

TRADE NEWS

4 / 2023
XII. ročník

*Magazín o obchodu a exportu
Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR*

**BAVORSKO
A BÁDENSKO-WÜRTTEMBERSKO**

HRAJÍ V NAŠEM OBCHODĚ PRIM

**RAKOUSKO
MÁME K NĚMU BLÍZKO**



DÍKY VÁM JSME OPĚT ÚSPĚŠNÍ

Pojišťovna roku



1. místo
Autopojištění



2. místo
Pojištění občanů



3. místo
Životní pojištění



3. místo
Pojištění průmyslu
a podnikatelů

Zlatá koruna



1. místo
Pojištění pro podnikatele



2. místo
Povinné ručení

ČESKÁ PODNIKATELSKÁ POJIŠŤOVNA

Děkujeme!



Vážené čtenářky, vážení čtenáři,

magazín TRADE NEWS vám v tomto podzimním vydání přiblíží aktuální dění na trzích jižního Německa a Rakouska, které v sobě skrývají více než jen oblíbenou krajinu majestátních Alp. Geografická i kulturní blízkost obou regionů se odráží ve skvělých hospodářských vztazích a výborných číslech statistik zahraničního obchodu s Českou republikou. Spolkové země Bavorsko a Bádensko-Württembersko jsou tradičními průmyslovými premianty se stále významným tržním potenciálem, a i proto se pro české podnikatele otevírá s podporou Ministerstva průmyslu a obchodu nová kancelář agentury CzechTrade v Mnichově. Na následujících stránkách vám nabízíme rozhovor s její ředitelkou Kristýnou Kubíčkovou.

Není žádným tajemstvím, že Bavorsko stejně jako Bádensko-Württembersko skýtají mnoho příležitostí pro vzájemný obchod a prostor pro uplatnění českých výrobků a služeb s vysokou přidanou hodnotou. Ti čeští exportéři, kteří produkují zboží nebo nabízejí jedinečné služby, by měli myslet i na jejich ochranu. V tomto TRADE NEWS proto přinášíme také informace o novinách ze světa ochrany průmyslových práv – o novém Jednotném patentovém soudu. Smyslem ochrany práv průmyslového vlastnictví je totiž rovněž snaha

podpořit inovace, podnitit hospodářský růst a zajistit férovou soutěž v globálním ekonomickém prostředí. Zájmem Ministerstva průmyslu a obchodu je vzdělávat podnikatelskou veřejnost tak, aby všech dostupných možností ochrany průmyslových práv využívala naplno a více, než tomu bylo v minulosti. Jednou z plánovaných informačních akcí jsou také konzultace se zástupci Úřadu průmyslového vlastnictví (ÚPV) na letošním Mezinárodním strojírenském veletrhu v Brně, který se bude konat od úterý 10. října.

ÚPV je vedle Ministerstva průmyslu a obchodu jednou z dvanácti státních institucí, které se v rámci MSV setkají v České národní expozici. Ta nabídne program pro širokou veřejnost, podnikatele i prostor pro konzultace o možnostech podpory podnikání a exportu. Tímto bych vás rád na tento svátek technologií, průmyslu a inovací do Brna pozval.

S přáním inspirativního čtení

DAVID MÜLLER,
VRCHNÍ ŘEDITEL SEKCE EVROPSKÉ UNIE
A ZAHRANIČNÍHO OBCHODU
MINISTERSTVA PRŮMYSLU A OBCHODU ČR



Foto: Ludek Krausinsky

TRADE NEWS

Magazín Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR

www.amsp.cz

Vydavatel: ANTECOM

ANTECOM, s.r.o., Blatenská 2166/7, Praha 4 IČ: 2836 2926

Vydáno v Praze jako dvouměsíčník. MK ČR E 20842 / ISSN 1805-5397

Datum vydání: 27. 9. 2023 Auditovaný náklad: 7000 výtisků

Magazín TRADE NEWS je zařazen do procesu pravidelného ověřování nákladů vybraných tiskovin Audit Bureau of Circulations (ABC ČR).

www.itradenews.cz www.tradenews.cz



Redakční rada: Eva Svobodová, MBA, členka představenstva a generální ředitelka AMSP ČR, ThDr. Ing. Josef Jaroš, MBA, předseda představenstva AMSP ČR, vlastník PKF APOGEO Group, Ing. Karel Dobeš, člen představenstva AMSP ČR, vládní zmocněnec pro spolupráci s Evropskou GNSS agenturou GSA, jednatel společnosti DOFRA, Petr Milata, člen představenstva AMSP ČR, generální ředitel společnosti BEZNOSKA, Ing. Pavla Břečková, Ph.D., místopředsedkyně představenstva AMSP ČR a ředitelka společnosti AUDACIO

Šéfredaktorka: PhDr. Jana Jenšíková, jednatelka společnosti ANTECOM, která vydává časopisy TRADE NEWS a AGE management jenjikova@antecom.cz www.antecom.cz
TRADE NEWS – vítěz soutěže Zlatý středník v kategorii Nejlepší B2B časopis a noviny v ČR



10 Rozhovor / Bavorsko
Bernard Bauer: Čeští a bavorští podnikatelé smýšlejí podobně.
A mohou se vzájemně inspirovat



13 Infografiky
Jižní Německo, Rakousko: Perspektivy, ekonomika, srovnání

20 Rozhovor / Jižní Německo
Lukáš Opatrný: Největší výzvou je udržitelnost

22 Do světa za obchodem / Jižní Německo
Bavorsko a Bádensko-Württembersko hrají v našem obchodě prim

24 Podpora exportu / Jižní Německo
Kristýna Kubíčková: Pojdte s námi do jižního Německa! CzechTrade rozšiřuje
svou síť o zahraniční kancelář v Mnichově



30 Profiliga / ATAS elektromotory Náchod
Otto Daněk: Pupeční šňůra vede do Německa

38 Profiliga / LINTECH
Jak česká invence přesvědčila Němce i Švýcary. Laserový stroj vymysleli a vyrobili
během pár týdnů



46 Sonda / Bádensko-Württembersko
Bádensko-Württembersko, země vytvořená z vůle lidu

48 Profiliga / PILOUS Packaging
Od dřevěných palet k sofistikované obalové logistice
aneb Když Češi kupují německou konkurenci

50 Rozhovor / Rakousko
Bettina Kirnbauer: Rakousko je ideálním testovacím trhem
pro celý německy mluvící region



54 Do světa za obchodem / Rakousko
Rakousko a udržitelné podnikání

60 Profiliga / Vinařský dům Kopeček
Zbyněk Kopeček: Mým posláním je pomáhat malým vinařům.
V Rakousku si jich váží daleko víc



66 Rozhovor / Pojištění
Pavel Wiesner: Klient je je pro nás středobodem vesmíru. Chceme mu být
co nejbliž a výzev se nebojíme

68 Pod drobnohledem / Ochrana průmyslových práv
Cestou k úspěchu jsou inovace. Nezapomínejte své novinky právně chránit

70 Rozhovor / Inovace
Adam Janek: Inovace potřebuji k životu. Nechtěl bych se dostat do stavu,
že už nebude co vymýšlet

78 Rozhovor / Ekonomika a export
Jan Rafaj: Naše ekonomika ztrácí dech, musíme proto rychle jednat

TRADE NEWS PARTNEREM



MINISTERSTVO
PRŮMYSLU A OBCHODU

Podporujeme podnikání, inovace a export

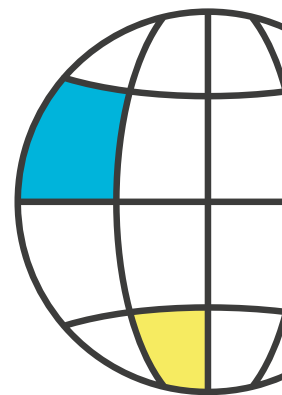


JAK BEZPEČNĚ NA UKRAJINU

Diskuze zástupců byznysu a veřejného sektoru
k novým státním programům podporujícím české vývozce

v rámci programu

MEZINÁRODNÍHO STROJÍRENSKÉHO VELETRHU 2023



Středa 11. 10. 2023,
9–10 hod.



Česká národní expozice
Pavilon P1
Brněnské výstaviště



POJIŠŤUJEME ČESKÝ EXPORT

Více informací na sociálních
sítích nebo na webu:

www.egap.cz

Hlavní roční projekt AMSP ČR

Rok udržení podnikání 2023



ASOCIACE MALÝCH A STŘEDNÍCH
PODNIKŮ A ŽIVNOSTNÍKŮ ČR

NeRUPněte v podnikání!
Hovoříme o tom, co druzí neřeší.

Kyberbezpečnost a digitalizace

Tipy a inspirace na zvyšování efektivity a produktivity. Digitalizace, elektromobilita, kybernetická bezpečnost/NIS2 a umělá inteligence.

Využití digitálních technologií v nejrůznějších oblastech výroby a chodu firmy již patří neodmyslitelně k součásti firemního života.

Umělá inteligence má velký potenciál zlepšit kvalitu našeho života i celé společnosti.

Souhlasíte s tímto tvrzením, nebo máte jiný názor?

Ovlivní AI počet pracovních míst?

Jak se vyvíjí směrnice NIS2 a jakých firem se dotkne?

Jak se ochránit proti kyberútokům a odkud hrozí největší riziko?

Proč vzdělávat své zaměstnance v digitalizaci?

Podrobné informace
sledujte
na webu RUP 2023!



o projektu

**POKUD JSTE ČLEMEM
AMSP ČR A TÉMATA SE
POTKAJÍ S VAŠÍM
PODNIKÁNÍM, DEJTE NÁM
O SOBĚ VĚDĚT!**



CO PŘIPRAVUJEME?

- Vzdělávací akce
- Průzkumy
- Medializace
- Propojení firem
- Soutěže
- Legislativa
- Dotace
- Rady, tipy
- Doporučení

**21. 9. 2023 se uskutečnila
hlavní konference RUP 2023
v prostorech Wellness hotelu STEP v Praze**

Na webu projektu RUP 2023 postupně zveřejňujeme informace z konference, které dají odpovědi na zmíněné otázky.



www.rup2023.cz



Generální partneři



Podporovatelé



Partneři



Mediální partneři



Vážené čtenářky, vážení čtenáři,

v posledních dnech rezonují v podnikatelském sektoru zprávy o ztrátě konkurenceschopnosti české ekonomiky. V porovnání se sousedními státy čísla dlouhodobě ukazují na nízkou produktivitu práce, nedostatečné výdaje firem na vědu a výzkum (v poměru k HDP), ztrátu dynamiky v přibližování se ekonomické úrovni naší země evropskému průměru a jeden z nejhorších ukazatelů vytvořené přidané hodnoty v celé Evropské unii.

Špatné zprávy však přicházejí i z pro nás klíčové německé ekonomiky. Index podnikatelské důvěry (IFO) klesá nad očekávání, německé firmy bojují s inflací, poklesem exportu i vysokými úrokovými sazbami.

V záplavě špatných zpráv leckoho napadne, zda vůbec existuje smysluplná a dosažitelná cesta „ven“. Nepochybně ano. Na domácí scéně jistě prospěje zaměření na výdajovou stránku státního rozpočtu. Plánovaný deficit na rok 2023 je již téměř 300 miliard. Je řešením aktuální konsolidační balíček, který má za cenu zvýšení daňové zátěže podnikatelů i zaměstnanců přinést za dva roky cca 70 miliard nových příjmů? Za posledních pět let se příjmy státního rozpočtu zvýšily o 28%, výdaje však o 38%. V příjmové stránce rozpočtu podnikatelé (a nejen oni) klíčový problém zhusta nevidí.

Negativní trendy a čísla přímo souvisejí se zaváděním nových technologií (automatizace, robotizace, digitalizace), kde mají naše firmy bez ohledu na velikost ještě stále značné rezervy. Například typický malý a střední podnik má v současné době automatizovanou čtvrtinu produkce a robotizováno přibližně 10% produkce. Potenciál pro využívání těchto nástrojů je přibližně dvojnásobný oproti současnému stavu. Jde o dlouhodobý trend, kdy víme, že nejvíce do automatizace produkce investují firmy větší (v rámci segmentu MSP) a současně firmy výrobní – nad 40%.

Lze nepochybně souhlasit s tím, že nezanedbatelná je a bude role státu. Jednak v oblasti strategických investic (doprava, energetika atd.) a zejména v případě investic do vědy a výzkumu, kde je nutné podpořit také motivaci firem k soukromým investicím do oblastí, která je naprosto zásadní pro zvrát výše popsanych trendů.

Jsem přesvědčen, že společnými silami jak nás podnikatelů, tak vlády i zástupců zaměstnanců se nám podaří ne zcela příznivou situaci zvrátit a nastavit jasnou vizi a strategii hospodářské politiky, která nebude radikálně měněna každé čtyři roky po parlamentních volbách. ■

*Dr. Ing. JOSEF JAROŠ, MBA,
PŘEDSEDA PŘEDSTAVENSTVA AMSP ČR*



Foto: archiv AMSP ČR

Poznamenejte si!

V posledním čtvrtletí se začínáme věnovat cirkulární ekonomice.

6. prosince 2023

KONFERENCE – Téma cirkulární ekonomika

Tato konference je součástí projektu RUP 2023.

Členové AMSP ČR mají vstup zdarma.

Oběhové hospodářství (cirkulární ekonomika) si klade za cíl udržet hodnotu výrobků, materiálů a zdrojů tak dlouho v ekonomickém cyklu, jak je to jen možné, a vrátit je do výrobního cyklu na konci jejich životnosti, přičemž se minimalizuje tvorba odpadu. Oběhové hospodářství se stalo jedním z klíčových konceptů v oblasti řady politik Evropské unie.

Hlídáme za vás novinky!



ZVEME VÁS NA

Den podnikatelů České republiky

jehož XXI. ročník se uskuteční

9. LISTOPADU 2023 OD 17:00

HOTEL AMBASSADOR ZLATÁ HUSA
VÁCLAVSKÉ NÁMĚSTÍ 5, PRAHA 1

Na galavečeru bude dán větší prostor firmám, které budou v průběhu večera oceněny v několika soutěžích.

I letos očekáváme mnoho významných hostů z řad podnikatelů, zástupců vládní a politické sféry i společenského života. Děkujeme všem firmám a podnikatelům, kteří při nás více než 20 let stojí, i těm, co nám dali důvěru teprve nedávno.

Vyhlášení vítězů soutěží:

Soutěž Rok udržení podnikání 2023
Rodinná firma roku AMSP ČR
Nastartujte se pro začínající podnikatele
eŽena pro podnikavé ženy

Akci předchází Debata k hospodářské politice

Téma: Podnikatelské prostředí pro malé a střední podniky, vývoj 2000–2023

14:00–15:30

Den podnikatelů ČR

Vstup zdarma
po předchozí registraci
Více informací zde:



Debata k hospodářské politice

Vstup zdarma
po předchozí registraci
Registrace zde:



ASOCIACE MALÝCH A STŘEDNÍCH
PODNIKŮ A ŽIVNOSTNÍKŮ ČR

Partneři Dne podnikatelů ČR:

Škoda Auto, Komerční banka, Google, Národní rozvojová banka,
Exportní garanční a pojišťovací společnost, Česká exportní banka,
Česká spořitelna, Deloitte, Slavia pojišťovna, GLS Czech Republic,
PKF APOGEO, CzechInvest, Vodafone, merXu

NEJVĚTŠÍ MOTIVACÍ PRO DIGITALIZACI JE ZVÝŠENÍ EFEKTIVITY A PRODUKTIVITY

Nejnovější průzkum AMSP ČR odhaluje stav a připravenost malých a středních podniků v oblasti digitalizace a kybernetické bezpečnosti.

MSP jsou tradičně nejlepšími hospodáři; těmi nebývají ani korporáty, a už vůbec ne stát. MSP nekompromisně zvažují, co vynaložený náklad přinese, jakou získají přidanou hodnotu.

MSP striktně sledují efektivitu vynaložených zdrojů, je tedy logické, že největším motorem digitalizace v MSP je zvyšování produktivity (61%) a snižování nákladů (44%). Výrazným výsledkem bylo až 72% důrazu na efektivitu v případě sektoru služeb.

Nejčastěji zmiňovanou bariérou či výzvou pro MSP je při digitalizaci nedostatek interních odborných znalostí či vědomostí. To není zvláště překvapivé: MSP logicky zpravidla nemají specializované útvary na různé podpůrné odbornosti, jako jsou například HR, daňové služby, ale rovněž digitalizační procesy. Problémem je někdy ale i outsourcing – specialistů je na trhu buď nedostatek, nebo si je obsadí velké firmy, mnohdy i díky vládním incentívám, čímž si podkopáváme rozvoj sektoru MSP.

”

JAKKOLI JE
KYBERBEZPEČNOST
V POROVNÁNÍ S VELKÝMI
FIRMAMI ZATÍM SLABŠÍ,
MSP NEJSOU V TÉTO
OBLASTI ŽÁDNÝMI
OUTSIDERY.

Častým problémem jsou však i nedostatečné zdroje na rozsáhlejší digitalizaci, začíná se projevovat současný propad ekonomiky, zvláště v sektoru B2B, který rozhodně inflační a vstupový tlak nepromítl do cen.

Kybernetická bezpečnost je u MSP na prvních příčkách digitálních řešení,

jak ukazuje náš průzkum. Stejnou pozici zastávají i nástroje pro vzdálenou spolupráci (37%), to jsou oblasti, jimž MSP přikládají důležitost.

Opakovaně se v průzkumech ukazuje nedostatek zdrojů, zejména z oblasti specializovaných znalostí. Pro MSP je typické outsourcovat například zavádění nových technologií (AI nebo automatizace), přičemž si pak již zpravidla dokáží „vychovat“ interní obsluhu. Při zavádění se ale potýkají s tím, že dodavatelé těchto služeb dávají přednost větším zakázkám korporátů, a tak technologický či digitální rozvoj v MSP není možné realizovat tempem, na něž je již velká část MSP dávno připravená.

Kompletní výsledky průzkumu naleznete zde:
<https://amsp.cz/category/pruzkumy/> ■

ZDROJ: AMSP ČR

ČESKO-SLOVENSKÁ KONFERENCE PRO RODINNÉ PODNIKY

12. 10. 2023 od 9:00

OREA Resort Santon, Brno, Přístavní 38

Téma konference:

UDRŽENÍ A ROZVOJ RODINNÝCH FIREM PRO DALŠÍ GENERACE

- Rodinné firmy jako tahouni v krizi.
- Sdílení moudrosti, inspirace a osvědčených postupů.
- Jaký je potenciál nové generace?
- Unikátní hosté a témata, která rezonují mezi podnikateli.



Konferenci pořádá tradičně Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR (AMSP ČR) ve spolupráci s partnerskou Slovenskou asociáciou malých a stredných podnikov a živnostníkov (SAMP).

Vstupenky naleznete na <https://eshop.amsp.cz/cz-sk-konference/>

Akce se koná za finanční podpory Rady kvality České republiky.



Bernard Bauer je výkonný člen představenstva Česko-německé obchodní a průmyslové komory od roku 2006 a zároveň působí jako obchodní zmocněnec Svobodného státu Bavorsko v České republice. Uznávaný odborník na česko-německé ekonomické vztahy pracuje v německých obchodních komorách ve střední Evropě, Jižní Americe a na Arabském poloostrově již od roku 1991

Bernard Bauer:

ČEŠTÍ A BAVORŠTÍ PODNIKATELÉ SMÝŠLEJÍ PODOBNĚ

A MOHOU SE VZÁJEMNĚ INSPIROVAT

Výkonný člen představenstva Česko-německé obchodní a průmyslové komory (ČNOPK) a obchodní zmocněnec Bavorska v České republice v jedné osobě – to je Bernard Bauer. V rozhovoru pro TRADE NEWS přibližuje, v čem spočívá podstata úspěšné spolupráce mezi Českem a Bavorskem, a zároveň vysvětluje, jak je možné ji rozšířit a posunout na vyšší úroveň.

Česká republika je významným obchodním partnerem Svobodného státu Bavorsko. Jak si v tomto ohledu stojíme v porovnání s jinými zeměmi? V čem spatřujete specifika

česko-bavorské ekonomické spolupráce?

Česká republika je již tři desetiletí jedním z nejvýznamnějších zahraničně-obchodních partnerů Bavorska a platí

to i opačně. Proto jsme před více než patnácti lety zřídili v rámci ČNOPK svou Delegaci bavorského hospodářství. Čeští dodavatelé se rok co rok umisťují na předních příčkách v žebříčkách

kvality, a to jak v automobilovém, strojírenském a elektronickém, ale i high-tech průmyslu.

Objemem obchodu ve výši přibližně 24 miliard eur se Česká republika v loňském roce zařadila na druhé místo po Rakousku, pokud jde o zahraniční obchod Bavorska se zeměmi střední, východní a jižní Evropy. Specifika naší spolupráce jsou dána právě naší geografickou a kulturní blízkostí, velmi silnou tradicí automobilového průmyslu a investicemi do inovací. Bavorské a české podniky také profitují z know-how vědců a inženýrů obou zemí.

Mnoho věcí do sebe zkrátka dobře zapadá

Čeho si bavorská strana na svých českých partnerech cení nejvíce a kde třeba spatřuje nedostatky v intenzivnější spolupráci?

Zmíněná bezprostřední blízkost je klíčová, má obrovské výhody už jen z hlediska logistiky. Neméně důležitou roli ale hraje také kulturní blízkost a tradice. Podnikatelé na obou stranách o kvalitě a údržbě svých produktů smýšlejí podobně. Mnoho věcí do sebe zkrátka dobře zapadá.

Kde je potřeba se zlepšit, je oblast odborného vzdělávání. Na to již dvě desetiletí upozorňuje mnoho německých investorů v našem každoročním podnikatelském průzkumu. Česká republika musí nyní jednat. Pokud si chce udržet svou konkurenceschopnost, potřebuje co nejdříve zavést flexibilní odborné vzdělávání, které je úzce propojeno s praxí a rychlým technologickým vývojem ve firmách. To je s nástupem

”

POKUD SI ČESKO
CHCE UDRŽET SVOU
KONKURENCESCHOPNOST,
POTŘEBUJE CO
NEJDŘÍVE ZAVÉST
FLEXIBILNÍ ODBORNÉ
VZDĚLÁVÁNÍ, KTERÉ
JE ÚZCE PROPOJENO
S PRAXÍ A RYCHLÝM
TECHNOLOGICKÝM
VÝVOJEM VE FIRMÁCH.

digitalizace a přechodem na elektromobilitu stále důležitější.

Propojení pomocí výzkumu a vývoje je rozhodující

Bavorsko se v posledních deseti letech stalo teritoriím příznivým pro meziodvětvové inovace. Můžete uvést některé příklady partnerství českých a bavorských firem v oblasti inovací a podpory podnikání?

Máte pravdu, spolupráce podniků napříč branžemi a jejich propojení pomocí výzkumu a vývoje jsou rozhodující předpoklady pro konkurenceschopnost ekonomiky. V tomto ohledu jsou velmi důležité klastry. Jednou z vlajkových lodí inovativní bavorsko-české spolupráce je unijní projekt 5G koridor Mnichov–Praha, který

byl zahájen v roce 2020 z iniciativy obou vlád a je již ve fázi technické realizace.

5G sítě jsou díky rychlosti a stabilitě datového přenosu schopny propojit tisíce zařízení současně, a vytvářejí tak prostor pro vývoj dalších inovativních služeb. Například továrny mohou využívat automatizované procesy a také propojené stroje a zařízení, čímž se zvyšuje bezpečnost práce i produktivita. Lze optimalizovat dodavatelské řetězce, vozidla budou moci vzájemně komunikovat a bude možné na dálku poskytovat lékařskou péči pacientům v odlehlých oblastech. Prostor pro využití například umělé inteligence tak může získat nový rozměr. Je to ukázkový příklad bilaterální spolupráce mezi podnikatelskou sférou, vědou a státem, která má evropský význam. A mohli bychom jmenovat další, například testovací polygon BMW na autonomní řízení u Sokolova.

Po léta se český export do Německa zaměřoval převážně na výrobní sektor. Pod vlivem covidové pandemie narostl zájem o zakládání vlastních poboček na německém trhu a posilování českých investic v inovativních a technických oborech. Jak pokračuje tento slibný trend?

Správně, již delší dobu vidíme, že české firmy zejména v technologických odvětvích sebevědomě objevují německý trh a využívají ho také jako bránu k celosvětové expanzi svého podnikání. Tento trend pokračuje i nadále. Nejsou to jen společnosti jako Creative Dock nebo Knuspr.de (česká firma Rohlik.cz), ale i firmy z B2B sektoru, které v Německu hledají partnery nebo na německém trhu investují, například v energetice nebo bankovníctví. Existují zde také start-upy,

Na veletrhu IAA Mobility 2023, který se konal v září v Mnichově, představily společnosti široké spektrum svých řešení pro udržitelnou mobilitu



zejména z IT sektoru. Jako příklad mohu uvést firmu Ackee, jejíž vývojáři vyvinuli mobilní aplikaci pro Německý spolkový sněm, a pomáhají tak bojovat proti fake news. Z větších společností bych chtěl jmenovat inovativní společnost Adastra, která má pobočku i v Německu, aby byla blíž svým klientům.

Česko už dávno není jen montovna

Již léta je častým tématem debat v Česku příliš silná vazba české ekonomiky na německého partnera, zejména v automobilovém průmyslu. Hovoří se o „montovně“ a o tom, že by Češi měli tento model opustit a zaměřit iniciativu jinam. Co si o tom myslíte?

Obě země mají v automobilovém průmyslu vysokou úroveň know-how. Kdo by chtěl tuto staletou tradici hodit přes palubu jako „pouhou výrobu“ s nízkou přidanou hodnotou, udělal by obrovskou chybu. Mimochodem, právě německá kompetence ve výrobě je jedním z významných důvodů, proč u nás investují zahraniční technologičtí giganti. A pokud jde o Česko, němečtí investoři tady v posledních letech zřídili řadu výzkumných a vývojových center, z nichž některá navrhují výrobky dokonce pro světový trh. Tolik skloňované „montovny“ již u vás v tomto směru téměř neexistují.

A možná ještě krátce k tomu trochu kritickému pohledu na česko-německou spolupráci. I na české straně totiž dochází k politickým opomenutím. Podpora transformace na elektromobilitu byla dlouho zanedbávána a teprve v poslední době se dostala do centra pozornosti vlády. Ti, kteří chtějí definovat standardy, se musí těchto trendů ujmout vůdčím a proaktivním způsobem. To se v Česku lépe daří ve velmi rozvinutých oblastech nanotechnologií nebo v odvětví informačních technologií, kde je rovněž velký potenciál.

Německo známe jako zemi velkých průmyslových firem, také se ví, že 42 procent HDP a 55 procent zaměstnanosti pokrývají malé a střední, často rodinné firmy, takzvaný Mittelstand. Jsou charakteristické úzkou specializací, špičkovou kvalitou produkce a díky vlastnické struktuře větší odolností

”

OBĚ ZEMĚ MAJÍ
V AUTOMOBILOVÉM
PRŮMYSLU VYSOKOU
ÚROVEŇ KNOW-HOW.
„MONTOVNY“ JIŽ U VÁS
V TOMTO SMĚRU TĚMĚŘ
NEEXISTUJÍ.

vůči tržním turbulencím než externě řízená a financovaná konkurence. Jak se jim daří adaptovat na stále konkurenčnější prostředí?

V těchto turbulentních dobách vnějších otřesů a transformace samozřejmě dochází k přebírání podniků a insolvencím i v sektoru malých a středních podniků, tomu se nelze vždy úplně vyhnout. Je však pravda, že tolik opěvovaný německý Mittelstand se i nadále vyznačuje vysokou mírou odolnosti, flexibility a větší nezávislosti; je stále páteří naší ekonomiky. Výzvy, které přináší globální posuny a protekcionismus, jsou však i tak obrovské, o tom není pochyb. Stát proto musí zajistit, aby v první řadě zlevnila energie, to podnikům uleví.

Spolupráce přeshraniční i vesmírná

Na nedávném jednání českého premiéra a bavorského ministerského předsedy bylo mimo jiné podepsáno memorandum o posílení spolupráce v oblasti letectví a vesmíru. Jakých konkrétních projektů či kroků by se měla naše spolupráce týkat?

O konkrétních projektech je předčasné hovořit. Společné prohlášení o záměru obou hlav vlád z května letošního roku je však důležitým signálem pro rozšíření spolupráce v této oblasti do budoucna. Česká republika a Bavorsko jsou významnými průmyslovými lokalitami pro letecké společnosti. Praha je zároveň sídlem Agentury Evropské unie pro kosmický program (EUSPA), která realizuje kosmické programy EU. Univerzity, výzkumné instituce a podniky na obou stranách mohou z této úzké spolupráce velmi těžit. Jak zmiňoval už premiér Petr Fiala, jde nejen o satelitní technologie a komunikaci, ale také o nosné rakety

a aplikace technologií, jako je zpracování družicových snímků a využití družicové navigace.

Interreg Bavorsko–Česko je vůbec první program zaměřený na rozvoj přeshraniční spolupráce schválený Evropskou komisí. Jak jeho dosavadní průběh hodnotíte? Nejvyšší prioritu teď mají oblasti Kultura a udržitelný cestovní ruch či Vzdělávání. Můžete být konkrétnější a uvést příklady projektů, které do těchto oblastí spadají?

Interreg Bavorsko–Česko sice funguje již dlouho, ale první hospodářské téma bylo poprvé zařazeno v období 2014 až 2020. Realizace programu Cíl EÚS Svobodný stát Bavorsko–Česká republika 2014–2020 proběhla podle plánu.

Na projekty v oblasti výzkumu, technologického rozvoje a inovací, ochrany životního prostředí a účinnosti zdrojů nebo dovedností a vzdělávání bylo k dispozici financování v celkové výši 97 milionů eur, což bylo také úspěšně realizováno. Bezprostředně poté začalo období financování Interreg Bavorsko–Česká republika (2021–2027) s financováním ve výši 99 milionů eur. Jako ČNOPK jsme v současné době požádali o projekt Interreg Bavorsko–Česká republika, v jehož rámci se mohou malé a střední podnikatelé vzdělávat o možnostech klimaticky neutrální a udržitelné výroby prostřednictvím takzvaných inovačních laboratoří. Na druhou stranu pro Interreg Sasko–Česká republika chceme vytvořit digitální sasko-českou dodavatelskou platformu, abychom se vyhnuli problémům v dodavatelských řetězcích a zároveň zachovali pracovní místa. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJE DANIEL LIBERTIN

FOTO: DEAN BATAK A SHUTTERSTOCK

You can also read this article
in English on itradenews.cz



DO SVĚTA ZA OBCHODEM:

Jižní Německo Rakousko

perspektivy
ekonomika
srovnání

letem světem

Bavorsko: Rodinné firmy i globální hráči

Přibližně jedna čtvrtina německých společností kotovaných na DAX má sídlo v Bavorsku. Více než 20 % všech světových lídrů na trhu pochází z Bavorska. Rodinné malé a střední podniky však představují páteř bavorského hospodářství. Jsou stejně úspěšné ve venkovských oblastech jako v městském prostředí a pokrývají nejširší škálu odvětví, od průmyslu, obchodu, řemesel, cestovního ruchu, odvětví služeb až po svobodná povolání. To má význam i pro nízkou míru nezaměstnanosti, protože kromě osmi měst s více než 100 000 obyvateli, včetně dvou největších, Mnichova a Norimberku, tvoří venkovské oblasti asi 85 procent rozlohy státu a žije, pracuje a podniká v nich necelých osm milionů obyvatel, tedy téměř 60 procent populace.

Bavorská ekonomika je na sedmém místě v rámci EU. Pro srovnání: celá EU (27) vytváří hrubý domácí produkt ve výši přibližně 15,8 bilionu eur (2022).

Automobilový a strojírenský průmysl patří k nejsilnějším odvětvím. Jsou zde však pevně zakotvena i další významná hospodářská odvětví, jako například ekologické, energetické a biotechnologické společnosti a letecký průmysl.

Stát investuje velké procento svého hrubého domácího produktu do výzkumu a vývoje. Působí zde devět státních univerzit a 24 institucí vysokoškolského vzdělávání, včetně významné mnichovské Univerzity Ludvíka Maxmiliána a Technické univerzity Mnichov, které obě již řadu let vedou celostátní univerzitní žebříčky.

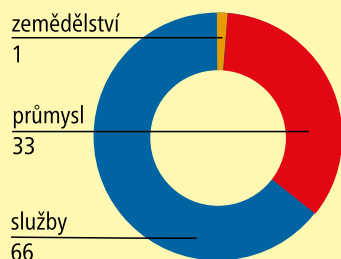
Struktura hospodářství

Zdroje dat: Das Bayerische Landesamt für Statistik, The State Statistical Office of Baden-Württemberg; údaje jsou za rok 2022

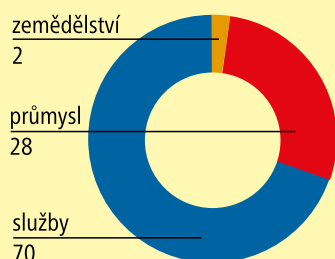
Bavorsko

podíl na HPH* (v %)

*Hrubá přidaná hodnota

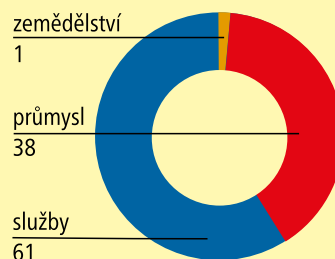


podíl na zaměstnanosti (v %)

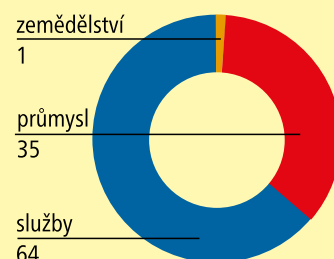


Bádensko-Württembersko

podíl na HDP (v %)



podíl na zaměstnanosti (v %)



Bavorsko v číslech

top partneři importu do Bavorska

údaje za rok 2022, zdroj The Observatory of Economic Complexity

Čína
36,40 mld. EUR

Rakousko
19,60 mld. EUR

Česká republika
16,70 mld. EUR

USA
15,30 mld. EUR

Itálie
13,80 mld. EUR

Polsko
13,30 mld. EUR

Nizozemsko
11,20 mld. EUR

Maďarsko
11,00 mld. EUR

Francie
9,10 mld. EUR

Rusko
6,70 mld. EUR

Unterfranken
podíl na HDP: 8,54 %

Oberfranken
podíl na HDP: 6,55 %

Oberpfalz
podíl na HDP: 7,66 %

Mittelfranken
podíl na HDP: 12,88 %

Niederbayern
podíl na HDP: 7,92 %

Oberbayern
podíl na HDP: 44,37 %

Schwaben
podíl na HDP: 12,09 %

Legenda barev

PODÍL NA HDP

0–9,99 %

10–39,99 %

40 % a více

VŠECHNY ÚDAJE JSOU
ZA ROK 2022

Zdroj dat: Das Bayerische Landesamt für Statistik

Zpracování grafiky: ANTECOM

Bavorsko

Počet obyvatel (v mil.): 13,2¹
 Hustota zalidnění (obyv./km²): 187¹
 HDP ve směnném kurzu (v mld. USD): 624¹
 Pořadí ekonomiky podle HDP PPP: 2. (v SRN)¹
 Roční růst HDP (v %): 3,0¹
 HDP (k)/obyv. (v USD): 47 547¹

Míra nezaměstnanosti (v %): 3,1²
 Export (v mld. USD): 214,0²
 Import (v mld. USD): 250,0²
 Exportní partner č. 1: USA²
 Importní partner č. 1: Čína²

Zdroje dat:
¹Das Bayerische Landesamt für Statistik,
²The Observatory of Economic Complexity
 Data za rok 2022¹ a I. a II. Q 2023²

Lukáš Opatrný:

NEJVĚTŠÍ VÝZVOU JE UDRŽITELNOST

Bavorsko stabilně patří mezi největší obchodní partnery České republiky. Vzájemné vztahy obou zemí se však neomezují pouze na ekonomiku. O konkrétních aspektech spolupráce, zejména v oblasti vzdělávání, výzkumu, technologického rozvoje a inovací, jsme hovořili s ekonomickým konzulem Generálního konzulátu ČR v Mnichově Lukášem Opatrným.



Lukáš Opatrný, ekonomický diplomat
Generálního konzulátu ČR v Mnichově

Bavorsko je považováno za evropské centrum start-upů. Čím je to dáno?

Souborem několika faktorů. Prvním je kvalitní univerzitní prostředí. Zdejší univerzity nabízejí studijní programy zaměřené na problematiku start-upů a inovativního podnikání. Výuka je úzce propojena s výzkumem i praxí a řada

studentů zakládá start-upy již během studia. Druhým faktorem je podpůrné ekonomické prostředí. Bavorský stát nabízí četné programy orientované na problematiku start-upů, k jejichž financování úspěšně využívá evropské dotace. Třetí faktor představuje technologicky zaměřená bavorská ekonomika. Mezi preferovanými obory start-upového podnikání dominují především umělá inteligence, digitální technologie, datová analytika a doprava.

Jak velký je zájem Čechů o studium v Bavorsku?

Velký. Mezi nejvyhledávanější patří univerzity v Mnichově, Řezně, Pasově, Bayreuthu, Bambergu a Norimberku.

Slibné první kroky

Startupové prostředí bývá etnicky velmi pestré. Daří se našim zapojit do aktivit bavorských start-upů?

Zatím si spíš jen otukávají terén. Náš konzulát jim v rámci projektu ekonomické diplomacie (PROPED) pomáhá otevírat dveře do bavorského inovativního ekosystému. Letos v květnu jsme třem českým start-upům zajistili účast a podporu na jedné z největších akcí svého druhu, na veletrhu Demo Night v Mnichově. Výrobce městských elektrokol E-Cafe Bike, poskytovatel IT odborníků iBridge a společnost zaměřená na využívání umělé inteligence v robotice Cybero AI v mezinárodní konkurenci uspěli a rozšířili síť svých obchodních vazeb.

V oblasti průmyslových řetězců se české podniky léta profilovaly jako subdodavatelé, aktivní hlavně ve výrobě a montáži. Bavorské firmy mají v ČR zajímavé investice, četné pobočky i lokalizovanou výrobu. Jak jsou etablovány na bavorském trhu jejich české protějšky?

Za uplynulých třicet let český podnikatelský sektor posílil a vzájemné obchodní vztahy se stabilizovaly natolik, že investice proudí obousměrně. Z těch nejvýznamnějších bych uvedl třeba společnost Rohlik Group (německy Knusper), dodavatele kolejových vozidel Škodu Transportation, strojírenskou společnost Wikov v Bádensku-Württembersku a nově investici skupiny PPF do masmediální a digitální společnosti ProSiebenSat.1 Media.

Drtivá většina českých firem s bavorskými partnery obchoduje formou dodávek napřímo a nemá v Bavorsku dceřiné společnosti nebo zastoupení. Zároveň přibývá českých subjektů, zejména ve strojírenských oborech, které do bavorských společností akvizičně vstupují, a posilují a diverzifikují tak své portfolio.

Přes velmi dobrou úroveň obchodní spolupráce přetrvává mezi oběma regiony o různé ekonomické síle asymetrie. Aktivní výrobní činnost provozuje v ČR, často v pohraničí, přes 160 bavorských firem a řada bavorských investorů zacílila svůj kapitál na český trh. Jaká investice stojí za zvláštní pozornost?

Za inspirativní příklad přeshraniční spolupráce považují nedávné zahájení provozu vývojového a zkušebního centra autonomní mobility (Future Mobility Development Center) německé automobilky BMW na Sokolovsku. Areál za více než sedm miliard korun se rozkládá na někdejší revitalizované výsypce Sokolovské uhelné a budoval se tři roky.

Pohraničí. Prostor pro kooperaci

Příhraniční regiony patří mezi strukturálně postižené, charakterizuje je pokles ekonomické výkonnosti a vyšší nezaměstnanost. Proto na tyto oblasti cílí evropské a lokální projekty, jako například program Interreg VI-A Bavorsko – Česko. Které oblasti považujete pro českou stranu z hlediska jejího inovativního potenciálu za nejperspektivnější?

Modernizaci pohraničí pomocí chytrých technologií, energetiku, využívání vodíku, dopravní a telekomunikační infrastrukturu, e-mobilitu, 5G sítě a ekologii. Silnou bavorskou poptávku a zároveň i českou odezvu vnímám také v oblasti kyberbezpečnosti. Nadějně se vyvíjí spolupráce českých a bavorských výzkumných institucí v oborech letectví a vesmír. Zájem obou stran zintenzivnit spolupráci na kosmických aktivitách ve sféře výzkumu a průmyslu odráží také memorandum, které letos v květnu podepsali bavorský a český premiér.

Program Interreg se zaměřuje na podporu podnikání a inovací a zavádění moderních technologií do života obyvatel příhraničních oblastí. Otevřel příležitosti, bez nichž by tyto subjekty na obou stranách k sobě našly cestu jen těžko. Zatím nejpokročilejší spolupráci spatřuji v oblasti vzdělávání, výzkumu, vývoje, přenosu znalostí a smart technologií. Podáno již bylo několik zajímavých projektů a je důležité, aby navázané vztahy získaly dlouhodobější charakter. Právě udržitelnost po skončení konkrétního dotačního programu zůstává bohužel slabým místem. Je však současně kýženým cílem dlouhodobé přeshraniční kooperace.

Na obou stranách hranice čelí firmy vážnému nedostatku kvalifikovaných pracovníků. Jak na tuto situaci reagují vzdělávací instituce?



Mariánské náměstí (Marienplatz) s Novou radnicí je světoznámým centrem bavorské metropole. Mnichov přitahuje nejen turisty, ale kvůli vysoké kvalitě vzdělávání, menšímu přetlaku studentů a příležitostem poznávání také tisíce českých zájemců o studium. Generální konzulát ČR je vzdálen asi 25 minut od náměstí

Ve spolupráci s převážně velkými firmami a regionálními hospodářskými komorami postupně zavádějí do svých studijních programů obory, které reagují na aktuální poptávku digitální ekonomiky. Mezi nejaktivnější patří Západočeská

vztahy mezi ČR a Bavorskem. Promítí se u našich sousedů nový trend do zájmu o výuku češtiny?

Výuka češtiny jako cizího jazyka není v Bavorsku novinkou. Zejména v česko-bavorském pohraničí má praktický význam a zájmově se vyučuje na základních a středních školách. Podpora výuky češtiny představuje jednu z priorit našeho konzulátu. Se vzdělávacími institucemi, kde se čeština vyučuje, udržuje pravidelné kontakty a podporuje je.

”

PŘIBÝVÁ ČESKÝCH,
ZEJMÉNA STROJÍRENSKÝCH
SUBJEKTŮ, KTERÉ
AKVIZIČNĚ VSTUPUJÍ
DO BAVORSKÝCH
SPOLEČNOSTÍ.

univerzita v Plzni a Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích. Jedním z úspěchů vysokoškolské spolupráce je obor česko-německá studia, jež nabízí Fakulta sociálních věd Univerzity Karlovy díky úzkým vazbám s Univerzitou v Řezně.

Čím se ekonomický úsek vašeho konzulátu aktuálně zabývá?

Kromě standardního propojování firem, klastrů, agentur, univerzit a veřejného sektoru se několikrát ročně podílíme na organizaci projektů ekonomické diplomacie. Letos již proběhla úspěšná mise bavorských firem, univerzit a municipalit do ČR a v současné době připravujeme česko-bavorský seminář ke kybernetické bezpečnosti. Významnou část času věnujeme také navazování a ožívování osobních kontaktů přímo v terénu. ■

S LUKÁŠEM OPATRNÝM HOVOŘILA VĚRA VORTELOVÁ
FOTO: ARCHIV L. OPATRNÉHO A SHUTTERSTOCK

S nástupem Markuse Södera do čela bavorské zemské vlády se výrazně oživilo institucionální i osobní

Bavorsko a Bádensko- -Württembersko

HRAJÍ V NAŠEM OBCHODĚ PRIM

Již dlouhá léta není žádným překvapením, že v rámci zahraničního obchodu České republiky mají obchodní vztahy s Německem, a především s jeho jižní a západní částí, klíčový význam. Spolková republika Německo je tradičně naším největším obchodním partnerem, který se podílí více než 26 procenty na celkovém obratu našeho zahraničního obchodu.

Bavorsko a Bádensko-Württembersko představují pro naše podniky významné trhy, přičemž jednoznačně vede Bavorsko. Tato spolková země má na našem celkovém obchodním obratu s Německem více než 21% podíl. Bádensko-Württembersko je přitom na místě třetím s podílem přes 14%. Pouze v těchto dvou spolkových zemích se tedy uskutečňuje více než třetina našeho celkového obchodního obratu s Německem.

Podíváme-li se blíže na Bavorsko, zjistíme, že vzájemný česko-bavorský obchod má v posledních letech, s výjimkou mírného poklesu v roce 2020, trvale

vzestupný trend. Pro nás je přitom potěšitelné, že značnou část z něj tvoří náš vývoz (v roce 2022 se jednalo o hodnotu 16,6 mld. eur při celkovém vzájemném obchodním obratu ve výši 23,9 mld. eur).

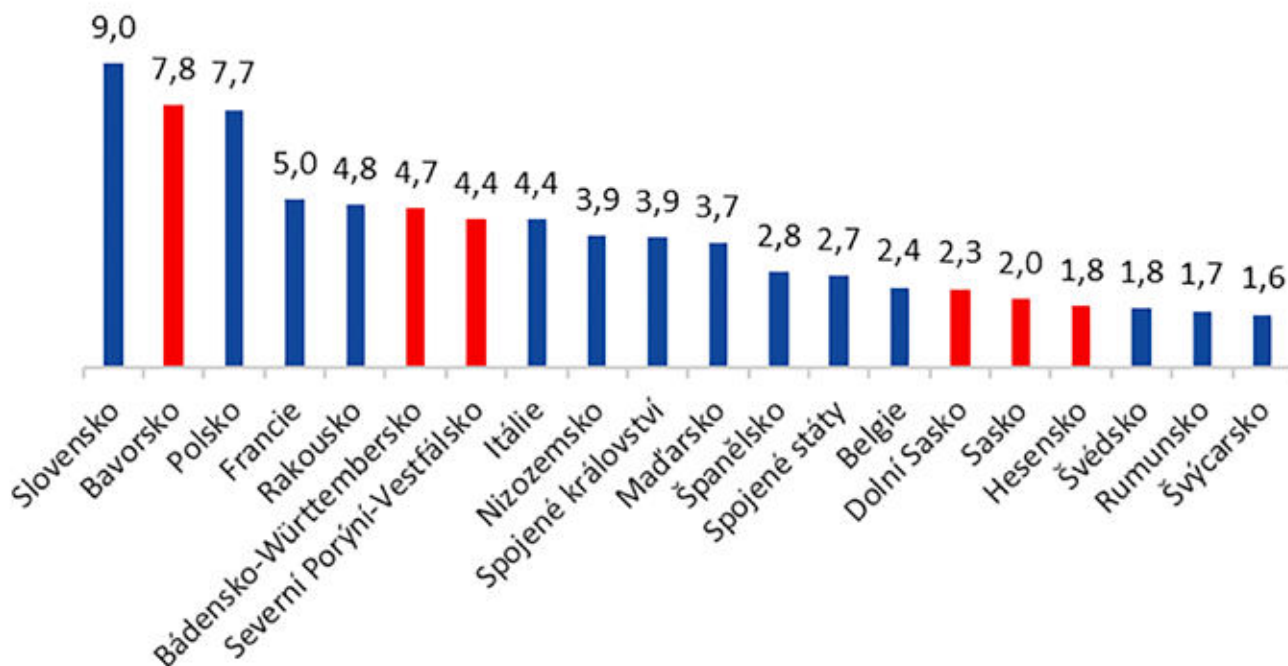
Bavorsko naším čtvrtým největším světovým obchodním partnerem

Bavorsko hraje významnou úlohu v zahraničním obchodě ČR i za „hypotetické“ situace, pokud se na něj (a ostatní spolkové země) podíváme jako na samostatný stát a odmyslíme si Německo jako celek. Zjistíme, že v roce 2022 bylo

z hlediska obratu naším 4. největším obchodním partnerem na světě (s podílem 5,5 %). Větší obchod jsme v uvedeném roce realizovali pouze s Čínou, Polskem a Slovenskem. Bádensko-Württembersko by při tomto hodnocení obsadilo 9. místo (3,7 %), přičemž obchodní výměna s ním je pro ČR větší než například s Ruskem, USA či Velkou Británií.

Naopak horní příčky českého vývozu obsadilo na druhém místě Bavorsko (7,8%) hned za Slovenskem. Český vývoz do Bádenska-Württemberska byl se 4,7% šestý největší. Jeho hodnota přesáhla například náš vývoz do Itálie, Nizozemska či Velké Británie.

Vývoz ČR v r. 2022 – podíl v %



Německo jako celek je mezi našimi exportními destinacemi na 1. místě s podílem 33 %. Na tomto výkonu se v grafu vyznačených 6 spolkových zemí podílí 23 %. O zbyvajících 10 % se dělí 10 spolkových zemí, jejichž jednotlivý podíl nepřesahuje 1,7 %.

Energetika, smart regiony i 5G koridor Praha–Mnichov

Rovněž z hlediska státní správy máme s Bavorskem řadu témat, která nás společně zajímají. Zde se jedná například o energetiku (ropa, plyn či vodík), oblast smart regionů nebo o otázku 5G koridoru mezi Prahou a Mnichovem.

Podpora na veletrzích

Ambicí MPO je i nadále rozvíjet potenciál obrovského německého trhu pro naše podniky a podpořit je v jeho využití. Proto aktivně napomáhá českým firmám, které mají zájem o německý trh, také formou tzv. oficiálních účastí ČR na významných zahraničních veletrzích. Letos se jedná například o květnový mnichovský veletrh Transport Logistic, říjnový IT-SA zaměřený na kybernetickou bezpečnost a listopadový SPS IPC Drives z oblasti elektrotechniky (oba v Norimberku).

Otevírá se nová kancelář agentury CzechTrade v Mnichově

Českým firmám pomáhá na německém trhu už řadu let asistence agentury CzechTrade, jež má svou zahraniční kancelář v Düsseldorfu. Ve snaze posílit pomoc i v jižních částech Německa CzechTrade právě otevírá novou zahraniční kancelář v Mnichově. *(Pozn. red.: S její ředitelkou Kristýnou Kubíčkovou přinášíme exkluzivní rozhovor na následujících stránkách.)*

Příležitosti se nabízejí nejen na vrcholové úrovni při setkání ministrů nebo předsedů vlád, ale také na pracovní úrovni v rámci tzv. Česko-bavorské pracovní skupiny pro přeshraniční spolupráci. Zástupce MPO ČR se zde pravidelně účastní setkání podskupiny věnující se hospodářství. Jejimi členy jsou také zástupci českých příhraničních hospodářských komor, jakož i bavorských podnikatelských reprezentací. Je tedy prostor

pro diskuzi o konkrétních tématech týkajících se podnikatelů. Loňské setkání se uskutečnilo v září v bavorském Bambergu. Hostitelem letošního podzimního zasedání by měla být česká strana.

Při podpoře exportu českých firem do Bavorska spolupracuje MPO mimo jiné také s Generálním konzulátem ČR v Mnichově. Konkrétně se jedná o finanční podporu ze strany MPO pro tzv. projekty na podporu ekonomické diplomacie PROPED. Ve vztahu k Bavorsku je možné zmínit například dva letošní květnové projekty ekonomické diplomacie (PROPED) s podporou MPO: setkání česko-bavorského smart regionu v Praze a účast českých start-upů na veletrhu Startup Demo Night v Mnichově. ■

TEXT: PETR ŠVORC

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV MPO

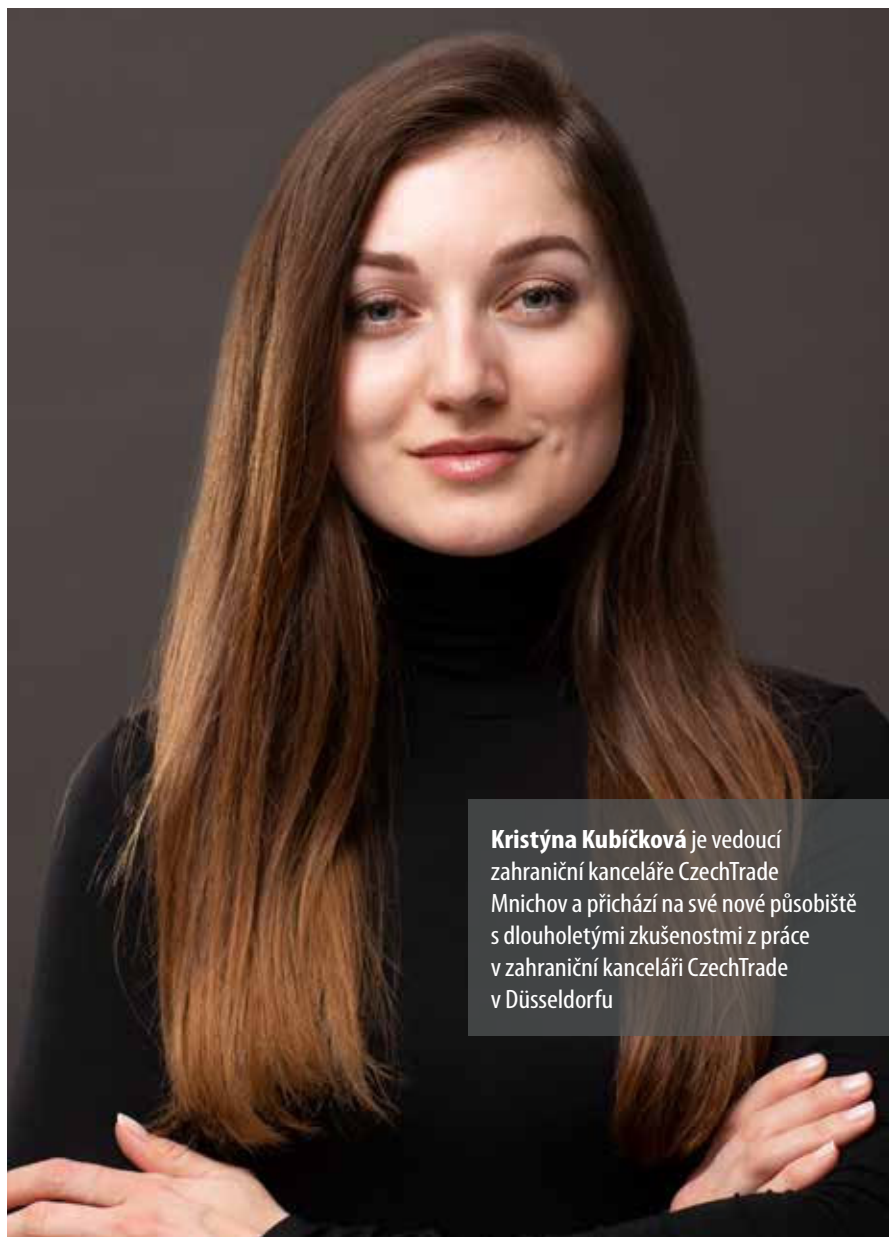


Petr Švorc,
MPO ČR

Kristýna Kubičková:

POJĎTE S NÁMI DO JIŽNÍHO NĚMECKA! CZECHTRADE ROZŠIŘUJE SVOU SÍŤ O ZAHRANIČNÍ KANCELÁŘ V MNICHOVĚ

Každá země Spolkové republiky Německo má vedle celoněmeckých charakteristik svá nezaměnitelná specifika. O Bavorsku se dokonce říká, že je to stát ve státě. Jak tato specifika zamýšlí uchopit a překlopit do efektivní podpory českých firem, na to jsme se zeptali Kristýny Kubičkové, vedoucí nově otevírané zahraniční kanceláře agentury CzechTrade v Mnichově.



Kristýna Kubičková je vedoucí zahraniční kanceláře CzechTrade Mnichov a přichází na své nové působiště s dlouholetými zkušenostmi z práce v zahraniční kanceláři CzechTrade v Düsseldorfu

Evropa se probouzí z globálního snu a pomalu zjišťuje, že si strategickou bezpečnost udrží jen přesunem některých výrobních kapacit na své teritorium. V čem spatřují největší problémy německé firmy?

I německé společnosti čelí stejným výzvám jako jiné evropské firmy. Řeší zejména náklady na energie, na mzdy a také nedostatek kvalifikovaných pracovníků. Podle průzkumů Federace německého průmyslu (Bundesverband der Deutschen Industrie) pro pětasedmdesát procent oslovených společností představují hlavní problém vysoké mzdové náklady na evropské zaměstnance.

V souvislosti s německým trhem hovoříme o vysoké míře konzervativnosti. Můžete ji demonstrovat na nějakém konkrétním případu?

Čtenářům bude blízká třeba oblast obchodu nebo bankovníctví. Zatímco v Česku získával rozvážkový systém potravin oblibu již několik let před covidovou pandemií, která přinesla jeho boom, v Německu se tento obchodní model teprve rozjížděl. Čechy již dávno zvyklé využívat bezkontaktních plateb muselo ještě před pár lety zaskočit, že v Německu takovou možnost nemají. Platby kartou v obchodech a u poskytovatelů služeb v Německu ani dnes zdaleka nejsou takovou samozřejmostí jako v Česku.

E-commerce v Německu není jen pro mladší ročníky

Kvůli globální pandemii stále více českých společností jde cestou vstupu na trh prostřednictvím onlinu. Jaká zde spatřujete úskalí a na co by si firmy měly dát pozor?

Německá e-commerce od pandemie pořád roste. V roce 2023 by měla dosáhnout obrátu přes 80 miliard eur a podle další prognózy bude za dva roky z Německa nakupovat online 68,4 milionu spotřebitelů. Český provozovatel e-shopu by měl respektovat nákupní zvyklosti německého zákazníka. Často se setkáváme s úspěšným provozovatelem e-shopu v Česku, jehož kvalitně postavený prodejní portál negeneruje v Německu očekávané prodeje, protože některé jeho aspekty nejsou v souladu s německými zvyklostmi.

Němci například nejsou na rozdíl od Čechů zvyklí nakupovat na dobírku a upřednostňují platbu na fakturu i u fyzických osob. Platby uskutečňují buď předem přes platební bránu, nebo až po obdržení zboží. Doručení a vracení zboží je většinou zdarma. U spotřebního zboží je běžná vysoká vratkovost. Zákazník si obvykle objedná několik produktů, jeden si ponechá a zbytek s přiloženou nálepkou odešle zpět prodejci. Němci jsou zvyklí na špičkový zákaznický servis. Důležité je také vzít v potaz jim známé doručovatele, kterými jsou například DHL, Hermes nebo UPS. Zdaleka tedy nepostačí jen překlopení stávajícího e-shopu do němčiny, je potřeba myslet na jeho customizaci pro německého spotřebitele.

V jakých segmentech německé ekonomiky spatřujete největší příležitosti pro další expanzi českých firem?

V tradičních odvětvích, jako je automobilový průmysl, strojírenství, zdravotnictví a elektronika. V jižním Německu jsou to také díky dobré dopravní dostupnosti z ČR obory jako stavebnictví, logistika, potravinářství a díky místnímu průmyslu i letecký, kosmický a obranný průmysl.

Mnichov má silnou startupovou scénu, takže přitahuje také firmy z oblasti high-tech, IT a softwarové společnosti. V Bavorsku se aktuálně otevírají příležitosti díky velkým investicím do autonomního řízení automobilů, vysoké

částky směřují rovněž do výstavby nabíjecích stanic pro elektromobily. Plánuje se výstavba stovek kilometrů elektrického vedení v rámci dvou nových přenosových soustav pro transport elektrické energie ze severoněmeckých větrných elektráren do Bavorska a Bádenska-Württemberska. Koncern Siemens chystá výstavbu závodu na výrobu komponentů pro zdravotnickou techniku v bavorském Ponthemu, při níž se mohou uplatnit naše stavební nebo instalátorské společnosti.

Změnil se vztah Němců k českým firmám na německém trhu?

Na to se mě často ptají i čeští podnikatelé. Ani zde nejde generalizovat a záleží na konkrétním oboru a prezentaci dané firmy.

Má zkušenost je ta, že česká firma často nabízí výrobky špičkové kvality, podceňuje ale perfektní prezentaci v podobě přehledně zpracovaného cizojazyčného webu a marketingových materiálů. Ty jsou tím prvním, co německý obchodní partner vidí, a dobrý první dojem je základem pro další jednání a možnou budoucí spolupráci. Firmám pomáháme s finalizací podkladů pro oslovení tak, aby byly konformní s německým standardem, případně jim doporučíme rodilého mluvčího na korektury. V rámci služby Digitální marketing si pak firma může nechat například optimalizovat web nebo spustit online kampaň, která na web nebo e-shop přivede zákazníky.

Kybernetická bezpečnost, stavebnictví, ICT i start-upy

Právě otevíráte mnichovskou kancelář. Jaké předpokládáte její zaměření? Na co se budete soustřeďovat při pomoci českým exportérům?

Bavorsko je v porovnání s ostatními spolkovými zeměmi pro Česko nejdůležitějším obchodním partnerem a na zahraničním obchodě Česka s Německem se podílí téměř jednou čtvrtinou. Mnichov v posledních letech navíc stále více upevňuje svou pozici jednoho z evropských startupových center.

Naše nová zahraniční kancelář by tedy vedle tradičních firem z oblasti strojírenství, automotive, stavebnictví nebo potravinářství měla být partnerem také pro vysoce inovativní firmy a start-upy.



Kristýna Kubíčková na setkání se zástupci firem

Tyto společnosti mají při vstupu na trh jiné potřeby než klasické výrobní firmy. Potřebují být v centru dění a prostřednictvím networkingu se napojit na místní startupový ekosystém, účastnit se akcí s místními stakeholdery. Často jdou cestou založení pobočky nebo digitálního marketingu – zde jim CzechTrade může nabídnout své nové služby a propojit je s těmi správnými institucemi a firmami tak, aby jejich vstup na trh proběhl hladce.

S kolegy z Generálního konzulátu ČR v Mnichově, kde nová kancelář sídlí, plánujeme na 20. říjen misi na téma cyber security, kdy do Řezna přivedeme osm českých firem s cílem je propojit s Cyber Security Clusterem, univerzitami a německými firmami z oboru. Rozložení sil dvou kanceláří CzechTrade v Düsseldorfu a Mnichově nám s kolegy umožní jít cestou vyšší oborové specializace, a tedy i víc do hloubky.

Na jaké další obory se tedy chcete v nové kanceláři zaměřit?

Vzhledem k tomu, co Mnichov jako lokace nabízí, budeme fokus směřovat na stavebnictví. Díky světovým veletrhům Bauma a Bau sem každé tři roky míří špičky z tohoto oboru a jižní Německo je i díky své blízkosti k českým hranicím cílem českých firem z oboru. Dále chceme nabízet více akcí a příležitostí také pro inovativní firmy z oblasti ICT a start-upy, které mají v mnichovském startupovém prostředí možnost udělat své první kroky na německém trhu. ■

S KRISTÝNOU KUBÍČKOVOU HOVOŘILA VĚRA VORTELOVÁ
FOTO: ARCHIV CZECHTRADE

info + Bavorsko

trendy a příležitosti

**S rozlohou 70 549 km²
je největší zemí SRN**

**100 000 high-tech
start-upů
má sídlo v Bavorsku**

**60 000 společností
vzniká každý rok**

**4. nejvyšší hustota
průmyslu na světě**

**15 000
patentových přihlášek
ročně**

**2. nejvyšší kupní síla
v Evropské unii**

Informace

o nejvýznamnějších
veletrzích a výstavních
akcích jsou k dispozici
na 10times.com/germany.

Mnichov, hlavní město Svobodného státu
Bavorsko, je sídlem státních úřadů i významných
společností, jako je Siemens nebo centrála
BMW

Bavorsko

je jedním z nejvyspělejších, nejnovativnějších a nejdynamičtějších ekonomických regionů na světě. Díky HDP se v roce 2020 stalo 6. největší ekonomikou v Evropské unii. Z hlediska kupní síly je Bavorsko dokonce na druhém místě v EU.

Ač jsou zde domovem globální hráči jako Adidas, Allianz, BMW a Siemens, páteří jeho ekonomiky je množství středně velkých podniků, z nichž jsou mnohé uznávanými lídry světového trhu. Pokročilý a silný výrobní sektor Bavorska a jeho role předního evropského centra ICT ho staví do popředí meziodvětvových digitálních inovací v oblastech, jako je autonomní řízení, AI, IoT, kybernetická bezpečnost a AR/VR. Je proto ideální základnou pro národní i mezinárodní B2B technologické lídry a start-upy.

Je také vyhledávanou destinací pro investice, žádaným obchodním partnerem i poskytovatelem produktů a služeb na celosvětové úrovni. Každé druhé euro ve státní ekonomice pochází z exportu, přičemž nejžádanějšími bavorskými produkty jsou automobily, chemické výrobky, elektronika a stroje.

Bavorsko vyniká nejen jako motor německého výzkumu a vývoje, ale je výrazně nad průměrem Evropské unie v centrálních ukazatelích, jako jsou vládní a obchodní výdaje na výzkum a vývoj, výdaje na vysokoškolské vzdělávání a také patenty na populaci.

Se svým silným podnikatelským sektorem, dobře rozvinutými celostátními inovačními sítěmi a klastry, rozmanitým prostředím univerzit, vzdělávacích institucí, špičkových výzkumných ústavů a proaktivní vládní politikou se stát i nadále umísťuje na horních příčkách v oblasti inovací.

Vstup na trh

Česká republika je součástí Evropského hospodářského prostoru, což vývozcům poskytuje jistotu, že se pohybují v oblasti s jednotnými standardy na obou trzích. Na druhou stranu je třeba vstup na bavorský trh plánovat s vědomím, že je nasycený a je potřeba přicházet s konkurenční výhodou.

Ke vstupu je možné využít možnost spolupráce s místními podniky přímo vyhledáním vhodného odběratele či německého partnera v roli agenta nebo distributora.

Největší internetovou databází B2B je doména **Wer liefert was**. Největší platformou obchodních zástupců je www.handelsvertreter.de.



info + Bavorsko

trendy
a příležitosti



Příležitosti pro české firmy

Automotive

OEM producenti se sídlem v Bavorsku patří mezi nejinnovativnější výrobce automobilů na světě v oblasti elektromobility, síťových vozidel a autonomního řízení. Čtyři z deseti společností a institucí s největším počtem patentových přihlášek v roce 2021 pocházejí z automobilového průmyslu v Bavorsku.

K podpoře integrace konceptů elektromobility do každodenního života má bavorská vláda svůj vlastní regionální program financování na rozvoj celostátní dobíjecí infrastruktury. Tento program běží paralelně s odpovídajícím spolkovým.

Kromě elektromobility je pozornost věnována především vodíku jako nosiči energie budoucnosti. S vlastní strategií pro vodík se chce Hydrogen Alliance a uživatelské centrum vodíkové technologie v Pffeffenhausenu v Bavorsku stát předním světovým specialistou na H2 technologii prostřednictvím podpory společností, výzkumu mobility nebo testovacích a aplikačních zařízení.

Herní průmysl

Herní průmysl systematicky pokračuje ve vzestupném trendu posledních let a technologie rozšířené virtuální reality jsou stále důležitější. Průkopnický vývoj v oblasti her zde nachází ideální místo pro vytváření nových příležitostí pro digitalizaci společnosti mimo odvětví a pro podporu inovací napříč odvětvími.

Bavorsko je podle studie **vbw** zveřejněné v roce 2020 jedním ze tří nejlepších míst pro herní sektor v Německu jako celku. Herní průmysl se skládá ze 118 společností, z nichž 90 sídlí v hlavním městě a realizuje celkový obrat 560 milionů eur. To zemi řadí, vedle Berlína a Severního Porýní-Vestfálska, na přední místa herního průmyslu v Německu.

Rozšířená realita

Rozšířená realita (XR) je výrazně utvářena herním průmyslem. Vlivy tohoto odvětví lze dnes vidět v nejrůznějších oblastech použití, a to ve zdravotnictví, stavebnictví a architektuře, vzdělávání, přímém prodeji a průmyslu.

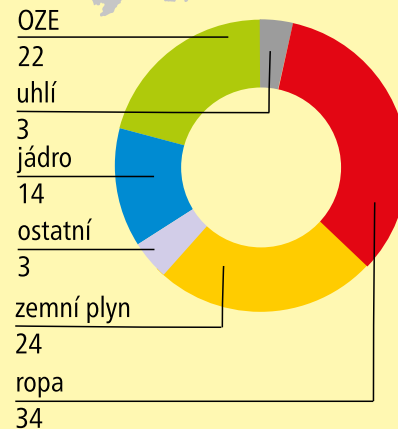
Interreg 2021–2027

Na začátku března tohoto roku se ve městě Bad Griesbach uskutečnilo zasedání monitorovacího výboru programu přeshraniční spolupráce Interreg Bavorsko–Česko 2021–2027. Přítomní zástupci českých a bavorských ministerstev, českých krajů, bavorských zemských vlád, euroregionů a odborné sféry schválili první společné projekty pro současné období ve výši přesahující 23 milionů eur.

Z 27 projednávaných projektů jich monitorovací výbor nakonec schválil 20 ve výši 23,3 milionu eur, což činí zhruba 25 % alokace programu. Podpora směřuje do pěti oblastí, kterými jsou výzkum a přenos znalostí, přizpůsobení se změně klimatu a ochrana životního prostředí, vzdělávání, kultura a udržitelný cestovní ruch i lepší správa spolupráce. Například projekt e-Tex se zaměřil na přeshraniční výzkum mezi Západočeskou univerzitou v Plzni a Ostbayerische Technische Hochschule Regensburg, který kombinuje zkoumání vlastností elektronických textilií s vývojem aplikačně orientovaných prvků. Cílem je vyvinout v praxi použitelné inovativní e-textilie pro oblast telemedicíny a zvýšení bezpečnosti členů integrovaného záchranného systému.

Další zasedání monitorovacího výboru se uskuteční 28. a 29. listopadu 2023 v Karlovarském kraji.

Energetický mix v %



Uvedené hodnoty jsou za rok 2021. Výsledky za rok 2023 již budou bez výkonu jaderných zdrojů, které byly odstaveny v polovině dubna tohoto roku. V Bavorsku se to týkalo zdroje Isar 2.

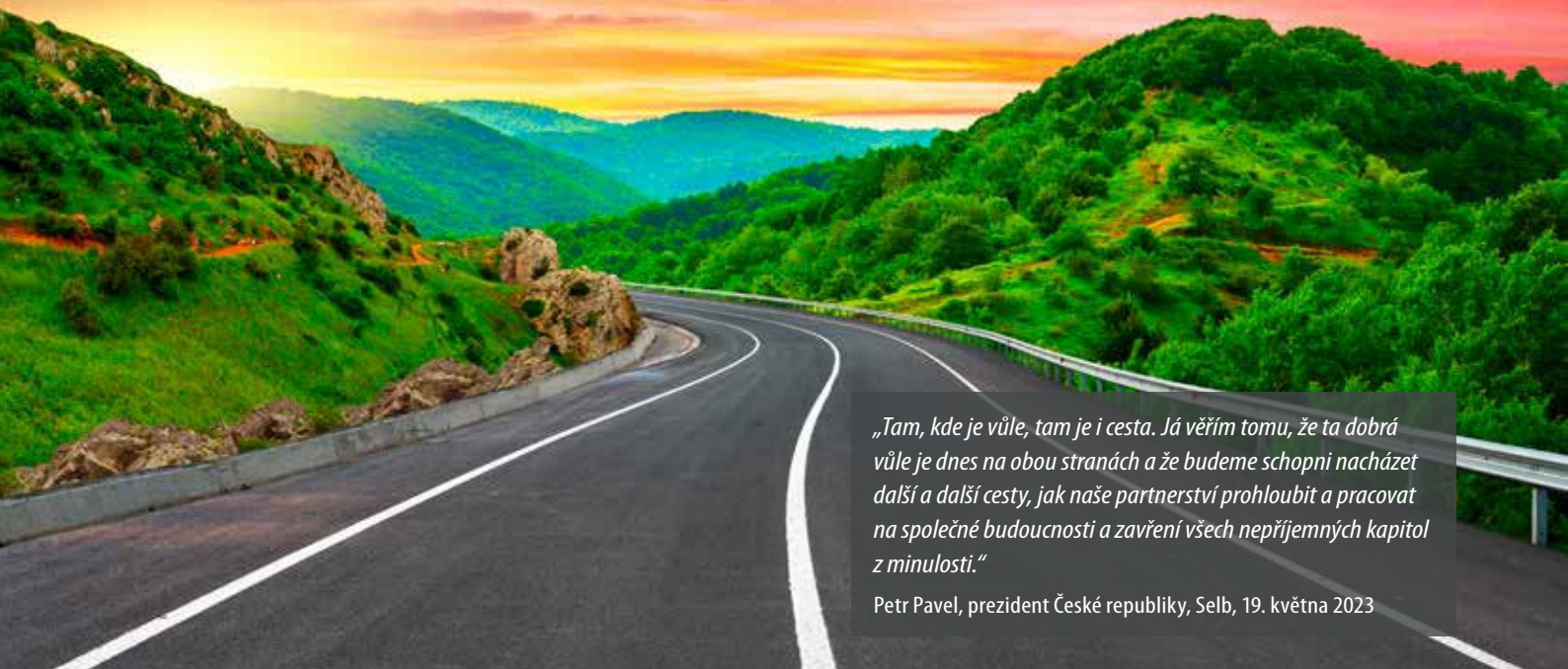
Největší podíl obnovitelných zdrojů energie na konečné spotřebě energie má biomasa s 67,0 %, z čehož se 74 % využívá jako teplo, 16 % jako elektřina a 10 % jako palivo.

Pokud jde o solární energii (14,5 %), zhruba pětina se spotřebuje jako teplo a zbytek jako elektřina. Asi 96 % geotermální energie a tepla z okolního prostředí* (5,2 %) se využívá k výrobě tepla a 4 % k výrobě elektřiny.

Vodní energie (9,7 %) a větrná energie (3,6 %) se využívají výhradně k výrobě elektřiny. (* pomocí tepelných čerpadel)



Zdroje:
World Bank, Wikipedia, Evropská komise,
Das Bayerische Landesamt für Statistik,
Ministerstvo pro místní rozvoj ČR,
Bavorské zastoupení v Praze,
The Observatory of Economic Complexity



„Tam, kde je vůle, tam je i cesta. Já věřím tomu, že ta dobrá vůle je dnes na obou stranách a že budeme schopni nacházet další a další cesty, jak naše partnerství prohloubit a pracovat na společné budoucnosti a zavření všech nepřijemných kapitol z minulosti.“

Petr Pavel, prezident České republiky, Selb, 19. května 2023

BAVORSKO, BLÍZKÁ ZEMĚ KOUSEK ZA (ČESKÝM) LESEM KDE JE VŮLE, TAM JE I CESTA

Kdo měl nutkání na počátku devadesátých let absolvovat cestu ke geograficky i historicky nejbližšímu sousedovi, musel očekávat, že naše cesta do (západní) Evropy bude klikatá, pomalá, plná čekání a někdy i strastiplná. Takový byl charakter v danou chvíli nejdůležitější dopravní trasy z Prahy do Evropy. Chyběla, minimálně na naší straně, vůle, tak nebyla ani cesta. Ta byla uskutečněna až o desetiletí později.

Dálniční spojení mezi Prahou a bavorskou dálniční sítí se začalo připravovat již v roce 1963, ale ve zlomovém roce 1989 bylo dokončeno jen 29 kilometrů. Dálnice končila u Bavoryně a pak už byla směrem k Rozvadovu „pěšina“, která však hustotou provozu v prvních porevolučních letech měla charakter „cesty života“.

Ale vůle se našla a priority státu se změnily. Výstavba dálnice D5 dostala priority nejvyšší a v roce 1995 bylo přijato vládní usnesení o hraničním propojení této komunikace s německou dálnicí A6.

V roce 1997 bylo dílo dokončeno, Česko bylo v Bavorsku a současně dostalo pozvánku do Evropské unie. To

byla cesta delší, nestačila k tomu jen dálnice, bylo třeba mnohem většího úsilí, aby se o sedm let později nad Prahou rozezněly tóny Ódy na radost. Ale teprve v roce 2007, kdy se deset let po dokončení dálnice stala Česká republika součástí Schengenského prostoru, dostaly tabule značící trasu nové komunikace s textem Via Carolina

svůj smysl. České země dosáhly stavu, který díky ambicím a osvícenosti císaře a krále Karla IV. měly před více než šesti sty lety. Staly se součástí velkého evropského projektu, srovnatelného s tím, jehož podobu zmíněný císař výrazně ovlivnil, což byla Svatá říše římská.

Pozastavení historické

Dodejme, že v té době vládl Bavorsku rod Wittelsbachů, který se udržel na trůnu až do pádu monarchie v roce 1918. Dějinné zvraty zmítající střední Evropou se i přes stabilitu panovnické dynastie nevyhýbaly ani této oblasti.

Karel IV. svojí zlatou bulou z roku 1356 významně zjednodušil a zpřehlednil uspořádání vztahů v říši, ale pro bavorské Wittelsbache to znamenalo ztrátu kurfiřtského postavení, v němž se do té doby střídali s falckou větví rodu. Protože kurfiřt, na rozdíl od vévody, byl v pozici volitele římského císaře, znamenalo toto ustanovení ztrátu pro rozhodovací možnosti Bavorska na říšské úrovni.

Vztahům s českým i říšským panovníkem to příliš neprospělo už proto, že Karel IV. svým majestátem z roku 1348 potvrdil neoddělitelnost Egerlandu od českých zemí, byť si oblast podržela rozsáhlou autonomii. To však nebylo na překážku obchodním vztahům. Z východu na západ proudily především suroviny, v opačném směru produkty s vyšší přidanou hodnotou a technologie.

Vzájemný transfer se udržel i v době husitských válek, i když probíhal vlastně ilegálně, neboť obchod s kacíři byl zapovězen. Jenže reformační hnutí se v následujících letech nevyhýbalo ani držávám Wittelsbachů. Také u nich se projevil náboženský rozkol, který vyvrcholil v osobě Fridricha Falckého, který byl zvolen protestantskou šlechtou českým králem. To vedlo k bitvě na Bílé hoře a ve svém důsledku vyústilo v třicetiletou válku, která vzájemné vztahy s Bavorskem srazila na nulu.

Po uzavření vestfálského míru roku 1648 byla střední Evropa hospodářsky zdecimovaná a značně vylidněná, a to se týkalo jak bavorského vévodství, tak českých zemí. V následujících bezmála sto mírových letech se místní suveréni snažili oživit hospodářství a upevnit své postavení.

Napoleonská tažení na východ přinášela vévodství opakovaně ztráty a utrpení, ale z milosti Napoleona I. získal bavorský vladař Maxmilián Josef královský titul, vyvedl zemi ze svazku Svaté říše římské a připojil království k Rýnskému spolku, který existoval pod francouzským protektorátem. Jeho vláda znamenala pro Bavorsko přechod k modernímu státu, což legislativně určoval zákon z roku 1808 zaručující práva svobody a rovnosti, včetně zrušení nevolnictví. Zákon také stanovil, že je panovník orgánem státní moci.

Po konečné porážce Napoleona byl na troskách Římské říše v německé jazykové oblasti vytvořen Německý spolek s dominantním postavením rakouských zemí. Nesmířitelnost Pruska vedla k dalšímu konfliktu, v němž bylo Rakousko poraženo spolu se svými spojenci, včetně bavorského království.

To se stalo v roce 1871 spolkovým státem německého císařství, podrželo si však nadále širokou autonomii, včetně panovnického domu, armády a diplomatických zastoupení.

Po pádu císařství v roce 1918 byl vyhlášen svobodný stát, panovník opustil zemi a nastal chaos, včetně krátkodobé existence tzv. republiky rad v roce 1919. K stabilizaci situace došlo až v roce 1923, kdy bylo Bavorsko plně včleněno do svazku Výmarské republiky.

Po druhé světové válce se oblast stala okupační zónou USA a při konstitování nového správního uspořádání německých území byla v roce 1946 přijata bavorská ústava, která definuje postavení a kompetence Svobodného státu Bavorsko a vztah ke spolku, který je stanoven základním zákonem SRN.

Dnešní Bavorsko

Bavorsko si uchovalo státoprávní (nikoli mezinárodní) suverenitu, zákonodárskou pravomoc v dělbě s federací a významný vliv na záležitosti státu, včetně vnitřní bezpečnosti, státní příslušnosti, autorského a cizineckého práva.

Stát je tvořen sedmi vládními obvody, které se geograficky kryjí se stejným počtem samosprávných krajů. Raně středověká kmenová tradice Bavorů, Švábů a Franků, tedy tři základních kmenů Bavorska, která se promítá i do krajského

názvosloví i patriotismu obyvatel, byla po druhé světové válce doplněna ještě o čtvrtý kmen sudetských Němců, vysídlených z Československa. Většina jich našla nový domov právě na území Bavorska a stali se skupinou obyvatel, na jejíž zájmy musela a chtěla politická reprezentace brát ohled. To se týkalo i vztahů s Českou republikou.

Zásadním momentem pro jejich uspořádání se stala Česko-německá deklarace z roku 1997, která vyčistila vzájemné vztahy od historických usazenin a vyjádřila vůli obou stran na rozvíjení dobrých vztahů a spolupráce. Tedy otevřela cestu, která pro Českou republiku znamenala integraci do euroatlantických struktur a rozsáhlou hospodářskou spolupráci se Spolkovou republikou Německo a především s partnerem nejbližším, Svobodným státem Bavorsko.

Deklarace také ex post vyjádřila to, co na východě Bavorska a na západě Čech probíhalo již od počátku devadesátých let. Aktivní přeshraniční spolupráci mezi obcemi, regiony i podnikatelskými subjekty a vzdělávacími institucemi. Ta začala spontánně ještě dříve, než se Česká republika mohla připojit k programu Interreg. Ten již za dvacetiletí naší účasti přinesl významné změny v příhraničních oblastech jak České republiky, tak Bavorska a v plánovacím období 2021 až 2027 ve svých kapitolách reflektuje aktuální potřeby a výzvy, kterým čelí regiony na obou stranách (Českého) lesa. ■

TEXT: MARTIN F. FABÍK

FOTO: SHUTTERSTOCK

ZDROJE:

M. PITROVÁ, KOMUNÁLNÍ SAMOSPRÁVA
V SRN, ZČU PLZEŇ;
VELVYSLANECTVÍ SRN V ČR;
BAVORSKÉ ZASTOUPENÍ V PRAZE;
EUROREGIO EGRENSIS, VEŘEJNÁ SPRÁVA
VE SVOBODNÉM STÁTĚ BAVORSKO;
WIKIPEDIA; FERDINAND SEIBT,
NĚMECKO A ČEŠI, ACADEMIA 1996;
INTERREG BAVORSKO-ČESKO



Kde všude najdeme motory ATAS?

Spolehlivě slouží v námořních kontejnerech, kde klimatizují prostor a vhánějí do něj plyn pro dozrávání ovoce během přepravy do Evropy, čisticí technice (úklid hal, letišť, silnic), větrných elektrárnách (chlazení generátorů), letadlech (klimatizace, pohyb sedadel, splachování na toaletách, přečerpávání paliva), polních nemocnicích (udržují stany v napjaté poloze i bez stanových kůlů a zároveň přetlakem udržují čistý vzduch v polní nemocnici), vlcích (lokace dveří), laboratořích (míchadla), jízdních kolech (pohonná jednotka), transportních prostředcích pro hendikepované spoluobčany (tzv. schodolezy), velkých tiskárnách (míchání barev), vysoušecích vlasů, kotlech na tuhá (dřevěná) paliva, gastronomii (chlazení nápojů), klimatizacích, zubních vrtačkách, robotech i zemědělské technice (pohyb lišt kombajnů) či ručním nářadí.

Otto Daněk:

PUPEČNÍ ŠŇŮRA VEDE DO NĚMECKA

Elektromotory z Náchoda přežily velkou krizi roku 1933, znárodnění o patnáct let později, zásadní změnu v řízení firmy v roce 2002 a v současnosti se zde soustředí na zvládnutí krize způsobené válkou na Ukrajině. Největším obchodním partnerem společnosti je od počátku Německo, kde dnes končí převážná většina jejích výrobků. Když si s předsedou představenstva Ottou Daňkem povídáme, brzy zjistíme, v čem tkví jejich úspěch. ATAS je specialista na speciality. Proto ve stále náročnějším mezinárodním klání vyhrává.

„Více než 95 procent naší produkce tvoří takzvané zákaznické motory. Téměř každý náš motor má předem svého zákazníka a je určen do konkrétního stroje. Čtyři pětiny našich výrobků končí přímo v zahraničí, kde máme v pětadesáti zemích své zákazníky, a další motory putují do zahraničí nepřímo, tedy ve finálních výrobcích našich zákazníků v České republice. V podstatě nevyrábíme téměř žádné takzvané pultové motory,“ upřesňuje předseda představenstva společnosti, který za jejím kormidlem stojí už dvaadvacet let.

„Do budoucna se dá obecně předpokládat, že vzhledem k cenám energetických komodit se bude vývoj ubírat směrem k chytrým motorům, tj. k motorům s elektronickou komutací. V tuto chvíli poptávka po těchto motorech kvůli ceně není tak velká, jak bychom si přáli. Ale připraveni už jsme, protože kdo je připraven, není překvapen.“ Tyto motory mají v rovnováze výkon s příkonem, což znamená, že motor spotřebuje pouze tolik energie, kolik potřebuje k výkonu požadované práce. Nedochozí ani částečně k přeměně energie na teplo jako u klasických motorů.

Bezmála stoletá historie

ATAS má za sebou téměř stoletou tradici a za svou existenci prošel několika důležitými milnicemi. „Tím prvním byl určitě rok 1928, kdy byl založen. Když si uvědomíme, že vznikl jeden rok před celosvětovou krizí, která se postupně rozšířila i do Evropy, tak musím říct, že zakladatel pan Taichman musel být skvělý manažer a firmu nastartoval moc dobře, protože jinak by nepřežila.“

V roce 1928 totiž prý všechno vypadalo růžově, analýza trhu ukázala, že



Otto Daněk, předseda představenstva společnosti ATAS elektromotory Náchod, zachránil v průběhu své kariéry před úpadkem pět významných českých průmyslových závodů s celkovým počtem cca 10 tisíc zaměstnanců. Společnost řídí již 22 let. Vyvedl ji z problémů na začátku milénia a úspěšně provedl krizovými obdobími 2008 až 2009, 2013 až 2014 a 2019 až 2021. Říká, že nyní ho čeká další výzva, převést společnost přes krizi vzniklou ruskou agresí na Ukrajině

nám způsobuje v České republice plyn: má brutálně vysoké ceny oproti zbytku Evropské unie, přičemž i tam jsou hodně vysoké oproti Americe. To je skutečně velká konkurenční nevýhoda," vysvětluje Otto Daněk a uvádí konkrétní příklad: „Nedávno jsme například hledali dodavatele komponentů ze šedé litiny, což je výrobek poměrně energeticky náročný. Oslovili jsme tři německé firmy, tři české a jednu ze Švýcarska ... a české byly nejdražší. Obrovské energetické náklady nás odsouvají na chvost. A to je veliký problém. Česká republika už ztrácí konkurenceschopnost a bohužel prozatím nevidím, že by nám někdo příliš naslouchal.“

Německo je odjakživa největším partnerem

Téměř 90% exportu společnosti ATAS každoročně končí v Německu, přičemž většina směřuje do jeho jižní části – Bavorska a Bádenska-Württemberska. S Německem spolupracují v Náchodě několik desítek let a pochází z něj i nynější majoritní akcionář a největší zákazník společnosti ebm-papst Mulfingen. Podíl exportu firmy do tohoto teritoria má dlouhodobě rostoucí tendenci. V loňském roce vzrostl její export do Německa oproti roku 2003 více než dvojnásobně. Do Rakouska za stejné období vzrostl dokonce více než sedminásobně, ale jeho podíl činí necelé jedno procento.

„Krise dnes samozřejmě není jenom v Česku, ale i v Německu a poptávka chladne. Opravdu platí, že když Německo dostane rýmu, Česká republika má těžkou angínu. Jak jsem říkal, my jsme na této zemi závislí ze sedmdesátí

Komerční banka pomáhá na cestě k úspěchu

„Samozřejmě, že na cestě k úspěchu potřebujete mít i peníze a ne vše se dá financovat z vlastních zdrojů. K tomu potřebujete spolehlivou banku, která má ve svých řadách pracovité a odborně vzdělané zaměstnance. Tou je v našem případě Komerční banka,“ říká Otto Daněk, předseda představenstva společnosti ATAS elektromotory Náchod.

v Československu výrobci motorů nejsou. Krize, která pak za pět let do republiky dorazila, přinesla mnoho problémů zaměstnavatelům i zaměstnancům. A přesto všechno firma stále prosperovala a měla zákazníky. Tím největším byla v roce 1933 firma Baťa.

Následovala okupace republiky v roce 1939, znárodnění v roce 1948, okupace v roce 1968, „rozvod“ se Slovenskem v roce 1993 – i to elektromotory Náchod přežily bez zásadních problémů. Pozitivním milníkem se ukázal být rok 2002, kdy došlo k zásadní změně v řízení firmy a stabilizaci managementu.

Základní komponentou úspěchu je dobrý tým, který musí obsahovat pracovité odborníky ve svých profesích,



Tento historický ventilátor je prvním výrobkem firmy ATAS pro firmu Baťa. Sloužil nejen v kancelářích na stolech, ale využívali ho prý i v zimě ve výkladech, aby nezamrzala okna



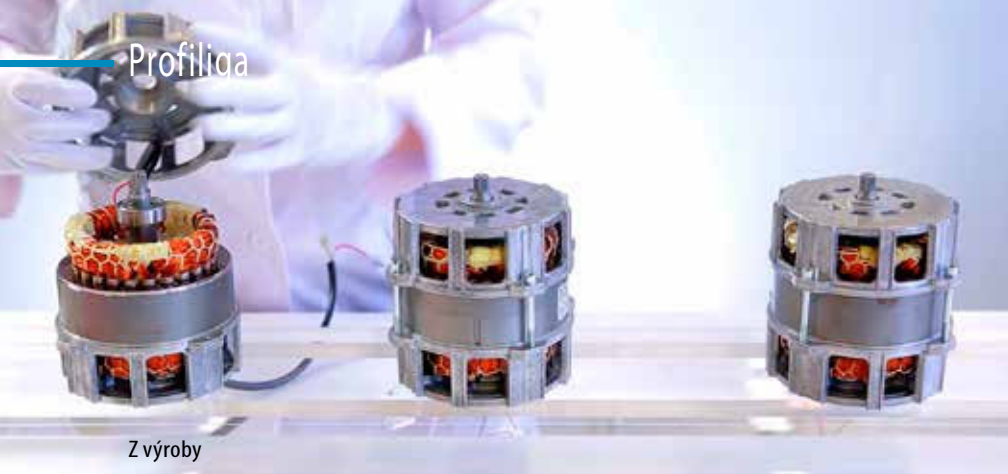
DŮLEŽITOU INGREDIENCÍ
NAŠEHO TÝMU JE EMPATIE
A LIDSKOST.

na tom se shodnou mnozí zkušení manažeři. Tento tým pak musí znát postupné cíle a hledat optimální cestu k jejich dosažení a termíny, kdy jich má být dosaženo. „Důležitá je i další ingredience, dnes poměrně často opomíjená – empatie a lidskost. To je komponenta, která dodává i v malé míře tomuto ‚pokrmu‘ chuť a stravitelnost,“ dodává Otto Daněk.

Investice musí být chytré

Požíování nových moderních strojů je pro dlouhodobě úspěšnou výrobní firmu nezbytností. ATAS v poslední době zakoupil špičkové technologie pro navíjení motorů a obráběcí centra. Od těchto strojů si slibují dosažení ještě vyšší kvality svých motorů a násobně vyšší produktivitu práce. Krize způsobená válkou na Ukrajině podnítila již zmiňovaný obrovský růst cen energií. Proto bude nyní investiční pozornost zaměřena právě na ně – jejich úspory a výrobu.

„Celá Evropa se snaží přeorientovat na jiné zdroje nepocházející z Ruska. Z hodiny na hodinu to ale samozřejmě nejde a potvrzují to bohužel i data zahraničního obchodu. Obrovské problémy



Z výroby

procent, celá Česká republika asi ze dvatřiceti. Když se něco děje v Německu, je to pro nás vždycky velká výzva. Ať už pozitivní, když tam je velká poptávka, tak také negativní, když tam poptávka klesá.”

V podnikání platí, že kdo si nehledá nová odbytíště, končí. Za současné situace krize způsobené válkou na Ukrajině je to však těžké. „Situaci zkomplikoval

”

V PODNIKÁNÍ PLATÍ, ŽE
KDO SI NEHLEDÁ NOVÁ
ODBYTIŠTĚ, TAK KONČÍ.

už covid, kdy řada komponent, které se dovážely zejména z Asie, začala být nedostatková. Jejich ceny se velmi negativně propaly do cen výrobků – byly chvíle, kdy se průmyslová inflace pohybovala mezi pětadvaceti až osmadvaceti procenty, což bylo způsobeno nejen energetickými náklady, ale i obrovským nárůstem těchto cen. Například měděné dráty, které jsme před konfliktem kupovali za pět eur, dnes kupujeme za jedenáct, hliník byl za 2,40 eura a teď je za 6,50 a tak bych mohl pokračovat.”

Plány do budoucna zhatila válka. Společný podnik ve Lvově je zatím v nedohlednu

Válka na Ukrajině zasáhla mnohé, zmařila nadějně plány a přiměla spoustu jednotlivců, firem i zemí hledat nové cesty. Nejinak tomu je rovněž v případě

společnosti ATAS, jak popisuje předseda představenstva: „Naším záměrem bylo v roce 2022 zahájit spolupráci na společném podniku na Ukrajině. Do Lvova jsme chtěli převést část výroby, zejména tu, které by to ekonomicky pomohlo. Byli jsme domluveni. Smlouvu jsme měli podepisovat v březnu. No, a co se stalo v únoru, víme. Přestože je Lvov blízko polským a slovenským hranicím, i na něj padají bomby a útočí drony, takže je v ohrožení. S tamějším panem ředitelem jsme v kontaktu, naštěstí jsou zatím on i zaměstnanci naživu, takže jakmile se situace uklidní, chtěli bychom se k této myšlence opět vrátit.”

Stejně jako mnozí další čeští manažeři uvědomuje si i Otto Daněk, že nyní potřebujeme otevírat trhy na zdánlivě netradičních teritoriích, kde jsme v minulosti již etablováni byli, tedy v Latinské Americe, rovníkové, severní či jižní Africe, kde jsou relativně chudé země bohaté na komodity. „Abychom zde byli úspěšní, je potřeba být trvale přítomní a znát ty správné lidi. Pomohla by větší podpora ze strany státu, například kdyby se naše vláda pokusila zprostředkovat třeba ‚barterový‘ obchod,“ uzavírá předseda představenstva. ■

TEXT: MARTINA HOŠKOVÁ A JANA JENŠIKOVÁ
FOTO: ARCHIV ATAS ELEKTROMOTORY NÁCHOD

You can also read this article
in English on itradenews.cz



ATAS elektromotory Náchod a.s.

Akciová společnost s téměř stoletou tradicí, která se od svého vzniku nepřetržitě zabývá výrobou malých elektromotorů. Ve svých dvou provozech – v Náchodě, kde se rovněž nachází sídlo firmy, a v blízké obci Velké Poříčí – vyrobí ATAS ročně zhruba 500 tisíc kusů elektromotorů, a to jak pro všeobecné použití, tak pro konkrétní účel. Mezi klienty společnosti patří například firmy ebm-papst, Busch, Atmos, Tornado, Kärcher, Minerva a řada dalších. Jejich tržby dosáhly v loňském roce 669 milionů korun, což bylo o 17% více než v roce předchozím. Společnost zaměstnává 750 zaměstnanců. Je členem Asociace exportérů a Elektrotechnické asociace ČR. Od roku 1959, kdy byl založen Mezinárodní strojírenský veletrh v Brně, se jej každoročně zúčastňuje a své výrobky zde představí i letos v říjnu.

www.atas.cz

Radim Vaniš,
bankovní poradce
pro korporátní klientelu,
divize Hradec Králové, KB



„Společnost ATAS elektromotory Náchod je dlouhodobým klientem Komerční banky. Vzájemné spolupráce si velice vážíme stejně jako zkušeného managementu společnosti. Vždy se mohou spolehnout na jeho profesionalitu, spolehlivost a vstřícnost. Těším se na každé obchodní jednání, které je nejen kvalitní odbornou diskuzí, ale zároveň i přátelským setkáním. Těším se na další společné výzvy a obchodní příležitosti a věřím, že dosavadní úspěšná spolupráce, za kterou chci tímto poděkovat, bude nadále pokračovat.”

Nové financování firmám pomůže naplnit strategii udržitelnosti

Je třeba stanovit konkrétní cíle

ESG

Sustainability Linked Loan (SLL) neboli úvěr vázaný na cíle udržitelnosti je novou formou bankovního financování pro firmy, které chtějí využít prostředky ke splnění svých závazků v oblasti udržitelnosti. Pro firmy, které chtějí dát najevo svým investorům, zákazníkům i veřejnosti, že si za svojí strategií udržitelnosti stojí.

Společnostem se nyní otevírá přístup k udržitelnému financování i v případě, kdy namísto investic do konkrétního projektu plánují jiné využití ve svém byznysu, ale zároveň se zavazují ke splnění svých cílů, které jsou součástí jejich firemní strategie udržitelnosti. Tato nová forma provozního financování není totiž účelově vázána, ale je spjata s konkrétními cíli, jež firma v daném časovém horizontu plní. Ty bývají obvykle až tři, ale hlavně musí být z hlediska firemního byznysu významné, ambiciózní a měřitelné. Jednoduše řečeno, firmy si v této oblasti nastaví své vlastní klíčové ukazatele výkonnosti (KPI) a jejich cílové hodnoty, které jsou uvedeny v dané úvěrové smlouvě.

Konkrétní cíle, které společnosti po dobu financování plní, nejčastěji zahrnují snížení uhlíkové stopy, dále pak například navýšení podílu spotřeby energie z obnovitelných zdrojů, snížení množství odpadu, navýšení podílu zdrojů z recyklovaných surovin, úsporu vody, zvýšení podílu elektromobilů ve firemní flotile, ale také například získání certifikace v oblasti bezpečnosti práce. Toto

financování je vhodné na delší období, během něhož si podniky své firemní cíle plní. Za jejich dosažení pak získávají benefit v podobě nižší úrokové sazby, než která je stanovena na začátku kontraktu. Pokud cíle splněny nejsou, aplikuje se o něco vyšší úroková sazba, což je impulzem pro dosažení dohodnutých závazků.

Tato forma financování se opírá o mezinárodní metodiku. S nastavením vhodných cílů, bonusového schématu i dalších požadavků podle mezinárodní metodiky jsou firemním klientům připraveni pomoci bankovní poradci KB a odborníci z KB Advisory. ■

TEXT: DAVID FORMÁNEK

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV KB



David Formánek je členem představenstva Komerční banky zodpovědným za korporátní a investiční bankovníctví

PŘÍKLAD Z PRAXE

Eurowag

Společnost Eurowag je předním hráčem v sektoru komerční silniční dopravy (CRT) v celé Evropě, poskytujícím integrovanou platformu pro platby a mobilitu. Propojuje podnikatele, řidiče, dispečery a účetní s obchodníky v palivových a alternativních energetických sítích, mýtnými a daňovými úřady a dalšími poskytovateli silničních služeb a služeb mobility.

Úvěr vázaný na cíle udržitelnosti, který Eurowag získal od skupiny bank, pomůže společnosti realizovat řadu strategických opatření, která přispějí k naplnění jejich ambiciózních cílů v oblasti ESG. Komerční banka jakožto koordinátor pro udržitelnost pomáhala Eurowagu při výběru KPI a kalibraci konkrétních cílů udržitelnosti, které jsou dostatečně ambiciózní, podstatné a ověřitelné.

Cíle udržitelnosti, které si společnost stanovila, zahrnují snížení emisí skleníkových plynů za samotný Eurowag jako podnik i za jeho zákazníky a zvýšení zastoupení žen ve vedení organizace. Tento finanční závazek podpoří motivaci všech napříč Eurowagem, aby vytyčené cíle byly naplněny, a vyjadřuje odhodlání Eurowagu učinit toto odvětví čistým, spravedlivým a efektivním.

Zjistěte více o závazcích společnosti a jejím přístupu k udržitelnosti.



NĚMČINA JE VÝHODOU, ODBORNOST A REALISMUS NUTNOSTÍ

Němci z jiných částí Německa někdy nazývají Bavorsko „zemí notebooků a lederhosen“, tedy notebooků a krojových kožených kalhot. Tato spolková země totiž vyniká jedinečnou směsí starého a nového, tradic a vizí, agrárních kořenů a vyspělého high-tech. Je kosmopolitním teritoriem a hlavní město Mnichov s třicetiprocentním podílem cizinců představuje jedno z největších multikulturních center Německa.

Bavorští obchodníci očekávají ze strany českého partnera solidnost a dostatek podnikatelské etiky, zejména pokud má zájem o dlouhodobou spolupráci nebo se chce etablovat na tamním trhu. Stejně tak očekávají, že ústní slib, dohoda a termín platí, i když nejsou písemně stvrzeny podpisem obou stran. Platí i vše, co bylo dohodnuto po telefonu nebo online.

Dobrá znalost německého jazyka je výhodou, odborná zdatnost v oboru a výborná příprava na jednání nutností. Při jednáních nelze vycházet z toho, že Bavorsko je bohatou zemí, kde je možné dosáhnout automaticky nejvyšší ceny z celé Spolkové republiky Německo. Předložená cenová nabídka musí být reálná.

Bavorští partneři uvítají pozvání na jednání do české firmy, i když covidová pandemie posílila online a telefonickou komunikaci. Ocení zaslání vzorků, certifikátů, podkladů či návrhů smluv předem e-mailovou nebo kurýrní poštou.

Podnikatelské klima v Bavorsku je tradičně vlídné k malým a středním firmám a totéž platí i pro úřady a banky. Při podezření na nekalé jednání ovšem zasáhnou velmi důsledně a tvrdě. Manažeři tamních firem se řadí mezi seriózní obchodníky, ale vzhledem k růstu informací o zhoršující

se platební morálce v Bavorsku není na škodu ani určitá opatrnost.

Držte se standardní etikety

Obchodní jednání začíná krátkým společenským rozhovorem. Bavořané nepřecházejí rovnou k věci a uvítají, pokud se budete zajímat o jejich historii, zvyky a jazyk. Je vhodné zmínit se o jejich ekonomické vyspělosti. Naučte se několik slov v bavorském dialektu.

V byznysu preferují formálnost a ovládají pravidla etikety. Představujeme se celým jménem a v případě, že sedíme, je nutno vstát a zapnout si sako. Na obchodní schůzky přicházejí nejčastěji formálně oblečení, zvláště při jednáních ve větších firmách se předpokládá dress code business formal. Muž si nikdy neodkládá sako a nepřichází jen v košili, která se považuje za prádlo. Bavořané milují všechno své, proto se s tradičním krojem, který se nosí zejména na lidové slavnosti, můžeme setkat i při jednáních v malých rodinných firmách. Nekopírujte jejich tradiční oblečení a dostavte se ve formálně přijatelném oděvu bez známek ležérnosti. Dámy by se měly vyhnout dnes běžným teniskám.

Nezapomeňte vypnout telefon a během jednání nevyřizujte e-mail a nepište

SMS. Počítač používejte pouze k prezentaci. Nedívejte se během jednání na hodinky! Jde o jasný projev neúcty. Pracovní obědy i pohoštění během jednání jsou běžnou součástí obchodního života. Zopakujte si etiketu stolování a nezapomeňte, že první začíná jíst hostitel.

Staré i nové v harmonii

O obyvatelích Bavorska se říká, že jsou příjemní až okouzlující, hrdí, sebevědomí, společenští, ale dokáží být také velmi tvrdohlaví. Jsou soustavně nespokojeni, stěžují si zejména na vlastní problémy, ale řeší je líně. Často spoléhají na to, že se problémy časem vyřeší samy. Jsou si vědomi přírodních krás, cenných památek a bohaté historie své země. Jsou velcí patrioti a vlastenci. Tradice a zvyky se zde vysoce cení, oslavují a tvoří základ společenského života.

Od konce druhé světové války se z chudého agrárního Bavorska stal jeden z nejvíce prosperujících a konkurenceschopných evropských regionů, podporující výzkum a vývoj progresivních oborů a špičkových technologií. I když Bavořané milují svou krásnou vysokohorskou a zemědělskou krajinu, jdou s dobou a přijímají všechny výzvy moderní digitální budoucnosti.

BAVORSKÉ TRADICE A ZVYKY NAPŘÍČ GENERACEMI

Tradiční bavorský kroj

Dámy si při vhodných příležitostech i dnes oblékají tzv. dirndl – sukni v délce od kolen až po kotníky s blůzou a zástěrou. Pánové nosí kožené kalhoty z jeleňnice, košile v bílé barvě s knoflíky z jeleňních rohů, klobouk a nůž. I když se může zdát, že jde o velmi staromódní oblečení, mladé bavorské generace tuto tradici udržely a zajistily, že originální bavorský oděv nevyšel z módy.



Originální bavorský kroj nevyšel z módy a můžete ho nejčastěji vidět na lidových slavnostech, kdy ho obléknou i mladší ročníky

Almabtrieb (bavorsky Viehscheid)

Slavnostní shánění dobytka z horských pastvin, kde se pase během léta, do údolí. Stádo vede vybraná kranzrind (korunní kráva) se speciálně vyrobenou ozdobnou čelenkou na hlavě. Celá vesnice, okolí a turisté se připojují k oslavě bezpečného návratu krav na farmy.



Viehscheid (slavnostní shánění dobytka z horských pastvin) je tradiční příležitost k mohutným oslavám



Pivo je v Bavorsku považováno za národní nápoj

Bavorské pivo

Bavořané ho považují za nejlepší na světě, jedinečné chuti a nejvyšší kvality. Pivovarští mistři dodržují tzv. zákon o čistotě piva z roku 1516, který stanoví, že bavorské pivo je možné vařit pouze ze tří ingrediencí: vody, chmele a ječmene. Tzv. tekutý chléb je v Bavorsku považován za národní nápoj. Dnes existuje přes 4000 značek bavorského piva.

Bavorské lidové slavnosti

Jedná se o jednu z nejkrásnějších bavorských tradic, základní prvek bavorské historie a kultury. Nejznámější je festival Oktoberfest, místní mu říkají Wiesn, a koná se každoročně v Mnichově. Svůj původ má na svatebních oslavách krále Ludvíka I. a jeho manželky princezny Terezie v roce 1810. Pozvání na Oktoberfest umožní lépe poznat obchodního partnera a posílit vzájemnou důvěru. Nikdy ale nezapomeňte, že

s vámi mluví obchodní partner. Dobře si rozmyslete, co řeknete. Raději se vyhýbejte řešení obchodních problémů a pamatujte: „pití – ano, opilost – ne“.

Májová slavnost

Bavořané si tuto tradici upravili podle svého. Nejkrásnější májka vyhrává tekuté zlato – bavorské pivo.

Leonhardiritt (Leonhardifahrt)

Slavnostní jízda na koni má křesťanské pozadí. Svatý Leonard z Limoges byl patronem nemocných, trpících a domácího dobytka. Proto 6. listopadu v Bavorsku takto děkují dobytku za vykonanou práci a přejí mu hodně zdraví. Jedná se o procesí asi 350 ozdobených nejkrásnějších koní a účast v něm je velkou ctí. Účastníci projíždějí městem v doprovodu zástupců městské a církevní správy, vlajkonošů, muzikantů a kočárů. Slavnost vrcholí mší na louce u kostelíka sv. Leonarda.

Bavorský karneval

Stará místní tradice představuje mimo jiné přemístění tzv. Maskary šestého ledna. Maskara má zahánět temné duchy a tmu, zimu z vesnic i měst a láká jaro. Maskary (masky) se dědí z generace na generaci. ■

TEXT: SOŇA GULLOVÁ

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV AUTORKY



Ing. Soňa Gullová, Ph.D.,
Vysoká škola mezinárodních
a veřejných vztahů Praha

BAVORSKÝ DA VINCI

Všichni znají italské renesanční umělce jako Leonarda či Raffaela, ale na osobnosti zaalpské renesance se často zapomíná, přičemž mnohé nejsou méně významné než jejich italské současníci.



Portrét Albrechta Dürera, Wenceslaus Hollar, 1645, belgický tisk, lept na papíře. Zkopírováno z původního autoportrétu od Dürera z roku 1498

Zázračné dítě

Roku 1455 se v Norimberku usadil mladý uherský zlatník Albrecht Ajtós. Již zde během své cesty „na zkušenou“ jednou pobýval, a proto se dal do učení ke zlatnickému mistrovi Hieronymu Holperovi, kterého znal z první návštěvy města. Po třinácti letech se teď už Albrecht Dürer (poněmčil si jméno, aby lépe zapadl) stal mistrem a mohl začít samostatně podnikat. Ve stejné době se také oženil s Barbarou Holperovou, dcerou svého učitele.

V květnu 1471 se v této rodině narodilo již třetí dítě, syn pojmenovaný po otci Albrecht. Ve čtrnácti letech se Albrecht ml. začal u svého otce učit zlatníkem a projevil se jako vynikající rytec, navíc

začal s kresbou a malbou. Nakonec tedy bylo rozhodnuto, že svůj talent lépe využije jinde, a byl dán do učení k malířskému mistru Wolgemutovi.

Roku 1490 završil mladý Albrecht svá učňovská léta a vydal se na vandr. Prošel Míšeň, Colmar a zavítal i do Nizozemí. Dlouho pobýval v Basileji, kde pracoval ve velké rytecké dílně, která se zaměřovala na knižní ilustrace. Zpět do Norimberku se vrátil v létě 1494.

Cesta tam a zase zpátky (dvakrát)

Po návratu se Dürer oženil s Agnes Freyovou, což ho vyneslo mezi norimberský patriciát, nicméně o šťastné manželství zřejmě nešlo, neboť novomanžel již po několika týdnech vyráží na cestu do Itálie.

Právě tato cesta je pro renesanční umění na sever od Alp zásadní, neboť do té doby zde mělo nejsilnější vliv umění nizozemské, tedy styl v zásadě gotický. Dürer se však v Benátek vrátil s poznatky o italském malířství a začal je postupně včleňovat do své tvorby, zejména pak pro renesanční umění typický cit pro anatomii a proporce, který gotika postrádá. Po návratu z Itálie si malíř otevřel v Norimberku vlastní dílnu a zaznamenal značný úspěch.

Když na přelomu století v tomto městě propuká mor, Dürer se vydává na druhou cestu do Itálie, opět do Benátek. Zde se rychle proslaví a stává se jedním z nejžádanějších malířů. Je známo, že s italskými umělci příliš nevycházel. Na druhou stranu byl překvapený jak lepším postavením umělců v Itálii, tak i vlastní proslulostí v tomto kraji. „Doma příživník, v Benátkách pán,“ poznamenal k tomu v dopise příteli. Jeho obrazy z benátského pobytu se dokonce

později staly součástí Rudolfových sbírek v Praze, a to včetně slavné Růžencové slavnosti.

Roku 1507 se Albrecht Dürer vrací do Norimberku s novými znalostmi. Do doby po návratu z této druhé cesty do Itálie spadají jeho nejlepší díla, jako Kristus mezi učenci, Mučednictví deseti tisíc nebo nejznámější autoportréty.

Dvorní malíř

Roku 1512 se Dürerovi, tehdy již mimořádně slavnému malíři, dostalo velké pocty: byl uveden k císařskému dvoru a získal titul dvorního malíře spojený s rentou. Pro císaře Maxmiliána I. namaloval sérii jeho portrétů a mnoho děl sakrálního charakteru. Císař si Dürera oblíbil a při jedné příležitosti, kdy se jistý šlechtic vyjádřil o malíři s despektem



Replika Melancholie I od Albrechta Dürera



Dürerův dům v Norimberku

Zapomenutý vizionář

Albrecht Dürer byl opravdu renesanční osobností a jako takový se zajímal o všechno možné. Napsal například knihu o anatomii nebo o pevnostech. A právě ta se stala jedním z nejzásadnějších děl na toto téma v Evropě. Navrhoval v ní založit opevnění na silných dělových bateriích chráněných příkopem, který by byl kryt z malých pevnůstek na jeho okraji. Tato novátorská myšlenka ve své době jaksi zapadla a částečné realizace se dočkala pouze ve švýcarském Schaffhausenu.

Nicméně během napoleonských válek se ukázalo, že dosud preferovaný bastionový systém už je zastaralý. V Evropě se tedy dočkala oživení Dürerova teorie a na jejím základě se budovaly tzv. fortové pevnosti až do první světové války.



Citadela Munot v Schaffhausenu

kvůli jeho původu, údajně odpověděl: „Možná jednou udělám šlechtice ze sedláka, ale takového umělce ze šlechtice nikdy.“ Roku 1519 však Maxmilián zemřel a po něm nastoupil Karel V. Dürerův status dvorního malíře se tak ocitl v ohrožení, neboť bylo známo, že Dürer sympatizoval s protestanty, čímž si u císaře Karla, který byl silně věřící katolík, dost škodil.

Dürer se s císařem nutně potřeboval setkat a přesvědčit jej, aby mu titul dvorního malíře ponechal. Proto se se ženou vydal do Nizozemí. I zde pokračoval v práci, namaloval například svůj obraz svatého Jeronýma. Nakonec dosáhl i cíle své cesty, u císaře si vymohl potvrzení svého postavení a renty. Nicméně cesta pro něj měla tragické následky. V Seelandu se nakazil vleklou nemocí, která ho omezovala po zbytek života, bránila mu v práci a nakonec i uspíšila jeho smrt. Dosud není jasné, o jaké onemocnění šlo, nicméně se usuzuje, že mohlo jít o chronickou malárii.

Na sklonku života

Roku 1521 se Dürer vrátil do Norimberku a jeho tvorba je viditelně poznamenána nemocí. Obrazy mají převážně náboženské náměty a na světové umění prakticky rezignoval. Namaloval například scénu ukřižování nebo obraz Krista Salvator Mundi, který však už nedokázal dokončit. Po roce 1524 se také odklání od své sympatie k protestantům. Předpokládá se, že to bylo způsobeno selskými bouřemi, během nichž byla ničena výzdoba kostelů.

Roku 1528 umírá Dürer v Norimberku zmožený těžkou nemocí. Zanechal po sobě jmění v hodnotě sedm tisíc zlatých florinů, které ho řadilo mezi nejbohatší občany města. ■

TEXT: VOJTĚCH HŘEBÍK
FOTO: SHUTTERSTOCK

VOJTĚCH HŘEBÍK JE STUDENT PRÁVNICKÉ FAKULTY
UNIVERZITY PALACKÉHO V OLOMOUCI



Tým společnosti LINTECH

JAK ČESKÁ INVENCE PŘESVĚDČILA NĚMCE I ŠVÝCARY

LASEROVÝ STROJ VYMYSELELI A VYROBILI BĚHEM PÁR TÝDNŮ

„Ještě před covidovou pandemií by nad naším počínáním ne jeden ekonom nechápavě kroutil hlavou. V době, kdy globální byznys jel zarputile na bázi just-in-time, jsme krok po kroku omezovali počet subdodavatelů a co nejvíc činností převedli ‚pod jednu střechu‘. Před třemi lety se ukázalo, že naše strategie byla správná. S přerušením dodavatelsko-odběratelských řetězců nastaly problémy s dodržováním termínů a nedostatkem materiálů. Prozíravost našich kolegů, kteří je včas a ve větším objemu nakoupili na sklad, a organizační struktura naší firmy nám umožnily dál pružně reagovat na požadavky zákazníků,“ vysvětluje Karel Kubr, ředitel společnosti LINTECH.



Ředitel společnosti LINTECH Karel Kubr

Bez externího kapitálu je sice cesta tvrdší, ale cennější

Inovativní lidský potenciál položil po roce osmdesát devět základ rozvoje českého elektrotechnického a strojního průmyslu. Právě z této branže se rekrutovalo jádro týmu domažlické společnosti LINTECH: Václav Hrbáček, Josef Soukup a Karel Kubr. „Navzdory složitým transformačním podmínkám jsme dohnali západní konkurenci technologicky, ale zpočátku jsme nepříjemně dopláceli na nezkušenost v obchodu a marketingu,“ vzpomíná ředitel.

LINTECH, spol. s r. o.

Konstrukční a vývojovou kancelář pro oblast jednoúčelových strojů a integrátora a dodavatele laserových technologií založili v roce 1993 Václav Hrbáček a Juraj Donoval. Později do společnosti vstoupil klíčový a současný vlastník Martin Celba. Významnou část produkce ve formě služeb společnost vyvážá převážně do německy hovořících zemí. Její strukturu tvoří tři střediska – automatizace, zakázkové výroby a zakázkové ruční montáže – a aplikační laboratoř. Zaměstnává cca 100 pracovníků.

Jako dlouhodobou vizi si malá inovativní firma vytyčila vývoj a aplikaci laserových technologií, automatizaci a stavbu jednoúčelových strojů. Na počátku devadesátých let, kdy se v českém průmyslu s lasery teprve začínalo, zatímco okolo rychle rostla konkurence silných nadnárodních hráčů, se malému subjektu s kvalitním týmem nedostával pro realizaci velkorysejších

plánů vlastní investiční kapitál. Využil proto příležitosti a několik let vyvíjel, stavěl a dodával norimberskému partnerovi elektrotechnické komponenty, konkrétně vysokofrekvenční generátory a spínané zdroje pro lampové lasery. Současně nabízel českým zákazníkům širokou škálu služeb, jako je zakázkové značení výrobků a dílů, výroba razidel, identifikačních a výrobních štítků včetně výroby ovládacích panelů. Po ukončení spolupráce vedení společnosti vyhodnotilo jako nejperspektivnější oblast vývoj, konstrukci a servis laserové a popisovací techniky.

Zlomový okamžik nastal na přelomu let 2003 a 2004, kdy se portfolio nabízených služeb rozšířilo o montáž elektrotechnických dílů pro automobilový průmysl. LINTECH tehdy díky rychlosti, kvalitě a komplexnosti nabízených služeb uspěl jako dodavatel zejména pro subdodavatele tohoto průmyslového odvětví. Během krátké doby byli schopni jeho pracovníci vyvinout, vyrobit a uvést do provozu různé stroje na svařování plastů, gravírování, identifikaci dílů a jiné – a zabodovali.

„Abychom zůstali konkurenceschopní, léta úspěšně spolupracujeme s institutem New Technologies – Research Centre a Ústavem pro výzkumný transfer Západočeské univerzity a dalšími výzkumnými institucemi v Plzeňském

kraji a v Praze. Průběžně investujeme nemalé částky do nového technického vybavení. Jako příklad bych uvedl vlastní aplikační laboratoř, v níž svým zákazníkům demonstrujeme na prototypch celý proces integrace technologií a funkčnost a efektivitu připravovaného stroje. Zároveň klientele nabízíme širokou škálu zkoušek na ověření užitečných vlastností zakomponovaných materiálů.“

Fenomén pendlerství Nedivme se

Vstup České republiky do EU přinesl zejména v česko-německém příhraničí nový fenomén – pendlerskou migraci. Mnoho obyvatel Domažlicka od té doby volí práci v sousedním Bavorsku. Láká je dobrá dopravní dostupnost a zejména lepší finanční ohodnocení. „Není to vážný problém jen našeho regionu, ale celého příhraničí. Z dat našich partnerů z IHK Regensburg vyplývá, že z Domažlicka denně jezdí za prací do Německa dva tisíce lidí a z pásu mezi Mariánskými Lázněmi a Klatovy je to dokonce jedenáct tisíc. Pak se nedivme, že je u nás nedostatek kvalifikované síly.“

A jak se tedy daří v LINTECHu stabilizovat tým? „V inženýringu máme fluktuaci minimální, o něco větší je u dělnických pozic. Na Domažlicku patříme mezi

Aplikační laboratoř je vybavena nejmodernějšími přístroji v hodnotě kolem 30 milionů korun





Jeden z unikátních strojů vyrobených ve společnosti LINTECH



Z výroby

technologické firmy s dlouhodobou perspektivou a své pracovníky odměňujeme na české poměry nadstandardně. Kromě toho nám velmi záleží na tom, aby u nás panovaly kolegiální vztahy a rodinná atmosféra."

Dvacet let na německém trhu

Za dobu svého působení si LINTECH vybudoval širokou síť zákazníků převážně v německy mluvících zemích. Pětadvacet procent celkových tržeb směřuje do Domažlic z Německa a Švýcarska. Řadu zákazníků na českém území tvoří německé firmy, které působí na tuzemském trhu.

„Švýčari se do našeho exportního portfolia zařadili v roce 2004 a poptávají výhradně služby, do Německa vyvážíme od roku 2010 převážně služby a v menší míře tam prodáváme rovněž OEM verze strojů ve formě polotovárů s předem definovaným rozhraním a německou dokumentací. V posledních šesti letech se snažíme prohloubit kooperaci také v oblasti strojního zařízení. Německo pokrýváme jak prostřednictvím distributorů, tak koncových zákazníků, mezi něž patří zejména producenti automotiv a subjekty z oblasti telekomunikací. Poměrně početnou komunitu představují odběratelé menších objemů služeb v oblasti kovoobrábění, laserového svařování, řezání, gravírování a podobně. V jednotlivých případech operujeme rovněž v Itálii,

Polsku, Maďarsku a Portugalsku," shrnuje exportní úspěchy Karel Kubr. ■

TEXT: VĚRA VORTELOVÁ

FOTO: ARCHIV SPOLEČNOSTI LINTECH

You can also read this article in English on itradenews.cz



inzerce

DUDRTOOLS

Radost z řezání



www.dudr.cz

Těšíme se na setkání na veletrhu

10. - 13. 10. 2023 / PAVILON Z, č. stánku 048





Objektivem



Odpih obloukové pece
v německém Gröditzu

VYPRÁVÍM PŘÍBĚH TĚŽKÉHO PRŮMYSLU V OBRAZECH ABY SE V ČASE NEZTRATIL

Když jsem jako kluk o prázdninách na konci devadesátých let jezdil s rodiči na severní Moravu, odkud část mé rodiny pochází, ohromovaly a okouzlovaly mě tamější hutě a doly. Díky průmyslovým stavbám jsem se dokázal orientovat v terénu. Když jsem třeba spatřil těžní věž dolu Nosek, věděl jsem, že jedeme na západ. S počátkem 21. století začaly tyhle stavby postupně mizet a já si uvědomil, že se přestávám v krajině orientovat.

Nechtěl jsem se smířit s tím, aby se tento svět ztratil v dějinách bez důsledné dokumentace. Nepochybně metalurgií i fotografickým uměním jsem si pořídil foťák a vyrazil zmapovat svědky naší bohaté průmyslové tradice. Když mi došly doly, vrhl jsem se na železářny, válcovny či koksovny. Když jsem vyčerpal cíle u nás, zamířil jsem do světa. Pro toto TRADE NEWS jsem vzhledem k jeho zaměření vybral fotky z Německa, ale fotil jsem na Slovensku, v Polsku, na Balkáně, v Anglii, Švédsku a dalších zemích Evropy, k nimž časem přibýly i další kontinenty. Čím víc expanduji, tím víc se mi objekty mého zájmu v globálním světě vzdalují.

Nechci interpretovat data. Chci vyprávět příběh těžkého průmyslu v obrazech,

který tu zůstane pro další generace. Občas dostávám pozvánky do škol, abych povídal své zážitky z cest. Dneska děti často nevědí, co je to ocel, jak se vyrábí, k čemu slouží a kolikrát za den na ni narazí. Kde se bere uhlí a k čemu se využívá. A jak je průmysl krásný. Přitom vzbudit jejich zájem je důležité a vlastně i docela snadné.

Ředitel Výzkumného centra průmyslového dědictví Fakulty architektury ČVUT, s nímž připravuji publikaci o telefonních ústřednách, kdysi zažertoval: „Pane Mácho, vás zaplatí až historie.“ Já jen nevím, jestli se toho dožiju. ■

TEXT A FOTO: VIKTOR MACHA



U vysoké pece v hutě v Duisburgu-Hochfeldu



Válcovna pásů v německém Duisburgu patří s roční kapacitou 6 milionů tun oceli k nejvýkonnějším tratím na světě

Nahřívací pec na kovárně závodu v Siegen, ve které pracuje český hydraulický lis značky ŽDAS



Za patnáct let vytvořil světoznámý industriální fotograf **Viktor Mácha** ojedinělou sbírku vlastních fotografií provozů českého a zahraničního těžkého průmyslu. Vystudoval teologii a religionistiku na Univerzitě Karlově v Praze. Od roku 2006 cestuje na vlastní náklady po světě a dokumentuje objekty těžkého průmyslu, jako jsou železárny, ocelárny, válcovny, kovárny, slévárny, koksovny, dělníky a jejich životní a pracovní podmínky. Jeho projekty jsou v tomto měřítku ve světě bezprecedentní.

www.viktormacha.com

info + Bádensko- -Württembergsko

trendy
a příležitosti

4 motors for Europe

9. září 1988 podepsaly regiony Auvergne-Rhône-Alpes (Francie), Bádensko-Württembersko (Německo), Katalánsko (Španělsko) a Lombardie (Itálie) dohodu o spolupráci tvořící síť

Čtyř motorů pro Evropu.

Bádensko-Württembersko převzalo předsednictví 20. března 2023 se zaměřením na oblasti ekonomické a technologické transformace a snižování emisí CO₂ s hlavním tématem:

**Transformace
jako příležitost
pro životaschopnost
našich regionů.**

Informace

o nejvýznamnějších veletrzích a výstavních akcích jsou k dispozici na 10times.com/germany.

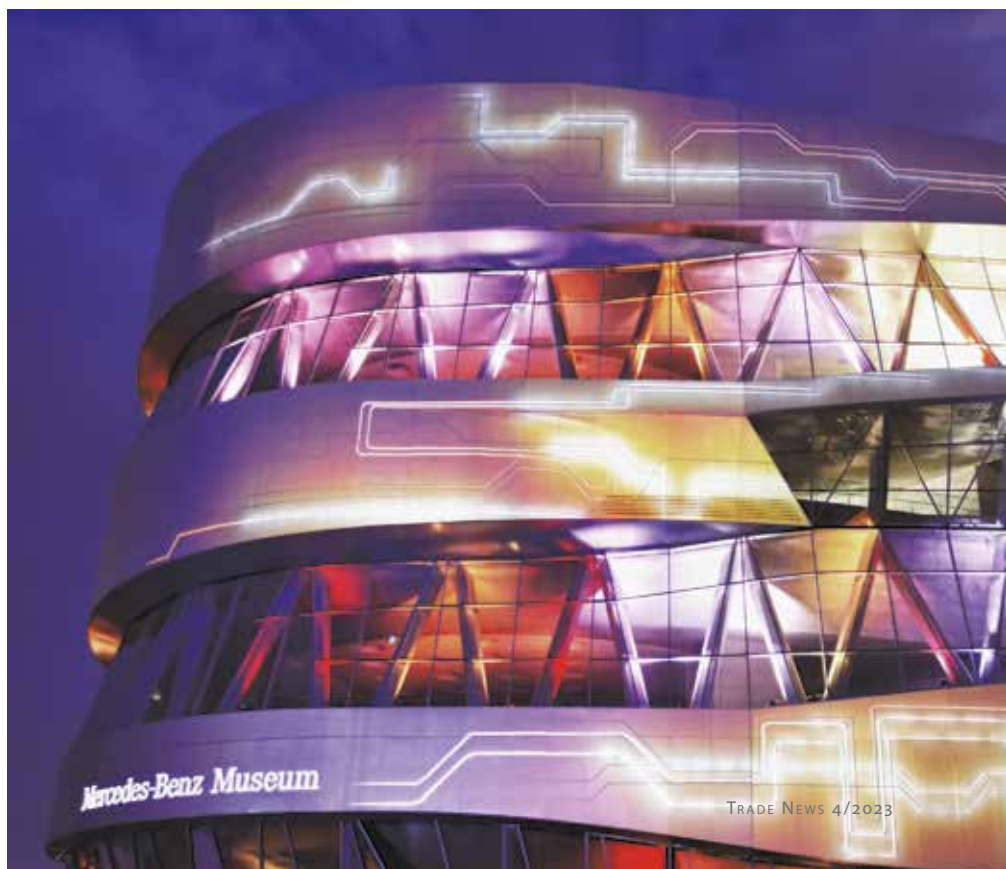
Stuttgart, zemské hlavní město, je neodmyslitelně spjat se symbolem německé kvality automobilů Mercedes-Benz. Jejich historii a slávu je věnováno futuristicky řešené muzeum

Bádensko-Württembersko

je spolu s Bavorskem jedním ze dvou německých *modelových regionů*, v nichž je minimální nezaměstnanost. Je zde nejlépe zastoupen slavný Mittelstand, struktura konkurenčních společností často uváděná jako klíč k úspěchu Made in Germany. Výroba se zaměřuje především na obráběcí stroje a high-tech komponenty, přičemž firmy úzce spolupracují s automobilovým sektorem. Daimler a Porsche mají své sídlo ve Stuttgartu, stejně jako Bosch, největší světový dodavatel automobilového průmyslu. Tato ekonomická struktura je soustředěna nejen ve Stuttgartu, hlavním městě státu, ale mnoho, a to i předních světových společností sídlí takřkajíc „na vesnicích“. Například městečko Schwäbisch Hall (37 000 obyvatel) je domovem významné společnosti Recaro Aircraft Seating, která vyrábí sedadla do letadel a zaměstnává 2700 pracovníků. To je charakteristické pro tento region. Decentralizace ekonomických aktivit zajišťuje vysokou úroveň kvality života bez vyloučení regionů.

Srdce německé ekonomiky

Mittelstand je často popisován jako srdce německé ekonomiky, neboť střední firmy tvoří největší podíl na hospodářském výkonu země, zaměstnávají asi 60 procent všech pracovníků, poskytují zásadní školení a významně přispívají k podnikovým daňovým příjmům v zemi.



info + Bádensko-Württembersko

trendy a příležitosti

Nosné sektory ekonomiky

Vedle automobilového a leteckého průmyslu hrají stále důležitější roli koncepty udržitelné mobility, jako je elektromobilita. Důležitým odvětvím je také strojírenství, neboť zde má původ každý třetí stroj vyrobený v Německu. Dalšími klíčovými odvětvími jsou zdravotnictví a informační a komunikační technologie. Ekologické technologie a obnovitelné energie jsou motory růstu do budoucna.

Odvětví jsou formována úzkou sítí globálních hráčů, efektivních malých a středních podniků i univerzit a výzkumných institucí. V celé zemi existuje velké množství klastrů, klastrových iniciativ a průmyslových sítí, které aktivně podporují inovace, spojují synergie, a posilují tak mezinárodní konkurenceschopnost. Tato spolupráce a struktura je prvkem úspěchu regionu na jihozápadě Německa.

Příležitosti pro české firmy

Špičkové softwarové společnosti, silní poskytovatelé telekomunikací a vysoká digitální kompetence zajišťují zemi vedoucí postavení v německých informačních a komunikačních technologiích. Ty jsou vedle automobilového průmyslu a strojírenství jedním z největších průmyslových odvětví, které s přibližně 164 100 zaměstnanci zaujímá třetí místo v zaměstnanosti spolkové země. Zhruba 16 tisíc podniků vytváří obrát 46 miliard eur. Informační a komunikační technologie patří mezi vysoce inovativní průmyslová odvětví, která nadprůměrně přispívají k makroekonomickému růstu. Jako průřezové technologie dále usnadňují a iniciují řadu inovací produktů a procesů.

Sídlí zde několik globálních hráčů v oboru. Například SAP AG se sídlem ve Walldorfu je lídrem na mezinárodním trhu v oblasti podnikového softwaru a v Böblingenu má IBM jedno z největších výzkumných a vývojových center mimo USA. Doma je zde ale také velké množství malých a středních podniků. Často jsou i mezinárodně velmi úspěšné a počítají se mezi tzv. *skryté šampiony*. Zvláštní důraz je kladen na podnikový software.

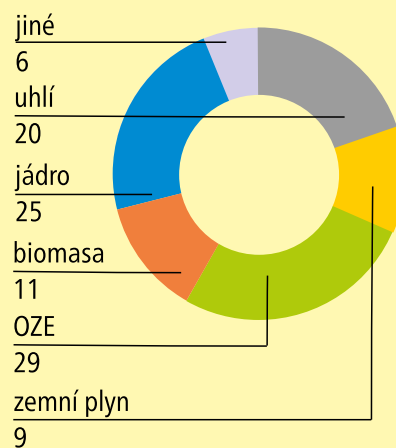
Start-upy jako motor změny nutně k dosažení transformačních výzev, a tím k udržení prosperity a konkurenceschopnosti ekonomiky. Modernizují ekonomickou strukturu a regiony se svými produkty, nápady a obchodními modely. Stimulují také konkurenci se zavedenými společnostmi a vytvářejí nová pracovní místa. Mohou tak přispět k hospodářskému oživení a dlouhodobému zajištění konkurenceschopnosti Evropy. Z tohoto důvodu se předsednictví Bádenska-Württemberska ve skupině Four Motors for Europe zaměřuje především na start-upy jako cílovou skupinu a podpoří tyto mladé společnosti v jejich internacionalizaci v rámci partnerských regionů.

Povinnost fotovoltaiky se od 1. ledna 2023 vztahuje také na rozsáhlé rekonstrukce střech. V souladu s tím musí být v případě renovace alespoň 60 % plochy vybaveno fotovoltaickými moduly.

Jedná se o 4. etapu plnění vládního nařízení z počátku roku 2022, která se nazývá Zukunft Altbau. Po loňských novostavbách a parkovacích plochách se tímto krokem stává fotovoltaika povinností i pro stávající budovy. K dispozici tak má být ročně 34 tisíc střech pro výrobu čisté energie.

Stávající potenciál je tímto dalekosáhlým nařízením využit nejlepším možným způsobem, protože dodatečný podíl fotovoltaiky ve výši 3 % ročně bude dosažen pouze díky doplňkovému zákonnému požadavku na solární renovaci.

Energetický mix v %



Uvedené hodnoty jsou za rok 2020. Výsledky za rok 2023 již budou bez výkonu jaderných zdrojů, které byly odstaveny v polovině dubna tohoto roku. V Bádensku-Württembersku se to týkalo zdroje Neckarwestheim 2.

Heilbronn, uhelná elektrárna. Tento typ energetických zdrojů v Bádensku-Württembersku spaluje černé uhlí



Zdroje:
World Bank, Wikipedia, Evropská komise,
The State Statistical Office of Baden-Württemberg,
The Observatory of Economic Complexity



Turisticky hojně navštěvované město Heidelberg je známo i díky své Ruprechto-Karlově univerzitě, která je třetí nejstarší ve střední Evropě (po vídeňské a pražské)

BÁDENSKO-WÜRTTEMBERSKO, ZEMĚ VYTVOŘENÁ Z VŮLE LIDU

Dne 25. dubna 1952 se dosud existující spolkové země Bádensko, Württembersko-Bádensko a Württembersko-Hohenzollernsko na základě výsledků referenda sloučily do nové spolkové země Bádensko-Württembersko.

Historické konsekvence

Jihozápadní oblast Německa byla ve středověku rozdrobena na řadu menších, ne vždy zcela jasně ohraničených celků. Dnešní spolková země se rozkládá na historickém území Švábska, Hohenzollernska a částečně i Rýnské Falcí, jejíž hlavní díl v současnosti náleží do spolkové země Porýní-Falc.

Švábské vévodství bylo od jedenáctého do třináctého století pod vládou Štaufů, kteří jej obdrželi jako říšské léno, ale v průběhu těch bezmála dvou set let byli nuceni vypořádávat se s odstředivými tendencemi mocných rodů,

což vedlo k oddělení západní části, kde vzniklo Bádenské markrabství.

Historické Hohenzollernsko bylo v letech 1052–1576 rodovým hrabstvím, následně také prošlo dělením na dva samostatné útvary v roce 1623 povýšené na knížectví. Ta se stala v roce 1850 součástí Pruska jako provincie Hohenzollernsko.

Bádensko prošlo po roce 1535 také dělením, v roce 1771 znovusjednocením, za napoleonských válek rozšířením a po rozpadu Římské říše se stejně jako Bavorsko začlenilo do Rýnského spolku, aby po Napoleonově porážce skončilo

v Německém spolku. A stejně jako Bavorsko stálo v prusko-rakouské válce na straně Habsburků.

Po jejich porážce bylo Pruskem obsazeno, ale udrželo si samostatnost, avšak jen do roku 1871, kdy se stalo spolkovou zemí Německého císařství.

S koncem první světové války skončily rovněž monarchie v Německé říši a ve formě spolkových zemí či svobodných států se staly součástí Výmarské republiky. Po roce 1933 nacistický režim autonomie suspendoval a tento stav vytrval až do německé porážky a kapitulace.

Větší část dnešní spolkové země se stala součástí americké okupační zóny, jižní připadla pod francouzskou správu. V jižním sektoru byla následně ustavena země Jižní Bádensko (od 2. 12. 1946 Bádensko) a severobádenský sektor spojením s Württemberskem dal vzniknout zemi Württembersko-Bádensko.

Obě se staly 7. září 1949 spolkovými zeměmi SRN. Tento stav vytrval až do zmíněného referenda, které otevřelo cestu k vytvoření moderní země, v níž se rozplývaly historické tradice. Ne však úplně, neboť historické územní formace stále připomínalo členění a názvy vládních obvodů.

Prvním lednem 1973 vstoupila v platnost správní reforma, která dala vzniknout současným čtyřem vládním obvodům, jejichž vytyčení již nerespektuje historické hranice. To zjednodušilo správu země a umožnilo její rozvoj až do pozice třetí nejvýkonnější ekonomiky v SRN.

Pozůstatky historické rozdrobenosti byly reformami odstraněny, ale ty pro budoucnost důležité zůstaly uchovány. Někdejší mocenská fragmentace měla za následek růst řady sídelních center, v nichž se rozvíjel hospodářský život a byly zakládány vzdělávací instituce s vysokou úrovní.

Vzděláním k prosperitě

Bádensko-Württembersko tak má v současnosti devět státních univerzit, mnoho z nich s dlouhou a nepřehlédnutelnou tradicí. Nejstarší univerzitou ve spolkové zemi i v Německu a třetí nejstarší ve střední Evropě (po vídeňské a pražské) je univerzita v Heidelbergu, kterou roku 1386 založil kurfiřt Ruprecht III. Falcký.

”
NĚKDEJŠÍ MOCENSKÁ
FRAGMENTACE MĚLA
ZA NÁSLEDEK RŮST
ŘADY SÍDELNÍCH CENTER,
V NICHŽ SE ROZVÍJEL
HOSPODÁŘSKÝ ŽIVOT
A BYLY ZAKLÁDÁNY
VZDĚLÁVACÍ INSTITUCE
S VYSOKOU ÚROVNÍ.

V současnosti má zhruba třicet tisíc studentů na dvanácti fakultách a přes pět tisíc výzkumných a pedagogických pracovníků. Jedenáct zdejších profesorů získalo Nobelovu cenu. Univerzita se zaměřuje na nové formy interdisciplinární spolupráce a také na spolupráci s neuniverzitními institucemi a korporacemi.

O necelých sto let později byla hrabětem Eberhardem založena univerzita v Tübingenu. Zakladatel, sám zcestovalý vzdělanec, byl ovlivněn renesančním myšlením při svých cestách do Itálie. Škola se dlouhodobě vyznačovala inovativním myšlením v teologii a filozofii, což trvá dosud. Jako jediná z německých univerzit má fakultu rétoriky. Špičkových výsledků dosahuje v přírodních vědách a lékařství. Od minulého roku stojí v jejím čele poprvé žena.

Nejmladší univerzitou je Zeppelin Universität ve Friedrichshafenu u Bodamského jezera. Jedná se o malou výbĕrovou soukromou univerzitu, která se

vĕnuje vzdĕlávání i vĕzkumu. Je akreditována Ministerstvem vĕdy, vĕzkumu a umĕní Bádenska-Württemberska, byla založena v roce 2003 a nese jmĕno konstruktĕra a podnikatele hrabĕte Ferdinanda von Zeppelina, kterĕy v tomto mĕstĕ založil vĕrobu vzducholodĕ. V nejuznávĕnjším nĕmeckĕm ŕebĕiĕku dosáhla nejlepšího výsledku ze všech nĕmeckých univerzit v politologii, pokud jde o nabĕdku vĕuky a obecnou studijnĕ situaci v roce 2021 až 2022.

Spolková země Bádensko-Württembersko díky své univerzitní síti získává nejen mezinárodní prestiž, ale především potřebné specialisty pro nejrůznĕjší sektory aplikovanĕho vĕzkumu, projekce a produkce. Hospodářství má k dispozici dostatek kvalifikovaných pracovníků pro historicky danĕ množství významných průmyslových center, v nichž působĕ nebo má své centrály řada svĕtových lídrů automobilovĕho, chemickĕho, elektrotechnickĕho a kovozpracujĕcího průmyslu, ale také IT, specialistů na nanotechnologie a environmentální řešení.

TEXT: MARTIN F. FABÍK

FOTO: SHUTTERSTOCK

ZDROJE:

THE STATE STATISTICAL OFFICE OF BADEN-WÜRTTEMBERG,
4 MOTORS FOR EUROPE,
GERMAN BUSINESS PORTAL,
BADEN-WÜRTTEMBERG INTERNATIONAL AGENCY FOR
INTERNATIONAL ECONOMIC AND SCIENTIFIC COOPERATION,
SERVICE PORTAL BADEN-WÜRTTEMBERG,
ECONOMIC FORECASTS FOR BADEN-WÜRTTEMBERG
2021/2023 – INSTITUT FÜR ANGEWANDTE,
WIRTSCHAFTSFORSCHUNG (IAW)
E.V. AN DER UNIVERSITÄT TÜBINGEN,
OBSERVATORY OF ECONOMIC COMPLEXITY,
WIKIPEDIA

Friedrichshafen u Bodamského jezera se pyšní svou univerzitou, která je pojmenovaná podle Ferdinanda von Zeppelina. Ten zde založil výrobu vzducholodí





Holzverpackung Hüfingen je od roku 2018 součástí české skupiny PILOUS Packaging

OD DŘEVĚNÝCH PALET K SOFISTIKOVANÉ OBALOVÉ LOGISTICE ANEB KDYŽ ČEŠI KUPUJÍ NĚMECKOU KONKURENCI

Stačilo třicet let, aby se z malé rodinné firmy, která začínala v garáži vyrábět dřevěné palety, stal nadnárodní hráč – integrovaný dodavatel obalových prostředků, technologických řešení a interní a externí logistiky. „Od roku 1993 se naše společnost dostala postupně, jen s vlastními investicemi, z korunového milionového obrátu až k dnešním dvěma stům milionům eur,“ poznamenává obchodní ředitel PILOUS Packaging Lukáš Cee.



Ing. Lukáš Cee,
obchodní ředitel
společnosti PILOUS
Packaging a vášnivý
rekreační dřevorubec

Mezi nejvýznamnější klienty středoevropské firmy patří přední automobilky a výrobci z oblasti strojírenství a elektrotechniky. Za jeden ze zlomových okamžiků její historie je považován rok 2002, začátek éry speciálního balení v oblasti automotive, kdy navázala spolupráci s koncernem Volkswagen. Postupně se portfolio odběratelů rozšířilo na další subjekty zejména automobilového a elektrotechnického průmyslu a těžkého strojírenství.

Rostoucí potřeby stále sofistikovanějšího trhu si vyžádaly změny také v obalovém hospodářství a logistice. V minulosti měly velké podniky na každý druh obalového materiálu jiného dodavatele. V současné době jsou vystaveny silicímú tlaku na snižování nákladů a hledají

úspory, kde se ještě dá. Slibný potenciál se skrývá v synergiích v oblasti balení a logistiky. „Naše společnost nabízí svým zákazníkům jak obaly takzvané na míru, tak komplexní služby, které jim šetří skladovací prostory, náklady i čas,“ vysvětluje manažer firemní strategie.

Tajemství obalové logistiky

Obalová logistika je jen jednou z oblastí rozvoje PILOUS Packaging. „Nechceme konkurovat logistickým společnostem. Multioborový profil naší firmy nám dovoluje nabídnout, zejména větším podnikům, širokou paletu služeb. Vycházíme z poznatku, že většina z nich například stále ještě používá k distribuci svých výrobků do vzdálenějších destinací bud

jednocestné obaly, nebo různé typy vratných balení z kovu či jiných materiálů, které musí výrobce po vybalení produktů shromáždit, uskladnit – jednoduše řečeno s nimi odpovědně naložit. Této činnosti jsme naše zákazníci ušetřili tím, že jsme nedaleko od jejich výrobních areálů zřídili vlastní sklady – servisní střediska, kam umísťujeme jednak obalový materiál, který většinou vyrábíme v našich provozech, a zákazníkům pak dovážíme objednané množství různých typů obalů v ideálním případě až k výrobní lince a zároveň již nepotřebné obaly zase odvážíme.

Celá služba navíc zahrnuje takové standardní i nadstandardní úkony jako správu, evidenci a čištění obalů, nebo třeba jejich závoz v just-in-sequence režimu k výrobním linkám či komunikaci přes EDI (Electronic Data Interchange). Výhodou je, že si většinu jednocestných obalů vyrábíme sami, což nám umožňuje efektivně řídit jak jejich tok, tak efektivní a zároveň bezpečnou zásobu. Abychom si své pozice v mezinárodní konkurenci udrželi, představuje náš vývoj nikdy nekončící inovativní proces.“

Skvělý průmyslový design. Na tom to stojí

PILOUS Packaging působí v Česku a sedmi zemích Evropské unie. V ČR provozuje v Lužci nad Vltavou svůj největší závod na výrobu dřevěných obalů, který splňuje nejvyšší technické standardy. V roce 2015 firma otevřela závod na zpracování vlnité lepenky a kompletní obalů. Součástí strojového vybavení je moderní velkokapacitní plotr, který využívají rovněž vývojáři.

Čtyřicetileté oddělení vývoje je jakýmsi mozkovým centrem předprodejní fáze produkčního procesu. Musí se vyznat v materiálech, grafice a umět si poradit s konstrukčním řešením. „Zaměstnáváme odborníky specializované na obalová řešení pro různorodé firmy ve výrobním sektoru k zajištění bezpečné a spolehlivé přepravy jejich výrobků po celé planetě. Musí zohlednit nejen funkčnost a spolehlivou ochranu výrobků, ale také respektovat odvětvové standardy, logistiku a ergonomii produktů, typ zákazníka, udržitelnost a efektivitu. Pro každý produkt vyvíjejí za pomoci nejmodernějších technologií, včetně 3D modelů, s vysokou přesností speciální design.

I sebemenší chyba v projektu by totiž mohla negativně ovlivnit následný výrobní proces a zavinit ztráty.

V tomto roce jsme v oblasti designu a vývoje dosáhli dalšího milníku, když jsme jako jedni z prvních ‚obalářů‘ v Čechách získali certifikaci TISAX (Trusted Information Security Assessment Exchange). Tato náročná procedura nás opravňuje nakládat s citlivými daty firem, jako jsou například různé údaje o prototypu. Jelikož projít touto certifikací je opravdu náročný proces, do budoucna jsme přesvědčeni o konkurenční výhodě plynoucí z tohoto osvědčení.

Novou realitou a zároveň výzvou je pro nás vývoj balicích systémů pro oblast elektromobility a dronů. Vzhledem k zatím nekompletní legislativě musíme obal na každý typ baterie otestovat a získat pro něj unikátní kód pro dopravu nebezpečného zboží. Každá změna obalu vyžaduje nový ověřovací proces a další nemalé náklady. Testování probíhá v nezávislých laboratořích v Česku, Německu a Maďarsku, které jsou certifikovanými institucemi celoevropské sítě. Součástí vývoje obalů pro transport dopravních prostředků jsou jejich crash testy. Při naší spolupráci s výrobcí automobilů je například běžné testovat obaly kontrolovanou srážkou vlaků, kde se pomocí čidel a senzorů vyhodnocuje chování přepravovaného zboží v našich obalech.“

Ztráta lesku a noví vítězové

Krizová léta 2008 až 2010 byla pro PILOUS Packaging obdobím dalšího posilování obchodních aktivit. V roce 2010 vstoupila na slovenský trh, o tři roky později expandovala do Maďarska a dva roky poté do Rumunska. Zásadní zlom ve strategii však nastal v roce 2018,

kdy firma zahrnula do svého portfolia aktivity bývalého významného německého konkurenta se zavedenou sítí prodejců po celém Německu, ve Španělsku a v Polsku.

„Ke svému konkurentovi se stoletou tradicí jsme dlouho vzhlíželi jako k respektované konkurenci. Po převzetí zmíněné společnosti jsme ale zjistili, že na ni doléhají stejné problémy jako na významnou část takzvaného Mittelstandu. Došli jsme k závěru, že tyto německé, převážně rodinné malé a střední firmy nejsou příliš otevřené automatizaci, robotizaci a novým technologiím a příliš se spoléhají na letité obchodní vazby, jež zpětrháním odběratelsko-dodavatelských řetězců za covidové pandemie leckdy vzaly zasně.“

Změny a příchod českého majitele přinesl našim novým zahraničním kolegům, kteří nezřídka strávili ve firmě celou svou pracovní kariéru, rozčarování. Proto pro mě, v té době téměř čtyřicetiletého manažera (a stejně tak pro mé kolegy z vedení firmy), nebylo vůbec jednoduché navázat s nimi kolegiální vztahy a získat si jejich respekt. Že se nám to snad podařilo, o tom svědčí nejen výsledky této akvizice, ale i další nabídky německých firem k prodeji,“ připomíná manažer, jak snadno a rychle lze přijít o zdánlivě neotřesitelnou tržní pozici.

„Již teď mohu naznačit, že chuť nakupovat nás neopouští a v současné době jsme velmi blízko převzetí dvou firem v Německu, jedné na Slovensku a pravděpodobně jedné středně velké firmy ve Španělsku. Tyto akvizice by dohromady znamenaly další obrátový růst o cca 50 milionů eur ročně,“ konstatuje závěrem Lukáš Cee. ■

TEXT: VĚRA VORTELOVÁ

FOTO: ARCHIV PILOUS PACKAGING



V největším a nejmodernějším výrobním závodě společnosti PILOUS Packaging v Lužci nad Vltavou, který produkuje obaly na bázi dřeva a lepenky

Bettina Kirnbauer:

RAKOUSKO JE IDEÁLNÍM TESTOVACÍM TRHEM PRO CELÝ NĚMECKY MLUVÍCÍ REGION

Bettina Kirnbauer je velvyslankyní Rakouska v České republice tři roky, ovšem předtím další tři roky v Praze na ambasádě působila. Naši zemi tedy dobře zná a dokáže velmi dobře vyjádřit, proč je vzájemná spolupráce Čechů a Rakušanů tak úspěšná a rozmanitá. V rozhovoru pro TRADE NEWS zároveň zdůrazňuje, že existuje velmi slibný potenciál pro další růst, ať už díky geografické blízkosti, podobné mentalitě či vhodně se doplňující struktuře našich ekonomik.



Bettina Kirnbauer je velvyslankyní Rakouska v Praze od roku 2020. Předtím působila tři roky jako poradkyně rakouského prezidenta Alexandra Van der Bellena pro zahraničněpolitické otázky. Za více než tři desítky let v diplomatických službách vystřídal několik postů na Spolkovém ministerstvu zahraničních věcí

Při volbě exportních trhů bývá Rakousko českými firmami často přehlíženo ve prospěch většího Německa. Co byste vyzdvihla jako hlavní výhody rakouského trhu a nejvýznamnější důvody, proč by české firmy měly expandovat právě do vaší země?

Velkou výhodou je naše geografická blízkost: například pro jihomoravské firmy je Vídeň někdy blíže než Praha. Rakušané také mají velmi podobnou mentalitu jako Češi, takže mezi námi většinou panuje velmi dobré porozumění. Rakousko se svou vysokou kupní silou přinejmenším vyrovná Německu, disponuje solventními firemními i soukromými zákazníky. Mnoho nadnárodních společností má své centrály pro region střední a východní Evropy právě v oblasti Vídně a v celém Rakousku je asi 390 takových korporací. Díky relativně menší rozloze a velké regionální rozmanitosti je také ideálním testovacím trhem pro celý německy mluvící region, který potenciálně nabízí až 100 milionů zákazníků.

Šance od ICT až po filmový průmysl

V jakých oborech jsou aktuálně nejslibnější příležitosti pro české

firmy na rakouském trhu? Víme, že ve vaší zemi momentálně rostou segmenty stavebnictví, energetiky či farmaceutického průmyslu, ale můžete prosím přidat další a přiblížit je našim čtenářům konkrétněji?

Tradičně úzká je spolupráce v sektorech, které jsou klíčové pro obě naše země, tedy v mobilitě a průmyslu. Vzhledem k současnému obrovskému tlaku na inovace v těchto odvětvích se neustále objevují nové oblasti podnikání. Konkrétně rostoucí odvětví ICT a elektroniky nabízí příležitosti pro české firmy, protože

”

INTERREG UKAZUJE,
ŽE PŘESHRAŇIČNÍ
SPOLUPRÁCE NA VŠECH
ÚROVNÍCH SE STALA
SAMOZŘEJMOSTÍ.

služby jako digitalizace, automatizace a umělá inteligence jsou v Rakousku velmi žádané. Česká republika má před naší zemí náskok také v rozvoji e-commerce. Kromě toho u vás existují určité specializace či specifická odvětví, o kterých se toho v Rakousku moc neví. Jedná se například o letecký a kosmický průmysl, nové materiály nebo také filmový průmysl. Potenciál pro spolupráci je tak nadále velmi slibný a zajímavý, zejména v současné turbulentní době.

Rakousko se řadí mezi největší přímé investory u nás. Jmenujte prosím některé české firmy, jimž se v Rakousku podařilo uspět. Případně rovnou firmy, které mají na rakouském trhu pobočky a zaměstnávají tam lidi.

V současné době je v rakouském obchodním rejstříku zapsáno téměř 540 společností s českými akcionáři a zájem českých firem o naši zemi neustává. Internetový obchod Rohlik.cz spustil na konci roku 2020 svou rakouskou obdobu Gurkerl.at. Dnes zásobuje 40 tisíc zákazníků a právě rozšířil oblast doručování na větší oblast Vídně. Pilulka se svou online lékárnou expandovala na rakouský trh teprve nedávno. Skupina,

jejímž cílem je přesunout lékárenství do mobilů, věří, že se zde rychle stane jedním ze tří největších hráčů na poli online lékáren.

IT firma Whalebone, jejíž vizí je chránit miliardu zákazníků po celém světě před kybernetickými útoky a napadeními, je členem Startup Campusu největší rakouské telekomunikační společnosti A1. Na našem trhu nabízí svá IT řešení také Trask, mezi jeho zákazníky patří velké korporace jako Erste Group, Raiffeisenbank nebo Vienna Insurance Group. V roce 2020 společnost otevřela pobočku ve Vídni. Do Rakouska expandoval také provozovatel ovocných barů Fruitissimo, který ve Vídni a okolí otevřel již tři bary.

Vysoká kvalita, odborné know-how a digitalizace. To je to, čím Češi bodují

V čem si rakouští obchodníci a investoři nejvíce pochvalují spolupráci s českými partnery a kde je podle nich naopak prostor pro její zkvalitnění či zintenzivnění?

Rakouští podnikatelé oceňují zejména skutečnost, že v České republice nacházejí obrovské průmyslové a odborné know-how a spolehlivé partnery, a to v bezprostřední geografické blízkosti. V posledním průzkumu našeho obchodního oddělení Advantage Austria Praha si pobočky rakouských firem v Česku pochvalovaly zejména vysokou kvalitu dodavatelských firem, pokročilou digitalizaci a solidní infrastrukturu, jakož i stabilitu trhu. Také aspekty důvěryhodné spolupráce, jako třeba platební morálka, byly u vás hodnoceny mnohem lépe, než je celosvětový průměr.

Tyto hlavní plusové body se někdy stávají obětí vlastního úspěchu, a sice když české dodavatelské kapacity nebo dostupná pracovní síla přestávají stačit. Naopak nás vždy znovu překvapí, že mimo odvětví, jimiž je Česko všeobecně známé, jako například automotive nebo strojírenství, se často příliš neví, co všechno umí nabídnout.

Důležitou roli hrají také jazykové znalosti. Zejména rakouské malé a střední podniky, které působí na českém trhu, zde hledají pracovníky s dobrou znalostí němčiny, a těch často není dostatek. Za tímto účelem již víc než deset let

probíhá společná kampaň Šprechtíme, kterou podporují německé a rakouské velvyslanectví, Goethe-Institut, Rakouský institut a další organizace na podporu výuky němčiny.

Když mluvíme o naší blízkosti, aktuálním tématem jsou i programy přeshraniční spolupráce, například Interreg, kde se v letošním roce rozjídá další fáze. Jak tuto spolupráci hodnotíte? A jaké nejlepší výsledky přinesly předchozí programy Interreg AT-CZ?

Projekty Interreg jsou bezpochyby velmi úspěšné: mezi Dolním Rakouskem, Horním Rakouskem, Vídní a sousedními českými kraji, tedy Jihočeským a Jihomoravským krajem a Krajem Vysočina existuje již dlouho velmi úzká spolupráce, která se prohloubila právě i díky Interregu.

Zcela konkrétním příkladem takové sousedské spolupráce je jistě přeshraniční zdravotní péče, při níž jsou pacienti ošetřováni i v příslušných sousedních zemích, nebo přeshraniční zdravotní středisko v Gmündu pro pacienty z České republiky a Rakouska. V oblasti životního prostředí jde například o projekt Connecting Nature AT-CZ, který propojuje a chrání biotopy mezi Vápencovými Alpami, Šumavou, Českomoravskou vrchovi-

”

U ČECHŮ A RAKUŠANŮ
VIDÍM MNOHO
SPOLEČNÝCH VLASTNOSTÍ,
ALE TO U SOUSEDŮ NENÍ
NIC PŘEKVAPIVÉHO.

nou a Karpaty. Jiný projekt se zaměřuje na podporu mezikulturních kompetencí již od mateřské školy, a dosud tak přiblížil jazyk sousední země zhruba třem tisícům dětí.

A to je jen několik příkladů z mnoha přeshraničních projektů, které realizovala a realizuje řada angažovaných lidí a organizací z obou zemí. Přeshraniční spolupráce na všech úrovních, v politice,



V oblasti ochrany klimatu a životního prostředí jsou Česko a Rakousko na jedné lodi. Na snímku podzimní Vachava (Wachau) v Dolních Rakousích

Interreg

Na přeshraniční projekty v oblasti výzkumu a inovací, klimatu a životního prostředí, vzdělávání, kultury a cestovního ruchu a přeshraniční správy je na období sedmi let (2021 až 2027) k dispozici celkem více než 100 milionů eur.

administrativě, obchodu i kultuře, se stala samozřejmostí a také mezilidské kontakty a rodinné vazby jsou stále rozmanitější.

Kulturní blízkost, včetně smyslu pro humor

Jistě spolupracujete také s Rakouským kulturním fórem v Praze. Jaké nejzajímavější kulturní akce či vzdělávací iniciativy – probíhající či teprve chystané – byste našim čtenářům doporučila?

Pokud jde o Rakouské kulturní fórum, hlavním tématem jeho programu v letošním a příštím roce jsou výročí Franze Kafky. Tradiční součástí podzimního programu Rakouského kulturního fóra je také Filmfest – festival německojazyčných filmů. Vedle toho je na jedenácti rakouských kulturních fórech v Evropě

a USA k vidění například multimediální výstavní cyklus Touch Nature. Ten si klade otázku, jaké odpovědi může poskytnout umění tváří v tvář současné ekologické krizi. A letos se koná také 28. ročník Pražského divadelního festivalu v německém jazyce.

Jaká jsou vaše nejoblíbenější místa v České republice?

Vaše země je nádherná celá a velmi bohatá je česká kultura a kulturní scéna. Kdybych však měla nějaké místo přece jen jmenovat, pak je to, samozřejmě vedle Prahy, například Telč, která mi připadá neuvěřitelně krásná. A také na mě například velmi zapůsobil Zlín.

A jaký máte dojem z Čechů? V čem jsou z vašeho pohledu podobní Rakušanům a v čem se naopak

odlišují? Dlouho jsme byli součástí jednoho státu, máme toho tedy hodně společného i dnes?

Cítím se tu velmi dobře, a to i díky zdejšími lidem. Lidé v České republice a v Rakousku jsou si v mnohém podobní, v neposlední řadě i ve smyslu pro humor, ale samozřejmě jsou tu také rozdíly. Oceňuji pragmatismus, který u Čechů často vidím, a obdivuji také vaše odhodlání a vytrvalost, s jakou jdete za svými cíli. To se projevilo i během českého předsednictví EU v loňském roce a těžila z toho celá Evropa. Celkově tu vidím hodně společných vlastností, zejména s východem Rakouska, ale to u sousedů není nic překvapivého. ■

S BETTINOU KIRNBAUER HOVOŘIL DANIEL LIBERTIN

FOTO: BMEIA, SHUTTERSTOCK

A ARCHIV AUDITE ORGANUM



Propojení kulturou

Oba naše národy jsou si velmi blízké i na poli kulturním. Na letošním Mezinárodním varhanním festivalu v pražské bazilice sv. Jakuba sklídila například ohromný úspěch rakouská varhanní hudba v přednesu významného rakouského varhaníka Ernsta Wallyho, titulárního varhaníka vídeňského dómu sv. Štěpána

You can also read this article in English on itradenews.cz



FUTURE OF EXPORT SUMMIT 2023


CzechTrade

Cubex Centrum Praha
Úterý 31. 10.



Nejnovější trendy v exportu / Využití design managementu pro úspěšné obchodování / Umělá inteligence a její uplatnění v některých oborech / Kybernetická bezpečnost s ohledem na zahraniční obchod / Zkušenosti startupů / Optimalizace procesů / Blockchains



Účast na konferenci je zdarma.

Více informací a přihlášku najdete
na www.czechtrade.cz/kalendar-akci

Expert na váš export



Martina Konecká s Florianem Hegerem, sales managerem KOMA Austria, a Davidem Šiklem, ředitelem KOMA RENT a KOMA Slovakia, lídrem projektu Fashion Line

RAKOUSKO A UDRŽITELNÉ PODNIKÁNÍ

Udržitelnost (*Nachhaltigkeit*) je v Rakousku jedním z nejvíce skloňovaných slov. Naši sousedé jsou pověstní svým silným vztahem k přírodě a její ochraně. Tzv. zelené a chytré technologie, produkty šetrné k životnímu prostředí, řešení zvyšující výkonnost a podporující zdraví mají extrémní inovační potenciál a rychle rostou ve všech odvětvích průmyslu. Českým firmám s výrobkem nebo technologiemi, které můžeme prezentovat jako udržitelné, se tak otvírá potenciál pro přímé investice a úspěch na rakouském trhu. Cesta k němu je ale většinou trnitá.

Rakousko je třetí nejvíce prosperující země v EU, disponuje vysokou kupní silou a boduje u zahraničních investorů strategickou polohou mezi západní a východní Evropou. Díky své velikosti a potenciálu růstu je místní trh často používán jako testovací. Například fastfoodový gigant McDonald's zde testoval zavedení bezkontaktních plateb, operátor Hutchison Drei Austria vyzkoušel první videohovory. Zkrátka, co zafungovalo v Rakousku, bude s velkou pravděpodobností fungovat i jinde – v Německu, popřípadě v celé EU.

Obráceně to ovšem nefunguje. Zatímco Rakousko je v České republice třetím největším investorem, české investice

v Rakousku rostou jen pomalu. Rakouský zákazník je totiž extrémně konzervativní až klientelistický, preferuje domácí značky a regionální produkty a vůči nerakouské konkurenci je primárně nedůvěřivý. Platí to jak pro spotřebitele, tak pro obchodní partnery. Získat si důvěru je složitý a dlouhodobý proces. Pokud se však povede, pak se z původní překážky stane výhoda a základ stabilního spotřebitelského nebo obchodního vztahu.

Jak na to? Předpokladem udržitelné expanze je kombinace produktu s vysokou přidanou hodnotou, dlouhodobého plánování expanze a odpovídajícího rozpočtu, investice do budování značky, fyzické přítomnosti na trhu a silného



Společnost LIKO-S nasadila na rakouský trh těžký kalibr: modulární jednací místnost LIKO-S OASIS, která byla letos oceněna cenou Red Dot Design Award

týmu. Mít udržitelný produkt jako takový nestačí, vybudovat udržitelné podnikání v Rakousku je běh na dlouhou trať a úspěch rozhodně není zaručen. Faktorů a rizik, které ho ovlivňují, je spousta, včetně správného načasování. Pomineme-li vlivy, na které se nelze připravit, jako je celosvětová pandemie, nebo vypuknutí válečného konfliktu a růst cen energií, existují dva, na nichž úspěch expanze někdy ztroskotává, přestože je ovlivnit můžeme. Které to jsou? Příprava a komunikace.

Pečlivá příprava jako základ

Že úspěch přeje připraveným, mohou díky dvacetileté spolupráci s českými firmami v Německu a Rakousku potvrdit. Lokalizované prezentační materiály a prodejní podklady v německém jazyce jsou nutností, která se stále podceňuje, a je to obrovská chyba. Přeložit stávající web a katalogy do němčiny nestačí. Překlady provedené rodilým mluvčím budou správné gramaticky, ale ne obsahově. To, co funguje na zákazníky v Česku nebo třeba i v Německu, nebude automaticky fungovat v Rakousku.

Jak výrazně odlišná může reakce trhu být, jsem zažila při realizaci obchodní strategie specialisty na modulární stavby KOMA Austria GmbH. Flexibilita a mobilita, hlavní výhody modulární výstavby, jsou zaručeny stabilní nosnou konstrukcí jednotlivých modulů. Ta je vyrobena z kvalitní nerezové oceli, díky níž mají modulární stavby dlouhodobou životnost. U rakouských zákazníků, kteří preferují obnovitelné přírodní zdroje a materiály, se tato výhoda obrátila v nevýhodu u porovnaní s modulárními stavbami ze dřeva, a to i přes vyšší cenu místní konkurence. Neúspěch nás vrátil na začátek. Průzkum trhu a stanovení jednotné komunikační strategie pro budování značky jsme svěřili specializované rakouské agentuře. KOMA se nyní zaměřuje výhradně na prodej prefabrikovaných modulů Fashion Line Relax a vsadila na zastoupení prostřednictvím rakouského obchodního partnera. Moduly sice mají ocelovou konstrukci, ovšem díky exkluzivnímu designu a konfigurovatelnosti interiérových prvků a fasády jsou na trhu v unikátní pozici.

Online supermarket Rohlík se do povědomí konzervativních rakouských zákazníků snaží dostat prostřednictvím reklamních plakátů, na rozdíl od ČR



Zelené stěny Biotile od společnosti LIKO-S ožíví jak exteriér, tak interiér

a Maďarska, kde sází na online propagaci, a do sortimentu zařadil regionální potraviny. Ve Vídni expandoval se zeleným ložem a názvem Gurkerl – v rakouské němčině nakládaná okurka nebo okurčička, rohlík totiž v Rakousku nenajdete.

Klíčem je komunikace

Rakušané chtějí zůstat v pohodlí rodného jazyka. Od svých partnerů nebo dodavatelů jednoduše očekávají, že budou hovořit a psát německy, a upřednostňují osobní kontakt. Co platí pro zákazníky a obchodní partnery, platí také pro spolupracovníky. Pokud vsadíte na místní pracovní sílu, lidé se svou sítí kontaktů se stanou „urychlovačem“ budování vztahů.

Pro skutečný úspěch rakouského pracovního týmu je ale důležitá také komunikace uvnitř celé firmy. Propojit český a rakouský pracovní tým není s ohledem na kulturní odlišnosti a rozdílné zázemí vůbec jednoduché. Máme společnou minulost a hranice, řada Rakušanů má české jméno a předky, v práci se ale chováme jinak. Rakušané jsou formální a strukturovaní, česká kreativita a flexibilita v dodržování termínů je znejistuje. Oddělují pracovní a soukromé vztahy, což může někdy působit arogantně. Jednoznačnou výhodou jsou pracovníci, kteří hovoří oběma jazyky a znají české i rakouské prostředí.

Pandemie otevřela dveře i udržitelnosti

Opakované rakouské lockdowny výrazně ovlivnily pracovní podmínky. Počet pracovníků využívajících home office vzrostl z dvaceti na čtyřicet procent, komunikace se zdigitalizovala a videokonference jsou konečně běžnou součástí obchodních jednání. Jsme zase u té udržitelnosti,

co jsem v roce 2019 musela řešit osobní schůzkou a služební cesta autem zabrala celý pracovní den, to o dva roky později vyřeším za hodinu ze své kanceláře. Úspora času a energie je enormní.

A mění se i samotné pracovní prostředí. Vznikají flexibilní koncepty kanceláří kombinujících coworking a prostory pro soustředěnou práci nebo jednání. New work, workation, pojmy zdůrazňující udržitelnost práce a podmínky pracovní výkonnosti, se projevují především v nárocích na akustiku nebo zeleň, mají vliv na oživení v rakouském stavebnictví.

Rychle rostoucí trend proměny pracovního prostoru využívá česká rodinná firma LIKO-S k expanzi na rakouský trh. Kromě skleněných, mobilních a multimediálních příček pro kanceláře nabízí právě akustická řešení a živé interiérové stěny. Její unikátní produkt LIKO-S OASIS®, chytrá modulární jednací místnost, byl vyvinut právě v době koronavirové krize a v letošním roce oceněn prestižní cenou Red Dot Design Award. ■

TEXT: MARTINA KONEČKÁ

FOTO: ARCHIV AUTORKY A FIREM KOMA A LIKO-S

Martina Konecká

vystudovala mezinárodní politiku a diplomacii na VŠE a žurnalistiku na FF UK v Praze. Už dvacet let se věnuje exportnímu poradenství a podpoře vstupu českých firem na německy hovořící trhy. Aktuálně působí ve Vídni jako area manager dceřině společnosti českého výrobce interiérových příček a živých staveb LIKO-S



info + Rakousko trendy a příležitosti

Global Innovation

Index: 17. místo

(Rakousko je na 9. místě mezi 39 evropskými ekonomikami.)

Digital Economy and Society Index:

10. místo

(Od roku 2017 do roku 2022 dosáhla země průměrného ročního relativního růstu 8 procentních bodů, pokud jde o ukazatele DESI1, což je v souladu s průměrem EU.)

Fragile States

Index: 24 bodů

Bloomberg Innovation

Index: 10. místo

(Hodnocení ekonomiky na základě faktorů, jako jsou výdaje na výzkum a vývoj, výrobní kapacity a koncentrace high-tech veřejných společností.)

Informace

o nejvýznamnějších veletrzích a výstavních akcích jsou k dispozici na 10times.com/austria.

Vídeň, hlavní město Rakouské republiky, je sídlem institucí nejen spolkových, ale díky neutralitě země je i jedním ze čtyř měst OSN. Sídlí zde UNIDO, UNOV, CTBTO, UNODC, IAEA, ale také OBSE a v neposlední řadě Organizace zemí vyvážejících ropu

Rakousko

Spotřebitelský trh je náročný na vztah ceny ke kvalitě, zanedbatelné není ani povědomí o značce. Někteří zákazníci jsou ochotni zaplatit více za lepší produkt. Prodeje se realizují v celém spektru obchodních míst, od obchodních center a supermarketů až po malé provozovny. Důvěra spotřebitelů prudce klesla po covidové pandemii na začátku roku 2020. V roce minulém se dále zhoršila, protože válka na Ukrajině vedla k prudkému nárůstu cen energií.

Elektronický obchod je rozšířený s prognózou dalšího růstu. V zemi je téměř 5 milionů online nakupujících. Zájem je i o značky nadnárodních společností, ale spotřebitelé preferují spíše místní produkty.

Více než 60 procent Rakušanů má přístup k internetu a je aktivních na sociálních sítích, což jim umožňuje objevovat a poznávat produkty díky komentářům uživatelů. Při těchto aktivitách věnují značnou pozornost ochraně dat.

Vzhledem k zájmu o ekologii a udržitelnost hospodářství jsou organické a místní produkty stále více žádané. Podíl bioproduktů na celkových nákupech patří k nejvyšším v Evropě. Čerstvé produkty jsou obecně preferovány před balenými.

Rostoucí sektory:

Vzdělávání, telefony, alkoholické nápoje, produkty a služby pro údržbu vozidel, nářadí a vybavení pro zahradu, stravování, potraviny, vybavení pro volný čas, domácí mazlíčci.

Distribuční kanály

Rakousko je díky své geografické poloze na křižovatce Evropy důležitým strategickým ekonomickým hráčem. Trh je nasycený ve všech hlavních odvětvích a k proniknutí na něj je reklama nutností. Celková plocha maloobchodního prodeje činí 13,8 milionu čtverečních metrů, což znamená 1,55 m² na obyvatele, přičemž 25 % připadá na nákupní centra a retail parky (CBRE, 2021). Je zde 122 nákupních center s celkovou hrubou pronajímatelnou plochou asi 2,9 milionu metrů čtverečních (Bank Austria, 2021). Maloobchodní podniky dosáhly v roce 2021 nominálního nárůstu obrátu o 5 % ve srovnání s rokem předešlým a objem prodeje vzrostl o 2,9 %. Zejména potravinářské diskonty a supermarketů zaznamenávají vyšší růst ve srovnání s většinou ostatních kanálů v maloobchodu. Podíl bioproduktů je srovnatelně vysoký, přičemž silná poptávka je po zdravých, udržitelnou technologií vyrobených a regionálních produktech.



info + Rakousko trendy a příležitosti

Hráči na distribučním trhu

Téměř 80 procent maloobchodního trhu v Rakousku ovládají zahraniční společnosti. Významným hráčem jsou subjekty z Německa s více než 15 % kapitálu investovaného do přibližně 500 společností. Navzdory výkyvům během pandemie má prodej tradičních potravin klesající tendenci. Distribuci potravinářského zboží dominuje několik velkých skupin, které kontrolují dvě třetiny celkového prodeje. Na první příčce je nizozemský konglomerát Spar s akumulovaným podílem 36 %, Rewe Austria, německá společnost provozující síť obchodů Billa a Penny Market, s 33,9% podílem na trhu a Hofer s 23,1 %, což je dečtiná společnost Aldi. Dalšími významnými hráči jsou M Preis, Lidl a Unimarket.

Příležitosti pro české firmy

Řadu příležitostí poskytuje naplňování národního plánu obnovy, který je financován EU se zaměřením na plnění cílů v oblasti životního prostředí. V něm jsou alokovány prostředky na realizaci projektů mobility s nulovými emisemi ve výši 960 milionů dolarů a 110 milionů dolarů je určeno pro transformaci primární zdravotní péče.

Prvním, již naplňovaným projektem je 600 bezemisních autobusů pro veřejnou dopravu i s vybudováním související infrastruktury v ceně 285 milionů dolarů, z čehož bylo 160 milionů alokováno pro tento rok. Veřejné granty na pořízení plně bateriových a trolejových elektrobuses budou přiděleny rakouskou vládou na základě návrhů oprávněných rakouských subjektů.

Rakouské národní prováděcí nařízení k evropské směrnici stanoví, že počínaje rokem 2021 musí 45 % všech autobusů veřejné dopravy splňovat standard čistého autobusu, který je definován jako provoz na elektřinu, vodík, biopaliva, syntetická paliva, přírodní plyn nebo LPG. Dále požaduje, aby polovina z nich byla vozidla s nulovými emisemi. Počínaje druhým čtvrtletím roku 2026 se mandát pro pořízování čistých autobusů vyšplhá na 65 %, opět s minimálně nutnou jednou polovinou vozidel s nulovými emisemi.

Největší rakouský poskytovatel veřejné autobusové dopravy, Postbus, provedl pilotní projekt pro autobusy na vodíkové palivové články ve městě Graz v roce 2019. Jak se tento projekt rozrůstá, očekává se, že Postbus, který je ve vlastnictví Rakouských spolkových drah, bude značně investovat do vozidel, elektrolýzy a čerpacích stanic.

Ve spolupráci s touto společností zahájila spolková země Korutany v roce 2020 projekt H2 Carinthia s cílem podpořit veřejnou autobusovou dopravu s nulovými emisemi využívající místně vyráběný zelený vodík. Konsorcium zatím zakoupilo pět autobusů na vodíkové palivové články s plány na výrazné rozšíření projektu.

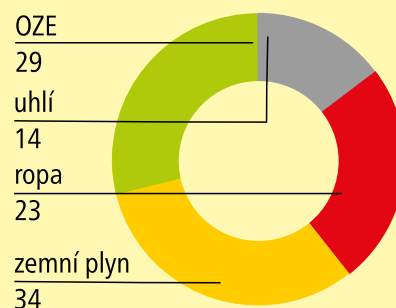
Vídeňská městská společnost Wien Energie postavila první čerpací stanici pro vodíkové autobusy a nákladní automobily ve městě v roce 2021, přičemž se očekává, že další budou následovat, jak se počet vodíkových autobusů zvýší.

Vídeňský poskytovatel veřejné dopravy Wiener Linien oznámil přechod na flotilu více než 400 autobusů s nulovými emisemi se záměrem začít okamžitě, aby byl schopen roku 2026 ukončit nákup vozidel se spalovacím motorem.

Uvedené projekty poskytují možnost uplatnění společností nabízejícím vozidla, díly a služby, baterie a vodíkové palivové články, jakož i čerpací stanice a zařízení na výrobu a skladování vodíku a další infrastrukturu.

Posílení primární zdravotní péče je prioritou vlády, která je připravena realizovat dlouho odkládanou investici do tohoto systému a rozšířit síť center primární péče z 24 v roce 2021 na 90 do roku 2026. Přibližně 65 nových a 24 stávajících PVE bude potřebovat IT a komunikační systémy, software, nábytek, lékařské zobrazovací zařízení, diagnostické laboratorní vybavení, hygienické prostředky atd. Legislativa vyžaduje, aby investice do zařízení zohledňovaly environmentální faktory, což znamená, že je možné podporovat i financování alternativních energetických zdrojů a řešení mobility.

Energetický mix v %



Rakousko je země bez jaderné energetiky. V roce 1972 sice byla ve Zwentendorfu zahájena a o čtyři roky později dokončena stavba první jaderné elektrárny a připravena ke spuštění. Tehdejší kancléř Bruno Kreisky ovšem v reakci na protesty vyhlásil referendum, v němž Rakušané rozhodli, že elektrárna nebude spuštěna.

Při vstupu na trh

si stanovte konkrétní cílovou skupinu subjektů, které chcete se svou nabídkou oslovit, a vyhledejte na ni kontakty.

Využít můžete bezplatnou databázi

Werliefertwas, případně

Firmen ABC. Vhodné kontakty

můžete nalézt také na stránkách

AUMA nebo **Messe**.

Obchodního zástupce získáte inzercí

na portálu obchodních agentů.

Aktuální příležitosti na rakouském trhu

najdete na portálu **Businessinfo**,

případně na portálech **Auftrag**,

BBG a **TED Europa**.

Zdroje:

World Bank, OECD, European Commission Energy Snapshot, DG ENER, Eurostat, Statistics Austria, Global Innovation Index 2022, WIPO – Světová organizace duševního vlastnictví, Wikipedia, Digital Economy and Society Index (DESI) 2022, Evropská komise, Fragile States Index 2022, Bloomberg Innovation Index 2022, Ministerstvo zahraničních věcí ČR



Slavný Hofburg (česky Dvorní hrad) v centru Vídně byl až do roku 1918 rezidencí habsburských a habsbursko-lotrinských panovníků. Od roku 1945 v něm sídlí rakouský prezident, ale také Rakouská národní knihovna a muzea

RAKOUSKO

SPŘÍZNĚNÍ VOLBOU

Za tři roky to bude půl tisíciletí, kdy se dějiny rakouských a českých zemí proluly v jeden příběh. 23. října roku 1526 byl zemským sněmem Království českého zvolen panovníkem Ferdinand Habsburský.

Nutnost volby nového vladaře českých zemí vyvstala po 29. srpnu 1526, kdy v bitvě s Turky zahynul teprve dvacetiletý český a uherský král Ludvík Jagellonský. Dědičně habsburské rakouské země netvořily jednotný celek a neměly ani hierarchickou strukturu jako české země, byly samostatnými knížectvími. Ferdinand, když roku 1519 zemřel císař Maxmilián I., získal pod svoji vládu pouze Horní a Dolní Rakousy, Korutany, Štýrsko a Kraňsko. Trvalo ještě tři roky, než mu bratr Karel V. přenechal i zbývající rakouské državy, a tím došlo fakticky k rozdělení rodu na španělskou a rakouskou větev.

Dosadit Ferdinanda na trůn byla volba pochopitelná, a to právě pro jeho schopnost aktivně jednat, neboť

po porážce u Moháče byla celá střední Evropa vystavena tureckému nebezpečí. Doba si tedy žádala výraznou osobnost s širší mocenskou základnou. Ta se zvětšila listopadovou volbou Ferdinanda králem Uher, ale jeho državy tak vlastně vyšly Turkům vstříc.

Ač byla Praha jedním z Ferdinandových sídelních měst, příliš zde nepobyl, ale nakonec tu našel spočinutí na věky. Zemřel v roce 1564 a o rok později byly jeho ostatky přeneseny z Vídně do katedrály sv. Víta.

I přes jeho centralizační snahy měly Čechy stále charakter šlechtické monarchie. To vydrželo i za jeho nástupců, zvláště za Rudolfa II., který se usídlil na Pražském hradě a Prahu povzněl.

Propojení přes Ferdinanda II.

Od roku 1595 se ujal vlády ve Štýrsku, Korutanech a Kraňsku Ferdinand II., který byl roku 1617 stavy přijat a ve svatovítské katedrále korunován českým králem. Bezpečnostní situace byla nadále kritická a udržení středoevropské pevnosti vyžadovalo jednotu. To se však brzy českým stavům začalo zajišťovat, vypuklo povstání a stavy krále prohlásily za sesazeného. Frankfurtský sněm však nakonec zvolil římským císařem právě jeho. Po bitvě na Bílé hoře se Ferdinand II. mohl konečně ujmout vlády v Čechách a na Moravě. Vydal mj. Obnovené zřízení zemské, které v obou zemích zajišťovalo, stejně jako v zemích rakouských, dědičné nástupnictví v mužské linii.

Nástupnictví zamotalo dějiny

To se projevilo jako problém, když císař a král Karel VI. zemřel bez mužského potomka. České a moravské stavy však akceptovaly pragmatickou sankci, která v dědičných zemích zajišťovala nástupnictví jeho dcery Marie Terezie. Ta byla v roce 1741 korunována královnou uherskou a roku 1743 i českou. V jejím týmu byly i přední osobnosti z řad české šlechty, z nichž obzvláště vynikal kníže Václav Kounic ve funkci kancléře.

Marie Terezie uhájila svou pozici královnou a arcivévodkyně, ale pro udržení jednoty rozdrobených rakouských zemí byl svrchovanou autoritou římský císař, kterým posledních tři sta let byl vždy Habsburk, a pro tento trůn pragmatická sankce neplatila. Prvních pět let její vlády byl císařem Wittelsbach, pak sice volba padla na jejího manžela Františka Lotrinského, ale ona, která měla v rukách otěže výkonné moci, byla císařovnou jen z titulu manželky císaře. To vedlo k nutnosti další centralizace správy dědičných zemí a pod vlivem jejího syna, pozdějšího spoluvladaře a nakonec i císaře Josefa II., i k osvícenstvím inspirovaným reformám.

Revoluční vlna a industrializace

Revoluční vlna, která se po napoleonských válkách valila Evropou, znamenala pro Rakousko pád absolutismu i akceleraci odstředivých tendencí v Uhrách. Na stabilizaci situace měl zásadní vliv nástup mladého Františka Josefa I. na trůn a převzetí vládních otěží knížetem Schwarzenbergem a hrabětem Kolowratem. K řešení situace silou přistoupil maršál Radecký v Lombardsku-Benátsku, bán Jelačić v Uhrách a kníže Windischgrätz v Čechách.

V následujících letech procházela rakouská část monarchie rozsáhlou industrializací, rozvojem dopravní infrastruktury, rostl počet těch, kteří dosáhli na vyšší vzdělání. Země byla dobře spravována, ale současně vnitřně rozežírána rostoucím nacionalismem. Přesto dokázala v závěrečných letech své existence odolávat po čtyři roky důsledkům válečného konfliktu.

Na jeho konci, který byl současně koncem unikátního projektu soužití a spolupráce národů různých jazyků, přišel

rozpad. Na troskách říše vznikly nové státy, kromě jiného také 28. října 1918 Československá republika. Ale konec Velké války to ještě nebyl, ten ve vztahu k Rakousku nenastal ani 11. listopadu, ale až 10. září 1919, kdy Rakousko podepsalo v Saint-Germain-en-Laye mírovou smlouvu.

Rozpad říše znamenal pro Rakousko frustraci

Co to přineslo Rakousku? Frustraci. Nejen ztrátu území, ale především válečné reparace, zničení zbrojních továren, hledání cesty k obnově hospodářství rozvráceného nejen válkou, ale i zpřetrháním dodavatelsko-odběratelských vztahů a logistických kanálů. Většina těžkého průmyslu zůstala v Československu, zdroje uhlí v Polsku, zdroje zemědělské produkce v Maďarsku, přístup k moři v Království SHR, respektive v Itálii. Nastaly sociální nepokoje, rozdělení společnosti do nesmiřitelných táborů a volání po vládě pevné ruky. To vyslyšel právník Engelbert Dolfuss, který se stal v roce 1932 spolkovým kancléřem. Podnikl razantní opatření ke snížení inflace a představil plán stavovského státu jako cesty z politického marasmu hospodářské nestability. Rozpuštěl parlament a vládl pomocí dekretů.

Velkoněmecká myšlenka nezapadla, naopak po nástupu nacistů k moci získala větší sílu a především podporu ze strany Berlína. Vyvrcholila v roce 1934 zavražděním kancléře a pokusem o převzetí moci. Puč však nevyšel. Rakousku byly dopřány ještě čtyři roky samostatnosti, než se stalo první obětí Hitlerovy expanzivní politiky. Anšlus přinesl trpké plody. Rakušané umírali při bombardování v zázemí i jako příslušníci německé armády na frontách druhé světové války, a když se bojové úspěchy začaly přiklánět na stranu spojenců, bylo snadné se dopočítat, že Rakousko bude patřit mezi spoluvíniky.

Naděje na lepší výsledek přinesl podpis moskevské deklarace v roce 1943, v níž zástupci USA, SSSR a Velké Británie stvrdili, že bude obnoven rakouský stát a anšlus prohlášen za neplatný. V dubnu 1945 byla vyhlášena proklamace o nezávislosti Rakouska a vytvořena prozatímní vláda, v jejímž čele stanul Karl Renner. Tentýž, který stál v čele prozatímní vlády po první světové válce a podepsal jejím jménem mírovou smlouvu. I přes tyto

státotvorné kroky bylo území Rakouska rozděleno na okupační zóny stejně jako Německo a Vídeň byla pod rotujícím řízením velmocí.

Rakouské hospodářství bylo zbídačené. První nouzovou pomoc obyvatelstvu poskytla UNRRA, ale pomohli i spojenci, včetně Sovětského svazu. Zásadní řešení krize a nastartování hospodářství k dynamickému růstu přinesl Marshallův plán. Ten znamenal hospodářské znovuzrození, ale nikoliv zajištěnou suverenitu. Protože země nebyla spojenci považována za poraženého nepřítele, nebylo možné s ní podepsat mírovou smlouvu. Myšlenka státní smlouvy byla tedy na místě, ale její odkládání bylo ovlivněno tím, že napříč kontinentem padla železná opona. Byla uskutečněna v roce 1955 až po mírném uvolnění po Stalinově smrti. Krátce nato Rakousko přijalo zákon o neutralitě. Byl to asi právě tento zákon, jeho idea, která dala obnovenému státu smysl jeho existence a občanům možnost přijmout jej za svůj.

Dnešní Rakousko je mezi premianty

Za šedesát osm let se Rakouská republika stala klíčovou tranzitní zemí pro mezinárodní obchod s energetickými surovinami, její hospodářství široce využívá přírodních energetických zdrojů, které má k dispozici. Řada firem se specializuje na těžbu ropy a plynu, jichž má Rakousko vlastní zásoby, a její technologie jsou uplatňovány i v mezinárodním měřítku.

Vynikajících výsledků dosahuje ve využívání obnovitelných zdrojů. Rakouské firmy dodávají energeticky efektivní a nízkoemisní výrobní zařízení, jejich řešení Průmyslu 4.0 se soustřeďují na sektory automotive, chemie a farmacie.

A jaká hlavní témata rezonují Rakouskem dnes? Trvale udržitelný rozvoj, bezpečnost a stabilita sítí při využívání obnovitelných zdrojů energie a samozřejmě digitalizace v oblasti výroby. ■

TEXT: MARTIN F. FABÍK

FOTO: SHUTTERSTOCK

ZDROJE: F. HEERE, NEŽ SE ZAČALO PSÁT 1900, BRÁNA, 1999; J. ČECHURA, ČESKÉ ZEMĚ V LETECH 1526–1620.

PRVNÍ HABSBUROVÉ NA ČESKÉM TRŮNĚ, LIBRI; JAN GALANDAUER, OSUD TRŮNU HABSBUROVÉHO, DARANUS, 2013; ADVANTAGE AUSTRIA PRAHA; EUROSKOP; VÁLKA.CZ; DIE PRESSE; PARLAMENT.GV.AT



Pohled na vinici a sklep Kopečkových v Dubňanech

Zbyněk Kopeček:

MÝM POSLÁNÍM JE POMÁHAT MALÝM VINAŘŮM

V RAKOUSKU SI JICH VÁŽÍ DALEKO VÍC

Drobní vinaři či zahrádkáři jsou pro naši zemi velmi potřební, mimo jiné jako nositelé tradic a života venkova. Mají-li prosperovat, vyžadují však odlišný přístup než velké společnosti. Toho si byl vědom i Zbyněk Kopeček, když v roce 2005 na Slovácku zakládal svou firmu. Vinařský dům Kopeček vznikl s cílem maximálně podporovat menší zemědělce, a jelikož zde pracují pouze na slovo vzatí odborníci a srdcaři, dokáží díky stále klientele malých, ale velmi bonitních zákazníků od svého vzniku nepřetržitě růst. Nejen s aktuálními investicemi firmě pomáhá Národní rozvojová banka (NRB).

Slovácko – to je vinařina

Tradice jižní Moravy jsou stále velmi silné, a to zvláště na Slovácku. V podstatě v každé vinařské obci se konají košty vín, otevřené sklepy, besedy u cimbálu a podobně. Například nedávno se v Kyjově uskutečnila tradiční akce s názvem Slovácký rok. „To jste měli přijet! Byla to nádhera! Jen průvod krojovaných z okolních vesnic trval dvě hodiny a přišlo víc než třicet tisíc lidí,“ usmívá se náš průvodce tamním krajem.

Zbyněk Kopeček je se Slováckem srostlý. Je známým propagátorem a zastáncem malých vinařství a patří mezi naše špičkové degustátory a odborníky na víno. Má pravidelné pořady v rozhlase, beseduje s vinaři, píše články. Ovšem jeho cesta k vínu nebyla přímočará.

V podnikání není žádný začátečník – jeho první živnostenský list nesl datum 3. leden 1990. Začínal jako autodopravce a postupně vybudoval firmu na kamionovou dopravu o dvaceti vozidlech. Tato

práce jej ale neuspokojovala, divoká devadesátá léta zmáhala. Zlom k lepšímu nastal ve chvíli, kdy se rozhodl dopravní firmu přenechat společníkovi a vrhnout se plně na vinařinu.

„V roce 2002 jsme koupili starý dům s velkým pozemkem u hlavní silnice v Dubňanech. Celkově jsme ho zrekonstruovali, dole jsme zbudovali menší prodejnu vinařských potřeb a nahoře penzion pro osmnáct hostů. Vinařina mě tady, uprostřed nádherného Slovácka,

Vinařský dům Kopeček, s.r.o.

Rodinná firma se sídlem v Dubňanech nedaleko Hodonína zabývající se maloobchodem a velkoobchodem s vinařskými a hospodářskými produkty. Její klientelu tvoří především menší pěstitelé – vinohradníci a zahrádkáři – a milovníci vína obecně. Kromě dvou kamenných prodejen v moravských Dubňanech (vinařské a zahrádkářské potřeby, prodejna skla a vinařských doplňků) nabízí plný sortiment i česká pobočka v Mělníku a e-shop, který rovněž poskytuje množství odborných rad online. E-shop provozuje firma i v Polsku a na Slovensku. V areálu Vinařského domu v Dubňanech se nachází také penzion. Firma má vlastní menší vinařství, které je členem VOC Slovácko. Obrat firmy dosáhl v loňském roce 80 milionů korun. Jejich 32 kmenových zaměstnanců doplňují v sezoně brigádníci.

www.vinarskydum.cz

všude obklopovala. Jako vinař-amatér jsem dělal víno od raného mládí. V roce 2005 jsem složil maturitu na Střední vinařské škole ve Valticích, o rok později úspěšně zvládl sommelierské a hlavně mezinárodní degustátorské zkoušky a už to letělo," vzpomíná majitel.

Malovinař je náročný zákazník

Kvůli nízkým obrátům a malému, ale sortimentně velmi početnému zboží jsou drobní vinaři či zahrádkáři pro velkoobchodce nezajímaví. Naopak Vinařský



Zbyněk Kopeček, majitel a zakladatel společnosti Vinařský dům Kopeček, je také známým degustátorem vín. Je držitelem mezinárodních degustátorských zkoušek a dvojnásobným držitelem sommelierských zkoušek

dům Kopeček chová právě k těmto zákazníkům úctu, přestože majitel firmy uznává, že „jde o velmi náročný segment zákazníků, kteří potřebují osobní kontakt a pocit, že jim naši prodavači rozumějí a dokážou poradit. I proto jsou naši kolegové v naprosté většině sami vinaři, s vinařským vzděláním a velkými zkušenostmi. Zároveň ale musí být i trpělivými prodejci, kteří něco vydrží. Je jasné, že takoví lidé jsou vzácní, a tak se je snažíme u nás hýčkat.“ Šlape to i proto, že Vinařský dům Kopeček je rodinná firma. Marketingovým a obchodním ředitelem je Zbyněk Kopeček mladší, dcera Kateřina má na starosti kompletní servis okolo distribuce a potisku skleniček na víno. Firma přitom patří mezi naše největší prodejce vinných skleniček. Díky vlastní tiskárně dokáže zásobovat skleničkami s logem většinu výstav vín nejen na Moravě, ale po celé České republice.

Odměnou za pečlivou práci je, že se vytvořila stálá klientela malých, ale velmi bonitních zákazníků. „Tito malí zákazníci se k nám vrací. Nepodléhají tak rychle změnám trhu, různým komplikacím, jako byl covid, a mají stále prostředky k nákupu.“

Vlastní vinařství jako laboratoř

Když Vinařský dům Kopeček svým klientům něco nabízí, vychází ze své praktické zkušenosti. Firma se totiž stará o své vlastní vinařství, které získává ocenění z významných výstav a soutěží, například

titul šampion Rulandských bílých na soutěži Galerie Rulandských vín ČR, šampion odrůdy Grand Prix Vinex, zlatá a stříbrná medaile na mezinárodní soutěži Cuvee 2018 a podobně. Vína rodinného vinařství jsou vyráběna v malých a exkluzivních šaržích, maximálně tisíc lahví. Původ hroznů je výlučně z vinařské trati Dubňanská hora, ať už z vlastních vinic obhospodařovaných tradičním „motykovým“ způsobem členy rodiny nebo od sousedních pěstitelů.

Toto rodinné vinařství funguje ve firmě jako laboratoř a zkušebna produktů. „Malé šarže dovolují si s vínem vyhrát a jít při jeho výrobě i do lehkých rizik. Jejich prodej je pro nás jen zlomková záležitost. Já osobně se snažím vyrobit vína lehčí, svěžejší, s harmonickými kyselinami a převážně suchá. Na svých cestách po celém světě se napiji těžkých alkoholických vín dost, k nám na Moravu patří ta lehčí.“

Na cestách dostal Zbyněk Kopeček nápad i na nový nápoj – Winka. „Napadlo mě to v Thajsku, kdy jsem měl stále žízeň, místní pivo mělo šest deci, takže jsem se po dvou cítil jako balon, víno tam bylo drahé a nechutnalo mi a tvrdý alkohol sice levný, ale v 32 stupních Celsia to nebyla ideální volba. Tuto myšlenku na nízkoalkoholický nápoj na bázi vína, přírodních aromat, citronu a dalších tajných ingrediencí jsem po návratu realizoval.“ Receptura se zdařila, o čemž svědčí i ohlasy konzumentů. V současné době Winku nabízejí třeba ve vlacích Leo Expressu či v síti Sklizeno nebo na různých festivalech a v kinech.

Se synem, který pokračuje v rodinné tradici





S dcerou (uprostřed) a s partnerkou na jedné z folklorních slavností. I ony jsou zapojeny do rodinného podnikání

Inspirujme se v Rakousku

S majitelem dubňanské firmy jsme hovořili těsně po jeho návratu z Vídně, kde hodnotil vína na jedné z největších světových výstav, a tak se řeč stočila i na vinaře v sousedství. „Rakousko je ke svým rodinným vinařstvím daleko otevřenější a benevolentnější. Na rozdíl od nás, kde náš současný vinařský zákon staví prodejce bytí jedné lahve vína na rovinu s výrobcem, který produkuje milion litrů, mají v Rakousku tito malí vinaři daleko lepší podmínky pro svou práci.“

Vytvořili pro ně systém vinařství takzvaně pod víchou. Tato vinařství musí být rodinná, kam se počítá otec, matka, děti, popřípadě sourozenci a staří rodiče. Většinou jde o osm až deset lidí. Vyrábějí vína na základě svých zkušeností, požadavků klientů a tradic, nikdo je neomezuje a nehlídá, nemusí vést složité evidenční knihy, zaznamenávat všechny provedené zákroky s vínem a tak podobně jako naše rodinná vinařství. Jsou omezeni jen rozlohou vinic. Za kvalitu a provoz odpovídá starosta obce, který má největší přehled o svých ovečkách. Vinařství neplatí žádné příspěvky do různých fondů, spotřební daně ani daně z mezd. Nemá ale nárok na žádné dotace, a tak se tím ekonomika vyvažuje. Rakouští malí vinaři jsou tak sebevědomí, uvažují hospodárně a netrpí megalomanií.“

Stěhování do nového. Spolupráce s NRB se vyplácí

Díky poctivé každodenní práci a pevným základům, na nichž je postaven, prožívá Vinařský dům Kopeček od svého založení jen růst, dokonce i v dobách krizí. Zásadní změnou v době covidu byl obrovský nárůst zakázek přes e-shop, který v podstatě trvá doposud. A tak třebaže současný areál firmy není malý, dnešním potřebám už nevyhovuje.

Největší změna tak bude brzké stěhování do nových, moderních, a hlavně větších prostor. Současně s ním dojde také k přechodu na nový skladový systém a účetní program.

V souvislosti s aktuální expanzí čerpala letos firma od NRB úvěr na úspory energie (zateplení, kogenerační jednotky) a poradenství. Jak říká Zbyněk Kopeček: „Spolupráce s NRB začala už v době covidu, kdy jsme dostali první bezúročný úvěr na ztráty spojené s proticovidovými opatřeními. Úvěr je již splacen a my jsme se blíže seznámili s možnostmi spolupráce na našich projektech financování NRB. Nyní investujeme do koupě větší nemovitosti, s velkými skladovými i prodejními prostory, a také s možností modernizovat skladové hospodářství. Pořídili jsme si tedy bývalý obchodní dům ze 70. let minulého století a tento objekt musíme kompletně zrevitalizovat. Kdo někdy opravoval starý dům, tuší, o jak nákladnou operaci jde. Zejména finanční. A tady nám pomáhá NRB, jednak bezúročnými úvěry vyhlášenými v různých programech, ale i poradenstvím a vstřícným přístupem. Protože co si budeme povídat, jsem vinař a tabulky, výpočty a výkazy mě děsí. Určitě počítám se službami NRB i v budoucnosti.“ ■

TEXT: MARTINA HOŠKOVÁ A JANA JENŠÍKOVÁ
FOTO: ARCHIV SPOLEČNOSTI VINAŘSKÝ DŮM KOPEČEK

You can also read this article in English on itradenews.cz



O programu Úspory energie

Program Úspory energie od Národní rozvojové banky (NRB) je určený k financování energeticky úsporných projektů realizovaných na území ČR vyjma hlavního města Prahy. K realizaci menších projektů do tří milionů korun, které přinesou alespoň 10% úsporu na energiích, nabízí NRB bezúročný úvěr až do výše 90% způsobilých výdajů projektu. V případě investičně náročnějších projektů poskytuje NRB bezúročný úvěr do výše 70% způsobilých výdajů projektu a vyžaduje spolufinancování komerčním úvěrem na minimálně 20% způsobilých výdajů projektu. K tomuto úvěru pak poskytuje příspěvek na úhradu úroků, a to až do výše čtyř milionů korun. Bezúročný úvěr je poskytován ve výši 500 tisíc až 60 milionů korun s dobou splatnosti až 10 let včetně možnosti odkladu splátek na 4 roky. Vedle bezúročného financování NRB ještě poskytuje podnikatelům příspěvek na zařízení energetického posudku, a to až do výše 90% způsobilých výdajů. Aktuálně tento program končí, ale navazuje na něj program Nové úspory energie, který běží již v rámci nového programového období. Pokud podnikatelé realizují projekt na území hlavního města Prahy, pak mohou využít bezúročného financování z programu Energ.

Zdroj: NRB

Rekonstrukce budovy Horník s pomocí NRB



WINKA[®]

Pálavka

LÁSKA NA PRVNÍ LOK

SVĚŽÍ NÁPOJ
CIDEROVÉHO TYPU
NA BÁZI VÍNA



CHTĚLI BYSTE WINKU
VE SVÉM PODNIKU?

ZAVOLEJTE NÁM 777 901 711

WINKA.CZ





Není neobvyklé, že vás rakouský obchodní partner pozve na obchodní snídani do jedné z nádherných kaváren. Na obrázku kavárna uvnitř Uměleckohistorického muzea ve Vídni, které bylo otevřeno už v roce 1891. Nabízí skvělý prostor pro rozhovor o rakouské historii a umění

POCTIVÁ PŘÍPRAVA A ZNALOST NĚMČINY SE VRÁTÍ

Do vztahu Čechů a Rakušanů se promítá jak historicky daná kulturní blízkost, lidnatost a geografická srovnatelnost, tak z české strany s významnou industriální tradicí někdy také sklon k soupeření s někdejšími příslušníky společného státního celku.

V jednání rakouských obchodních partnerů nalezneme mnohé společné rysy s německými obchodníky. My se ale zaměříme především na odlišnosti. Rakouský přístup je naší mentalitě mnohem bližší než německý, což platí zejména pro jednání s Dolnorakušany a Vídeňany. Obyvatelé Vorarlberska se cítí být více Švýcary, obyvatelé Horních Rakous jsou svou povahou blíže k Bavoňanům.

Rakušané jsou schopní a tvrdí obchodníci. Na jednání se důkladně připravují a v zásobě mají mnoho otázek a argumentů. Argumentace patří k jejich silným stránkám. Připravenost předpokládají i u svých obchodních partnerů a nedělá jim problémy vyjádřit

svoji nespokojenost třeba i ukončením schůzky. Obchodní jednání bývají stručná a věcná. V jejich průběhu neodbíhají od tématu. U partnera oceňují silnou osobnost a přesvědčivou odbornost. Zvláště starší ročníky jsou formální a důsledně dodržují pravidla etikety.

Ústní závazek. Naivita a přežitek, nebo vysoký morální standard?

Osobní kontakt a vzájemná setkávání jsou pro Rakušany důležité, přestože kvůli covidové pandemii vzali na milost i jednání online. Rádi poznají firmu

svého partnera. Získání důvěry rakouského obchodního partnera je záležitostí na delší dobu. Rakušané bývají přátelštější a tolerantnější než například Němci, ani jim však nebude dělat problém říci při jednání rezolutní „ne“.

Smluvní morálku mají Rakušané zpravidla vysokou a totéž očekávají i u druhé strany. Dané slovo platí i ústně. Platební morálka bývá dobrá, i když od počátku 90. let postupně klesá. Jakmile si jednou ověříte spolehlivost partnera, můžete očekávat korektní jednání, což se projeví v dodržování a plnění smluvních závazků. Noví partneři musí počítat s požadavkem platby předem či s požadavkem na zajišťovací instrumenty.

U předkládané nabídky (v německém jazyce) se vyžaduje přesnost a přehlednost údajů. Nabídka musí vyhovovat potřebám a zvyklostem rakouského trhu. Její akceptace není jednorázový proces. V průběhu opakovaného zasílání nabídek partner získává nebo ztrácí na důvěře. Jestliže se jedná o zakázku pro státní sektor, musí se potenciální dodavatelé zúčastnit tendrů prostřednictvím rakouských firem. Rozhodujícím kritériem je vždy kvalita zboží. Důležitým faktorem jsou také reference o výrobku a službách od zákazníků z jiných evropských trhů. Nejčastěji používané dodací podmínky podle Incoterms 2000 jsou DAF, CPT či CIP. Dovoz průmyslových výrobků do Rakouska je prakticky liberalizován. Větší omezení se týkají vybraných zemědělských a potravinových výrobků.

Konzervativnost v každém gestu

Rakouskou dochvilnost a časovou přesnost nemůžeme srovnávat s německou. Rakušané nebývají vždy tak dochvilní jako Němci, svůj prohrěšek proti etiketě budou zdvořile omlouvat. Schůzku je možné si sjednat již na časné ranní hodiny, protože Rakušané – stejně jako například Češi a Maďaři – pracují zpravidla od osmi hodin. Říká se, že je to vzpomínka na císaře Františka Josefa I., který velmi časně vstával a pracoval, což vyžadoval i od svých podřízených.

Rakouský obchodník považuje téměř za samozřejmost, že Češi rozumějí a mluví německy. Počítejte s různými jazykovými dialekty. Největší rozdíly nalezneme u vídeňské němčiny a v západním Rakousku. U mladší, vysokoškolsky vzdělané generace je rozšířena znalost angličtiny a částečně také francouzštiny a italštiny. V pohraničí a ve Vídni mnoho Rakušanů dodnes mluví nebo alespoň rozumí česky, proto je třeba se vyvarovat poznámek, které by druhá strana neměla slyšet. Češtinu částečně ovládají také celníci.

Vizitky jsou obdobou vizitek německých. Uvádějí se na nich vždy akademické tituly vyšší než bakalář. Funkce rakouských partnerů odpovídají funkcím v České republice. Při oslovování se používá jméno a akademický titul, v obchodním styku je samozřejmostí oslovování funkcí. Mezi vyššími

”

RAKOUSKÝ OBCHODNÍK

POVAŽUJE TĚMĚŘ
ZA SAMOZŘEJMOST,
ŽE ČEŠI ROZUMĚJÍ
A MLUVÍ NĚMECKY.

společenskými vrstvami se automaticky přenáší funkce manžela i na manželku, kterou pak oslovujeme například „Frau Professor“. Respekt ke stáří nemá velký vliv na osobní prestiž jedince ve společnosti. Všeobecné uznání člověk získá v závislosti na svém vzdělání. Charakteristická je jistá formálnost vzájemných vztahů na pracovišti a zřejmý je odstup ve vztazích nadřízený–podřízený. Spolupracovníci či známí si i po letech vykají a oslovují se příjmením. V Rakousku má mnoho obyvatel ryze česká jména, ale odkaz na spřízněnost nemusí být obchodnímu partnerovi milý. Jména se vyslovují německy.

Jak zapadnout do rakouské společnosti

Velký důraz kladou Rakušané na svůj zevnějšek. Celoročně se nosí střízlivý kvalitní oblek s kravatou. Pro státní úředníky, vedoucí pracovníky firem a bankovní úředníky je typický tmavý oblek a kvalitní obuv. V pracovním styku se v některých oblastech (zejména v Tyrolsku a Korutanech) můžeme setkat s krajovým „mysliveckým oděvem“ (ländlich). Považuje se za rovnocenný s běžným společenským oblečením. Na slavnostních shromážděních lze v této zelené kamizole vidět i státní představitele. Mladší generace se obléká odvážněji a ležérněji. Na významnější večerní společenské akce bývá předepsán smoking. Výměna dárků mezi obchodními partnery je samozřejmostí. Rakušané se však spokojí s drobnými upomínkovými a reklamními předměty.

Pracovní snídaně a obědy nejsou neobvyklé. O služebních a obchodních záležitostech se začíná diskutovat spíše v závěru oběda či při kávě. Rakušané jsou znalci dobrého jídla a pití a je

třeba dobře uvážit výběr restaurace. Zároveň jsou také výborní hostitelé a společníci. Pozvání domů připadá v obchodních kruzích v úvahu až po dlouhodobějším přátelském vztahu. V tomto případě nezapomeňte na květinu a malý dárek pro hostitelku i hostitele. Běžné je také políbení ruky hostitelce a přítomným dámám.

Rakouská společnost se vrství do několika skupin, se zřetelným odlišením vyšších vrstev od nižších. Příslušnost k vyšší třídě nebo uznávané společenské vrstvě (učitelé, lékaři, právníci atd.) její představitelé zřetelně projevují nejen při různých společenských akcích, ale také mimo jiné ve způsobu bydlení (rozhoduje lokalita) či luxusním oblečením. Velmi pečlivě si vybírají i kulturní a společenské akce, restaurační zařízení a hotely i značky aut. Původ ze staré rodiny s dobrým jménem hraje u Rakušanů důležitou roli. Dodnes se používají i anachronické tituly, třeba šlechtické.

Pro příznivý vývoj vzájemných vztahů není vhodné spojovat Rakousko s odpovědností ve druhé světové válce. Od poválečných let se Rakušané cítí být samostatným národem a jsou podrážděni, když je lidé považují za Němce. Rádi se baví o své historii. Jiným společným tématem je hudební věhlas a sportovní úspěchy našich jižních sousedů a postavení v mezinárodním kontextu. Vídeň je po New Yorku, Paříži a Ženevě čtvrtým nejčastějším sídlem institucí OSN. Rakousko je také významnou turistickou destinací.

Pro Rakušany je příznačný velký důraz na ekologii a kultivaci veřejného prostoru. Znatelně vyšší respekt než Češi mají k zákonům a dalším právním normám, úřadům a úředníkům, institucím a ochráncům pořádku. A snad ještě jedna rada na závěr: Pokud k našim jižním sousedům pojedete autem, dodržujte rychlost i ostatní pravidla. Tresty za přestupky jsou mnohem přísnější než u nás. ■

TEXT: SOŇA GULLOVÁ

FOTO: SHUTTERSTOCK

ING. SOŇA GULLOVÁ, PH.D., VYSOKÁ ŠKOLA
MEZINÁRODNÍCH A VEŘEJNÝCH VZTAHŮ PRAHA

Pavel Wiesner:

KLIENT JE PRO NÁS STŘEDOBODEM VESMÍRU

CHCEME MU BÝT CO NEJBLIŽ A VÝZEV SE NEBOJÍME

Pokud se Pavla Wiesnera zeptáte na pomyslné hodnoty České podnikatelské pojišťovny, v jejímž čele stojí, bez zaváhání odpoví: férovost, poctivost, týmová spolupráce a inovace. A hned dodá, že tým chápe široce jako tripartitu makléř – pojišťovna – klient. „Toto spojení je pro nás zásadní. Úspěšní jsme právě díky tomu, že funguje, že máme důvěru jak makléřů, tak našich klientů.“

Ta důvěra je hmatatelná. Díky ní ČPP neustále roste. Klienti vás dokonce v rámci soutěže Zlatá koruna nedávno opět vynesli na zlatou příčku za Pojištění podnikatelů a průmyslu a stříbrnou za Autopojištění Combi Plus IV. A makléři vám v rámci své každoroční ankety Pojišťovna roku udělili hned čtyři medaile. Máte radost?

Samozřejmě máme z každého ocenění obrovskou radost. Je to nejen skvělá vizitka naší pojišťovny, ale zejména potvrzení správnosti naší firemní filozofie. A protože děláme rozhovor pro časopis, který čtou hlavně podnikatelé, rád bych poznamenal, že jelikož je moje profesní kariéra od začátku spojená s oblastí pojištění podnikatelů, tato zlatá medaile mě těší dvojnásob, nebo možná lépe řečeno trojnásob, protože první příčku jsme obhájili již potřetí po sobě.

Ovšem kdybych měl říct, jakého ocenění si cením naprosto nejvíc, tak to je důvěra. Řekl bych, že jsme ji získávali postupně, ať už to bylo při povodních nebo před dvěma lety při katastrofě způsobené tornádem na jižní Moravě. Ve všech případech jsme jeli s kolegy přímo do terénu a pomáhali na místě. Považuji za důležité, abychom nezůstávali odstřižení od reality a měli přímý kontakt s tím, co lidé potřebují.



Pavel Wiesner, předseda představenstva České podnikatelské pojišťovny. Do ČPP nastoupil v roce 2001 a jeho profesní kariéra je spojená s oblastí pojištění podnikatelů. Před deseti měsíci vystřídal u kormidla bývalého šéfa Jaroslava Besperáta, který náhle na sklonku loňského roku zemřel. Jak sám říká, největší výzvou je pro něj zachovat kontinuitu dynamického rozvoje ČPP a důvěru klientů

Česká podnikatelská pojišťovna (ČPP)

ČPP je univerzální pojišťovnou s více než 25letou tradicí, která nabízí svým klientům moderní produkty a komplexní pojistná řešení. Pečuje o 1,3 milionu klientů, kteří si sjednali přes 2,3 milionu smluv. Poslední roky významně zvyšuje svůj podíl na trhu a meziročně překonává dvojciferná procenta růstu. Je součástí pojišťovací skupiny Vienna Insurance Group.

www.cpp.cz

Klientská linka: +420 957 444 555

„Spojení je začátek, setkávání je pokrok a spolupráce je úspěch.“

Henry Ford

Za tu dobu, o níž hovoříte, se pojišťovna hodně změnila, vidíte?

No samozřejmě, nesmírně, vyrostli jsme, přestěhovali se do nového sídla, rozšířili služby... Jen pro ilustraci, v roce 2001, kdy jsem do ČPP nastupoval, dělalo předepsané pojistné 1,4 miliardy, zatímco za loňský rok jsme překročili 13 miliard. V segmentu pojištění průmyslu, který jsem historicky řídil, jsme měli v roce 2001 předepsané pojistné pod 100 milionů korun, za rok 2022 jsme přesáhli obrát dvě miliardy. Dnes jsme prostě větší, rychlejší, dynamičtější, digitálnější, ale pro mě je důležité, že jsme pořád skvělá parta lidí, co dělá ráda svou práci a má srdce na pravém místě. Že se z naší práce nevytratila lidskost.

Zůstaňme ještě u podnikatelského pojištění. Co nyní podnikatelům nabízíte?

Vienna Insurance Group (VIG)

VIG je přední pojišťovací skupina v Rakousku i v celém regionu střední a východní Evropy (CEE). Kolem 50 pojišťoven v 30 zemích tvoří skupinu s dlouhou tradicí, silnými značkami a velkou blízkostí k zákazníkům.

Akcie VIG jsou od roku 1994 kotovány na vídeňské burze. Mezinárodně uznávaná ratingová agentura Standard & Poor's udělila skupině VIG rating „A+“ se stabilním výhledem.

ČPP je univerzální pojišťovnou a univerzální jsme i v pojištění průmyslu a podnikatelů. Nabízíme samozřejmě základní pojištění majetku a přerušení provozu, odpovědnosti, profesní odpovědnosti nebo autopojištění, ale také specializované stavebně montážní pojištění, pojištění strojů a elektroniky, pojištění přepravy či různé finanční ztráty.

Pro menší podnikatele máme chytré produkty Simplex a Profex, velmi jednoduché a srozumitelné. Pro střední podnikatele je připravený variabilní produkt Komplex. Větším podnikatelům, průmyslovým klientům, subjektům veřejné správy, nadnárodním společnostem či podnikatelům se specifickými činnostmi nabízíme pojistnou ochranu šitou na míru prostřednictvím individuálního pojištění. Každý klient má tak svoji originální pojistnou smlouvu, která obsahuje pojistné krytí podle jeho potřeb a specifik. Mimochodem, právě individuální přístup je další věc, kterou chceme do budoucna posilovat.

V čem podnikatelé v rámci pojištění aktuálně nejvíc chybují? Máte pro ně nějaká doporučení?

Nejdůležitější je dbát na správně stanovené pojistné částky a zároveň limity pojistného plnění. Doporučil bych tedy, aby si zkontrolovali, případně nechali posoudit odborníky, pojistné částky, aby je měli dané správně, neboť vliv inflace posledních let je obrovský. Prostě ať si jednoduše řeknou, zda za tu částku, kterou nyní ve smlouvě mají, postaví své podnikání znovu. Pokud mají smlouvu deset let stejnou, tak to určitě nebude pravda. Stejně je tomu i u limitů pojistného plnění, ať už je to při pojištění katastrofických škod či pojištění odpovědnosti a tak dále.

Když je pojištění nesprávně nebo nedostatečně nastaveno, klient platí za službu,

kteřá ale v případě škody nezafunguje nebo zafunguje jen částečně. Správně nastavené pojištění může být samozřejmě dražší, ale navýšení pojistného je nesrovnatelně nižší než ztráta, kterou po případné škodě firma utrpí.

Zatímco jiní centralizují a ruší pobočky v regionech, ČPP má svou silnou regionální základnu. Počítáte s ní i do budoucna?

Jednoznačně. Jsme jedna ze dvou pojišťoven, která má silné pobočky v regionech. Máme šest regionálních ředitelství, 100 poboček a 220 kanceláří na celém území Česka. Jednotlivé regiony mají vysokou suverenitu, protože znají místní podnikatelské prostředí. Chceme je dál budovat, protože víme, že každý region má svá specifika. A podnikatelé ocení, když k nim přistupujeme s touto znalostí. Souvisí to s naší firemní filozofií a záměrem, že k nim chceme přistupovat individuálně a pomoci jim v každé situaci. Pojistit lze totiž kromě války a pandemie všechno. Je to jen otázka času a peněz. A nás inovace a nové výzvy baví. ■

S PAVLEM WIESNEREM SI POVÍDALA JANA JENŠÍKOVÁ

FOTO: MAREK JENŠÍK A SHUTTERSTOCK

You can also read this article in English on itradenews.cz





Podnikatelé potřebují vytvořit takové prostředí, které bude povzbuzovat nová řešení, podněcovat kreativitu a přiměje je myslet o krok napřed.

CESTOU K ÚSPĚCHU JSOU INOVACE NEZAPOMÍNEJTE SVÉ NOVINKY PRÁVNĚ CHRÁNIT

Téma inovací a jejich ochrany je při pohledu na současnou globální ekonomiku stále aktuálnější. Konkurenceschopnost je klíčem k hospodářské prosperitě a je zřejmé, že v rámci globální konkurence mají šanci uspět především podnikatelé, kteří jsou schopni nabídnout inovativní produkty s vysokou přidanou hodnotou a efektivně je právně chránit.

Inovace a spolupráce k sobě neodmyslitelně patří

Je nutné zdůraznit fakt, že nelze být inovativní bez fungující spolupráce, výměny zkušeností a sdílení inovativních řešení. Podnikatelé potřebují

spolupracovat s výzkumnými institucemi a jejich experty, aby se mohli rozvíjet a posilovat svou konkurenceschopnost. Stejně tak výzkumné instituce nechtějí, aby jejich výzkum přišel vniveč, a absolventi mají zájem o co nejlepší uplatnění.

Pro podnikatele a výzkumníky je důležité, aby jejich vynálezy a technická řešení byly chráněny právními prostředky, což jim poskytne motivaci a jistotu pro další inovace a zabraňuje neoprávněnému využívání těchto vynálezů a technických řešení jinými



Podpora inovací je prioritou

Protože podpora využívání patentů a ochrany duševního vlastnictví patří mezi priority MPO, nabízí řadu dotačních programů zaměřených právě na podporu inovací. Zastímcem program *The Country for the Future* je programem pro start-upy v tematicky zaměřených inkubačních centrech, program *Inovace do praxe* se zaměřuje na malé a střední podniky. Dotační program *Trend* je určen na podporu projektů průmyslového výzkumu a vývoje a jeho dva podprogramy *Technologičtí lídři* a *Nováčci* podporují jak posílení konkurenceschopnosti, tak nastartování vlastních výzkumných a vývojových aktivit.

Na tyto programy pak plynule naváže nově chystaný program na podporu výzkumu a inovací v podnicích, který MPO předloží vládě v průběhu tohoto roku. Jeho cílem bude zejména podpora aplikovaného výzkumu, propojení spolupráce mezi akademickou sférou, podnikatelským sektorem a inovačním prostředím a podpora pořízení know-how potřebného pro realizaci byznys plánu.

Více informací o těchto programech: <https://www.mpo.cz/cz/podnikani/podpora-vyzkumu-a-vyvoje/>

subjekty. Podle statistik Úřadu průmyslového vlastnictví se čeští uživatelé v posledních letech snaží své inovace a technická řešení víc chránit než dřív, nicméně je stále zřejmé, že v kontextu aktivní ochrany duševního vlastnictví by českých patentových přihlášek mohlo být významně víc.

Inovace v čase krize

Za účelem zvýšení obecného povědomí o možnostech průmyslově-právní ochrany a zejména o jejich praktických aspektech uspořádalo Ministerstvo průmyslu a obchodu (MPO) ve spolupráci s Úřadem průmyslového vlastnictví a Technologickou agenturou ČR na konci května již šestý seminář na toto téma nazvaný *Inovace v čase krize*. Zúčastnili se ho zástupci podnikatelů, veřejných institucí, akademické sféry a další z řad odborné veřejnosti.

Mezi řečníky byli kromě odborníků z pořádatelských institucí i reprezentanti podniků, které dokáží své patenty úspěšně chránit: Preciosa, Linet či Třinecké železářny. Své příspěvky přednesli také advokáti, patentoví zástupci a akademici. Byla prezentována významná novinka z oblasti evropské patentové ochrany, a to zahájení činnosti **Jednotného patentového soudu** (Unified Patent Court, dále jen UPC) a **spuštění systému jednotné patentové ochrany v Evropě od 1. června 2023**. Od tohoto data

vstoupí v platnost dohoda o Jednotném patentovém soudu (*Unified Patent Court Agreement*, dále jen UPCA) a začnou se uplatňovat dvě nařízení EU, jimiž se zavádí jednotný patent.

Co řeší nová dohoda

UPC bude řešit jak spory týkající se jednotných patentů, tak stávajících evropských patentů. Česká republika ji zatím neratifikovala – to však neznamená, že by uživatelé z ČR neměli možnost získat jednotný patent nebo že by se na ně pravomoc UPCA nevztahovala. Uživatelé z ČR budou oprávněni požádat o jeho udělení a jednotný patent se pak bude týkat území těch zúčastněných členských států EU, které UPCA ratifikovaly.

Další významnou novinkou z této oblasti je **představení tzv. patentového balíčku**, jehož cílem je také podpořit inovace a zlepšit stávající nástroje pro ochranu duševního vlastnictví. Tento balíček zahrnuje šest unijních nařízení upravujících patenty, jejichž využití je nezbytné k dodržení technických norem, nucené licence a nařízení upravujících systém ochrany dodatkových ochranných osvědčení. ■

TEXT: KOLEKTIV AUTORŮ ODDĚLENÍ PRÁVA EU MPO ČR
FOTO: ARCHIV MPO A SHUTTERSTOCK



Adam Janek:

INOVACE POTŘEBUJI K ŽIVOTU

NECHTĚL BYCH SE DOSTAT DO STAVU, ŽE UŽ NEBUDE CO VYMÝŠLET

„Nikdy nepřekonáš oceán, když se budeš bát, že ztratíš břeh z dohledu,“ řekl prý před staletími Kryštof Kolumbus a víme, co bylo dál. Bez odvážných „Kolumbů“ by se svět nepohnul z místa a je dobře, že jsou i dnes mezi námi. Nadšenci, kteří žijí své sny a milují svou práci. Jedním z nich je i Adam Janek, ředitel Očního centra Praha (OCP). Povídali jsme si v nadčasových industriálních prostorách nově vybudované kliniky OCP v budově Port7 v pražských Holešovicích.



Mgr. Adam Janek, MHA, MBA,
ředitel a člen představenstva Očního
centra Praha, se řídí slovy Steva Jobse:
„Stay hungry. Stay foolish.“

Stejně jako Kolumbovy plány na nové cesty mohl i váš projekt nové kliniky ještě vloni někomu připadat jako těžko splnitelný. Vždyť jste o ní začali přemýšlet v době covidové a budovali jste ji v době (nejen) energetické nejistoty a rostoucí inflace, kdy se původní rozpočet nebezpečně navyšoval. Přes všechny překážky jste však splnili slovo, na jaře novou kliniku otevřeli a dnes tu spolu sedíte. Co všechno se tím změnilo?

Řekl bych, že vlastně úplně všechno. Kromě toho, že v centru našeho zájmu zůstává český pacient, prioritou neustále zkvalitňovat péči a zvyšovat její dostupnost.

20 tisíc unikátních pojištěnců, to už je malé město

A pokud budete chvíli mluvit řečí čísel, jak jste se rozrostli?

”

S NOVOU KLINIKOU SE ZMĚNILO ÚPLNĚ VŠECHNO. KROMĚ TOHO, ŽE V CENTRU NAŠEHO ZÁJMU ZŮSTÁVÁ ČESKÝ PACIENT, PRIORITA NEUSTÁLE ZKVALITŇOVAT PÉČI A ZVYŠOVAT JEJÍ DOSTUPNOST.

Prostorná vyšetřovna je vybavena těmi nejmodernějšími přístroji

Nové prostory jsou bezmála pětikrát větší než původní. Dnes máme na téměř dvou tisících metrech čtverečních prostorné čekárny, nejmodernější přístroje vybavené vyšetřovny, 12 odborných očních ambulancí a 4 high-tech operační sály. Máme vlastní lékárnu a optiku. Rozšířili jsme náš kolektiv o 9 plných úvazků, náš tým má 52 členů, přičemž z toho je 14 kmenových lékařek a lékařů. Tým je mladý, velmi profesionální, a hlavně se umí chovat k pacientovi jako k partnerovi. Navíc je kompaktní a stabilní, to není úplně obvyklé.

Říká se, že je u nás lékařů nedostatek. Jak se vám podařilo takový tým vybudovat?

To je jedna z věcí, na kterou jsem hrdý. V roce 2017 jsme založili vlastní vzdělávací akademii. Každý rok nabízíme rezidenční absolventská místa, máme vlastní vzdělávací systém, který spočívá jak v rozsáhlé teorii, tak hlavně v rozsáhlé praxi, kterou jako komplexní pracoviště můžeme poskytovat. Naše akademie si už mezi lékaři vybudovala skvělé jméno, takže se k nám hlásí sami a máme z čeho vybírat.

Když jsme spolu mluvili před rokem, očekával jste, že by nová klinika mohla umožnit zvýšení počtu klientů i operací o celou jednu třetinu. Povedlo se to?

Skutečnost předčila naše očekávání, celkovou kapacitu vyšetření i všech typů operací se podařilo navýšit minimálně

o třetinu. Už dnes mohu říct, že ročně realizujeme přes 10 tisíc všech nitroočních výkonů, z nichž více než polovinu tvoří operace šedého zákalu a výměny čočky, dále nitrooční aplikace biologické léčby. Nemalé procento dělají i operace sítnice a sklivce, mikroinvasivní operace zeleného zákalu a laserové refrakční operace. Máme 20 tisíc unikátních pojištěnců a přicházejí stále noví. Tedy náš plán vybudovat jednu z největších ryze českých moderních očních klinik jsme splnili do puntíku. Jsem rád, že tomu tak je, i proto, že jsem nezklamal důvěru našich akcionářů. Od začátku mi věřili a dali mi volnou ruku a já si toho moc vážím.

Zahraníční pacienti si nás najdou

Vášim snem také bylo, aby nová klinika přilákala víc zahraničních pacientů. Jak se ten naplnil?

Už jsme úspěšně odoperovali stovky pacientů z Anglie a Irska a desítky z Německa. Jejich počet roste, neboť nejlepší reference je, když jsou spokojeni a pochlubí se svému okolí, že vidí jako zamlada. Samozřejmě jsme pro ně levnější volbou, ale oceňují hlavně náš skvělý servis a lidský přístup. Máme jazykově vybavený personál, nejen naši chirurgové, ale i sestry a recepční se s nimi umí domluvit. A česká oftalmologie má ve světě výborný zvuk.

Co ten skvělý servis vedle lékařské péče znamená v praxi?

Každou neděli k nám přiletí přibližně deset dvanáct cizinců, zatím většinou Angličanů. Ve spolupráci s agenturou jim zajistíme letenku, vítáme je na letišti, odvezeme do hotelu. V pondělí je dopravíme k nám na vyšetření, objednáme jim implantáty na míru a ve středu je čeká operace. Ve čtvrtek či pátek absolvují kontrolu a mohou odletět domů. A i potom s nimi udržujeme kontakt. Zajímá nás, jak se jim daří.

Někdy dostávám otázku, jestli u nás mají lepší zacházení než čeští pacienti „na pokladnu“. Odpovídám, že všem pacientům poskytujeme stejnou péči. Stejně se chováme k člověku, který u nás za služby zaplatí sto tisíc, i k našemu seniorovi, který nám nehradí nic a výkon jde na pojišťovnu. Tak je naše klinika nastavena.

Domácí pacienty neházíme přes palubu. Stále na ně myslíme nejvíc

Zůstaňme u domácích pacientů. Co nového se vám podařilo v tomto směru?

Jak už jsem zmínil, jako prioritu vidím zvýšení dostupnosti péče. Proto už dva roky postupně budujeme síť očních ambulancí, říkáme jim Mediport. Ta poskytuje primární oftalmologickou péči ve standardu, na jaký jsme v OCP zvyklí. V našich zatím pěti perfektně fungujících pražských a středočeských ambulancích naleznete odborné oční lékaře, příjemné prostředí a moderní

Ve Vídni pro inspiraci Česká oftalmologie je ve světě vidět

Největší oftalmologický kongres v Evropě pořádaný Evropskou společností kataraktové a refrakční chirurgie (ESCRS) se letos konal v září ve Vídni. Zúčastnilo se ho přes 14 tisíc odborníků z řad lékařů, pracovníků ve zdravotnictví, výrobců aj. „Na tento kongres jezdíme každoročně, abychom drželi krok s těmi nejlepšími a měli přehled o nejnovějších trendech. Zároveň je to příležitost představit výsledky naší práce,“ říká Adam Janek.

přístrojové vybavení. Veškerá návazná specializovaná vyšetření a chirurgické zákroky včetně biologické léčby provádíme na naší klinice. Víím, že v tomto je budoucnost, protože na primární péči se obecně zapomíná a lidé nebudou mít nakonec kam jít. Brzy otevřeme další dva Mediporty a mým cílem je mít maximálně deset perfektně fungujících pracovišť primární oftalmologické péče.

To je nemalý úkol. Ale určitě nebude jedinou vizí, kterou nosíte v hlavě.

Můžete ještě něco prozradit?

Budoucnost je podle mne v mezioborové spolupráci, konkrétně mám na mysli spolupráci praktických lékařů, diabetologů a oftalmologů v rámci screeningu diabetické retinopatie. Toto velmi vážné oční onemocnění, které má spojitost s diabetem a neléčené může způsobit i oslepnutí, lze totiž odhalit v rané fázi. ■

S ADAMEM JANEKEM SI POVIDALA JANA JENŠÍKOVÁ

FOTO: LUDĚK KRUŠÍNSKÝ

”

BESIDES TOP-QUALITY
MEDICAL CARE, WE ALSO
PROVIDE COMPREHENSIVE
SERVICE TO FOREIGN
PATIENTS.

You can also read this article
in English on itradenews.cz



KOMPLEXNÍ OFTALMOLOGICKÁ PÉČE Od diagnostiky po mikrochirurgii

OCP Oční centrum
Praha

- Centrum pro léčbu šedého zákalu
- Centrum pro léčbu sítnice
- Centrum pro léčbu zeleného zákalu
- Refrakční a laserové centrum

**Těšíme se na vás v nových
prostorech budovy Port7
na Nádraží Holešovice.**



Vidět jasně!

www.ocp.cz

Oční centrum Praha
Holešovice 1637
170 00 Praha 7

M 603 289 736
T 220 807 757
@ recepce@ocp.cz

ÚVĚR NA **ROZVOJ** A MODERNIZACI



- digitalizace
- nové technologie
- snižování energetické náročnosti
- investice, které šetří životní prostředí
- nákup surovin, subdodávek a zásob
- akvizice v ČR





CHYBÍ VÁM PRACOVNÍCI?

JEDNÍM Z ŘEŠENÍ JE CÍLENÁ A VÝBĚROVÁ EKONOMICKÁ MIGRACE

Podnikatelé se dlouhodobě potýkají s nedostatkem pracovníků, přičemž právě kvalifikovaná pracovní síla je jedním ze základních předpokladů fungování ekonomiky, zvláště takové, která je z velké části založena na průmyslovém sektoru. Proto je podpora podniků při získávání kvalifikovaných pracovníků jednou z klíčových priorit vlády České republiky.

Již dlouho se vedou společenské debaty o tom, jak by měl stát k této problematice přistupovat. A v posledních letech stále častěji převažují názory, které jsou podloženy i oficiálními evidencemi počtu volných pracovních míst, že při řešení nedostatku pracovníků je třeba se seriózně zabývat také fenoménem ekonomické migrace. Jinými slovy zabývat se možnostmi, jak usnadnit kvalifikovaným cizincům přístup na český trh práce.

A právě na aktivity státu v oblasti ekonomické migrace se v tomto článku blíže zaměříme, neboť cílená a výběrová

politika ekonomické migrace je jedním z nedílných aspektů podporujících rozvoj investic, zahraničního obchodu a konkurenceschopnosti české ekonomiky.

Ekonomická migrace není žádnou novinkou. Znáte vládní programy?

Česká republika už více než 10 let realizuje projekty a programy ekonomické migrace. Se silným důrazem na bezpečnostní a integrační hledisko začínal stát s projekty pro maximálně několik set vysoce kvalifikovaných pracovníků

ročně. S ohledem na pozitivní zkušenosti s jejich realizací se stávající projekty v roce 2019 transformovaly do tzv. vládních programů, které se staly hlavním nástrojem státu na podporu příchodu kvalifikovaných pracovníků ze třetích zemí. Pojdme si je tedy představit.

Do Programu klíčový a vědecký personál a Programu vysoce kvalifikovaný zaměstnanec s celosvětovou působností mohou posílat žádosti zaměstnavatelé, kteří mají zájem zaměstnat **vysoce kvalifikované zahraniční pracovníky, například programátory,**

vývojáře softwaru, inženýry ve výzkumu a vývoji, obchodní zástupce, finanční poradce, lékaře nebo zdravotní sestry. Tito zaměstnavatelé nicméně musí splňovat stanovená kritéria, jako jsou například vypořádané závazky vůči státu, garance požadované výše mzdy, zákaz provozování agenturního zaměstnávání, neexistence pokut za nelegální zaměstnávání apod. O zařazení do výše uvedených programů rozhoduje Ministerstvo průmyslu a obchodu a Agentura CzechInvest a následné žádosti o pobytová oprávnění cizinců, kteří mohou v rámci těchto dvou programů žádat společně se svými nejbližšími rodinnými příslušníky, přijímají příslušné zastupitelské úřady ČR v zahraničí. Dále je žádost postoupena Ministerstvu vnitra, jež rozhodne o vydání příslušného pobytového oprávnění, nejčastěji zaměstnanecké karty.

Program kvalifikovaný zaměstnanec je určený pro společnosti splňující kritéria pro zařazení zaměstnávající **středně až nízkou kvalifikované pracovníky, jako například montážní dělníky, zedníky, skladníky, řidiče, kuchaře nebo švadleny** z Ukrajiny, Srbska, Mongolska, Filipín, Běloruska, Černé Hory, Moldavska, Kazachstánu, Indie, Arménie, Gruzie a Severní Makedonie. Proces vyřizování žádostí je podobný jako v případě programů určených pro vysoce kvalifikované cizince s tím rozdílem, že o žádostech o zařazení do programu rozhodují podnikatelské reprezentace, například Hospodářská komora, Svaz průmyslu a dopravy, Asociace malých a středních podniků a živnostníků atd.

Vládní programy přivedly zaměstnance do tisíců firem

Všechny zmíněné vládní programy, jejichž hlavním smyslem je **garantovat podání žádosti o pobytové oprávnění na příslušném zastupitelském úřadu**, české společnosti intenzivně využívají. **Například v rámci Programu kvalifikovaný zaměstnanec, který je dlouhodobě nejvyužívanější, bylo od jeho spuštění v září 2019 ze strany**

”

ČESKÁ REPUBLIKA UŽ VÍCE
NEŽ 10 LET REALIZUJE
PROJEKTY A PROGRAMY
EKONOMICKÉ MIGRACE.

Ministerstva vnitra povoleno více než 68 700 zaměstnaneckých karet pro cizince do více než 3000 podniků. Na tyto informace je však nutné nahlížet i optikou covidové pandemie a ruské invaze na Ukrajinu, neboť tyto okolnosti se na objemu pracovní migrace v rámci Programu kvalifikovaný zaměstnanec negativně podepsaly.

Programy firmy využívají nepochybně i díky zkrácené době vyřízení žádostí o pobytová oprávnění. Ve druhém čtvrtletí letošního roku činily lhůty pro vyřízení žádostí o zaměstnanecké



Novinka: Program digitální nomád

Vládní programy byly s účinností k 1. červenci 2023 doplněny o **nový Program digitální nomád cílící na specialisty v oboru IT. Ten reaguje na měnící se trendy v oblasti mezinárodní mobility zaměstnanců a tzv. freelancerů, které akcelerovala covidová pandemie, ale také láká do České republiky tuto skupinu vysoce kvalifikovaných pracovníků.** Program se vztahuje na občany Austrálie, Japonska, Kanady, Korejské republiky, Nového Zélandu, Spojeného království Velké Británie a Severního Irska, USA a Tchaj-wanu. **Vyřízení žádostí digitálních nomádů a jejich nejbližších rodinných příslušníků je garantováno do 45 dnů od jejich podání.**

karty v průměru 29 dnů v Programu klíčový a vědecký personál, 37 dnů v Programu vysoce kvalifikovaný zaměstnanec a 68 dnů v rámci Programu kvalifikovaný zaměstnanec.

Po vypuknutí války na Ukrajině, která zapříčinila zastavení příjezdu pracovníků z Ukrajiny, Ruska a Běloruska, došlo k poklesu roční kapacity vládních programů o více než 42 000 žádostí. Před válečným konfliktem byla přítomná kapacita vládních programů téměř 60 000 cizinců ročně, což je pro srovnání přibližně počet obyvatel Opavy. Výrazný výpadek doposud klíčových zdrojových zemí pracovní migrace následně vyústil v nárůst poptávky po zahraniční pracovní síle z jiných zemí, která však z velké části naráží zejména na omezené kapacity zastupitelských úřadů ČR i bezpečnostní

MPO letos organizuje sérii seminářů s cílem zvyšování povědomí o vládních programech a sdílení informací o novinkách v oblasti zaměstnávání cizinců. Dubnového semináře v Praze se zúčastnilo více než 100 zástupců českých firem, zaměstnavatelských svazů i akademické sféry



a integrační aspekty. Vlivem těchto okolností se aktivity Ministerstva průmyslu a obchodu na podporu získávání zahraniční pracovní síly ještě více zintenzivnily.

V loňském roce se podařilo navýšit kapacitu Programu kvalifikovaný zaměstnanec pro Moldavsko a Filipíny celkem o 2350 žádostí o zaměstnanecké karty ročně a rozšířit jej o nové země (Gruzii, Severní Makedonii a Arménii). V červnu 2023 vláda schválila další navýšení o 5000 žádostí ročně pro Mongolsko a Filipíny s účinností k 1. lednu 2024 a MPO připravuje další navýšení objemu pracovní migrace.

Navýšení kvót ale není jediným opatřením podporujícím zaměstnávání cizinců. Z iniciativy Ministerstva průmyslu a obchodu se například podařilo prosadit rozšíření okruhu profesí, jež mohou žádat o sezonní vízum, o oblast stavebnictví. K 1. červenci 2023 dále vstoupila v účinnost novela, která mimo jiné změnila zákon o pobytu cizinců tak,

že **prodloužila platnost sezonních víz z 6 na 9 měsíců**, a zákon o zaměstnanosti tak, že **zrušila test trhu práce ve vztahu k žadatelům o modré karty**. Na dalších opatřeních směrem k posílení pracovní migrace se pracuje nebo se o nich jedná.

Připravované semináře

Aby zvýšilo povědomí o vládních programech ekonomické migrace a seznámilo podnikatele s nejaktuálnějšími informacemi v oblasti zaměstnávání kvalifikovaných pracovníků, organizuje MPO vzdělávací semináře. V prvním pololetí proběhly v Praze, Brně, Ostravě a Hradci Králové. **Od září do prosince plánují experti z resortů průmyslu a obchodu, vnitra, zahraničních věcí a práce a sociálních věcí zavítat do Plzně, Zlína, Ústí nad Labem a Českých Budějovic.** ■

TEXT: VERONIKA KUBÍKOVÁ

FOTO: ARCHIV MPO A SHUTTERSTOCK

Další informace k problematice zaměstnávání cizinců, vládním programům nebo termínům seminářů naleznete na webových stránkách Ministerstva průmyslu a obchodu: <https://www.mpo.cz/cz/zahranicni-obchod/ekonomicka-migrace/>.



Veronika Kubíková,
MPO ČR, Odbor evropského
a mezinárodního práva



ČESKÁ REPUBLIKA

Česká národní expozice

Mezinárodní strojírenský veletrh v Brně

10. – 13. října 2023, pavilon P, číslo stánku 9

NOVINKY V OBLASTI ZAMĚSTNÁVÁNÍ CIZINCŮ

11. října 2023, 15:00

Plánujete zaměstnat cizince z třetích zemí? Informace o vládních programech ekonomické migrace a novinkách v oblasti zaměstnávání cizinců se dozvíte na semináři pořádaném Ministerstvem průmyslu a obchodu.

Více informací na www.mpo.cz



FIRMÁM SE OTEVÍRAJÍ NOVÉ MOŽNOSTI UDRŽITELNÉHO FINANCOVÁNÍ

Firemní investice lze financovat prostřednictvím emise akcií či dluhopisů nebo, což je nejčastější řešení, pomocí bankovního úvěru. Dnes je pro řadu aktérů na trhu zajímavou možností takzvané odpovědné neboli udržitelné financování. Na jeho konkrétní parametry u bankovních úvěrů jsme se zeptali Evy Chvalkové z Komerční banky.



Eva Chvalková,
specialistka na udržitelné financování,
Komerční banka (KB)

Čím se bankovní úvěr zaměřený na odpovědné financování liší od jiných produktů?

O odpovědném financování mluvíme tehdy, má-li financovaný projekt nebo činnost udržitelné charakteristiky. Každá banka vychází z EU taxonomie, případně vlastních definic zejména v sociální oblasti, která není dosud definována.

Specifickým typem takového úvěru je Green Loan, kterým podnik financuje projekt šetrný k životnímu prostředí. Požadavky na Green Loan se řídí mezinárodní metodikou a jeho výhodou je zejména komunikace směrem ke stakeholderům – posílení dobré reputace společnosti či zvýšení atraktivnosti pro investory. Příklady projektů, na něž lze tento úvěr využít, spadají do oblasti obnovitelných zdrojů energie, zvýšení

energetické účinnosti, prevence a snížení znečištění, čisté mobility, udržitelného nakládání s vodou a odpadními vodami, adaptace na změnu klimatu, cirkulární ekonomiky, úsporných budov a podobně.

Zmínila jste kritéria posuzování udržitelnosti projektu. Jak je má nastavena Komerční banka?

Kritéria posuzování udržitelnosti v KB vycházejí v první řadě z taxonomie EU a pravidel skupiny SG pro udržitelné financování a financování s pozitivním dopadem (SPIF). U úvěrů splňujících tato kritéria je možnost podpory formou zvýhodněné úrokové sazby. Informace o takto identifikovaných úvěrech, označených jako přínosné z pohledu udržitelnosti (ESG), pak shromažďujeme pro účely zmapování svého portfolia a jeho dopadu na udržitelnost. Vykazování bank o udržitelnosti jejich portfolia prochází dynamickým vývojem a postupně lze očekávat i vyšší nároky na klienty v této oblasti.

Zatím jsme mluvili převážně o investicích. Lze ale udržitelný úvěr využít i pro financování provozu firmy?

Ano, je to tak. Firmy, které řadí udržitelnost svého podnikání k prioritám, mohou využít možnosti financování vázaného na cíle udržitelnosti. Mezi tyto cíle nejčastěji patří redukce uhlíkové stopy pomocí navýšení zdrojů energií z obnovitelných zdrojů nebo pak podle sektoru například zvýšení podílu elektromobilů ve flotile firmy, snížení odpadu, úspora vody, případně cíle v sociální oblasti, jako je snížení pracovních úrazů nebo

získání certifikace v oblasti bezpečnosti práce a podobně. Výhodou těchto nástrojů je, že se společnost nemusí zavazovat k určitému účelu využití finančních prostředků.

Velkou podporou pro financování projektů přínosných z pohledu udržitelnosti jsou dotace. Mají i zde banky své místo?

Tyto dotace jsou často využívány firmami, které se chtějí posunout k udržitelnějšímu podnikání. Lze je získat například na pořízení fotovoltaické elektrárny, ale i na digitalizaci, udržitelné zemědělství, projekty související s odpady, vodou, dopravou a podobně. Velmi často je efektivním řešením kombinace dotace a bankovního úvěru. S výběrem vhodných dotací umí poradit i naši experti EU Pointu Komerční banky.

Udržitelnost však není pouze o financování. Ruku v ruce s ní přicházejí nové povinnosti pro firmy, jako je reporting, nastavení strategie udržitelnosti a podobně. Také v těchto otázkách mohou využít služby naší poradenské společnosti EnviroS/ KBA. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJE MARTINA HOŠKOVÁ
FOTO: ARCHIV KB

Jan Rafaj:

NAŠE EKONOMIKA ZTRÁCÍ DECH, MUSÍME PROTO RYCHLE JEDNAT

Jan Rafaj se stal prezidentem Svazu průmyslu a dopravy ČR letos v květnu, zrovna v době, kdy ekonomika stagnuje a firmám klesají zakázky. Hovoříme s ním v předvečer Mezinárodního strojírenského veletrhu.



Jan Rafaj, prezident Svazu průmyslu a dopravy ČR. Vystudoval Právnickou fakultu Masarykovy univerzity v Brně, později získal titul MBA na Prague International Business School. Je ředitelem společnosti Heimstaden, největšího poskytovatele nájemního bydlení v Česku, převážně v Moravskoslezském kraji, místopředsedou dozorčí rady těžební společnosti OKD a členem statutárních orgánů řady dalších společností

Jak vidíte současnou situaci?

Česko se nachází na křižovatce. Má za sebou poměrně úspěšné období transformace a mnoha oborům se daří, je tu řada špičkových firem. Obnovili jsme staré značky jako Tatra, Wikov nebo Prim. Vznikly i úplně nové, jako je Linet nebo Avast. Ale začíná se ukazovat, že musíme do určité míry přenastavit parametry naší ekonomiky, abychom mohli být úspěšní i dál.

Makroekonomická čísla ukazují, že naše ekonomika ztrácí dech. Jsme společně se Španělskem jediní, kdo nedokázal ještě rozhybat hospodářství a dostat se na úroveň před pandemií. Začínají nás pomalu předhánět ekonomiky, které byly vždy za námi, jako je například Polsko. To je naprosto alarmující. A má to jediný důvod – chybí nám odvaha dělat strategická rozhodnutí a posouvat Česko v roky dlouho odkládaných úkolech. Zanedbávají je všechny poslední vlády. Reformy v oblasti energetiky, infrastruktury, vzdělávání, trhu práce, podpory výzkumu a vývoje.

Čekáme na zákony, které zjednoduší investice i podnikání

Co se s tím dá dělat?

Potřebujeme odvážnou vládu a legislativní smršť zákonů, které usnadní strategické investice a zjednoduší podnikání. Cesta se otvírá ve vládním výboru pro strategické investice, který premiér Petr Fiala v polovině tohoto roku zřídil. V našem zájmu si přeji, aby byl jedním z mála

”

CHYBÍ NÁM ODVAHA
DĚLAT STRATEGICKÁ
ROZHODNUTÍ.

politiků, který své politické sliby promění v konkrétní činy. Jsme připraveni na nich spolupracovat a máme celou řadu návrhů v energetice, infrastruktuře i konkrétní investice, které by měl stát podpořit. Bude to nákladné, ale pojdme udělat odvážný krok, jako je to ve firmách, odděleme investiční náklady od těch provozních, které by státu měly přinést násobně víc než to, co do nich vložíme.

Na politiky současně apelujeme, aby mysleli za čtyřleté volební období a přesvědčili o změnách i opozici. To nejhorší, co nás může potkat, je náhlé otočení kormidla. Problémy už jsme si pojmenovali, i vláda si je uvědomuje, je čas začít se změnami. První jasné úkoly, které jsou splnitelné do konce volebního období, vládě předáme na našem sněmu, kterým tradičně zahájíme Mezinárodní strojírenský veletrh.

”

TO NEJHORŠÍ, CO NÁS
MŮŽE POTKAT, JE NÁHLÉ
OTOČENÍ KORMIDLA.

Před volbami do čela svazu jste si definoval pět priorit. Jednou z nich byla podpora finálních českých výrobků. To předpokládám zapadá i do současné vize transformace ekonomiky?

Zcela jistě. Musíme najít nový potenciál, protože původní konkurenční výhoda, jako je levná pracovní síla a tradiční průmysl, se vyčerpaly. Čelíme výzvám zelené a digitální tranzice a potřebujeme naši ekonomiku orientovat na finální české výrobky a služby. Právě díky vlastním produktům s vysokou přidanou hodnotou se naše ekonomika může posunout mezi nejúspěšnější ekonomiky světa. Nemusíme přitom vyrábět jen

finální výrobky od začátku až do konce. Měli bychom být schopni i v dodavatelském řetězci dodávat celé sofistikované soustavy, které vznikly díky českému výzkumu a vývoji, a nejen jednoduché komponenty. Věřím, že celou řadu takových českých firem s přidanou hodnotou budete mít možnost vidět i na letošním veletrhu.

Podpora exportu je nezbytná

Jak podpořit naše firmy, aby se jim dařilo víc prosazovat v zahraničí?

V první řadě musíme mít jasnou exportní strategii a naplňovat ji. Musím říct, že ta, kterou připravilo MPO, je velmi dobře naměřovaná. A mám velkou radost, že se do ní podařilo dostat dva klíčové aspekty, které by měly přístup k podpoře exportu změnit k lepšímu – cíl vybudovat ekonomiku s vlastními finálními produkty a vyšší přidanou hodnotou a měnicí se situaci na globálních trzích. Teď musíme jasně stanovit harmonogram a priority jednotlivých úkolů, aby nezůstalo jen u nápadu na papíru.

Abychom byli úspěšní, je potřeba také řešit exportní financování a pojišťování podporované státem. Podporujeme také další rozšiřování ekonomicko-diplomatické sítě. Personální obsazení ekonomických úseků velvyslanectví a kanceláří CzechTrade se v posledních pár letech výrazně zkvalitnilo. Je však třeba pokračovat a zvyšovat institucionální podporu zejména v mimoevropských zemích. Jen tak se nám podaří diverzifikovat export a snížit naši závislost na vnitřním trhu EU.

Naše firmy jsou nadále schopné dodávat zákazníkům kvalitní produkty za konkurenceschopné ceny. Český vývoz ale potřebuje adekvátní podporu státu, aby nebyl znevýhodněn proti produktům zahraničních firem se silnou státní podporou exportu.

Svazu průmyslu se podařilo letos uspořádat už jedenáct podnikatelských misí. Jak letošní rok hodnotíte? Vidíte nějaké nové trendy v této oblasti?

Jsem moc rád, že se podnikatelské mise v doprovodu nejvyšších představitelů státu podařilo po tříleté pauze letos opět nastartovat. Jak už jsem zmínil, český export se musí orientovat nejen na Evropu. Ta bude sice vždy

naš dominantní obchodní partner, ale vysoká míra závislosti není optimální, jak se ukázalo v minulých letech. Podnikatelské mise pomáhají firmám otevírat dveře na nové trhy. Na těch posledních jsme začali aktivně spojovat vědeckou a ekonomickou diplomacii, tedy zájmy firem a českých univerzit a vědců, protože digitalizace, inovace, nové technologie a spolupráce ve vědě a výzkumu se stávají stále častěji účinnějším pojítkem také pro mezinárodní jednání firem o možné spolupráci.

Často se mluví o tom, že obchodní příležitosti může přinést i obnova Ukrajiny.

To je oblast, kterou za Svaz průmyslu a dopravy ČR hodně řešíme. Podniky jsou aktivní už nyní, domlouvají spolupráce a budují vztahy. V únoru jsme s podnikateli navštívili veletrh Rebuild Ukraine, na začátku července jsme pak společně s Hospodářskou komorou uspořádali podnikatelskou misi přímo na Ukrajinu. S více než třicítkou firem jsme navštívili Lvov, Kyjev a Dnipro.

Všichni ale víme, že poválečná obnova je i politická záležitost. Proto stále apelujeme na vládu, aby firmy v tomto ohledu podporovala. Jsme rádi, že se podařilo prosadit, aby si podniky mohly vývoz na Ukrajinu pojistit v rámci programu Fond Ukrajina. Zatím se ale jedná o pilotní projekt, na který je vyčleněno pouze 339 milionů korun. Z toho získají podporu jednotky, maximálně desítky firem. Proto i nadále jednáme a máme příslibeno, že se tato částka v příštím roce výrazně zvýší, pokud se pilotní program osvědčí. Také se budeme snažit, aby byl navýšen maximální objem na jednoho zákazníka. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJE JANA JENŠÍKOVÁ
FOTO: ARCHIV SP ČR

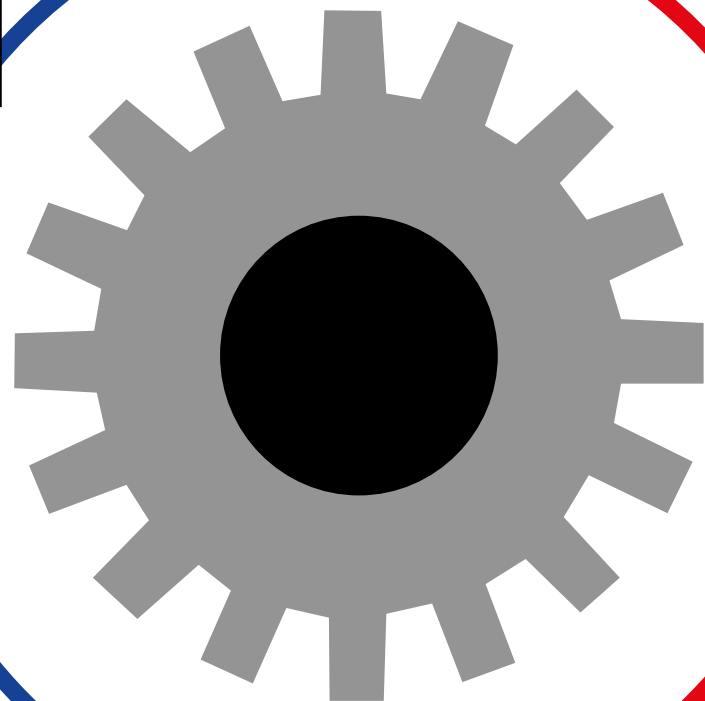
Zveme vás na
**Sněm Svazu průmyslu
a dopravy ČR**

Mezinárodní strojírenský veletrh, Brno

10. říjen 2023, 13.00

Pojďte diskutovat o tom, co nás pálí,
a předat vládě splnitelné úkoly.

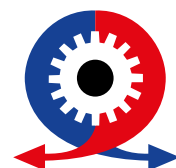
64. MEZINÁRODNÍ STROJÍRENSKÝ VELETRH



10.–13. 10. 2023
BRNO



**DIGITAL
FACTORY**



MSV 2023

MEZINÁRODNÍ STROJÍRENSKÝ VELETRH 2023 VE ZNAMENÍ VYSOKÉ MEZINÁRODNÍ ÚČASTI

Na brněnském výstavišti se od 10. do 13. října 2023 uskuteční 64. ročník Mezinárodního strojírenského veletrhu (MSV). Desítky tisíc návštěvníků se seznámí s průmyslovými technologiemi a inovacemi, které představí vystavovatelé z celého světa. Bližší podobu letošního ročníku představuje Michalis Busios, ředitel veletrhu.



Michalis Busios, ředitel Mezinárodního strojírenského veletrhu

Na co se tedy letos mohou návštěvníci MSV těšit? Kolik firem se na výstavišti bude prezentovat?

Těší mě, že opět přijedou přední společnosti napříč průmyslovými odvětvími. V areálu brněnského výstaviště se představí přes 1250 vystavujících firem, obsazených budou všechny hlavní výstavní haly. Tradičně nejsilnějším oborem bude obrábění a tváření, které je klíčovým prvkem českého průmyslu. Dobře zastoupena budou i další odvětví jako automatizace, elektronika, průmyslové roboty, měřicí technika, plasty, sváření, povrchové úpravy, hydraulika nebo materiály a komponenty. Díky tomuto

širokému zaměření vzniká jedinečná platforma pro sdílení zkušeností i podporu inovací.

Které země se na veletrhu představí?

Na veletrh letos přijedou vystavovatelé celkem ze 43 zemí. Ve velkém rozsahu se vrací prezentovat také firmy z asijských oblastí. Oficiální expozice zaštitěné vládou nebo proexportní institucí otevrou Čína, Francie, Indie, Maďarsko, Moldavsko, Polsko, Rakousko, Slovensko nebo Tchaj-wan. Míří k nám také obchodní delegace z řady zemí, včetně Nizozemska nebo Kolumbie. Zajímavou součástí veletrhu bude i seminář zaměřený na expanzi a možné investice v USA následovaný jednáním českých firem se zástupci jedenácti amerických států. Další setkání s českými firmami chystá Indie a připravuje se také program zaměřený na průmyslovou obnovu Ukrajiny.

Součástí MSV je odborný doprovodný program. Čemu se bude věnovat?

Největší konferencí bude Fórum aditivní výroby, které představí nejnovější trendy z oblasti 3D tisku. Na vzájemnou spolupráci mezi českými a francouzskými firmami v jaderné energetice se zaměří speciální francouzsko-české fórum. Zastoupeno bude i téma kybernetické bezpečnosti v průmyslu. Po loňském úspěchu bude připraven také speciální program pro studenty škol, jehož cílem je atraktivní a zajímavou cestou přiblížit moderní průmysl mladým generacím. Kromě seminářů a konferencí budou na celou dobu veletrhu připraveny i další akce. Návštěvníci si mohou

zajít na komentovanou prohlídku MSV tour nebo si předem domluvit jednání pomocí projektu Kontakt-Kontrakt. Významnou událostí bude tradičně sněm Svazu průmyslu a dopravy ČR, který se uskuteční první den veletrhu.

V posledních letech se mezi hlavní témata veletrhu řadí digitalizace.

Co chystáte v této oblasti letos?

Digitalizace se čím dál víc objevuje v expozicích vystavovatelů ze všech oblastí strojírenství. Ucelenou prezentaci tématu nabídne Digitální továrna 2.0 v pavilonu F, jejímž hlavním partnerem se stalo Národní centrum Průmyslu 4.0. Lákavý program nabídne digitální stage, kde se odborníci budou věnovat například 5G sítím, umělé inteligenci, efektivnímu využití dat, podpoře inovací nebo nanotechnologiím v průmyslu.

Společně se strojírenským veletrhem se konají i další akce. Mohl byste nám je přiblížit?

V lichých letech se tradičně s MSV konají i specializované veletrhy TRANSPORT A LOGISTIKA a ENVITECH. První zmíněný se zaměřuje na nejnovější technologie zvyšující efektivitu logistických procesů v podnicích nebo průmyslových areálech. Druhý představí firmy z oblasti cirkulární ekonomiky a ekotechniky. Souběžně s MSV se letos mimořádně koná veletrh pro dřevozpracující a nábytkářský průmysl WOODTEC, který se vrací na brněnské výstaviště po šesti letech. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJE JANA JENŠÍKOVÁ
FOTO: ARCHIV BVV

S hadicemi z GUMEXU budete spokojeni



Dušan Sedláček
ředitel společnosti
GUMEX, spol. s r.o.

Mohlo by se zdát, že při přípravě výrobků jsou nejdůležitější použité technologie. Ale my víme, že to nestačí. Cítíme se být na jedné lodi s našimi zákazníky, proto se jim snažíme maximálně vyjít vstříc. Přemýšlíme i o skrytých detailech, které jsou však pro perfektní funkčnost výsledného výrobku často rozhodující.

Možná, že i vás obtěžuje liknavé zpracování vašich zakázek u současného dodavatele. Není na čase jej změnit?

My vám nabízíme rychlé a spolehlivé vyřízení vaší objednávky. Hadicím a koncovkám perfektně rozumíme a máme ověřené know-how pro jejich kompletaci. Můžeme se zaručit i za naše zkušené pracovníky. Naším cílem je, aby celý systém bezvadně fungoval – počínaje rychlým zpracováním poptávky až po realizaci finálního produktu.

Kontaktujte nás, vždycky se o vás postaráme – **využijte k tomu jednotné číslo na zákaznickou linku pro celou ČR: 518 399 588.**

Hadice dodáme připravené na míru tak, aby je stačilo jen vzít a namontovat:



Vždy nám půjde o to, abyste se na nás mohli spolehnout. V nezávislém průzkumu spokojenosti projevilo úplnou spokojenost s našimi službami 96 % zákazníků.

**CZECH BEST
MANAGED
COMPANIES**

**20
23**

GUMEX

www.gumex.cz
pružné partnerství

JAK UPOZORŇOVAT DRUHÉ NA CHYBY, ABY SE OPRAVDU ZLEPŠOVALI



Lidé nejsou stroje. To, že je upozorníme na chybu nebo zkritizujeme jejich práci, nesou často nelibě a s nepřiměřenými emocemi. Pro vedoucí pracovníky to bývá vyčerpávající. Někteří zaměstnanci si zvyknou a obrní se, jiní si kritiku nepřipustí na úkor kvality své práce. Tou správnou otázkou tedy je, jak efektivně korigovat své zaměstnance, abychom je zároveň motivovali.

To, jak je někdo schopen přijmout kritiku, souvisí s jeho vnitřní odolností a mírou zodpovědnosti. Zodpovědnost je často chápána pouze jako schopnost nést vinu, uznat, že jsem vinen. Ale to je trochu málo. Opravdová zodpovědnost u člověka znamená, že je schopen vidět sám sebe jako příčinu toho, co se kolem něj a jemu děje, a zůstat iniciativní.

Někteří lidé mají úroveň zodpovědnosti velmi nízkou a typické pro ně je, že z toho, co se jim v jejich životě děje, vždycky obviňují někoho jiného – kolegu, šéfa, vládu. Je pro ně velmi těžké určovat směr a tempo svého vlastního života. Když takového člověka kritizujeme, korigujeme nebo třeba jen naznačíme, že něco nebylo úplně ideální, bývá příliš emocionální, rozčiluje se nebo se cítí ukřivděný. Reakce jsou nepřiměřené, je vztahovačný a neuvažuje analyticky. Čím vyšší míra zodpovědnosti, tím větší je schopnost přijmout kritiku a otevřenou zpětnou vazbu za účelem zlepšení.

Protože na kritiku je citlivých mnoho lidí, mám tu pro vás tři pravidla, jak upozorňovat na chyby, aby lidé byli ochotni kritiku lépe přijmout a třeba se i zlepšit.

1. Vždycky mezi čtyřma očima

Pro člověka citlivého na kritiku je tato situace velmi stresující a má co dělat, aby ji zvládl. Když u toho má navíc diváky, je to pro něj jako mučení na pranýři

a nemá to pozitivní efekt. Proto první pravidlo zní: Vždycky kritizujte mezi čtyřma očima.

2. Neignorujte dobrou práci

Spousta šéfů bohužel standardní dobrou práci nekomentuje. Pokud zaměstnanec dosáhne kýžených výsledků, berou to jako normální věc, kterou není potřeba nijak oceňovat nebo vyzdvihovat. Nejvíce pozornosti šéfů se pak ubírá směrem k problémům, průšvihům nebo něčemu, co je prostě potřeba zvládnout. Vypadá to logicky, ale takový manažer je spíše drsným bachačem než motivujícím lídrem. Přitom pro správné korigování a zlepšování druhých je toto klíčový bod.

Když totiž dlouhodobě ignorujete dobrou práci a ozvete se jen, když něco není dobře, vnímá vás váš zaměstnanec jako nepřítele. Naopak, pokud manažer věnuje dostatek pozornosti dobré práci svých lidí, tak jak to dělá pravý přítel, jeho lidé vnímají, že v nich vidí i to dobré. A když pak potřebuje upozornit na chybu nebo dát kritickou zpětnou vazbu, bude mnohem snazší dosáhnout posunu a reálného zlepšení.

Neignorování dobré práce neznamená nekonečné poplácávání po rameni. Jen dejte najevo, že to vidíte. Že vidíte, že na projektu zaměstnanec pracuje, že mu věnoval hodně úsilí, že se s ním dobře popasoval. Zároveň tím ukazujete, co je žádoucí, co je tím ideálem, o který

stojíte. Správně definovat, co po podřízeném doopravdy chcete, jak má vypadat produkce, za niž dostává odměnu, je dovednost, kterou se manažeři do velké míry musejí naučit.

3. Kritizujte věcně, nezevšeobecňujte

I když vám připadá situace zcela jasná, pro člověka citlivého na kritiku to tak být nemusí. Když prohlásíte: „zase jsi to u klienta nezvládl“, neočekávejte, že přijde uvědomění, sebereflexe a efektivní řešení nápravy. Přijde spíše naštvaní a pocit křivdy. Vyvarujte se proto zevšeobecňování a raději se držte konkrétních situací a faktů. Popište, co se stalo, jaké to mělo následky a jakou roli v tom sehrála daná osoba. A místo nadiktovaného řešení, které máte už vymyšlené, po zaměstnanci chtějte, aby sám navrhl, co udělá pro nápravu, zvládnutí a pro to, aby se to v budoucnu neopakovalo. Tohle ho totiž posune stokrát víc než sebebrilantnější řešení, které mu nadiktuje šéf. ■

TEXT: LUCIE SPÁČILOVÁ
FOTO: SHUTTERSTOCK



Lucie Spáčilová
je zakladatelkou a majitelkou společnosti Performia Česká republika
www.performia.cz

Pokuta až 5 milionů!

Podnikatelé by měli věnovat stanovení/ ujednání času plnění náležitou pozornost a zvážit své reálné možnosti doby dodání zboží, neboť neodevzdání věci spotřebiteli v ujednaném čase nebo (není-li čas ujednan) ve lhůtě stanovené OZ je přestupkem podle zákona č. 634/1992 Sb., o ochraně spotřebitele, v platném znění, za nějž může Česká obchodní inspekce uložit prodávajícímu pokutu až do výše 5 milionů korun.

CO JEŠTĚ PŘINESLA LETOŠNÍ NOVELA OBČANSKÉHO ZÁKONÍKU V OBLASTI PRODEJE SPOTŘEBITELI?

V prvním letošním vydání TRADE NEWS (1/2023) jsme se věnovali změnám právní úpravy prodeje zboží spotřebiteli plynoucím z novely občanského zákoníku (zákon č. 89/2012 Sb., v platném znění, dále „OZ“) účinné od 6. 1. 2023. Novela přinesla některé další změny, o nichž pojednáváme níže.

Všechny níže popsané změny jsou aplikovatelné pouze v případě prodeje spotřebiteli, tedy když kupní smlouvu uzavírá na jedné straně podnikatel jako prodávající a na straně druhé fyzická osoba (člověk), která věc od podnikatele kupuje mimo rámec své podnikatelské činnosti či samostatného výkonu povolání (změny týkající se času plnění a práva postihu se současně týkají pouze prodeje zboží – tj. hmotné movité věci).

Prodlení s dodáním pod sankcí pokuty

Pokud podnikatel se spotřebitelem neujedná čas plnění (dobu dodání zboží),

uplatní se pravidlo plynoucí z novely OZ, podle něhož je prodávající povinen odevzdat věc kupujícímu bez zbytečného odkladu po uzavření smlouvy, nejpozději však do třiceti dnů.

Pokud prodávající podle smlouvy se spotřebitelem má prodávajícímu zboží odeslat, je spotřebiteli/kupujícímu odevzdáno/dodáno až v okamžiku, kdy spotřebiteli nebo jím určené osobě zboží předá dopravce. Účinky dodání nastanou dříve (předáním zboží dopravci), určil-li dopravce kupující, aniž mu byl prodávajícím nabídnut.

V případě prodlení prodávajícího s dodáním zboží může kupující od smlouvy

odstoupit, nesplní-li prodávající svoji povinnost ani v dodatečně přiměřené lhůtě poskytnuté mu kupujícími. Bez poskytnutí dodatečné lhůty může kupující v případě prodlení prodávajícího od smlouvy odstoupit, pokud prodávající odmítl plnit nebo je plnění v určeném čase nezbytné s ohledem na okolnosti při uzavření smlouvy nebo sdělené kupujícími prodávajícímu před uzavřením smlouvy (tzn. v případech, kdy čas plnění má pro kupujícího zásadní význam, resp. kdy na pozdějším dodání nebude mít zájem, např. při koupi svatebních šatů).

Bez zbytečného odkladu po odstoupení od smlouvy kupujícími je prodávající povinen vrátit kupujícímu všechna

1 Novela provedená zákonem č. 374/2022 Sb., ze dne 3. listopadu 2022, kterým se mění zákon č. 634/1992 Sb., o ochraně spotřebitele, ve znění pozdějších předpisů, a zákon č. 89/2012 Sb., občanský zákoník, ve znění pozdějších předpisů.

peněžitá plnění, která kupující podle smlouvy uhradil.

Bude-li naopak kupující v prodlení s převzetím zboží, náleží prodávajícímu úplata za uskladnění v ujednané výši nebo (není-li ujednána) ve výši obvyklé.

Právo postihu konečného prodávajícího

Novelou byla transponována směrnice Evropského parlamentu a Rady (EU) 2019/771 ze dne 20. 5. 2019 o některých aspektech smluv o prodeji zboží, o změně nařízení (EU) 2017/2394 a směrnice 2009/22/ES a o zrušení směrnice 1999/44/ES (dále „**Směrnice**“). Podle čl. 18 Směrnice odpovídá-li prodávající spotřebiteli za nesoulad, který je důsledkem činu nebo opomenutí některé osoby v předchozích člancích řetězce transakcí, má prodávající právo domáhat se nápravy ze strany odpovědné osoby nebo osob v řetězci transakcí. Osobu, u níž má prodávající právo domáhat se nápravy, a příslušná opatření a podmínky výkonu tohoto práva určí vnitrostátní právo.

Požadavek Směrnice byl novelou promítnut do nového ustanovení (§ 2174b OZ), které zakotvuje právo postihu (regres) mezi jednotlivými články dodavatelského řetězce v případě vady zboží.

Byla-li vada způsobena konáním nebo opomenutím jiné osoby v témže smluvním řetězci, náleží konečnému prodávajícímu (tj. tomu, který zboží prodal spotřebiteli) náhrada od toho, kdo mu v rámci své podnikatelské činnosti věc prodal. Náhrada se poskytuje ve výši nákladů, které konečný prodávající účelně vynaložil na zjednaní nápravy (tj. např. ve výši slevy poskytnuté spotřebiteli či ve výši nákladů na opravu věci).

Právo na náhradu nevznikne, věděl-li konečný prodávající o vadě věci v okamžiku jejího převzetí nebo nebyla-li věc určena k uvedení na trh pro spotřebitele.

K ujednání, které předem vylučuje nebo omezuje právo konečného prodávajícího na náhradu, se nepřihlíží.

Shora uvedená pravidla se použijí na další osoby v témže smluvní řetězci obdobně.

Podstata nové úpravy tedy spočívá v tom, že konečný prodávající (jako poslední článek dodavatelského řetězce) má za shora uvedených podmínek právo postihu vůči svému dodavateli, který mu zboží prodal (není přitom rozhodující, zda vada byla způsobena tímto dodavatelem nebo jinou osobou ve smluvním řetězci). Tento článek řetězce pak bude mít (nezpůsobil-li vadu on) za stejných podmínek totéž právo vůči svému dodavateli. Právo postihu tedy lze uplatňovat postupně vůči všem článkům smluvního řetězce, až vůči prvotnímu původci zboží (výrobci).

Konečný prodávající tak již není v nevýhodě (pokud jde o jeho odpovědnost za vady vůči spotřebiteli plynoucí ze zvláštní (a přísnější) právní úpravy) vůči svému dodavateli, neboť kupní smlouvy mezi jednotlivými články dodavatelského řetězce (např. mezi výrobcem a distributorem, distributorem a dodavatelem, dodavatelem a konečným prodávajícím) se sice neřídí ustanoveními OZ o prodeji zboží spotřebiteli, a mohou tak obsahovat různá ujednání omezující práva z vadného plnění, uplatněním práva postihu (jež nelze vyloučit ani omezit) však bude zřejmě možné v konečném důsledku taková omezení „prolomit“. Jinými slovy potenciální riziko plynoucí z odpovědnosti za vady zboží podle speciální právní úpravy

na ochranu spotřebitele nenese toliko konečný prodávající, ale všechny osoby ve smluvním řetězci.

Fikce vadnosti nemovitě věci po dobu dvou let

Novela zúžila věcnou působnost zvláštních ustanovení o prodeji zboží spotřebiteli na hmotné movité věci. Ve vztahu k nim zesílila ochranu kupujícího mimo jiné tím, že prodloužila dobu, po kterou má prodávající důkazní břemeno neexistence vady při převzetí, ze stávajících šesti měsíců na jeden rok.

S cílem zachovat stávající standard práv spotřebitelů při koupi věcí nemovitých (jak uvádí důvodová zpráva) bylo do OZ doplněno obdobné (a ještě přísnější) ustanovení o důkazním břemenu prodávajícího.

Je-li kupujícím spotřebitel a **projevili se vada v průběhu dvou let od přechodu nebezpečí škody na kupujícího, má se za to, že nemovitá věc byla vadná již při přechodu nebezpečí škody**, ledaže to povaha vady vylučuje. K přechodu nebezpečí škody na kupujícího v případě nemovitých věcí dochází (v závislosti na obsahu smlouvy) zpravidla buď převzetím nemovitě věci, nebo vkladem vlastnického práva do katastru nemovitostí.

Vytkl-li kupující vadu oprávněně, neběží shora uvedená dvouletá doba po dobu, po kterou nemůže nemovitou věc užívat. ■

TEXT: PETR KVAPIL
FOTO: SHUTTERSTOCK

Empatie nám pomáhá snáze pro Vás najít relevantní řešení.

Poskytujeme komplexní právní služby.

- smluvní právo
- obchodní společnosti
- mezinárodní obchod
- nemovitosti, development
- pracovní právo
- veřejné zakázky
- soudní spory, náhrada škody
- vymáhání pohledávek



Robert Šimek:

TRADE NEWS DOPORUČUJI

„Ve firmě Retex jsme hrdí na to, že jsme se stali předním hráčem v našem odvětví. Děkujeme redakci časopisu TRADE NEWS, které se v článku výborně podařilo vystihnout naši dlouhodobou strategii a představit jedinečná technologická řešení, díky nimž nás vyhledávají klienti z celého světa. Při své práci vždy sázíme na schopný a motivovaný tým našich zaměstnanců a dokážeme ocenit, že jsme stejnou kvalitou našli i zde.“

Časopis TRADE NEWS doporučuji i ostatním firmám, které hledají vhodnou platformu pro prezentaci svých úspěchů a produktů.“

Robert Šimek je ředitelem společnosti Retex.



Jan Janota:

PROFESIONALITA REDAKCE MĚ MILE PŘEKVAPILA

„Článek v TRADE NEWS byl domluven přes naši financující banku a nejdříve jsem si myslel, že půjde hlavně o propagaci jejího produktu. Byl jsem mile překvapen přístupem a profesionalitou redakce, kdy jsme se velmi rychle dohodli, že článek vlastně může být marketingovým nástrojem s podrobným představením naší firmy.“

Výsledkem bylo informačně hodnotné povídání o naší firmě a jejích produktech, které mělo pozitivní ohlas mezi našimi partnery (a to nejen zákazníky, ale i dodavateli). Stoupla tak hodnota firmy a bylo i důstojnou propagací k oslavám dvaceti let našeho vzniku.“

Jan Janota je obchodním ředitelem společnosti GF Machinery.



Andrea Horníčková:

TRADE NEWS MI POMÁHÁ PŘI STUDIU. PREFERUJI KVALITNÍ PRINT

„Studuji obor mezinárodní vztahy a diplomacie na University College Prague. V bakalářské práci se zaměřuji na ekonomickou diplomacii ve vztahu ČR a Francie. Při práci mi s orientováním ve studované problematice velmi pomohly články o česko-francouzském exportu v TRADE NEWS.“

Tento magazín je pro mne přínosný nejen při studiu, ale ráda si ho přečtu i po škole, obsahuje velmi zajímavé a užitečné informace. Již jsem si několik čísel časopisu vytiskla a svázala do kroužkové vazby (osobně preferuji tištěnou podobu časopisů/knih) a jsou připravená k přečtení hned, jakmile bude chvíle času.“

Andrea Horníčková je studentkou oboru mezinárodní vztahy a diplomacie na University College Prague.

Dalších 143 referencí najdete na homepage www.itradenews.cz a na www.tradenews.cz/reference.

Šéfredaktorka

PhDr. Jana Jenšíková

RedakcePhDr. Věra Vortelová
Ing. Mgr. Daniel Libertin
Roman Chlupatý, M.A.
Ing. Martina Hošková
Martin F. Fabík**Grafická úprava**Ing. Valeria Ashhab
Martin F. Fabík**Korektury**

PhDr. Milena Gillová

Produkce

Mgr. Marek Jenšík

Ekonomický servis

Ing. Tereza Gulánová

Právní servisAdvokátní kancelář Kvapil Kvapilová
Hofmanová**Foto**Isifa Image Service
www.profilepictures.cz**Distribuce**

Mail Step a.s.

Tisk

Akontext s.r.o.

VydavatelANTECOM s.r.o.
Blatenská 2166/7
148 00 Praha 4
produkce@antecom.cz
Tel./fax: +420 272 935 558
Redakční servis: +420 602 313 176
www.antecom.cz**Titulní foto**

Shutterstock

Za obsah inzerce zodpovídá inzerent. Žádné části textu nebo fotografie z TRADE NEWS nesmí být používány, kopírovány nebo jinak šířeny v jakémkoliv formě či jakýmkoliv způsobem bez písemného souhlasu vydavatele.

www.tradenews.cz
www.itradenews.cz

366 Rozhovory

470 Exportní šance

252 Profiliga firem

231 Finance a pojištění

91 Nové technologie

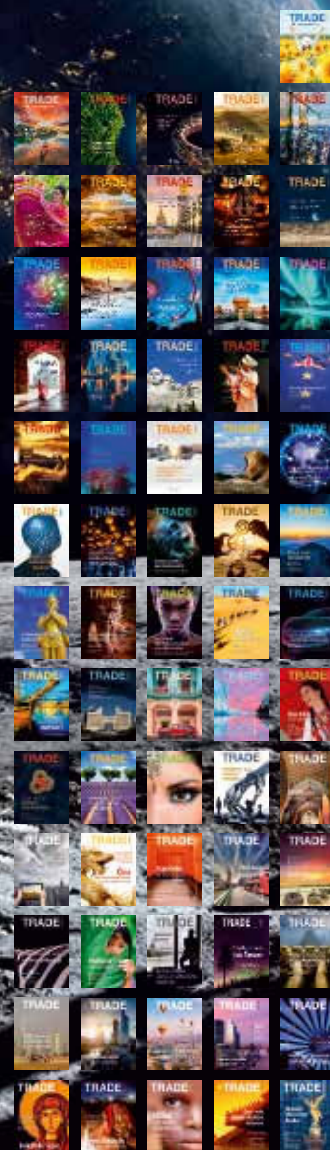
66 Infografiky

91 Z praxe

273 Zprávy ze světa obchodu

143 Reference

1983 dokumentů

www.itradenews.cz

Děkujeme za váš zájem o časopis TRADE NEWS, magazín o obchodu a exportu, který vydavatelství ANTECOM ve shodě s tiskovým zákonem dlouhodobě připravuje ve spolupráci s Asociací malých a středních podniků a živnostníků ČR, Ministerstvem zahraničních věcí ČR, Ministerstvem průmyslu a obchodu ČR, agenturami CzechTrade a CzechInvest a dalšími institucemi podporujícími český vývoz. Zůstaňte našimi čtenáři a budete mít i nadále aktuální informace o nových trendech v obchodu a exportu, specifických zahraničních trzích a obchodních příležitostech, praktické rady pro vstup na zahraniční trhy a působení na nich, finanční a právní poradenství atd.

Společnost ANTECOM s.r.o., IČ: 28362926, se sídlem Blatenská 2166/7, 148 00 Praha 4, pracuje s osobními údaji odpovědně a v souladu s požadavky zákona č. 101/2000 Sb., o ochraně osobních údajů. V souvislosti s implementací požadavků GDPR, tj. nařízení Evropského parlamentu a Rady (EU) 2016/679 o ochraně osobních údajů, si vás dovoluujeme informovat, že zpracování vašich osobních údajů pro přípravu direct mailingové databáze, která obsahuje pouze poštovní doručovací adresy a slouží výhradně k bezúplatnému zasílání titulu TRADE NEWS, provádíme z důvodu oprávněného zájmu společnosti ANTECOM s.r.o., kterým je poskytování informací v oblasti obchodu a exportu. Předmětná databáze byla sestavená a je průběžně doplňovaná na základě požadavků partnerů titulu nebo přímo na základě požadavků vašich. Aktualizuje se před každým novým vydáním a předešlá databáze se vymazává. Proto vás nebudeme obtěžovat žádostí o udělení souhlasu se zasláním titulu TRADE NEWS, ale umožníme vám v případě, že si to budete přát, váš subjekt (firma/jméno/ulice-číslo/obec/PSC) z předmětné databáze pro bezúplatný direct mailing magazínu jednoduše odhlásit na adrese: produkce@antecom.cz. Nařízení GDPR vstoupilo v platnost 25. května 2018. Od tohoto data máte možnost uplatnit tato svá práva: právo na výpis evidovaných údajů, opravu, výmaz, omezení zpracování, vznést námitku, podat stížnost prostřednictvím e-mailové adresy: poverenec@antecom.cz.



PROFI ÚVĚR

100 tisíc nebo až 5 milionů
pro vaše podnikání do 5 dnů

Antonín Soukup

podnikatel, spoluzakladatel oděvní značky LAFORMELA

Jsme odhodláni pomáhat živnostníkům a malým firmám.

S Profi úvěrem máte finance k dispozici do pár dnů.

S možností mimořádných splátek a předčasným splacením zdarma.



KB

