



Pohodové místo pro firemní akce na okraji Prahy
Lokalita s bohatou historií • Špičková gastronomie
Unikátní starobylý vinný sklípek • Nádherná zahrada
Ochutnávka výjimečnosti • Parkování samozřejmostí

www.dvur-certousy.cz

Jsme sjednocujícím hlasem oboru

Stavebnictví je obor, na který je dobře vidět. Má to své výhody i naopak. Vyrůstají úžasná díla, obdivuhodně navržené obytné komplexy, zajímavá obchodní centra, krásné rodinné domy, železniční koridory, veselá dětská hřiště, atraktivní kancelářské budovy. Přesto, jak naznačil prezident Svazu podnikatelů ve stavebnictví Ing. Jiří Nouza, právě tento obor svým způsobem přeshlapuje na místě. Proč, to se dočtete v následujících řádcích.

Jak se dá dnes charakterizovat stavebnictví v České republice? V několika posledních letech se mu příliš nedařilo, nyní se situace snad již lepší...

Aktuálně můžeme mluvit o stagnaci či mírném růstu, který dokazují i pravidelné statistiky ČSÚ. Ale je tam spousta brzd. Stavebnictví tedy v řadě ohledů trochu přeshlapuje na místě: jeden krok v před, vzápětí jeden krok vzad.

Staví se u nás v porovnání s jinými státy Evropy hodně, nebo málo?

Neřekl bych, že málo. Z hlediska dostupných čísel na tom nejsme ve srovnání s Evropou špatně. Ale potřebovali bychom určitě stavět víc. Zejména v oblasti bytové výstavby máme ohromný deficit.

Největší trn v patě je složitý povoloovací proces a zpackaná digitalizace. Druhou velkou překážkou je, a v budoucnu bude, nedostatek lidí. Tady se potýkáme s celým balíčkem problémů: Jedním z nich je klesající demografická křivka, kdy až na několik aktuálních ročníků Husákových vnučat klesají počty dětí, tedy i počty studentů, tedy i počty absolventů technických a řemeslných oborů, a tedy ve výsledku počty stavebních odborníků a řemeslníků.



Ing. Jiří Nouza, prezident Svazu podnikatelů ve stavebnictví

Co výstavbu nejvíce brzdí? Složitá legislativa, platnost starého i nového stavebního zákona? Nedostatek dělníků a mistrů, řemeslníků obecně? Dlouhé schvalovací lhůty?

Všechno zmíněné. Největší trn v patě je složitý povoloovací proces a zpackaná digitalizace. Druhou velkou překážkou je, a v budoucnu bude, nedostatek lidí. Tady se potýkáme s celým balíčkem problémů: Jedním z nich je klesající demografická křivka, kdy až na několik aktuálních ročníků Husákových vnučat klesají počty dětí, tedy i počty studentů, tedy i počty absolventů technických a řemeslných oborů, a tedy ve výsledku počty stavebních odborníků a řemeslníků.

Stavební sektor se tomu snaží čelit, příkladem mohou být projekty jako NextGen Builders – v rámci něj náš svaz mimo jiné pořádá na základních školách workshopy s profi mentorem řemesel. Vedle toho je tu projekt Stagram

zaměřený na stavební gramotnost. Bohužel situaci nenahrává chybějící podpora studia technických oborů ze strany státu. Čím dál víc se prosazuje všeobecné vzdělávání nebo humanitní obory, avšak dlouhodobé dopady tohoto přístupu budou významné a ne dobré. Jsou zde ambiciózní plány na dostavbu Dukovan, výstavbu vysokorychlostních tratí a spousty dalších stavebních projektů. Nikomu, zdá se, však nedochází, že když si tu nevychováme odborníky a schopné řemeslníky, zmíněné projekty nebude mít kdo postavit.

A pak je tu potíž s tím, jak náš obor vnímá veřejnost. Domnívám se, že představy řady lidí jsou velmi zkreslené a neodpovídají současnosti. Mnozí si například myslí, že tento obor je špinavý a neperspektivní. Přitom je to přesně naopak. Stavebnictví nabízí ohromně široké spektrum celoživotního uplatnění.

pokračování na straně 4

MPO podpoří inovační potenciál podniků

Ministerstvo průmyslu a obchodu vyhlásilo III. výzvu aktivity Proof of Concept (PoC) z Operačního programu Technologie a aplikace pro konkurenceschopnost (OP TAK). Výzva je určena malým a středním podnikům, malým společnostem se střední tržní kapitalizací a výzkumným organizacím, pokud jsou v roli partnera v konsorciu s podnikem. Celková alokace výzvy je maximálně 550 miliónů korun pro přechodové regiony a 250 miliónů korun pro méně rozvinuté regiony.

„Na Ministerstvu průmyslu a obchodu podporujeme projekty s vysokým rizikem a vysokým inovačním potenciálem, včetně startupů a podniků v rané fázi rozvoje, které potřebují ověřit funkčnost nových technologií, a následně přinést na trh jedinečné inovace,“ řekl ministr průmyslu a obchodu Lukáš Vlček.

„Startupy vnímáme jako klíčovou součást transformace ekonomiky, a tomu budou odpovídat i naše další aktivity. Vyjednáváme snížení daňové zátěže zaměstnaneckých akcií, v září bude spuštěn Portál podnikatele, který i s pomocí AI sníží administrativní zátěž, a chystáme také přeměnu nevyužívaných státních areálů na nové multifunkční prostory, které budou startupům poskytovat nejen kanceláře, ale také laboratoře, zkušebny, prostory pro výrobu a umístění menších výrobních linek či skladové prostory, a to vše na jednom místě,“ uvedl náměstek ministra Štěpán Hofman. Žádosti o podporu v aktivitě PoC bude možné podávat od 5. května 2025 do 18. září 2025 prostřednictvím portálu ISKP2021+.

Ve výzvě jsou podporovány aktivity související s ověřením technické proveditelnosti a komerčního potenciálu plánovaného výzkumného a vývojového projektu s cílem zavedení nového produktu / technologie / služby na trh. V rámci studie je zkoumána proveditelnost výzkumu a činnosti související s mapováním aplikovatelnosti a zájmem aplikační sféry pro zjištění možností a perspektivy komercializace a úspěchu inovativních technologií (aktivita A). Podporovány jsou dále aktivity typu testování a ověřování nových nebo zdokonalených výrobků, postupů nebo služeb v reálných provozních podmínkách, verifikace výkonnosti, demonstrační aktivity, pilotní projekty a další činnosti směřující ke zdokonalování a dopracování prototypu a nasazení nového produktu / technologie / služby na trh (aktivita B).

Zájemci o dotaci se mohou obracet na Agenturu pro podnikání a inovace, která je zprostředkujícím subjektem OP TAK a pomáhá s přípravou žádostí o dotaci a administrací projektu. Agentura je zastoupena ve všech regionech republiky a zároveň provozuje bezplatnou Zelenou linku 800 800 777. (tz)

Najdete uvnitř listu

Velmi důležité je argumenty při vyjednávání nepoužívat	3
Praha představuje nové eventové prostory a blížící se otevření několika dalších	6
Rijádská smlouva: Nový krok v ochraně průmyslových vzorů	8
Revoluce pro živnostníky: online rezervační systémy šetří čas i peníze	11
Páteční rozvody: neviditelný základ moderního bydlení	16

Zodpovědným obchodníkem roku 2024 jsou společnosti Kaufland a Tesco

V rámci prestižního ocenění Mastercard Obchodník roku 2024 získaly ocenění Zodpovědný obchodník společnosti Kaufland ČR a Tesco Stores ČR. Odborná porota v kategorii, kterou garantuje Svaz obchodu a cestovního ruchu ČR, ocenila především spolupráci s regionálními dodavateli, podporu českých řemesel a kvalitu domácích potravin, tedy oblasti, ve kterých se moderní obchod stále intenzivněji angažuje.

Podpora lokálních dodavatelů, rozšiřování nabídky regionálních specialit a větší prostor pro tradiční výrobní metody jsou čím dál častější součástí politiky českého obchodu. „Děláme všechno pro to, aby měli menší farmáři a výrobci potravin více prostoru na pultech obchodů, protože dokážou dodávat velmi kvalitní potraviny. Řada z nich se ale bojí složité legislativy, a proto spolu s Asociací soukromého zemědělství hledáme cesty, jak rodinným farmám a menším země-

dělcům zjednodušit podnikání,“ řekl prezident Svazu obchodu a cestovního ruchu ČR Tomáš Prouza. Prvním z nástrojů podpory menších dodavatelů je společně připravovaný Manuál farmáře, který jednoduchou formou představuje pravidla obchodní spolupráce, od požadavků na kvalitu a logistiku až po doporučení, o jaké zboží mají obchodníci největší zájem.

Právě spolupráci s menšími dodavateli a podporu tradičního řemesla ocenila odborná porota i při výběru těch, kteří letos obdrželi v rámci Retail summitu ocenění Zodpovědný obchodník roku 2024:

■ **Kaufland ČR** za projekt Z lásky k regionům, který podporuje spolupráci s místními dodavateli. Více než 80 prodejen po celé ČR nabízí produkty farmářů z okolí a nabídka se průběžně rozšiřuje. Odborná porota ocenila především to, že projekt běží po celém Česku a že ukazuje, jak může i velký řetězec efektivně spolupracovat s malými lokálními výrobci a podporovat rozmanitost regionální produkce.

■ **Tesco Stores ČR** za projekt Pekařina v Tesco, který propojuje řemeslnou výrobu pečiva s aktivní podporou českého pekařství. Odborná porota ocenila nejen to, že Tesco nabízí ručně vyráběné pečivo přímo v prodejnách a spolupracuje s více než 30 lokálními pekaři, ale také dlouhodobou podporu Dnů chleba v Pardubicích a učňovského programu 42 odborných škol, který rozvíjí mladé pekařské talenty.

„Zodpovědné podnikání není o marketingových heslech, ale o každodenní práci, která má reálný dopad na životy lidí v regionech. Obchodníci v Česku dlouhodobě ukazují, že velcí obchodníci dokážou podporovat lokální výrobce, tradiční řemesla a mladé talenty. Právě tato konkrétní spolupráce posiluje českou ekonomiku, udržuje pracovní místa v regionech a nabízí zákazníkům kvalitní domácí produkty. Jsem rád, že jsme mohli ocenit projekty, které nejsou jednorázové, ale přinášejí dlouhodobé výsledky a inspirují celý trh k odpovědnějšímu přístupu,“ sdělil Tomáš Prouza. (tz)

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 nebo 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: brixii@iprosperita.cz

Datum vydání: 13. května 2025

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

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

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 inzertem pro výrobu a otištění inzerce odpovídá inzert.

Tisk: Novotisk
U Stavoservisu 1a, 108 00 Praha 10

Distribuce: 5 P Agency, spol. s r. o.,
Modřická 334/63, 664 48 Moravany

Časopis je v roce 2025 rozšiřován dle vlastního adresáře redakce.

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

Prosperita partnersky spolupracuje:

■ se společností
NEWTON Media a.s.



■ s Úřadem
průmyslového vlastnictví



■ s Českou společností
pro jakost



**Komunikujme a hledejme
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**

Došlo-li 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

Chvála papíru

Mám ráda novinky, které člověku usnadňují práci, jež pomáhají ke kýženým výsledkům. Ctím vynálezy a nápady, které člověk dává ostatním, aby se s nimi rozdělil o potenciál vlastní invence, aby se ostatním žilo lépe. Miluji inspirující příběhy vášnivých podnikatelů, jež dokazují, že možnosti člověka nespoutají žádné hranice, neboť energie, která generuje něco nového, má křídla. K našemu bytí však patří i věci, které fungují staletí. Třeba papír. Podněcuje fantazii, do našich duší přivádí odvahu, řád a emoce. Vážme si ho.

Eva Brixí

Zaujalo nás

Technologie a oči

Zákroky, které se ještě na začátku 21. století prováděly za hospitalizace a následná rekonvalescence trvala i několik týdnů, dnes zcela zásadně a rychle mění životy pacientům. Oční lékařství zažívá technologickou revoluci – od pokročilých implantátů a biologické léčby až po umělou inteligenci a chirurgické systémy inspirované světem stíhacích letadel. „Oční medicína dnes není jen o nápravě, ale o zlepšení kvality vidění,“ řekla MUDr. Andrea Janeková, FEBO, FEBOS-CR, vedoucí lékařka Očního centra Praha, které patří mezi nejmodernější pracoviště svého druhu u nás. Zatímco dříve byla například operace šedého zákalu spíše o obnově základního vidění, dnes představuje příležitost, jak výrazně zlepšit zrakovou pohodu a zbavit se brýlí. Moderní nitrooční čočky jsou výsledkem let výzkumu a technologického vývoje. Existují varianty pro čtení, řízení, práci na počítači, sport i korekci astigmatizmu. Chirurgická přesnost se posouvá do dimenze, která dříve byla výsadou jen pilotů stíhacích letadel. Chirurgové v Očním centru Praha měli možnost jako první soukromé centrum v Evropě vyzkoušet speciální 3D helmy a XR mikroskopy, jejichž princip vychází z pilotní technologie strojů F-35. (tz)

Mediální partnerství v roce 2025

1. Soutěž Ambassador kvality České republiky
2. Soutěž Marketér roku
3. Konference Kvalita – Quality 2025
5. Projekt Inspiromat – Klub manažerek
7. Konference Dny kvality 2025
8. Vzdělávací program Manažer kreativity a inovací
9. Konference pořádané Konfederací zaměstnavatelských a podnikatelských svazů ČR
10. 1. ročník Československé konference pracovníků z oblasti zdvihacích zařízení
11. Československé setkání Gerneticienne kosmetické značky GERnétic

Redakční rada pracuje ve složení:

- **Jan Wiesner**, čestný prezident Konfederace zaměstnavatelských a podnikatelských svazů ČR
- **Ing. Irena Vlčková**, brand manager FlowBEAUTY s.r.o.
- **Doc. Ing. Rudolf Skuhra, CSc.**, majitel společnosti CONDOR MACHINERY spol. s r.o.
- **Ing. Michal Vaněček, Ph.D., MBA**, ředitel a místopředseda představenstva T-SOFT a. s.
- **Ing. Pavel Ráliš, MBA**, zakladatel značky fin4Business
- **Ing. Hugo Kysilka**, poradce a malíř
- **Ing. Vít Pěkný, Ph.D.**, odborník na problematiku automobilového trhu
- **Prof. Ing. Růžena Petříková, CSc.**, členka 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
- **Mgr. Olga Stanley**, koordinátor aktivit ESG ROSSMANN, spol. s r.o.
- **David Kubla**, ředitel úseku spolkových činností a propagace České společnosti pro jakost
- **PaeDr. Petr Paksí, DBA**, jednatel a obchodní ředitel JAP FUTURE s.r.o.
- **Tomáš Hudera**, majitel firmy HUDERA A SYN s.r.o.

EGU doporučuje klíčová opatření pro rozvoj OZE

Pro připojení vyššího podílu obnovitelných zdrojů je vedle budování energetické infrastruktury potřeba upravit legislativu a zavést nová opatření, která umožní více využít kapacity sítí. Vyplývá to ze studie poradenské společnosti EGU zpracované pro Hnutí Duha, která analyzuje možnosti zlepšení integrace fotovoltaických a větrných elektráren do české elektrizační soustavy. Ke konci roku 2024 bylo do distribučních soustav připojeno 4,8 GW výkonu fotovoltaických a větrných elektráren. Převahu tvoří fotovoltaika (92 %) a výkon je přibližně rovnoměrně rozdělen mezi domácnosti, podnikatele a velké instalace.

„Podmínkou pro další instalace obnovitelných zdrojů je dostatečný prostor pro investice u provozovatelů distribučních sítí a přenosové soustavy. V příštích deseti letech bude v tomto sektoru třeba investovat alespoň 40 miliard korun ročně,“ uvedl Michal Macenauer, ředitel strategie EGU, a dodal: „Pro splnění očekávání spojených s nově instalovanými výkony fotovoltaik a větrných elektráren se můžeme inspirovat v zahraničí, kde fungují nejen rychlejší povolovací procesy, ale i nová pravidla a regulační nástroje. Jde například o zpoplatnění připojení podle míry zatížení dané lokality nebo zálohový mechanismus spojený s finančními kaucemi, který oddělí vážné projekty od těch spekulativních.“

Provozovatelé distribučních sítí (ČEZ Distribuce, EG.D a PREDi) aktuálně evidují okolo 23 GW schválených a přibližně 9,6 GW zatím neschválených žádostí o připojení nových zdrojů. Tento zájem nejen výrazně převyšuje aktuální cíle státu, ale současně klade mimořádné nároky na přenosovou a distribuční infrastrukturu. EGU odhaduje, že do roku 2030 bude třeba investovat zhruba 240 miliard korun, a do roku 2035 až 475 miliard. Roční investiční náklady na síťovou infrastrukturu se mají zvýšit o 38 % na přibližně 40 miliard korun. „Kapacita sítí není nafukovací. Pokud se mají připojit další tisíce megawattů, musíme nejen stavět nové vedení, ale také zvýšit využití toho stávajícího,“ konstatoval Petr Čambala, řídící konzultant EGU.

Jako jedno ze snadno přenositelných regulačních opatření ze zahraničí identifikovala studie EGU odstupňování poplatků za připojení, které již úspěšně funguje například v Polsku. Experti navrhuji jednoduché pravidlo, kdy čím více žádostí je v dané lokalitě, tím vyšší se platí poplatek. To může pomoci vyřešit aktuální problém s nerovnoměrným geografickým rozložením žádostí, které způsobuje přetížení některých oblastí, zatímco jiné zůstávají nevyužité.



foto Pixabay

Efektivní může být také zavedení nevratné zálohy při žádosti o připojení, která pomáhá omezit spekulativní záměry. Právě spekulativní žádosti jsou jedním z největších problémů současného systému. Podle EGU nejen blokuji kapacitu pro realizovatelné či reálné projekty, ale také výrazně zkracují představy o plánovaném rozvoji. „Dnes je v systému velké množství rezervací výkonu, které nikdy nebudou realizovány. Ty blokuji kapacitu pro projekty, které by reálně mohly vzniknout,“ doplnil Petr Čambala.

Studie rovněž navrhuje inspirovat se německou praxí a omezit duplicitu i spekulace tím, že by prodloužení rezervace výkonu bylo možné pouze v případě doložení buď vlastnictví pozemku, nebo alespoň uzavřené smlouvy o jeho využívání. Tato podmínka by mohla významně zvýšit transparentnost a efektivitu připojovacího procesu.

Naopak mezi obtížnější přenositelná opatření patří podle EGU například zkrácení lhůt rezervace výkonu nebo zavedení povinnosti pravidelně dokládat postup prací na projektu. Tato opatření by si vyžádala zásadní reformu stavebního řízení, nejen pro obnovitelné zdroje, ale pro energetiku jako celek. V českém prostředí však zůstává stavební řízení velmi pomalé, což jejich uplatnění zásadně komplikuje.

Mezi technická a specifická regulační opatření, která mohou přispět k vyšší integraci obnovitelných zdrojů do sítě, patří tzv. negarantované připojení. Od června 2024 jej provozovatelé distribučních soustav nabízejí jako možnost připojení do sítí vysokého napětí s tím, že za určitých podmínek mohou omezit výkon zdroje bez nároku na finanční náhradu. Podle EGU by toto řešení mohlo v některých lokalitách zvýšit připojitelný výkon až o 25 %. (tz)

Partneři www.iprosperita.cz**partneři plus:****partneři:****odborní partneři:****Prosperita vás provází dním v businessu už 26 let!**

Velmi důležité je argumenty při vyjednávání nepoužívat

Vyjednáváme stále, aniž si to uvědomujeme. Při komunikaci v businessu, běžně v osobním životě, na křesle u kadeřníka, a dokonce i při vyřizování pohřbu. Ale položili jste si otázku, jak to děláme? A zda to vůbec umíme? A kdybychom se v této disciplíně zdokonalili, že bychom možná byli blíž ke štěstí? A proč dopadají třeba obchodní schůzky léta tak, jak dopadají, pročisky vah nehrají v náš prospěch? Chyba bude nejspíše v nás samotných. Začtete-li se do knihy Radima Paříka, máte šanci to změnit. Jmenuje se Umění vyjednat cokoliv a je to rozšířené vydání bestselleru, který vydal Nakladatelský dům GRADA.

Radim Pařík je mezinárodně uznávanou osobností v oblasti vyjednávání, vedení a vzdělávání lidí. Jako prezident Asociace vyjednavců a vyhledávaný řečník je médií nejcitovanějším vyjednavcem v České republice a na Slovensku. Než se začal plně věnovat vyjednávání, zastával významné vedoucí pozice v maloobchodním gigantu Schwarz Gruppe.

Základní rozdíl mezi vyjednáváním a obchodováním je vztah k druhé straně. Zatímco u vyjednávání jsme na sobě závislí, například na rozdělení majetku se musím dohodnout s konkrétním obchodním partnerem, obchod se snaží oslovovat větší množství klientů, hledá svoji cílovou skupinu a tu se snaží přesvědčit o výhodnosti nabídky.

Prošel tréninky vyjednávání pod vedením bývalých agentů FBI a prestižními programy na Harvardu a na univerzitách St. Gallen nebo IMD. Absolvoval také výcvik vyjednávání s únosci a teroristy mezinárodní organizace The Trusted Agency v programu Hermione. Jako zakladatel Fascinating Academy & Partners učí ostatní vyjednávat, vést lidi, efektivně komunikovat nebo rozumět řeči těla.

Zeptala jsem se ho:

Co je vlastně vyjednávání?

Hodně lidí vnímá vyjednávání jako boj, kde je jeden vítěz a druhý poražený. Politici pak rádi mluví o dosažení kompromisu, někdy dokonce výhodného pro všechny strany.

Z pohledu profesionála je vyjednávání způsob, jak najít co nejvýhodnější dohodu pro všechny strany, a to přesto, že do vyjednávání vstupujeme s konfliktem. Máme společný cíl, jsme na sobě závislí, protože, kdybychom se mohli domluvit s někým jiným, nemusíme vyjednávat, ale máme rozdílný pohled na to, jak k cíli dojít.

Abychom byli jako vyjednavci úspěšní, musíme zvládnout důležité komunikační dovednosti a být empatičtí. Vyjednávání je vrcholnou disciplínou komunikace, při které budujete vztahy s vyjednavcími partnery a jehož cílem je dlouhodobá spolupráce.

Jedna kapitola knihy se jmenuje Jak rozlišit obchodní jednání od vyjednávání. Tedy... A je to nutné?

Ano, vždy je důležité vědět, v jaké situaci se nacházíme. Jen tak s ní můžeme pracovat dobře. Základní rozdíl mezi vyjednáváním a obchodováním je vztah k druhé straně. Zatímco u vyjednávání jsme na sobě závislí, například na rozdělení majetku se musím dohodnout s konkrétním obchodním partnerem, obchod se snaží oslovovat větší množství klientů, hledá svoji cílovou skupinu a tu se snaží přesvědčit o výhodnosti nabídky.

Ale může se stát, že se obchodní jednání změní ve vyjednávání. Pokud zákazník naše zboží chce a je ochotný přijmout stanovenou cenu, je to obchod. Pokud zboží nebo službu

chce, nicméně má jinou představu o ceně, pak může začít vyjednávání. Musí zde opět platit, že se navzájem potřebujeme, že v danou chvíli nemůžeme dohodu uzavřít s nikým jiným.

Jiná kapitola se nazývá Věřte svému instinktu. Je však mnoho šéfů, pro které jsou směrnatná jen čísla, tabulky, tvrdá data, nějaký instinkt je pro ně slovem zapovězeným. Dělalí chybu?

To je skvělá otázka. Věřit svému instinktu znamená, že máme dělat impulzivní rozhodnutí, to by asi nikam nevedlo. Kapitola knihy se týká přístupu agentů Mossadu, kteří vychází z toho, že pokud je někde nějaká pochybnost, přesťže je to jen pocit, je důležité vše přezkoumat a přehodnotit.

Když jsem odešel z korporátu, měl jsem sen o vlastním businessu. Narazil jsem na velmi zajímavou nabídku. Všechna čísla seděla, slibovala vidinu úspěšného projektu. Pořád jsem měl takový zvláštní pocit v žaludku, ale můj racionální přístup ten pocit překonal. Když jsem pak odsouhlasil bankovní převod, v tu chvíli mi došlo, že své peníze už nikdy neuvidím. A to se nakonec také stalo.

Stále tvrdíte, že kompromis není cesta k dosažení cíle. Proč?

Na začátku už jsem zmínil snahu politiků o dosažení kompromisu. To jsou taková niceříkající prohlášení, která mají všechny uklidnit. Kompromis je jednou z pěti možných strategií vyjednávání, jenže se po něm sahá až tehdy, když všechna předchozí jednání selžou. Nevýhodou kompromisu totiž je, že dlouho nevydrží, protože ani jedna strana s ním není spokojená.

Představte si, že se svými sourozenci zdědíte po rodičích majetek, ale jeho rozdělení není dáno závětí. Existují dvě cesty, buď se jako sourozenci domluvíte, co kdo chce, abyste na konci byli všichni spokojení, nebo majetek rozdělí soud a vy dostanete část toho, co chcete, a část toho, co nechcete.

Řada odborníků se dnes kloní k tvrzení, že emoce a práce s nimi budou hrát stále větší roli nejen v osobních, ale i profesních životech. Jak je osedlat, aby nám přinášely kýméné benefity? Třeba při obchodní schůzce?

Emoce jsou a byly naší důležitou součástí vždy. Je to dáno strukturou mozku. Představte si le-dovec. Ta obrovská masa pod vodou jsou instinkty a emoce, a ta malá špička nad hladinou je náš rozum. Pokud se mořský proud opře do té ledové masy, jakou šanci má vítr nad vodou, který tlačí na tu nepatrnou špičku?

Většinu rozhodnutí, které děláme, jsou pod vlivem emocí. Na dovolenou jedeme tam, kde se cítíme dobře, ne tam, kde ušetříme. Boty si koupíme proto, že se nám líbí, a někdy i na úkor



foto archiv Radima Paříka

Radim Pařík, prezident Asociace vyjednavců a autor knihy Umění vyjednat cokoliv

pohodlí. Dokonce ani partnera do vztahu, což je někdy rozhodnutí na celý život, nevybíráme racionálně. Emoce jsou hybnou silou našich životů, a kdo s nimi nedokáže pracovat, těžko bude kdy slavit nějaký úspěch.

Platí to i při vyjednávání. Nejlepší dohoda neznamená, že máme oba na chlap stejně, ale že máme každý to, pro co jsme si přišli a jsme s výsledkem spokojeni. A spokojenost je jedna ze základních emocí. Je tedy důležité znát emoce, umět je u sebe i u druhých rozpoznat, pojmenovat a navigovat, tedy pracovat s nimi.

Jak důležité jsou při vyjednávání argumenty?

Velmi důležité je argumenty při vyjednávání nepoužívat. Argumentem druhé straně říkáme, že máme pravdu, a tedy ona pravdu nemá. Argument je tak zdroj sporu, a tím i negativních emocí, které brání dohodě. Protože na každý argument existuje alespoň jeden protiargument, argumentem začínáme argumentační válku.

Představte si, že přijdete za svým šéfem vyjednat si vyšší mzdu a začnete argumentovat tím, proč by vám měl přidat: „Pracuji na sto procent. Nikdy jsem nepřišel do práce pozdě. Vždy udělám, co mi zadáte.“ A teď se na to podívejte pohledem šéfa, který říká: „Ale výplata ti chodí včas. Nikdy jsme ti nezamítli žádost o dovolenou, a navíc máš služební auto i pro soukromé jízdy. Mimochodem, za to všechno jsme ti už zaplatili.“

Bývají zdatnějšími vyjednavci ženy, nebo spíš muži?

Není správný profil vyjednavce, stejně jako není správné pohlaví. Rozhodně ale existují rozdíly, které, pokud je známe a umíme s nimi pracovat, nám pomohou k dosažení nejlepší možné dohody.

Ženy jsou například mnohem citlivější k vnímání emocí. Nemají takový problém s egem jako muži. Snad nikdy jsem neviděl ženu přijít do kavárny a rozložit na stole všechny ty důkazy vlastní důležitosti, jako jsou pro muže peněženka, klíče a mobil. Přijdou s kabelkou a skromně ji položí k nohám židle. Také jsou od přírody předurčené chránit svoje děti, a tak dokážou skvěle vyjednávat za vyšší zájem, zatímco muži často sklouznou k vyjednávání sami za sebe, za svou hrdost.

Čím to, že si někdo umí získat diváky, posluchače, obchodníky téměř okamžitě, zatímco druhý, stejně vzdělaný, chytrý, vybavený obdobně znalostmi daného oboru, sklízí jednu porážku za druhou?

Ze zkušenosti vím, že je to často o pojetí prezentace. Mluvíím k lidem a mluvíím k nim tak, aby mi rozuměli, nebo jim chci jen sdělit svoje

zkušenosti a vyzdvihnout vlastní význam? Někdy je to poznat už na začátku. Nikdy nezačínáme vystoupení: „Ahoj, já se jmenuji Radim Pařík a dnes...“ Oni vědí, za kým a proč tam přišli, tohle slyšet nemusí. Důležité je získat si je na začátku tím, že si dám pozor, abych měl ke všem stejný, nebo aspoň podobný přístup. Aby i v poslední řadě věděli, že jsem tam s nimi a pro ně.

Hodně jsem bojoval proti používání powerpointu při prezentacích. Vizualizovat klíčové informace je důležité, ale všimněte si, kolik lidí jen papouškuje to, co si připravili doma. Nejúspěšnější jsou proto ti, kteří rozumí nejen svému tématu, ale především potřebám publika.

Znám mocné obchodní ředitele, jimž se klaní polovina světa, a přesto jim dá dost práce, aby takového úspěchu dosáhli. Znáím i prosté obchodní zástupkyně, které zdaleka informační výbavou a znalostmi nesahají výše jmenovaným po pas, a přinášejí firmě nemalé zisky takříkajíc lusknutím prstu, prostě jim to jde samo... Jak je to možné?

Může za tím být schopnost pracovat s emocemi. Ve vyjednávání používáme takzvanou taktickou empatii. Je to jednoduchý nástroj, který je ale velmi těžké použít. Vyžaduje totiž hluboké aktivní naslouchání. Všimněte si, kolik obchodních zástupců tlačí na pilu a snaží se vám vysvětlit, proč je jejich produkt tak důležitý, tak dobrý, tak kvalitní. Jen a jen mluví, aniž by vám na vteřinu věnovali pozornost.

Pokud rozumíte potřebám svého klienta a získáte jeho důvěru, můžete snáz společně domluvit a rozvíjet skvělé obchody. A ještě si vytvoříte věrného zákazníka, který s vámi bude spolupracovat dlouho dobu a neodejde ke konkurenci třeba jen proto, že je levnější.

Dokážeme všichni, budeme-li se o to snažit, nastavit mysl na vítězství? Kdo pak bude tím poraženým?

Poraženým nemusí být nikdo. Když něco chcete, řekněte to, protože jinak to nemůžete dostat. To je základní princip vyjednávání, protože vám do hlavy nikdo nevidí, aby dopředu plnil vaše sny a přání. Přitom celý svět je postaven na spolupráci. Začalo to už velkým třeskem, po kterém se začal shlukovat vesmírný prach a tvořit se planety, hvězdy a galaxie. My víme, že spolupráce je naší největší evoluční výhodou. A nejtěžším trestem bylo vyhnanství, protože sám ničeho nikdo nedosáhne. Dodnes je jedna z nejsilnějších negativních emocí strach ze ztráty příslušnosti. Peníze vám nedá strom, vypasený čuník ani kámen, ale jiný člověk za to, co z nich vyrobíte a prodáte.

za odpovědi poděkovala Eva Brixí

USA jsou pro české nábytkáře poměrně významný trh

Zvýšit konkurenceschopnost evropského průmyslu může být jedinou správnou odpovědí na zavedení cel na vývoz zboží do USA. Zvýšit konkurenceschopnost do té míry, aby bylo možné z větší části celní náklady saturovat. Evropa prostředky rozhodně má. Hledat může v odstranění přemíry byrokracie a rozbujelém státním greenwashingu, který nepřináší žádnou přidanou hodnotu.

Snížení cen energií v Evropě by měl být první krok Evropské komise ke zvýšení konkurenceschopnosti. Snížení cen energií však nesmí být formou dotací. Dotace rozhodně nejsou cestou, jak dlouhodobě budovat prosperitu a úspěšnost. Ačkoliv se tak v posledních letech bohužel děje. Smysluplným opatřením je odstranění různých pseudoekologických výkazů, reportů a zpráv, typicky EUDR a další. Ty firmy pouze zbytečně zatěžují. Jde nejen o evropskou legislativu implementovanou do českého národního práva, ale i o opatření jdoucí nad rámec legislativy EU. Určitě by bylo vhodné se zamyslet nad smyslem emisních povolenek, které tolik zatěžují evropský průmysl. Jaký je vlastně jejich přínos pro spotřebitele? Zvláště pokud je současná EU odpovědná za zhruba 7 % světového znečištění?

Čeští nábytkáři v uplynulých letech vyvezli do USA nábytek za několik miliard korun. Níže jsou uvedena statistická data ukazující export

nábytku do USA v korunách za několik posledních let:

- rok 2024: 1 787 104 Kč (7. místo)
- 2023: 1 250 921 Kč (8. místo)
- 2022: 2 253 263 Kč (5. místo)
- 2021: 1 836 480 Kč (4. místo)
- 2020: 1 236 513 Kč (8. místo)
- 2019: 1 393 504 Kč (5. místo)
- 2018: 1 206.150 Kč (7. místo)

Je tedy patrné, že USA sice není pro český nábytek absolutně klíčový trh, nicméně i v zámoří si pravidelně svůj zákaznický segment nachází. A nejde o nějaký okrajový trh. Jde o trh, který se pravidelně umísťuje v první desítce exportních destinací nábytku z ČR. Pro české nábytkáře rozhodně není cesta uvažovat o stěhování své výroby do USA. I když i takové zprávy se z trhu začínají ojediněle objevovat.

Ekologická odpovědnost je dnes samozřejmě součástí podnikání. Nemůže se však uplatňovat tak, že bude vytvářet enormní nárůst byrokracie. Nekonečné vykazování ekologické šetrnosti bez skutečného přínosu pro klima a životní prostředí v Evropě je cestou do slepé uličky. S nepotřebným papírováním narůstají počty pracovních úvazků, firmy vynakládají zbytečné finance, které chybí v investicích, v rozvoji i ve mzdách. Do ekologické odpovědnosti firem je potřeba přinést vyšší míru dobrovolnosti. Stejně tak společenská odpovědnost firem musí být výlučně dobrovolnou položkou. Českým výrobcům nábytku by prospělo i přijetí



ilustrační foto Pixabay

aura. V současné rozkolísané době a v obraze příštích dramatických změn na globálních trzích existuje reálné nebezpečí výrazného posílení české koruny. V případě velkých měnových turbulencí ČNB rozhodně nebude mít sílu

jakkoliv ovlivnit kurz koruny, a to směrem jak směrem nahoru, tak ani dolů. Současná doba však nepřeje stavu přeshlapování na místě.

Ing. Tomáš Lukeš
tajemník Asociace českých nábytkářů

Jsme sjednocujícím hlasem oboru



dokončení ze strany 1

Náš obor ušel obrovský kus cesty, používají se v něm nejmodernější technologie a kdekdo by asi byl hodně překvapený, jak to na stavbách vypadá. Navíc lidé, kteří ve stavebnictví pracují, mají možnost podílet se na proměně okolního prostředí a sledovat reálné výsledky své práce. To je také odměna, kterou ne každé odvětví může nabídnout.

Myslíte si, že bude někdy v naší zemi vyřešen bytový problém a nebude potřeba sehnat byt nebo postavit rodinný domek?

Postavit rodinný domek není až takový problém. Dokonce bych si troufl říct, že povolit stavbu rodinného domku není až tak složitá záležitost. Problém je a bude sehnat za rozumnou cenu byt, ať ve formě vlastnické, či nájemní. Dostupnost bydlení se nezačne zlepšovat do té doby, dokud se nezjednoduší a nezprůchodní povolovací proces. A i poté, co se toto povede,

bude narovnání deficitu ve výstavbě bytů během na hodně dlouhou trať.

Obor není třeba vnímat jen jako „brzdu pokroku“, ale naopak i jako silně inovativní. Co vás v poslední době hodně potěšilo či nadchlo? Jaká novinka, nápad, patent, myšlenka?

Není to o novince, nápadu či patentu. Mě těší vidět, jak se představy architektů a projekčních inženýrů zhmotňují a jsou věrným obrazem prezentovaných vizualizací ze začátku projektu. Ať jde o dálnici, most, nebo v poslední době například to, jak se „klube“ nové Masarykovo nádraží v Praze nebo terminál Smíchov, na který navazuje výstavba celé městské čtvrti.

Vznikají ve stavebnictví nové firmy, zakládají je mladí?

Tak tím si opravdu jist nejsem. A s ohledem na to, jak se zabýváme nedostatkem lidí ve stavebnictví, bych spíše odpověděl, že nikoliv. Z různých

stran máme zprávy, že ve stavebnictví aktuálně prakticky chybí celá jedna generace.

Důvodů je více, o některých jsem mluvil. My teď děláme vše pro to, aby mladí lidé k našemu oboru více směřovali. A věřte, že se snažíme představovat krásy stavebnictví už dětem na základních školách. Projekty už jsem jmenoval a workshopy s mentorem řemesel, které pro děti napříč republikou pořádáme, se těší ohromnému ohlasu.

V čem může váš svaz napomoci v řešení nejpalčivějších záležitostí odvětví? Naslouchají vám politici?

Aktivít, které podnikáme, je celá řada. Od účasti v tripartitě přes vypracování strategie výuky řemesel a prosazování změn ve školství po současné kroky SPS poukazující na hrozící nedostatek lidí. Snažíme se upozorňovat média, pořádáme kulaté stoly k tématu vzdělávacích

stran máme zprávy, že ve stavebnictví aktuálně prakticky chybí celá jedna generace.

Důvodů je více, o některých jsem mluvil. My teď děláme vše pro to, aby mladí lidé k našemu oboru více směřovali. A věřte, že se snažíme představovat krásy stavebnictví už dětem na základních školách. Projekty už jsem jmenoval a workshopy s mentorem řemesel, které pro děti napříč republikou pořádáme, se těší ohromnému ohlasu.

V čem může váš svaz napomoci v řešení nejpalčivějších záležitostí odvětví? Naslouchají vám politici?

Aktivít, které podnikáme, je celá řada. Od účasti v tripartitě přes vypracování strategie výuky řemesel a prosazování změn ve školství po současné kroky SPS poukazující na hrozící nedostatek lidí. Snažíme se upozorňovat média, pořádáme kulaté stoly k tématu vzdělávacích

za rozhovor poděkovala Eva Brixí



Agenturní zaměstnávání eticky a férově: zdravá česká firma nedeformuje trh

Agenturní zaměstnávání je v České republice často demonizováno – a bohužel mnohdy oprávněně. Najdeme zde případy firem, které tento institut zneužívají k obcházení zákoníku práce, vyhýbání se placení daní nebo snižování mzdových nákladů. Takový přístup však nejen deformuje trh, ale dlouhodobě poškozuje samotné firmy. Odpovědný přístup popsala Jaroslava Rezlerová, prezidentka Asociace poskytovatelů personálních služeb: „Odpovědné a zdravé podnikání stojí na jiných principech: na férovém přístupu, dodržování pravidel a na správném využívání agenturních pracovníků jako flexibilního, ale nikoli podhodnoceného zdroje pracovní síly.“

Investice, ne náklad

Firmy, které se snaží ušetřit na agenturních zaměstnancích – například tím, že jim platí méně než kmenovým pracovníkům, vyhýbají se odvodům na sociální a zdravotní pojištění nebo je nutí k práci na švarcsystém, riskují vážné problémy. Nejen inspekční kontroly a pokuty od Státního úřadu inspekce práce, ale především poškození vlastní značky zaměstnavatele. V době extrémně nízké nezaměstnanosti si žádná firma nemůže dovolit být známá jako ta, která poskytuje zaměstnancům horší podmínky než konkurence.

„Z čistě ekonomického pohledu se může zdát takzvané pseudoagenturní zaměstnávání výhodné, ale nese v sobě závažná rizika, která postihuje zákon,“ upozornil viceprezident Svazu průmyslu a dopravy Bohdan Wojnar.

Naopak podniky, které přistupují k agenturním pracovníkům jako ke klíčové součásti pracovního procesu, zajišťují odpovídající mzdy, benefity a kvalitní podmínky, mají výraznou



foto Martin Šimek

konkurenční výhodu. „Dnes už nestačí jen nabízet práci – je potřeba nabídnout i dobré podmínky. Zdravá firma chápe, že dobře placení, motivovaní zaměstnanci odvedou lepší výkon a nebudou hromadně odcházet ke konkurenci,“ dodala Jaroslava Rezlerová z APPS.

Dlouhodobé poškození reputace může být fatální

V regionech se špatná pověst šíří rychle. Pokud je podnik vnímán jako místo, kde agenturní zaměstnanci pracují za horších podmínek než kmenoví, může se brzy potýkat s nedostatkem lidí. Výsledkem je vyšší fluktuace, nižší loajalita a rostoucí náklady na neustálý nábor. „Uživatel nese odpovědnost za zastřešení zprostřed-

kování zaměstnání, a kromě vysoké pokuty se vystavuje i dalším sankcím, které mohou mít vyšší ekonomické a reputační dopady než úspory na odvodech,“ připomněl Bohdan Wojnar. Mezi možnými sankcemi je například ztížený přístup k náborovým nástrojům – firma nemusí být zařazena do evidence volných pracovních míst, nebude moci využívat programy ekonomické migrace a přijde o možnost zaměstnávat zahraniční pracovníky prostřednictvím zaměstnaneckých či modrých karet. Zaměstnavatelé by si měli uvědomit, že v dnešní době si uchazeči práci vybírají nejen podle mzdy, ale i podle přístupu firmy k zaměstnancům. Neférové zacházení s agenturními pracovníky může vést nejen k poklesu zájmu

o práci, ale i k negativnímu mediálnímu obrazu, tlaku odborů a ztrátě zákazníků.

Právní rizika a přísnější pravidla

Zneužívání agenturního zaměstnávání je ostře sledované nejen inspektorátem práce, ale i odbory a státními institucemi. Sankce za obcházení pracovněprávních předpisů nejsou zanedbatelné, pokuty se pohybují v řádech statisíců až milionů korun. Firmy, které se snaží obcházet zákon pomocí řetězení krátkodobých smluv, nižších mezd pro agenturní zaměstnance nebo falešného podnikání na IČO, mohou být při kontrolách tvrdě postiženy. Navíc od roku 2024 došlo ke zpřísnění legislativy týkající se dohod o provedení práce a dohody o pracovní činnosti. Zaměstnavatelé musí pečlivě evidovat pracovní dobu a zajistit splnění všech zákonných nároků, jako jsou příplatky za práci o víkendech, ve svátky nebo v noci. To znamená, že obcházení pravidel už nebude tak snadné jako v minulosti.

Co přináší firmám výhody

Agenturní zaměstnávání má své místo – při pokrytí sezónních špiček, výkyvů poptávky nebo zajištění kvalifikovaných pracovníků bez zdlouhavého náboru. Problém nastává, pokud se z něj stane nástroj k obcházení pracovního práva nebo snižování mzdových nákladů na úkor zaměstnanců. Zdravé české firmy vědí, že férový přístup není jen otázkou etiky, ale i klíčový faktor dlouhodobého businessového úspěchu. Společnosti, které považují agenturní zaměstnance za součást týmu, budují stabilní a loajální kolektiv a posilují svou pověst na trhu práce. Naopak ty, které sázejí na neférové praktiky, dříve či později zaplatí – nejen pokutami, ale i odchodem lidí, ztrátou reputace a důvěry zákazníků. (tz)

Umělá inteligence usnadňuje práci personalistům

Umělá inteligence stále intenzivněji zasahuje do pracovního života Čechů. Některé pozice kvůli ní v budoucnu z pracovního trhu úplně zmizí. Zejména kreativní pozice se ale o uplatnění bát nemusejí. Mezi nimi jsou i personalisté. Vlivem AI se však náplň jejich práce výrazně změní.

Přestože čeští personalisté využívají umělou inteligenci spíš okrajově, jejich počty rostou. Podle průzkumu společnosti Eurostat využívalo v roce 2021 nástroje umělé inteligence k náboru nových zaměstnanců v Česku pouze procento podniků. Aktuálně je využívá kolem 23 % personalistů. Přes 30 % HR pracovníků umělou inteligenci během obsazování volných pozic stále používá neplánuje. „Ačkoli nyní ještě existuje značná část personalistů, kteří jsou vůči nástrojům umělé inteligence skeptičtí, je využití AI v personalistice na vzestupu a už nyní zásadně mění způsob, jakým firmy hledají a získávají nové zaměstnance. Díky pokročilým algoritmům lze nejen zrychlit náborový proces, ale také zpřesnit výběr kandidátů a zvýšit efektivitu HR týmů. Tento trend momentálně nejvíce využívají velké podniky, kde AI pomáhá zejména při tvorbě náborových inzerátů, přípravě materiálů pro zaměstnance a zodpovídání častých dotazů nováčků,“ popsala Denisa Janatová, ředitelka společnosti smitio.

Personalisté využívají umělou inteligenci nejčastěji k textaci náborových inzerátů. V budoucnu se ale její využití rozšíří. „Očekává se, že AI bude hrát stále větší roli v náboru nových zaměstnanců. Bude více zapojována do automatizace úkolů, jako je třídění životopisů, odpovídání na časté dotazy uchazečů, plánování pohovorů nebo hodnocení pracovního výkonu. Díky tomu budou mít personalisté více času pro strategická rozhodnutí a práci s lidmi. Podle dat

LinkedIn Talent Solutions Report 2023 dokážou generátory pro tvorbu pracovních inzerátů snížit délku času na jejich přípravu o 60 %,“ doplnila Denisa Janatová.

V budoucnu se personální kompetence umělé inteligence rozšíří. Je pravděpodobné, že prvních kol pohovorů se personalisté nebudou vůbec účastnit. „Už dnes je umělá inteligence využívána při třídění vhodných kandidátů. Ve velmi krátkém čase dokáže připravit rozbor tisíců životopisů na základě předem nastavených kritérií. Virtuální asistenti a chatboti se budou stále více podílet na vedení prvních kol pohovorů. AI bude schopna analyzovat nejen odpovědi kandidátů, ale i jejich tón hlasu, mimiku nebo způsob vyjadřování, což pomůže lépe odhadnout jejich vhodnost pro danou pozici,“ vyjmenovala Denisa Janatová.

Umělá inteligence zasáhne i do oblasti benefitů. „AI pomůže personalistům přizpůsobit benefity, školení a kariérní rozvoj každému zaměstnanci na míru. Bude schopna analyzovat jejich výkony, zájmy a ambice a doporučovat jim vhodné kurzy, školení nebo pracovní role,“ řekla Kateřina Marešová, ředitelka obchodního oddělení a oddělení péče o zákazníky společnosti smitio.

Jedním z největších problémů v personalistice je nevědomá zaujatost při hodnocení uchazečů. Tento problém se správným využitím umělé inteligence zcela zmizí. „Firmy budou moci lépe sledovat, zda výběr nových zaměstnanců není ovlivněn diskriminací nebo jinými faktory nesouvisejícími s pracovními schopnostmi. Na druhou stranu se AI může nechtěně dopustit diskriminace, pokud její algoritmy nejsou správně nastaveny. Personalista pak musí zajistit, že rozhodování je spravedlivé, v souladu s právními předpisy a etickými normami. S rostoucím využitím AI v personalistice se objeví i otázky ohledně soukromí, ochrany dat a etiky



ilustrace Pixabay

rozhodování. Firmy budou muset zajistit, aby AI systémy byly transparentní, spravedlivé a neporušovaly práva zaměstnanců. Lze očekávat, že velmi brzy vzniknou nové zákonné regulace, které budou určovat, jak mohou společnosti AI využívat,“ uvedla Denisa Janatová.

Úkolem personalistů není jen nábor nových zaměstnanců, ale i podílení se na tvorbě firemní kultury, řešení konfliktů na pracovišti nebo individuální přístup k zaměstnancům – takové dovednosti umělé inteligence nikdy mít nebude. „AI může pomoci s analýzou a doporučeními, ale samotná kultura firmy je založena na lidských hodnotách a interakcích, které technologie nemůže plně nahradit. AI může nabízet doporučení na základě dat, ale chybí jí kreativita a schopnost strategického myšlení. Náborové strategie, programy pro rozvoj zaměstnanců nebo inovativní přístupy k motivaci týmu vyžadují lidský přístup a zkušenosti. Je třeba pracovat i s tím, že každý zaměstnanec je jiný a některé životní situace nebo pracovní rozhodnutí nelze řešit pouze na základě dat. AI dokáže poskyt-

nout rozbor nebo doporučení, ale konečné rozhodnutí často vyžaduje lidský úsudek,“ upozornila Kateřina Marešová.

AI změnil personalistiku způsobem, který umožní firmám pracovat efektivněji, lépe chápat potřeby zaměstnanců a zlepšit proces náboru i řízení lidí. Klíčovým faktorem ale zůstane lidský dohled.

„Nejpravděpodobnější scénář je, že AI personalisty nikdy nenahradí, ale změní jejich roli. AI může analyzovat data a předpovídat chování, ale nedokáže plně pochopit emoce, motivaci a mezilidské vztahy. Personalisté musí často řešit složité situace, jako jsou konflikty na pracovišti, osobní problémy zaměstnanců nebo citlivé rozhovory při propouštění – toho všeho není a pravděpodobně nikdy nebude umělá inteligence schopna. Personalisté se budou více soustředit na strategické, kreativní a mezilidské aspekty HR, zatímco AI bude zpracovávat data, automatizovat opakující se úkoly a poskytovat cenné informace pro výběr nejlepšího kandidáta,“ uzavřela Denisa Janatová. (tz)

Praha představuje nové eventové prostory a blížící se otevření několika dalších

Kongresová Praha se v loňském roce rozrostla hned o několik nově otevřených eventových prostor, které lze využít jak pro malé privátní akce, tak pro velké kongresy a konference. V průběhu letošního a příštího roku je navíc plánováno dokončení mini-málně dalších pěti projektů. Dohromady nové prostory nabídnou celkovou kapacitu pro nejméně 6500 osob, které budou moci využít i tisícovku nově vybudovaných hotelových pokojů. Vzniklé či rekonstruované prostory však nebudou sloužit pouze organizátorům akcí, ale obohatí i kulturní a gastronomické využití místních obyvatel.

Za eventy, ale i kulturou, volným časem a gastronomií

Od začátku roku 2024 přibýlo na pražské kongresové scéně hned několik nových prostor, které doplnily širokou škálu již stávajících eventových možností. „Mezi ty nejvýznamnější dožijte se patří rekonstrukce v rámci areálu Výstaviště Praha. Ačkoliv na dokončení prací na Průmyslovém paláci si ještě více než rok počkáme, již nyní nabízí Výstaviště mnoho novinek,“ řekl Roman Muška, ředitel Prague Convention Bureau, které reprezentuje kongresový průmysl v Praze, a dodal: „V létě roku 2024 byly otevřeny zelené střechy nově zrekonstruovaných Křižkových pavilonů a na podzim následovalo představení renovovaných prostor divadla Nová Spira. Dohromady nabídnou toto místo kapacitu až pro 4500 osob.“ V těsné blízkosti Výstaviště pak probíhají ještě další dvě renovace samostatně spravovaných prostor. V létě 2025 by mělo

dojít ke znovuootevření Planetária Praha, které se po renovaci bude pyšnit novou LED Dome technologií, která ho zařadí mezi nejmodernější planetária světa. Prostory pak budou k dispozici i pro privátní pronájem na akce s celkovou kapacitou (včetně venkovní terasy) až pro 700 osob. „V horizontu zhruba jednoho roku od výběru zhotovitele dokončovacích prací je též plánováno dlouho odkládané otevření Šlechtovy restaurace v Královské oboře. Ta by po rekonstrukci měla nabídnout tři gastroprovozy a pro eventy též prostory venkovní promenády a altánu,“ doplnil Roman Muška.

Ve správě společnosti Výstaviště Praha, a.s., je též areál Holešovické tržnice, který momentálně prochází rozsáhlou rekonstrukcí. Již ke konci roku 2025 se však návštěvníci i organizátoři akcí budou moci těšit na několik novinek, jako například zrekonstruované prostory nejmodernější budovy v areálu Holešovické tržnice, bývalé Jateční burzy, kterou Zátíší Group promění v restauraci s kapacitou pro 300 hostů nesoucí název Burza. Svě zástupce bude mít nově na tržnici i cateringová společnost Ambiente, která do konce roku 2025 plánuje v areálu otevřít restauraci či pobočku cukrárny Myšák. Novým přírůstkem na gastronomické a eventové scéně je též největší Mexická restaurace v republice, kterou letos v březnu otevřela gastroaliance Together nedaleko samotné tržnice a která kromě tří kuchyní nabídne místa až pro 300 osob. Organizátoři akcí a milovníci miche-linské kuchyně by též neměli minout Restaurant 420, který od ledna 2024 nabízí kapacitu 200 míst v samém srdci města – v domě U Červené lišky na Staroměstském náměstí.

V netradičním prostředí pražského hlavního nádraží se po rekonstrukci otevřel secesní eventový klenot. Po náročné obnově byly začátkem roku 2024 v rámci Fantovy budovy představeny dva secesní sály, které dříve sloužily jako restaurace a čekárny pro cestující. Sály zvládnou hostit kongresy a konference s kapacitou cca 600 osob. Fantův a Sloupový sál pak doplňuje malý salónek pro 20 osob a kavárna Foyer Café, která je na rozdíl od sálů přístupná i široké veřejnosti. „Fantova budova však není jediným novým prostorem s železniční tematikou. V pražské Bubenči se po rekonstrukci otevřela pod názvem Stanice 6 bývalá nádražní budova, která slouží především pro místní jako bistro a komunitní prostor. Nabízí však i možnost pronájmů pro menší akce okolo 200 osob,“ sdělil Roman Muška.

Akce interaktivně

Praha kromě tradičních eventových prostor disponuje i těmi, které v sobě zahrnují interaktivní prvky. Kromě již zmíněného chystaného otevření Planetária Praha si mohou organizátoři akcí pro svůj event vybrat i již nedávno představený prostor Mozart Interactive Museum na Malé Straně. Interaktivní expozice umožní prostřednictvím nejmodernějších technologií poznat život a tvorbu hudebního génia W. A. Mozarta, který v Praze opakovaně pobýval. Prostory muzea jsou k dispozici i pro privátní akce. „Na další interaktivní prostor si budeme muset počkat až do roku 2027, kdy by mělo dojít k otevření osvětového centra Hydropolis v areálu bývalé Vinohradské vodárny. Kromě edukativní expozice ve vodojemu a vodárenské věži nabídne areál i vodní park dostupný veřejnosti, vy-

hlídkové místo a kavárnu s kongresovým sálem pro 160 delegátů,“ přiblížil Roman Muška.

Pražská hotelová scéna se rozrůstá o tisícovku nových pokojů

Pražský kongresový průmysl posílí i několik nových hotelů, které nabídnou nejen tisícovku pokojů, ale doplníkově též další meetingové prostory. „V loňském roce se Praha rozrostla hned o dva významné hotelové projekty. Po dlouho-trvající renovaci byl na Václavském náměstí otevřen bývalý secesní Grand Hotel Evropa – nyní W Prague s celkovou kapacitou 161 pokojů a tří prostor vhodných pro menší společenské akce do 50 osob. Zcela novým developerským počinem pak bylo vybudování hotelu The Cloud One v blízkosti Masarykova nádraží. Ten od léta 2024 nabízí celkem 382 pokojů a dva prostory pro eventy, včetně střešního baru s terasou až pro 160 osob,“ řekl Roman Muška.

Na rok 2025 je pak plánováno otevření dalších tří hotelů. Již toto jaro přivítá hosty hotel Fairmont Golden Prague (bývalý hotel Inter-Continental) s 320 pokoji a rezidencemi, šesti restauracemi a bary, spa a konferenčními prostory se třemi originálními C-Suites a konferenčním sálem, který pojme až 600 osob. Koncem března 2025 svou kapacitu 76 pokojů nabídne nedaleko Tančícího domu i hotel Sir Prague. „Posledním oznámeným a dlouho odkládaným projektem je představení hotelového komplexu v Železné ulici, nyní pod názvem Akroterion. Po rekonstrukci by měl hotel nabídnout zhruba 100 luxusních pokojů, restaurant, spa a též nové konferenční prostory,“ uzavřel Roman Muška. (tz)

Češi dál kupují apartmány v albánské Drači

Česká společnost Myalbania má za sebou pět let podnikání v Albánii, kde prodává (primárně) Čechům apartmány v přístavním městě Drač (Durres). Společnost ani v roce 2024 nezaznamenala výraznější pokles zájmu o koupi apartmánů, loni jich prodala 152. Zároveň trvá kontinuální růst cen, který v meziročním srovnání dosahuje v průměru téměř 15,5 %.



foto Myalbania

Myalbania nabídla Čechům takzvané druhé bydlení na pobřeží Jaderského moře poprvé v roce 2020. Tehdy měla v nabídce pouze několik apartmánů a větší zájem se vzhledem k (tehdy) téměř neznámé a předsudky opředené destinaci nečekal. Jak ale ukázaly následující roky, Albánie v sobě skrývá obrovský potenciál.

Vlivem mnoha okolností začali Češi tuto balkánskou zemi objevovat a hojně navštěvovat. O tom svědčí i údaje, které nedávno zveřejnilo

albánské Ministerstvo turizmu: V roce 2024 navštívilo Albánii 11,7 miliónu turistů za zahraničí, což je nárůst oproti roku 2023 o 15,2 %.

S rostoucím zájmem o Albánii roste také společnost Myalbania, což potvrzuje její jedna-

tel Ondřej Tóth: „S čím dál větším zájmem tuzemských investorů jsme firmu postupně rozšiřovali. Dnes máme dvě kanceláře, jednu v Praze a druhou přímo v Drači. Pracuje pro nás zhruba 35 lidí, a to jak z Česka, tak z Albánie. A v neposlední řadě jsme dnes společností, která brzy oslaví 700 prodaných apartmánů. V roce 2024 jsme uskutečnili 152 prodejů, což dohromady činí 694 prodaných apartmánů. V drtivé většině českým klientům, ale také například investorům z Polska nebo ze Slovenska. Právě na slovenský trh se nyní více zaměřujeme.“

Češi kupují apartmány v Drači jednak kvůli pronájmům, které jsou s rostoucím počtem turistů logickým důvodem a o které se také stará společnost Myalbania. Zásadní motivací je ale především rychlé zhodnocení nemovitosti, které nejen že probíhá v posledních letech, ale bude probíhat i v letech příštích. „Naším nejprodávanějším apartmánem v Drači je 2+kk, o velikosti přibližně 60 m² a do 100 metrů od pláže.

Před čtyřmi lety se takový apartmán prodával od 1,35 miliónu korun, dnes by na jeho koupi nestačily ani dva milióny. Když srovnáme ceny ze začátku roku 2024 s cenami dnes, jsou v průměru o 15,5 % vyšší. I tak jsou ale levnější než v jiných destinacích, ať už jde o Řecko, Itálii, nebo Španělsko, a zároveň růst cen apartmánů v Drači ještě zdaleka nekončí,“ popsal Ondřej Tóth aktuální situaci.

Předpokládá, proč by ceny apartmánů na albánském pobřeží měly i nadále růst, je hned několik. Prvním je nesporný zájem turistů o tuto destinaci. Druhým jsou přístupová jednání o členství v EU, která běží od roku 2022. Jen samotný vstup do EU by znamenal výrazné zvýšení cen nemovitostí. Albánie se navíc v této souvislosti velmi rychle rozvíjí, investuje do budování infrastruktury i rozvoje služeb. Je tedy velmi pravděpodobné, že investice do tamních apartmánů se budou v nadcházejících několika letech stále vyplácet. (tz)

Památky u nás táhnou, loni je navštívily milióny lidí

Kulturní památky jsou v Česku dlouhodobě jedním z hlavních důvodů, proč lidé vyražejí na cesty po tuzemsku. V roce 2024 je navštívilo 47 % cizinců a 38 % domácích cestovatelů. Největší zájem je tradičně o Prahu. V hledáčku návštěvníků se ale čím dál častěji začínají objevovat i další regiony a turisté míří do míst, která dříve stála stranou. Ze zahraničních návštěvníků památky v Česku vyhledávají nejčastěji cestovatelé ze vzdálenějších zemí, zatímco turisté z těch sousedních kombinují návštěvu naší země s aktivním odpočinkem.

Nejčastější volbou při cestách za památkami jsou hrady a zámky. Turisté však míří také do muzeí a galerií, na věže, do chrámů, za lidovou architekturou nebo se vydávají po stopách slavných osobností. Významnou roli hrají kulturní památky i v celkových výdajích. „Podle posledních dostupných dat z roku 2023 činily výdaje za aktivity z kategorie kulturních památek zhruba 17 % všech útrat turistů. Z toho nejvíce

to bylo v Praze – bezmála 80 %. Za památkami cestují hlavně ti, kteří to k nám mají dále. Je to logické – pokud už člověk váží delší cestu, chce vidět z dané země co nejvíce. Mezi vyznavače historie ale patří také národy, které mají kulturu tzv. v krvi. Patří sem například země, jako je Belgie, Francie, Itálie, Portugalsko, Španělsko, Velká Británie nebo Izrael. Ze vzdálenějších destinací pak třeba Japonsko, Jižní Korea či

USA,“ shrnul ředitel České centrály cestovního ruchu – CzechTourism František Reismüller a dodal: „Oproti tomu turisté zejména ze sousedních států tráví svůj pobyt v Česku i jiným způsobem. Trendem je v tomto ohledu hlavně aktivní dovolená, kdy lidé spojují sport, přírodu, ale i cestování za gastronomií s kulturními zážitky. Užívají si tak ideální mix, který z Česka dělá atraktivní destinaci pro všechny věkové kategorie.“

Státní hrady, zámky a další památky ve správě Národního památkového ústavu přivítaly v loňském roce přes čtyři milióny návštěvníků. Už druhý rok po sobě tak padla čtyřmiliónová hranice. Obecně patří mezi nejnavštěvovanější v rámci všech památek Pražský hrad, kam v roce 2024 zavítalo 2,6 miliónu lidí, o 17 %

více než rok předtím. Průběžně roste zájem turistů o památky, které prošly obnovou, otevírají nové prostory, prohlídkové trasy a nabízejí návštěvníkům novinky. „Mezi hojně navštěvované patří například zámek Lednice či Areál Sedlec v Kutné Hoře. Do každého z objektů loni zamířilo na 306 000 lidí. Značný zájem je i o největší české muzeum v přírodě – Valašské muzeum v Rožnově pod Radhoštěm, které si pro návštěvu vybralo 284 000 turistů. V kurzu jsou též technické památky nebo architektonické skvosty. Tak třeba Muzeum nákladních automobilů Tatra loni vyhledalo bezmála 94 000 návštěvníků, brněnskou Vilu Tugendhat pak téměř 56 000 turistů,“ komentoval situaci vedoucí Institutu turizmu České centrály cestovního ruchu – CzechTourism Petr Janeček. (tz)

Nepodceňujme pojištění vážných chorob

Abychom podpořili zájem o kvalitní pojištění ochranu, vyplatíme ze všech nově pojištěných rizik velmi vážných onemocnění uzavřených od května do konce července při diagnóze infarktu myokardu dvojnásobek pojistné částky. To může být až jeden milión korun navíc, upozornil Petr Procházka, ředitel Úseku pojištění osob v Kooperativě. Jak to však s pojištěním vážných chorob vypadá? Zdá se, že je stále podceňujeme... Petr Procházka však potvrdil, že je to mu přece jen trochu jinak:

Kdo by vlastně měl mít životní pojištění a proč?

Každý, kdo vnímá a přijímá odpovědnost za sebe a za své blízké. Pak mu ochrana zdraví a života přijde logická, ať už k tomu dospěl věkem, či životní situaci – třeba narozením potomka. Měli bychom si uvědomit, že životní pojištění má primárně sloužit k překonání dlouhodobých a vážných zdravotních problémů a následků

s nimi souvisejícími, nikoli jen k získání bolestného za dvoutýdenní neschopenku kvůli zlomené noze. Každé vážnější onemocnění nebo úraz nás může na dlouhou dobu zbavit obvyklého příjmu.

Uvědomují si klienti, že stačí málo a mohou se dostat do vážných finančních problémů?

Určitě ne dostatečně a jistě ne všichni. Dejme příklad: Jedním z klíčových rizik je invalidita a na ni, případně na to, že by k ní mohlo dojít, není jakkoli připravena téměř polovina Čechů. Podobné výsledky nám přinesl i průzkum, kde jsme zjišťovali, jak lidé vnímají infarkt myokardu. Ve svém okolí se s ním setkalo 60 % Čechů, ale jen 24 % lidí ví, že je možné si toto riziko pojistit. A přitom průměrná doba léčení po komplikovaném infarktu trvá i několik měsíců. Což je doba, po kterou vám výrazně poklesne příjem. Navíc se velmi pravděpodobně přidají omezení v běžném životě, která nastanou po doléčení. Kooperativa se proto trvale a dlouhodobě snaží o závažných onemocněních a jejich

dopadech detailně informovat, podporovat jejich prevenci a zaktivňovat možnost jejich pojištění.

Jakým způsobem lze zájem veřejnosti podpořit?

Průběžnou osvětou, vzděláváním i zveřejňováním reálných životních případů. Klienti jsou dnes už, řekněme, vzdělanější, poučenější a také náročnější než před 10–15 lety. Díky tomu tuší, či přímo vědí, že neexistuje už jen pojištění majetku nebo úrazů, ale i životní pojištění. Nicméně povědomí o možnosti pojištění vážných chorob není dostatečně rozšířené.

S tímto druhem pojištění je asi lepší poradit se s odborníkem...

Přesně tak. K hlavním úkolům pojišťovacího poradce patří analýza životní situace a dlouhodobých potřeb klienta. S pomocí detailního rozboru dokáže navrhnout personifikované životní pojištění a rozsah pojistného krytí, tedy rizika i částky, na které by měli klienti své pojištění uzavřít. Budu-li konkrétní: Pro ty, kterým vyhovuje život single a zatím neplánují rodinu, je pojištění pro případ smrti nejspíš zbytečné. Jste-li ale čerstvým rodičem novorozence? Pak určitě ano.

A co se týče pojištění vážných chorob – aktuálně chceme podpořit zájem o takový typ ochrany dlouhodobou a trvalou garancí výplaty dvojnásobku při diagnóze infarktu myokardu. Může to být až jeden milión korun navíc a tato nabídka platí u nových pojistných smluv i u dodatků ke stávajícím smlouvám. Tuto výhodu garantujeme po celou dobu platnosti pojištění.

Od minulého roku je možné uplatnit daňové zvýhodnění také pro pojištění dlouhodobé péče. K čemu takové pojištění slouží?

Naše pojištění soběstačnosti FLEXI vám pomůže při zhoršení zdravotního stavu a rostoucí neschopnosti se o sebe samostatně postarat. Získáte dostatečné prostředky, nejen finanční, pro zvládnutí této situace. V rámci pojištění totiž nabízíme i asistenci průvodce péčí, která pomůže s hledáním řešení celé situace, zorientováním



Petr Procházka, ředitel Úseku pojištění osob v Kooperativě

se v problematice, podáním žádosti či zajištěním profesionální péče.

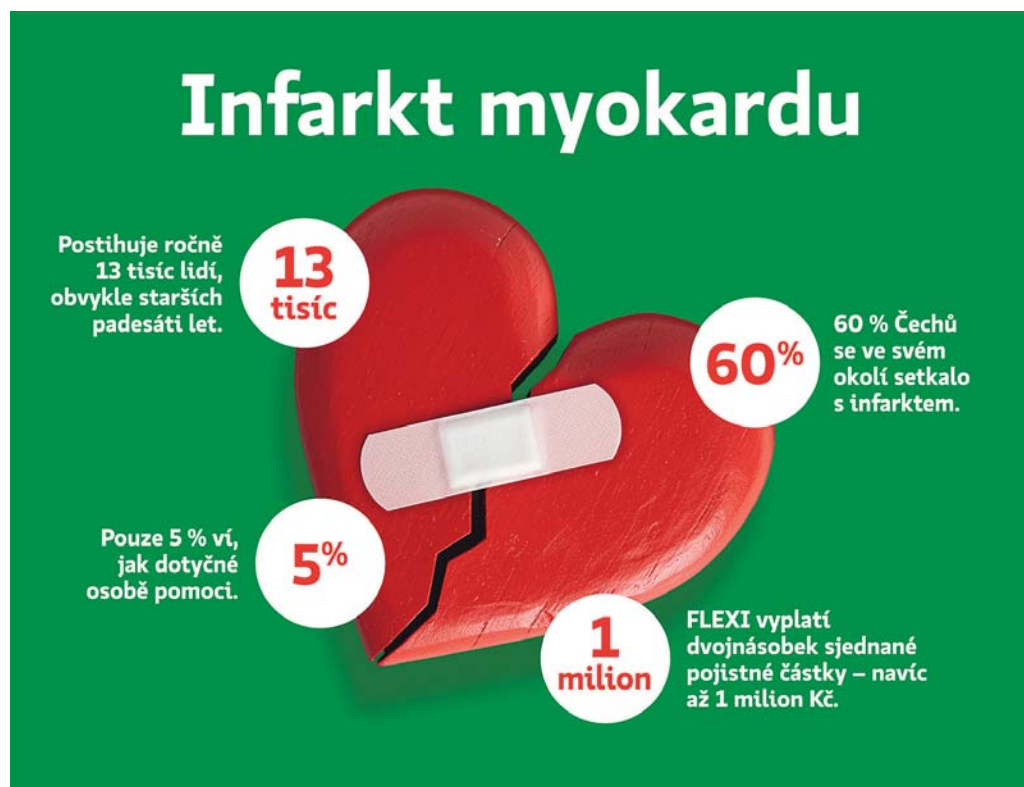
A jak se vlastně soběstačnost posuzuje?

Soběstačnost se posuzuje ve čtyřech stupních podle individuální schopnosti nemocného zvládat deset základních životních potřeb, které určují míru jeho nesoběstačnosti a schopnosti se o sebe postarat. Naše pojištění vyplácí měsíční plnění od druhého stupně snížené soběstačnosti, tzn. od středně těžké závislosti a nemožnosti zvládat pět až šest životních potřeb. Ze statistik vyplývá, že právě druhý stupeň je nejpočetnějším a zároveň vážným omezením, které člověk těžko zvládne sám.

Příspěvek od státu dostane člověk až po rozhodnutí příslušného úřadu. Co do té doby?

Je to tak, problémem může být delší trvání procesu přiznání státního příspěvku na péči, v průměru až šest měsíců, někdy i déle. Výhodou našeho produktu je předběžné plnění ve výši 50 % sjednané pojistné částky. Vyplácíme ho, jakmile klient podá žádost o státní příspěvek na péči a po našem vlastním posouzení celkového zdravotního stavu pojištěného.

ptala se Kateřina Šimková



Povinná přístupnost webů v létě dopadne na e-shopy i banky

Povinná přístupnost webů – pravidla, podle kterých se musejí řídit webové stránky a mobilní aplikace, aby byly snadno použitelné i pro lidi s hendikepem, od února 2008 platí pro státní instituce. I po 17 letech řada z nich vykazuje chyby, někteří o povinnosti ani nevědí. Letos se navíc povinná přístupnost rozšíří i na soukromé subjekty. Týkat se bude například e-shopů, internetového bankovníctví nebo samoobslužných pokladen.

Podle Světové zdravotnické organizace má 16 % světové populace nějakou formu hendikepu. Řada z nich má velký vliv na možnost využívání moderních technologií. Jen v Evropské unii trpí určitou formou omezení, které trvale znepříjemňuje používání internetu, okolo 20 % lidí. Usonadnit těmto lidem používání internetu by měla povinná přístupnost webů. Ta v praxi znamená, že webová aplikace musí podporovat asistenční technologie pro zdravotně postižené, například čtečky obrazovky. „Za přístupný web se považuje takový, který je návštěvník s těžkým zdravotním postižením schopen i přes svůj zdravotní hendikep efektivně používat. Například pokud uživatel neslyší, může si u videa přečíst titulky, nebo pokud je uživatel barvoslepy, povinná formulářová pole jsou označena hvězdičkou. Dalším bodem je ovladatelnost – například pokud uživatel nemůže používat myš, je možné plně ovládat web klávesnicí. Třetí podmínkou je srozumitelnost, kdy obsah a ovládání rozhraní musí být srozumitelné a předvídatelné.

Například instrukce při vyplňování formulářů nebo srozumitelné chybové hlásky při nesprávně vyplněném poli formuláře,“ popsal Matej Sekel, Senior Test Engineer společnosti Tesena.

V současnosti tato pravidla platí pro instituce veřejného sektoru a organizace financované z veřejných prostředků. To se ale už letos v létě změní. „Rok 2025 přinese díky Evropskému aktu o přístupnosti zásadní rozšíření povinností i na soukromý sektor. Od 28. června nabude účinnosti zákon o požadavcích na přístupnost některých výrobků a služeb, který nařizuje splnění daných kritérií i některým soukromým webovým a mobilním aplikacím. Jde například o e-shopy, elektronické bankovníctví, informační a rezervační systémy v dopravě, audiovizuální služby, bankomaty a platební či samoobslužné terminály,“ upozornila Lucie Paulíčková, Deputy CEO společnosti Tesena.

Ač pro státní sektor platí podmínky už sedmáct let, stránky stále vykazují spoustu chyb. „Mezi největší chyby, které se vyskytují na webových stránkách, patří nedostatečný kontrast textu vůči pozadí, který způsobuje problémy s čitelností obsahu. Dále problémy s navigací na stránce bez použití myši, nedostatečná podpora čteček obrazovky, nesprávné nebo chybějící popisy polí a chyby ve formulářích. Z mojí zkušenosti má v oblasti přístupnosti nedostatky stále značná většina webů,“ vyjmenoval Matej Sekel.

Ověřit si, zda web povinné standardy splňuje, lze několika způsoby. „Například testováním přístupnosti, které zahrnuje použití automatizovaných nástrojů, ale i značnou část manuální

ho testování. Další způsob je nechat si vypracovat odborný audit přístupnosti, kde specializované firmy a konzultanti provádějí kompletní analýzu přístupnosti. Případně je možné oslovit přímo uživatele se zdravotním postižením, kteří poskytnou cennou zpětnou vazbu o tom, jak je jejich web v praxi použitelný,“ poradil Matej Sekel.

Velkým problémem může být neinformovanost tvůrců a správců webů, kteří o povinnostech, které musejí splnit, většinou nevědí. Často se tak o chybovosti dozvědí až na základě kontrol. Těch v létě přibude. „Už v lednu 2019 spustilo sérii kontrol Ministerstvo vnitra, které se zaměřilo na to, zda jsou weby institucí státní správy a samosprávy přístupné i pro osoby se zdravotním postižením. Až dojde k rozšíření povinností i na soukromé subjekty, bude jejich

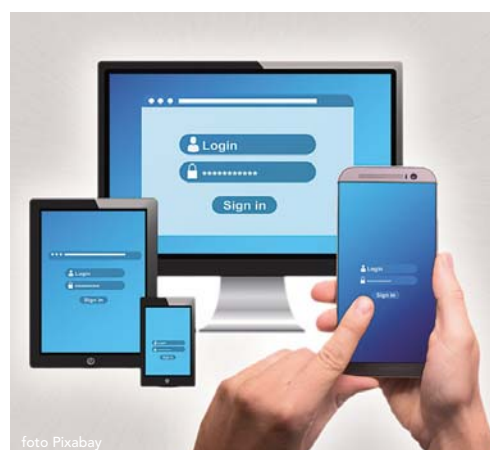


foto Pixabay

dodržování kontrolovat hned několik institucí. Tou hlavní by měla být Česká obchodní inspekce, další pak Úřad pro ochranu osobních údajů, a v některých případech i Český telekomunikační úřad. Každý úřad pak bude posuzovat závažnost přestupku, maximální výše následné pokuty bude deset miliónů korun. Mezi nejzávažnější přestupky patří například uvedení výrobku na trh bez splnění požadavků na přístupnost nebo neprovedení nápravy. V takovém případě pak může úřad vedle udělení pokuty nařídit výrobek stáhnout z trhu a zakázat jeho následný prodej,“ uvedla Lucie Paulíčková.

Evropská unie reaguje povinnou přístupností na demografické změny, například celosvětově přibývá seniorů, kteří chtějí využívat moderní technologie. Firmy si tak mohou rozšířit zákaznickou základnu. „Přístupnost je dnes brána jako konkurenční výhoda. Přístupné služby využije víc lidí, včetně seniorů, lidí s hendikepem nebo lidí s dočasnými omezeními, jako je například zlomená ruka. Přístupné weby navíc často splňují technické požadavky vyhledávačů, což vede k lepším pozicím ve vyhledávacích a vyšší návštěvnosti. Je také třeba si uvědomit, že z lepší přístupnosti profitují i běžní uživatelé, například dobře čitelné písmo, kontrastní barvy nebo možnost ovládání webu bez myši zlepšují použitelnost pro všechny. Přístupnost je dlouhodobý trend, který se bude dál rozvíjet. Firmy, které ji implementují včas, budou mít výhodu před konkurencí, která bude muset změny zavádět dodatečně,“ uzavřela Lucie Paulíčková.

(tz)

Rijádská smlouva: nový krok v ochraně průmyslových vzorů



ÚŘAD
PRŮMYSLVÉHO
VLASTNICTVÍ

Po dvaceti letech jednání se v listopadu 2024 v Rijádu uskutečnila diplomatická konference Světové organizace duševního vlastnictví (WIPO), na níž byla přijata smlouva o právu průmyslových vzorů. Jejím cílem je zjednodušit a sjednotit pravidla pro registraci designů po celém světě a zajistit lepší ochranu duševního vlastnictví pro designéry a firmy.

Proč je to důležité?

Průmyslový vzor je právní nástroj, jehož prostřednictvím je možné ochránit designéřská řešení. Design přitom není jen o estetice – může rozhodnout o úspěchu na trhu. Firmy investují do designu nemalé prostředky, protože atraktivní vzhled výrobků zvyšuje jejich konkurenceschopnost. Pokud však výsledky designéřské činnosti nejsou dostatečně chráněny, může je konkurence snadno okopírovat, čímž firmy přicházejí o svou konkurenční výhodu. Současná pravidla ochrany designu se v různých zemích liší, což znamená, že designéři musí podstupovat složité a nákladné procesy registrace v každé jurisdikci zvlášť. Rijádská smlouva si klade za cíl tento proces sjednotit a zpřehlednit, což značně usnadní mezinárodní ochranu designů.

Jaké změny přináší Rijádská smlouva?

Standardizace přihlašovacích požadavků – Nová smlouva stanovuje jednotný seznam informací, které jsou nutné k registraci průmyslového vzoru. To přinese větší transparentnost a zjednodušení celého procesu.

■ **Ochranná lhůta po zveřejnění designu** – Pokud byl průmyslový vzor zveřejněn, má přihlašovatel až 12 měsíců na jeho registraci, aniž by ztratil právo na ochranu. To designérům poskytuje dostatek času na testování a úpravy návrhu před formálním podáním.

■ **Možnost odloženého zveřejnění** – Přihlašovatelé mohou odložit zveřejnění průmyslového vzoru minimálně o 6 měsíců, což jim umožňuje lépe načasovat uvedení produktu na trh a zabránit předčasnému odhalení konkurenci.



■ **Snadnější opravy a uznání práv** – Zavádějí se mechanismy pro opravy chyb, obnovu práv a možnost přezkoumání v případě zmeškání lhůt. Díky tomu přihlašovatelé neztrácejí ochranu kvůli administrativním omylům.

■ **Registrace licencí není povinná** – Platnost průmyslového vzoru není podmíněna tím, zda je licence zapsána v registru. To znamená větší flexibilitu pro podniky při správě jejich práv.

■ **Jasná pravidla pro vyobrazení designů** – Smlouva stanovuje přijatelná vizuální zobrazení průmyslových vzorů, včetně možnosti označování částí návrhu, které nejsou předmětem ochrany. To pomáhá předcházet nejasnostem při posuzování zápisné způsobilosti.

Jak probíhala diplomatická konference?

Rijádské konference se zúčastnilo téměř 900 delegátů ze 130 členských států WIPO. V úvodních projevech generální ředitel saúdského úřadu pro duševní vlastnictví Abdul-Aziz bin Mohammad Al-Suwailem a generální ředitel WIPO Daren Tang zdůraznili význam ochrany průmyslových vzorů pro ekonomický růst, inovace a udržitelný rozvoj. Vyjednávání probíhala ve dvou hlavních výborech a pracovních skupinách, kde se řešila klíčová ustanovení smlouvy a administrativní záležitosti.

Diskuze se zaměřovaly zejména na:

- Zjednodušení přihlašovacího procesu
- Harmonizaci pravidel mezi různými jurisdikcemi
- Možnosti technické pomoci pro rozvojové země
- Transparentnost při zveřejňování původu designu

Po několika dnech intenzivního jednání se podařilo dosáhnout kompromisu a 22. listopadu 2024 byl schválen konečný text Smlouvy spolu s Prováděcím předpisem a Usnesením. Smlouvu podepsalo zatím 18 států, mezi nimiž jsou například Bosna a Hercegovina, Pobřeží slonoviny, Maroko nebo Saúdská Arábie. Nicméně pro její vstup v platnost je zapotřebí ratifikace, a to alespoň 15 států.

Co se bude dít dál?

Rijádská smlouva vstoupí v platnost tři měsíce po uložení 15. ratifikační listiny. Smlouvu zatím žádný stát neratifikoval, ale dosavadní jednání naznačují ochotu států se k ní připojit. Další kroky zahrnují implementaci smlouvy do vnitrostátních právních předpisů, což bude vyžadovat spolupráci mezi vládami, odborníky a průmyslovými odvětvími.

Problém hlasovacích práv EU

Evropská unie se během konference snažila prosadit změnu pravidel hlasování, aby mohla hlasovat i bez přistoupení alespoň jednoho z jejích členských států ke smlouvě, což se jí však nepodařilo. Podle současného znění Rijádské smlouvy mohou hlasovat pouze ty mezivládní organizace, jejichž členské státy smlouvu ratifikovaly. To znamená, že EU nemá ve Shromáždění smluvních stran žádný hlas, dokud se její členské státy nestanou smluvními stranami. Tento problém bude muset být řešen na úrovni EU v Bruselu.

Závěr

Uzavření Rijádské smlouvy představuje významný milník v oblasti mezinárodní ochrany průmyslových vzorů. Zavedení jednotných pravidel a zjednodušení procesu pomůže designérům a firmám efektivně chránit svou tvorbu na globálním trhu. Úspěch smlouvy však bude záviset na jejím širokém přijetí a správné implementaci do právních systémů jednotlivých států. Klíčovou roli v tomto procesu sehráje další spolupráce mezi vládami, odborníky a designéry.

Mgr. Kateřina Dlabolová,
Úřad průmyslového vlastnictví

LD Seating a nové křeslo Flexi Lounge nejen s výjimečným designem

Za svůj výjimečný design získalo nové křeslo Flexi Lounge prestižní ocenění Red Dot Award: Product Design 2025. Nezávislou mezinárodní porotu zaujalo především dokonale vyváženou kombinací pohodlí, estetiky a funkčnosti.

Model vznikl ve spolupráci s italským studiem Orlandini Design, se kterým LD Seating úzce spolupracuje již více než deset let. Křeslo si za-

chovává charakteristický tvar stávajících modelů, nyní však s vylepšenými proporcemi, novým elegantním ocelovým rámem bez viditelných šroubů a se silnější vrstvou polyuretanové pěny pro ještě větší pohodlí. Ergonomicky navržená skořepina poskytuje spolehlivou oporu i při delším sezení, zatímco flexibilní horní část opěrky přirozeně reaguje na pohyby těla.

Nové křeslo Flexi Lounge je navrženo tak, aby odpovídalo současnému stylu sezení – je prostorné, měkké a má minimalistický design.

„Je krokem vpřed především co se komfortu týká. Reaguje na poptávku po měkkém, pohodlném sezení, která dnes na trhu jasně převládá,“ řekl designér Folco Orlandini, který tuto oceněnou novinku a proces její tvorby osobně představil v rámci přednášky na mezinárodním kongresu o architektuře, bydlení a designu Living Forum, který se konal 29. dubna 2025 v pražském Centru současného umění DOX.

Model je dostupný v osmi standardních odstínech práškového lakování podnože a v široké

nabídce potahových látek. Díky tomu se snadno začlení do různých typů interiérů – od hotelových lobby, restaurací a kaváren přes kanceláře až po lounge zóny a čekárny. Výrazným detailem je boční proužek na čalounění, který dodává křeslu osobitý charakter – může být nenápadně sladěný do stejné barvy jako čalounění, nebo naopak kontrastní. Područková část kovového rámu může být navíc doplněna pohodlným náplekem z koženky. Díky své variabilitě je křeslo Flexi Lounge promyšlenou volbou do veřejných i pracovních prostor.

Křeslo se kompletně vyrábí v České republice a je navrženo s důrazem na dlouhou životnost. Díky možnosti přechalounění může sloužit opravdu dlouhá léta – a snadno se přizpůsobí i změnám v interiéru.

LD Seating je rodinná firma z Boskovic, která už více než třicet let spojuje tradici, kreativitu a poctivé řemeslo, aby vytvářela sezení, které obstojí i u budoucích generací. V LD Seating věří v hodnoty, jako jsou spolehlivost a důvěra, a právě na nich staví vztahy s obchodními partnery i zákazníky. Nadčasový design a precizní řemeslné zpracování jsou základem každého výrobku. Společnost neustále hledá nové cesty, jak zlepšovat kvalitu i funkčnost sezení, a snaží se posouvat hranice toho, co je možné. (tz)



Ve Vuch vnímáme kvalitu jako nedílnou součást naší identity

Vuch je značka, která září jak na českém trhu, tak za našimi hranicemi. Letos na podzim oslaví desáté narozeniny, a právě při této příležitosti by se svými výrobky chtěla dále expandovat, tedy zaujmout zákazníky svými kabelkami, batohy, peněženkami a obuví ještě důrazněji než doposud. Jsou připravené nové limitované kolekce a zajímavé spolupráce s předními designéry. Významnou roli v celém tomto procesu hraje kvalita. Důkazem může být i získání prestižní značky CZECH MADE v závěru loňského roku, kterou uděluje Česká společnost pro jakost. Jak ji ve Vuch vnímají, to vysvětlil Kamil Brabec, manažer marketingu Vuch s.r.o.:

Kvalita je fenomén, všichni ji vyžadujeme, ne každý pro ni dělá to, co by si zasloužila. Jak se na kvalitu díváte u vás ve firmě?

Ve Vuch vnímáme kvalitu jako nedílnou součást naší identity. Nejde jen o samotný produkt, ale o celý zákaznický zážitek – od prvního kontaktu se značkou až po používání našich výrobků v každodenním životě. Kvalita je pro nás závazek vůči zákazníkům, ale i výzva, která nás žene neustále vpřed. Uvědomujeme si, že pokud ztratíme na kvalitě, tak to může pohrbit celou naši snahu.

Značka CZECH MADE má dlouhou historii a je určena skutečně těm výrobkům a službám, které jsou na našem trhu výjimečné. Čím vás zaujala?

CZECH MADE pro nás představuje důvěryhodný symbol kvality, který není založený na emocích nebo reklamních slibech, ale na reálných, ověřitelných parametrech. Zaujalo nás, že jde o nezávislé a objektivní hodnocení – v dneš-

ním světě plném marketingových hesel je takový přístup vzácný.

Zač přesně jste ji získali?

Značku CZECH MADE jsme získali pro vybrané produkty z našeho portfolia, konkrétně sedací vaky a pytle. Interně jim říkáme „bobíci“. U těchto výrobků jsme mohli jednoznačně doložit vysokou úroveň zpracování, použití kvalitních materiálů a dodržování standardů, které CZECH MADE vyžaduje. Co je ještě zajímavé, je to, že bobíci u nás fungují i jako charitativní projekt. Za každý koupený dáme jeden zdarma do školek. Již takto zásobujeme několik desítek školek v našem okolí.

Bylo těžké ji obhájit? Co vám tento proces dal, jakou zkušenost přinesl?

Proces to byl náročný, ale zároveň velmi přínosný. Nešlo jen o jednorázovou kontrolu, ale o komplexní pohled na celý životní cyklus produktu – od vývoje přes výrobu až po komunika-

ci se zákazníkem. Tento audit nám pomohl identifikovat i drobnosti, které jsme následně vylepšili. Celý proces pro nás byl zpětnou vazbou i motivací k dalšímu růstu.

Využíváte ji ve svém marketingu?

Rozhodně ano. Značka CZECH MADE je pro nás důkazem, že za našimi sliby stojí skutečná hodnota. Označení využíváme nejen na samotných produktech, ale i v online komunikaci a PR aktivitách. Zákazníci dnes oceňují autenticitu, a právě taková ocenění nám pomáhají ji věrohodně prezentovat.

Uvažujete o tom, že byste o ni usilovali i pro některý jiný výrobek?

Ano, máme v hledáčku i další produkty, u kterých věříme, že by mohly splnit přísná kritéria CZECH MADE. Rádi bychom v budoucnu rozšířili portfolio oceněných produktů tak, aby značka kvality provázela větší část našeho sortimentu.

Jak snaha o kvalitu koresponduje s vaší strategií týkající se designu, originality, udržitelnosti?

U nás ve Vuch věříme, že kvalita není v rozporu s designem, právě naopak – dobře navržený produkt musí být zároveň funkční, trvanlivý a udržitelný. Kvalita je základ, na kterém stavíme originální design a dlouhodobě udržitelný



Kamil Brabec, manažer marketingu Vuch s.r.o.

přístup. Chceme tvořit produkty, které lidé nejen rádi nosí, ale které jim dlouho vydrží a zároveň nezatěžují planetu.

otázky připravila Eva Brixl

Směrnice EU NIS2 je příležitostí, jak posílit evropskou kybernetickou infrastrukturu

Evropská směrnice NIS2 kladě od letošního roku nové požadavky na firmy i veřejné instituce v oblasti kybernetické bezpečnosti. Jejím cílem je zlepšit odolnost členských států Evropské unie vůči kybernetickým hrozbám. Na praktické dopady této legislativy i doporučení pro organizace se zaměřuje Česká společnost pro jakost ve spolupráci s odborníky z oblasti řízení bezpečnosti informací.

Rozšířila se působnost celkem na 18 oborů

Pro firmy i další organizace v roce 2025 představuje největší výzvu ochránit své informace před krádeží nebo modifikací. Kybernetická bezpečnost k tomu nabízí jen vhodné nástroje. Účinným způsobem, jak se s těmito možnými riziky vypořádat, je kombinace technických řešení spolu se zavedením systému řízení bezpečnosti. Nová evropská směrnice je reakcí na tyto čím dál pravděpodobnější hrozby.

„Jde o snahu sjednotit způsob ochrany informací na úrovni členských států EU a sjednocení požadavků napříč odvětvími, která si ochranu zaslouhují. Výsledkem může být rychlejší a cílená reakce na incidenty napříč členskými státy Evropské unie. Otázkou ale zůstává, jak se podaří dotčeným subjektům novým požadavkům v daném čase přizpůsobit,“ komentoval Ing. Antonín Šefčík, odborník na kyberbezpečnost a lektor ČSJI.

Směrnice NIS2 zásadně rozšiřuje počet odvětví, kterých se regulace dotkne. Nyní jich bude 18. Kromě tradičně citlivých sektorů nyní zahrnuje i potravinářství, chemický a vesmírný průmysl, automotive a elektro, ale také odpadové hospodářství nebo veřejnou správu. Dopady



pocítí tisíce organizací, především komerčních. Nároky na implementaci NIS2 se budou lišit podle velikosti a typu organizace i aktuálního stavu řízení bezpečnosti informací. Pro některé firmy půjde o aktualizaci a upřesnění stávajících provozovaných systémů (například TISAX, ISO/IEC 27001).

„V případě zavádění režimu nižších povinností je implementace NIS2 ve vymezeném roce zvládnutelná pro podniky a subjekty, které už kyberbezpečnost nějakým způsobem řešily. Mnohem horší situace nastává ale pro ty organizace, které budou zavádět požadavky dle režimu vyšších povinností z jedné vody načisto. Bu-

de to znamenat podstatnou zátěž v řádu vyšších statisíců až milionů korun. Ale pořád je potřeba mít na paměti, že tato opatření nejsou samoučelná. Zvyšují zajištění bezpečnosti informací organizace,“ popsal odborník.

Regulace nově bude zahrnovat také řadu subjektů veřejné a státní správy, nově se bude vztahovat také na celou řadu obcí, které z ní byly doposud vyjmuty, a dokonce se jí budou muset podřídit i vědecké instituce.

„NIS2 se tedy od předchozí normy liší nejen šíří zahrnutých oborů, ale soustředí se také na informační systémy, které nejsou bezprostředně důležité pro stát, ale definují celé služby klíčové pro jeho činnost. Předmětem ochrany je zajištění fungování těchto služeb. V praxi pak dochází

především k upřesnění a rozvoji již navržených opatření,“ vysvětlil Antonín Šefčík.

Změny vyprovokované umělou inteligencí

Masivní rozvoj umělé inteligence a jejího použití ovlivňuje dnes téměř všechny obory, včetně kybernetické bezpečnosti. Poslouží jako nástroj lepší ochrany a preciznějšího zabezpečení, dává však vzniknout i novým hrozbám.

„Velkým tématem jsou hrozby spojené se zneužitím AI. Je potřeba si uvědomit, že údaje zadané do veřejně přístupných a populárních nástrojů využívajících umělou inteligenci, slouží k jejímu vlastnímu trénování a učení. Je zde tedy riziko, že dojde k vyzrazení důvěrných informací při tvorbě nejrůznějších firemních zpráv či zápisů. Proto je zcela na místě regulace toho, co a k čemu lze v prostředí firem a organizací využívat. Vedle kybernetické bezpečnosti nabízí relevantní a účinné postupy také AI Act,“ řekl Antonín Šefčík.

Příprava a vzdělávání

Česká společnost pro jakost pomáhá firmám připravit se na nové požadavky zejména prostřednictvím vzdělávání. Nabízí kurz Manažer systému bezpečnosti informací. Přípravuje i další akce zaměřené na novou evropskou směrnici, včetně semináře, který se v Praze uskuteční 26. května 2025.

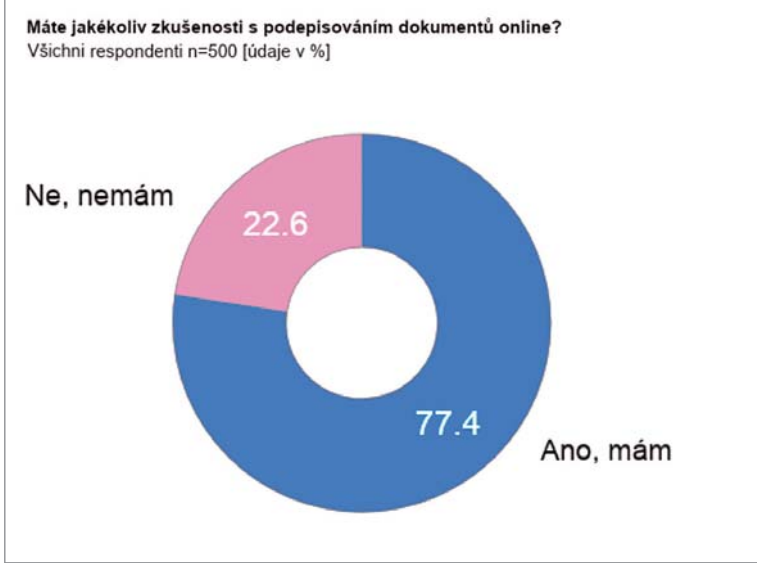
V návaznosti na schválení nového zákona ke kybernetické bezpečnosti se pak chystají aktivity, které by měly organizacím napříč sektory pomoci nové nároky snáze zvládnout. „Věříme, že kvalitní příprava a porozumění směrnici pomůže organizacím nejen vyhovět požadavkům legislativy, ale skutečně posílit bezpečnost,“ uzavřel Antonín Šefčík. (tz)

Elektronické podpisy v kurzu, Češi vítají digitalizaci

Elektronické podepisování dokumentů se stává stále běžnější součástí každodenního života. Podle průzkumu agentury STEM/MARK pro Podpisovna.cz má s online podpisy zkušenosti 77 % Čechů ve věku 18–64 let. I přes to, že digitální podpisy získávají na popularitě, pouze polovina respondentů jim plně důvěřuje. Důvěra v online podpisy roste podle průzkumu se vzděláním a klesá s věkem. Klíčovými faktory jsou pocit bezpečnosti a spolehlivé ověřování totožnosti.

„Výsledky průzkumu potvrzují, že online podepisování se stává standardem většiny populace, ale je nutné se zaměřit na zvyšování důvěry a osvětu v oblasti bezpečnosti, aby mohlo být efektivně přijato i mezi staršími generacemi,“ uvedl Michal Bočan, odborník na elektronické podepisování a zakladatel Podpisovna.cz.

Podpisovým online aplikacím důvěřuje přibližně 50 % respondentů, přičemž tento trend je častější u mužů než u žen. S rostoucím věkem dochází k poklesu důvěry v online aplikace, zatímco s vyšším vzděláním roste i důvěra v tyto technologie. Zkušenost s podepisováním online dokumentů má 77 % osob ve věku 18–64 let, přičemž častěji se s těmito aplikacemi setkávají vysokoškolsky vzdělaní jednotlivci (89 %) a osoby ve věku 30–44 let (85 %). Nejčastějšími oblastmi využití online podpisu jsou komunikace s bankami (46 %) a podepisování pracovních dokumentů či smluv (43 %). Hlavními bariérami při využívání online podpisů jsou obavy



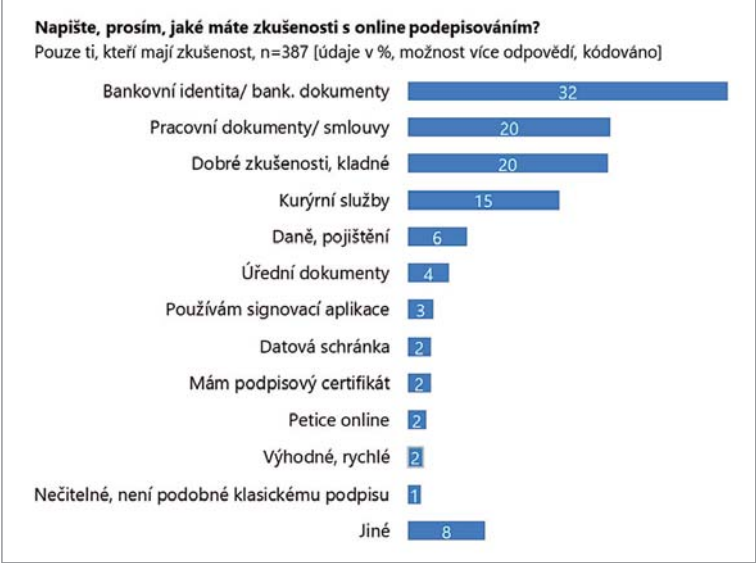
o bezpečnost a složitost celého procesu. Až 83 % uživatelů považuje za klíčové ověřit identitu osoby, se kterou podepisují dokument. Obavy z možného zneužití osobních údajů a obtížné orientace v digitálním prostředí jsou časté zejména u starší generace, přičemž 60 % lidí ve věku 60–64 let kladě důraz na maximální jistotu při ověřování identity.

„Služba Podpisovna.cz reaguje na tento trend implementací 100% ověřením identity podepisujících prostřednictvím Bank ID, MojeID a Identity občana. Tento přístup umožňuje uživateli bezpečné a efektivní podepisování dokumentů, přičemž zaručuje ochranu jejich osobních údajů,“ komentoval Michal Bočan,

odborník na elektronické podepisování a zakladatel Podpisovna.cz.

Téměř 40 % lidí se domnívá, že online podpisy brzy zcela nahradí tradiční papírové dokumenty, zatímco dalších 35 % předpokládá, že v budoucnu bude běžnou praxí kombinace obou formátů. Zatímco respondenti s vyšším vzděláním vnímají budoucnost jako čistě digitální, starší generace zůstává k těmto změnám spíše skeptická.

„Digitalizace přináší výraznou úsporu času a nákladů nejen jednotlivcům, ale i firmám a veřejným institucím. Online podepisování zjednodušuje administrativu, zrychluje procesy a zajišťuje větší flexibilitu. Naším cílem je uká-



zat, že tento způsob podepisování je nejen efektivní a pohodlný, ale díky pokročilým bezpečnostním opatřením také plně bezpečný a spolehlivý,“ řekl Michal Bočan z Podpisovna.cz.

Ve spolupráci s nezávislou výzkumnou agenturou provedla platforma Podpisovna.cz průzkum zaměřený na vnímání a využívání online podepisování dokumentů v ČR. Výzkum, kterého se zúčastnilo 500 respondentů ve věku 18–64 let, se soustředil na frekvenci používání této technologie, obavy spojené s digitálním podepisováním a postoj k přechodu na bezpapírovou administrativu. Průzkum poskytuje cenný vhled do trendů v oblasti digitalizace a elektronického podepisování. (tz)

Rekonstrukce kanceláří bez stresu

V dnešní době, kdy se pracovní prostředí neustále mění a vyvíjí, nabývají rekonstrukce kanceláří zcela nového významu. Už dávno nejde jen o estetickou proměnu prostor, ale o komplexní přístup, který zohledňuje potřeby moderních zaměstnanců a reflektuje technologický pokrok. Dlouhodobým užíváním se totiž kancelářské prostory nejen fyzicky opotřebovávají, ale také často přestávají odpovídat aktuálním požadavkům firem a měnicím se společenským trendům, čímž ztrácejí na původní atraktivitě a funkčnosti.

Rekonstrukce se proto stávají nezbytnými pro udržení inspirativního pracovního prostředí, které podporuje kreativitu, zvyšuje produktivitu a současně zajišťuje pohodu všech členů týmu. V tomto procesu hrají významnou roli digitální platformy jako PlanRadar, přední platforma pro digitální dokumentaci, komunikaci a reporting během výstavby a správy nemovitostí, které přispívají k efektivnímu plánování a realizaci projektů.

Přesto však rekonstrukce kanceláří zůstávají složitým procesem, který vyžaduje důkladnou přípravu a strategický přístup. Bez moderních digitálních nástrojů bývá celý postup často doprovázen neefektivní správou úkolů, zmatky v plánování a nedostatečnou kontrolou nákladů či termínů.

Komunikace mezi zúčastněnými stranami je mnohdy nejednotná, což vede k nedorozuměním, a reporting o postupu prací je zdlouhavý a nepřesný. Tyto problémy mohou vést ke zpoždění projektů a zbytečnému navyšování nákladů. Digitální platformy, jako je PlanRadar, přinášejí řešení, které celý tento proces významně zjednodušuje. Umožňují efektivní správu projektů, optimalizaci nákladů a časové náročnosti, což firmám poskytuje více prostoru zaměřit se na jejich klíčové aktivity a další růst.

„Digitální platformy umožňují efektivně řídit všechny fáze projektu, eliminovat chyby a zajistit hladký průběh rekonstrukce. Jednou

z klíčových výhod PlanRadaru je snadné propojení s dalšími systémy, které firma již používá, jako je například Word, Excel nebo Microsoft Project, což zajišťuje lepší přehled a koordinaci všech zapojených stran,“ vysvětlil Adam Heres Vostárek, regionální manažer PlanRadaru pro Českou republiku.

Díky důkladnému plánování vás neohroží ani nečekané změny

Neocenitelnou funkcí digitálních platform je schopnost detailního plánování. Svým uživatelům umožňují sestavovat podrobné harmonogramy, které zahrnují jednotlivé úkoly, klíčové milníky a časové posloupnosti, a to včetně identifikace vzájemně závislých procesů, jejichž zpoždění by mohlo ohrozit termín dokončení. Platformy jako PlanRadar navíc disponují funkcí automatického upozornění na blížící se termíny, což pomáhá eliminovat riziko opomenutí klíčových kroků. Takto propracované plánování usnadňuje celkovou spolupráci týmu a výrazně zefektivňuje využití všech dostupných zdrojů, včetně pracovní síly.

„Při realizaci rozsáhlých projektů často představuje největší výzvu sladění časových plánů různých subdodavatelů. PlanRadar v tomto směru nabízí řešení, když umožňuje definovat

vzájemné vazby mezi jednotlivými etapami projektu, což výrazně usnadňuje celkovou koordinaci. Pokud se například zpozdí dodávka kancelářského nábytku, aplikace automaticky upozorní na potřebu upravit navazující časový plán a zajistí, že práce na interiérech se plynule přizpůsobí novým okolnostem,“ popsal Adam Heres Vostárek.

Sdílení dokumentace a řešení problémů v reálném čase

Dalším z klíčových přínosů je možnost snadné dokumentace a rychlé identifikace nesrovnalostí přímo na místě stavby s využitím chytrého telefonu či tabletu. Uživatelé mohou na místě zaznamenat problém, porovnat jej s aktuálním plánem nebo BIM modelem a zjistit, zda dochází k odchylce od původního návrhu. Plán nebo BIM model v tomto případě slouží jako jednoznačný zdroj, se kterým lze situaci na stavbě konfrontovat. Například pokud pracovníci začnou budovat stěnu, která podle plánu na daném místě být nemá, může jít o chybu způsobenou použitím starší verze plánu. Díky PlanRadaru lze takovou odchylku rychle identifikovat, zdokumentovat a zajistit nápravu v reálném čase.

Správa úkolů a komunikace bez překážek

Digitální nástroje zahrnují přehledné systémy, které umožňují neprodleně přidělovat, upravovat a sledovat plnění zadávaných úkolů. Projektoví manažeři tak mohou snadno spravovat priority, aktualizovat plány a přizpůsobovat se měnícím se požadavkům. Možnost bezprostředně sledovat průběh úloh poskytuje všem zúčastněným stranám jasný přehled o stavu projektu a umožňuje jim pohotově reagovat na jakékoliv změny. Moderní nástroje zároveň podporují efektivní komunikaci a spolupráci mezi všemi zapojenými stranami. Veškeré informace, dokumenty a aktualizace se soustřeďují na jediné platformě, čímž odpadá časově náročná komunikace prostřednictvím e-mailů nebo telefonických hovorů. Možnost zaslání zpráv a sdílení souborů přímo v jednom softwaru zaručuje, že všichni účastníci mají přístup k posledním plánům a výkresům.

Precizní monitoring: reporty posouvají rekonstrukce na vyšší úroveň

Nezanedbatelnou výhodou je také možnost generování podrobných reportů o průběhu prací. Tyto nástroje umožňují sledovat klíčové ukazatele výkonnosti, jako je dokončenost úkolů, využití zdrojů nebo řešení problémů. Reporty poskytují projektovým manažerům cenné informace, na jejichž základě mohou činit odpovědná rozhodnutí založená na konkrétních datech. Tím se zvyšuje efektivita řízení projektů a minimalizuje riziko – ať už zpoždění, nebo překročení rozpočtu.

„Navíc při kompletním předání nově dokončených prostor lze díky digitálním nástrojům snadno generovat report o průběhu realizace. Tento dokument zahrnuje všechny dokončené úkoly, fotografie stavu před a po, řešené problémy i časové údaje. Takový report nejen zvyšuje důvěru investora ve vynaložené finance, ale zároveň výrazně usnadňuje proces povýstavbového schvalování. Investoři mají k dispozici přehledný doklad o tom, že všechny úkoly byly splněny podle plánu, a report slouží i jako cenná dokumentace pro budoucí projekty,“ řekl Adam Heres Vostárek.

Digitální platformy lze využít také u rekonstrukci dalších typů nemovitostí

Moderní technologické nástroje poskytují stavebním odborníkům komplexní podporu ve všech fázích projektu – od plánování přes správu dokumentace a komunikaci až po analýzu dat, což výrazně usnadňuje každodenní činnost a vede k lepším výsledkům.

„Využití inovativních platform se rozhodně neomezuje pouze na rekonstrukce kanceláří. Úspěšně je lze aplikovat i u dalších typů staveb, jako jsou například obchodní centra, průmyslové haly či logistické areály, které bývají výrazně složitější jak svým rozsahem, tak počtem zapojených stran. A přesto i zde dokáže digitalizace zjednodušit procesy, zrychlit realizaci a zvýšit kvalitu výsledného projektu,“ uzavřel Adam Heres Vostárek. (tz)



foto Pixabay

ČSOB Pojišťovna posiluje kybernetickou bezpečnost firem

Skupina ČSOB rozšiřuje své aktivity v oblasti kybernetické prevence a vedle edukace retailových zákazníků se nově zaměřuje i na prevenci a ochranu firem. Prostřednictvím ČSOB Pojišťovny se stává partnerem iniciativy Kyberobrana (www.kyberobrana.cz), která pomáhá podnikům zorientovat se v oblasti kybernetické bezpečnosti a chránit se před digitálními hrozbami.

Skupina ČSOB spolu s Policií ČR a Mastercard začátkem dubna rozjela rozsáhlý vzdělávací projekt, jehož cílem je proškolit 250 000 firem, podnikatelů, bytových družstev, obcí, škol a nemocnic v oblasti kybernetické bezpečnosti. Tento projekt je reakcí na rostoucí počet kybernetických útoků, které za posledních pět let způsobily podle statistik Policie ČR firmám a institucím škody přesahující tři miliardy korun. V rámci tohoto projektu budou mít podnikatelé a firmy možnost využít interaktivní vzdělávací platformu kyberobrana.cz, která jim pomůže lépe porozumět kybernetickým hrozbám a naučit se jim efektivně čelit. „Firmy si stále více uvědomují, že kybernetická bezpečnost není jen otázkou velkých korporací, ale týká se i menších podniků. Zatímco velké útoky na veřejné instituce nebo nadnárodní společnosti se dostávají do médií, realita je taková, že hackeři

se zaměřují i na menší subjekty, jejichž zabezpečení bývá často slabší. Zvýšená informovanost o těchto hrozbách je klíčová, a proto jsme se rozhodli spojit síly s iniciativou Kyberobrana a zároveň se podílet na vzdělávání firem v rámci ambiciózního projektu proškolení 250 000 podnikatelských subjektů a institucí,“ říká Jiří Střelický, generální ředitel ČSOB Pojišťovny.

Pojištění rizik: praktická ochrana proti hrozbám

Pomáhat chce ČSOB Pojišťovna nejen osvětou ve firmách, ale i prakticky. Již od roku 2018 nabízí pojištění kybernetických rizik, které se stává stále populárnějším. Tento produkt pomáhá firmám minimalizovat škody způsobené kybernetickými útoky a zahrnuje nejen finanční kompenzace, ale i okamžitou asistenci IT specialistů při řešení incidentů. „Hackeři dnes útočí kdykoliv – o víkendech, v noci, ve svátky. Proto nabízíme nonstop asistenční službu, která firmám pomůže hrozbu identifikovat a co nejrychleji eliminovat,“ vysvětlil Martin Jelínek, produktový manažer pojištění kybernetických rizik a odborník na kybernetická rizika firem ČSOB Pojišťovny. „IT specialisté z naší asistenční společnosti dorazí co nejdříve od nahlášení incidentu, pomohou s obnovou systémů a komunikací s útočníkem. Firmy tak nejsou na kybernetické hrozby samy.“

Proč to firmy podceňují

Podle odborníků je povědomí o kybernetické bezpečnosti v českých firmách stále nedostatečné. Malé a střední podniky se často mylně domnívají, že nejsou pro útočníky zajímavé. Opak je však pravdou. Hackeři si vybírají cíle podle úrovně zabezpečení a kondice IT systému, nikoliv podle velikosti či lokality firmy. „Podniky by měly pravidelně aktualizovat své systémy, používat bezpečná hesla a zálohovat data. Pokud se firma rozhodne pro pojištění kybernetických rizik, musí splňovat alespoň základní prvky IT bezpečnosti, tedy ochrany dat, abychom je mohli do pojištění přijmout,“ upozornil Martin Jelínek z ČSOB Pojišťovny.

Pojištění kryje i reputační a finanční škody

„Pojištění kybernetických rizik není jen o finančním krytí, ale o komplexní podpoře v krizové situaci. Počítače a data jsou všude a používají je všichni – pokud se o ně nebudu odpovědně starat, mám zaděláno na průvih. Nová ropa ekonomiky jsou totiž dnes data. Prevence ideálně v kombinaci s pojištěním je klíčová,“ uzavřel Martin Jelínek.

Pojištění kybernetických rizik od ČSOB Pojišťovny zahrnuje:

- okamžitou pomoc IT odborníků při řešení kybernetického incidentu,

- pomoc s komunikací s dotčenými kompetentními orgány,
- náhradu újmy způsobené třetím osobám,
- nonstop IT asistenci a uvedení systémů do původního stavu,
- právní podporu při řešení sporů a při soudním sporu,
- náklady na PR odborníka,
- náhradu ušlého zisku a stálých nákladů během omezení či nuceného přerušení provozu,
- úhradu škody vzniklou phishingem, do které v rámci pojištění zahrnujeme i tzv. CEO fraud
- a mnoho dalšího.

V rámci projektu proškolení 250 000 firem se ČSOB Pojišťovna aktivně zapojí do osvěty firemní klientely v oblasti kybernetické bezpečnosti a bude firmám nabízet nejen znalosti, ale i praktická řešení, která pomohou minimalizovat rizika kybernetických útoků. Součástí vzdělávacího programu budou interaktivní webináře a konzultační služby pro firmy všech velikostí.

Ceny se odvíjejí od úrovně zabezpečení

Výše pojistného se liší podle velikosti firmy, typu pojištění a úrovně zabezpečení. Cena se pohybuje od jednotek tisíc po stovky tisíc korun ročně. Podstatným faktorem je také pravdivé vyplnění bezpečnostního dotazníku, který pomáhá identifikovat míru rizika. (tz)

Revoluce pro živnostníky: online rezervační systémy šetří čas i peníze

Mnoho řemeslníků či živnostníků, kteří provozují například beauty salóny, servisní služby apod., si odbavují rezervace klientů klasickým způsobem, tedy s telefonem u ucha a diářem, do kterého ručně zapisují vše. Tento systém však bere drahocenný čas, energii i peníze. Zvláště, když se pravidelně stává, že klient nedorazí, a navíc se ani neomluví.

Existují však sofistikované online systémy, které zvládají nejen odbavit rezervaci, komunikovat s klientem, vybrat předem platbu, ale i samotnému majiteli tvořit jakousi kartotéku klienta. V tomto článku se zaměříme na časté nešvary, omyly a zároveň představíme jak reálně tyto rezervační systémy fungují. Zatímco velké salóny mají recepční, která odbavuje hovory a organizuje rezervace, vy, pracující samostatně, nemůžete efektivně zvládat péči o klienta a zároveň neustále zvedat telefon. Důsledkem je obvolávání zmeškaných hovorů, odpovídání na zprávy a neustálé škrtání v diáři ve volných chvílích a po pracovní době. „Kvalitní online rezervační

systémy vám umožní, že klienti si rezervace vyřídí sami online, a vy tak získáte klid na práci. Zároveň si nastavte automatickou SMS odpověď na nepřijaté hovory s odkazem na vaši online rezervaci a uvidíte, jak hovorů ubude. Ušetříte tak dvě až tři hodiny týdně a váš diář se bude plnit automaticky,“ uvedl Ondřej Bendl, odborník na rezervační systémy a CEO společnosti MyFox.

Obavy z technické náročnosti jsou zcela zbytečné. Používání vyspělého rezervačního systému není složitější než běžné aktivity online, jako je používání Facebooku, Instagramu, internetového bankovníctví nebo nakupování na e-shopech. Pokud tyto činnosti zvládáte, nebude to pro vás žádný problém. Aplikace a rezervační systém byly vyvinuty v úzké spolupráci přímo s profesionály z oboru, a proto je ovládnutí velmi jednoduché a intuitivní. „Například u naší platformy ani nepotřebujete počítač. Systém funguje také jako praktická aplikace pro mobilní telefony s operačními systémy Android i Apple iOS. Hlavní překážkou je tak pouze odhodlání ke změně. Většina si brzy si na nový systém zvykne už po pouhých dvou až třech týdnech,“ doplnil Ondřej Bendl.



Foto Kateřina Šimková

Osobní kontakt je při poskytování služeb klíčový a klienti se vracejí především proto, že se u vás cítí dobře. To platí zejména pro samotný průběh služby. Z tohoto pohledu není žádný rozdíl v tom, zda je rezervace provedena telefonicky, přes messenger, osobně nebo prostřednictvím online rezervačního systému. Jsou to jen různé formy téže věci – výběru služby a času.

Součástí kvalitního rezervačního systému by měla být i praktická kartotéka klientů. Může-

te si k jednotlivým klientům snadno zapisovat poznámky a sledovat historii jejich návštěv. Díky tomu můžete osobní kontakt s klienty naopak posílit tím, že je budete lépe znát a snadno navázete na předchozí konverzaci.

Online služby jsou stále populárnější a staly se běžnou součástí našich životů. Téměř každý dnes nakupuje online, používá internetové bankovníctví, komunikuje na sociálních sítích a podobně. Jednou ze základních lidských vlastností je pohodlnost a objednat se na službu online je pro klienty jednoduše pohodlnější než se snažit dovolat a hledat vyhovující termín.

Na internetu se po výběru služby zobrazují pouze volné termíny. Svůj kompletní diář vidí jen majitel nebo zodpovědná osoba. S tím, že v něm může snadno vytvářet rezervace manuálně nebo blokovat časy, kdy si nepřeje, aby se klienti mohli objednat. „Díky tomu budete mít ve svém diáři dokonalý pořádek a budete ho mít neustále po ruce ve svém mobilním telefonu. Navíc systém automaticky odesílá klientům SMS připomínky jejich návštěvy, takže už se nestane, že by na termín zapomněli,“ uzavřel Ondřej Bendl. (tz)

Americká cla ohrožují globální růst: EU musí jednat pragmaticky

Zavedení 20% amerických cel vůči dovozu z Evropské unie je špatnou zprávou pro obě strany Atlantiku. Hospodářská komora ČR upozornila, že celní bariéry neřeší příčiny obchodního deficitu Spojených států, ale naopak oslabují globální ekonomiku, zpomalují investice a zapříčiňují růst cen. Výzvou pro Evropskou unii je nyní pragmatická a jednotná reakce, která bude kombinovat diplomatický tlak s domácími reformami zaměřenými na zvýšení konkurenceschopnosti evropské ekonomiky.

„Celní války nemají vítěze, ale poražené. Evropská unie by na novou situaci měla odpovědět s chladnou hlavou. Vést jednání, hledat řešení, ale zároveň si splnit své vlastní domácí úkoly. Pokud chceme obstát v globální soutěži, musíme konečně začít naplno řešit naši evropskou konkurenceschopnost – zejména dostupnost a cenu energií, mobilizaci zdrojů surovin, flexibilní a kvalifikovaný lidský kapitál, méně regulací a byrokracie, víc prostoru pro podnikání, rychlejší digitalizaci, robotizaci a auto-

matizaci. A je zjevné, že naším úkolem je také rychle zvýšit svou obranyschopnost a bezpečnost. To jsou naše domácí a evropské úkoly. Je nutné si uvědomit, že s ohledem na geopolitickou situaci musíme změnit priority a některé věci odložit, některé přehodnotit a na některé raději zapomenout. Hledejme a podporujme to, co nás posiluje a bude posilovat, a ne to, co nás bude vyčerpávat a oslabovat,“ uvedl prezident Hospodářské komory České republiky Zdeněk Zajíček.

Tajemník Hospodářské komory Ladislav Minčíč upozornil, že zavedení cel neřeší základní příčiny obchodního deficitu USA.

„Deficit obchodní bilance Spojených států má hlubší příčiny než jen nastavení cel. Jde o strukturální problém – nízkou míru domácích úspor a silný dolar. Ten posiluje právě proto, že Spojené státy si musí na investice půjčovat ze zahraničí. Cla tedy neřeší příčinu, ale jen příznaky. A navíc zvyšují riziko recese v americké ekonomice, což by zpětně oslabilo i ostatní státy,“ argumentoval Ladislav Minčíč.

Viceprezident Hospodářské komory Tomáš Prouza pak upozornil na nutnost posílit evropský vnitřní trh: „Spojené státy jsou pro české firmy důležitým odbytištěm, ale klíčovým trhem zůstává Evropa. Právě proto musíme odstranit překážky, které dnes firmám brání v růstu na jednotném evropském trhu. Vnitřní překážky

jsou často srovnatelné až s desítkami procentních bodů celní zátěže. Pokud je odstraníme, můžeme českým firmám pomoci více než jakoukoli dohodou s Amerikou,“ řekl.

Hospodářská komora varuje, že dopady amerických cel na českou ekonomiku nelze přesně kvantifikovat – závisí na tom, jak zareagují ostatní země, jak se přeskupí výrobní řetězce, jak rychle, a zda vůbec firmy najdou pro svou produkci alternativní trhy. Odborné odhady se nicméně shodují, že v případě eskalace obchodních bariér může dojít k citelnému zpomalení růstu české ekonomiky. Česká republika jako malá otevřená ekonomika je obzvláště zranitelná vůči nepřímým dopadům cel, především přes propojenost s evropským automobilovým průmyslem a exportními řetězci. Proto je podle Hospodářské komory klíčové nejen diplomatické vyjednávání. (tz)

Nové designy litých kol z produkce ALCAR

ALCAR se v roce 2025 chystá znovu změnit podobu vozů jezdících na našich silnicích. Pokud si pod pojmem litá kola někdo představí jen kus kovu, který drží pneumatiku, rádi ho přesvědčíme, že za každým litým kolem se skrývá velké dobrodružství designu, technologie a lidské tvůrčí činnosti. Nové designy litých kol AEZ Toronto, DOTZ Sonoma a DEZENT KG jsou výsledkem nadšení, odhodlání a kreativity ALCAR týmu, který je po dlouhé měsíce piloval k dokonalosti. Všechny tři novinky přináší jedinečný charakter a jsou připravené obohatit cestování a dobře sloužit řidičům, ať už to bude cesta do práce, na dovolenou, či jen tak za zábavou. Rok 2025 je ve znamení dynamického designu, odlehčených materiálů a specifických řešení pro řidiče moderních SUV i plug-in hybridů.



AEZ Toronto dark BMW i5 M60



DEZENT KG silver Mercedes C-class

Klasika v moderním hávu: AEZ Toronto

První z triumvirátu novinek nese název AEZ Toronto. Metropole, která nikdy nespí, září neоновými světly a pulzuje energickým rytmem. Právě takové je i toto kolo, které se inspirovalo charakterem světových velkoměst. Jeho paprsky ve tvaru Y a V působí na první pohled, jako by se neustále hýbaly a lákaly vás k tomu, abyste se rozjeli někam hodně daleko. Nosnost dosahuje až 910 kg na jedno kolo, což ocení například majitelé robustnějších sedanů i větších SUV. AEZ Toronto je navíc schváleno v originálním rozměru pro spoustu oblíbených vozidel, mezi něž patří třeba Audi Q4

E-tron, BMW i4 nebo i5, Škoda Enyaq, VW ID.4 a ID.5 nebo Volvo XC60 a XC90. Všichni, kdo chtějí svému elektromobilu či hybridu dodat styl, najdou v tomto modelu věrného společníka na cesty. AEZ Toronto bude motoristy provázet se stejnou grácií ve městě i mimo něj. Díky širokému rozpětí rozměrů od 7,5 x 18 až do 10 x 20 palců si každý vybere takovou variantu, která bude ladit nejen technicky s jeho vozem, ale i s jeho osobností.

DOTZ Sonoma: high-tech inovace, která dodá styl i výkon

Zcela jiný příběh vypráví kolo DOTZ Sonoma, které je jakýmsi sportovním dravcem mezi litými koly. Představte si paláci slunce nad kalifornským okruhem Sonoma Raceway. Horko a napětí tam vibruje ve vzduchu, závodníci se řítí po trati a v zatáčkách jde o milimetry. Právě tato adrenalinová atmosféra se otiskla do designu novinky od DOTZ. Sonoma přichází s revoluční flowforged technologií, jež umožnila snížit hmotnost každého kola až o 800 g. Co to znamená pro běžného řidiče? Lehčí kola znamenají lepší akceleraci, snazší ovladatelnost a zlepšení dynamických vlastností vozu. Otevřená konstrukce paprsků dotváří nezaměnitelnou siluetu, která by se neztratila ani v pit lane závodního okruhu, a přitom nechává ukázat i brzdový systém vozu. U nových sportovně laděných modelů Audi A5 nebo třeba Cupra Formentor může takový prvek znamenat pomyslnou třešničku na dortu, která podtrhne charakter celého auta. Lidé, kteří dávají přednost odvážnějším barvám, mohou sáhnout po matném bronzovém odstínu, zatímco pro řidiče vyznávající umírněnější styl je tu matná verze s černým lakem a leštěným okrajem ráfku. Schválení v originálním

rozměru potěší například řidiče vozů BMW 3, 4, 5, Škoda Kodiaq, VW Passat, Seat Tarraco nebo Toyota RAV4. Sonoma výsperkuje nejen ryze sportovní kupé, ale celou pestrou paletu moderních vozidel.

DEZENT KG silver

Třetí novinka DEZENT KG s sebou přináší duch sportovní elegance, odolnosti a smysl pro praktičnost. Svou nosností přes 900 kg obstojí i v náročných podmínkách, přesto však neztrácí nic z rafinovaného šarmu. Značka DEZENT už si dávno vydobyla respekt a přízeň řidičů, kteří najíždějí kilometry na cestách po desítkách kilometrů. Kdo hledá styl, v němž se odráží trvalá kvalita, ale i moderní trendy, může sáhnout právě po modelu KG. Nyní je k dispozici v nové stříbrné variantě, která doplňuje stávající verze s černým lakem a leštěnou čelní stranou. Stříbrný design, který je k dispozici exkluzivně pro vozy značky Mercedes působí jako ležerní, luxusně střížená sako – nikdy nevyjde z módy a vždy se na něj můžete spolehnout. Z rozměrů od 17 do 19 palců si vybere opravdu každý, ať už jezdí v Mercedesu třídy, C, E, EQA, GLS, S, nebo V. Kombinace důstojného vzhledu a vysoké nosnosti perfektně souzní s charakterem všech těchto vozů s hvězdou na kapotě.

ALCAR Easykit

Sada ALCAR Easykit nabízí rychlé a snadné řešení případného nepříjemného překvapení na cestě spojeného s prázdnou pneumatikou. V praktickém textilním obalu se zipem motorista najde dojezdové kolo nahuštěné na předepsaný tlak, zvedák, kolový klíč i rukavice. Stačí jen zastavit na bezpečném místě a během chvilky je vše vyřešeno. Představte si, že jste mimo město na cestě s rodinou na dovolenou – nemusíte trávit hodiny čekáním na asistenční službu, ale můžete bezpečně pokračovat do nejbližšího servisu. Je to ten druh jistoty, kterou chce mít každý po ruce, ale zároveň si přeje, aby ji nemusel využít.

Vyzkoušejte litá kola ještě před nákupem – 3D konfigurátor ALCAR

Každý se může přesvědčit, jak by třeba letošní novinky vypadaly na jeho autě ve 3D konfigurátoru na www.alcar.cz. Ať už fandíte decentnějšímu vzhledu, nebo toužíte po extravagantní barevné kombinaci, v naší široké nabídce si vybere každý. Moderní doba přináší spoustu možností

a ALCAR je tu proto, aby se v nich motoristé neztratili a mohli vždy vybírat z atraktivních a zároveň homologovaných a bezpečných kol, která posunou automobil na novou úroveň. K sadě litých kol AEZ nebo DOTZ mohou motoristé navíc získat praktický bonus. V případě, že si k jakémukoliv designu od značky AEZ nebo DOTZ objednájí ke kolům bezpečnostní šrouby či matice Sicuplus, dostanou je od ALCARu až do konce června 2025 zdarma.

Pneumatiky Falken – japonská preciznost a inovace v každém detailu

Pneumatiky jsou jediným kontaktním bodem mezi vozem a vozovkou. Právě proto je jejich výběr klíčový pro bezpečnost, výkon i komfort jízdy. Japonská značka Falken, součást prestižního koncernu Sumitomo Rubber Industries, je dlouhodobě synonymem pro špičkovou kvalitu, precizní zpracování a inovativní technologie. Málokdo ví, že Falken není jen volbou nadšených řidičů a motoristických expertů, ale také důvěryhodným partnerem pro výrobce prémiových automobilů. Právě proto se pneumatiky Falken objevují v prvovýbavě značek, které jsou etalonem kvality – například Mercedes-Benz, Porsche nebo Audi. Pneumatiky schválené pro prvovýbavu automobilů musejí splňovat extrémně přísná kritéria. Automobilky provádějí rozsáhlé testování, kde se hodnotí přilnavost, brzdná dráha, hlučnost, odolnost proti aquaplaningu nebo úspora paliva. Pokud pneumatiky nevyhoví v kterémkoli parametru, nemohou být použity pro prvovýbavu.

Nejlepší poměr cena/výkon na trhu

Prémiová kvalita často znamená prémiovou cenu. Falken však přináší to nejlepší z obou světů – špičkovou japonskou kvalitu za dostupnou cenu. To je důvod, proč se Falken stává stále populárnější volbou nejen mezi automobilovými značkami, ale i mezi náročnými řidiči, kteří chtějí maximální výkon bez zbytečných kompromisů.

Falken pravidelně exceluje v nezávislých testech pneumatik. Testy potvrzují, že Falken nabízí skvělou kombinaci výkonu, bezpečnosti a dlouhé životnosti – a to za cenu, která je často výrazně příznivější než u zavedených prémiových značek.

Nové Audi S3 je prvním vozidlem, které opouští výrobní linku vybavené super-ultra vy-

konnou pneumatikou (SUHP) Falken AZENIS RS820. Díky standardnímu pohonu všech kol a rozdělování točivého momentu dokáže kompaktní sportovní vůz Audi nabídnout výkon 333 koní a točivý moment 420 Nm – což vyžaduje vysoce výkonné pneumatiky, jako je právě nejpokročilejší model SUHP od Falken.

Pneumatika Falken AZENIS RS820 byla navržena s ohledem na přesné ovládání, stabilitu a kontrolu za všech jízdních podmínek. Disponuje asymetrickým dezénem s čtyřmi obvodovými drážkami. Vylepšený design ramen zvyšuje kontakt s vozovkou a zajišťuje lepší boční stabilitu na suchých površích.

Tato pneumatika využívá nejmodernější technologie, směsi a konstrukci odvozené z motorsportu, například hybridní aramidový výztužný materiál. Optimalizovaná kostra zajišťuje rovnoměrné rozložení tlaku, což umožňuje dynamický jízdní zážitek při vyšší bezpečnosti. Obvodové drážky dezénu AZENIS RS820 nejen zlepšují boční přilnavost při průjezdu zatáčkami, ale také zajišťují stabilitu v přímém směru a pomáhají odvádět vodu a předcházet aquaplaningu.

Dezén a konstrukce jsou jedním z nejvýraznějších prvků této nejnovější a nejvýkonnější pneumatiky od Falken, druhým je pokročilá technologie Advanced 4D NANO Design. Ta umožňuje vytvoření směsi s nižší mírou opotřebení a delší životností. Výsledkem jsou špičkové jízdní vlastnosti na široké škále povrchů, a to na mokřích i suchých silnicích. Falken dodává pneumatiky o rozměru 235/35 R19 pro modely S3 Sportback a S3 Sedan vyráběné v německém Ingolstadtu.

Dalším vozem značky Audi, na který Falken dodává své pneumatiky v rámci originální výbavy, je Audi Q6 e-tron. Elektromobily a hybridy kladou na pneumatiky mimořádné nároky. Potřebují nízký valivý odpor pro maximální úsporu energie, spolehlivou trakci na jakémkoli povrchu a odolnost vůči vyšší zátěži. Falken dodává na inovativní a úspěšný elektromobil Audi Q6 e-tron, který sjíždí z výrobní linky Audi v Ingolstadtu dezén e. ZIEEX AO ve velikostech 235/65R18 a 255/60R18.

Model e. ZIEEX, který byl poprvé představen na jaře 2023, patří mezi energeticky nejúspěšnější pneumatiky, jaké kdy vznikly pod taktovkou Sumitomo Rubber Group. Jeho asymetrický dezén, vyvinutý s využitím pokročilé technologie Advanced 4D Nano Design, přináší hned několik výhod. Speciálně navržené okraje dezénu zajišťují rovnoměrné rozložení sil, což zabraňuje nadměrnému opotřebení a poskytuje vynikající přilnavost za každého počasí. Optimalizovaný tvar ramenní oblasti navíc snižuje valivý odpor, což přímo prodlužuje dojezd elektromobilu. Tento benefit potvrdil i prestižní magazín AutoBild v testu letních pneumatik na rok 2024. Falken e. ZIEEX vynikla nejen nejnižším valivým odporem, ale také minimální spotřebou energie, měřenou v kWh na 100 km. Audi dává svému partnerství s Falken důvěru, což dokládá označení A v názvu pneumatiky – symbolu originálního vybavení schváleného pro vozy Audi.

Jiří Polívka,
ALCAR Bohemia, s.r.o.
www.alcar.cz



DEZENT KG black Mazda CX-60



DOTZ Sonoma bronze BMW Z4

Firemní hypotéka: kompletní průvodce financováním rozvoje firmy

Podnikání se úspěšně rozvíjí a přišel čas na rozšíření provozu nebo investice do obnovy strojů a zařízení? Potřebujete nové sídlo firmy, provozovnu, sklad nebo nechcete propásnout zajímavou investiční příležitost? Ať už jsou vaše podnikatelské plány jakékoliv, důležité je zajistit správné financování. Jednou z možností je využít bankovní nebo nebankovní úvěr. Jak správně vybrat firemní hypotéku a získat daňové úlevy? Zjistěte, na co si dát pozor.

Financování pro podniky

Existuje široká škála typů firemních úvěrů, které se liší účelem, podmínkami, dobou splatnosti a způsobem zajištění.

Rozdělení úvěrů pro firmy z hlediska jejich využití:

- **Investiční úvěry:** Určeny k financování dlouhodobého majetku, jako jsou nemovitosti, stroje, zařízení, vozidla nebo akvizice jiných společností.
- **Provozní úvěry:** Slouží k financování krátkodobých potřeb, jako jsou nákup zásob, úhrada faktur, mzdy zaměstnanců nebo překlenutí sezónních výkyvů v cash flow.
- **Projektové úvěry:** Financují specifické projekty s jasně definovaným začátkem a koncem, často v oblasti developmentu nebo energetiky.
- **Developerské úvěry:** Speciální typ projektového úvěru určený pro financování výstavby nemovitostí.

V nabídkách bank a nebankovních společností naleznete jak nezajištěné úvěry (tzv. bíanco úvěry), tak zajištěné úvěry. „Nezajištěné úvěry nejsou kryty žádnou zástavou a poskytují se na základě bonity firmy a její finanční historie. Obvykle jde o nižší částky s vyššími úrokovými sazbami. Naopak zajištěné úvěry jsou kryty zástavou určitého majetku (například nemovitostí, pohledávek, zásob). Díky zajištění je riziko pro poskytovatele úvěru nižší, což se může projevit výhodnější úrokovou sazbou,“ popsal Miroslav Majer, CEO fintech startupu Hyponamíru.cz.

K financování podnikatelských plánů je možné využít i alternativní formy financování pro firmy. Jednou z možností je crowdfunding, což je způsob získávání kapitálu prostřednictvím menších příspěvků od velkého počtu lidí.

Financování nemovitostí

Mezi často pořizovaný majetek firem patří nemovitosti. K jejich financování sice banky neposkytují hypotéky pro firmy, ale můžete získat úvěr zajištěný nemovitostí, často označovaný jako firemní hypotéka.

„Financovat lze nejen nemovitosti určené pro potřeby firmy, ale také investiční objekty. Typickým příkladem je nákup investičních bytů. Podnikatel koupí nemovitost, provede potřebné opravy, a následně ji pronajímá, čímž získává příjmy z pronájmu. Předmětem investice mohou být i pozemky, průmyslové objekty, rekreační nemovitosti či garáže,“ uvedl příklady využití firemní hypotéky v praxi Miroslav Majer.

Podmínky hypotéky

Podmínky úvěru pro podnikatele jsou vždy individuální a závisí na více faktorech. Mezi nej důležitější patří bonita klienta, účel financování a obor podnikání. Různé obory totiž často kladou rozdílné požadavky na vlastní zdroje.

Banky, podobně jako u hypoték pro fyzické osoby, sledují ukazatel LTV (poměr výše úvěru k hodnotě zástavy). Ten se obvykle pohybuje v rozmezí od 40 % do 85 %. Důležitou roli hraje také kvalita zástavy.

„Úrokové sazby mohou začínat podobně jako u hypoték pro fyzické osoby. Přesná výše závisí na rizikovitosti klienta a aktuální situaci na trhu. Doba splatnosti se liší podle typu úvěru. Může dosahovat až 20 let. Je důležité zvolit opti-



mální dobu splatnosti s ohledem na finanční možnosti firmy,“ upozornil Marek Pavlík, CEO portálu hypoteknikalkulacka.cz.

Fixace úrokové sazby je obvykle možná. Nabízejí se varianty podobné klasickým hypotékám. Fixace pomáhá chránit se před růstem úrokových sazeb. Způsob splacení je nejčastěji anuitní. To znamená pravidelné měsíční splátky jistiny a úroku. Další možností je splacení jistiny na konci a průběžné hrazení úroků (tzv. balonový úvěr).

Proces schválení úvěru na nemovitost

Proces schválení úvěru je u firemních úvěrů na nemovitost obvykle složitější a časově náročnější než u běžné hypotéky pro fyzické osoby. Banky detailně posuzují finanční situaci firmy a její podnikatelský plán. Celý proces od prvotního oslovení banky po čerpání úvěru může trvat poměrně dlouho. Obvykle jde o tři až šest měsíců. U složitějších projektů se může protáhnout i na delší dobu.

Nejčastější chyby při žádosti o firemní hypotéku

Nejčastější chybou při žádosti o firemní hypotéku je nedostatečná příprava finančních podkladů. Další častou chybou je podcenění porovnání nabídek – firmy se často spokojí s první nabídkou bez srovnání úrokových sazeb a podmínek. „Někteří žadatelé také podceňují význam vlastních zdrojů, což může vést k horším podmínkám úvěru. Rizikem je také nedostatečné zohlednění všech poplatků spojených s úvěrem, které mohou výrazně navýšit celkové náklady. Nakonec je častou chybou i špatná komunikace s bankou, kdy firma neposkytne všechny požadované informace nebo nereaguje včas,“ sdělil Miroslav Majer z Hyponamíru.cz.

Jaké doklady jsou potřeba pro schválení firemní hypotéky

Připravte se na to, že bude potřeba doložit řadu dokumentů. Mezi základní patří účetní a daňové výkazy za několik předchozích období. Banka bude vyžadovat i potvrzení o bezdlužnosti vůči státním institucím. Nepřípustné jsou zejména dluhy na daních či sociálním a zdravotním pojištění.

U projektového financování je nutné předložit detailní informace o projektu. To zahrnuje rozpočet, harmonogram prací a další relevantní dokumenty. U developerských projektů se dkládá předprodanost určité části nemovitostí.

U projektů určených k pronájmu se mohou dokládat budoucí nájemní smlouvy.

Miroslav Majer dále dodává: „Samotný proces schválení probíhá v několika fázích. Nejprve banka posoudí klienta podle jeho finančních výkazů. Stanoví potenciální limit úvěru. Následuje metodické posouzení, zda je financování klienta vůbec možné. Různé banky mají různá kritéria. Některé například nefinancují nákup nemovitostí pro krátkodobé pronájmy. Jiné mohou mít omezení pro určité právní formy společností nebo vlastnické struktury. Odlišný může být i přístup k OSVČ s paušální daní.“

Po tomto prvotním náhledu následuje odhad nemovitosti. Banka zpracuje celý případ a předá jej do schvalovacího procesu. Zde se k němu vyjadřuje risk management banky. Pokud financování schválí, následuje příprava smluvní dokumentace a následné čerpání úvěru.

Požadavky na zástavu pro firemní úvěr

U podnikatelských úvěrů určených k nákupu, výstavbě nebo rekonstrukci nemovitosti slouží nejčastěji jako hlavní zástava přímo financovaná nemovitost. Alternativně může být jako zástava použita jiná nemovitost, kterou firma vlastní. Hodnota zástavy musí být dostatečná k pokrytí výše úvěru a souvisejících nákladů.

Zastavení movitých věcí, jako jsou například stroje nebo technologické vybavení, je obvyklé pouze v případě, že je jejich nákup přímo financován úvěrem (často formou leasingu, kdy je financovaný předmět zastaven ve prospěch banky).

Zástava pohledávek nebo peněžních prostředků na bankovním účtu firmy může sloužit jako doplňkové zajištění, ale obvykle nebývá hlavním předmětem zástavy u úvěrů na nemovitosti.

Jaké poplatky banky účtují za schválení a správu úvěru

Banky si běžně účtují různé poplatky. Zatímco některé nabízejí schválení úvěru zdarma, jiné si za tento úkon započítají poplatek ve výši až několika tisíc korun. Podobné je to i se správou úvěru – některé banky ji poskytují zdarma, jiné si za ni účtují poplatek. Proto se vyplatí před sjednáním úvěru pečlivě porovnat ceníky jednotlivých bank.

Daňové úlevy u firemní hypotéky

Jak ovlivňuje firemní hypotéka daňové priznání? Firma si může zakoupenou nemovitost za-

hrnout do svého majetku a odepisovat ji, což snižuje daňový základ, a tím i výši daně z příjmů. Úroky z úvěru jsou navíc plně daňově uznatelným nákladem a také snižují daňový základ. Tyto úlevy mohou výrazně snížit celkové náklady na financování nemovitosti. Daňové aspekty je však vždy vhodné konzultovat s daňovým poradcem.

Refinancování firemní hypotéky krok za krokem

Princip refinancování firemního úvěru zajištěného nemovitostí je podobný jako u klasické hypotéky. Firma si sjedná nový úvěr u jiné banky za výhodnějších podmínek a z těchto prostředků splatí svůj původní úvěr.

Refinancování firemní hypotéky má smysl zejména tehdy, pokud jsou aktuální úrokové sazby výrazně nižší než sazba původního úvěru. Dále může být výhodné v případě, že firma potřebuje změnit dobu splatnosti úvěru nebo jiné podmínky.

„Při rozhodování o refinancování je nutné porovnat nabídky různých bank a zohlednit nejen úrokovou sazbu, ale i veškeré související poplatky a náklady. Je také potřeba zvážit časovou náročnost spojenou s vyřízením nového úvěru,“ komentoval Marek Pavlík, CEO portálu hypoteknikalkulacka.cz.

Státní podpora a dotace

Mezi možnosti státní podpory při financování firmy patří dotace nebo zvýhodněné úvěry. Podporu lze čerpat například na revitalizaci brownfieldů nebo výstavbu energeticky úsporných budov. Aktuální nabídky najdete na webových stránkách ministerstev a dalších institucí. K vyhledání dotace můžete využít i specializované online vyhledávače.

Výběr poskytovatele úvěru

Nejdříve porovnejte nabídky různých finančních společností a zaměřte se na úrokovou sazbu, dobu splatnosti, požadavek na vlastní zdroje a poplatky spojené s úvěrem. Zvažte také alternativy v podobě nebankovních úvěrů, které mohou být dostupnější, ale často dražší a s nižší maximální částkou.

Důležitý je i přístup banky – transparentnost podmínek a ochota komunikovat. Zjistěte, jak vyjednat nižší úrok u firemní hypotéky, protože to může výrazně snížit celkové náklady na financování. Na základě všech těchto faktorů vyberte poskytovatele, který nejlépe odpovídá vašim potřebám. (tz)

Slováci vlastní v Čechách přes 16 000 firem

Česká republika je pro slovenské podnikatele lákovou zemí. Slováci drží prvenství v počtu ovládaných firem zahraničními vlastníky již od roku 2020, kdy se dostali před ukrajinské a ruské podnikatele. Zatímco Slováci byli loni aktivní a zakládali či kupovali další firmy, počet společností ovládaných Ukrajinci a Rusy klesal. Vyplývá to z analýzy Dun & Bradstreet, globálního leadera v poskytování obchodních dat a analytických řešení.

Společná minulost, teritoriální blízkost a minimální jazyková bariéra. To jsou hlavní důvody, proč čím dál více slovenských podnikatelů expanduje na český trh. Podle nejnovějších dat Dun & Bradstreet vlastní Slováci podíl v 16 097 českých firmách. „Portfolio českých firem se slovenskými vlastníky se loni rozrostlo o 351 subjektů a aktuálně na našem trhu působí historicky nejvíc firem s majiteli ze Slovenska. Pro porovnání, v roce 2017 vlastnilo slovenské entity 12 884 českých, o tři roky později se počet přiblížil hranici 14 000. Tehdy slovenští podnikatelé získali prvenství v počtu nejčastějších zahraničních vlastníků českých firem, a to si udržují dodnes,“ vyčíslila předsedkyně představenstva

Dun & Bradstreet Kateřina Klovsová. Expanze na český trh je podle jejích slov pro Slováky logickým krokem, ať už při rozšiřování, nebo zahájení nového podnikání.

Teritoriální blízkost a společná minulost platí i v opačném gardu. Čeští podnikatelé na Slovensku kontrolují 14 668 firem, a podobně jako Slováci u nás, jsou nejčastějšími zahraničními vlastníky tamních firem. Za nimi s minimálním odstupem následují Maďaři (12 948) a dále Rakušané (4293) a Ukrajinci (3213).

V pomyslném žebříčku nejčastějších zahraničních vlastníků českých firem, který dlouhodobě sestavuje Dun & Bradstreet, další příčky patří Ukrajincům (12 607), Rusům (8766) a Němcům (7853). „Počet firem s vlastníky z těchto zemí se loni snižoval. Zatímco firem s ukrajinskými a německými majiteli ubylo zhruba 200, v případě ruských vlastníků šlo téměř o 700 firem, což je v absolutních hodnotách nejvyšší loňský propad,“ dodala Kateřina Klovsová.

Celkový počet firem registrovaných v ČR, ve kterých mají podíl zahraniční vlastníci, se meziročně snížil o 1641 z 94 304 v roce 2024 na 92 663. „Nižší zájem zahraničních podnikatelů o český trh souvisí se situací na trhu a nejistotami v souvislosti s geopolitickým napětím,“ uzavřela Kateřina Klovsová. (tz)

Top 20 nejčastějších zahraničních vlastníků českých firem*

země	2025	2024	2023	2022	2021
Slovensko	16 097	15 746	15 251	14 941	14 316
Ukrajina	12 607	12 803	12 764	12 554	12 736
Rusko	8766	9463	10 725	11 708	12 464
Německo	7853	8092	8395	8583	8839
Polsko	4135	4155	4065	3995	3874
V. Británie	3581	3749	3948	4068	4216
Rakousko	3115	3186	3259	3317	3356
Itálie	2991	3068	3155	3223	3301
Maďarsko	2627	2595	2480	2392	2207
USA	2190	2257	2330	2350	2437
Nizozemsko	2162	2222	2337	2397	2524
Kypr	1697	1696	1730	1786	1852
Rumunsko	1615	1680	1696	1651	1646
Švýcarsko	1458	1496	1530	1560	1572
Bulharsko	1293	1346	1342	1370	1338
Čína	1163	1204	1289	1367	1515
Francie	1198	1198	1224	1234	1211
Bělorusko	839	914	1047	1137	1052
Moldávie	872	912	967	999	1052
Lucembursko	761	769	742	703	716

* jen přímé majetkové vazby

zdroj Dun & Bradstreet

Francouzské podniky věří české ekonomice

Více než polovina francouzských firem působících v České republice plánuje v letošním nebo příštím roce rozšiřovat své aktivity v Česku. Vyplývá to z průzkumu Francouzsko-české obchodní komory, který se uskutečnil na konci března mezi šedesáti firmami aktivními v česko-francouzském businessovém prostředí. Jako hlavní důvody růstu uvádějí firmy očekávané oživení české ekonomiky a atraktivitu tuzemského trhu.

Ze 60 respondentů z řad středně velkých a velkých francouzských firem jich více než polovina uvedla, že plánuje své aktivity v ČR rozšířit. Nejčastěji jako důvody zmiňovali atraktivitu místního trhu a potenciál tuzemských zákazníků (47 % firem, které plánují rozšiřovat své aktivity) a očekávaný růst české ekonomiky (34 %). Podle Michala Macka, ředitele Francouzsko-české obchodní komory, vnímají francouzské firmy ČR jako stabilní a flexibilní prostředí, kde se vyplatí investovat. „Čtvrtina respondentů zvažuje ex-

panzi díky pozitivnímu výhledu české ekonomiky, ale svou roli jistě hraje také menší míra regulace ve srovnání s Francií,“ vysvětlil. „To, že se firmy rozhodují v Česku nadále rozrůstat, je v důsledku pozitivním signálem i pro domácí ekonomiku a pracovní trh,“ dodal Michal Macko.

Dvě třetiny respondentů uvedly, že české podnikatelské prostředí považují za méně zatížené regulacemi oproti francouzskému. Třetina firem pak považuje míru regulací v obou zemích za srovnatelnou. Za více regulované nepo-

važuje české podnikatelské prostředí oproti francouzskému žádný z respondentů. Dalším významným tématem v rámci průzkumu byl důraz, který kladou firmy v česko-francouzském prostředí na udržitelnost. Na základě průzkumu v tomto ohledu Česká republika za Francií nijak významně nezaostává. Podle více než poloviny respondentů se čeští partneři a dodavatelé zaměřují na ekologická a společenská kritéria v obdobné míře jako jejich francouzské protějšky. „Udržitelnost přestává být tématem pouze pro velké hráče. V česko-francouzském prostředí se stává běžnou součástí obchodních vztahů a požadavků,“ upozornil Michal Macko.

Francouzsko-česká obchodní komora byla založena v roce 1996 a v současnosti má na 300 členských společností z mnoha odvětví. Členské firmy FČOK zaměstnávají přes 87 000 li-

dí a představují více než 318 miliard korun obratu. Jejím cílem je podporovat a rozvíjet francouzsko-českou podnikatelskou komunitu, posilovat obchodní a kulturní vztahy obou zemí a vyhledávat nové příležitosti pro posílení ekonomické spolupráce mezi oběma zeměmi.

FČOK pro své členy i veřejnost každý rok pořádá více než 50 akcí. Řada z nich se koná v rámci platformy Sustainable Business Forum. Jejím cílem je inspirovat další firmy a instituce a na příkladech ukázat, že environmentálně a sociálně odpovědné podnikání je nejen správné, ale může být i ekonomicky smysluplné. Business Development služby LeBoosterPrague doprovází na sto firem ročně oběma směry. Komora mimo to také realizuje odborné průzkumy, jejichž cílem je zmapovat aktuální náladu a trendy v obchodní komunitě. (tz)

Umělou inteligenci v práci zakazuje 24 % českých subjektů, 38 % její využití podporuje

Téměř čtyři z deseti firem podporují své zaměstnance v používání umělé inteligence při práci. Na opačném pólu stojí 24 % zaměstnavatelů, kteří pracovní využití umělé inteligence zakazují. Polovina zástupců firem si myslí, že se v nich umělá inteligence do pěti let stane nedílnou součástí pracovního procesu. Ukázal to průzkum pro společnost eD system.

České firmy se otevírají práci s pomocí umělé inteligence. Hned 38 % dotázaných uvádí, že jejich firma podporuje své zaměstnance v používání umělé inteligence v pracovním procesu. Umělé inteligenci jsou nejotevřenější středně velké firmy, podle oborů pak ty podnikající ve službách. Vyplývá to z průzkumu společnosti eD system mezi IT specialisty v českých firmách, který byl realizován prostřednictvím nástroje Ipsos Instant Research.

Vedle podporovatelů má umělá inteligence mezi českými firmami i podstatný podíl odpůrců. Výslovně svým zaměstnancům její využití v práci zakazuje téměř čtvrtina firem (24 %). Nejprísnější pravidla aplikují velké firmy s více než 250 zaměstnanci.

„Nezanedbatelná část firem zůstává vůči umělé inteligenci rezervovaná, ale ještě více

podniků už využívá její benefity. Lidé postupně nacházejí způsoby, jak umělou inteligenci začlenit do své práce, a zvýšit tak svou efektivitu – třeba tak, že jí přenechají rutinní úkoly, a sami tak získají čas na specializované úkoly s vysokou přidanou hodnotou,“ vysvětlila Lucie Adámková, produktová manažerka IT distributora eD system, který průzkum zadal.

V postojích k umělé inteligenci existují velké rozdíly mezi regiony. Zatímco v Praze podporuje své zaměstnance v jejím využití v práci více než polovina firem (52 %), ve Zlínském a Jihočeském kraji to je jen lehce přes čtvrtinu (26 %). Míra podpory umělé inteligence v práci se liší také podle toho, který operační systém firmy na svých počítačích provozují. Zatímco mezi těmi používajícími Windows 10 deklaruje podporu



foto PikaBay

využití umělé inteligence 37 % dotázaných, u firem používajících Windows 11 je to 45 %.

„To, jaký operační systém firma používá, má vliv na rychlost zavádění nástrojů umělé inteligence do pracovních procesů. Windows 11 integrují umělou inteligenci přímo na systémové úrovni. Uživatelé tak mají mnoho příležitostí se s ní setkat a zjistit, jak jim může pomoci. Díky tomu jsou jejímu využití otevřenější,“ sdělila Lucie Adámková. Proto podle ní míra využití umělé inteligence pravděpodobně ještě naroste, až letos 14. října skončí podpora operačního systému Windows 10 a firmy podle očekávání hromadně přejdou na Windows 11.

Velká část zástupců českých firem vidí v umělé inteligenci velký potenciál pro pracovní využití. Dvě třetiny (66 %) respondentů průzkumu jsou přesvědčené o tom, že umělá inteligence dokáže pracovníkům výrazně šetřit čas. O tom, že se umělá inteligence do pěti let stane nedílnou součástí pracovního procesu, je přesvědčená polovina dotázaných.

Umělá inteligence se rychle stává součástí programů a nástrojů, se kterými firmy každodenně pracují. Nejprve to byly grafické programy, kde umělá inteligence umožnila snadné generování a retušování obrázků. „Dnes si už ale nachází cestu prakticky všude. Skvělým příkladem je osobní asistent Copilot, který uživatelé

najdou i v rámci kancelářského balíku Microsoft 365, kde jim pomůže shrnout dlouhé dokumenty, najít zajímavá data v tabulce nebo třeba navrhnout odpověď na e-mail,“ popsala Lucie Adámková.

Na nástup nástrojů umělé inteligence začali reagovat i výrobci hardwaru. V nových počítačích se tak stále častěji objevují NPU čipy (Neural Processing Unit), které umožňují energeticky efektivní chod nástrojů umělé inteligence přímo na zařízení, tedy bez využití vzdálených cloudových serverů. Pro tvůrce softwaru i jejich uživatele to otevírá široké spektrum nových možností.

„Když si dnes v obchodě vybíráte nový počítač, u některých si můžete všimnout, že jsou označené jako Copilot+ PC. Právě tyto počítače již mají jednotku NPU s dostatečným výkonem na to, aby zajistila plynulý chod pokročilých funkcí umělé inteligence integrovaných přímo do systému, a to s maximálním důrazem na soukromí, protože výpočty probíhají přímo na zařízení. Pro běžného uživatele to znamená rychlejší a plynulejší zážitky při práci i zábavě – ať už jde o generování titulků v reálném čase, nebo třeba funkci Vzpomínání, díky níž se může člověk snadno vrátit v čase a prakticky k čemukoliv, co dříve na počítači viděl,“ podotkla Lucie Adámková. (tz)

Úvod roku v e-shopech přinesl meziročně výrazně vyšší průměrné útraty

Průměrná útrata spotřebitelů v e-shopech byla v lednu i únoru o více než 500 Kč vyšší než ve stejném období v loňském roce. Ukázal to pravidelný výzkum Asociace pro elektronickou komerci. Česká e-commerce tak pokračuje v pozitivním vývoji z roku 2024.

APEK sleduje nákupní chování spotřebitelů v e-shopech na měsíční bázi pravidelně od začátku loňského roku. „Velmi nás zajímalo, jak budou jednotlivé měsíce vypadat v meziročním srovnání. Nyní máme k dispozici data z ledna a února. A porovnání průměrných útrat potvrzuje, že v roce 2025 zatím spotřebitelé utrácí v online prostředí výrazně více než vloni,“ komentoval výkonný ředitel APEK Jan Vetyška.

V lednu i únoru letošního roku objednalo zboží online více než 80 % českých internetových zákazníků. Tedy těch, kteří nakupují v e-shopech alespoň jednou za rok. A ti, kteří nakoupili, zakoupili výrobky v hodnotě přesahující 4500 Kč. „To je o více než 500 Kč vyšší průměrná útrata za zboží, než byla v tomto období v roce 2024. Z pohledu naší e-commerce tak o jde pozitivní signál. Věřím, že tento trend bude pokračovat i v dalších měsících,“ řekl Jan Vetyška.

Pokud jde o konkrétní čísla, v lednu 2024 uvedli respondenti výzkumu APEK průměrnou útratu v hodnotě 3993 Kč, v únoru 2024 pak 3989 Kč. Letos to bylo v lednu 4566 Kč a v únoru 4583 Kč. Na jednoho zákazníka přitom vychází přes tři a půl objednávky za měsíc. Vývoj v oblasti platebních metod, které zákazníci vy-

užívají pro úhradu objednávek z e-shopů, není tak dynamický jako útraty. Za poslední rok je ale vývoj v této oblasti zajímavý a ukazuje na jistou změnu v chování zákazníků. Na otázku „Jaké všechny platební metody jste v uplynulém měsíci při nákupech na internetu využili“ v únoru 2025 vůbec poprvé za dobu výzkumu uvedlo platební kartu přímo zadanou při platbě méně než 50 % respondentů. Před rokem to přitom bylo 56 %. Naopak služba Apple Pay zaznamenala meziroční růst z 9 % na 16 % a Google Pay z 15 % na 18 %.

„Zákazníci stále častěji nakupují přímo ze svých mobilních telefonů. Proto vidíme i vývoj v oblasti platebních metod. Jde o důležitý trend, který musí e-shopy sledovat a správně na něj reagovat,“ uzavřel Jan Vetyška. (tz)

Udržitelnost

Udržitelnost, nebo hospodářský růst?

Evropská komise představila na konci února Akční plán pro dostupné energie, který je součástí ambiciózní strategie Clean Industrial Deal. Podpora ze strany politiků i odborné veřejnosti ale zůstává nejistá, kritici totiž varují před oslabením konkurenceschopnosti evropského průmyslu. Evropa si tak podle expertů bude muset vybrat – buď bude preferovat ziskovost a konkurenceschopnost svého průmyslu, nebo se zaměří na klimatické cíle. Budoucí podobu legislativy navíc mohou ovlivnit podzimní parlamentní volby.



foto Pixabay

Snížení účtů za energie, vyšší konkurenceschopnost Evropy i schopnost reagovat na energetické krize. To všechno by měly upravit nové iniciativy Clean Industrial Deal (CID) a Akční plán pro dostupné energie, které představila Evropská komise na začátku letošního roku. Jejich implementace podle Evropské komise sníží administrativní i regulační zátěž pro firmy a také postupně odstraní překážky v cestě za jednotným unijním trhem. Cílem plánu je ušetřit Evropanům v letošním roce 45 miliard eur, do roku 2040 by to pak mělo být 260 miliard ročně.

Co je rozhodujícím faktorem

Navzdory ambiciózním cílům mají tyto evropské plány několik zásadních mezer. Jednou z nich je podle odborníků napětí mezi klimatickými ambicemi a konkurenceschopností. Dekarbonizace průmyslu totiž přináší vyšší náklady, což může vést k přesunu výroby mimo Evropskou unii a dalšímu oslabení průmyslu na území starého kontinentu. „Plán také nepočítá s tím, že evropské státy budou muset v následujících letech významně navýšit své rozpočty na obranu, což může omezit veřejné financování dekarbonizačních

opatření,“ popsal Radek Mikulášek, vedoucí oddělení energetických projektů společnosti Enbra.

Podle aktuálních dat čelí evropský průmysl v současnosti až trojnásobně vyšším nákladům na energie než jeho konkurence v USA nebo Číně. Evropské plány i proto slibují zrychlenou elektrifikaci průmyslu, posílení dlouhodobých smluv na nákup elektřiny nebo snížení daní pro podniky, které se zavazou k investicím do dekarbonizace svého podnikání. To ale vzbuzuje řadu otázek. „Ačkoliv Clean Industrial Deal počítá s finančními prostředky v hodnotě sto miliard eur na ekologicky šetrnou výrobu, stále není jasné, odkud budou tyto prostředky pocházet nebo jak budou alokovány mezi jednotlivé členské státy,“ vysvětlil Radek Mikulášek. Jeho realizace tak bude záviset na budoucím přijetí konkrétních opatření, což může vytvořit nejistotu pro průmyslové podniky.

Kritici v souvislosti s oběma dokumenty vyčítají Evropské komisi zejména absenci jakýchkoliv praktických opatření a také pokračování snahy o naplnění nereálných ekologických cílů. Tato kritika je podle Mikulášky do značné míry oprávněná. Zejména CID totiž v současné po-

době představuje spíše strategický rámec a soubor proklamací. „Na druhou stranu dokumenty obsahují i některá konkrétní opatření, například finanční podporu pro ekologickou výrobu, zjednodušení pravidel pro státní pomoc a podporu evropských dodavatelských řetězců. Klíčové tak bude najít rovnováhu mezi udržitelností a hospodářským růstem,“ uvedl Radek Mikulášek.

O reálném dopadu evropské iniciativy rozhodnou podzimní volby

Už první reakce na domácí scéně ukázaly, že politická podpora akčního plánu nebude hladká. Ohlasy na novou evropskou iniciativu se různí, do hry navíc vstoupí podzimní parlamentní volby. I ze strany současné vlády jsou slyšet spíše negativa – premiér Petr Fiala upozornil na rozpor mezi podporou průmyslu a klimatickými ambicemi. „Česká republika se bude snažit vytvořit alianci států, které budou chtít zmírnit klimatické cíle EU ve prospěch konkurenceschopnosti. Český průmysl volá po moderní politice, která by reflektovala evropská specifika a chránila domácí průmysl před konkurencí z USA a Číny,“ předpověděl Radek Mikulášek. Podpora nové environmentální iniciativy tak bude záviset především na tom, v jakém rozsahu bude její podoba omezovat český průmysl.

Clean Industrial Deal byl Evropskou komisí představen v únoru 2025, legislativní návrhy a doporučení pro členské státy budou vypracovány teprve na jeho základě. „První dopady těchto opatření se mohou projevit v horizontu dvou až tří let. Vše samozřejmě bude závislé na aktuální politické reprezentaci, po podzimních volbách se může mnoho změnit,“ sdělil Radek Mikulášek. Pokud by měl Akční plán silnou politickou podporu, mohla by se Česká republika dočkat plné implementace nejdříve v roce 2030. (tz)

Naše kavárna

Sebastian Klauke generálním ředitelem DKV Mobility

DKV Mobility, přední mezinárodní platforma služeb pro mobilitu, má nového generálního ředitele. Začátkem dubna se své role v Ratingenu ujal Sebastian Klauke, který tak nahradil Marca van Kalleveena.

Katarína Brydone ředitelkou Colliers v ČR

Společnost Colliers, přední poskytovatel diverzifikovaných profesionálních služeb v oblasti komerčních nemovitostí a správy investic, v dubnu oznámila jmenování Kataríny Brydone ředitelkou Colliers v České republice s účinností od 2. května 2025.

Obchodním ředitelem Mediaboardu Zdeněk Jodas

Zdeněk Jodas se stal novým obchodním ředitelem pro český trh ve společnosti Mediaboard, která je českou jedničkou na poli monitoringu médií a media intelligence. Bude mít na starosti vedení české pobočky po obchodní stránce a rozvoj klientského portfolia.

Karin Shalev Shogol generální ředitelkou AFI v ČR

Investiční a developerská společnost AFI oznámila jmenování Karin Shalev Shogol do pozice generální ředitelky pro Českou republiku. Ve funkci nahrazuje Dorona Kleina, který se po čtrnácti letech úspěšného působení ve vedení českého týmu zaměří v AFI na další úkoly a výzvy.

Sponzoring, charita, pomoc

Emirates pro děti

Emirates posílil svou podporu dětem v obtížných životních podmínkách a navázal na více než dvacetiletou činnost své nadace Emirates Airline Foundation. V rámci nové iniciativy Emirates zdvojnásobí každý dar do nadace, a to až do výše 10 000 dolarů na jeden příspěvek. Financování těchto projektů je možné díky štedrým příspěvkům zákazníků, dárců a zaměstnanců Emirates. Většina prostředků jde přímo do terénních projektů a administrativní náklady jsou minimalizovány díky dobrovolnické práci zaměstnanců. (tz)

Lego naší legislativy

ÚOHS uložil pokutu za nekalé obchodní praktiky

Úřad pro ochranu hospodářské soutěže uložil společnosti ZD Trhový Štěpánov a.s. pokutu ve výši 1 040 000 Kč za přestupky dle zákona o významné tržní síle a nekalých obchodních praktikách při prodeji zemědělských a potravinářských produktů (dále jen „zákon o VTS“). Podezření na možné páchaní nekalých obchodních praktik společnosti Úřad získal na základě vyhodnocení dokumentů, které obdržel v rámci sektorového šetření zaměřeného na kontrolu plnění povinností stanovených zákonem o VTS, a zahájil správní řízení o přestupku.

ZD Trhový Štěpánov jako odběratel s významnou tržní silou převzal v období od února do května 2024 od jednoho z dodavatelů tři dodávky zemědělských produktů nebo potravinářských výrobků bez uzavření písemné smlouvy o prodeji a nákupu. V tomto případě šlo o dodávky krmiv pro hospodářská zvířata.

Další okruh přestupků spočíval v uplatnění delších lhůt splatnosti dodavatelských faktur, než jsou lhůty stanovené zákonem. Konkrétně šlo o čtyři dodavatele, jimž bylo pozdě zaplacení v celkem více než dvou desítkách případů. Vzhledem k přiznání se společnosti ZD Trhový Štěpánov k odpovědnosti za přestupky, vyjádření souhlasu s jejich právním hodnocením Úřadem a nižší míře závažnosti přestupků Úřad souhlasil s využitím institutu narovnání a snížil pokutu o 20 % na konečných 1 040 000 Kč. (tz)

Nezapomeňte na knihu



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

Intelligentní investor – třetí vydání Benjamin Graham, s novými dodatky Jasona Zweiga

Od „guru investování“ se dozvíte, jak se můžete vyhnout závažným chybám a jaké dlouhodobě úspěšné strategie při investování uplatnit. Warren E. Buffett ji označil za „zdaleka nejlepší knihu o investování, která kdy byla napsána“. Nadčasově platné přístupy Benjaminu Grahamu jsou podány formou vhodnou pro laiky a jsou doplněny o komentář Jasona Zweiga, který aplikuje Grahamovy rady, analytické přístupy na dnešní tržní podmínky.



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

Kniha o kávě, 3. přepracované vydání Petra Davies Veselá

Nejoblíbenější česká kniha o kávě, potřetí a kompletně aktualizovaná. Výtečný pomocník pro ty, kteří si rádi připravují kávu doma nebo v kanceláři. Dento nápoj se stal již důležitou součástí našeho každodenního života, řada z nás si bez něj den ani nedokáže představit. Pro někoho je její pití a příprava rituál, pro jiné odměna, nebo zkrátka moment, kdy se člověk na chvíli zastaví. A pro většinu je to lahůdka, která povzbudí a celkově zlepší den. Proto pro vás baristka Petra Davies Veselá připravila právě tuto publikaci.

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

Páteřní rozvody: neviditelný základ moderního bydlení

Naše byty jsou dnes plné moderních spotřebičů – od chytrých televizí a indukčních varných desek až po sušičky, myčky nebo klimatizace. Jenže většina bytových domů byla postavena v době, kdy takové vybavení vůbec neexistovalo. A tehdejší elektroinstalace jednoduše nestačí tomu, co dnes považujeme za samozřejmost.

I když žijeme ve 21. století, bydlíme často v domech z minulého století. A právě zastaralé páteřní rozvody, které vedou elektřinu do všech bytů, bývají hlavním důvodem, proč nelze domy snadno modernizovat. Nedokážou přenést dostatečné množství energie, a mohou být i bezpečnostním rizikem.

S jejich výměnou a celkovou modernizací pomáhá společnost PREenergo, která patří do skupiny PRE. Jejím ředitelem je Rudolf Červenka, jeho tým pomáhá domům získat novou „páteř“, díky které je možné spolehlivě napájet všechny moderní spotřebiče – a připravit domy i na budoucnost.

Jaká byla vaše profesní cesta k současné pozici?

Ve skupině PRE působím od roku 1992, tedy prakticky celou svou profesní kariéru. Začínal jsem jako technik, později jsem přešel do marketingu, a následně do obchodu, kde jsem měl na starosti prodej elektřiny a plynu klíčovým zákazníkům.

Samotná výměna páteřních rozvodů probíhá během jediného dne – obyvatelé tak čeká výpadek elektřiny jen od rána do odpoledne. Při připojování bytových jednotek jde pak o maximálně dvě hodiny bez proudu.

Na co se v PRE aktuálně zaměřujete?

V současnosti se věnujeme energetickým službám pro bytové domy. Naším zákazníkům zajišťujeme zejména rekonstrukce páteřních elektrických rozvodů, jinak řečeno hlavních domovních rozvodů. Ty často doplňuje výměna domovních telefonů, instalace fotovoltaických elektráren na střechy nebo výstavba a provoz lokálních kotelen v domech.



Rudolf Červenka, ředitel společnosti PREenergo

Co nejčastěji vede majitele domů k rozhodnutí pro rekonstrukci páteřních rozvodů?

Důvodů je hned několik, ale tím nejdůležitějším je bezpečnost – ať už z pohledu materiálu, dimenzování vodičů, nebo instalace moderních jisticích prvků. Nové rozvody rovněž lépe odpovídají požadavkům na požární bezpečnost. Dalším významným motivem bývá modernizace jednotlivých bytových jednotek.

S jak starými rozvody se při rekonstrukcích nejčastěji setkáváte?

Typickým příkladem je bytový dům z 60. let minulého století o zhruba třiceti bytech. V době výstavby byly hlavními spotřebiči lednička, pračka, televize a osvětlení. V 80. letech však přibýly další náročnější spotřebiče, jako automatické pračky, elektrické sporáky, myčky, sušičky nebo počítače. Páteřní rozvody však zůstaly původní a dnes již kapacitně nestačí.

Takové páteřní rozvody mohou způsobit nejrůznější technické či praktické problémy...

Zastaralé rozvody brání modernizaci většiny bytů. Pokud si někdo byt zrekonstruuje, ale páteřní vedení zůstane staré, příliš se pro něj nemění. Pokud však modernizaci provede více domácností, může dojít k vyčerpání kapacity

hlavního vedení. Další byty pak nelze bezpečně připojit.

Popsal byste postup při přípravě rekonstrukce?

Na začátku je zpracování projektové dokumentace, která slouží jako podrobný plán – co vše se bude dělat, kolik to bude stát, jak dlouho to potrvá. Projekt je podkladem pro výběr dodavatele a pomáhá předejít vícepracím či nečekaným komplikacím. Celý návrh vychází z neinvazivní

prohlídky, která je sice šetrná, ale může odhalit rozdíly oproti původní dokumentaci.

Jak dlouho celý proces trvá?

Od prvotní myšlenky až po samotnou realizaci to obvykle trvá 6–24 měsíců. Průměrně pak kolem 15 měsíců, v závislosti na specifikách konkrétního domu a dodavateli. Samotná výměna páteřních rozvodů probíhá během jediného dne – obyvatelé tak čeká výpadek elektřiny jen od rána do odpoledne. Při připojování bytových jednotek jde pak o maximálně dvě hodiny bez proudu.

Určitě se dají vyčíslit přibližné náklady na rekonstrukci typického bytového domu.

V případě třicetibytového domu, kde se rekonstruuje páteřní rozvody, domovní telefony, datové sítě, STA a osvětlení společných prostor, se cena pohybuje mezi 1,5–2 milióny korun – v závislosti na zvolených technologiích.

Naznačíte trendy a výzvy tohoto odvětví v nejbližších letech?

Stále častěji vidíme zájem o klimatizace, fotovoltaiku nebo přípojky pro nabíjení elektromobilů. Významný je také rozvoj chytrých domácností a pokročilého monitoringu spotřeby energie, který umožňuje zákazníkům mít přehled o spotřebě měsíčně, nikoli jen jednou ročně.

připravil Martin Houška ■■■



Interiér bytového domu před rekonstrukcí a po ní



S příchodem jara se probudilo i sdílení elektřiny: v březnu Češi nasdíleli rekordní množství

Elektroenergetické datové centrum eviduje ke konci prvního čtvrtletí prudký nárůst objemu sdílené elektřiny. S větším počtem slunečných dnů vzrostl výrazně i počet registrací u EDC, a obecně i zájem o sdílení elektřiny. Ten dokládá vyšší aktivita call centra, které v březnu vyřídilo dvojnásobný počet dotazů než v únoru.

Celkově EDC eviduje již 20 581 registrovaných uživatelů. Nejvýraznější nárůst zaznamenala tzv. energetická společenství, jejichž počet se od února do března více než zdvojnásobil. Celkový objem sdílené elektřiny od spuštění EDC v srpnu minulého roku do konce března dosáhl 6224,82 MWh elektrické energie.

„Množství sdílené elektřiny od začátku roku exponenciálně roste. Naplno se tak projevily potenciál tisíců výrobních a odběrných míst registrovaných v předcházejících měsících v kombinaci s nástupem jarních slunečných dnů. Jde o důkaz, že moderní energetika v Česku opravdu začala fungovat a lidé jsou její nedílnou součástí,“

uvedl Petr Kusý, předseda představenstva EDC. Trvalý zájem o sdílení elektřiny i v roce 2025 dokládají podle EDC také statistiky dotazů uživatelů směřujících na call centrum. Zatímco ke konci roku 2024 jejich počet klesal, od ledna eviduje

EDC kontinuální a výrazný růst. „Zásadní posun spatřujeme i v tématech dotazů. Před půl rokem dominovaly otázky na postup registrace či obecné náležitosti pro sdílení, aktuálně jsou to již zavedenější otázky provozního charakteru, napří-

klad jak správně nastavit alokaci nebo vyhodnocovat přínosy. To svědčí o reálném zapojení uživatelů do sdílení a snaze skutečně efektivně využít možnosti, které nabízí,“ řekl Petr Kusý.

V rámci skupin sdílení EDC eviduje 9102 aktivních zákazníků a 465 bytových domů. V případě tzv. energetických společenství prošlo celým procesem až k uzavření smlouvy s EDC prvních 15 subjektů. Energetický regulační úřad, u něhož se musejí společenství registrovat jako první, jich však aktuálně eviduje již několik desítek.

„I po téměř tři čtvrtě roce od spuštění se nám navíc stále daří vyřizovat registrace v průměru do dvou dnů a při rychlém ověření ze strany obchodníka a distributora uzavírat smlouvy do dvaceti dnů od vystavení. Potvrzuje se tak, že EDC funguje rychle, jednoduše a spolehlivě. A to je dobrá zpráva nejen pro zájemce o sdílení, ale i pro širokou veřejnost, pro niž je zásadní spolehlivá síť a bezpečné dodávky elektřiny,“ uzavřel Petr Kusý s tím, že v tomto roce by mělo EDC přijít také s první službou na podporu řízení sítě. (tz)

Množství nasdílené elektřiny (MWh)

