu in-

vestora. To se zatím nedařilo. Předpokládaná investice do nanotavárny se bude pohybovat na úrovni zhruba 100 milionů korun. Realizace projektu bude trvat šest až devět měsíců. Rozjezd nanotavárny by posílil připravenost Česka na mimořádné situace – veškerý řetězec od vývoje po finální výrobu by se nacházel v tuzemsku a v případě potřeby by bylo možné rychle navyšovat produkci roušek i respirátorů. Návržnost investice do projektu je v rozmezí dvou až čtyř let.

Filtrace vzduchu i vody

Roušky a respirátory nejsou jediným způsobem, jak by bylo vhodné novou českou technologii využít. Nanovláknenné membrány mají sloužit také ke vzdušné filtraci v budovách ve formě cartridgeových filtrů a nanovláknenných filtrů do oken i dveří. Také je bude možné využít k filtraci vody. „Pokud Česko nebude mít vlastní výrobní kapacity, je situace v ochraně, a hlavně prevenci, obyvatel před viry či bakteriemi neřešitelná. Preven-

ci musí zajistit mimo jiné právě také filtrace v budovách a filtrace vody,“ upozornila Lenka Mynářová. Společnost NAFIGATE počítá s výrobou až 1 500 000 m² nanovláknenných membrán za rok. Konečným cílem projektu nanotavárny je tedy podle Lenky Mynářové to, aby se Česká republika mohla spolehnout na vlastního strategického výrobce nano aplikací pro preventivní opatření a nejrůznější krizové situace.

Projekt nanotavárny je výsledkem intenzivního výzkumu a vývoje, který trval jedenáct let. Antivirotický i antibakteriální efekt nanovláknenných membrán pro filtraci vzduchu i kapalin prokázaly testy v pražském Institutu klinické a experimentální medicíny a ve školách. Technologie výroby i produkty jsou chráněny již udělenými patenty.

Klíčovými partnery společnosti NAFIGATE jsou v rámci projektu další české firmy. „Vyrábíme na strojích Nanospider společnosti ELMARCO s.r.o. a laminujeme ve spolupráci s fir-

mou Tomatex Otrokovice, a.s.,“ uvedla Lenka Mynářová.

Evropská podpora

Vývoj bylo možné dokončit díky finančním prostředkům z evropských fondů – prostřednictvím Operačního programu Podnikání a inovace pro konkurenceschopnost (OPPIK). „Tento vývoj navazoval na dlouhodobý výzkum v Česku,“ dodala Lenka Mynářová. Prostředků OPPIK už ale nebylo možné využít k zahájení výrobní fáze, protože takzvané seed fondy financované z tohoto operačního programu jsou zacílené jiným směrem.

Společnost NAFIGATE se nicméně hodlá ucházet o evropskou podporu, díky níž by mohla pokračovat také v dalším vývoji. Evropská komise v době epidemie bleskově vyhlásila výzvu pro startupy i malé a střední podniky, které dokážou nabídnout technologie nebo inovativní řešení pro boj s koronavirem. (tz)

Chceme nejen řemeslníkům vyjít vstříc alespoň šátky a ochrannými brýlemi



Nařízení vlády o zákazu pohybu na veřejnosti bez zakrytého nosu a úst. Současná nouzová situace vyburcovala nejen jednotlivé občany, aby si navzájem pomáhali. Příkladem firmy, která nechce komunitu svých zákazníků nechat na pospas nedostupnosti ochranných pomůcek, je také AC-T servis, spol. s r. o., která provozuje obchodní síť PROFÍ ODĚVY.

Podle slov mnoha odborníků v této chvíli kritiky záleží na tom, abychom šíření koronaviru, který způsobuje onemocnění COVID-19, aktivně čelili také prevencí, tedy nošením roušek nebo si jinak zakrývali ústa a nos. Na ulicích ani v práci nebo dílně by se tak nikdo neměl v zájmu veřejného zdraví pohybovat bez roušky nebo podobných ochranných pomůcek. Tento krok je logický, protože onemocnění se sice může projevit typickými chřipkovými příznaky, ale může také probíhat asymptomaticky. Nakažený tak netuší, že je infekční a tuto infekci může šířit, a tím ohrozit své okolí.

Přestože nezbývá pro zvládnutí krize jsou pracovníci integrovaného záchranného systému a zdravotníci, kteří čelí koronaviru v první linii, velmi důležitými profesemi pro zachování chodu státu jsou také ty řemeslnické: „Představte si

údržbáře v nemocnici, opraváře, který jede k neodkladnému havarijnímu zásahu v domově seniorů, stavaře, instalatéra. Tito lidé mohou být zasaženi koronavirovou nákazou, ale nemusí o tom vůbec vědět. Proto je důležité, aby se měli jak chránit a dbali svým přístupem také o zdraví svého okolí. Vládní nařízení považujeme za správné, protože dle našeho stanoviska pomůže celou situaci lépe, a především rychleji zvládnout. Roušek je však stále přes to, že mnoho jednotlivců a domácností jejich improvizované verze šijí a nabízejí, nedostatek. Rozhodli jsme se tedy vyjít našim klientům vstříc a k nákupu nyní poskytujeme alespoň multifunkční šátek zdarma, který může být využit obdobně,“ objasnila Ing. Jana Erbová, jednatelka společnosti.

Obvykle využívají řemeslníci tento textilní doplněk za větrného počasí, aby si chránili tvář. Mnoho lidí jej nosí během sportu a zabydlel se také u motokářů. Nyní ale může simulovat roušku: „Jelikož jde o materiál z umělých vláken, doporučujeme pro zvýšení účinnosti do šátku vložit ještě bavlněný kapesník, který lze vyvařit. Tunel lze vyprat na 30 °C a následně vydezinfikovat pomocí proudu horké páry například žehličkou či parním generátorem,“ doplnila Jana Erbová.

Místem vstupu kapénkové infekce však nejsou jen dýchací cesty. Rohovka lidského oka je považována za sliznici a může se zrovna tak stát mostem pro přenos koronaviru. Právě proto



jsou vhodnou ochrannou pomůckou také brýle. Jejich schopnost vytvořit neprostupný štít je však přímo závislá na ploše, kterou oční partie kryjí. Vhodné jsou pracovní brýle, protože jsou masivnější a nabídnou také ochranu po stranách. V sortimentu PROFÍ ODĚVY jde například o model Pyramex Integra, který lze pořídit za 69 Kč. Pokud tedy musí člověk vyjít do míst, kde tuší, že bude náročné dodržovat vládou doporučený dvoumetrový odstup, anebo si přeje zvýšit pocit bezpečí, jsou brýle vhodnou pomůckou. Vydezinfikovat je stačí vysokoprocentním ethanolem, případně jinými dezinfekčními prostředky, jež neničí plast, plexisklo a nanosené nanovrstvy upravující optické či funkční vlastnosti. Nejen v řemeslnické výbavě takové brýle najdou uplatnění i v době, kdy kritická situace pomine a lidé se opět budou moci naplno vrhnout do práce a na DIY projekty.



„Zdraví je alfa a omegou lidského života a jeho kvality. Je nezbytné pro dobrou ekonomickou kondici země, od domácností až po firmy. Rádi bychom proto požádali všechny o ohleduplnost a solidaritu. Děláme to pro sebe navzájem. Není čas na falešné hrdinství a vybájenou nezranitelnost. Virus je neviditelný nepřítel. Překážme mu jeho řádění dodržováním preventivních opatření,“ komentovali situaci Jana a Martin Erbovi, majitelé společnosti AC-T servis.

Kamenné prodejny musela firma dočasně uzavřít, ale e-shop www.profi-odevy.cz stále funguje a je připraven zvládnout vaše požadavky. „Budete-li potřebovat pomoci s výběrem ochranných pomůcek, nebojte se kontaktovat náš tým, ať už telefonicky, či e-mailem,“ dodal Martin Erba.

(tz)
www.profi-odevy.cz
www.facebook.com/Profiodevy

Sberbank pomáhá svým klientům překonat obtížné období



V návaznosti na vyhlášení nouzového stavu na celém území České republiky vládou ČR a souvisejících restriktivních opatřeních je Sberbank připravena všem svým klientům vyjít co nejvíce vstříc. Maximálně se snaží zajistit provoz pobočkové sítě, nepřerušen je v obchodních centrech v Praze a Brně, byla zvýšena četnost dotací bankomatů a od pondělí 16. března Sberbank nabídla svým klientům i neklientům z řad podnikatelů a malých firem Firemní FÉR úvěr za atraktivní ceny.

„Jsme si vědomi těžké situace, do které se nyní dostala řada podnikatelů i malých firem, a kteří budou nutně potřebovat finanční prostředky. Proto jsme pro ně od pondělí připravili nabídku nezajištěného Firemního FÉR úvěru s nejnižší sazbou 4,9 % ročně, kdy žádost vyřídíme zdarma a do 48 hodin,“ vysvětlil Daniel Krumpolc, člen představenstva Sberbank CZ. Nabídka je určena pro podnikatele a malé firmy s ročním obrátem do 25 milionů korun a týká se úvěrů od

30 000 do 3 000 000 Kč se splatností až sedm let. Firemní FÉR úvěr je možné využít i na refinancování úvěru u jiné banky, a to nově se splatností až osm let.

Banka se v maximální míře snaží zajistit provoz poboček a firemních center. Nepřerušený zůstává v obchodních centrech v Praze i Brně, kde je otevřeno i o víkend. Sberbank zároveň posiluje kapacity svého zákaznického centra (tel. 800 133 444) a přijala opatření ke zvýšení

četností dotací svých bankomatů. Je rovněž připravena pomoci všem svým klientům, na které dopadly ekonomické důsledky nouzového stavu, a v doložených a individuálně posouzených případech, u kterých to bude možné, poskytne dočasné snížení splátek jejich hypotéčních a spotřebitelských úvěrů a též úvěrů pro podnikatele, živnostníky a malé firmy. Zároveň Sberbank vyzývá všechny své klienty, aby v maximální možné míře využívali k vyřízení svých bankovních potřeb internetové a mobilní bankovníctví nebo online aplikace na www.sberbank.cz.

V rámci ochrany zdraví svých zaměstnanců Sberbank omezila veškeré služební cesty do zahraničí i po České republice, zrušila veškerá školení, pracovní schůzky či konference. V maximální možné míře využívá možností práce zaměstnanců z domova (tzv. home office) a zvýšila dodávky dezinfekčních prostředků jak na

centrálu, tak do pobočkové sítě. Rovněž vychází finančně vstříc všem svým zaměstnancům, kteří po návratu ze zahraničí musí zůstat na povinné karanténě doma nebo se musí starat o své děti kvůli uzavření všech škol v České republice.

Sberbank CZ se svými finančními produkty a službami zaměřuje na retailové klienty, malé a střední firmy a velké společnosti. Její základní hodnotou je co nejvyšší spokojenost klientů. Zakládá si na férovém přístupu a vstřícných službách. V rámci firemního bankovníctví má Sberbank CZ vedle nabídky běžných bankovních produktů silnou pozici v oblasti devizových operací, strukturovaného a exportního financování. Na českém trhu působí Sberbank CZ od roku 1993, od 1. ledna 1997 jako samostatná akciová společnost. Jejím majoritním vlastníkem je Sberbank Europe AG se sídlem ve Vídni. (tz) ■■■