

TRADE NEWS

3 / 2017 / VI. ročník

Magazín Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR

SEVERSKÉ KRÁLOVSTVÍ INOVACÍ

NEBUĎME NÁDENÍKY, ALE TĚMI,
KDO UDÁVAJÍ SMĚR



Integrovaný systém detekce vozidel SPINWIRE®

Chytré řešení vám přináší E.ON

e.on

Výhody systému detekce vozidel SPINWIRE®:

- **Inovativní** – založeno na nejnovějších poznatcích z magnetizmu a nanoelektroniky, vyvinuto v České republice
- **Spolehlivé** – spolehlivost detekce více než 99% i ve složitých podmínkách
- **Snadno integrovatelné** – datové výstupy ze systému jsou ve srozumitelném „open data“ formátu
- **Diskrétní** – nevyužívá záznamu obrazu, zvuku nebo polohy telekomunikačních zařízení, odpadá tak starost s ochranou osobních údajů
- **Estetické** – vzhledem k instalaci pod zem nenarušuje vzhled místa, hodí se i do center historických měst
- **Nízké provozní náklady** – příkon jedné kabelové pasivní detekční jednotky je 1 Watt
- **Ekologické** – kabelové řešení neprodukuje žádné použité baterie, ani nevyvolává náklady na jejich výměnu

**Chcete i vy řešit otázku chytrého parkování?
Zavolejte nebo si napište o návrh zdarma.**

→ E-mail: info@eon.cz

→ Telefon: 800 111 250 (Business Line)

Vážení čtenáři,

Expo 2017 v Kazachstánu opět posouvá hranice výstavnictví. Velkorysý veletržní park v Astaně přivítal na padesátku nejvýznamnějších států světa, které zde představují nejodvážnější řešení energií budoucnosti. Ve světové elitě se neztrácí ani Česká republika, která právem potvrzuje, že patří mezi země s vysokým průmyslovým a výzkumným potenciálem. Více než dvouleté úsilí Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR a Svazu průmyslu a dopravy ČR uspořádat český pavilon se nakonec vyplatilo, a naši podnikatelé tak mají šance získat zkušenosti a kontrakty v odvětví, které bude hýbat v příštích letech celou planetou. Po celou dobu zajišťujeme v rámci AMSP ČR vlastními pracovníky servis pro naše společnosti, organizujeme odborné mise a pořádáme v místě naší expozice odborné prezentace českých podnikatelů před zahraničními firmami.

Zájem o spolupráci s našimi podniky nabírá na obrátkách. Jen za poslední měsíc jsme uspořádali v asociaci B2B setkání s podnikateli z Číny, Indie a Ruska. Není to určitě náhoda, protože podle výsledků exportu za první letošní měsíce jsme do těchto zemí nejvýrazněji zvýšili míru našich vývozů. I přes tento fakt ale díky nezdolnému potenciálu německého trhu posiluje náš podíl hlavně v evropských destinacích.

Rostoucí obchodní vazba na Evropskou unii pro nás ovšem neznamená jen příležitosti, musíme se začít přizpůsobovat

technologickým standardům nejvyšších evropských zemí. Přejít na čtvrtou průmyslovou revoluci dnes zdaleka neřeší jen velké firmy, ale dotýká se i drobného podnikání. Ne každý malý podnikatel sice rozumí frázím typu „internet věcí a služeb“, ale prakticky každý dnes vidí, že vše směřuje ke vzdálené správě dat, mimořádnému růstu aplikací a zcela novým trendům nákupních mechanismů nebo třeba logistických systémů. Internetová platforma, která se stává základem moderního byznysu, ale přináší i celou řadu hrozeb. Zabezpečení dat a obecně celá kybernetická bezpečnost se začíná stávat přirozenou součástí řízení rizik firem všech velikostí.

S tím je spojen i strašák podnikatelů příštích měsíců – tzv. GDPR. Nařízení Evropského parlamentu a Rady EU o ochraně fyzických osob v souvislosti se zpracováním zákaznických dat se dotkne prakticky všech. Zásadním způsobem se totiž zpřísní pravidla správy doposud volně zpracovávaných dat. Na nic tedy nečekáme a připravujeme hlavní tuzemský web pro malé a střední podnikatele, který bude zdarma fungovat jako navigační nástroj a poradna, jak se s GDPR vypořádat.

I přes rizika vyplývající z nových technologií ovšem není možné na jejich zavádění rezignovat. Povrchní diskuze o přechodu na EET, o elektronických receptech a internetovém sdílení zdravotních karet nás v současném světě posouvá do doby kamenné. Vzorem nám mohou být takřka všechny severské



země, jimž jsme se rozhodli věnovat v letním vydání TRADE NEWS. Jejich úspěch a životní standard posledních let je totiž dán zejména účinným a nekompromisním zaváděním nových technologií do všech oblastí podnikání i běžného života. Přejít na bezhotovostní platby, způsob sdílení dat nebo elektronický systém komunikace mezi občany, podniky a státem se stává inspirací pro celý svět.

Spolu s redakcí TRADE NEWS vám přejeme hezké léto.

Karel Havlíček
předseda Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR

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: 16. 6. 2017 Náklad: 8200 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, generální ředitelka AMSP ČR, doc. Ing. Karel Havlíček, Ph.D., MBA, předseda představenstva AMSP ČR, generální ředitel společnosti SINDAT a děkan Fakulty ekonomických studií VŠFS, Ing. Libor Musil, člen představenstva AMSP ČR, předseda představenstva společnosti LIKO-S, Ing. Pavla Břečková, Ph.D., místopředsedkyně představenstva AMSP ČR a ředitelka společnosti AUDACIO
Šéfredaktorka: PhDr. Jana Jenšíková, jednatelka společnosti ANTECOM, která kromě magazínu TRADE NEWS vydává tituly AGE a TECH EDU
jeniskova@antecom.cz www.antecom.cz
TRADE NEWS – vítěz soutěže Zlatý středník v kategorii Nejlepší B2B časopis a noviny v ČR



- 10** Rozhovor / Severské země
Máte nám rozhodně co nabídnout, říká Švéd Mårten Runow
- 26** Do světa za obchodem / Švédsko
Severské království inovací
- 30** Profiliga / Soma
Ladislav Verner: Nebuďme nádeníky, ale těmi, kdo udávají směr
- 34** Mladý byznys / Start-upy
Dobrý nápad už dávno nestačí. CzechInvest rozšiřuje aktivity pro start-upy
- 38** Do světa za obchodem / Finsko
Finská dáma v novém hávu
- 42** Rozhovor / Finské školství
Michal Musil: Finové naplňují vizi celonárodní vzdělanosti po desetiletí
- 48** Do světa za obchodem / Dánsko
Dánsko je země dobrých nápadů. České start-upy bodují
- 53** Ekonomická diplomacie
Neděleme síly, ale násobme je!
- 54** Profiliga / Hedviga Group
Z Frýdku-Místku do kazachstánské Astany aneb O jedné převratné tuzemské inovaci
- 56** Do světa za obchodem / Norsko
Norsko: trh s velkou kupní silou
- 58** Objektivem / Island
Cesta proti proudu času
- 62** Rozhovor / Podpora exportu
Jan Procházka: Chválím naše podnikatele za to, jak hledají nové trhy
- 64** Profiliga / Fosfa
Fosfa hledá vlastní cesty
- 66** Trendy / Nové technologie
Sedm velkých změn, které ovlivní byznys do konce 21. století
- 68** Rozhovor / Smart city
Leska a bída smart cities. Zavádění technologií nesmí být uměním pro umění
- 73** Finanční rádce
I začínající podnikatelé již mohou získat financování od banky
- 74** Personální rádce
Proč od vás odcházejí kvalitní zaměstnanci
- 80** Právní rádce
Posviťme si na skutečné majitele

PARTNEŘI MAGAZÍNU TRADE NEWS



Ministerstvo zahraničních věcí
České republiky



800 521 521
www.kb.cz



KLENOTY AURUM, s. r. o.

Investiční úvěr
(Akviziční financování)

130 000 000 Kč

Poskytovány komplexní
bankovní služby

2016



**Stezka korunami stromů
Krkonoše, s. r. o.**

Investiční úvěr

143 256 000 Kč

Poskytovány komplexní
bankovní služby

2016



LYCKEBY AMYLEX, a. s.

Investiční úvěr

240 000 000 Kč

Poskytovány komplexní
bankovní služby

2016



**LAKOVNA
HAJDÍK, s. r. o.**

Investiční a provozní úvěr

372 000 000 Kč

Poskytovány komplexní
bankovní služby

2016



**Simoldes Plasticos
Czech, s. r. o.**

Investiční a provozní úvěr

8 500 000 €

Poskytovány komplexní
bankovní služby

2016



**České vysoké učení
technické**

Investiční úvěr

190 000 000 Kč

Poskytovány komplexní
bankovní služby

2016

VAŠE FIRMA POROSTE S KAŽDÝM DALŠÍM OBCHODEM

PŘIJĎTE SI K NÁM USNADNIT CESTU K UZAVŘENÍ
VÝJIMEČNÝCH OBCHODŮ. AŽ UŽ JE VAŠE FIRMA
Z JAKÉHOKOLI OBORU, POMŮŽEME VÁM NAJÍT ŘEŠENÍ.

NA PARTNERSTVÍ ZÁLEŽÍ



fincentrum

**Banka roku
2016**

ROK venkova 2017



ORGANIZÁTOR

ASOCIACE MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ A ŽIVNOSTNÍKŮ ČR

Platforma Roku venkova 2017:

Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR, Asociace soukromého zemědělství ČR, řemeslné a zemědělsko-potravinářské profesní spolky, zájmová sdružení podporující aktivity na venkově

HLAVNÍ CÍL

Podpořit hlavní skupiny podnikatelů v obcích, a to zejména do tří tisíc obyvatel, a motivovat je k zakládání a udržování provozoven na venkově. Vyvolat celospolečenskou diskuzi na toto téma

MISE

Prostřednictvím podnikatelského ruchu na venkově zabezpečit základy jeho udržitelnosti a současně posílit vyváženost a nezávislost tuzemské ekonomiky

Hlavní pilíře aktivit Roku venkova 2017 navazující na dosavadní projekty AMSP ČR:

- ... a teď česky: Podpora lokálních producentů a pěstitelů
- **Fandíme řemeslu:** Podpora regionálních řemeslníků
- **Malý obchod a gastro:** Podpora koloniálů, výčepů, lokálních restaurací a penzionů
- **Rodinná firma a farma:** Podpora rodinného podnikání na venkově
- **Svou cestou:** Podpora začínajících podnikatelů na venkově

Plošné aktivity Roku venkova:

- Cílená legislativní podpora drobných podnikatelů a malých zaměstnavatelů v obcích do 3000 obyvatel
- Příprava podmínek specifické podpory podnikání v ohrožených obcích a krajích

- Vytvoření finančních nástrojů pro všechny typy podnikání na venkově ve spolupráci s resorty, PGRLF a ČMZRB
- Zajištění legislativních podmínek pro rozvoj agroturistiky
- Podpora vodní turistiky a zapojení obcí v přípravě návazné podnikatelské infrastruktury
- Ve spolupráci s resorty a ČSÚ zmapování stavu podnikání na venkově a předložení relevantních dat
- Vytvoření cílených průzkumů zaměřených na úroveň drobných podnikatelských služeb v obcích
- Zajištění kampaní pro zviditelnění podnikatelů z obcí ve veřejnoprávních i soukromých médiích s celoplošným dosahem
- Vyhlášení grantů z privátních zdrojů a organizace podnikatelských soutěží pro venkovské firmy

WWW.ROKVENKOVA.CZ

...a teď česky



Mediální partneři:



mediální skupina **mafra**

SILVER BUSINESS SE ZAMĚŘUJE NA STARŠÍ PODNIKATELE

AMSP ČR finišuje s přípravou platformy Silver Business, která bude podporovat malé podnikatele pokročilejšího věku. Cílem bude příprava legislativních podmínek pro všechny, kteří podnikají nebo se chystají zahájit živnostenskou aktivitu

a dovršili 55 let. Platforma ale bude určena i pro zkušené manažery větších firem, kteří přišli o místo. Stanou-li se podnikateli, budeme jim zprostředkovávat poptávku malých a středních podniků po kompetentních službách.

V průběhu léta budou spuštěny webové stránky a akvizice zájemců. ■

Zdroj: AMSP ČR

JIŽ POPÁTÉ STARTUJEME MLADÉ PODNIKATELE

Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR ve spolupráci s Komerční bankou a dalšími partnery podpoří mladé podnikatele letos již popáté. Zahájili jsme registraci do grantového programu Nastartujte se! Jedná se o nedotační projekt, kde zajímavou finanční injekci v rámci programu

získali v minulých ročnících například tvůrci výukového programu matematiky pro první a druhé třídy základních škol, výrobci tyčinek z cvrččí mouky, autoři originálních designových svítidel nebo vývojáři mobilní aplikace pro snadné parkování. Současně spouštíme v rámci Roku venkova 2017 setkávání

začínajících podnikatelů z obcí do tří tisíc obyvatel.

Více informací:
www.nastartujtese.cz
www.rokvenkova.cz ■

Zdroj: AMSP ČR

MOJE RESTAURACE CÍLÍ NA MALÉ HOSPODY

Rozšiřujeme záběr asociace a začínáme systematicky hájit zájmy malých poskytovatelů stravovacích služeb. Velký zájem o spolupráci z řad majitelů malých restaurací, výčepů a pohostinství v posledních měsících nás vedl k tomu, že jsme připravili v pořadí již desátý segment podnikatelů, který budeme obsluhovat ve zvýšené míře a jemuž vytvoříme legislativní i mediální zázemí, a živnostníkům pomůžeme ve vztazích s obchodními partnery.

Platformu, v jejímž rámci sdružíme v první fázi několik set provozovatelů stravovacích zařízení, jsme nazvali Moje restaurace. První aktivity vedou ke zmapování prostředí malých restaurací, budeme se zabírat dopadem protikuráckého zákona, EET, sdílených služeb a neúměrnou byrokracií. ■

Zdroj: AMSP ČR
Foto: SHUTTERSTOCK





O ČESKÉM RODINNÉM PODNIKÁNÍ

DOCELA NEDÁVNO JSEM V NAŠÍ FIRMĚ NA RECEPCI POTKAL DVA ZAJÍMAVÉ CHLAPY. SEDĚLI TAM SKROMNĚ A ČEKALI NA MOJE KOLEGY Z DIVIZE, KTERÁ STAVÍ FIREMNÍ SÍDLA. DALI JSME SE DO ŘEČI. BYL TO TÁTA, MAJITEL A ZAKLADATEL FIRMY, A JEHO SYN, KTERÝ PRACUJE PO JEHO BOKU. MAJÍ MALOU FIRMU A POTŘEBUJÍ SE ROZRŮST A POSTAVIT DALŠÍ HALU. PROJEKTUJÍ A VYRÁBÍ TECHNOLOGIE NA DRČENÍ KOVOVÉHO ODPADU A JEN TAK MIMOCHODEM MEZI ŘEČÍ SE ZMÍNILI, ŽE SVOJE VÝROBKY VYVÁŽÍ DO TĚMĚŘ TŘICÍTKY ZEMÍ. TÁTA, SYMPATICKÝ STARŠÍ PÁN, BOJOVNÍK, CO MÁ NĚCO ZA SEBOU A JEŠTĚ NECHCE SLOŽIT RUCI DO KLÍNA, A VEDLE NĚJ SYN V NEJLEPŠÍCH LETECH, PLNÝ ELÁNU A PŘEBÍRAJÍCÍ RODINNÝ PODNIK. OBRAZ, KTERÝ DNES MŮŽEME VIDĚT VE STOVKÁCH DALŠÍCH ČESKÝCH FIREM. OBRAZ, KTERÝ BYL JEŠTĚ NEDÁVNO NA OKRAJI ZÁJMU A NYNÍ SE STÁVÁ PŘEDMĚTEM VELKÉ POZORNOSTI. ZASLOUŽENĚ A MOUDŘE.

NEBUĎTE SNADNOU KOŘISTÍ

Nejdříve si atraktivitu českých rodinných podniků uvědomily poradenské a finanční firmy, které v unavených zakladatelích viděly snadnou kořist. A tak se někteří majitelé českých firem namísto rad, jak řešit další rozvoj své firmy, setkali s tlakem na její prodej. Při něm totiž poradenské firmy dokáží vygenerovat dobrý zisk.

Naštěstí se brzy mezi prodejními poradci začali objevovat i ti, kterým šlo o dobrou věc, tedy převést rodinné podniky na děti zakladatelů. Přestože jde

o generaci poradců, kteří se na dnešních převodech teprve učí, někteří z nich získávají zkušenosti v zahraničí, kde je transfer rodinného majetku na další generaci historicky běžnou věcí. A tak i u nás je již možné si najmout kvalitního poradce na řešení nástupnictví.

V HLEDÁČKU MÉDIÍ

Další v řadě těch, kteří si zajímavosti tohoto historického momentu v naší ekonomice všimli, byla média. O rodinných firmách se píše. A toto téma má své čtenáře. Jsou to jak majitelé firem a jejich nástupci pátrající po inspirativních příkladech z okolí, tak i mladí lidé,

kterí v příbězích zakladatelů úspěšných firem hledají návod, jak začít. Pro mnohé z mladých adeptů na podnikatele je zajímavým modelem vytvořit si vlastní rodinnou firmu. Je evidentní, že propagací a podporou rodinného podnikání se jednak pomáhá nastupující generaci odvážných mladých lidí, kteří přebírají otěže po rodičích, ale také to inspiruje další mladé lidi ke startu v podnikání.

RODINNÁ FIRMA ROKU

Asociace malých a středních podniků a živnostníků byla hned u začátku zájmu o rodinné firmy. Naše soutěž Rodinná firma roku vstoupila již do šestého

ročníku a v současnosti jsme místem, kde se aktivity okolo rodinného podnikání sbíhají. Naše kulaté stoly majitelů rodinných firem se těší velkému zájmu. První vydání zahraniční knihy o rodinném podnikání je rozebráno. Celostátní konference na univerzitní půdě s účastí politiků proběhla za velkého zájmu médií a připravuje se další pokračování.

AMSP je nyní nově také členem univerzitní platformy na podporu českých rodinných podniků. Společně s Vysokou školou ekonomickou v Praze, Technickou univerzitou v Liberci a Vysokou školou finanční a správní se budeme snažit zajistit co nejvíce argumentů o důležitosti rodinných firem pro ekonomiku země a také rozšířit nabídku předmětů pro majitele a manažery rodinných společností.

Nedávno byly zveřejněny výsledky nejnovějšího průzkumu mezi rodinnými firmami společně s vyhlášením nového ročníku Rodinná firma roku. I v této soutěži letos dojde k vylepšení, kdy budou odděleně vyhodnoceni nejlepší samostatně mezi malými a středními firmami v naší zemi.

DÍKY ZA KAŽDOU RODINNOU FIRMU

S tím souvisí i letošní Rok venkova, vyhlášený naší asociací, kde jedním z pilířů udržení života na venkově je právě podpora malého podnikání a třeba i předávání rodového řemesla nebo farmy na další generaci rodinných vlastníků. Zajímavé je také to, že podle univerzitního průzkumu většina starostů oceňuje lokální rodinné firmy, které v obci drží své zaměstnance a obyvatele.

Všichni mladí lidé, kteří jdou dobrovolně „do toho“, si zaslouží velké uznání. Volí značně nekomfortní způsob života pro sebe a svoji rodinu. Jistě by z nich byli velmi efektivní zaměstnanci korporátů, protože jako děti podnikatelů, kteří začínali z nuly, vyrůstali v podnikatelských domácích inkubátorech a jejich rodiče jim byli příkladem v obětavosti a pracovitosti. I přes lákavost pohodlnějšího života v korporátu většina z nich chce

převzít otež a zachovat firmy v českých rukou. Jedním z velkých hendikepů, který musí překonávat, je nekončící vládní podpora zahraničních korporátů, které kupodivu i dnes stále dostávají z našich daní finanční pobídky. To se zdá v době s nulovou nezaměstnaností, která firmy v rozvoji již limituje, ne jako lití oleje, ale vody do ohně podnikání. A jde o velmi drahou vodu.

Vážíme si všech, kteří českým rodinným firmám pomáhají. Naším cílem je zvyšovat atraktivitu tohoto typu byznysu a vytvořit motivační režim pro naše lidi, aby podnikání v České republice vzkvétalo. Firma, kterou zmiňuji na začátku, a mnoho dalších podobných je právě krásným případem našeho státního rodinného stříbra, které se blýská po celém světě. ■

TEXT: LIBOR MUSIL

FOTO: SHUTTERSTOCK

ING. LIBOR MUSIL JE ČLEMEM PŘEDSTAVENSTVA AMSP ČR, ZAKLADATELEM A PŘEDSEDOU PŘEDSTAVENSTVA RODINNÉ SPOLEČNOSTI LIKO-S, KTERÁ SÍDLÍ VE SLAVKOVĚ U BRNA, DRŽITEL OCEŇENÍ RODINNÁ FIRMA ROKU 2014.

Rok venkova 2017 se věnuje rodinným firmám

Navazujeme na naše letité zkušenosti z vlastního nedotačního projektu Rodinná firma (www.rodinnafirma.net) a připravujeme celkem sedm půldených setkání rodinných firem z obcí do 3000 obyvatel ještě do konce letošního roku.

Setkání budou realizována formou řízené diskuze, která se bude týkat nástupnictví a generační výměny vedení rodinných podniků. Kulaté stoly vede člen představenstva AMSP ČR Libor Musil.

První setkání se uskuteční 28. června v Žirovnici.

Jestliže jste rodinnou firmou, nenechte si ujít

Equa bank



6. ročník soutěže

Equa bank Rodinná firma roku

Letos ve dvou kategoriích – malá a střední společnost

- Přihlásit se můžete až do 10. září
- Slavnostní vyhlášení vítězů se uskuteční 3. října v pražském hotelu Ambassador na Dni podnikatelů ČR

Pořádá AMSP ČR ve spolupráci s Equa bank a dalšími partnery.

Hlavní mediální partner: TRADE NEWS

www.rodinnafirmaroku.cz

www.rodinnafirma.net

MÁTE NÁM ROZHODNĚ CO NABÍDNOUT, ŘÍKÁ ŠVÉD MÅRTEN RUNOW

NAPOSLEDY JSME S MAJITELEM MEZINÁRODNÍ SPOLEČNOSTI PERFORMIA MÅRTENEM RUNOWEM MLUVILI PŘED TŘEMI LETY. CO SE OD TÉ DOBY V SEVERSKÝCH EKONOMIKÁCH ZMĚNIL? JAKÝ JE JEHO OSOBNÍ POHLED NA JEDNOTLIVÉ Z NICH?

Mårten Runow je zakladatelem a vlastníkem mezinárodní společnosti Performia, která působí ve 30 zemích světa. Její českou pobočku považuje za jednu z nejvýkonnějších



Tempo změn se neustále zrychluje, což byznys minimálně znervózňuje. Mají severské země nějaký speciální recept, jak se se současným stavem poprat?

Pereme se s tím stejně jako jinde. Všechno se mění tak rychle! Zním hodně firem, které rychle vyletí, a vypadá to, že je nic nemůže ohrozit, že tu budou navždycky, ale během pár měsíců jdou dolů a prakticky zmizí – třeba Nokia nebo MySpace. Proto ta nervozita a pocit, že všechno je potřeba vybudovat strašně rychle, rychle vyrůst a případně prodat investorům, dokud je čas. Těžko totiž můžeme předvídat, jak bude byznys vypadat za dva tři roky, natož za deset. Pro lídry firem je tu dnes celá řada velkých výzev: k těm tradičním se přidaly více než kdy jindy nutnost porozumět různým kulturám, rychle se orientovat a reagovat. V dnešní době už to není tolik o strategickém plánování dopředu jako spíš o vysoké dynamičnosti přemýšlení a jednání.

Zároveň jsou však severské země v relativně výhodné pozici. Jde o poměrně malé státy, mohou tedy pružněji reagovat, mají vysokou produktivitu, obchodní tradici, hojnost nerostných zdrojů a tak bych mohl pokračovat.

GENERACE Y MĚNÍ PŘÍSTUP K PODNIKÁNÍ

Co dnes charakterizuje severské podnikatelské prostředí?

Řekl bych, že obecně je to generační výměna. Lidé narození ve 40. a 50. letech tvořili dlouho většinu ve vedeních firem, ale teď je postupně nahrazují manažeři narození v 60. a 70. letech – a někdy také v 80. letech. Taky se domnívám, že na trhu obecně začíná převládat trochu odlišný přístup. Zejména mladší generace už nepřikládají hodnotu jen výdělku a čistě finančním výhodám, mají mnohem víc holistický pohled na život. Chtějí mít víc času na rodinu, zájmy, prostě vlastní život mimo ten pracovní. Když se podíváme zpět na generaci X, tito lidé většinou viděli hlavní smysl svého života v práci, takže celý život v podstatě jen pracovali a něco budovali. Generace Y už není tolik materialistická a myslím, že severské státy jsou v tomto celospolečenském posunu skoro nejdál.

Mění se tím také samotný způsob podnikání?

Ano, hodně severských start-upů už není mnohdy uniformní entitou se společnou firemní kulturou, ale jakýmsi spolkem jednotlivců, kteří fungují pod jedním firemním názvem, ale každý z nich žije a pracuje jinde. Společně jsou v kontaktu spíš na dálku, on-line, jde tedy často o virtuální firmy. Nevýhodou je, že tyto podniky nejsou tak pevné – jejich struktura je spíš volnější, lidé se cítí víc autonomně, a tudíž se taková firma může snadno rozpadnout. Taky mi přijde, že nové firmy v severských zemích se dnes často nebudují s nějakou dlouhodobou perspektivou. Mnohé nemají byznys plán na delší dobu než na rok nebo dva a často zanikají po několika letech, když byznys nejde tak, jak by si jejich vlastníci představovali.

SEVER NENÍ JEDNOLITÝ

Nám Středoevropanům často severské státy poněkud splývají. Jaké jsou podle vás nejvýraznější rozdíly mezi nimi?

Mohu uvést čistě svůj osobní pohled. Začnu Dánskem. Dánové jsou považováni za nejlepší profesionální obchodníky ze všech severských zemí. Je to dáno asi tím, že země nemá mnoho nerostných surovin, proto Dánové umějí lépe než ostatní z okolních zemí propagovat a prodávat. Z mého pohledu má ve světě velký věhlas dánský design, ostatně jako asi severský design obecně.

Je také třeba říct, že Dánsko stojí trochu mimo ostatní severské státy. Když se například byznysmeni ve Švédsku baví o expanzi v rámci severských zemí, mají tím na mysli Norsko, Švédsko a Finsko. Dánsko berou pomalu jako nějakou severní část Německa, asi i proto, že Dánové mají poněkud odlišnou mentalitu.

A co vaše domovina, Švédsko?

Moje země má neskutečně silnou tradici budování firem. Na to, jak jsme malí, máme obrovské množství glo-

V DNEŠNÍ DOBĚ
UŽ TO NENÍ TOLIK
O STRATEGICKÉM
PLÁNOVÁNÍ DOPŘEDU
JAKO SPÍŠ O VYSOKÉ
DYNAMIČNOSTI
PŘEMÝŠLENÍ A JEDNÁNÍ.

bálních podniků. A to se nebudeme jen o firmách typu Volvo, Saab, Atlas Copco, IKEA, H&M, ABB... Existují stovky dalších velkých společností, které jsou velmi dobře známy. K tomu připočtete nové on-line firmy, fenomény typu Spotify, rostoucí herní průmysl, hudební průmysl...

Čím to je?

Když má někdo nějaký podnikatelský nápad, rychle se mu podaří shromáždit pár nadšenců, a firma je na světě. Švédsko je totiž snad nejextrémnějším příkladem země, kde se věci dějí na skupinové bázi – včetně podnikání. Například v Německu je z mého pohledu daleko typičtější obrázek malé rodinné firmy nebo praxe drobných soukromníků, živnostníků, lékařů atd. Tam je to mnohem individualističtější a postavené na rodině. Ve Švédsku to není tolik o rodině ani o tom, jestli máte ve firmě své kamarády – i když to je samozřejmě příjemnější – ale vychází to z toho, že lidé jsou přirozeně víc navyklí dělat věci společně ve skupinách.

A co rychle zbohatlé Norsko?

Na to se my Seveřané díváme tak, že vyhrálo jackpot v loterii. Bývala to spíše prostá země, kde se lidé do velké míry živili zemědělstvím a rybolovem. Jezdilo se tam za rybařením a za turistikou v nádherných horách, ale to bylo víceméně vše. Naproti tomu je dnešní Norsko bohatou supermoderní zemí. Co je však zajímavé, že Norové se svým bohatstvím zacházejí velice obezřetně: investují jej dál, spoří na horší časy. Například pohonné hmoty jsou v Norsku poměrně o dost dražší než ve Švédsku. Z pohledu byznysu dělá Norsko velké kroky kupředu, ale i kvůli té chybějící tradici pravděpodobně v tomto směru stále zaostává za zbylými státy Severu. Poměrně dost Norů pak investuje do švédských společností.

Obecně vzato mají Švédsko a Norsko mnoho společného. Když mluvím se švédskými byznysmeny, kteří obchodují v Norsku, říkají, že Norové a Švédové jsou si hodně podobní, země mají podobné nastavení, legislativu. Když se vrátím k Dánsku, moji známí tvrdí, že dělat byznys tam je stejné, jako by byli na jiném kontinentu – lidé mají hodně odlišné pohledy na podnikání. Možná je to jen shoda okolností, ale i moje společnost Performia je dobře etablovaná ve Švédsku, Norsku i Finsku, ale v Dánsku se nám z nějakého důvodu nikdy nepodařilo prorazit.

Zbývá nám tedy Finsko.

Pokud se říká, že Norsko vyhrálo v loterii, tak Finsko v ní spíš prohrálo. Z mého osobního pohledu kromě jiného kvůli tomu, že přijali euro. Myslím, že kdyby dnes měli Finové znovu na výběr, už by ho nepřijali. A to i vzhledem k tomu, že ze severských zemí jsou jediní, kdo euro zavedl – Švédsko, Dánsko i Norsko mají každé svou korunu. Přijetím eura se tím pádem stali součástí trochu jiné rodiny, a to je jednak odděluje od ostatních severských zemí, a pak tím, jak euro podražovalo, bylo pro firmy ve Finsku stále těžší zaplatit zaměstnance; nemluvě o inflaci, kdy káva najednou stála v eurech dvakrát tolik než ve staré měně atd. Když euro podražilo a švédská koruna se proti němu propadla, mnoho finských firem se čistě z nákladových důvodů přesunulo do Švédska. Finská ekonomika tedy v posledních letech zpomalila, nejede už takovým tempem jako dřív. A zhruba v téže době Finsko navíc ►►

► zasáhl pád Nokie. Ten přišel velmi náhle a položil na lopatky firmu, která byla ikonou této země a velkou inspirací. Takže to byl pro ně takový dvojitý náraz.

KOUZLO TKVÍ V ŘEŠENÍ PŘIJATELNÉM PRO NAPROSTOU VĚTŠINU

Jaké jsou podle vás důvody úspěchu tolika švédských či severských firem po celém světě? V čem jsou severští pracovníci produktivnější než ti z jiných evropských zemí?

Jak už jsem zmínil, v severských zemích máme dlouholetou tradici vytváření organizovaných skupin lidí. Například ve Švédsku je snad nejvyšší počet nej-různějších svazů, spolků a asociací na hlavu. Máme spolky na cokoli, co si jen umíte představit. A to je silná tradice, která prorůstá i do vzdělávání a do byznysu. Už po staletí se lidé u nás učí věcem společně v malých kroužcích.

Ve švédské firemní kultuře je klíčovým slovem konsenzus. Švédské firmy samozřejmě také vedou silní lídři, kteří mají poslední slovo, pokud se zaměstnanci neumějí rozhodnout nebo dohodnout. Ale jinak jsou lídři ve Švédsku poučeni o tom, že je vždy lepší, když všichni ve firmě dojdou k řešení, které je přijatelné pro každého. To pak firmě dává silnější platformu pro danou aktivitu, když vědí, že její zaměstnanci za ní plně stojí. Chceme, aby se každý mohl ztotožnit s tím, co jeho firma dělá – pak vedoucí

firem nemusejí nikomu nic nařizovat, a tím zhoršovat atmosféru ve firmě.

Můžete uvést nějaký příklad, který by nás mohl inspirovat?

Napadá mě třeba H&M. Tato firma prolomila několik nepsaných pravidel o tom, jak má fungovat byznys z hlediska firemní kultury. Dala obrovskou zodpovědnost mladým lidem v mnoha oblastech řízení firmy. Celá jejich kultura je postavená na službě zákazníkovi. To samozřejmě zní dost klišovitě, ale když jste například v jejich centrále ve Stockholmu, očekávali byste nějakou supermoderní drahou budovu plnou mramoru a skla a všemožných dekorací, ale nic takového tam není. Schůzky tam pořádají na místech, kde by to

VE ŠVÉDSKÉ FIREMNÍ
KULTUŘE JE KLÍČOVÝM
SLOVEM KONSENZUS.

v řadě jiných firem bylo nemožné – pod schodištěm, v kumbále atd. Ale z jejich pohledu nebude mít klient žádné dodatečné výhody z toho, když budou pořádat interní schůzky v nějaké supermoderní a superdrahé místnosti. Tyto firmy svou energii raději vloží do toho, aby co nejlépe prospěly zákazníkovi. A to je typ kultury, který je vlastní i IKEA a mnoha

dalším severským společnostem a který jsem na moc jiných místech neviděl.

Co byste v tomto kontextu doporučil českým firmám při navazování kontaktů se severskými obchodníky? Na co si dát pozor? Čím je naopak zaujmout?

Myslím, že v severských zemích je momentálně řada byznysmenů, kteří by rádi rozšířili svou činnost i do jiných zemí a navázali více mezinárodní spolupráce s firmami ze zemí kontinentální Evropy. Často jen nevědí, jak to udělat. Česko, stejně jako mnohé další země regionu střední a východní Evropy, má se severskými zeměmi mnoho společného – mimo jiné mentalitu, máme velmi podobné myšlení a i u vás a v okolních zemích je znát, že tu je víc ta skupinová dynamika než to, že by lidé jen chtěli následovat silné lídry.

Pokud bych byl tedy českým byznysmenem, nebál bych se kontaktovat švédské firmy. Samozřejmě pomáhá, pokud přijдете s produktem, který u nás není běžný, pokud děláte něco lépe než my. Nemohu na základě vlastní zkušenosti spolehlivě říct, jaké jsou silné a slabé stránky českých podniků a jak by to sedělo nebo nesedělo na švédském či norském trhu, ale jsem si jistý, že je tu velký prostor pro daleko větší obchodování mezi našimi zeměmi, a to v obou směrech. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJÍ DANIEL LIBERTIN A JANA JENŠIKOVÁ
FOTO: ARCHIV PERFORMIA

inzerce

rohlík.cz

Postaráme se o nákupy do vaší firmy

- Sushi, saláty a hotová jídla do 90 minut u vás.
- Čerstvé pečivo a ovoce na jednání.
- Platit můžete na fakturu.

Více info na www.rohlik.cz/dokanclu

JAK V LÉTĚ SNÍŽIT TEPLOTU BUDOV O 30 °C?

FASÁDA NAŠÍ HALY

- ZELENÉ FASÁDY -

Když přijdete a zaboříte nos do naší zelené fasády, stačí přivřít oči a ucítíte svěží letní rozkvetlou louku. Tato fasáda ochladí, voní, lahodí oku, polechtá, přináší život a radost.

- ZELENÉ STŘECHY -

Sice je nevidíte ale jsou tam. Každý den pomáhají vylepšovat životní prostředí. Snižují teplotu střech o 30 stupňů Celsia a dokáží zadržet vláhu i přívalové deště.



klientské centrum pro export

Afghánistán
Albánie
Alžírsko
Argentina
Arménie
Austrálie
Ázerbájdžán
Belgie
Bělorusko
Bosna a Hercegovina
Brazílie
Bulharsko
Černá Hora
Čína
Dánsko
Egypt
Estonsko
Etiopie
Filipíny
Finsko
Francie
Ghana
Gruzie
Chile
Chorvatsko
Indie
Indonésie
Irák
Írán
Irsko
Itálie
Izrael
Japonsko
Jižní Afrika
Jordánsko
Kambodža
Kanada
Kazachstán
Keňa
Kolumbie
KLDK
Korejská republika
Kosovo
Kuba
Kuvajt
Kypr
Libanon
Libye
Litva

Lotyšsko
Lucembursko
Maďarsko
Makedonie
Malajsie
Maroko
Mexiko
Moldavsko
Mongolsko
Myanmar/Barma
Německo
Nigérie
Nizozemsko
Norsko
Pákistán
Palestina
Peru
Polsko
Portugalsko
Rakousko
Rumunsko
Rusko
Řecko
Saúdská Arábie
Senegal
Singapur
Slovensko
Spojené arabské emiráty
Spojené státy americké
Srbsko
Španělsko
Švédsko
Švýcarsko
Thajsko
Tchaj-wan
Tunisko
Turecko
Ukrajina
Uzbekistán
Vatikán
Velká Británie
Vietnam
Zimbabwe
NATO
OECD
OSN
Rada Evropy
UNESCO
Evropská unie

▶ **Jednotné
kontaktní místo
pro exportéry**

▶ **služby ve více než
90 zemích světa
prostřednictvím
Jednotné zahraniční sítě**

▶ **konzultace exportních
a investičních záměrů
v zahraničí**

▶ **informace o exportních
novinkách a příležitostech**

▶ **více informací:
www.businessinfo.cz/kce**

Jednotnou zahraniční síť tvoří zastupitelské úřady ČR a zahraniční kanceláře agentury CzechTrade

Adresa:

V sídle agentury CzechTrade,
Dittrichova 21, 128 01 Praha 2

Kontakt:

Telefon: +420 224 907 576

E-mail: kcexport@businessinfo.cz

Severské

ŠVÉDSKO DÁNSKO FINSKO NORSKO ISLAND

země

perspektivy
ekonomika
příležitosti
srovnání
trendy



letem světem

Severské země (Švédsko, Norsko, Dánsko, Finsko a Island)

by byly, hodnocené jako jedna země, 12. největší světovou ekonomikou. Jsou synonymem pro úspěšné a stabilní ekonomiky a celý region je navíc považován za nejvíc dynamický, konkurenční a inovativní na světě. Díky tomu se růst HDP regionu dlouhodobě drží nad evropským průměrem.

Severské země tradičně obsazují přední místa indexu Global Innovation, který vyhláší Světová organizace duševního vlastnictví (WIPO): Švédsku patří 3. místo, Finsku 6. místo, Dánsku 10. místo, Islandu 13. místo a Norsku 20. místo. Podobně jako Česká republika jsou tyto země malými, otevřenými, a proto exportně orientovanými ekonomikami, kdy zahraniční obchod tvoří více než čtvrtinu HDP. Region patří světově k těm nejvíce konkurenceschopným, jak dokazuje IMD Globální index konkurenceschopnosti: Švédsko je na 5. místě následované Dánskem, Norsko obsadilo 9. pozici, Finsko 20. a Island obsadil 24. místo.

Švédsko

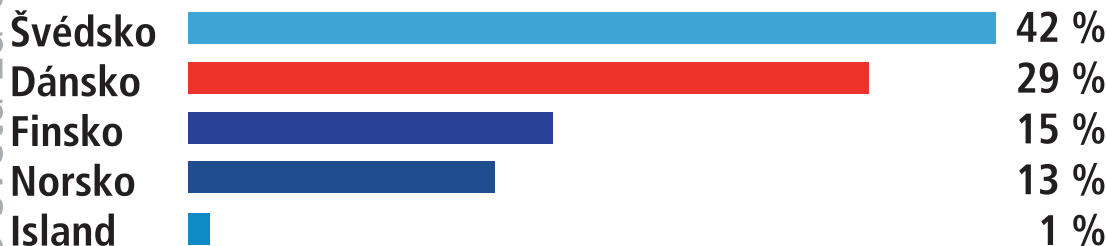
Švédské království je největší severskou ekonomikou, která je považována za jeden z nejvíce sofistikovaných, transparentních a diverzifikovaných trhů. Právě proto má země nejvyšší míru zahraničních investic na Severu. Švédsko je také světovým lídrem v oblasti výzkumu a inovací, do kterých investuje zhruba 3 % HDP ročně. Stockholm je označován jako jedno z největších center inovativních technologií v oblasti ICT, což dokazují švédské služby jako Skype a Spotify. Ze všech zemí na světě Švédsko nejrychleji přechází k bezhotovostním platbám a je možné, že se stane první bezhotovostní ekonomikou. Švédsko je také považováno za pionýra v oblasti společenské odpovědnosti firem. Celkově velmi příznivým podmínkám pro podnikání odpovídá i hodnocení Doing Business Světové banky, které tuto zemi dalo na 9. místo.

Dánsko

Dánské království patří k nejsilnějším, nejefektivnějším a nejmodernějším ekonomikám na světě a navíc je branou do skandinávských a baltských zemí a severní Evropy. Například založení společnosti je v Dánsku možné během 24 hodin a on-line. Dynamicky rostoucími sektory jsou IT a telekomunikační zařízení a služby, systémy pro výrobu energie z obnovitelných zdrojů, big data či vybavení do zdravotnických zařízení. Dánsko je světovým lídrem v sektoru environmentálních technologií, především v oblasti větrných elektráren. Podle Světové banky má Dánsko z evropských zemí nejvýhodnější podmínky pro podnikání a celosvětově si stojí na třetím místě.

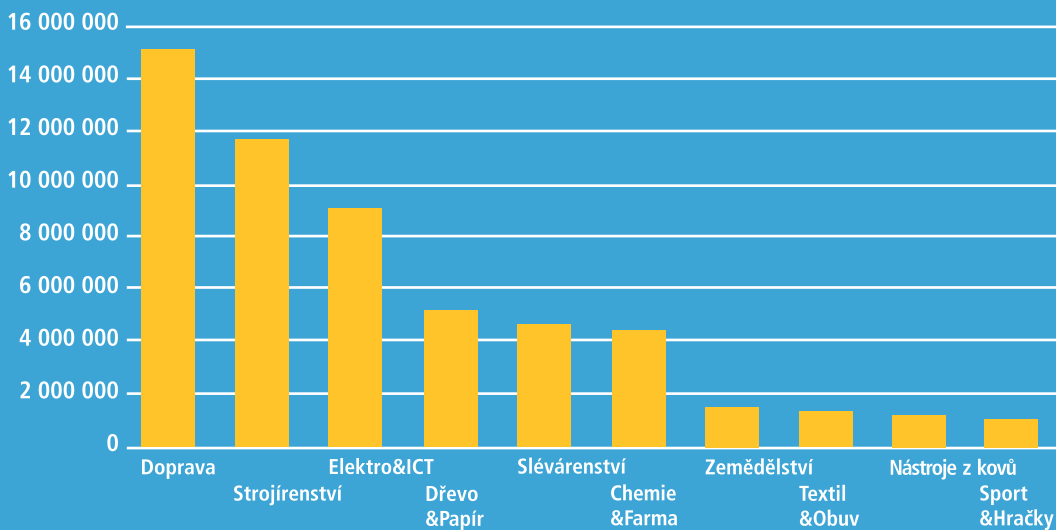
top!obory českého exportu

Všechny údaje jsou za rok 2016, hodnoty jsou v tisících CZK.



Naším exportním trhem dominuje jednoznačně Švédsko, které s odstupem následuje Dánsko. Téměř shodný podíl na našem exportu má Finsko s Norskem. Nepatrným partnerem je Island.

TOP 10 obory českého vývozu do Švédska



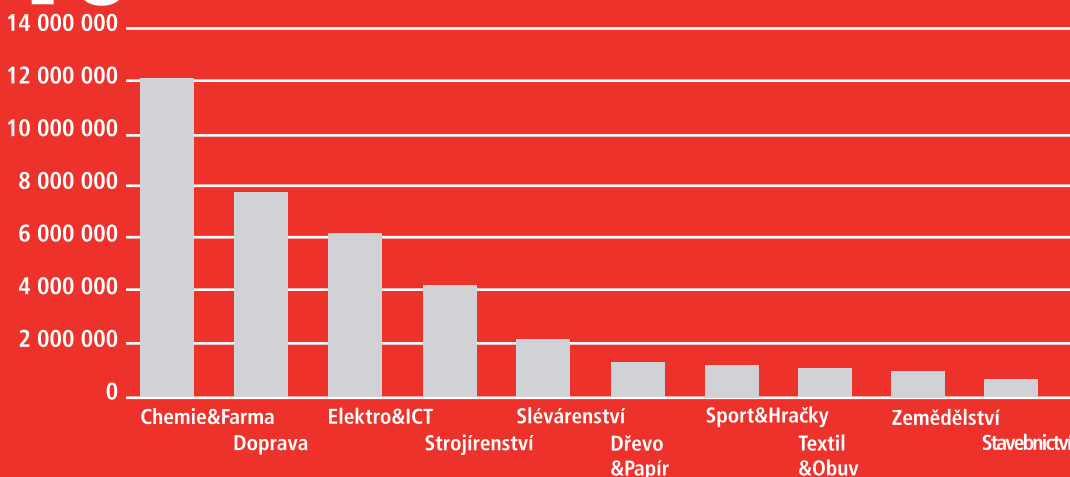
V roce 2016 se Švédsko v žebříčku našich exportních partnerů umístilo na 14. místě.

V roce 2016 se do Švédska vyvezlo zboží za 59,1 miliardy korun.

Tato hodnota představuje pokles o 0,7 % oproti roku 2015.

Mezi nejvíce vyvážené položky patří osobní automobily a jiná motorová vozidla na přepravu osob, části a součásti motorových vozidel a traktorů, stroje na automatické zpracování dat, telefonní přístroje a ostatní přístroje pro vysílání a příjem hlasu, monitory, projektory, televizní přijímače, tříkolky, koloběžky, kočárky pro panenky, hračky, puzzle a části psacích a počítačích strojů na automatické zpracování dat.

TOP 10 obory českého vývozu do Dánska



V roce 2016 se Dánsko v žebříčku našich exportních partnerů umístilo na 19. místě.

V roce 2016 se do Dánska vyvezlo zboží za 39,8 miliardy korun.

Tato hodnota představuje pokles o 0,7 % oproti roku 2015.

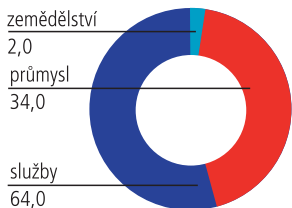
Mezi nejvíce vyvážené položky patří léky, osobní automobily a jiná motorová vozidla na přepravu osob, stroje na automatické zpracování dat, monitory, projektory, televizní přijímače, tříkolky, koloběžky, kočárky pro panenky, hračky, puzzle, výrobky pro přepravu nebo balení zboží z plastů, výrobky ze železa a oceli.

Struktura

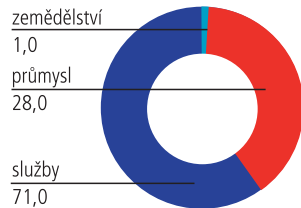
hospodářství

Švédsko

podíl na HDP (v %)

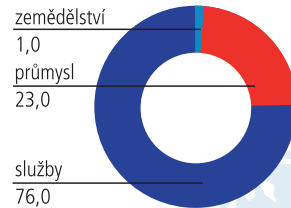


podíl na zaměstnanosti (v %)

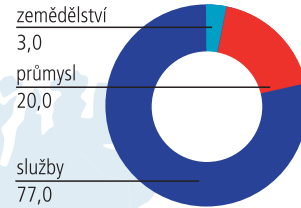


Dánsko

podíl na HDP (v %)

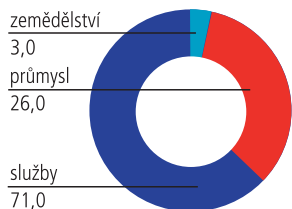


podíl na zaměstnanosti (v %)

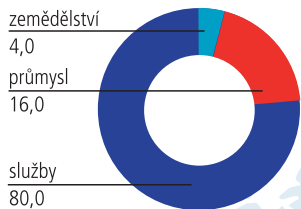


Finsko

podíl na HDP (v %)

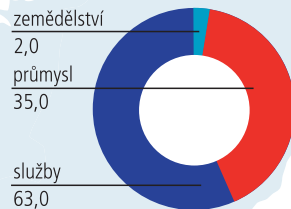


podíl na zaměstnanosti (v %)

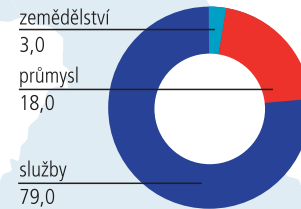


Norsko

podíl na HDP (v %)

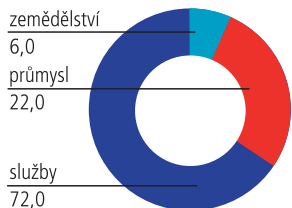


podíl na zaměstnanosti (v %)

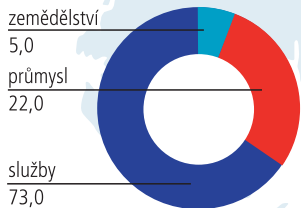


Island

podíl na HDP (v %)



podíl na zaměstnanosti (v %)



Zdroje dat: CIA, Wikipedia

Zpracování dat: CzechTrade
Zpracování infografiky: ANTECOM

Příležitosti pro české firmy ve Švédsku!

energetika

Celkem 83 % elektrické energie ve Švédsku pochází z jaderných a vodních zdrojů, 10 % generují kombinované heat/power zdroje, které jako palivo používají především biomasu. Zbývajících 7 % elektrické energie je generováno z větrných elektráren. V roce 2010 rozhodl švédský parlament o zákazu výstavby nových jaderných elektráren, povolené jsou pouze modernizace a repase stávajících jaderných zdrojů. Již v roce 2012 dosáhla země vládou stanoveného cíle 50 % výroby elektrické energie z obnovitelných zdrojů, což je jeden z nejvyšších poměrů v EU. K roku 2016 bylo ve Švédsku celkem 3100 větrných elektráren. Právě tento rostoucí trend výstavby větrných elektráren a nestálost jejich dodávek do distribuční sítě představuje obrovskou aktuální potřebu modernizace a zvýšení kapacity přenosové soustavy. Dodávky komponentů a služeb, a to jak pro obnovitelné zdroje, tak pro přenosovou soustavu, představují velkou příležitost pro české podnikatele.

strojírenství

Švédsko je tradiční strojírenskou zemí a export strojírenských výrobků a technologií představuje 45 % zdejšího exportu. Jedná se především o důlní stroje a technologie, osobní a nákladní automobily, stavební stroje, zemědělské a lesnické stroje a zařízení pro off shore a lodní průmysl. Díky relativně vysoké ceně pracovní síly ve Švédsku a pokračujícímu trendu odklonu místních výrobců od asijských dodavatelů představují právě subdodávky pro švédský strojírenský průmysl velkou příležitostí, a to především v oblasti metalurgických výrobků, svařovaných konstrukcí, přesně obráběných dílů a montáží.

stavebnictví

Hlavními faktory růstu švédského stavebního průmyslu jsou rostoucí soukromé a veřejné investice, dostatečný disponibilní příjem domácností, rostoucí populace a urbanizace. Největší podíl v odvětví tvoří výstavba rezidenčního bydlení a komerčních objektů. Aby zvýšila nabídku bytových jednotek pro své občany, alokovala švédská vláda v roce 2016 ze svého rozpočtu částku 8,64 miliardy CZK na výstavbu ubytování pro studenty a nájemní bytové jednotky. Rovněž se čeká významný nárůst seniorské populace (nad 65 let), z 1,9 milionu obyvatel v roce 2013 na 3 miliony v roce 2060. Z tohoto důvodu vzniká potřeba investic do výstavby zdravotnických zařízení.

kolejová doprava

Pro období 2014 až 2025 byl švédským parlamentem přijat národní plán rozvoje dopravní infrastruktury. Schválené finanční prostředky jsou určeny jak na údržbu a modernizaci stávajících, tak na výstavbu nové infrastruktury, včetně investic do údržby, modernizace a nákupu železničních dopravních prostředků, jako jsou příměstské vlakové jednotky, lokomotivy, vagony, tramvaje apod. Konkrétním příkladem je nyní již budované vysokorychlostní železniční propojení městských aglomerací Stockholm–Jönköping, tzv. East Link projekt. Dodavatelské příležitosti se tak otvírají pro české firmy v oblastech výstavby železničních tratí, signalizačních a automatizačních zařízení, elektrifikace a také pro firmy působící v segmentu výroby kolejových vozidel.

Příležitosti pro české firmy v Dánsku

energetika

V Dánsku byla zahájena rozsáhlá modernizace energetické sítě a výroby s cílem zvýšit energetickou účinnost a podíl obnovitelných zdrojů (Energy Agreement 2020). Celková hodnota investic státního i soukromého sektoru je odhadována v řádu několika desítek miliard CZK. Česká republika má v Dánsku velmi dobré reference z úspěšné realizace řady energetických projektů (elektrárny, teplárny, spalovny atd.), a české firmy mají proto mimořádnou šanci zúčastnit se další výstavby a modernizace místní energetické sítě, a to především prostřednictvím technologických dodávek turbín, generátorů, transformátorů, úpraven vod, potrubních systémů a tepelných izolací.

zemědělství a potravinářství

Dánský trh zemědělských strojů patří v poměru k velikosti země k největším v Evropě. Silně je zde rozvinutá rostlinná i živočišná výroba. Z celkové plochy Dánska je obděláváno cca 69 % (2,6 mil. ha). V současné době je zde cca 45 tisíc zemědělských farem, přičemž výrazně dominují zejména malé farmy do 30 ha (celkový počet traktorů proto přesahuje 100 tisíc kusů). Dynamicky se rozvíjí i ekologické zemědělství. Pro české výrobce se tak nabízejí obchodní příležitosti především v dodávkách zemědělské techniky (traktory, seci stroje, pluh, návěsy), eventuálně subdodávek a dodávek náhradních dílů na již dodané zemědělské stroje.

zbrojní průmysl

V současné době dánské ministerstvo obrany, ministerstvo vnitra, policie i bezpečnostní služby zahájily přípravy na obměnu výzbroje, zejména střelných zbraní. Konkrétně se jedná o pistole, pušky, automatické zbraně atd. Zbraně jsou určeny pro místní podmínky, ale i pro příslušníky zahraničních misí a celkový objem veřejných tendrů se odhaduje na 25 miliard CZK. Dalším potencionálním trhem je Grónsko, autonomní území Dánska, kde střelné, respektive střelecké, zbraně patří k základní vybavenosti místních obyvatel. Objem exportu do Grónska v této komoditě výrazně stoupá.

stavebnictví

Čeští exportéři mohou nalézt uplatnění v rámci rozsáhlých developerských projektů nebo jako subdodavatelé dánských firem. Příležitostí může být například největší investiční evropský dopravní projekt Femern Belt, dopravní spojení Dánska a Německa prostřednictvím nejdelšího a nejhlubšího podmořského tunelu kombinujícího vlakovou a automobilovou dopravu. Hodnota investice činí cca 190 mld. CZK (dokončení v roce 2028). Zároveň dojde k dalšímu infrastrukturnímu rozvoji Dánska – k výstavbě železničních tratí, komunikací, stavbě mostů a terminálů, výstavbě nemocnic, budování developerských a průmyslových parků, logistických center atd. Celkem se jedná o 430 projektů plánovaných do roku 2020, jejichž hodnota by měla dosáhnout až 1240 miliard CZK.

Příležitosti pro české firmy ve Finsku



doprava a infrastruktura

Evropská komise stanovila v červenci 2016 členským státům EU národní limity pro snížení emisí skleníkových plynů v oblasti dopravy, zemědělství a bydlení. Podle uvedeného nařízení musí Finsko v letech 2021–2030 zredukovat emise v těchto sektorech až o 39 %. Přes dlouhodobě aktivní přístup Finska znamená tento požadavek skutečnou výzvu. Velké vzdálenosti způsobují, že se značná část energií v zemi spotřebovává právě v sektoru dopravy. K dosažení předepsaného emisního cíle tak bude muset tento sektor projít poměrně výraznou strukturální i technickou změnou, což otevřít možnosti pro české exportéry – vláda se hodlá zaměřit na podporu ekologičtější hromadné dopravy osob (dálkové i městské, podpora železnic), nutností bude i výrazná obměna vozového parku s upřednostněním plynových a elektrických pohonů vozidel či vozidel na biopaliva.

zdravotnictví a farmacie

Vysoce kvalitní a technologicky sofistikované lékařské vybavení má ve Finsku tržní potenciál a import zaznamenává v posledních letech stabilní růst (cca o 4 % ročně). V roce 2015 byla parlamentem schválena nová strategie zdravotní péče ve státním sektoru (cca 75 % výkonů), jejímž cílem je vyrovnat její kvalitu s péčí v soukromých zařízeních. Strategie mimo jiné počítá s rozšířením zdravotnických kapacit či s výraznými investicemi do nového zdravotnického vybavení. Další příležitostí pro české exportéry může být dovoz léčiv, který představuje téměř 4 % celkového finského importu.

energetika

Finsko postrádá jakékoliv domácí zdroje fosilních paliv, a musí tak veškerou ropu, zemní plyn a uhlí dovážet. Závislost na dovozech (většinou z Ruska), požadavky EU a Kjótského protokolu v oblasti snižování emisí i silné environmentální citění jsou hlavními příčinami toho, že země intenzivně usiluje o využívání obnovitelných zdrojů energie (biomasa, hydroenergie, větrná a solární energie, tepelná čerpadla) a o rozvoj jaderné energetiky. Očekává se další rozšíření využívání tepelných čerpadel, jejich počet má vzrůst se současných cca 700 tisíc jednotek až na 1 milion kusů v roce 2020. Kromě dočasných cca 700 tisíc jednotek „obnovitelných energií“ existují exportní příležitosti i v dalších oblastech energetiky. Finsko má v roce 2018 zahájit výstavbu prvního bloku nové jaderné elektrárny Hanhikivi a modernizacemi prochází řada uhelných a vodních elektráren i elektrická přenosová infrastruktura.

zemědělství a potravinářství

Každoroční nárůst útrat za potraviny a nápoje činí okolo 4 % a Finsko není v tomto sektoru soběstačné. Vzhledem ke stabilnímu rozvoji trhu tak příležitost pro české exportéry nepředstavuje pouze tradiční a dlouhodobě úspěšná potravinářská komodita pivo, ale i další produkty jako například mléčné výrobky, cukrovinky, chmel, semena, luštěniny, tabák, krmiva pro domácí zvířata a jiné.



Příležitosti pro české firmy v Norsku

automobilový průmysl

V Norsku se výrazněji prosazuje trend ekologizace automobilismu. Od roku 2025 je reálné zavedení zákazu registrace nových vozidel do 3,5 t s benzinovými a naftovými motory, poté bude možné přihlásit výhradně bezemisní automobily. Průměrné stáří vozidel v Norsku činí 8 let, typ pohonu příštího nového vozu dosud ještě tolik nerozhoduje, a tak i se sortimentem aut s klasickým pohonem mohou české automobilky v Norsku expandovat. Norové poptávají kvalitní a v náročných klimatických podmínkách odolné vozy s příznivým poměrem vybavení a ceny a typicky rodinné automobily. Velikost vozového parku v Norsku, která více než počet obyvatel odráží rozlehlost jeho území, obnáší trvalou poptávku po kvalitním provozním vybavení (pneumatiky a náhradní díly).

kovozpracující průmysl

Exportéři kovozpracovatelských výrobků mohou nalézt uplatnění v Norsku v případě, že zaručí schopnost dlouhodobých dodávek v konzistentní kvalitě. Tyto výrobky jsou nezbytnými stavebními díly domů a bytů, po jejichž výstavbě a rekonstrukci je nyní značná poptávka vzhledem k historicky nejnižším sazbám úvěrů na bydlení.

kolejová doprava

Koncepce norské železniční reformy staví na demonopolizaci železnic. Stávající monopol přepravce NSB v letošním roce končí a provozování osobní i nákladní železniční dopravy v Norsku se otevírá konkurenci na základě licencí k provozu na jednotlivých tratích. Podle dopravní koncepce dojde do roku 2029 zejména v jihovýchodním Norsku ke zkapacitnění tratí – zdvoukolejnění, elektrifikaci a instalaci nových zabezpečovacích systémů. Plán dále počítá s výstavbou nové tramvajové trati v Bergenu a s výstavbou nové trasy metra v Oslu (Fornebubanen). Zvýšení kapacity norské železnice vyvolá potřebu nových hnacích vozidel i vagonů pro veřejnou dopravu. Do soutěží na provozování osobní a nákladní dopravy na jednotlivých tratích a na dodávky kolejových vozidel se budou moci hlásit též firmy z ČR.

stavebnictví

Řada Norů investuje volné prostředky do nemovitostí díky nízkému úročení vkladů. Obrat ve stavebnictví za posledních pět let vzrostl o 12 %. Pětina z celkového objemu stavebních výkonů se odehrává v dostupném teritoriu jižního Norska, zejména v metropolitní oblasti Oslo. V roce 2016 bylo v Norsku dokončeno 31,9 tisíce bytových jednotek. Ačkoli Norové preferují bydlení v samostatně stojících rodinných domech, mezi novými projekty dominují nízkopodlažní řadové bytové jednotky se startovními byty, u nichž typizace a standardizace projektů dovoluje snížení ceny i lepší využití parcel v žádaných lokalitách. České firmy se mohou prosazovat jako dodavatelé stavebních prvků pro developerské projekty v oblasti privátního, komunálního či kolejního bydlení.

Stránky příležitostí v jednotlivých zemích zpracovala na základě textů z Mapy globálních oborových příležitostí Gabriela Kubová, Ministerstvo zahraničních věcí ČR.
Foto: Shutterstock



SEVERSKÉ KRÁLOVSTVÍ INOVACÍ

ČASOPIS FORBES OZNAČIL ŠVÉDSKO JAKO NEJLEPŠÍ ZEMI K BYZNYSU PRO ROK 2017. INOVACE A START-UPY V TOM HRAJÍ JEDNU Z HLAVNÍCH ROLÍ. PODLE STUDIE EVROPSKÉHO SROVNÁVACÍHO PŘEHLEDU INOVACÍ ZA ROK 2016 PATŘÍ ŠVÉDSKO MEZI ZEMĚ S NEJVYŠŠÍ ÚROVNÍ INOVAČNÍCH PROCESŮ. SPOLU S DÁNSKEM, FINSKEM, NĚMECKEM A NIZOZEMSKEM JE „INOVAČNÍM LÍDREM“.

ROZVOJ INOVACÍ JE V RUKOU VINNOVY

Vinnova je švédská vládní agentura spadající pod správu švédského ministerstva hospodářství. Byla založena v roce 2001 a jejím hlavním úkolem je podpora udržitelného růstu a rozvíjení inovačního procesu v zemi. Zaměstnává více než 200

expertů a cíl plní prostřednictvím jednotlivých programů zaměřených na různé sociální a hospodářské oblasti.

Program této instituce vychází ze tří hlavních bodů zájmu: strategické oblasti inovací, inovační procesy v rámci zájmových skupin a v neposlední řadě přeshraniční spolupráce.

Část programové agendy Vinnovy se zabývá financováním vědy pro obnovu a rozvoj hospodářského růstu ve Švédsku. Instituce také působí jako zdroj a jeden z aktérů poskytující firmám finanční podporu pro rozvíjení vlastních podnikatelských záměrů. Každý rok vláda poskytuje Vinnově investiční částku ve výši tří miliard SEK.

Tato suma je následně využívána v různých podpůrných oblastech zájmu instituce, jako jsou například strategické inovace, účast na partnerských vědecko-inovativních projektech v rámci evropské zahraniční spolupráce nebo vývoj biologických léků. Jednotlivé programy jsou určeny aktérům napříč společnostmi, kteří přispívají k rozvoji švédského hospodářství – jedná se především o výzkumné instituce, vysoké školy a univerzity.

Státní agentura působí rovněž jako kontaktní subjekt pro rámcový program EU pro výzkum a inovace (Horizon 2020). V neposlední řadě je Vinnova expertním vládním orgánem v otázkách oblasti inovační politiky.

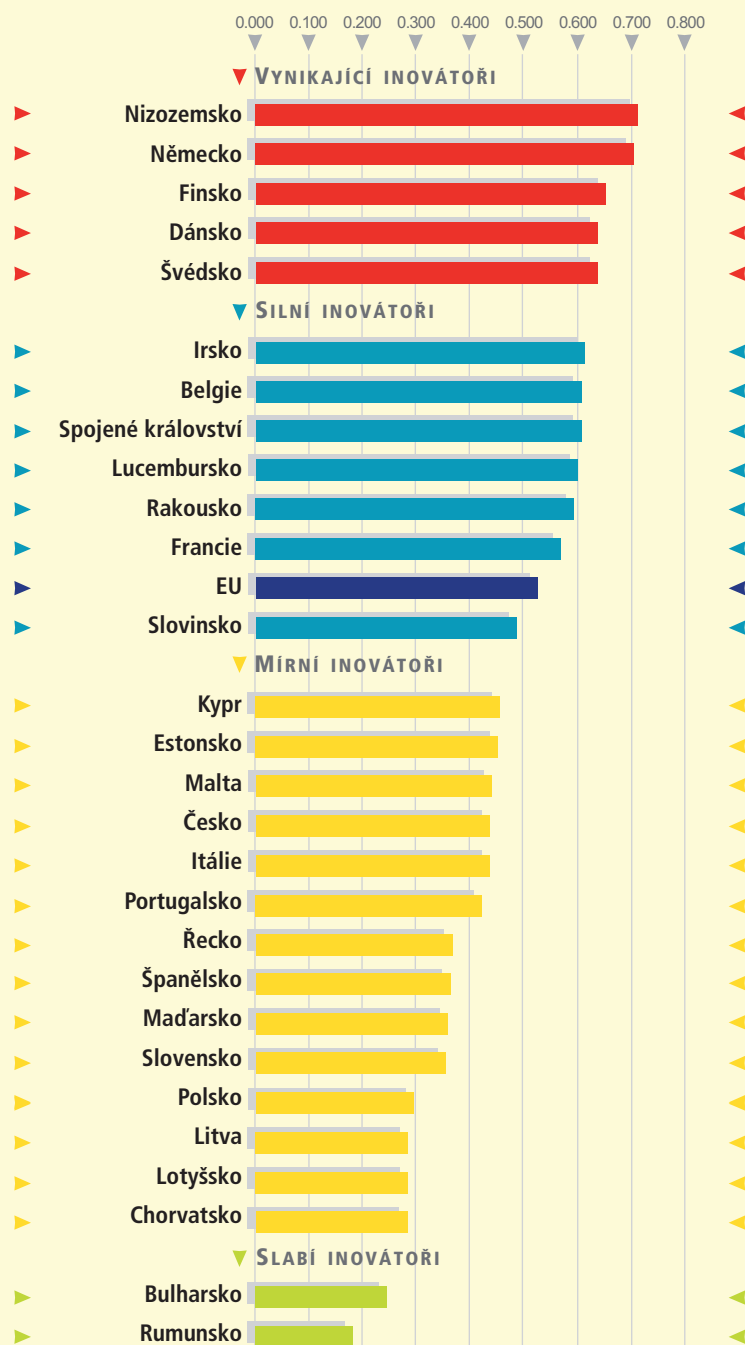
STARTUPOVÁ VELMOC

Švédsko je zemí, kde se start-upům velmi daří, a Stockholm bývá považován za jejich evropskou Mekku; podle průzkumů jihokorejské společnosti SparkLabs byl Stockholm v roce 2016 hned po kalifornském Silicon Valley místem, ve kterém jsou nejvhodnější podmínky pro vznik a působení start-upů, když získal 67 z 80 možných bodů. Předpokládá se, že příznivé podmínky pro podnikání bude švédské hlavní město společně s proaktivní politikou vlády (pobídky apod.) poskytovat i nadále.

Čím se oproti minulosti (Bluetooth, Skype apod.) dnešní švédské start-upy liší od ostatních? Poté, co si vydobudou úspěch, nedochází k jejich odprodeji velkým technologickým firmám, nýbrž naopak jsou to ony, které provádí akvizice, čímž technologický sektor ve Stockholmu nadále roste. Například švédský start-up Starbreeze v roce 2016 koupil tři společnosti, Spotify dokonce čtyři a tak bychom mohli pokračovat.

Mezi nejvýraznější faktory, které vytváří socioekonomicky příznivé prostředí pro zakládání start-upů, patří podle portálu InvestStockholm zejména ochota zaměstnávat talentované technologické experty z celého světa a vysoký zájem ze strany investorů a cílových spotřebitelů, kteří mají právě ve Skandinávii i nejvyšší kupní sílu v Evropě, co se týče digitálních produktů. Jen v roce 2016 Stockholm nalákal investice ve výši 1,4 mld. USD, což představuje 54% všech investic v severní Evropě, a 247 ve Stockholmu sídlících

inovační výkonnost členských států EU



Podle studie Evropské komise se členské státy zařazují do čtyř různých výkonnostních skupin, a to na základě průměrné inovační výkonnosti vypočtené pomocí složeného ukazatele souhrnného inovačního indexu. Dánsko, Finsko, Německo, Nizozemsko a Švédsko jsou vynikající inovátoři s jasně vyšší inovační výkonností, než je průměr EU. Švédsko stojí v popředí kategorie lidských zdrojů, je zde tedy dostupná vysoce kvalifikovaná a vzdělaná pracovní síla i kvalitní akademický výzkum.

Zdroj: http://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/facts-figures/scoreboards_en



►► firem navýšilo svůj kapitál prostřednictvím úpisů akcií.

JEDNA MILIARDA EUR ČEKÁ NA SKVĚLÉ NÁPADY

V tomto ohledu start-upy hrají zcela dominantní roli. Díky nim se Stockholmská burza stala v roce 2016 evropským lídrem v IPO (Initial Public Offering neboli prvotní úpis na burze). Jen v roce 2016 se neuvěřitelných 74 start-upů vydalo touto cestou, čímž Stockholm převyšuje tradiční centra jako Londýn a New York a je pro investory nesmírně zajímavou destinací. Není náhodné, že tři ze šesti největších investičních fondů Evropy založených v roce 2016 vznikly právě ve Stockholmu. Začínající firmy tak mají přímo ve městě k dispozici kapitál ve výši jedné miliardy EUR, který „jen čeká na dobrou myšlenku“. V této souvislosti nutno dodat, že Švédům notně napomáhá vysoká výnosnost téměř většiny zde zakládaných společností. Podle analýzy investiční společnosti Creandum investovaných 100 milionů USD vynese nejvíce právě ve Švédsku, dokonce více než v Norsku, Dánsku a Finsku dohromady.

Velmi důležitou roli pro úspěšně se rozvíjející klima pro start-upy ve Stockholmu hraje vysoký počet tzv. hubů (center), poskytujících start-upům

nejen fyzický prostor pro existenci, ale i možnosti učení a vzájemného sdílení vědomostí a zkušeností s ostatními vznikajícími projekty (takových center funguje hned několik, např. Fintech Hub, SUP46, Epicenter Hub, Impact, H2Hub apod.). Radnice města Stockholmu, jakož i vybraných „technologických“ předměstí (např. Solna či Nacka) se snaží infrastrukturně vznik hubů maximálně podpořit.

DIGITÁLNÍ MĚSTO

Pozici Stockholmu jakožto technologického centra podtrhl i fakt, že v Indexu evropských digitálních měst (EDCi) pro rok 2016, kterým se společnost Nesta snaží porovnat podmínky pro podnikání v digitální oblasti napříč Evropou, se metropole na základě celkem deseti kritérií umístila celkově druhá. Vzhledem k počtu start-upů na počet obyvatel a vzhledem k výnosu těchto start-upů je Stockholm ale zřejmě lídrem žebříčku. Pro srovnání: Praha se ve stejném žebříčku umístila na 37. místě, když ji předběhla ještě tři další švédská města (29. Malmö, 30. Uppsala a 34. Göteborg). Téměř 18% všech pracujících ve Stockholmu je zaměstnáno právě v technologické oblasti.

Švédsko má historicky velmi kladný vztah k moderním technologiím.

Například město Stockholm si nechalo před více než dvaceti lety vybudovat rozsáhlou síť optických vláken, kterou dodnes pronajímá poskytovatelům internetu a soukromým společnostem. Již v 90. letech rozhodla švédská vláda, že bude domácnostem poskytovat příspěvek na pořízení prvních osobních počítačů a právě ve Švédsku je dnes v průměru 1,5 „chytřejšího“ zařízení na osobu. Zelené tlačítko se symbolem telefonu bylo patentováno právě ve Švédsku a předpokládá se, že za úspěchem země v IT oblasti stojí i úzké spojení technologií s ve Skandinávii tradičně akcentovaným designem, který dělá výsledné produkty i uživatelsky atraktivními.

Investiční společnost Creandum tvrdí, že rozvoji podnikání také svědčí i velmi nízká míra korupce (Švédsko je na 4. místě žebříčku nejméně zkorumpovaných zemí světa podle Transparency International), vysoký počet výzkumných pracovníků na obyvatele (podle Světové banky se řadí Švédsko na 6. místo na světě) a vysoký podíl výdajů na výzkum a inovace (pouze Izrael a Finsko vydávají na vědu a výzkum větší podíl HDP než Švédsko). ■

TEXT: KOLEKTIV AUTORŮ
ZAHRAŇIČNÍ KANCELÁŘE CZECHTRADE
A VELVYSLANECTVÍ ČR VE STOCKHOLMU
FOTO: SHUTTERSTOCK

Švédské start-upy

Světově známými high-tech technologiemi, které vznikly v posledních letech ve Švédsku, jsou například Bluetooth (bezdrátová přenosová technologie), Skype (zaměřený na on-line komunikaci), Soundcloud a Spotify (zaměřené na domácí poslech a sdílení hudby). Existuje však řada dalších společností sídlících ve Stockholmu, které stojí za zmínku:

Klarna

Společnost založená teprve v roce 2005 za účelem zjednodušení on-line nákupů je jednou z nejrychleji rostoucích v Evropě. Zaměstnává již přes 1400 osob. V roce 2016 dosáhla obrátu 10 mld. USD a zisku 320 mil. USD.
www.klarna.com

Glue

Tvůrci Glue Diego Oliva a Carl Johan Grandinson vyvinuli inteligentní zámek, který promění mobilní telefon na klíč od domu. Skrze aplikaci Glue pak může ten, koho oprávníte k přístupu, odemknout vaše dveře. Mezi investory jsou bývalý šéf Tesly Peter Carlsson či Kaj Hed, zakladatel Rovio. Glue od svého počátku vydělalo asi 55 milionů SEK.
www.gluehome.com

Lifesum

Jedná se o aplikaci zaměřenou na zdravý životní styl, ve které uživatelé mohou zaznamenávat svůj trénink a stravování. V poslední době projekt obdržel 84 milionů SEK od celé řady mezinárodních investorů, v čele s investory z Nokia Growth Partners. V roce 2015 zaznamenal tržby ve výši 33 milionů SEK.
jobs.lifesum.com

Fishbrain

Jde o světově největší platformu pro rybáře na světě, umožňuje sdílet tipy na místa pro rybaření, obrázky úlovků apod. Aplikace se používá ve 206 zemích a v roce 2015 společnost obdržela 68 milionů SEK, mimo jiné od investorů z investiční společnosti Northzone.
fishbrain.com/mission

Qapital

Aplikace využívá herní prvky, které mají motivovat lidi, aby efektivněji spravovali své finance. Do projektu již bylo investováno 30 milionů SEK.
www.qapital.com

Detectify

Detectify prohledává internetové stránky a poskytuje analýzy potenciálních bezpečnostních rizik. Do projektu bylo investováno 14 milionů SEK od Paua Ventures a Inventure. V roce 2015 společnost dosáhla tržeb ve výši 544 tisíc SEK.
detectify.com

Tictail

Platforma, která pomáhá e-maloobchodníkům zřídit si obchod on-line. V roce 2015 společnost pouze ve Švédsku dosáhla tržeb ve výši téměř milionu SEK.
tictail.com

iZettle

iZettle se soustředí na služby a aplikace, které pomáhají rozvíjet podnikání malých a středních podniků.
www.izettle.com/se

Vybrané divize Ericssonu

Ericsson je největším světovým výrobcem zařízení pro budování sítí pro mobilní komunikace. Jedná se o telekomunikační společnost s mezinárodním zaměřením, která však zároveň rozvíjí různé digitální a technologické platformy.
www.ericsson.com

Videofy

Videofy je aplikace zaměřená na vytváření, úpravu a sdílení videí přímo z mobilních telefonů.
www.videofy.me

Mindfulnets

Platforma, jejíž vizí je vytvoření komunity, jež by napomáhala jedincům překonávat nemoci související se stresem a těžkými životními situacemi skrze sdílení a vzájemnou podporu při tréninku bdělé pozornosti k sobě samému.
onemillionmindfulcofounders.com

Optolexia

Společnost Optolexia je součástí programu KI Innovations, který získal ocenění EDTECH Startup Award 2016 pro spolupráci se školami a komunitami při hledání a identifikaci nediodagnostikované dyslexie. Optolexia je výsledkem projektu financovaného Vinnovou. Její zakladatelé jsou aktivní v Centru Marianne Bernadotte při Karolinska Institutet.
optolexia.se

Sana Labs

Sana Labs vyvinula algoritmus pro personalizaci vzdělávání, který najde optimální cestu učení pro každého žáka. Výzkumný tým společnosti se skládá z inženýrů a vědců z Gavagai, Applu, NASA a dalších, kteří si kladou za cíl používat algoritmy umělé inteligence pro vzdělávání a osobní rozvoj.
sanalabs.com

KRY

Pomocí KRY lze snadno kontaktovat lékaře přímo prostřednictvím mobilního telefonu. Aplikace poskytuje poradenství, recepty léků nebo doporučení k další péči – stejně jako při pravidelné návštěvě lékaře. KRY spolupracuje s lékaři s rozsáhlými zkušenostmi v oblasti primární péče a má více než 70 tisíc spokojených uživatelů.
kry.se

Přehled všech stockholmských start-upů je k dispozici na následujícím odkazu: <http://stockholm.startups-list.com>



Ladislav Verner:

NEBUĎME NÁDENÍKY, ALE TĚMI, KDO UDÁVAJÍ SMĚR



Ing. Ladislav Verner, zakladatel a majitel lanškrounské společnosti Soma

NA OKRAJI LANŠKROUNA, DESETITISÍCOVÉHO MĚSTEČKA NA SAMÉ HRANICI ČECH A MORAVY V MALEBNÉM KRAJI PODORLICKA, STOJÍ DESIGNOVÁ PROSKLENÁ BUDOVA ČESKÉ RODINNÉ FIRMY SOMA. VÝROBCE ŠPIČKOVÝCH FLEXOTISKOVÝCH STROJŮ, KTERÉ VYVÁŽÍ DO VÍCE NEŽ PADESÁTI ZEMÍ SVĚTA. KDYŽ VYJÍZDÍME ROVNĚŽ PROSKLENÝM VÝTAHEM DO PATRA K JEJÍMU MAJITELI LADISLAVU VERNEROVI, OBROVSKÝM SHOWROOMEM POD NÁMI ZROVNA PROCHÁZÍ ČÍNSKÁ DELEGACE. JAK JSME SE POZDĚJI DOZVĚĎELI, PŘIJELA NA PŘEDPŘEJÍMKU NOVÉHO STROJE SOMA FLEX OPTIMA. V SOMĚ JSOU PODOBNÉ ZAHRANIČNÍ DELEGACE TĚMĚŘ NA DENNÍM POŘÁDKU.

SPOLÉHEJ NA SVOU HLAUVU

Ladislav Verner firmu založil v roce 1992 a postupně z bývalé Tesly Lanškroun, která byla do velké míry závislá na subdodávkách, vybudoval mezinárodně uznávaného výrobce technologicky špičkových a inovativních strojů. Jeho strategií je totiž vyrábět vlastní finální produkty s vysokou přidanou hodnotou a neustále investovat do technologického vývoje a inovací, což je podle něj jediný způsob, jak se české firmy mohou vyrovnat těm ze západní Evropy.

„Vždycky jsem šel tak trochu proti proudu. Babička byla Němka, už za totality jsme chodili do kostela a v 90. letech, když většina firem hledala na západě strategického partnera, jsme se u nás vydali cestou důrazu na lidský um,“ líčí Ladislav Verner. Je hrdý na skutečnost, že se jeho firma vymyká obrázku typického českého podniku jako levného subdodavatele specifických komponent pro zahraniční společnosti; od technologického vývoje přes konstrukci, výrobu až po marketing a prodej produktů finálnímu odběrateli, to

všechno si firma zajišťuje sama, a maximalizuje tak přidanou hodnotu. O úspěšnosti zvolené cesty svědčí mimo jiné i statistika Exportní garanční a pojišťovací agentury (EGAP), která vede Somu jako rekordmana v počtu exportních zemí, do nichž mají v posledních třech letech pojištěný vývoz. Celkově je to 52 států, od Jižní Ameriky a Afriky přes vesměs všechny evropské země až po Dálný východ či třeba Nový Zéland.

NA ČEM POSTAVIT ÚSPĚCH

Ladislav Verner říká, že si vzal za vzor našeho německého souseda a tamní silnou tradici malých a středních firem, které vyvážejí kvalitní finální produkt s vysokou přidanou hodnotou do celého světa. „Podobně silnou tradici máme i v Česku, jen mnoho firem se vydalo v 90. letech pohodlnější cestou subdodávek, která však nyní české ekonomice ani růstu mezd a životní úrovně nijak nepomáhá, spíše naopak. Použijí jednoduchý přírůstek: dnes stejně jako v minulosti vám zajistí větší prosperitu a blahobyt, když něco opravdu umíte. Když jste řemeslník, vždycky se máte líp než nádeník. Platí to i na úrovni firem: lepší je, když celý produkt vyvinete a prodáte sami, než když jste jen jeho subdodavatel,“ vysvětluje a svou filozofii dokládá také dalším statistickým údajem, podle něhož je nejrozšířenějším povoláním v Česku operátor strojů.

Při procházce po areálu společnosti obdivujeme designové prvky moderní budovy Soma Globe a chápeme, proč byla oceněna v soutěži Stavba roku 2013. Marketingový ředitel firmy Petr Blaško, který zároveň odpovídá i za komunikaci s vývojem, vysvětluje, že vznikla také díky myšlence propojit testování výrobku s technologickým rozvojem, což jsou pro firmu klíčové oblasti. A stroje? Jsou jedním slovem krásné! A samozřejmě musejí být také perfektně spolehlivé a účelné. Například design flexotiskového stroje Optima navržený designéry Davidem Rosinaiem a Přemyslem Kokešem získal v roce 2014 jedno ze dvou nejprestižnějších světových ocenění v průmyslovém designu iF Design Award.

ODBYT NAVZDORY KRIZI

Velkým odbytištěm produktů Somy je potravinářský a maloobchodní průmysl, kde se flexotiskem tiskne až 70 procent

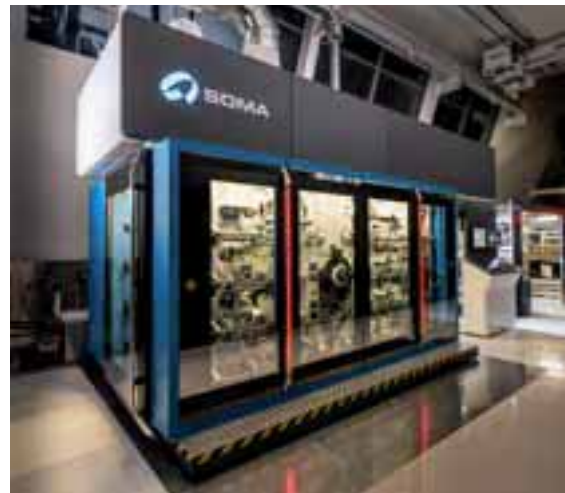
obalů výrobků, od potravin přes farmaceutika až po hygienické přípravky – mimo jiné gigantů jako Nestlé, Unilever, PepsiCo či Procter & Gamble. „Výhodou našeho zaměření je, že i v časech krize lidé potřebují potraviny, léky a hygienické potřeby, takže i odbyt našich výrobků je vůči ekonomickým cyklům relativně odolný,“ říká Ladislav Verner.

„V dnešním globalizovaném světě máte dveře otevřené skoro všude, musíte jen mít vlastní finální výrobek, svůj design, vývoj i prodej. A zbytek je pak jen na vás, vašich schopnostech a samozřejmě i troše štěstí,“ dodává. U toho štěstí se zastaví a prozrazuje nám, že se k výrobě těchto perspektivních strojů dostali víceméně náhodou: „V začátku našeho podnikání jsem měl pocit, že musíme dělat všechno. Kdybyste se mě zeptali, jestli umíme lokomotivu, určitě bych vám na to kývl. Tehdy jsme rekonstruovali starší flexotiskový stroj italské výroby, díky čemuž jsme se s touto technologií důkladně seznámili, a následně jsme jako první zakázku tohoto typu prodali Papírnám Brno náš vlastní flexotiskový stroj. Vyprávěl jsem o tom tehdy majiteli jedné ruské firmy, které jsme do té doby dodávali řezačky – a on si u nás objednal flexotiskových strojů hned několik, což nás nastartovalo.“

VYROBIT NĚCO, CO NEEXISTUJE

Podle Petra Blaška spočívá recept na úspěch jejich společnosti i v úzkém propojení marketingu s technickým vývojem. „Pokud jde o vývoj a inovace, zásadní je všechno řídit podle potřeb zákazníků a ideálně vyrobit něco, co ještě neexistuje a co by pomohlo řešit jejich problémy a posunout je před konkurenci. Třeba na loňském prestižním veletrhu Drupa v Düsseldorfu jsme předvedli systém automatického nájezdu zakázky, který pak může být operován v nadsázce i cvičeným šimpanzem,“ směje se.

Další inovací, kterou Soma loni na veletrhu Drupa předvedla, je unikátní technologie „advanced bounce control“, která eliminuje tzv. odskoky při tisku, a zvyšuje tak jeho rychlost. „Od té doby k nám jezdí firmy zkoušet naši technologii a vidí na vlastní oči, že jsme u problematických motivů o nějakých 200 metrů na minutu rychlejší než naše konkurence při zachování stejné přesnosti,“ konstatuje Petr Blaško. „Nenabízíme ale jen



Soma spol. s r.o.

Ryze česká firma vyrábějící špičkové tiskové stroje s vysokou přidanou hodnotou, mezi jejíž klíčové produkty patří flexotiskové stroje, laminátory, montážky, archovačky, podélné řezačky a vysekávačky. Celkem má kolem 200 zaměstnanců, z toho 35 ve výzkumu a vývoji. Své produkty vyváží do více než 50 zemí světa a její obrat činil v posledních třech letech v průměru 700 mil. Kč. Firmu v roce 1992 založil Ladislav Verner, který nadále zůstává jejím majitelem a generálním ředitelem. Soma se může řadit k rodinným firmám: dcera Ladislava Vernerera je komerční ředitelkou a syn pracuje ve výzkumu a vývoji.

funkce týkající se tisku samotného. Naše tiskařské stroje mají vysokou adaptabilitu a variabilitu. Už k hotovému stroji můžete dodat přídatné funkce, například jednotku s technologií cold seal, která nanáší na obal lepidlo, jaké znáte třeba z obalů čokolád,“ uzavírá marketingový ředitel představení nejnovějších inovací společnosti. Jako zatím poslední úspěch zmiňuje dubnovou dodávku velkého supermoderního tiskového stroje do globálního inovačního centra předního světového výrobce barev, skupiny Flint v Malmö ve Švédsku. ■

TEXT: DANIEL LIBERTIN A JANA JENŠÍKOVÁ

FOTO: ARCHIV SOMY

RODINNÉ PODNIKY JSOU JEDINEČNÉ

TAKTO PŘEDSTAVUJE RODINNÉ PODNIKÁNÍ ŠVÉDSKÉ SDRUŽENÍ FBN (THE FAMILY BUSINESS NETWORK), KTERÉ BYLO ZALOŽENO V ROCE 1996. ZASTŘEŠUJE AKTIVITY SVÝCH 5000 ČLENŮ – MAJITELŮ ŠVÉDSKÝCH RODINNÝCH PODNIKŮ A VÝZKUMNÝCH PRACOVNÍKŮ.

Švédsko má řadu vyčíslitelných faktorů, které jej činí velmi atraktivním pro rodinné podnikání. Možná vás překvapí, že za jeden z nich lze považovat daňový systém, ve kterém Švédsko vůči rodinným firmám neuplatňuje daň z převodu dědictví a daň důchodovou. Nulovou daňovou povinností při převodu podnikání na novou generaci (buď při odchodu do důchodu nebo v rámci dědictví) vláda povzbuzuje členy rodiny, aby udržovali svůj majetek, podnik si předávali z generace na generaci a dále jej rozvíjeli. Tato skutečnost může ovlivnit postoj rodiny a rozhodování vlastníků o tom, ve které zemi budou podnikat. A že to funguje, o tom svědčí i rozhodnutí Ingvara Kamprada,

zakladatele maloobchodní skupiny IKEA, vrátit se ze Švýcarska do Švédska.

Vysokou míru internacionalizace můžeme najít u největších švédských rodinných firem, z nichž většinu známe i u nás. Patří mezi ně již zmíněná nábytkářská firma IKEA, ale také například Oriflame, švédská kosmetická společnost nabízející kosmetické přípravky a potravinové doplňky prostřednictvím nezávislých poradců. Její globální ústředí se nachází v Lucemburku, obchodní oddělení ve švýcarském Fribourgu a vývojové centrum v irském Dublinu. Společnost byla založena ve Švédsku v roce 1967 bratry Jonasem a Robertem van Jochnickovými. Rovněž

světový výrobce domácích a profesionálních spotřebičů Electrolux (založen 1919, Marcus Wallenberg, Keith McLoughlin), švédský koncern se sídlem ve Stockholmu, dnes působí na více než 150 světových trzích, kde ročně prodá přes 40 milionů výrobků. A můžeme k nim přiřadit další švédské rodinné firmy, například značky Husqvarna, H&M, automobily Koenigsegg, Volvo či Sony Ericsson, založený v roce 1876 Larsem Magnusem Ericssonem.

Tradiční švédskou invenci, inovativnost a podnikavost dokladují však i u nás méně známé rodinné firmy, které vám představujeme:

PÁR PŘÍKLADŮ ZA VŠECHNY



LENTAB: OCELOVÉ STAVBY NA KLÍČ

Příběh začíná v roce 1972 a v jeho centru stojí rodina Lindbladů. V překrásné oblasti Bohuslän na severozápadním pobřeží Švédska vznikla malá rodinná stavební firma, ze které se stala rostoucí nadnárodní společnost s pobočkami v Norsku, Polsku, Německu, České republice, na Slovensku a na Ukrajině.

Firma získala brzy po zahájení podnikání velký počet objednávek na plechová skladiště. Majiteli podnikatelský duch napovídal, že musí existovat lepší než klasické řešení,

proto začal experimentovat s novými konstrukcemi. V roce 1977 tak dospěl k Lentabhallen. Tato počáteční verze sestávala z obloukové haly z hliníku a byla určena pro strojný, garáže a sklady. Na počátku 80. let dochází k jejímu rozvoji, začíná se podobat tradičnější ocelové stavbě s rovnými stěnami a sedlovou střechou. Dnes je Lentab jedničkou na švédském trhu v oblasti víceúčelových ocelových staveb a jeho podíl na mezinárodním trhu roste.

DIDRIKSONS: POČASÍ NENÍ PŘEKÁŽKOU

Jen málo značek v oděvním průmyslu se může pochlubit více než 100 lety historie. V roce 1913 ve vesnici Grundsund začali Hanna a Julius Didriksonovi vyrábět voděodolné pracovní oděvy pro rybáře. Bylo to velmi strategické místo, protože právě zde, na západním pobřeží, kde se Švédsko dotýká oceánu, byla neustálá poptávka po takovém oblečení.

Začali výrobou rybářských bund. Testovali různé druhy lněného oleje, který nanášeli na bavlněné oblečení, a snažili se najít nejvíce voděodolnou kombinaci. Oblečení bylo několikrát

impregnováno a pověšeno na šest měsíců, aby vyschlo. Postupně se sortiment rozšiřoval o košile a kalhoty. V té době však byly voděodolné oděvy těžké a neohybné, až na začátku 30. let poznal Julius gumu, nový elastický materiál. V roce 1949 byl vynalezen stroj, který tepelně spojoval švy. Didriksonovi nemeškali a okamžitě jej začali využívat pro svoji výrobu. Tepelně spojené švy byly naprosto odolné vůči vodě. Dnes firma nabízí funkční oděvy pro všechny věkové kategorie a pro každý den – ať už prší, nebo ne. Stále hledí do budoucnosti, o čemž svědčí její nadčasový design, který dlouhodobě funguje.



MAGNUSSON PETFOOD: ZDRAVÉ KRMIVO PRO PSY ZA ROZUMNOU CENU

Jejich podnikatelský úspěch začal před šedesáti lety. Koničkem rodiny Magnussonových byl chov dog. Kvalita tehdy dostupného krmení byla problém – velcí psi potřebují velké množství potravy, a ta opravdu kvalitní byla finančně nákladná. Magnussonovi hledali odpověď na otázku, jak vyrobit kvalitní krmivo za rozumnou cenu. Po nápadech se rozhlíželi doma i v zahraničí, až se nakonec podařilo s americkým výrobcem vyvinout suché krmivo, které bylo dokonale vyvážené a výživné. Inspirování dosaženými výsledky se rozhodli zahájit

velkovýrobu krmiv pro psy a v blízkosti Stockholmu vybudovali továrnu na pečení krmiva. Po vývoji několika produktových řad (meat and biscuit, original Kennel, light, psí suchary atd.) se jejich firma rychle stala jedním z předních dodavatelů psí potravy nejenom na švédském trhu.

Kompletní krmivo pro psy je zpracováno unikátní technologií „oven baked“. Ta umožňuje vyrábět ze 100% čerstvých surovin, nikoliv z mouček. Pečení krmiva je pomalá, šetrná a poctivá technologie

zpracování, která využívá čerstvé suroviny a jejich přirozené přírodní vlastnosti, bez obsahu umělých či chemických stabilizátorů. Jedná se o zcela ojedinělou technologii zpracování, jelikož je mnohem náročnější na výrobu jak z časového, tak z množství nebo prostorového hlediska. Cílem majitelů je, aby bylo psí krmivo zdravé a přírodní. Proto používají pouze suroviny ze švédských farem.¹ ■

TEXT: NADĚŽDA PETRŮ
FOTO: ARCHIVY FIREM

ING. NADĚŽDA PETRŮ, PH.D., VEDOUcí KATEDRY ŘÍZENÍ PODNIKU VŠFS, A.S.
TEXT VZNIKL ZA PODPORY STUDENTSKÉHO PROJEKTU 7427/2017/4.

1 <http://www.hundmat.com/hundkex>

DOBŘÍ NÁPAD UŽ DÁVNO NESTAČÍ CZECHINVEST ROZŠIŘUJE AKTIVITY PRO START-UPY

V HLAVĚ SE JIM ZRODIL SKVĚLÝ NÁPAD, ALE NARÁŽEJÍ NA PROBLÉMY S FINANCOVÁNÍM SVÝCH PROJEKTŮ. O KOM JE ŘEČ? O MLADÝCH PODNIKATELÍCH. CHYBÍ JIM PENÍZE, ALE PŘEDEVŠÍM PRAKTICKÉ ZKUŠENOSTI S VEDENÍM FIREM NEBO S OSLOVOVÁNÍM A ZÍSKÁVÁNÍM INVESTORŮ NA ZAHRANIČNÍCH TRŽÍCH. NEMAJÍ PROSTŘEDKY NA TO, ABY SI ZAPLATILI MENTORY, KTEŘÍ BY JIM PORADILI V PRÁVNÍCH ASPEKTECH ČI S PATENTY.



Dosavadní účastníci CzechDemo

- Mobilní aplikace olomouckého start-upu **viaGood** je určena pro všechny, kteří chtějí žít v lepším světě a pomáhat svému okolí. Jednoduchý nástroj zachraňuje zatoulané psy, pomáhá starým lidem nebo chrání ohrožené ekosystémy.
- Inovativní marketingová platforma s umělou inteligencí firmy **Incomaker** z Roztok u Prahy sbírá data, mění je na informace, optimalizuje marketingové procesy, a tím uživatelům zvyšuje příjmy a snižuje náklady.
- Brněnská firma **Oscar Tech** nabízí technologii Oscar Senior zábavu a konektivitu pro seniory.
- Aplikaci pro snadnou správu a distribuci fotografií na všechny sociální sítě a fotografické služby poskytuje společnost **Pixbuf** z Děčína.
- Brněnská společnost **ThreatMark** se zabývá vývojem a provozem tzv. anti-fraud systému. Formou služby Prevence Online Fraudu chrání před kybernetickými útoky.
- Plzeňská firma **Six Guys Labs** vyrábí speciální trackery mapující aktivitu a odpočinek psů a koček.
- Brněnský start-up **Legito** nabízí aplikaci generující kvalitní právní dokumenty a smlouvy na základě přání zákazníka.
- Ostravský technologický start-up **XTND** se zaměřuje na vývoj a výrobu produktů na elektřinu, například elektronických skateboardů.

www.podporastartupu.cz

Agentura CzechInvest v rámci svých programů pro start-upy pomáhá mladým byznysmenům od úplných začátků až po jednání s možným investorem. Díky výraznému rozšíření svých služeb vysílá začínající firmy do zahraničí na významné akce i na dlouhodobější pobyty. Finanční i poradenskou podporu nabízí start-upům hned ve čtyřech aktivitách, které jsou zaměřeny vždy na konkrétní fázi rozvoje: CzechStarter, CzechMatch, CzechDemo a CzechAccelerator.

POMOC NA STARTU

V první fázi rozvoje pomáhá start-upům CzechStarter, který navazuje na úspěšný program CzechEkoSystem. Start-upy v něm mají možnost absolvovat několikaměsíční tréninkový program v Česku zaměřený na rozvoj svých podnikatelských aktivit a komercializaci produktu. Poté je vybraným start-upům umožněno vycestovat na dvoutýdenní program do Silicon Valley, kde nabерou nové zkušenosti v podnikatelském ekosystému vyspělého trhu.

Do světové startupové komunity uvedl CzechInvest v rámci projektu CzechDemo, který podporuje účast na zahraničních akcích, již osm českých firem. V prosinci 2016 se první start-upy zúčastnily veletrhu TechCrunch Disrupt v Londýně a v lednu 2017 veletrhu CES v Las Vegas. V květnu 2017 vycestovaly české společnosti na TechCrunch

Disrupt do New Yorku. Další akcí, na kterou se budou moci čeští startupoví zájemci vydat, bude zářijový TechCrunch Disrupt v San Francisku.

AKCELERACE

Pokračování se dočkal i úspěšný program CzechAccelerator, který v zahraničních podnikatelských inkubátorech nabízí účastníkům kancelářské prostory, mentoring a poradenství, a to v Silicon Valley, New Yorku, Singapuru a Londýně. Zájemci o účast se mohou hlásit od 17. června do 31. července 2017. Projekt CzechAccelerator probíhal již v letech 2011 až 2014. Agentura CzechInvest v něm celkovou částkou 23,3 milionu korun podpořila 39 společností.

Setkávání start-upů s možnými investory a odbornou veřejností na vlastních akcích zajišťuje CzechInvest v rámci aktivity CzechMatch. Vyspělejší start-upy mohou prezentovat své projekty a sjednávat si schůzky s partnery, dodavateli či zákazníky. Zatímco CzechStarter a CzechAccelerator již své první účastníky mají, případně je nabírají, aktivity CzechAccelerator a CzechMatch na ně ještě čekají. Ale nebudou dlouho. Výzvy pro podávání přihlášek do nich plánuje agentura CzechInvest vyhlásit ještě letos.

DOMÉNOU ČESKÝCH START-UPŮ JE SOFTWARE

Agentura podporuje i společnosti, které se věnují produktům využívajícím vesmírné technologie v běžném životě. CzechInvest jako operátor programu ESA BIC Prague zprostředkovává vybraným technologickým start-upům inkubační balíček, který obsahuje konzultační a poradenské služby v technologické i podnikatelské oblasti. Kosmický inkubátor byl otevřen v květnu 2016 a sídlí v prostorách Prague Startup Centre v paláci Adria. K dispozici je zde start-upům také marketingová podpora či pomoc s vyhledáním partnerů a potenciálních investorů a po dobu pěti let rovněž finanční injekce ve výši 50 tisíc eur. V ESA BIC Prague se již od konce roku 2016 inkubuje prvních šest firem: Festka, NG Aviation, Triphood, TuddyTuddy, Big Terra a InsightART a letos přibudou další.

Kromě přímé podpory začínajících firem se CzechInvest věnuje také kultivaci českého startupového prostředí. V loňském



Účastníci ESA BIC Prague

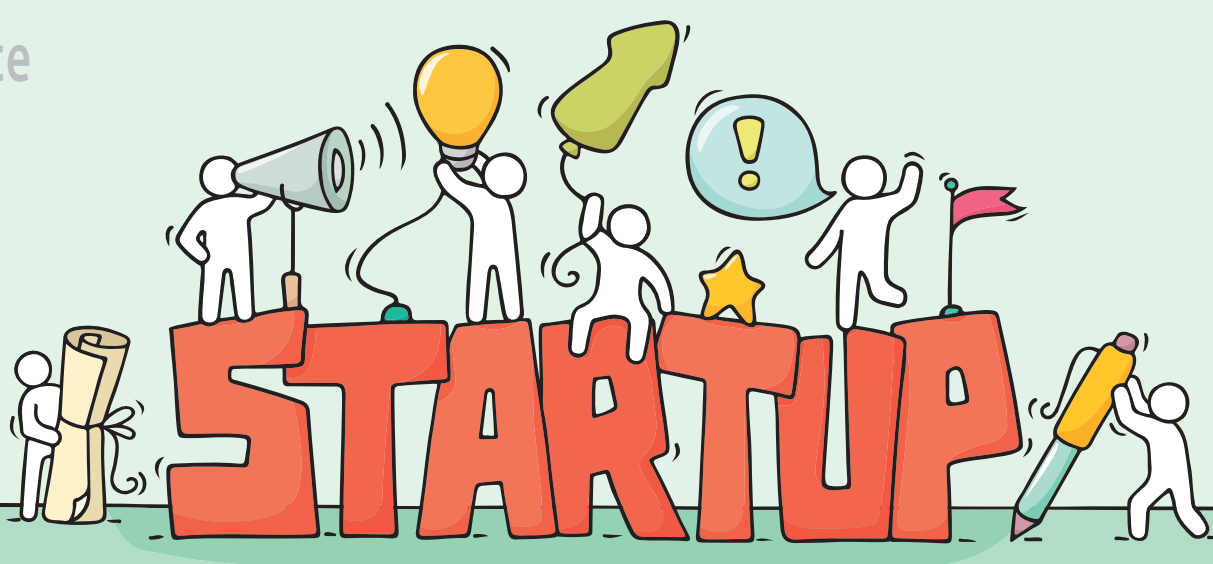
- Výrobce nejmodernějších kol **Festka** se zaměřuje na řemeslnou výrobu a technologickou inovaci. V současné době se soustředí na vývoj nového silničního závodního a trekového rámu kola s názvem Spectre.
- Společnost **NG Aviation** má za cíl uvést nová nejmodernější řešení do pole digitalizace leteckých dat. Nabízí portfolio produktů s názvem AIME (Aeronautical Information Management Company).
- Mobilní aplikace **Triphood** vypráví během cestování a výletů originální příběhy, které mají zejména děti navyklé trávit volný čas spíše u televize a počítače přimět k pobytu venku.
- **TuddyTuddy** je aplikace pro mobilní zařízení, která propojuje dobře informované místní obyvatele/průvodce s návštěvníky.
- Společnost **Big Terra** přichází s nejnovějšími pokroky v řízení afrického zemědělství. Kombinuje satelitní data, meteorologické stanice a numerické modely počasí.
- Firma **InsightART** přináší nejmodernější spektrální rentgen v oblasti inspekce a ověřování umění, který poskytuje informace o složení pigmentu v obrazech, a pomáhá tak při ověřování autentičnosti díla.

www.esa-bic.cz

roce se po boku Aspen Institute Praha účastnil studie, která mapovala start-upy v různých státech Evropy, včetně Česka. Ze studie vyplynulo, že doménou českých start-upů je software. Mladé firmy v Česku nabízí zejména inovativní softwarová řešení a jen málokdy vyvíjí produkty v klíčových technologiích, na nichž by v budoucnu mohl být postaven rozvoj české ekonomiky. Možná i proto za hlavní výzvu označují start-upisté vstup na zahraniční trhy, kde jejich produkty narazí na konkurenci stovek obdobných produktů. Ze studie také vyplynulo, že více než polovina zakladatelů a ředitelů start-upů jsou třicátníci, hodně z nich má zkušenosti z korporátního prostředí nebo z dřívějších podnikatelských aktivit.

Veškeré aktivity, termíny podávání přihlášek do startupových programů a další zajímavé informace o podpoře start-upů ze strany CzechInvestu jsou umístěny na nových českých webových stránkách www.podporastartupu.cz. Přehled o českém startupovém prostředí nabízí v novém vizuálu i česko-anglický portál www.CzechStartups.org. Na něm návštěvníci najdou informace o českých i zahraničních networkingových aktivitách i dalším rozvoji mladého podnikání, kterému se CzechInvest dlouhodobě věnuje. ■

ZDROJ: CZECHINVEST



START-UPY MAJÍ AMBICI ZMĚNIT SVĚT

JEDNÍM Z HLAVNÍCH NOSITELŮ INOVACÍ V SOUČASNÉM SVĚTĚ JSOU NEPOCHYBNĚ START-UPY. TEDY NOVĚ VZNIKLÉ A VZNIKAJÍCÍ FIRMY, KTERÉ MAJÍ AMBICI SVÝMI NÁPADY A TECHNOLOGIEMI MĚNIT SVĚT.

Právě rozvíjející se inovativní malé a střední firmy Ministerstvo průmyslu a obchodu vnímá jako jeden z klíčů k budoucnosti, udržitelnosti a zvyšování konkurenceschopnosti naší ekonomiky. V rámci Operačního programu Podnikání a inovace pro konkurenceschopnost pro ně připravujeme několik nástrojů podpory, které usnadní rozjezd podnikání a budou motivovat více lidí k realizaci vlastních inovativních myšlenek.

Obligátní překážkou rozvoje inovativních podnikatelských projektů bývá obtížně získatelné externí financování. To platí zejména pro technologická odvětví náročná na výzkum a potřebný počáteční kapitál. Ambicí našeho ministerstva je proto pomoci stimulovat rozvoj českého trhu rizikového kapitálu v oblasti seedových investic a high-tech oborů, kde je dosud Česká republika na chvostu EU.

Prvním důležitým krokem bylo v lednu letošního roku uzavření spolupráce s Evropským investičním fondem, který se ujme správy fondu rizikového kapitálu. V jeho rámci vybere na trhu manažerské týmy k realizaci investic do vybraných inovativních start-upů. Vzniknout by tak měl nový fond rizikového kapitálu i akcelérátor pro začínající seedové projekty, u nichž se čeští podnikatelé mohou ucházet o investici. Výzva na výběr manažerských týmů již byla vypsána a výběr by měl být uskutečněn

do konce letošního roku, kdy se tak první projekty mohou dočkat investice.

Dalším plánovaným stupněm má být vytvoření vlastní investiční platformy, která se bude specializovat na podporu inovačních podnikatelů. Bude vytvořen Národní inovační fond (NIF) jako dceřiná společnost MPO s profesionálním managementem pod regulací ČNB. Ta bude svěřené prostředky z evropských fondů nezávisle investovat do cílových oblastí se zaměřením na high-tech sektory, seedové investice a univerzitní výzkumné projekty. Naše ministerstvo tak chce motivovat větší podnikatelskou aktivitu i mezi českými výzkumníky a podpořit komerční využití know-how vzniklého ve výzkumných institucích. Národní inovační fond pak bude na jednotlivých projektech koinvestovat se soukromými investory tak, aby veřejné prostředky podpořily rozvoj celého trhu. Výnosy z úspěšných investic budou moci být znovu použity na budoucí podporu podnikání. Začátek fungování NIF je naplánován na letošní podzim.

Snažíme se také o synergie a komplementarity mezi Evropskými strukturálními a investičními fondy ESIF a rámcovými unijními programy. V současné době se proto vedou jednání o nastavení podpory komplementární k aktivitám programu Clean Sky 2 (CS2), řízeného společnou technologickou iniciativou Clean Sky Joint Undertaking

(CSJU). V rámci této podpory vyhlásí klíčoví hráči ze soukromého sektoru témata, která budou komplementární k již vyhlášeným tématům CSJU. Podmínkou bude, že témata budou zástupci iniciativy CSJU schválena. Příjemci podpory by pak měla být konsorcia, která zahrnují i velké podniky. Proto se v únoru uskutečnila mezinárodní konference pod záštitou MPO, již se zúčastnili zástupci iniciativy CSJU, MPO a klíčových českých stakeholderů. Program CS2 je unikátní díky tomu, že jsou v něm české firmy výrazně úspěšnější než v jiných rámcových unijních programech. Chceme na tento úspěch navázat a pokusit se do něj pomoci plánované komplementární výzvy zapojit ještě více našich firem.

Dalším tematickým okruhem pro podporu synergií a komplementarity je podpora účasti českých firem v nástroji pro malé a střední podniky – SME instrument (SMEi) H2020. Ve spolupráci s TC AV ČR mohou zájemci navštěvovat semináře, na nichž získají informace a zkušenosti z úspěšných praxí u nás i ze zahraničí. ■

TEXT: FRANTIŠEK KOTRBA

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV MPO



František Kotrba je tiskový mluvčí Ministerstva průmyslu a obchodu ČR



VELKÝ ÚSPĚCH NEMUSÍ BÝT VÝSADOU JEN TĚCH NEJVĚTŠÍCH

Agentura CzechTrade pomáhá při vstupu na zahraniční trhy nejen velkým českým exportérům, ale její služby v oblasti exportu jsou snadno dostupné také *malým a středním firmám*, aby i ony mohly v cizině uspět.

- **Poradenské a informační služby**
- **Individuální služby**
- **Obchodní příležitosti**
- **Exportní vzdělávání**

Do světa za obchodem

FINSKÁ DÁMA V NOVÉM HÁVU

FINSKO SE NA PRAHU DRUHÉ STOVKY SVÉ NEZÁVISLÉ EXISTENCE MUSÍ VYPOŘÁDAT S ŘADOU PROBLÉMŮ. K JEJICH ŘEŠENÍ MÁ JEDNAK VLASTNÍ PŘEDPOKLADY, JEDNAK K NĚMU MOHOU PŘÍSPĚT I ČESKÉ FIRMY, BUDOU-LI SCHOPNY NA POZADÍ TĚCHTO VÝZEV OBJEVIT NOVÉ PŘÍLEŽITOSTI A VĚDĚT, JAK S NIMI A TAKÉ S KÝM CO NEJLÉPE NALOŽIT.

FINSKÉ A ČESKÉ STOLETÍ

Být v dnešní době ve Finsku znamená uvědomovat si na každém kroku oslavu 100 let vzniku této severské země. Přestože nezávislost na Sovětském svazu byla deklarována 6. prosince 1917, není prakticky již od konce loňského roku dne, kdy by v některém z finských měst či regionů neprobíhala nějaká kulturní či sportovní akce pyšící se modrobílým logem s velkou stovkou.

Češi si v této souvislosti kladou otázku, jak si budeme v příštím roce připomínat vznik Československa my. Pro české podniky, které v této době dokončují práce na nových stanicích metra či designu nových tramvají pro Helsinky a Tampere, je výročí připomínkou vysokých nároků Finů na kvalitu, která je v době výročí počátku finské státnosti zvláště důležitá. Skutečnost, že si Finové české kvality váží a že máme v této zemi velmi dobré jméno, se projevuje nejen pozvánkami na společenské akce či exkluzivní pozicemi škodovek na místním automobilovém trhu, ale také stále živějším přímým leteckým spojením mezi Prahou a Helsinkami, obhospodařovaným třemi společnostmi. Pohled do letových řádů nám předvede, že podobný stav je pro některé země v našem regionu stále jen zbožným přáním.

NERADI SE VYTAHUJEME, ALE O TO VÍCE MILUJEME VÍTĚZIT

Blízcí jsme si také zaujetím našich obyvatel pro sport, ať už jde o jeho aktivní provozování ve volném čase nebo sledování hokeje či biatlonu. Nakonec běžný pražský řidič může jen stěží přehlédnout tváře manželů Koukalových na poutačích finského developera, společnosti YIT. Smysl pro dodržování pravidel a férovost z nás též činí přirozené spojence a advokáty volného obchodu jak v rámci EU, tak i v globálním měřítku.

Možná i tato vzájemná a dlouhodobá podpora našich vlád přispívá k důvěře, která je nutná ke spolupráci nejen při budování infrastruktury, ale také při rozvoji finské jaderné energetiky. Nedávná prezentace špičky českého jaderného strojírenství, organizovaná zastupitelským úřadem ČR v Helsinkách pro klíčové decision makery rozhodující o sestavě dodavatelů jaderné

elektrárny Hanhikivi I, toho byla důkazem. Nestačí totiž mít jen společný názor na budoucnost výroby elektrické energie, ale především umět přesvědčit o vlastních hodnotách, kam kromě respektu k tvrdé práci a výkonnosti musí také patřit schopnost poutavě a přitom skromně demonstrovat efektivní týmovou spolupráci.

Čtenáře známé Lewisovy knížky Finsko, kulturní vlk samotář toto možná zarazí, ale moderní Fin už dávno není osamělým šampionem na dlouhých a obtížných tratích, ale především profesionálním týmovým hráčem očekávajícím to samé od svého partnera – touhu po kvalitě, originalitu, výdrž a týmovost. Sami Finové také často zmiňují, že se neradi vytažují, ale tím více milují vítězství. Pro příznivce sportu, kteří vědí, že Finsko je dlouhodobě světovým premiantem v počtu olympijských medailí na obyvatele, však podobné tvrzení nebude žádnou novinkou.

OBAVY A NADĚJE FINSKÉ DÁMY – PŘÍLEŽITOST K SEZNÁMENÍ

Na tomto místě by bylo velmi lákavé rozhovět se o dalších překvapivých rysech finské národní kultury, ale na ně v běžném i mezinárodním obchodě většinou přichází čas, až když jsme si jisti lákavostí nových příležitostí a připravujeme se na první schůzky. Proto jen jeden tip na získání „laciných“ bodů při konverzaci – nastane-li při ní vhodný moment, můžete podotknout, že při pohledu na tvar Finska v něm spatřujete siluetu elegantní dámy. To Finové ocení daleko více než intenzivní, byť dobře míněnou chválu. Zda připomínat i vlastní povědomí o jejím věku, je už na uvážení každého gentlemana...

Finsko je v mnoha oblastech zajímavé pro spolupráci s českými podniky všech velikostí. Prvním takovým oborem je energetika, v níž se setkává velmi široké spektrum výzev a potřeb současné finské společnosti: strategická nezávislost, dlouhodobá jistota dodávek energií, ekonomicky zajímavé a stabilní ceny energií, udržitelný pozitivní dopad na životní prostředí či rozvoj elektromobility. Zmíněný projekt nové jaderné elektrárny je nejen důkazem, že český průmysl má ve Finsku velké šance, ale též ilustrací vzájemného propojení těchto výzev.

Finsko je zemí s energeticky velmi náročným průmyslem, což je dáno jednak tradicí ve zpracování bohatých (a udržitelně se obnovujících) zásob dřeva, jednak hutní a chemickou výrobou. Geografická poloha na severu Evropy a skoro pětinasobná rozloha oproti ČR též dávají tušit, že dalšími významnými faktory budou drsné podnebí a ohromné vzdálenosti mezi relativně řídko obydlenými oblastmi. Není tedy divu, že zhruba 16 GW instalovaného výkonu zdaleka nepokrývá všechny nároky země, které musí být zčásti kryty dovozem. Pro srovnání: ČR s dvojnásobnou populací stačí cca 20 GW a navíc je čistým vývozcem elektrické energie.

Se závazkem stát se bezuhlíkovou, životnímu prostředí přátelskou ekonomikou budou muset být odstaveny zastaralé zdroje využívající uhlí či rašelinu, což v horizontu zhruba dalších dvaceti let vyvolá potřebu dalších zdrojů – cca 6 GW, nemá-li se závislost Finska na dovozu energií dále prohloubit. Nové příležitosti se tedy kromě jaderné energetiky nabízejí i u obnovitelných zdrojů včetně větrných elektráren, jejichž kapacita má být do konce této dekády zhruba dvojnásobná, a tento trend (včetně dotací výkupních cen elektrické energie státem) bude stejným tempem pokračovat i po roce 2020.

Finsko hodlá i nadále podporovat efektivní využívání energie a její decentralizovanou výrobu, což mimo jiné znamená nové příležitosti pro výrobce tepelných čerpadel (trh cca 60 tisíc kusů ročně) či pokročilých solárních systémů. V této souvislosti nepochybně poroste význam inovací zaměřených na efektivní a ekologické skladování elektrické energie, což je oblast, v níž i české firmy v poslední době slaví významné úspěchy.

Rozvoj energetiky s sebou nejen táhne rozsáhlé skupiny dodavatelů pro toto odvětví, ale také umožňuje připravovat nové investice do průmyslu. Kromě již zmíněných oborů lze očekávat modernizaci a rozšiřování velkých loděnic, jako je Meyer Werft (jejichž objednávkové knihy jsou již nyní naplněny na několik let dopředu), či místní produkce automobilů (Mercedes).

Nároky na kapacity v lodní výstavbě budou v následujících deseti letech ►►

►► ještě vyšší, neboť nová finská obranně-bezpečnostní strategie počítá s pořízením nových bitevních lodí. Spolu s náhradou za dosluhující stíhačky Hornet pořídí armáda vybavení v hodnotě několika miliard EUR, a zvýší tak podíl obranných výdajů na HDP o polovinu (!!!) procentního bodu (na cca 2,3% podle metodiky NATO). To i přes pochopitelnou snahu zapojit domácí strojírenství bude znamenat silnou poptávku po zahraničních zdrojích, a tedy i velkou příležitost pro české subdodavatele.

Relativní izolovanost finské elektroenergetiky byla překonána zapojením do severské sítě Nordel, což mimo jiné snížilo její závislost na Rusku a dostalo ji na evropský trh. Před podobnou výzvou stojí i přeprava finského zboží do Evropy. Aktuálně prezentovaná doporučení ukazují, že řešením může být vybudování nového železničního spojení, konkrétně projekt Rail Baltica v hodnotě cca 5,8 mld. EUR, který

by měl spojit Finsko, pobaltské státy a Polsko se standardní evropskou sítí.

Přínosy projektu by měly ocenit i české podniky, jejichž tradičně vysoké náklady spojené s dopravou zboží do Finska by mohly rapidně poklesnout. Příspěvek projektu k celkovému snížení objemu skleníkových plynů v Evropě je jedním z důvodů, proč je Rail Baltica jedním z prioritních projektů Evropské unie – transevropské dopravní sítě (TEN-T). Stavba by měla začít v roce 2019 a již nyní je citelné zapojení finských firem. Největší otazník zatím visí nad financováním i po roce 2020. Je totiž zřejmé, že ani příjmy z přepravy finského zboží nezajistí celkovou rentabilitu projektu, natož aby při současném prohlubujícím se deficitu státního rozpočtu byla schopna projekt financovat finská vláda.

Ta kromě financování národní bezpečnosti čelí narůstajícímu stárnutí finské populace. V současné době je totiž každý pátý Fin, tedy přes milion lidí,

starší 65 let a v roce 2030 to bude už každý čtvrtý. V kontextu nízké porodnosti je pravděpodobné, že bude stále těžší vydělávat na děti a seniory. Na začátku dekády připadalo na deset lidí v aktivním věku 5 dětí a seniorů, ale za zhruba 50 let bude poměr počtu dětí a seniorů ještě o polovinu vyšší. Situace ve Finsku je jedna z nejzávažnějších v Evropě, protože k řešení problému bude nutné zvýšit (momentálně velmi stagnující) produktivitu zhruba třikrát.

Spolu s poptávkou po nových řešeních v oblasti bezdrátových technologií (telemedicína, bezpečnost, preventivní péče) a robotiky se dlouhodobě předpokládá nárůst dovozu o cca jednu miliardu EUR ročně. Velkou změnou při pořizování zdravotních pomůcek a materiálu bude i administrativní reforma, která od roku 2019 zřídí 18 samosprávných regionů, jejichž hlavním posláním bude řízení, poskytování a financování zdravotních a sociálních služeb. Tím se na jednu stranu cca 16x sníží počet



Pozvánka

Alihankinta 2017

26.–28. 9. 2017

Tampere, Finsko

Český zastupitelský úřad v Helsinkách spolu s Ministerstvem průmyslu a obchodu a jeho agenturami CzechTrade a CzechInvest podpoří prezentaci českých průmyslových subdodávek na největším veletrhu svého druhu ve Finsku.

Příhlášky můžete posílat už nyní.

Prezentace českého obranného průmyslu

Říjen 2017

Helsinky, Finsko

Připravuje český zastupitelský úřad v Helsinkách ve spolupráci s Ministerstvem obrany ČR.

Termín a podmínky přihlášky budou upřesněny.



center rozhodování o výběru dodavatelů, na druhou stranu je záměrem vlády zosílit konkurenci, a vytvořit tak atraktivnější prostředí pro inovace. Česko v tomto ohledu disponuje atraktivní nabídkou produktů, příležitosti pro inovace jsou například i v oblasti designu bydlení budoucích seniorů, kteří budou využívat moderní technologie nejen pro snižování deficitů sebe-péče, ale i pro zvyšování kvality svého života.

INOVACE VERSUS TRADICE

I když je prosazování inovací spojené se značnou nejistotou, má jejich uvádění na finský trh jednu velkou výhodu: místní trh je velmi konzervativní, a pokud nemusí, má tendenci zachovávat stávající hráče. Jakýkoli posun v řešení o generaci vpřed je příležitostí, jak stávající „pořádky“ narušit – z tohoto pohledu při řešení dané problematiky ani jiná alternativa pro Finsko neexistuje, a je tedy velká pravděpodobnost, že budoucí trh zboží a služeb pro pacienty a seniory bude vypadat úplně jinak. Komplexní přístup k potřebám a požadavkům po „řešeních na klíč“ jsou také příležitostí, podobně jako v energetice, strojírenství či železniční dopravě, pro různé aliance a clustery opírající se o originalitu řešení a vzájemně na sebe

navazující dodavatelský systém. Finský trh je v této oblasti a ve světovém kontextu jakousi pilotní laboratoří; je proto velká naděje, že úspěšný projekt v jakékoli části země může znamenat otevření dveří na mnohonásobně větší trhy.

Schopnost být v krátkém čase relevantní pro celý svět je ostatně charakteristická pro jakoukoli inovativní společnost. Ty často kromě vlastního know-how strádají nedostatkem rizikového kapitálu. Jednou z možností, jak si ho opatřit, jsou vybraná technologická fóra a veletrhy. Jedním z nich je i veletrh Slush (www.slush.org), který se během několika let stal jednou z nejvýznamnějších evropských platform pro setkávání evropských a asijských start-upů s investory, opinion makery a médii. Zkušenosti některých srovnatelných středoevropských zemí (Rakousko, Slovensko) ukazují, že potřebný kapitál se dá najít nejen v Silicon Valley, ale i v severní Evropě.

NEVÁHEJTE VYRAZIT, JE NA KOHO SE OBRÁTIT

Finsko je zemí, která během sta let své existence prošla mnoha těžkými zkouškami a krizemi, ať bezpečnostními či ekonomickými. Ani současná situace není růžová a propad finského exportu

po roce 2008 se bude sanovat ještě možná dalších deset let. Předchozí zkušenosti však ukazují, že se vždy dokázalo vzpamatovat a stabilizovat. Dnes je velkým aktivem a šancí Finska na změnu jeho vzdělávacího systému, který patří mezi nejuznávanější na světě. Skutečnost, že v rámci různých výměn působí ročně na finských univerzitách cca 400 českých studentů, naznačuje, že si budoucí příležitosti v této zemi již „otukává“ i nastupující generace.

Za celý tým našeho zastupitelského úřadu v Helsinkách věřím, že i cesty našich podniků do Finska budou podobně četné. Aby podnikatelé nevzpomínali na tuto zemi pouze v souvislosti s vynikajícím jídlem, dochvilností a vážou čestného slova, ale též jako na zdroj uspokojení chuti vítězit, jsme připraveni pomoci radou i asistencí. ■

TEXT: IVAN JUKL

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV MZV



Ing. Ivan Jukl, MBA, je velvyslancem České republiky ve Finsku

Michal Musil:

FINOVÉ NAPLŇUJÍ VIZI CELONÁRODNÍ VZDĚLANOSTI PO DESETILETÍ



Michal Musil je zřizovatel a dlouholetý ředitel Gymnázia Jana Palacha v Praze, založeného v roce 1991, jedné z prvních vzdělávacích institucí svého druhu v ČR

PROČ SE FINSKO, ZEMĚ SE ŠPIČKOVÝM VZDĚLÁVACÍM SYSTÉMEM, JEHOŽ STUDENTI SE V MEZINÁRODNÍCH SROVNÁNÍCH PISA DLOUHODOBĚ UMISŤUJÍ NA PŘEDNÍCH MÍSTECH, ROZHODLO TENTO SYSTÉM POMĚRNĚ RAZANTNĚ ZREFORMOVAT? A ČÍM Z FINSKÝCH ZKUŠENOSTÍ BY SE MOHLO INSPIROVAT ČESKÉ ŠKOLSTVÍ? ODPOVĚDI NEJEN NA TYTO OTÁZKY JSME HLEDALI S ŘEDITELEM JEDNÉ Z PRVNÍCH SOUKROMÝCH ŠKOL U NÁS, PRAŽSKÉHO GYMNÁZIA JANA PALACHA.

Jste v pravidelném kontaktu se svými kolegy, řediteli z Asociace finských soukromých škol, patřících do Evropské rady národních asociací nezávislých škol ECNAIS, a dlouhá léta máte úzké vazby na své protějšky ve Finsku. Co vás na Fincech a jejich přístupu ke vzdělání zaujalo nejvíce?

Jejich systematicčnost, praktičnost, vůle dosáhnout konsenzu a respekt k uskutečňování společných cílů. Jsem s finskými řediteli a pedagogy v kontaktu od roku 2002 a zaznamenal jsem, že zavedení kurikulární reformy na tamějších základních školách předcházela více než desetiletá odborná i celospolečenská diskuze. Cesta k názorové shodě neprobíhala tak přímočaře, jak se může zdát zvenčí, ale Finové – na rozdíl od nás – respektují závěry dohody.

BUĎ TRADICE, NEBO KONKURENCESCHOPNOST

Proč se Finové rozhodli pro reformu, když stále ještě mohou být v mezinárodním srovnání se sebou docela spokojeni?

Uvědomili si, že pokud nezareagují na změny, přestanou být v oblasti vzdělávání konkurenceschopní.

Ale i v České republice se již delší dobu debatuje o kvalitě vzdělávání pro 21. století.

Jenomže ta debata je povrchní a nemá celospolečenský záběr. I odborná veřejnost zůstává názorově rozpolcená. Za posledních sedmadvacet let jsme se

však posunuli směrem k občanské společnosti, v níž rodiče začínají řešit otázky vzdělávání vedle i místo státu, a domnívám se, že tento trend je nezvratný.

Školy přece dostaly v souvislosti s rámcovými vzdělávacími programy (RVP) větší prostor pro vlastní iniciativy. Nemohl by to být jeden ze základních kamenů, na nichž se inovace ve vzdělávání dají stavět?

Zdaleka ne všichni vzali RVP jako příležitost, některé školy si školní vzdělávací programy sice vytvořily, ale pak podle nich neučily. Navíc některým pedagogům, pracovníkům státní správy a po-

hlásí skupiny maximálně dvanácti zájemců napříč ročníky. Po třech dnech týmové práce pak prezentují před ostatními své výsledky. Velmi mě potěšilo, že v rámci interního průzkumu označili studenti tuto školní akci jako nejatraktivnější. V hodnocení předstihla dokonce i návštěvy našich studentů v partnerské škole na newyorském Manhattanu. Dnes už nikdo na našem gymnáziu nepochybuje, že současná škola představuje pouze jeden ze zdrojů informací, které se musíme snažit propojit s jinými formami vzdělávání.

Co je podstatou vaší malé „finské reformy“ a kdy ji začnete testovat naostro?

Základními principy naší kurikulární reformy jsou efektivní výuka na bázi vnitřní motivace žáků, skutečná mezi-předmětová spolupráce a tematická prostupnost, postupně se zvyšující podíl výuky pouze v angličtině, implementace prvků neformálního vzdělávání, a především reálné kroky v dalším rozvoji silných stránek a talentů žáků. Rozvíjena bude i nadále projektová výuka, která bude probíhat v češtině a angličtině. Na hodinách mohou v tandemu pracovat dva vyučující, jeden na odborný předmět a druhý angličtinář. Kromě přípravy studentů pro studia v zahraničí půjde rovněž o názornou ukázkou a průpravu k týmové práci, která bývá velkou slabinou absolventů všech stupňů českých škol.

SELEKTIVNOST – VĚČNÝ NEDUH ČESKÉHO VZDĚLÁVACÍHO SYSTÉMU

Finské školství patří mezi nejspravedlivější vzdělávací systémy ve vztahu k materiálnímu a sociálnímu standardu rodin. Jak se jako zkušený pedagog díváte na selektivnost českého školského systému, která je dokonce největší v Evropě?

V této otázce se ve mně sváří demokrat s liberálem. Podle mého názoru mají soukromé školy, po nichž je mezi českými rodiči stále se zvyšující poptávka, ve vzdělávacím systému své pevné místo. Pro celý vzdělávací systém je však trend ke stále větší selektivnosti nepříznivý. Třeba ve Finsku nepřichází v úvahu, aby se dítě v procesu vzdělávání vydělilo z prostředí svých vrstevníků ještě před patnáctým rokem života.

Skandinávské země jsou známy poměrně silnou tendencí k rovnostářství. Jak se k otázce celkové vzdělanosti národa staví vaši kolegové z dalších evropských zemí?

Když se o tomto problému diskutuje na mezinárodních fórech, rozumí mi především reprezentanti postkomunistických zemí.

A co třeba účastníci z jiné části habsburské monarchie, z Rakouska?

Asi před pěti lety jsme na tradiční výroční konferenci ředitelů gymnázií pozvali sekčního šéfa z rakouského ministerstva školství. Když mimo jiné řekl, že rovněž v Rakousku dospěli k závěru, že nepovažují selekci žáků před patnáctým rokem ze systému za perspektivní směr, na tvářích mých kolegů, převážně ředitelů víceletých gymnázií, bylo patrné překvapení. Také Rakušané, kteří stejně jako Češi byli vychováni v rakousko-uherském vzdělávacím systému, pozorně sledují výsledky vývoje finského školství a prvky finského modelu vhodné pro rakouský školský systém se snaží aplikovat doma. ■

S MICHALEM MUSILEM HOVOŘILA VĚRA VORTELOVÁ
FOTO: ARCHIV M. MUSILA A SHUTTERSTOCK

VEDEME SVÉ ŽÁKY
K TÝMOVÉ PRÁCI, KTERÁ
BÝVÁ VELKOU SLABINOU
ABSOLVENTŮ VŠECH
STUPŇŮ ČESKÝCH ŠKOL.

litické reprezentaci se do skutečného reformování našeho školského systému moc nechce. V neposlední řadě stojí reformě v cestě i řada administrativních překážek.

VZPOURA STŘEDOŠKOLÁKŮ

Jako soukromá škola máte o něco víc možností a svobody v zavádění moderních způsobů výuky reagujících na rychlý vývoj společnosti. Nedalo by se od Finů okouknout něco, co by se dalo aplikovat v našich podmínkách?

Před čtyřmi lety jsme na naší škole rozvinuli diskuzi o takzvané minireformě ve stylu finské. Výhodou je, že jsem ji inicioval a podporuji jako zřizovatel. Vyzvali jsme naše studenty, aby se zapojili do debaty o reformě vlastního vzdělávání, podíleli se na ní a převzali za ni spoluodpovědnost. Velmi se nám osvědčil rovněž program, jehož nosnou výukovou metodou je projektová výuka. Uplatňujeme ji na každoročních školách v přírodě na Lipně, jichž se již šestadvacet let vždy během druhého zářijového týdne účastní téměř všichni naši studenti. Někteří z nich si spolu s učiteli vytipovávají témata, na něž se následně

Ve veřejném diskurzu se sváří různé přístupy. Některé preferují konzervativní způsob výuky s důrazem na frontální přístup, jiné zdůrazňují aktivní roli žáků ve vzdělávacím procesu a víceoborové výukové moduly. Jak vaše reformní vize a plány přijímá pedagogický sbor na vašem gymnáziu?

V našem týmu zůstali jen ti, kteří znají obsah reformy, jsou přesvědčeni o její smysluplnosti, vědí, co budou muset ve své práci změnit, dokáží si svou práci v souladu s novými požadavky naplánovat a mají chuť se pustit do implementace. Podobně jako Finové však mají přirozené obavy a pochybnosti, které se dají odstranit jen v praxi. Všichni si ale uvědomují, že bez reformy se prohlubující se propast mezi světy studentů a učitelů, tak typická pro současné české školství, bude stále zvětšovat.

RODINNÉ FIRMY JSOU MOTOREM FINSKÉHO HOSPODÁŘSTVÍ

Z PĚTI STOVEK NEJVĚTŠÍCH FINSKÝCH SPOLEČNOSTÍ JE PĚTINA RODINNÝCH.

TY ZAMĚSTNÁVAJÍ PŘES 42 PROCENT VŠECH ZAMĚSTNANCŮ VE FINSKU A PODÍLEJÍ SE NA TVORBĚ CELKOVÉ PŘIDANÉ HODNOTY 35 PROCENTY.¹

Rodinné podnikání souvisí i s největším přírodním bohatstvím Finska – lesy, které pokrývají více než dvě třetiny plochy země. Těžba dřeva a jeho zpracování je nejdůležitějším finským odvětvím spolu s rybolovem. Jednu třetinu exportu Finska tvoří právě dřevo a výrobky z něj. Z důvodu klimatických podmínek je zemědělství provozováno pouze na jihu země s asi 8% obděláváním zemědělské plochy. Převažují v něm malé rodinné farmy, které kombinují živočišnou výrobu s hospodařením v lesích. Na severu je stále populární a důležitý

chov sobů a kozešinové zvěře a výroba souvisejících produktů. Rodinné podniky se etablovaly i v průmyslu, v odvětví strojírenství, ve stavbě lodí, nezanedbatelné je jejich působení v oblasti obchodu, dopravy a služeb.

Zpráva společnosti PWC z roku 2012 uvádí, že majitelé rodinných firem ve Finsku považují za svoji přednost odpovědný postoj vůči zaměstnancům a rychlost rozhodování. Podniky jsou z 20% řízeny první generací, ze 42% druhou generací, z 22% třetí a z 16%

čtvrtou a dalšími generacemi. Mezi největší z nich patří KONE Corporation (výroba a servis výtahů a eskalátorů), ST1 Group (zpracování ropy), Cargotec Corporation (výroba nákladních jeřábů), Sanoma Corporation (mediální společnost), Lemminkäinen Corporation (stavebnictví), Kemira Oyj (chemické zlepení kvality vody), Wihuri Oy (výroba potravin, obalových materiálů, strojů, provoz letecké dopravy apod.), Onvest Oy Karl Fazer Ab Oy (výroba potravin).

PÁR PŘÍKLADŮ ZA VŠECHNY



HELSINGIN KUKKATOIMITUS: KVĚTINY PRO RADOST

Rodinná firma byla založena v roce 1993. Provozuje velkoobchod s květinami, import a export zahraničních okrasných rostlin. Jejimi dodavateli jsou převážně pěstitelé z řad rodinných firem – zemědělských farem. Za dobu svého působení firma dosáhla solidního postavení v tuzemsku i na klíčových exportních trzích v Rusku a pobaltských zemích; její obrat činí přibližně 33 milionů EUR. Ve Finsku ji můžeme najít na šesti místech – Helsinky, Oulu, Tampere,

Kuopio, Seinäjoki a ve Vantaa, cílem je neustále rozšiřovat provoz. Ten zajišťuje cca 100 zaměstnanců. Svůj úspěch firma založila na efektivitě podnikání, odborných znalostech, závazcích a odpovědnosti vůči zaměstnancům, stejně jako na dlouhých a loajálních vztazích s dodavateli a dalšími partnery. Vysoký objem nákupů a dobře fungující logistika umožňují nabízet zákazníkům vysoce kvalitní květiny za přijatelné ceny.²

¹ Rodinný podnik. Perheyritys.fi [online]. [cit. 2016-04-09]. Dostupné z: <http://www.perheyritys.fi/yhteystiedot/medialle/>
² <https://www.kukkatoimitus.fi/yritys/>

KONE: ZÁŽITEK Z JÍZDY

KONE Corporation je mezinárodní společnost sídlící ve městě Espoo ve Finsku. Byla založena v roce 1910 a v současnosti je jedním z největších výrobců výtahů a eskalátorů na světě. Od roku 1924 patří jedné z nejbohatších rodin ve Finsku, rodině Herlinových. Harald Herlin společnost odkoupil a byl jejím předsedou až do roku 1941, kdy po něm převzal předsednictví jeho syn a od té doby se rodinný podnik převádí z generace na generaci.

Firma má přes 1000 kanceláří po celém světě a stará se o 900 tisíc výtahů a eskalátorů. Její aktivity vycházejí z megatrendů globálního eskalátorového

a výtahového odvětví – koncentrace lidí v městských oblastech vyžaduje jejich efektivní přepravu z jednoho místa na druhé, rostoucí počet starších lidí zvyšuje důležitost přístupnosti budov a městské infrastruktury, národní a mezinárodní bezpečnostní předpisy hrají klíčovou roli ve stanovení úrovně bezpečnosti výtahů a eskalátorů. Na tyto a mnohé další výzvy má KONE odpověď ve své vizi – vytvořit nejlepší zážitek a pocit z jízdy pomocí inovativních People Flow® řešení (plynulý a bezpečný pohyb lidí napříč budovami).



RAUHALA YHTIÖT: BEZPEČNÁ IT ŘEŠENÍ



Tuto finskou rodinnou firmu založili v roce 1991 Tuula a Jyrki Rauhalovi. Původně se zabývala poradenstvím, poskytovala vzdělávací služby. Druhá firma – Marketing Rauhala byla zaměřena

na prodej hardwaru a softwaru. Dobrý zákaznický servis, dobře známé a vysoce kvalitní produkty, atmosféra rodinnosti, vstřícnosti a otevřenosti, komunikativnost a obětavost zakladatelů přinesla

své ovoce, přilákala stálou zákaznickou základnu. Obchod rostl, přicházeli noví zákazníci, společnosti se sloučily a vznikla Rauhala Yhtiöt Oy.

Růst této firmy je založen na dlouhodobých vztazích se zákazníky, zaměstnanecké pohodě při zachování vysoké úrovně odborné způsobilosti a bezpečných řešeních v oblasti ICT. Zakladatelé jsou stále též manažery a vlastníky, ale na řízení i vlastnictví se již podílejí i jejich tři děti. Ty zajišťují implementaci nejnovějších trendů datové komunikace, služeb finančního účetnictví. Na co jsou ve firmě nejvíce hrdí a co považují za svou nejsilnější konkurenční výhodu? Vysokou úroveň zdravých, kvalifikovaných, neustále se vzdělávajících a motivovaných zaměstnanců, kteří jsou považováni za členy rodiny, stejně jako spokojení zákazníci a dodavatelé. Všichni se řídí tím, že Rauhala vždy dodrží, co slíbí!³ ■

TEXT: NADĚŽDA PETRŮ

FOTO: ARCHIVY FIREM A SHUTTERSTOCK

ING. NADĚŽDA PETRŮ, PH.D., VEDOUcí KATEDRY ŘÍZENÍ PODNIKU VŠFS, A.S.

TEXT VZNIKL ZA PODPORY STUDENTSKÉHO PROJEKTU 7427/2017/4.



O LAPONSKÝCH NOIDECH

Když jsem byl před čtyřiceti lety poprvé ve Finsku za polárním kruhem, mé srdce trampa zajásalo. Málo obydlená severská krajina s ještě slušnými lesy, jezera, řeky, bílé peřeje se skákajícími lososy. Dokonce se tu prý rýžuje zlato. Když pak padla železná opona, jedna z mých prvních cest vedla právě tam. Něco mě tam táhlo. A zjistil jsem, že „trampská“ divočina nebyla to, co mi zůstalo v srdci. Ta krajina má jiný genius loci. Cosi nevysvětlitelného, co jsem teprve teď začínal chápat (či spíš nechápat).

Odedávna ji obývá svébytný národ Sámů, někdy nazývaný Laponci. Přestože sem christianizace dorazila již v 15. století, oni si uchovali svoji animistickou víru. Alespoň její zbytky. Přestože jsou Sámové od konce druhé světové války civilizovaní, bydlí v dřevěných domech u silnice, mají auta, sněžné skútry, oblékají se a pracují jako kdokoliv jiný (a pastevectvím sobů se zabývá jen zanedbatelné procento původních sobařů), traduje se, že svoji původní víru tak úplně neopustili. A že jsou mezi nimi dodnes šamani.

Život Sámů byl vždy úzce spjat s přírodou a se vším, co jim dávalo šanci se uživit a přežít v krajině za polárním kruhem, kde čtvrt roku nevyleze sluníčko, v zimě je čtyřicet pod nulou, poslední zbytky sněhu roztají až v červnu, a než napadne v říjnu sníh nový, všechno živé málem sežerou komáři. Za svou obživu děkují především sobím stádům. Sob jim dával

vše: jídlo, kožešinu a třeba i slachy místo nití. Příroda tu byla vždycky dost nepřátelská, a tak není divu, že Sámové hledali někoho, kdo by jim dělal prostředníka, kdo by jim vysvětlil nevysvětlitelné jevy, kdo by je léčil – prostě šamana. Říkali jim noidové.

Pro Sámy je posvátné skoro všechno, co na zemi je nebo žije. Kámen, medvěd nebo tundrová myš. A všechno má právo se jednou dostat do podzemní říše, do takzvaného sáiva, jakéhosi onoho světa, místa, kde žijí duše mrtvých, duchové a bohové Laponska. Světa neviditelnosti. Kontakt s tímto tajemným světem obyčejným Sámům zprostředkovávali právě noidové. A místa, kudy se tam dostat, hlídaná duchy, obětiště, svatyně noidů, nazývali seity.

Seitu těžko poznáte, mívá různé podoby bizarních balvanů, uschlých stromů se třemi větvemi, často se nachází na vrcholcích posvátných hor nebo u jezer. Jen noid věděl, kde. Alespoň si to myslel. Jenomže jak tak chodím po té tundrové krajině, sedím na kameni a koukám, matka příroda se mnou začíná hovořit. Najednou mi kámen začne zářit vnitřním světlem, najednou to není jen tak obyčejný kámen. Kameny jsou nádherná věc, ale ty laponské jsou přece jen jiné. Že by právě tudy vedla cesta do sáiva? A co tam vlastně je? Sedím a přemítám. Jak to, že v té krajině cítím něco, co jsem dosud nepoznal? ■

TEXT A FOTO: MICHAEL STANOVSKÝ





Profesní život Michaela Stanovského je spojen s počítači. Je však nadšeným cestovatelem, fotografem a milovníkem Laponska, šéfredaktorem a vydavatelem Severských listů

Do světa za obchodem

DÁNSKO JE ZEMĚ
DOBRÝCH NÁPADŮ
ČESKÉ START-UPY
BODUJÍ

DÁNSKO DOKAZUJE, ŽE NA DOBRÉM NÁPADU, KVALITĚ VÝROBKU ČI SLUŽBY, PÉČI O ZÁKAZNÍKA A SCHOPNOSTI SE ODLÍŠIT ZÁLEŽÍ VÍC NEŽ NA TOM, KDE FIRMA VZNIKÁ. MŮŽETE PROJÍŽDĚT NEJZAZŠÍMI ZÁKOUTÍMI JUTSKÉHO POLOOSTROVA A NAJDETE TAM NEJEDNU FIRMU POSTAVENOU DOSLOVA „NA ZELENÉ LOUCE“, A PŘITOM ZNÁMOU PO CELÉM SVĚTĚ: PŘÍKLADEM MOHOU BÝT DANFOSS V NORDBORGU, BANG & OLUFSEN VE STRUER NEBO VESTAS V RINGKOBINGU.

Na malém ostrově Bornholm takto vznikl „start-up“, když tamní opravář praček Jørn Munch Jensen v roce 1960 vyrobil první skládací stroj pro velkokapacitní čistírny a začal ho nabízet do zahraničí. Dnes je firma Jensen Group dodavatelem zařízení pro prádelny a čistírenských linek pro hotelové řetězce a další spektrum zákazníků po celém světě. Na dobrém nápadu vznikly i dánské firmy, které známe z České republiky. Stačí se projít po kterémkoli nákupním centru a napočítáte jich minimálně pět, jako třeba Jack and Jones, Vera Moda, Ecco, Pandora, Flying Tiger, Lego nebo Jysk.

V Dánsku najdete řadu firem s nápaditým, přitažlivě působícím logem, jež hož módní součástí je anglické slovo „established“. Za ním jsou však často uvedeny první roky jedenadvacátého století, a to i v odvětvích s vysokou konkurencí, kde už se zdá, že každý nově vzniklý subjekt může uspět jen těžko – příkladem je oděvní firma Bruun & Stengade, založená v roce 2004, nebo severský mlékárenský gigant Arla, nacházející se na trhu od roku 2000.

Vedle nich také vznikají malé a střední firmy, které stojí především na chuti začít něco nového a na silných dánských konkurenčních výhodách: designu a architektuře. Při této příležitosti zmiňme například světoznámou Bjarke Ingels Group neboli BIG, která vznikla v roce 2005. A patří se dodat, že s rostoucím počtem michelinských restaurací se země zároveň stává gastronomickou velmocí.

VÝBORNÉ RENOMÉ ČESKÝCH PRODUKTŮ

České firmy tu mají díky preciznosti, kvalitě a chytrým, inovativním řešením skvělé jméno, a tak mohou uspět a nalézt partnery v řadě tradičních, ale i nových oborů, jako jsou například nanotechnologie, biotechnologie,

medicínské technologie a life sciences nebo smart cities či interiérový design. Pro podnikatelské záměry založené na inovacích a pro export českých výrobků s vysokou přidanou hodnotou je tedy Dánsko správnou volbou.

Vývoz z České republiky do Dánska se od roku 2010 zdvojnásobil na 40 miliard korun a Česká republika si nadále udržuje vysoké aktivní saldo ve výši 20 miliard korun. Dánské království nabízí českým podnikatelům řadu obchodních příležitostí také na autonomních územích, v Grónsku a na Faerských ostrovech.

Perspektivní obory, které pro české exportéry vytipovalo a do Mapy oborových příležitostí pro Dánsko zařadilo Ministerstvo zahraničních věcí spolu s proexportní agenturou CzechTrade, uvádíme na předešlých stránkách.

Dánsko je lídrem v energetice a i v tomto oboru se připravují tendry, v nichž budou mít české firmy konkurenční výhody, ať už jde o výstavbu nové elektrárny společnosti Dong Energy v Esbjergu, dodávky turbín nebo subdodávky pro předního světového výrobce větrných elektráren Vestas. Rovněž u obou těchto firem otevřelo velvyslanectví v Kodani českým firmám dveře a bude nadále podporovat jejich účast ve vyhlášených tendrech.

Rád bych znovu připomněl investici do modernizace dopravní infrastruktury ve výši 900 mld. korun s tím, že největším projektem se v letech 2018 až 2026 má stát výstavba devatenáctikilometrového podmořského tunelu pro silniční a železniční dopravu přes Fehmarnskou úžinu, který spojí Dánsko s Německem. Předkvalifikovaná mezinárodní konsorcia již začala vybírat své dodavatele a Velvyslanectví České republiky v této souvislosti uspořádalo několik zprostředkovatelských setkání českých firem s dánskými partnery. *(Další příležitosti ke kontaktům s dánskými partnery*

a získání detailnějších informací o jednotlivých tendrech nabídne konference pro subdodavatele 5. října 2017, na kterou se bude možné registrovat od 15. srpna 2017 na stránkách: <https://www.fehmarnlink.com/>.)

Až třetinu z celkové hodnoty projektu (110 miliard korun) by přitom mohly realizovat malé a střední firmy. V nadcházejících měsících a letech budou vypsány tendry vhodné například pro české výrobce městského mobiliáře, speciálních nátěrových hmot, betonových systémů, dopravních informačních tabulí, výhybek apod.

S Fehmarnským tunelem však souvisí také desítky developerských projektů, a tedy příležitosti pro stavební a strojírenské firmy, v regionu Lolland-Falster. Půjde o výstavbu mostů, nemocnic, modernizace železničních tratí, rozšíření přístavu ve městě Køge apod. *(Případní zájemci mohou nalézt jejich přehled v angličtině na stránkách společnosti Femern Belt Development: <https://www.femern.info/en/>.)*

Dánské dráhy připravují obměnu elektrických lokomotiv a zvažují tendr na dodávku nových příměstských vlakových souprav. Probíhá také rozsáhlá modernizace železniční sítě, včetně výstavby nových úseků železnic, elektrifikace a stavby vysokorychlostní železniční trati. Tramvajové tendry probíhají ve městě Odense a pro tzv. Ring 3 kolem Kodaně.

OTEVŘENÉ DVEŘE DO GRÓNKA

S významnými infrastrukturními projekty se však počítá také v Grónsku a na Faerských ostrovech. Jedná se zejména o rozvoj silniční sítě a výstavbu silničních tunelů. V Grónsku budou v nadcházejících měsících vyhlášeny tendry na rozšíření letiště v hlavním městě Nuuk a výstavbu letišť Qaqortoq a Ilulissat. ►►



Honorární konzulát České republiky v Grónsku

►► Česká republika má od září 2016 v Grónsku svého honorárního konzula, který je připraven kontinuálně poskytovat českým firmám informace často publikované pouze v dánštině nebo grónštině a účastnit se tamních tendrů. Grónsko je také relevantním odbytištěm pro české firmy, které se zabývají výrobky pro lodní průmysl, jako jsou převodovky, navigáky, hřídele apod.

V rybářském průmyslu, který se na grónském exportu podílí z 86%, se v Grónsku dále mohou uplatnit čeští výrobci kompletních linek a jednotlivých technologických dílů na zpracování potravin. Například ve městě Sisimiut připravuje společnost Royal Greenland nový závod na zpracování ryb. Další možnosti nabízí potenciální spolupráce s těžařskými firmami, které v Grónsku aktuálně investují do geologických průzkumů.

ŠANCE V ELEKTRONIZOVANÉM ZDRAVOTNICTVÍ

Jedním z příkladů oboru, v němž se Dánsko řadí mezi světovou špičku, je tzv. eHealth (elektronizované zdravotnictví).

Jde přitom o obor, který definují inovace a kde naše firmy mají také co nabídnout.

V letošním roce se proto uskutečnila akce pro české firmy zdravotnického průmyslu, pořádaná velvyslanectvím v Kodani, Konfederací dánských podniků a Asociací Healthcare Denmark, jejímž cílem bylo představit společnosti v oblasti technologických dodávek pro zdravotnictví na dánském trhu a zajistit jim osobní setkání s představiteli místních subjektů – nemocnic, zdravotnických zařízení, výzkumných institutů apod. V Dánsku existuje v této oblasti bezpočet chytrých řešení vycházejících z vládní strategie Digital Welfare Strategy 2013–2020, počínaje elektronickou kartou pacienta či elektronickým receptem uplatnitelným v kterékoli lékárně přes klinickou péči na dálku, využití senzorů v domech s domácí péčí o pacienty s demencí po roboty ovládané nemocničním pacientem při přesunu z nemocničního lůžka na toaletu apod.

Další příležitosti existují, české firmy nevyjímaje, v rozvojových zakázkách pro nákupní organizace OSN, které sídlí v Kodani a zodpovídají za dodávky

veškerých komodit distribuovaných OSN do rozvojového světa. Zájemci o zakázky, které OSN vypisuje, se mohou registrovat na webové adrese <https://www.un.org/Depts/ptd/vendors/vendor-registration-0>, a budou tak dostávat veškeré informace. O tom, že se touto pracnější elektronickou administrativou vyplatí projít, svědčí například zkušenost Papíren Brno, jimž úspěch v tendrech OSN přinesl zajímavou zakázku do mnoha rozvojových zemí.

SE SEBELEPŠÍ RUTINOU SE NECHYTNETE

O úspěchu výrobku v Dánsku nerozhoduje v první řadě jeho cena, ale kvalita, design, inovativnost řešení a přístup k zákazníkovi s důrazem na zákaznický servis. Příkladným postojem k zákazníkům je znám český výrobce automobilů Škoda, jehož vozy představují více než šestiprocentní podíl na místním trhu.

Rozvoj zažívá také letecká forma dopravy mezi ČR a Dánskem. K oblíbenému leteckému spojení ČSA mezi Prahou a Kodaní letos v květnu přibyla také linka do druhého největšího dánského města Aarhus, která napomůže

rychlejšímu cestování dánských a českých turistů i obchodních partnerů z Jutského poloostrova. V energetice je zde známou značkou Doosan Škoda Power, která od roku 1969 dodala do Dánska téměř 750 MW instalovaného výkonu v turbínách určených pro kombinovanou výrobu elektrické energie a tepla. Dalším příkladem firmy, která v Dánsku skvěle reprezentuje Českou republiku, je Sipral, jenž díky chytrému řešení zvítězil v tendru na opláštění unikátní budovy spalovny v kodaňské čtvrti Amager se sjezdovkou na střeše.

Na náročném dánském trhu mohou však bodovat i české start-upy, jako se to daří českému výrobcí ručně zpracovaných dřevěných módních doplňků BeWooden s přehledným webovým obchodem v dánštině a rozšiřováním sortimentu.

NEJJEDNODUŠŠÍ ZAČÁTEK PODNIKÁNÍ V EVROPE

Dánsko patří mezi země, kde je nejnárodnější a administrativně nejméně náročné založit novou firmu. Mezi evropskými státy tak tradičně figuruje na prvním místě v hodnocení Světové banky Ease of doing business index a v celosvětovém srovnání obsadilo třetí pozici.

V České republice dnes působí bezmála stovka dánských investorů a jejich počet dále roste. Mezi nejznámější patří Lego, Rockwool, Marius Pedersen, Velux,

Orifarm nebo výrobce dětských hřišť Kompan. K jeho úspěšnosti výrazně přispívá schopnost chytře propojovat tradiční hřiště a sportoviště pro děti s moderními technologiemi a aplikacemi v mobilních zařízeních.

Dánská vláda považuje inovace a nové technologie za klíčové pro úspěch dánských firem v zahraničí. V sedmi světových metropolích proto založila tzv. inovační centra, která pomáhají propojit firmy s vědeckými institucemi a univerzitami, připravují pro ně inovační a business development strategie apod. Dánské Ministerstvo zahraničních věcí také zřídilo funkci tech-ambasadora, který bude mít na starosti vztahy s velkými firmami jako Google, Facebook a světem Silicon Valley.

Pokud jste tedy svůj byznys postavili na inovacích a exportujete výrobky s vysokou přidanou hodnotou, Dánsko je pro vás správnou volbou. Pracovníci našeho velvyslanectví jsou připraveni vás v úsilí uspět na tomto trhu podpořit. ■

TEXT: JIŘÍ BRODSKÝ

FOTO: SHUTTERSTOCK, JIŘÍ BRODSKÝ A ARCHIV MZV



Jiří Brodský, MSc.,
je velvyslanec České republiky v Dánském království

RADY DO KAPSY PRO OBCHODOVÁNÍ S DÁNKEM OD JIŘÍHO BRODSKÉHO

- 1 Snažte se vstupovat do tendrů s místním partnerem. Kooperace s národním subjektem je významnou předností.
- 2 Dánové jsou zdatnými obchodníky, známými tím, že dodržují pravidla a dané slovo.
- 3 Očekávejte od nich, že budou sebevědomí, pragmatičtí, dobře jazykově vybavení a hovořící k věci.
- 4 Připravte si kvalitní, ale stručnou prezentaci, cílenou na konkrétní publikum. Buďte přirozeně sebevědomí, dobře vybavení jazykově a nesnažte se zalíbit za každou cenu.
- 5 Získejte reference jinde v západní Evropě a zmiňte se o nich.
- 6 Pregnantně vyjádřete své cíle na dánském trhu.

Místo, kde bude vyúšťovat podmořský tunel přes Fehmarnskou úžinu, který spojí Dánsko s Německem





Spolehlivý partner českého exportu

Za dobu své existence EGAP pojistil export:



35 090 osobních automobilů



1 041 trolejbusů



5 051 autobusů



169 vrtulníků



4 281 nákladních vozů



59 elektráren



1 586 traktorů



75 letadel



NEDĚLME SÍLY, ALE NÁSOBME JE!

DĚLAT SPRÁVNÉ VĚCI SPRÁVNĚ. TO JE JEDNO Z PRAVIDEL, JÍMŽ SE PROSLAVIL AMERICKÝ EKONOM A TEORETIK MANAGEMENTU PETER DRUCKER. NEJDE JENOM O TO DĚLAT STÁVAJÍCÍ CO NEJLÉPE. DŮLEŽITÉ JE NAJÍT NEJEN TO SPRÁVNÉ, ALE SOUSTŘEDIT SE TAKÉ NA ZPŮSOB, JAK TO DĚLAT CO NEJLÉPE.

Svět se neustále mění a my se musíme měnit s ním. Nejsou to dnes přitom zdaleka jen klesající a stoupající ceny komodit, ale často také bezpečnostní rizika nebo změny politického kurzu a s nimi spojená protekcionistická opatření. Na tyto změny musíme umět co nejpružněji reagovat.

To znamená také sledovat nejnovější světové trendy ekonomické diplomacie a učit se od těch úplně nejlepších. Významným trendem sjednocujícím většinu evropských států od ekonomické krize v roce 2008 je výrazný důraz na ekonomickou diplomacii. Ve většině zemí můžeme vidět výrazný nárůst tlaku na nákladovou efektivitu diplomacie jako celku a s ní spojené sledování kvality služeb poskytovaných exportérům.

Převládá logický trend, který soustředí kompetence v této oblasti pod střechou ministerstev zahraničních věcí. Příkladem mohou být nedávné reformy ve Velké Británii, Dánsku či Švédsku. Systémy ekonomické diplomacie v severovýchodních zemích směřují čím dál více

k posílení koordinace zastupitelských úřadů s pobočkami státních agentur. Velmi propracovaný systém v tomto ohledu zavedlo například Finsko, jehož „Team Finland“ zastřešuje aktivity na podporu exportu, přílivu investic, podporu turismu i budování dobrého jména země. Obdobný koncept využívá i švédská diplomacie v podobě „Team Sweden“. Dánsko zase používá velmi propracovaný model hodnocení úřadů, stanovuje jim roční cíle a klade důraz na zpětnou vazbu od klientů. Hodnocení se přímo promítá do výše rozpočtu, který zastupitelský úřad pro další období dostane na svůj provoz.

Mnohdy máme tendenci se před světem uzavírat. Měli bychom se však spíše rozhlédnout kolem sebe a inspirovat se tam, kde je to užitečné. Proto přemýšlíme o tom, jak moc jsou naše stávající nástroje efektivní, jak je měnit či inovovat anebo vytvářet zcela nové. Peter Drucker byl také zastáncem myšlenky, že „co se měří, to se zlepšuje“. Efektivita podpory exportu přepočítaná na vložené prostředky v ČR stále ani zdaleka

nedosahuje úrovně těch, u kterých se chceme inspirovat.

Na rozdíl od právě třeba severovýchodních států se my v České republice stále ještě někdy dělíme místo toho, abychom se násobili. Často se vydáváme tou „delší, ale zato horší cestou“. To nás staví před otázku, jak v budoucnu náš systém zlepšit a jak zaručit, aby všechny naše zahraniční úřady a kanceláře pracovaly vždy jako jeden „sehraný orchestr“. Jak říká japonské přísloví: „Nikdo z nás není tak chytrý jako my všichni dohromady.“ Dělejme správné věci správně. ■

TEXT: MARTIN TLAPA

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV MZV



Ing. Martin Tlapa, MBA, je náměstkem ministra zahraničních věcí pro řízení sekce mimoevropských zemí, ekonomické a rozvojové spolupráce



Z FRÝDKU-MÍSTKU DO KAZACHSTÁNSKÉ ASTANY ANEB O JEDNÉ PŘEV RATNÉ TUZEMSKÉ INOVACI

„KDYŽ PŘEMÝŠLÍM O STRATEGII NAŠÍ SPOLEČNOSTI, NAPADÁ MĚ, ŽE V SOUČASNÉ DOBĚ JE NEJVĚTŠÍM HENDIKEPEM NAŠEHO PRODUKTU JEHO UNIVERZALITA. JEN ODBORNÁ VEŘEJNOST SI DOVEDE PŘEDSTAVIT, KOLIK DRUHŮ HMOT ORGANICKÉHO PŮVODU DOKÁŽE NAŠE MALÁ TOVÁRNA ZPRACOVAT,“ UVAŽUJE NAD DALŠÍM VÝVOJEM INOVATIVNÍ TECHNOLOGIE PTR JEJÍ SPOLUAUTOR A JEDEN Z MAJITELŮ SPOLEČNOSTI HEDVIGA GROUP, PETR CUBER.



Ing. Petr Cuber, spolumajitel společnosti Hedvíga, během Expa v Astaně

Myšlenka zrála v hlavách několika nadšenců ze severní Moravy léta, ale až rok 2012, kdy spojili své úsilí inženýři Marek Beneš a Petr Cuber, se stal přelomem ve vývoji a komercializaci projektu s celým názvem PTR 1000 kW6. Tato technologie umožňuje jak zpracování organických odpadů, biomasy a druhotných surovin, tak i výrobu paliva a produkci elektrické energie a tepla v uzavřeném cyklu.

Úspěšnost výzkumu významně ovlivnila velká míra erudice, profesní intuice a ochota širokého týmu interních a externích odborníků různých profesí jít do podnikatelských rizik. „Někdy jsme

ani netušili, jak široká se před námi otevírá škála možností, které se nabízejí u čistírenského kalu, zpracování odpadů či výroby speciálních materiálů. Jedním z příkladů je třeba speciální výroba uhlíkatých směsí ve spolupráci s Akademií věd,“ zmiňuje spolumajitel Hedvigy.

Atypickou stránkou fungování společnosti je její schopnost převádět výsledky výzkumu a vývoje do praxe. „Nejsme časově ani kapacitně limitováni, protože naši externí kolegové z řad diagnostiků, strojařů, chemiků, IT odborníků, zemědělských inženýrů a dalších specializací jsou připraveni vyhovět našim požadavkům i ve svém volném čase.

Naší výhodou je, že máme velmi silné zázemí spolupracovníků a kontaktů zejména v tuzemských strojírenských firmách. A protože jsme za posledních pět let vyvinuli, otestovali a připravili výrobek až do finální podoby, mohli jsme velice rychle přejít do komerční roviny," vysvětluje Petr Cuber, původní profesí strojní inženýr.

PŘÍLIŠ DOBRÉ ŘEŠENÍ

I když PTR oslovilo na trzích v ČR i v zahraničí stovky subjektů i bez marketingové podpory, jiná situace panuje v oblasti legislativy. „Prorazit ve státní správě, to už vyžaduje lobbing, kudy, jak, komu a co vysvětlit. Kdežto zástupce firem nebo municipalit z oblasti odpadového hospodářství, kteří se potýkají se stále přísnější legislativou v otázce skládkování, nemusíte složitě přesvědčovat. Ti vidí ekonomickou a energetickou bilanci našeho zařízení, výstup v podobě výrobku nebo energie, s nímž mohou interaktivně pracovat. Navíc celý proces probíhá efektivně a v čistém prostředí," naráží Petr Cuber na rozdílné přístupy státu, veřejné správy a podnikatelských subjektů působících v tržním prostředí pokriveném systémem dotací a přemírou regulatorních zásahů. „Tím, že podnikáme bez dotací a příspěvků na technologie, dosahujeme čisté ceny energie. Na provoz našeho zařízení spotřebujeme zhruba dvacet procent vyprodukované energie a zbytek můžeme dodat do sítě.“

V současné době se odborníci z Hedvivy zamýšlí i nad aktuálním problémem, který stojí před českými municipalitami. „V dílaři mám už desítky zájemců z řad tuzemské komunální správy, jejíž instituce budou muset, podobně jako jinde v Evropě, v dohledné době řešit otázku

Co to je PTR technologie?

Termický rozklad organických materiálů PTR (zejména odpadů) bez přístupu vzduchu v soběstačných bezodpadových semi-mobilních zařízeních za současné výroby sekundárních paliv pro pohon kogeneračních jednotek a kotelen při produkci elektrické energie a tepla.

sběru, dopravy a zpracování natříděných odpadních hmot. Efektivní řešení spatřujeme v propojení PTR zařízení s čistírnami odpadních vod," uvažuje technický a výrobní ředitel Hedvivy.

JAK BREXIT NEOVLIVNIL ČESKÝ BYZNYS

Hedviga Group, vlastníků užitečných vzorů a patentů, především Evropského patentu na technologické řešení pomalého termického rozkladu, platného zhruba v pětadvaceti zemích, dodává celou továrnu. „Základ konceptu tvoří naše PTR, ale na periferní části projektu jsme si museli vybrat důvěryhodné a kvalitní partnery. Všechny jsme našli na severní Moravě. Dokonce i motor pro kogenerační jednotku jsme použili z tuzemských zdrojů. Je jím motor Tatra 930 z automobilů, který se sice již nevyrábí, ale upravili jsme ho pro naše účely, takže slouží pod značkou Momenta efektivněji než jeho konkurence, s níž máme zkušenosti, značky Bosch," zdůrazňuje spolumajitel firmy na jednom z příkladů význam naší tradice ve výrobě automobilů a ve strojírenství vůbec.

Mezi nejzajímavější novinky ve výzkumu a vývoji společnosti patří aplikace plynového chromatografu. Podle Petra Cubera se díky jeho využití podařilo přeskočit jednu vývojovou etapu výzkumu. Již v průběhu chemických procesů je možné sledovat, jaký plyn nebo olej se vyrábí, a lze tímto způsobem i řídit jeho úpravu pro pohon KGJ. Chromatograf je totiž schopen přesně diagnostikovat a znázornit křivku procesu v reálném čase, což umožní řešit např. black-outové a ekologické situace a zefektivnit provoz.

V současné době společnost připravuje dvě realizace v České republice a tři v zahraničí, z nichž PTR Power Plant – UK Londýn se nachází již v tříměsíční fázi zavádění do provozu. Hedviga tímto projektem reagovala na požadavek klienta, jímž je efektivní využití pryžového odpadu z pneumatik a současná výroba paliv a elektřiny. Projekt je kapacitně navržen na produkci 1 MWe a 1 MW tepla při maximálním zpracování 24 tun pryže denně.

„V Londýně sídlíme nedaleko City a náš projekt vzbudil velký zájem místních investorů. I když jsou to především



Hedviga Group, a.s.

Česká společnost, založená v roce 1997, se původně zabývala obchodem s palivy. Od roku 2012 se věnuje výzkumu, vývoji a komercializaci své inovativní technologie PTR, pracující na principu pomalého termického rozkladu. Vlastní několik užitečných vzorů a patentů, včetně Evropského patentu na PTR. Během krátké doby vzbudila zájem na trzích řady evropských i mimoevropských zemí. Letos v létě představuje své „důmyslné řešení“ na mezinárodní výstavě Expo 2017 v kazachstánské Astaně pod titulem Energy for Future.

finančníci, pochopili výhodnost našeho inovativního řešení. Ale rostoucí zájem projevují subjekty také z řady dalších zemí, některé, jako například jeden z nizozemských výrobců barviv, by rády koupily nejen naše know-how, ale i naše pracovníky," říká spolumajitel firmy, která sice podniká globálně, ale na rozdíl od některých věhlasných podnikatelských subjektů, jež vrostly z tuzemského kapitálu a expandovaly mimo Českou republiku, dodává: „Své zisky daníme důsledně doma.“ ■

TEXT: VĚRA VORTELOVÁ
FOTO: ARCHIV HEDVIGY GROUP



NORSKO: TRH S VELKOU KUPNÍ SILOU

K NORSKÉMU STANDARDU „DOBÝCH OBCHODNÍCH MRAVŮ“ PATŘÍ POČÁTEČNÍ REZERVOVANOST, SOLIDNOST, SERIÓZNOST A SMYSL PRO POCTIVÉ PLNĚNÍ ZÁVAZKŮ. POKUD NA TO ČESTÍ EXPORTÉŘI NEZAPOMENOU, UČINILI TAK PRVNÍ, ALE DŮLEŽITÝ KROK K ÚSPĚCHU NA TOMTO TRHU.

Norsko, jedna z nejvyspělejších zemí světa s vysokou produktivitou práce a mezinárodně respektovanou konkurenceschopností, nabízí řadu příležitostí nejen velkým, ale i malým a středním firmám, a dokonce i drobným řemeslníkům s atraktivními produkty a službami.

Patří k tradičním a spolehlivým obchodním partnerům České republiky se značným absorpčním potenciálem ekonomiky.

Až do roku 2012 objem obchodu mezi oběma zeměmi postupně dynamicky

rostl a dosáhl do té doby nejvyšší hodnoty. Pro srovnání: v roce 1993 – v prvním roce existence ČR – představoval obrát vzájemného obchodu 57 milionů eur, zatímco dvacet let poté dosáhl výše téměř 1,8 miliardy eur, tedy vzrostl více než jednatřicetkrát. Od roku 2013

RADY DO KAPSY PRO OBCHODOVÁNÍ S NORSKEM OD JANA VOSMANSKÉHO

- 1 Na schůzky chodte vždy přesně. Norové jsou často považováni za trochu neformální, ale poněkud rezervované lidi. Vyhnete se osobním tématům, jako je plat, zaměstnání, rodina či společenský stav. Norové zdůrazňují toleranci, a proto je naprosto nevhodná kritika jiných lidí nebo společenského systému.
- 2 Norové oceňují znalost rozdílů mezi jednotlivými skandinávskými zeměmi. Jsou hrdí na své čisté životní prostředí a přírodní krásy své vlasti. Vhodnými tématy rozhovoru jsou kromě ekologie hobby, politika, sport a cestování.
- 3 Úplatkářství považují za hrubý poklesek a vůči korupci je celá společnost naprosto nesmlouvavá. Porušování těchto nepsaných pravidel je v Norsku spojeno s rizikem ztráty dobrého jména. Vzhledem k velikosti trhu a jeho informačnímu propojení se s tímto poklesekem zpravidla pojí omezení příležitosti podnikat.
- 4 Nespoléhejte v cenové politice na naivitu norských partnerů. Nadsazená cena budí dojem neserióznosti. Norové mají o cenách přehled a široké spektrum sortimentu dovážejí mj. i z Číny.

vzájemná obchodní výměna klesá, a to především v souvislosti s nižšími dodávkami zemního plynu v důsledku příznivějších klimatických podmínek, ale též vlivem poklesu cen dodávané komodity.

ÚSPĚŠNÝ LOŇSKÝ ROK

Loni však došlo k zastavení tohoto nepříznivého trendu a opětovnému meziročnímu nárůstu obrátu obchodu o 15,9% na 1,1 mld. eur, přičemž vývoz z České republiky se zvýšil o 4,4% a dosáhl své dosud nejvyšší hodnoty (654,3 mil. eur). Dovoz v tomto období vzrostl o 39,2%. Podle bilance vzájemného obchodu se loni Norsko zařadilo na jednatřicáté místo v tabulce našich nejvýznamnějších obchodních partnerů s podílem 0,4% na celkovém obrátu zahraničního obchodu ČR.

K perspektivním oblastem spolupráce obou zemí, o nichž už jsme se zmínili i na jiném místě tohoto čísla TRADE NEWS, patří především automobilový, dopravní, gumárenský, stavební a nábytkářský průmysl. Do Norska vyvážíme hlavně stroje a přepravní zařízení, jejichž podíl tvořil v roce 2016 téměř 55% českého exportu do Norského království. Nejvýznamnější položkou jsou silniční vozidla. Česká republika importuje z Norska především minerální paliva, v první řadě zemní plyn.

NOROVÉ JEZDÍ RÁDI V ČESKÝCH VOZECH

Norský trh je s 5,2 milionu obyvatel poměrně malý, představuje však velkou kupní sílu. Českým podnikatelům se nabízí možnost výroby a obchodní spolupráce s norskými partnery ve všech odvětvích zpracovatelského průmyslu. Mohou konkurovat svými relativně nižšími mzdovými náklady

a za předpokladu schopnosti dodávat výrobky v požadované kvalitě a dohodnutém termínu.

Velký zájem má norský trh o výrobky českého automobilového průmyslu a nejznámější česká značka Škoda si pro letošní rok vytyčila cíl meziročně navýšit prodeje o celých 10 procent. K tomu mohou přispět zejména nové modely Škoda Vision E, Kodiaq a Karoq. Model Karoq, kompaktní SUV cílící především na mladé rodiny, který měl teprve nedávno svou světovou premiéru právě ve Skandinávii, je pro tento trh mimořádně vhodný. Na automobilovém trhu Norska je značka Škoda nejúspěšnější v segmentu bohatě vybavených robustních rodinných vozů pro náročný terén a sportovně laděnou jízdu.

S ohledem na zájem Norů o ochranu životního prostředí se očekává silná poptávka po modelech na alternativní pohon. Divize Škoda v norské importní firmě Harald A. Møller prodala v minulém roce celkem 7774 škodovek. Značka Škoda je šestou nejprodávanější v Norsku s podílem 5,3% na trhu automobilů. Nejžádanější v tomto sortimentu byla Octavia – aktuálně jediný model v žebříčku deseti nejprodávanějších vozů v Norsku, který není na elektrický nebo hybridní pohon. Počet bezemisních vozů je v Norsku již v současnosti poměrně značný. Po norských komunikacích se totiž takových osobních vozů pohybuje už víc než 135 tisíc. ■

TEXT: JAN VOSMANSKÝ
FOTO: MICHAEL STANOVSKÝ

Ing. Jan Vosmanský, CSc., je pracovníkem odboru zahraničně ekonomických politik I, sekce Evropské unie a zahraničního obchodu, MPO ČR

Ministerstvo průmyslu a obchodu a Úřad průmyslového vlastnictví vás zvou na seminář

Podpora exportu a růstu firem s využitím práv duševního vlastnictví

23. června 2017 od 9 do 13 hodin v budově MPO, Na Františku 32, Praha 1

Zajímá vás, jak uspět na světových trzích s patentovou ochranou? Poskytneme vám informace o zkušenostech předních českých inovačních firem s patentovou ochranou na exportních trzích, výhodách a možných rizicích patentových systémů a v neposlední řadě o možnostech financování patentové ochrany z veřejných prostředků. Seminář odkryje proexportní příležitosti spojené s patentovou ochranou zejména pro malé a střední podniky.

Zájemci se mohou přihlásit na: srolerova@mpo.cz
Další informace na www.mpo.cz



CESTA PROTI PROUDU ČASU

Jako malá holka jsem sledovala s užaslyma očima film Karla Zemana Cesta do pravěku. Také jsem chtěla plout proti proudu řeky a nalézt počátek života. Tento pocit jsem zažila až na Islandu. Ve vnitrozemí jsme přišli na místo, kde se zem pokrytá černým štěrkem a drobnými zelenými mechy dotýkala bílého ledovce. Atmosféru dokreslovaly těžké černé mraky, náhodně se povalující veliké kameny a šedý divoký potok. A já si říkala: TO JE ONO. Tady to všechno před miliony let začalo.

Krajina ostrova je proměnlivá právě tak jako počasí. Na Islandu najdete vše, co srdce dobrodruha žádá. Moře, které obklopuje celý ostrov, hostí mimo jiné i velryby. Hory, které přechází od malebných kopečků přes pohoří až k sopkám. Vodopády, gejzíry, dravé řeky, ledovce udivující svou mohutností. Co jsem na Islandu nečekala, byly barvy. Ve vnitrozemí jsme navštívili oblíbené Duhové hory, jimž jejich jméno právem náleží. Tolik barev země, skal, písku a kamenů jsem ještě neviděla. Tvoří nádhernou barevnou škálu takzvaně tón v tónu. I ze země se derou páry a čmoudíky různých barev. Opakem barevných hor je předpolí ledovců. Šedý štěrk, velké bludné kameny, řídké miniaturní rostlinky. Rozpadající se skály dávají tušit, jak se kdysi dávno tvořila evropská krajina. Na útesech poletují nádherní barevní papuchalci, po loukách běhají pověstní islandští koně. Plemeno, jehož čistotu úzkostlivě chrání před cizími geny. Jen

jedno tu chybí. Nejsou tu lesy, i osamělé stromy jsou vzácností.

Země se vám pro turistickou návštěvu otevře jen po krátkou dobu léta. To však zdaleka není tak přívětivé jako u nás. „Nelíbí se vám počasí?“ píše ve své knize o Islandu milovník tohoto ostrova Jan Burian. „Počkejte čtvrt hodiny, bude jinak.“ Povětrí je zde opravdu velmi proměnlivé. Na proměnu od prudkého deště po modrou oblohu se sluncem zde stačí skutečně jen chvilka. „Odpoledne se budete koupat v teplém termálním jezírku,“ slibovala průvodkyně, když jsme mířili kamsi do nitra ostrova. Islandští bohové ale rozhodli jinak. Do hodiny přišla vánice, sníh, mlha a teplota pod nulou. Jezírko jsme ve sněhu nenašli a na koupel nebylo ani pomysleno.

Islandčané jsou na drsnou přírodu zvyklí, jsou klidní a vyrovnaní. Řidič autobusu jménem Toro, který nás vezl do středu ostrova, zachovával stoický klid v jakékoliv situaci. S telefonem na uchu přebrodil dravou řekou, projel výmoly na cestě. Ostatně autobus byl na takovéto

cestování speciálně postavený – vysoký (ale hodně vysoký) podvozek, mohutná kola, robustní konstrukce. Lekali jsme se, jen když pomalu odložil telefon a soustředil se na jízdu. To když bylo třeba zdolávat obzvláště hluboký příkop či řeku a autobus se začal naklánět. Vnitrozemí je téměř neobydlené a autobusy slouží převážně pro zvědavé turisty a dobrodruhy.

„Nechci vo něm slyšet, nechci nikdy vidět islandskej kraj, mý šedivý vlasy mi za pravdu daj.“ To zpíval ve své písni Cesta na Island Miki Ryvola. „Má země je krásná jako stín červených borovic, tam kde je Island, hoří den jako knot voskovic. Hřmí zemí fjordů severák, má země zpívá jako pták.“ Těmito verši vzdal Islandu jeho bratr Wabi Ryvola. Vůbec nevádí, že oba trampští bardi měli na mysli stejnojmennou osadu kdesi v Čechách a na Islandu nikdy nebyli. Genia loci odhadli dobře. Island je zemí nádhernou, ale drsnou. Přesto neznám nikoho, kdo by se na tento ostrov nechtěl vrátit. ■

TEXT A FOTO: EVA STANOVSKÁ





Eva Stanovská má dvě velké lásky – fotografování a cestování. Je mimo jiné členkou České federace fotografického umění, autorkou několika fotografických knih i výstav

SEVERSKÉ STÁTY

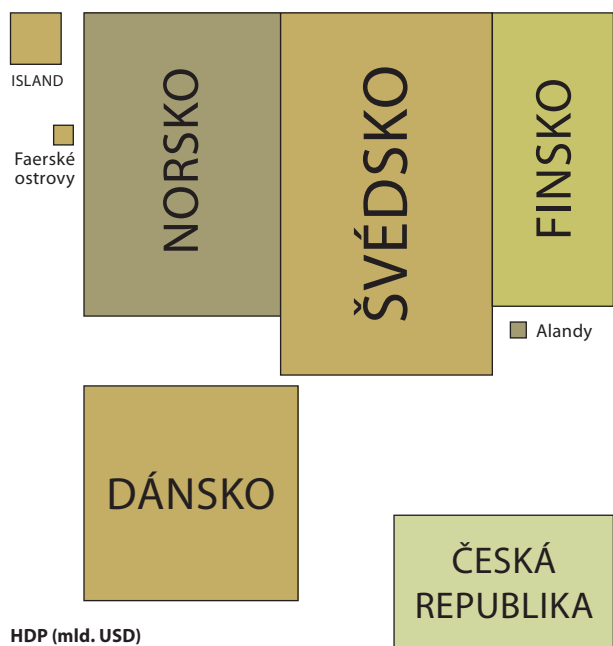
V OBRAZU ANAMORFNÍCH MAP

NORDICKÉ NEBO TAKÉ SEVERSKÉ STÁTY JSOU ZEMĚ LEŽÍCÍ NA SEVERU EVROPY. MAJÍ MNOHO SPOLEČNÉHO: VELMI VYSPĚLOU EKONOMIKU, NÍZKOU HUSTOTU ZALIDNĚNÍ, FUNKUJÍCÍ SOCIÁLNÍ SYSTÉMY PRO VŠECHNY SPOLEČENSKÉ VRSTVY, SILNÉ ODBORY, VYSOKÉ DANĚ, NÍZKOU MÍRU KORUPCE, PROTESTANTSKOU VÍRU ČI VLAJKU SE SYMBOLEM TZV. SKANDINÁVSKÉHO KŘÍŽE.

KLIMA REGIONU JE VLIVEM TEPLÉHO GOLFSKÉHO PROUDU MÍRNĚJŠÍ, NEŽ MAJÍ JINDE VE STEJNÝCH ZEMĚPISNÝCH ŠÍŘKÁCH. REGION DISPONUJE VELMI BOHATÝMI ZDROJI ENERGIE. KROMĚ DŘEVA A FOSILNÍCH ZDROJŮ (ROPA A PLYN V SEVERNÍM MOŘI) BOHATĚ VYUŽÍVÁ ENERGIÍ VODNÍ, VĚTRNOU A GEOTERMÁLNÍ.

PŘÍZNAČNÁ JE RELATIVNĚ NÍZKÁ MÍRA ZAPOJENÍ DO MEZINÁRODNÍCH STRUKTUR. Z PĚTI STÁTŮ JSOU JEN TŘI ČLENY NATO (NORSKO, DÁNSKO A ISLAND) STEJNĚ TAK EU (ŠVÉDSKO, DÁNSKO, FINSKO), Z TOHO JEN FINSKO PŘIJALO EURO. VŠECHNY SEVERSKÉ STÁTY SE VÝŠÍ HDP NA OBYVATELE VEJDOU DO PRVNÍ SVĚTOVÉ TŘÍČÍTKY. V PŘEPOČTU NA OBYVATELE NEJBOHATŠÍ REGION SVĚTA JE POCHOPITELNĚ LUKRATIVNÍM OBCHODNÍM PARTNEREM. VEDLEJŠÍ DVOUSTRANA ZOBRAZUJE STAV ČTYŘ ZAJÍMAVÝCH KOMODIT.

HRUBÝ DOMÁCÍ PRODUKT



HDP (mld. USD)

ŠVÉDSKO	503
NORSKO	391
DÁNSKO	301
FINSKO	233
ČESKÁ REPUBLIKA	196

HDP (mld. USD)

ISLAND	17
Faerské ostrovy	3
Alandy	2

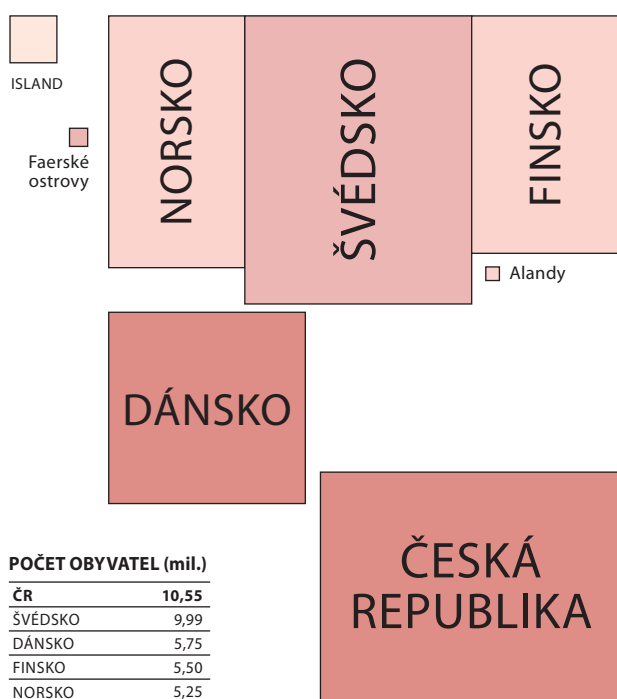
LEGENDA

□ 4 mm² odpovídají 1,5 mld. USD

HDP/obyv. (v tis. USD)
do 20 20–50 50–55 nad 55

Zdroj dat: Wikipedia Infografika: ©ANTECOM

POČET OBYVATEL



POČET OBYVATEL (mil.)

ČR	10,55
ŠVÉDSKO	9,99
DÁNSKO	5,75
FINSKO	5,50
NORSKO	5,25
ISLAND	0,34
Faerské ostrovy	0,05
Alandy	0,03

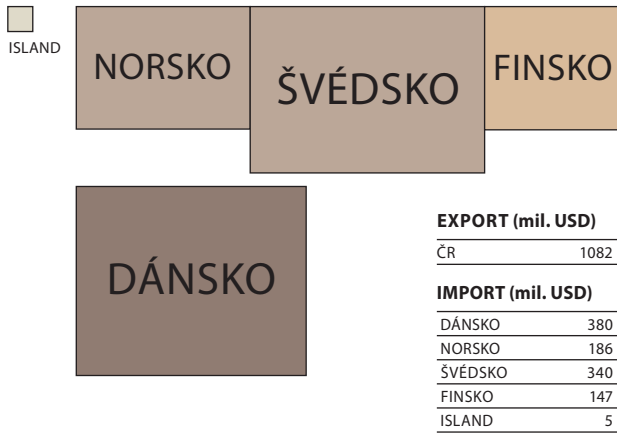
LEGENDA

□ 4 mm² odpovídají 140 tis. obyvatel

hustota zalidnění (obyv./km²)
do 10 10–20 20–50 nad 50

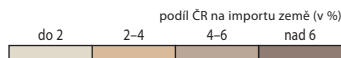
Zdroj dat: Wikipedia Infografika: ©ANTECOM

IMPORT ELEKTRICKÝCH MOTORŮ A GENERÁTORŮ

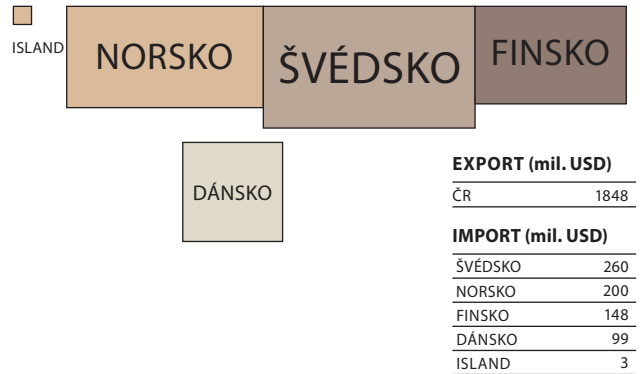


Zdroj dat: Comtrade
Infografika: ANTECOM

LEGENDA
4 mm² odpovídají 2 mil. USD importu (u ČR i exportu)

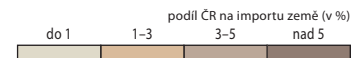


IMPORT KLIMATIZAČNÍCH ZAŘÍZENÍ

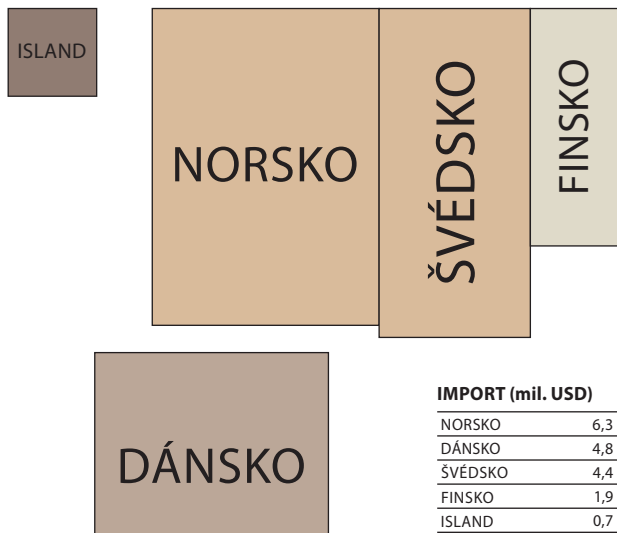


Zdroj dat: Comtrade
Infografika: ANTECOM

LEGENDA
4 mm² odpovídají 2,3 mil. USD importu (u ČR i exportu)



IMPORT 3D TISKÁREN

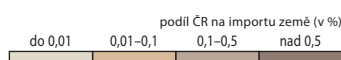


EXPORT (mil. USD)
ČR 4,9

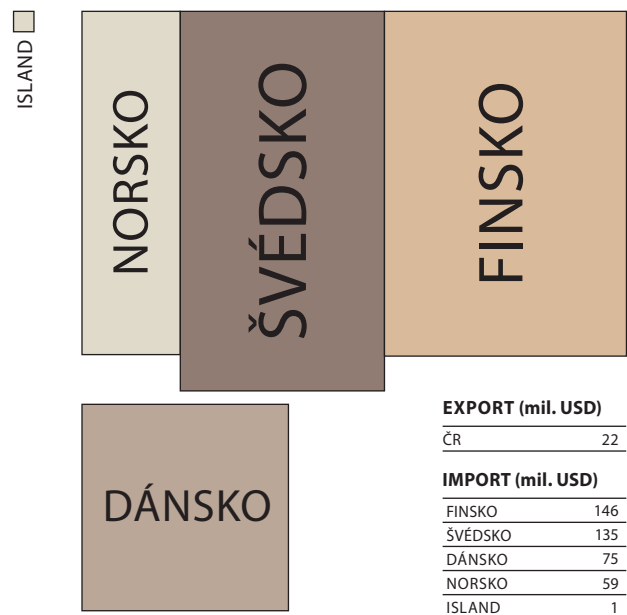


Zdroj dat: Comtrade
Infografika: ANTECOM

LEGENDA
4 mm² odpovídají 20 tis. USD importu (u ČR i exportu)



IMPORT ACYKLIČKÝCH ALKOHOLŮ A JEJICH HALOGEN-, SULFO-, NITRO- NEBO NITROSODERIVÁTŮ

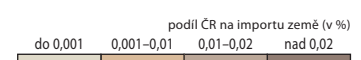


EXPORT (mil. USD)
ČR 22

IMPORT (mil. USD)
FINSKO 146
ŠVÉDSKO 135
DÁNSKO 75
NORSKO 59
ISLAND 1

Zdroj dat: Comtrade
Infografika: ANTECOM

LEGENDA
4 mm² odpovídají 0,4 mil. USD importu (u ČR i exportu)



celkový export ČR

z toho do severských států

Jan Procházka:

CHVÁLÍM NAŠE PODNIKATELE ZA TO, JAK HLEDAJÍ NOVÉ TRHY

EXPORTNÍ GARANČNÍ A POJIŠŤOVACÍ SPOLEČNOST (EGAP) OSLAVÍ V ČERVNU 25 LET. ZA TU DOBU POJISTILA ČESKÝ EXPORT DO 117 ZEMÍ ZA VÍCE NEŽ 800 MILIARD KORUN. STÁLE MU OBOROVĚ VĚDODÍ ENERGETIKA, VÝVOZ DOPRAVNÍCH PROSTŘEDKŮ A STROJÍRENSTVÍ, I KDYŽ V POSLEDNÍCH LETECH ROSTE PODPORA EXPORTU ZDRAVOTNICKÉ TECHNIKY, ZEMĚDĚLSKÝCH A POTRAVINÁŘSKÝCH TECHNOLOGIÍ NEBO CHEMICKÉHO PRŮMYSLU. POVÍDÁME SI S GENERÁLNÍM ŘEDITELEM EGAPU JANEM PROCHÁZKOU.

Ing. Jan Procházka je předsedou představenstva a generálním ředitelem Exportní garanční a pojišťovací společnosti – EGAP



případů – hlavně veřejně známý problém se sklárnami. Ovšem nakonec se podobných problémů muselo a musí řešit mnohem víc. Takže jsem z role krizového manažera za celou tu dobu moc nevypadl. Na druhou stranu se nám ale právě v těch posledních pěti letech podařilo otočit směřování EGAPu, úplně jsme přenastavili pravidla pro pojišťování, posílili jsme mezinárodní spolupráci, podařilo se nám podpořit české exportéry na nových teritoriích, spolupracujeme se všemi bankami, které poskytují exportní financování. Hodně změn pak přináší také nové regulace, kterými se musíme řídit. A po všech peripetích platí, že EGAP může standardně podporovat české firmy ve všech pojistitelných zemích a nabízí jim srovnatelnou podporu jako světové úvěrové pojišťovny.

I v těch nejrizikovějších?

Ano, ale obchod musí být dobře strukturován a zajištěn. A takových případů nám v poslední době přibývá. Stejně tak jako přibývají země, kam export pojišťujeme. Jen za poslední dva roky jde o šest takových zemí – Laos, Papua Nová Guinea, Kolumbie, Ghana, Bolívie a Ekvádor.

Pane řediteli, jste ve funkci pátým rokem, jak hodnotíte právě tu poslední pětinu historie pojišťovny?

Na začátek hodně těžká otázka. Nastupoval jsem v situaci, kdy bylo jasné, že se musí vyřešit řada problémových

Pomoci diverzifikovat export je jedním z vašich hlavních úkolů. Vyvážet mimo státy Evropské unie přitom v posledních letech také nebylo úplně jednoduché. EGAP asi nejvíce zasáhla

Krise v Rusku a postsovětských zemích. Jak jste se s ní poprali?

Myslím, že teď už můžu říct, že jsme v ní v rámci možností obstáli. Když si vzpomenu, že v prosinci 2014 jsme měli v našem portfoliu 125 aktivních smluv a zažívali propad kurzu rublu, k tomu sankce, vývoj na Ukrajině, vyhlídky moc optimistické nebyly. Nakonec se ukázalo, že naše rozhodnutí nezastavit pojišťování do Ruska bylo správné – nastavili jsme jasná pravidla, takže banky i exportéři věděli, co je pojistitelné. Když se podívám na dnešní statistiku, tak ke konci května jsme měli 88 aktivních pojistných smluv. Za tu dobu se zcela splatilo víc než 40 obchodních případů a přibýly smlouvy nové.

Jaké například?

Na velmi zajímavé projekty, jako je třeba výstavba závodu pro společnost Phosagro nebo teď nově závod na výrobu polypropylen tereftalátu v Ivanovu. Také jsme pojistili do Ruska vývoz spousty malých a středních podniků. Víc než 30 případů jsme museli restrukturalizovat. Na druhou stranu stále řešíme velké problémové projekty, jako jsou elektrárny Poljarnaja nebo Krasavino. Problém ale nebyl pouze s Ruskem, vývoj ve světě komplikuje vývoz i do jiných částí světa, hlavně do oblasti Blízkého východu.

To byla také tradiční oblast pro české vývozce. Dá se vůbec výpadek tolika teritorií nahradit?

České firmy jsou teď v mimořádně dobré kondici, export dosahuje rekordních čísel. I když je stále extrémně závislý na EU, nicméně v tuto dobu je to spíše pozitivum. Podnikatelé si zaslouží obrovskou pochvalu – většina z nich se také snaží svůj export diverzifikovat, protože moc dobře vědí, že nemůžou být závislí na jednom trhu, takže sami hledají, kde je pro ně nový potenciál. A v tomto směru určitě pomáhá i stát: role ekonomické diplomacie šla v posledních letech hodně nahoru a výsledky už jsou vidět. V řadě zemí to funguje tak, že se bez podpory státu exportéři neobejdou. I proto je dobře, že se do této podpory pustila kromě MPO a MZV i další ministerstva. Třeba u podpory agroexportu sehrává velkou roli Ministerstvo zemědělství. A i za EGAP můžu potvrdit, že vývoz zemědělských technologií a potravin roste.

Když se podíváme na statistiku pojištěného exportu za poslední čtvrtstoletí, pozorujete nějaké změny?

Naše portfolio logicky odpovídá struktuře českého průmyslu. A té vévodí výroba dopravních prostředků a automotive. V této oblasti jsme podpořili nejen investice Škody Auto v zahraničí a vývoz aut, ale také vývoz autobusů Iveco a SOR Libchavy, vývoz trolejbusů, tramvají. Koneckonců v roce 2000 byl jedním z největších pojištěných případů vývoz několika desítek tramvají na Filipíny – vyvezla je firma ČKD Dopravní systémy a v té době to byl jeden z největších případů, za čtyři miliardy korun.

Dalším důležitým odvětvím je energetika. První opravdu velký projekt české společnosti v zahraničí pojistil EGAP už v roce 1996. Společnost Škoda Praha získala na Slovensku kontrakt na dodávky technologií pro první a druhý blok jaderné elektrárny Mochovce. EGAP poskytl pojištění vývozního odběratelského úvěru za téměř osm miliard korun. V energetice obecně byla celá řada úspěšných projektů – investice společnosti Energo-Pro do vodních elektráren v Gruzii, Bulharsku a Turecku, dodávky pro tepelnou elektrárnu Afsin Elbistan v Turecku, dodávky pro běloruský Naftan. Většina z nich byla úspěšná, bohužel se více píše o těch problémových, jako jsou Adularya nebo Poljarnaja. Ale i ty musíme dořešit.

Takže žádné změny? Pořád dominuje energetika a dopravní prostředky?

To bych neřekl, velký úspěch má teď česká zdravotnická technika a vybavení nemocnic. V posledních letech jsme podpořili projekty v Gabonu, Laosu, Ghaně, Papui Nové Guineji... Nahoru jde také vývoz obranného průmyslu, daří se leteckému průmyslu a zvyšuje se podíl už zmiňovaného agroexportu – hlavně technologie pro potravinářský průmysl a zemědělské technologie. První vlašťovky už pak máme i u podpory výsledků výzkumu a vývoje. Tam jsem zastáncem toho, že české patenty nemáme prodávat do zahraničí, ale podpořit jejich využití v Česku a pomoci s exportem.

EGAP po svém vzniku hodně podporoval malé a střední podniky, pak se ale podpora v podstatě zastavila a roste až v posledních třech letech.

Jak se vám daří získat do vašeho portfolia klientů právě tyto firmy?

Věnujeme tomu velkou pozornost – i ve spolupráci s Asociací malých a středních podniků a živnostníků ČR. A počet uzavřených smluv s tímto segmentem roste, činí více než 60 procent všech uzavřených pojistných smluv. Nejde sice o objemy v řádech miliard korun, ale je dobře, že si i tyto firmy uvědomují stále více rizika a pojišťují se. Je však pravda, že je musíme aktivně oslovovat. Do roku 2005 EGAP mohl dělat i komerční pojištění, pak se zpřísnila pravidla EU a musel toto pojištění vyčlenit do společnosti Kupeg, kde měl do loňského roku třetinový podíl. A se vznikem Kupegu odešly malé a střední firmy i z portfolia EGAPU. Stále více ale exportují na rizikovější teritoria, a tak naše role opět výrazně roste i u tohoto segmentu vývozců. Nejde ale jen o trend v České republice, podpoře malých a středních podniků se věnují všechny světové úvěrové pojišťovny, což je logické – pomáhají tak jejich růstu.

Když už mluvíte o světových úvěrových pojišťovnách, jak je na tom EGAP v mezinárodním srovnání?

Co se týká produktů, nabízíme komplexní pojistnou ochranu českých exportérů, podobně jako další tak zvané ECAs. V mezinárodním srovnání patříme ke středně velkým pojišťovnám. Přece jen máme angažovanost kolem 200 miliard korun, což je na stát s deseti miliony obyvatel celkem dost.

Už od roku 1998 jsme členy Bernské unie, která sdružuje úvěrové a investiční pojistitele. Mimochodem: byli jsme první pojišťovnou ze zemí střední a východní Evropy, která získala status řádného člena. I díky tomu spolupracujeme téměř se všemi významnými exportními pojišťovnami, v rámci takzvaného dozajištění. Když například Američané získali zakázku na stavbu elektrárny v Izraeli, vybrali si jako dodavatele turbíny českou firmu. EGAP pak v takovém případě spolupracuje s US-Exim Bank a pojistí českou subdodávku. Tato spolupráce na třetích trzích je teď hodně častá. Asi největší výzvou je nyní dostat české subdodávky na stavby nových jaderných elektráren. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJE JANA JENŠÍKOVÁ
FOTO: ARCHIV EGAPU



FOSFA HLEDÁ VLASTNÍ CESTY

„BEZ TVOŘIVOSTI A NASAZENÍ MÝCH SPOLUPRACOVNÍKŮ BY FOSFA NEZNAMENALA NIC. STEJNĚ JAKO BEZ HODNOT, KTERÉ VYZNÁVÁME A KTERÉ SE SNAŽÍME VYUŽÍVAT PŘI NAŠÍ PRÁCI. TOMÁŠ BAŤA KDYSI NAPSAL: „ROZHODLI JSME SE VYBUDOVAT VLASTNÍ SYSTÉM. TENTO SYSTÉM SE JMENUJE PŘÍKLAD,“ VYSVĚTLUJE GENERÁLNÍ ŘEDITEL A MAJITEL SPOLEČNOSTI IVAN BAŤKA. A DODÁVÁ: „I MY VE FOSFĚ SE UČÍME VYBUDOVAT VLASTNÍ FOSFA KULTURU. PŘÍSTUPUJEME K PODNIKU JAKO K ŽIVÉMU ORGANISMU. KAŽDÝ DEN SE NĚCO NOVÉHO NAUČÍME O VÝROBĚ – I SAMI O SOBĚ. A SNAD JE TO NA VÝSLEDČÍCH VIDĚT.“

I proto se v minulém roce stali „fosfáci“ vítězi kategorie Dynamika a růst v soutěži Českých 100 nejlepších a několikrát za sebou pro Fosfu získali ocenění Exportér roku. Firma jako největší zpracovatel žlutého fosforu v Evropě pokrývá svými aktivitami širokou škálu oblastí. Z fosforu, druhého nejrozšířenějšího prvku v lidském těle, vyrábí rozmanité spektrum produktů. Devadesát procent objemu výroby vyváží do více než osmdesáti zemí.

INOVACE PRO 21. STOLETÍ

Dynamický rozvoj podniku přišel se změnou majitele v roce 2002. „Byla obnovena výroba kyseliny fosforečné termické, fosforečných solí a detergentů. Během několika let si Fosfa dokázala vybudovat významnou pozici na evropském trhu kyseliny fosforečné potravinářské. Nyní se ubírá především cestou speciálních produktů s vysokou přidanou hodnotou pro konečného spotřebitele,“ říká Ivan Baťka. Jeden z nejdůležitějších programů představují potravinářské aplikace. Kyselinu

fosforečnou vyrábí termickým procesem, tedy spalováním žlutého fosforu, což je nejčistší způsob výroby. Díky tomu nachází využití při výrobě nápojů a kvasnic, rafinaci cukrů a tuků nebo při fermentačních procesech.

„Všechny potravinářské fosforečnany a směsi produkujeme z vlastní kyseliny fosforečné, a tak ručíme za jejich vysokou čistotu. Používají se v mnoha potravinářských oborech, zejména při zpracování masa a mořských plodů, v mlékárenství a pekárenství,“ pokračuje generální ředitel.

Další důležitou částí výrobního portfolia je produkce průmyslových aplikací, jejichž použití je velmi široké: od úpravy vody přes výrobu skla a keramiky až po průmyslové čištění, fosfatizaci, metalurgii, povrchové úpravy kovů či výrobu sloučenin fosforu a žáruvzdorných materiálů.

Přívlastek „inovativní“ názorně vyjadřuje zejména autentické vztahy firmy k životnímu prostředí a cit pro světové trendy.

Ivan Baťka, generální ředitel a majitel společnosti Fosfa



Na klíčový problém současnosti, jímž je nedostatek vody, Fosfa reagovala zahájením provozu vertikální farmy, která má umožnit především městům, aby si vybudovala vlastní dodavatelsko-zásobovací síť s potravinami. Společnost tak jako první v České republice začala pěstovat „šťastné saláty“ a takzvané microgreens, bez pesticidů a hlavně s 90% úsporou spotřeby vody oproti klasickému zemědělství.

Novou strategii Fosfy naplňují i ekologicky šetrní pomocníci v domácnosti pod značkou Feel Eco, která se od letošního roku rozšířila o kosmetiku pro děti řadou baby. Vztah k rodině a životnímu prostředí je základní filozofií všech inovativních aktivit ve Fosfě.

ENERGETICKÁ SOBĚSTAČNOST

Příkladem toho, jak se proklamované hodnoty společnosti projevují v praxi, je usilování o politiku nulového odpadu, tedy snaha o opětovné využívání zdrojů k tvorbě nových produktových aplikací, recyklaci všech materiálů, opětovné využívání energie s cílem dosažení úplné soběstačnosti i systém uzavřených okruhů dodávek vody ve výrobě.

„Naše výrobní procesy s sebou přinášejí velké množství odpadního tepla, které se plně využívá a vrací zpět do procesu. Před pár lety jsme zavedli program Feel Eco Energy – výrobu a distribuci elektrické energie. Cílem je nevytvářet při výrobě žádný odpad, jako ho neprodukuje ani příroda,“ plní si majitel Fosfy svůj sen o ekologické společnosti souznící s přírodou.

Za projekt využívání odpadního tepla, vznikajícího při zpracování fosforu, získala Fosfa v roce 2014 ocenění Podnikatelský projekt roku v kategorii Eko-energie/úspory energie. Odpadní teplo z technologických procesů a vlastních kogeneračních jednotek v současné době plně pokrývá potřeby tepla pro vytápění a ohřev teplé užitkové vody ve všech výrobních jednotkách a kancelářích firmy.

Současně se společnost stala úspěšným dodavatelem elektrické energie a zemního plynu pro firemní a individuální zákazníky. Tím pomáhá nejen sobě efektivně reagovat na rostoucí náklady na energie v konkurenčně stále vypjatějším tržním prostředí. A opět jde o kombinaci vstřícného přístupu k zákazníkům a využívání nových technologií. Smlouvy na odběr energií se se zákazníky uzavírají na dobu neurčitou, jsou tedy snadno vypověditelné, bez obvyklých právních kliček. Stejně tak komunikace probíhá z pohledu spotřebitele jednoduše, přes jeho on-line účet.

CESTA KE VZDĚLANÉ SPOLEČNOSTI

Fosfa poskytuje služby celosvětově, což znamená každodenní velký tlak na připravenost pracovníků, včetně jazykové vybavenosti. „Znalost alespoň jednoho cizího jazyka nebyla donedávna ve Fosfě samozřejmostí. A jsme opět u spojení deklarovaných hodnot s praxí. I výuka dalšího jazyka začíná u nejmenších – ve firemní školce. Děti motivují rodiče, a angličtina se tak současně stává přirozeným jazykem ve firmě,“ vysvětluje Ivan Baťka.



Fosfa a.s.

Břeclavská společnost byla založena již roku 1884. V současné době je podnik součástí Fosfa Group, do níž spadá rovněž výrobní závod v Německu a joint venture v Kazachstánu. Fosfa je největším zpracovatelem žlutého fosforu v Evropě a své produkty vyvážá do více než osmdesáti zemí světa. Společnost, která se inspiruje myšlenkami Tomáše a Jana Baťových, buduje vlastní soustavu řízení. Za výjimečnou kvalitu a důvěryhodnost obdržela prestižní mezinárodní ocenění D&B Top Rating.

Kromě toho Fosfa pro své lidi pravidelně pořádá vzdělávací cesty do USA a Japonska. Účastní se jich jazykově vybavení pracovníci všech úrovní, přednášejí významné osobnosti z oblasti podnikání, psychologie, sociologie a politiky. Podle Ivana Baťky pak mohou jeho spolupracovníci střízlivě posoudit život a práci doma i v zahraničí, vidět, jak se řeší podobné problémy jinde. Mezi nejatraktivnější patřily v minulých letech třeba návštěvy společností Google, Ford, Harley-Davidson, Toyota nebo firem zabývajících se robotikou, digitalizací či drony. ■

TEXT: VĚRA VORTELOVÁ
FOTO: ARCHIV FOSFY



SEDM VELKÝCH ZMĚN, KTERÉ OVLIVNÍ BYZNYS DO KONCE 21. STOLETÍ

PŮDLE ORGANIZACE SPOJENÝCH NÁRODŮ BUDE NA ZEMI KONCEM TOHOTO STOLETÍ 10 MILIARD LIDÍ. JAK SE PLANETA PŘI TAKOVÉM ZALIDNĚNÍ ZMĚNÍ? A JAK SE ZMĚNÍME MY A NÁŠ ŽIVOT? JAK TO OVLIVNÍ PRÁCI A BYZNYS? PŘEDKLÁDÁME SEDM HLAVNÍCH ZMĚN, NA KTERÉ SE BUDEME MUSET PŘIPRAVIT.

01

SMART CITIES A SDÍLENÁ EKONOMIKA

Autonomní a ekologická doprava a město řízené technologiemi – to je budoucnost. S růstem počtu obyvatel a nároků na energii bude stále důležitější města rozvíjet rozumným směrem. K tomu má sloužit koncepce tzv. smart cities. I u nás najdeme dobré příklady „smart“ přístupu, například v Brně, Písku nebo Haňovicích na Hané. Městská hromadná doprava začíná být ekologičtější a efektivnější. Kromě alternativních pohonů CNG nebo elektřiny je pravděpodobné, že se část populace bude dopravovat pomocí sdílených aut či kol. Podobné vize nám koneckonců dnes potvrzují začínající projekty CAR4WAY nebo Rekola.

02

KONEC ROPY?

V tomto století auta zřejmě přestanou jezdit na ropu. Cestičku nám ukazuje americká Tesla, která každý rok stlačuje ceny elektrických vozů blíž a blíž k těm benzínovým a naftovým. Pomalu odpadá i problém doplňování paliva. Po světě i v ČR rostou jako houby po dešti nabíjecí stanice a popularita elektřiny jakožto zdroje energie pro přepravu stále roste. O tom ví své také Škoda Auto, která plánuje zhruba do tří let uvést na trh vlastní elektromobil.

03

OBNOVITELNÉ ZDROJE ENERGIE

O to, co nám bude dávat energii, se vedou poměrně velké spekulace, nikdo ale s jistotou neví, jaký zdroj v příštích desítkách let zvítězí. Logicky jsou nyní na vzestupu obnovitelné zdroje energie, které jsou však často vázané na místní klimatické a jiné podmínky. Solární energie se zdá být široce využitelná, ovšem její pořizovací cena je poměrně vysoká. Využívání větru k výrobě elektřiny není možné všude, podobně je tomu i s využitím vody. Možná nakonec zvítězí nějaký zcela nekonvenční zdroj (uvažuje se mimo jiné o břidlicovém plynu, ale i mnoha dalších). Určitě se však významně zvýší podíl zelené energie a nadále budou vznikat různé alternativní způsoby výroby energií.

04

VÝROBA

V roce 2013 byl v Hannoveru představen koncept čtvrté průmyslové revoluce (4.0). Automatizace se dostává do továren a postupně vytlačuje lidskou sílu. Takzvané chytré továrny přitom nejsou jen vizí budoucnosti. V německém Amberku už Siemens takovou továrnu provozuje. Vyrábí se v ní programovatelné automaty Simatic, které například řídí lyžařské vleky. Vývoj v tomto ohledu potvrzuje i velký rozmach 3D tiskáren. Vždyť také v loňském ročníku soutěže Začínající podnikatel roku vyhrál Josef Průša ze společnosti Prusa Research, která navrhuje a vyrábí 3D tiskárny. Průmyslová revoluce by se měla dotknout až poloviny českých podniků.

05

LOGISTIKA

Celý výrobní proces se přesune do elektronického prostředí, kdy budou zákazníci své požadavky na produkt vkládat pomocí kamer a IT systémů přímo do továrny, která je sama začne zpracovávat. A jejich následná logistika? Cestu nám nyní ukazuje Amazon. Ten si nechal patentovat rozvážkovou službu pomocí dronů. V tomto století se tak zřejmě dočkáme doby, kdy dron doletí přímo za námi a naši polohu si zjistí pomocí polohy našeho mobilního telefonu. Podobný systém už využila i německá logistická společnost DHL při dodávkách léků na ostrovy v Severním moři.

06

PRACOVNÍ SÍLA

S rozvojem průmyslu 4.0 by se však neměla zvyšovat nezaměstnanost. Dnešní model pracovní síly bude sice časem kompletně nahrazen novým, kde člověk bude vystupovat de facto jako supervizor strojů, ale zkušenosti ze zahraničí ukazují, že na jedno zaniklé vzniknou dvě až tři místa nová. Dá se očekávat, že rozvoj technologií zcela zásadně ovlivní manuálně pracující. Pracovník tak už nebude pouze obsluhovačem, ale budou na něm závislá daleko komplexnější rozhodnutí ve vývoji produktu. Na kvalifikaci a vzdělání tak budou kladeny daleko vyšší nároky. Měla by se proto také výrazně zvyšovat jak produktivita, tak i hodnota lidské práce. Získat kvalifikované pracovníky bude těžší než dřív, protože jejich motivací k práci už nebudou pouze peníze, ale také pracovní prostředí a firemní kultura.

07

DATA JAKO NÁSTROJ VEDENÍ FIRMY

Firmu lze řídit pomocí dat. Tomáš Čupr to ve spojení s Gooddata a českou Keboolou dokázal hned v několika projektech – Slevomat.cz, DámeJídlo.cz, Rohlík.cz. Poté, co data vyzkoušel jako nástroj pro řízení firmy, je využil i ve všech dalších oblastech, jako je management, marketing nebo sales. Jak to funguje? Jde o to, že co můžete, měříte. A když sbíráte ta správná data a pak je správně interpretujete, vznikne geniální nástroj nejen pro zákaznickou podporu, ale také na řízení celé firmy.



LESK A BÍDA SMART CITIES ZAVÁDĚNÍ TECHNOLOGIÍ NESMÍ BÝT UMĚNÍM PRO UMĚNÍ

„NACHYTŘOVÁNÍ“ MĚST NENÍ CÍLEM, ALE CESTOU. PŘESTO SE – ZEJMÉNA LETOS, VE VOLEBNÍM ROCE – NAJDE NEMÁLO STAROSTŮ A PRIMÁTORŮ, KTEŘÍ PO NEJNOVĚJŠÍCH TECHNOLOGIÍCH BEZ ROZMYSLU SÁHNOU JAKO PO RYCHLÉ ZKRATCE KE KRÁTKODOBÉMU ÚSPĚCHU. TI S VIZÍ A STRATEGIÍ NAOPAK BEROU TECHNOLOGIE JAKO NÁSTROJ K DOSAŽENÍ MOUDROSTI MĚSTA, TEDY K VYTVOŘENÍ MÍSTA PŘÍJEMNÉHO PRO ŽIVOT I PRO BYZNYS. V DUBNOVÉ SÉRII ALTER EKO SE NA TOM SHODLI PARTNER PORADENSKÉ SPOLEČNOSTI M.C. TRITON LUDĚK PFEIFER, KTERÝ POKLÁDAL OTÁZKY, A VEDOUcí PROJEKTŮ VEŘEJNÉ SPRÁVY V ČESKÉ SPOŘITELNĚ MARCEL BABCZYNSKI.

Začnu pro někoho možná provokativní tezí: Co není smart, jako by nebylo. Máme smart ekonomiku, energetiku, mobilitu, bydlení a tak dále. Nemáte pocit, že je té smart mánie tak akorát? Respektive kde je hranice mezi smysluplným uplatněním moderních technologií a kde je to byznys pro byznys, tedy projekt pro kšeft technologických firem?

Pojem smart city nemám příliš rád, protože je hodně široký, občas zavádějící, a každý si tak pod ním představí něco trochu jiného. Pro mě je přesnější termín digitalizace, která se

prolíná jak do segmentu firem, tak do segmentu měst, občanů a domácností. Domnívám se přitom, že digitalizace společnosti ve vztahu k městům výrazně změní to, jak města fungují. Stojíme někde na počátku nové epochy vývoje měst a urbanismu, kterou bych přirovnal k elektrifikaci před sto lety, kdy se začala do měst zavádět elektřina, rozsvítily se první žárovky a málokdo si dokázal představit, kam až to všechno povede. Stejně tak tu dnes máme první digitální řešení. Některá z nich se osvědčí, některá z nich budou slepé uličky, ale rozsah

změn v horizontu několika desítek let bude mnohem větší, než si dokážeme představit.

Zmínil jste, že nemáte pojem smart city moc rád nebo že nemáte rád jeho šířkost. V tom se shodneme. Jako chlapec z vesnice se držím pravidla, že fungují jenom jednoduché věci. A právě v konceptu chytrých měst mi ta jednoduchost schází. Existují desítky definic od desítky institucí, existují stovky konceptů, které jsou jeden složitější než druhý, existují tisíce

řešení od tisíců dodavatelů. Vím přitom od starostů především středních a menších obcí, že se cítí pod tlakem, že se v tom ztrácejí. Co byste poradil těm, kteří chtějí vykročit cestou „smartizace“ svého místa, ale nechťejí si naběhnout?

Určitě je pravda, že za starosty a primátory pořád někdo chodí a říká „kupte si tohle, nekupujte si tamto“. Neplatí to jen v případě smart city, ale o všem, co se firmy snaží veřejnému sektoru udat. Zejména v digitální nabídce je nicméně pro starosty dost obtížné se vyznat – odlišit technologický výstřelek od toho, co má skutečně pro úřad nebo občany nějakou přidanou hodnotu. Je tak vhodné poradit se s odborníky, s někým, kdo je nezávislý na dodavatelích. Univerzity například mají do této oblasti docela dobrý vhled, stejně tak existuje řada nezávislých konzultantů, a pokud se jedná o vyhodnocení ekonomické stránky projektu, je asi dobré obrátit se na finanční konzultanty a nebo na banku, kterou daná obec standardně využívá.

Podmínkou podobných konzultací by přitom měla být premisa, že digitální technologie jsou cestou, nikoli cílem. Jinými slovy, neplatí, že čím masivněji město uplatňuje chytré technologie, tím chytřejší je; platí, že čím blíže je s pomocí technologií svým vizím a strategiím, tím chytřejší je – a v tom je právě ona chytrost, smart. Souhlasíte?

Určitě ano. Město by prostě mělo být příjemným místem k bydlení a vhodným místem k podnikání. K tomu slouží jak beton, tak i digitální technologie. Je pak na každém starostovi, aby zvolil správnou míru, kombinaci jednoho a druhého.

I v případě smart jde tak v první řadě o lidi. Jakou máte zkušenost s prozíravostí „otců a matek“ našich měst? Jak dobré strategie rozvoje mají? A mají je vůbec?

Líší se to, někdy až dramaticky. Jako následováním příklad bych zmínil město Tábor, kde se osvícený pan starosta rozhodl přistoupit k problematice digitalizace koncepčně. Sestavil smart city komisi, do níž pozval zástupce města, městských společností a nejvýznamnějších firem, které ve městě působí, a tento tým dal společnými silami



Luděk Pfeifer, partner poradenské společnosti M.C. Triton



Marcel Babczynski, vedoucí projektů veřejné správy České spořitelny

dohromady digitální vizi Tábora. Tato vize počítá s řešeními, která dnes dává smysl realizovat, některá řešení pak odkládá na pozdější dobu a celkově se zaměřuje na to, co je v danou chvíli pro město v oblasti digitalizace důležité.

To je opravdu osvícený starosta. Naplnil totiž jeden z předpokladů skutečně chytrého města, tedy potřebu vtáhnout do hry klíčové nositele zájmů: obyvatele, zástupce firem a organizací, potencionální investory, zahraniční partnery a další, stručně ty, kdo by měli profitovat z toho, že je město dobré pro život, pro bydlení, turistiku a tak dále. Jak často a dobře se podle vás tyto aktéři, klíčoví nositelé zájmů, do hry opravdu vtahují?

Domnívám se, že toto do značné míry stojí a padá s prozíravostí a motivací starosty nebo primátora. Letos máme před volbami, takže, nebudeme si to zastírat, řada politických zástupců byla a je motivována krátkodobými výhledy. To, co mohou zrealizovat do voleb zadarmo a viditelně, prostě často bývá prioritou.

Obyvatelé jsou tak často obětí volební krátkozrakosti svých zástupců...

Na druhou stranu je pozitivní, nebo alespoň mám ten pocit, že se stále více politických zástupců začíná zajímat o dlouhodobější vize. Zpracovávají si výhledy na třeba i několik desítek let dopředu a provazují tyto výhledy s územním plánem. Takové dokumenty už mají smysl, ty dokážou dát městu dlouhodobější vizi a strategii.

Pokud bych měl mluvit z vlastní zkušenosti, s jistou mírou nadsázky bych řekl, že poměr zastupitelů s vizí a těch bez ní je 1 : 2 nebo 1 : 3. Jeden díl představuje ty, kteří se dívají na smyslnost, dva nebo tři díly pak ty, kteří to berou jako volební lákadlo nebo tak, že když jsou teď v módě, tak tedy ty technologie uplatní. Jaká je vaše zkušenost?

Město by nemělo být chytré, ale moudré – a technologie nebo obecněji koncept smart je pouze můstkem k dosažení moudrosti. Stručně: moudrost města není o digitálních technologiích. Ty mohou být nástrojem, s jehož pomocí například získáme data, která dokážeme přetvořit do nějaké užitečné informace a s tou třeba budeme město lépe řídit. Moudrost je v hlavě jednotlivých lidí, v hlavě politické reprezentace města a občanů, kteří v něm žijí. Kde tomu tak je a kde není, to dobře vidí každý z nás. ■

TEXT: ROMAN CHLUPATÝ

FOTO: ARCHIV L. PFEIFERA, M. BABCZYŃSKÉHO
A SHUTTERSTOCK

Alter Eko

Multimediální, interaktivní projekt, v jehož rámci špičky ze světa ekonomiky, byznysu a akademické sféry probírají relevantní a přitom (v Česku) přehlížená hospodářsko-politická témata. Téma začíná rozhovorem na Rádiu Zet a pokračuje expertní diskuzí na serveru HlídacíPes.org. TRADE NEWS je jeho mediálním partnerem.



MĚSTA ZÍTŘKA: (R)EVOLUCE ZAČÍNÁ, (NE)BOJTE SE!

MĚSTA SE VE STÁLE VĚTŠÍ MÍŘE STÁVAJÍ STŘEDOBODEM NAŠICH ŽIVOTŮ. ZDA SE SPOLEČNĚ S TÍM STANOU MÍSTEM K ŽITÍ, A NE JEN K PŘEŽÍVÁNÍ, ZŮSTÁVÁ OTÁZKOU. TECHNOLOGIE, KTERÉ BY PODOBNÝ KVALITATIVNÍ POSUN UMOŽNILY, JSOU BUĎ UŽ DNES DOSTUPNÉ, A NEBO SE NA NICH PRACUJE. VĚTŠÍ VÝZVOU JE NESPORNĚ ZMĚNA MYŠLENÍ, KTERÁ VŠE PODMIŇUJE. REFLEKTUJE TO I DEBATA TÝMU ALTER EKO ZAMĚŘENÁ NA TO, JAK A KDE BUDEME V 21. STOLETÍ ŽÍT A BYDLET.

David Bárta, City:One: Žijeme v informační společnosti, jsme vystaveni obrovskému množství signálů, kterým přestáváme rozumět. Na Západě na to odpovídají vytvářením komunit, často s pomocí sociálních sítí. V Nizozemsku tak například připomínají některá předměstí vesnici: Je tam velká pospolitost, přijali digitální ekonomiku a její výhody.

Lubor Lacina, Mendelovo evropské centrum: Výstav, jarmarků, vinobraní a podobně je dnes více než zájemců. Proč totiž vyrážet na místo, kde se sejdou tisíce anonymních, pasivně přihlížejících účastníků? Naopak akce organizované konkrétním jednotlivcem pro konkrétní lidi z obytného domu či ulice mají šanci na úspěch.

Filip Přibáň, Akcenta CZ: Současná města jsou uzpůsobena více autům než lidem. Někde se s tím ale snaží bojovat,

například v Barceloně existují obytné bloky, kde je vyhláškami omezen provoz, a obecněji jsou tamní ulice přizpůsobeny chodcům, cyklistům a provozovatelům menších obchodů, kteří chtějí využívat veřejný prostor.

Pavel Kysilka, 6D Academy: Přetlaku z pokračující urbanizace, ze zahušťování měst lze ulevit racionálnější příklonem k veřejné a sdílené dopravě, spotřebě a službám, což nás může postupně odvádět od současného neefektivního modelu individuálního automobilismu k modelu auta jako služby a k autonomním dopravním prostředkům.

Helena Horská, Raiffeisenbank: Revoluce v dopravě bude revolucí i pro český průmysl. Předpovídaný raketový nástup elektromobilů a aut s hybridním pohonem může být skvělou příležitostí, a nebo záhubou. Zatím v prodeji i produkci elektromobilů a hybridních

vozidel za průměrem EU zaostáváme, a to i více než trojnásobně.

Jiří Šimara, Cyrrus: Zažitá pravidla (nejen) v sektoru dopravy změní až nástup autonomních vozů. Ty – ať už nakonec poháněné čímkoli – přetvoří ulice měst i naše vnímání dopravy. Bude méně nehod a dopravní zácpy budou spíše raritou. Nespornou výhodou se stane i časová úspora, namísto řízení se budeme věnovat jiným věcem.

Karel Půbal, PwC: Určitě není nutné bezhlavě přejímat okamžitě všechny novinky související s nastartovanými trendy. Vzhledem k velikosti a ekonomické síle České republiky nicméně nedává příliš smysl na nový vývoj nereagovat. Jak prostě praví jedno staré přísloví: „Když začíná vát vítr, moudrý člověk staví větrné mlýny a ne zdi.“ ■

TEXT: ROMAN CHLUPATÝ
FOTO: SHUTTERSTOCK



ČESKÁ EXPORTNÍ BANKA
CZECH EXPORT BANK

Česká banka pro český export

Česká exportní banka, a.s.

- plně ve vlastnictví českého státu
- jeden z pilířů proexportní politiky
- poskytuje exportní financování zejména v rizikovějších teritoriích
- pomáhá českým vývozcům bez ohledu na výši obrátu

Ratingové hodnocení

Standard and Poor's AA-
Moody's Investors Services A1

Produkty

- Předexportní úvěry
- Dodavatelské úvěry
- Záruky
- Odkup vývozních pohledávek
- Financování investic v zahraničí
- Odběratelské úvěry

Česká exportní banka, a.s.
Vodičkova 34, 111 21 Praha 1
Česká republika
tel.: +420 222 843 111
e-mail: ceb@ceb.cz
fax: +420 224 226 162
www.ceb.cz

20 EXPORTNÍ CENA DHL UNICREDIT

pod záštitou agentury CZECHTRADE

EXPORTUJETE?

Registrujte se bezplatně a online na
www.expornicena.cz

www.expornicena.cz

PODPORUJEME
ČESKÝ
EXPORT
OD ROKU 1997



KDO PODPORUJE ČESKÉ EXPORTÉRY

ZAKLADATEL



GENERÁLNÍ PARTNER



PARTNEŘI



ODBORNÝ GARANT



ZÁŠTITA



POŘADATEL



HLAVNÍ MEDIÁLNÍ PARTNEŘI



SPOLUPRÁCE



MEDIÁLNÍ PARTNEŘI



I ZAČÍNÁJÍCÍ PODNIKATELÉ JIŽ MOHOU ZÍSKAT FINANCOVÁNÍ OD BANKY



„Pouštím se do podnikání v oblasti provozu prodejny soukromého řeznictví a uzenářství. Pro úspěšný začátek potřebuji investovat do chybějící části technologie – udrna, chladírna uzenin a varné centrum. Část prostředků budu investovat ze svého, na zbytek bych si však potřebovala půjčit. Jaké možnosti mi v současné době nabízí banky?“

Ludmila Veverková, řeznictví a uzenářství, Vacenovice, okres Hodonín



ODPOVÍDÁ MARTIN EHRENBARGER,
MANAŽER SEGMENTOVÉHO ŘÍZENÍ PRO MALÉ PODNIKY,
KOMERČNÍ BANKA

Začínající podnikatelé tvoří v Komerční bance posledních několik let opakovaně polovinu nově přicházejících firemních klientů. Řečí čísel to znamená necelých deset tisíc nových začínajících podnikatelů každý rok. Pouze 3 až 4 procenta z nich v prvním roce využijí nějakou možnost bankovního financování. Příkladáme to kromě přirozené opatrnosti a obavy ze zadlužení i skutečnosti, že podnikatelé nevěří, že by jim banka již v úplném začátku podnikání mohla půjčit.

ZÁKLADNÍ SLUŽBY ZDARMA A 30 TISÍC HNED

V Komerční bance vzhledem k naší pozici na trhu a významnému počtu obsluhovaných začínajících podnikatelů trvale přemýšlíme, jak vyjít klientům s jejich potřebami financování vstříc. Zohledňujeme přitom i úskalí jejich menší zkušenosti a větší rizikivosti.

Každý nový klient má již od začátku přiděleného bankovního poradce, který je jeho rádcem a prostředníkem při získávání finančních služeb. Začínající podnikatelé získávají pro první dva roky v bance balíček základních služeb, tzv. Profi účet, zdarma. V případě financování pak mohou hned první den získat tzv. startovací limit, který umožňuje formou úvěrového rámce na běžném účtu nebo prostřednictvím kreditní karty čerpat úvěr do výše 30 tisíc korun.

AŽ MILION NA ZÁKLADĚ PODNIKATELSKÉHO PLÁNU

Skutečný průlom ve financování začínajících podnikatelů však znamená program, který od začátku roku 2016 nabízíme ve spolupráci s Evropským investičním fondem. Umožňuje i podnikatelům bez historie, ihned po založení firmy, získat až jeden milion korun pouze na základě posouzení podnikatelského plánu. Do dneška jsme prostřednictvím našeho Profi úvěru Start schválili financování více než 160 projektů a momentálně evidujeme rostoucí zájem podnikatelů a posuzujeme desítky dalších projektů každý měsíc.

Stěžejním bodem úspěšné žádosti o úvěr je reálnost záměru a zkušenost podnikatele v dané oblasti. Podnikatelský plán by měl prokázat, že žadatel dostatečně dobře ví, co chce dělat a proč, kde, s kým, pro koho a za kolik. A v neposlední řadě, že umí odpovědět na otázku: Co budete dělat, pokud se podnikání nebude dařit zrovna podle plánu?

300 TISÍC PRO VÍTĚZE GRANTOVÉHO PROGRAMU NASTARTUJTE SE

Nezůstáváme však jen u základních služeb a financování. Podnikatelé mohou bezplatně využívat i náš program Nastartujte se, který letos už pátým rokem organizujeme ve spolupráci s AMSP ČR. Ten, vedle zvýhodněných nabídek služeb partnerů programu a řady praktických rad a zkušeností úspěšných podnikatelů, umožňuje získat nejzajímavějším projektům začínajících podnikatelů finanční prostředky ve výši až 300 tisíc korun.

Možností, jak získat prostředky pro rozvoj svého projektu a podnikání, je tedy i u bank celá řada. ■

TEXT: MARTIN EHRENBARGER
FOTO: ARCHIV KB A SHUTTERSTOCK

PROČ OD VÁS ODCHÁZEJÍ KVALITNÍ ZAMĚSTNANCI TŘI NEJČASTĚJŠÍ DŮVODY



V DNEŠNÍ DOBĚ SNAD KAŽDÝ ZAMĚSTNAVATEL V ČESKÉ REPUBLICĚ ŘEŠÍ VĚTŠÍ ČI MENŠÍ NEDOSTATEK KANDIDÁTŮ NA PRACOVNÍ MÍSTA. KOLIKRÁT INVESTUJEME NEMALÉ PROSTŘEDKY DO TOHO, ABY BYLA NAŠE FIRMA VIDĚT A PŘILÁKALA VÍC KVALITNÍCH UCHAZEČŮ. PŘES NAHÁNĚNÍ NOVÝCH PRACOVNÍKŮ ALE TROCHU ZAPOMÍNÁME NA ZAMĚSTNANCE, KTERÉ UŽ MÁME. JE ŠKODA, KDYŽ OD NÁS ODCHÁZÍ ŠIKOVNÝ ČLOVĚK, KTERÝ JE DEMOTIVOVANÝ (AŽ UŽ Z JAKÉHOKOLIV DŮVODU). TADY JSOU TŘI NEJČASTĚJŠÍ DŮVODY, PROČ SE TAK DĚJE. O NĚKTERÝCH Z NICH UŽ JSTE NA STRÁNKÁCH TRADE NEWS MOŽNÁ ČETLI, OVŠEM Z VLASTNÍ PRAXE VÍME, ŽE V NICH FIRMY STÁLE CHYBUJÍ.

1 TOLERANCE NEPRODUKTIVNÍCH ČLENŮ TÝMU

Představte si jednoho ze svých pracovníků jako profesionálního hráče fotbalu, který denně poctivě trénuje, chodí včas na tréninky a na každý zápas se pečlivě připravuje. Tento hráč fotbalu stejně jako váš pracovník chce vyhrávat a být součástí nejlepšího týmu. Pokud by trenér najal jako brankáře člověka, kterého fotbal nebaví, chodí pozdě na tréninky a před zápasy ponocuje, týmu by se přestalo dařit a začal by prohrávat.

S velkou pravděpodobností by po čase poctivým hráčům došla trpělivost a šli by do jiného klubu, kde by měli možnost skutečně vyhrávat. Stejně tak to vnímají vaši nejlepší lidé. Chtějí být součástí úspěšné firmy, které se daří, chtějí vítězit. A pokud jim to tam někdo „kazí“, půjdou jinam. Proto je jeden z hlavních důvodů odchodu šikovných lidí z práce právě tolerance jejich neproduktivních kolegů.

2 IGNORACE PRODUKTIVNÍCH ČLENŮ TÝMU

Nejspíš se shodneme na tom, že pozornost je jistá forma odměny. Každému z nás určitě někdy udělalo dobře, když

ho nadřízený pochválil za dobře odvedenou práci. Člověk je tvor, který vyžaduje pozornost. A v záplavě denní operativy a problémů bohužel často zapomínáme na své nejlepší lidi a trochu začínáme brát jejich práci jako samozřejmost. Pokud si nějaký zaměstnanec v tomto ohledu připadá ignorovaný, začne se poohlížet po jiném místě, kde tolik chtěnou pozornost dostane. Víme, že je to někdy nelehké, ale najděte si aspoň trochu času na své šikovné a výkonné lidi v týmu, zamezíte jejich tendenci najít si jinou práci s větší mírou pozornosti.

3 NEZNALOST ÚČELU (VIZE) SPOLEČNOSTI

Představte si, že by k vám do firmy přišel obchodník a začal jednání tím, že chce vaše peníze. Vy se ho zeptáte proč a on vám odpoví, že vaše peníze potřebuje, aby jeho zaměstnavatel měl dobré hospodářské výsledky a dařilo se mu. Koupili byste si za takových podmínek od tohoto prodejce jeho zboží či službu? Nejspíš ne.

Váš potenciální klient totiž potřebuje být přesvědčen o kvalitě vašeho produktu a vidět, v čem mu tento produkt pomůže. A stejně tak to vnímají i vaši lidé. Ti nejproduktivnější a nejlepší zaměstnanci potřebují znát účel své

společnosti (tedy důvod, proč vlastně firma existuje) a mají potřebu se s daným účelem ztotožnit. Účel společnosti má zodpovědět tyto otázky: Proč jsme na trhu? Proč přežíváme? Čím jsme našemu zákazníkovi prospěšni? Vaši lidé jednoduše potřebují vědět, proč mají své práci věnovat tolik času. Dělat věci jen proto, že nám to někdo nařídí, nás obecně z dlouhodobého hlediska příliš neuspokojuje. Pokud svým zaměstnancům tuto vizi nedáte, půjdou jinam, kde s vizí aktivně pracují. Hledejte tedy cesty, jak svým zaměstnancům denně ukazovat, že jejich práce má smysl.

Budování týmu je každodenní nesnadná práce, věřím však, že pokud se vyhnete třem výše uvedeným chybám, bude to o něco snazší a mnohem příjemnější. ■

TEXT: HANA SLAČÁLKOVÁ

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV PERFORMIA



Hana Slačálková je trenérkou seminářů o budování úspěšného týmu ve společnosti Performia Česká republika
www.performia.cz

ČPP SE STALA SIGNATÁŘEM EVROPSKÉ CHARTY DIVERZITY

Již druhý Evropský den diverzity se uskutečnil v půlce května v České republice. Letošní setkání se zaměřilo na problematiku sociálních bublin a také na genderové aspekty tématu rovných příležitostí. Jednou z firem, které se staly novými signatáři Evropské Charty Diverzity, je také Česká podnikatelská pojišťovna. Svým podpisem se ČPP přihlásila k závazku rozvíjet tolerantní pracovní prostředí bez ohledu na věk, vyznání, pohlaví, sexuální orientaci či zdravotní stav.

Za pojišťovnu chartu podepsala personální ředitelka Marcela Novotná (na snímku druhá zprava), která uvedla, že ČPP se již řadu let věnuje zaměstnávání osob se zdravotním postižením i ve věkové kategorii 55+. Pojišťovna vytváří programy zaměřené na rozvoj zaměstnanců, usnadňuje jejich návrat po rodičovské dovolené, umožňuje flexibilní formy práce, a tím usiluje o harmonizaci jejich pracovního, rodinného a osobního života. Podpisem charty se ČPP rozhodla veřejně deklarovat principy, které patří k její firemní kultuře a zároveň jsou nedílnou součástí strategií úspěšných evropských firem. Záštitu nad akcí převzal Jan Chvojka, ministr pro lidská práva, rovné příležitosti a legislativu. ■

ZDROJ: ČPP



NÁŠ ÚSPĚCH V POJIŠŤOVNĚ ROKU PATŘÍ I VÁM



1. místo
Autopojištění



2. místo
Pojištění průmyslu
a podnikatelů

AČPM
ASOCIACE ČESKÝCH
POJIŠŤOVACÍCH
MAKLERŮ



2. místo
Pojištění občanů



3. místo
Životní pojištění

www.cpp.cz

ČPP
VIENNA INSURANCE GROUP



I NÁŠ HLAS PRODÁVÁ

VŠICHNI VÍME, ŽE OSOBNÍ KONTAKT PŘI OBCHODOVÁNÍ ZVYŠUJE ŠANCI NA ÚSPĚCH. UVĚDOMUJEME SI, ŽE ZÁLEŽÍ NA TOM, CO PRODÁVÁME, CO ŘÍKÁME, JAK VYPADÁME, JAK SE PŘI TOM TVÁŘÍME. ALE UVĚDOMUJEME SI, ŽE I TÓN A BARVA NAŠEHO HLASU MŮŽE ROZHODNOUT, JESTLI JSME SVĚMU PROTĚJŠKU SYMPATIČTÍ, A TEDY ČASTO I O TOM, JESTLI PRODÁME?

Hlasová komunikace je jedna z důležitých forem práce s klienty. Správným používáním hlasu můžete zvýšit šanci, aby vám druzí lépe naslouchali, aby vás následovali, aby vám důvěřovali. Může vám pomoci být v týmu autoritou a silným lídrem. Že jste se se svým hlasem narodili a nemůžete ho změnit? Omyl! Existují propracovaná cvičení a techniky, kterými to dokážete.

DECH JAKO ZÁKLAD

Jedním z nejdůležitějších předpokladů k tomu, aby náš hlas byl příjemně

zvučný, přesvědčivý a sebejistý, je správné použití dechu. Nevěřili byste, kolik z nás správně dýchat neumí. Je tedy podstatné se to naučit. Správný dech je nejen základem správného hlasového projevu v naší komunikaci, ale dokáže častokrát zlepšit naše zdraví a celkovou kondici.

POSILUJME SVAL JMÉNEM HLASIVKY

Ale ani samotný správný dech, tedy správným způsobem vytlačený vzduch z plic za vydatné pomoci bránice,

Lidský hlas jako obchodní dovednost

Koučink lidského hlasu pomocí speciálních metod

- Technika hlasového projevu
- Dechová cvičení
- Tvoření tónu pomocí obrazové asociace
- Deklamace projevu
- Rytmizace hlasu
- Hlasová výrazová cvičení

Kontakt: Jindřich Fritsch
jindra@firmafritsch.cz

samozřejmě nestačí. K tomu je potřeba zapojit hlasivky. Možná někteří víte, že hlasivky jsou sval. A každý sval se dá posilovat. U hlasivek to jde mnoha technikami a v praxi to znamená, že je v našich možnostech ovlivnit barvu i sílu našeho hlasového projevu. ■

TEXT: JINDŘICH FRITSCH
FOTO: ARCHIV J. FRITSCH

Jindřich Fritsch vysvětluje jedné z účastnic pražské konference Equal Pay Day – Ženy sobě, co cvičením získá: zvučný hlas s příjemnou barvou, prodloužený dech, a tím pádem i větší příliv energie a sebevědomí



Expert na hadice a těsnění

Díky našim zákazníkům můžeme realizovat stále náročnější projekty!

Když v roce 1994 založil Jan Sedláček v moravské Strážnici firmu GUMEX, ani ve snu jej nenapadlo, že o dvacet let později bude firma předním dodavatelem pryžových a plastových výrobků v České a Slovenské republice. „Vždy jsme se snažili pozorně sledovat, jaké výrobky a služby naši zákazníci potřebují. Naše služby poskytujeme na nejvyšší možné technické úrovni, abychom zákazníkům umožnili bezproblémově používat jejich zařízení. Poctivost, systém, firemní řád i neustálý vývoj jsou naše základní hodnoty. Díky nim se snažíme měnit tento svět k lepšímu,“ říká Jan Sedláček, zakladatel rodinné firmy, která je držitelem Ceny veřejnosti pro rok 2016 v soutěži Rodinná firma roku.

GUMEX

www.gumex.cz
pružné partnerství

Žofínské fórum s prezidentem republiky Milošem Zemanem:

„Český národní zájem“

Praha, palác Žofín, 22. června 2017 od 13:00 hod.

Přihlášky a více info na
www.zofin.cz

Zámek ZBIROH



TEAMBUILDING NA ZÁMKU ZBIROH

- STŘEDOVĚKÝ PROGRAM
- HON V ZÁMECKÉ OBOŘE
- PSÍ SPŘEŽENÍ
- PAINTBALL
- ZÁMECKÉ VINNÉ SKLEPY S OCHUTNÁVKOU

Můžete si vybrat z bohaté nabídky aktivit na www.zbiroh.com



Agentura NKL  Zámek ZBIROH 
sales@zbiroh.com
+420 602 199 050
www.zbiroh.com



boutique ★★★★★
HOTEL RADUN
Est. 1928

Zažijte úslužnost první republiky v Luhačovicích



www.hotelradun.cz

AŽ DEVĚT MILIARD NA PODPORU MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKATELŮ

Prvního června odstartoval příjem žádostí v programu Expanze. Jeho cílem je usnadnit malým a středním podnikatelům přístup k bankovním úvěrům, podpořit realizaci podnikatelských projektů pro zahájení a další rozvoj podnikání a zvyšovat podnikatelské aktivity v regionech po celé České republice (vyjma Prahy).

Program Expanze připravilo MPO ve spolupráci s ČMZRB v rámci OP PIK, a jedná se tak vůbec o první program podpory, který zahajuje příjem žádostí k čerpání finančních nástrojů, nikoliv dotací, jak tomu bylo doposud. Program nabízí bezúročné investiční úvěry, což s sebou nese řadu výhod i pro samotné podnikatele. Nespornou předností oproti klasické formě podpory je například jednoduchost a rychlost vyřízení žádosti, tj. zisku finančních prostředků na realizovaný projekt, dlouhodobost

a stabilita programu. Podnikatel se tak může spolehnout, že až zvýhodněné financování bude potřebovat, bude ho mít k dispozici.

Tyto bezúročné úvěry jsou určeny malým a středním podnikatelům, kteří působí v oblastech, jako jsou například služby či zpracovatelský průmysl, k financování jejich investičních projektů. ČMZRB jim je bude poskytovat až do výše 45% způsobilých výdajů, tzn. v rozmezí 2–45 milionů korun. Budou mít až sedmiletou splatnost s možností odkladu splátek jistiny až na 3,5 roku. Podmínkou získání tohoto úvěru je spolufinancování realizovaného projektu spolupracující komerční bankou či leasingovou společností, a to v minimální výši 20% způsobilých výdajů projektu.

Navíc, pokud je podnikatel ze zvýhodněného regionu (tj. např. severní

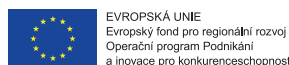
Moravy, severních Čech, ale také měst jako Nymburk, Kladno, Příbram, Tábor, Břeclav či Hodonín), může získat finanční příspěvek na úhradu úroků do výše až 7% komerčního úvěru, respektive 700 000 Kč. Na podporu podnikatelů je v rámci programu Expanze vyčleněno celkově 8,8 miliardy korun, které bude možné čerpat až do konce roku 2023. V plánu je podpořit přibližně 900 projektů. Více informací o programu je k dispozici na webu ČMZRB. ■

TEXT: JIŘÍ JIRÁSEK
FOTO: ARCHIV ČMZRB



Jiří Jirásek,
předseda představenstva
a generální ředitel
Českomoravské záruční
a rozvojové banky, a.s.

inzerce



Program Expanze – úvěry



Zvýhodněné úvěry malým a středním podnikatelům k zahájení i k rozvoji podnikatelských aktivit

- » Výše úvěru 2 mil. Kč až 45 mil. Kč
- » Doba splatnosti až 7 let
- » Bezúročný
- » Doba odkladu splátek jistiny až 3,5 roku
- » Finanční příspěvek až 700 tis. Kč ve zvýhodněných regionech

Pomáháme vám růst

**Podpoříme Vaše
aktivitu z oblasti
zpracovatelského
průmyslu,
stavební výroby,
maloobchodu
i velkoobchodu
a v řadě dalších
činností.**

S námi je to snazší



POSVIŤME SI NA SKUTEČNÉ MAJITELE

JSTE FYZICKOU OSOBOU, KTERÁ MÁ FAKTICKY ČI PRÁVNĚ MOŽNOST PŘÍMO NEBO NEPŘÍMO VYKONÁVAT ROZHODUJÍCÍ VLIV V PRÁVNICKÉ OSOBĚ, SVĚŘENSKÉM FONDU NEBO I JINÉM PRÁVNÍM USPOŘÁDÁNÍ BEZ PRÁVNÍ OSOBNOSTI? POKUD ANO, JSTE POVAŽOVÁNI ZA TZV. SKUTEČNÉ MAJITELE TĚCHTO SUBJEKTŮ A DOPADAJÍ ČI V BRZKÉ BUDOUCNOSTI NA VÁS BUDOU DOPADAT NOVÉ ZÁKONNÉ POVINNOSTI VČETNĚ EVIDENCE ÚDAJŮ O VÁS VE VEŘEJNÝCH REJSTRÁČÍCH TĚCHTO OSOB. O CO SE KONKRÉTNĚ JEDNÁ A JAK TO FUNGUJE?

Novelizovaná zákonná úprava, a to zejména zákon č. 253/2008 Sb., o některých opatřeních proti legalizaci výnosů z trestné činnosti a financování terorismu, a zákon č. 304/2013 Sb., o veřejných rejstřících právnických a fyzických osob, promítají do tuzemského právního řádu požadavky směrnice Evropského parlamentu a Rady (EU) 2015/849 týkající se mimo jiné snahy o identifikaci skutečných („koncových“) majitelů firem či jiných subjektů, a to za účelem napomoci snížení rizika korupce, daňových úniků a praní špinavých peněz. Snahou je zejména identifikovat skutečné majitele, kdy tito často nejsou známi či se skrývají za jinými osobami. Nutnost posouzení otázky možné aplikace nových zákonných povinností se přitom týká všech (nejen) právnických osob.

KDO JE SKUTEČNÝM MAJITELEM

Skutečným majitelem se nově rozumí **fyzická osoba, která má fakticky nebo**

právně možnost vykonávat přímo nebo nepřímo rozhodující vliv v právnické osobě, ve svěřenském fondu nebo v jiném právním uspořádání bez právní osobnosti.

Zákon přitom zavádí vyvratitelnou právní domněnku, že při splnění podmínek podle předchozí věty je skutečným majitelem u obchodní korporace fyzická osoba,

1 která sama nebo společně s osobami jednajícími s ní ve shodě disponuje více než 25 % hlasovacích práv této obchodní korporace nebo má podíl na základním kapitálu větší než 25 %,

2 která sama nebo společně s osobami jednajícími s ní ve shodě ovládá osobu uvedenou v bodě 1,

3 která má být příjemcem alespoň 25 % zisku této obchodní korporace, nebo

4 která je členem statutárního orgánu, zástupcem právnické osoby v tomto

orgánu anebo v postavení obdobném postavení člena statutárního orgánu, není-li skutečný majitel nebo nelze-li jej určit podle bodů 1 až 3.

Zákon rovněž obsahuje vyvratitelnou právní domněnku o skutečném majiteli i u dalších subjektů, například u svěřenských fondů, spolků, obecně prospěšných společností, společenství vlastníků jednotek, nadací a nadačních fondů, ústavů, jakož i ohledně právního uspořádání bez právní osobnosti.

POVINNOST IDENTIFIKOVAT SKUTEČNÉHO MAJITELE

Již od 1. 1. 2017 jsou účinná zákonná ustanovení o tom, že **všechny právnické osoby**, jakož i svěřenské fondy i jiná uskupení bez právní subjektivity jsou **povinny vést a průběžně zaznamenávat aktuální údaje ke zjištění a ověření totožnosti svého skutečného majitele** s tím, že právnické osoby mají navíc povinnost vést a průběžně zaznamenávat rovněž údaje

o skutečnosti, která zakládá postavení skutečného majitele či jiné odůvodnění, proč je tato osoba považována za skutečného majitele. Tyto údaje jsou povinny dotčené subjekty uchovávat **po dobu, po kterou je příslušná osoba skutečným majitelem, a nejméně 10 let od zániku takového vztahu.**

Za účelem prokazatelnosti splnění výše uvedených nových zákonných povinností obsažených v § 29b odst. 1–3 zák. č. 253/2008 Sb. lze tedy všem právníkům osobám (tj. včetně všech typů obchodních společností), svěřenským fondům i jiným právním uskupením bez existence právní osobnosti (např. společnosti bez právní osobnosti vzniklé sdružením osob podle § 2716 občanského zákoníku) **doporučit, aby vytvořily a pravidelně aktualizovaly dokumentaci o svých skutečných (koncových) majitelích, u právníků osob navíc s podložením právního důvodu tohoto postavení.**

Další související povinností právníků osob, svěřenských fondů i jiných právních uskupení bez existence právní osobnosti je **povinností údaje o skutečném majiteli zapsat do evidence údajů o skutečných majitelích. V případě neuvedení** v evidenci údajů o skutečných majitelích nebo při pochybnostech o správnosti tam uvedených údajů jsou tyto osoby **povinny sdělit na žádost zákonem oprávněných subjektů** (kterými jsou povinné osoby podle zák. č. 253/2008 Sb. (banky apod.), od 1. 1. 2017 nově zřízený Finanční analytický úřad, soudy, orgány činné v trestním řízení, orgány Finanční správy České republiky nebo Celní správy České republiky), kdo je nebo byl jejich skutečným majitelem, a uvést údaje ke zjištění a ověření jeho totožnosti; právníká osoba je povinna navíc sdělit i údaje o jím skutečně držené účasti nebo jiné důvody, proč je tato osoba považována za skutečného majitele.

EVIDENCE ÚDAJŮ O SKUTEČNÝCH MAJITELÍCH V REJSTŘÍKU

Samotná evidence údajů o skutečných majitelích – jako informační systém veřejné správy vedený příslušným rejstříkovým soudem v elektronické podobě – je zřizována s účinností **od 1. 1. 2018** novelou zákona o veřejných rejstřících.

Návrh na zápis údajů o skutečném majiteli, jeho změnu nebo výmaz může podat osoba, která je oprávněna podat návrh na zápis do veřejného rejstříku, musí tak učinit bez zbytečného odkladu po vzniku rozhodné skutečnosti a pouze na předepsaném formuláři.

Velice podstatnou skutečností, o které se při legislativním procesu vedly dlouhé diskuze, je, že údaje o skutečných majitelích se budou evidovat v **neveřejné části rejstříku**, tj. neposkytují se spolu s opisem zápisu z veřejného rejstříku, ani se neuveřejňují a výpis z této evidence bude oprávněn získat toliko ten, kdo prokáže zájem v souvislosti s předcházením specifikovaných trestných činů týkajících se legalizace výnosů z trestné činnosti či terorismu (nelze však a priori vyloučit, že by to nemohl být například i obchodní partner či smluvní protistrana). Dálkový přístup k údajům o skutečném majiteli budou mít navíc umožněny subjekty uvedené v § 118g odst. 3 zákona o veřejných rejstřících (včetně soudů, orgánů činných v trestním řízení či povinných osob v souvislosti s prováděním identifikace a kontroly klienta (např. banky)). Neumožnění neomezeného přístupu veřejnosti k těmto údajům je zdůvodňováno zejména kolizí s právem dotčených osob na ochranu osobních údajů a mírou přiměřenosti zásahu do těchto práv ve vztahu k cílům novelizace zákona č. 253/2008 Sb.

A **jaké údaje** o skutečných majitelích budou předmětem evidence? Ustan. § 118f zák. č. 304/2013 Sb. stanoví, že jimi jsou:

- 1** jméno a adresa místa pobytu, případně také bydliště, liší-li se od adresy místa pobytu,
- 2** datum narození a rodné číslo, bylo-li mu přiděleno,
- 3** státní příslušnost a
- 4** údaj o: **4.1** podílu na hlasovacích právech, zakládá-li se postavení skutečného majitele na přímé účasti v právníce osobě, **4.2** podílu na rozdělovaných prostředcích, zakládá-li se postavení skutečného majitele na tom, že je jejich příjemcem, anebo **4.3** jiné skutečnosti, je-li postavení skutečného majitele založeno jinak.

DÍLČÍ NEJASNOSTI

Zákon nespécifikuje **dokumenty, kterými mají být povinně zapisované skutečnosti prokazovány.** V praxi připravující se na aplikaci úpravy se uvažuje o čestných prohlášeních. U osob, které jsou skutečnými majiteli prostřednictvím subjektů z jiných států (například z daňových rájů), je třeba samozřejmě uvažovat o dokumentech prokazujících jejich postavení v těchto vztazích apod. Lze však předpokládat, že až výsledky hodnocení předkládaných dokumentů ze strany rejstříkových soudů v rámci rejstříkového řízení či přijetí prováděcího předpisu dají na tuto otázku konkrétnější odpověď. Záviset přitom bude i na přístupu osob povinných k podání návrhu na zápis například i vzhledem k možnému pokračování snahy nadále svou identitu skrývat prostřednictvím „nastřčených“ osob, nepravdivých či neúplných čestných prohlášení apod. Nebude-li v průběhu tohoto roku vydán alespoň metodický pokyn specifikující způsob prokazování evidovaných skutečností, lze u prvotních návrhů na zápis předpokládat možné problémy.

Podstatná a poměrně překvapivá je rovněž skutečnost, že **zákon zatím nezavádí zvláštní správní sankce** za porušení povinností ohledně identifikace a evidence skutečných majitelů. Možnost dovození odpovědnosti z platných zákonných ustanovení souvisejících právních předpisů však nelze vyloučit. ■

TEXT: ROBERT ŠULC

FOTO: SHUTTERSTOCK A MAREK JENŠÍK



JUDr. Robert Šulc, Ph.D., je advokátem a partnerem advokátní kanceláře KVAPIL & ŠULC sídlící v Praze

MEDIÁLNÍ PARTNER



OCENĚNÍ ČESKÝCH LÍDRŮ

SEZNAMTE SE
S ČESKÝMI LÍDRY



BYZNYS
VÝSLEDKY
TRANSPARENTNOST

www.oceneniceskychlidru.cz

Šéfredaktorka

PhDr. Jana Jenšíková

Redakce

PhDr. Věra Vortelová
Ing. Mgr. Daniel Libertin
Roman Chlupatý, M.A.
Ing. Vlasta Piskačová
Kateřina Jelínková
PhDr. Jozef Gáfrík, CSc.

Grafická úprava

Ing. Valeria Ashhab

Korektury

PhDr. Milena Gillová

Produkce

Mgr. Marek Jenšík

Ekonomický servis

Ing. Tereza Gulánová

Právní servis

Advokátní kancelář Kvapil & Šulc

Foto

Isifa Image Service
www.profilepictures.cz

Distribuce

V.R.V. s.r.o.

Tisk

Akontext s.r.o.

Vydavatel

ANTECOM 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

Norsko: přístav Bergen
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

Připravujeme



Německo v současné době drží v rukou hospodářskou budoucnost Evropské unie, včetně České republiky. Budeme se muset víc poněmčit, abychom se mohli i nadále těšit výhodám úzkých obchodních vazeb našich ekonomik? Jakými cestami se vydává náš byznys a co mu to přináší? Na tyto otázky budeme hledat odpovědi v příštím čísle TRADE NEWS.



Čtvrtá průmyslová revoluce je v plném proudu. Na jedné straně si žádá vnímavost a flexibilitu, na straně druhé – zejména u menších podniků – chladnou hlavu. Ne každá nejnovější technologie totiž hned rozhoduje o bytí a nebytí. Jak to vidí hlavní ekonom ČSOB Martin Kupka a předseda představenstva Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR Karel Havlíček?

Již čtvrt století je na trhu jeden z nejvýznamnějších českých výrobců komunální techniky, rodinná firma Laski. Původně firma se třemi zaměstnanci v současné době exportuje své výrobky do více než 40 evropských zemí i na trhy několika dalších kontinentů.



800 521 521
www.kb.cz

KB EU POINT



**S DOTACEMI POROSTE
VAŠE FIRMA RYCHLEJI**

POMŮŽEME VÁM SE ZÍSKÁNÍM DOTACÍ, SOUVISEJÍCÍ
ADMINISTRATIVOU I OPTIMÁLNÍM FINANCOVÁNÍM VAŠICH
PROJEKTŮ. AŽ SE JEDNÁ O TECHNOLOGIE, INOVACE
NEBO ENERGETICKÉ ÚSPORY, PORADÍME VÁM.

NA PARTNERSTVÍ ZÁLEŽÍ



fincentrum

Banka roku
2016