

TRADE NEWS

5 / 2013

Magazín Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR

POZOR NA TURECKÉ RYBÁŘE |

LESK A BÍDA PODNIKÁNÍ
V BIOMEDICÍNĚ |

DRUHOTNÁ PLATEBNÍ
NESCHOPNOST SÍLÍ |

**Turecko je mimořádně
atraktivním trhem,
ale i lekcí trpělivosti**



Spolehlivý partner českého exportu

- nabízíme pojištění exportních úvěrů, záruk a investic
- podporujeme malé a střední podniky – pojišťujeme pohledávky už od 100 000 Kč
- pomáháme českým exportérům vstoupit na nové trhy
- spolupracujeme se všemi bankami

Exportujete do nových či rizikových teritorií?
Chcete využívat exportní financování?

Právě pro vás pořádá EGAP odborné semináře „*POJIŠŤUJEME ČESKÝ EXPORT*“. Jsou určeny vývozcům českého zboží, služeb a investic bez rozdílu velikosti, právní formy a objemu pojištěného vývozu.

▶ Přihlásit se můžete na www.egap.cz



„Politik nemá v ruce nic, čím je schopen pomoci podnikání, on je může jenom zkazit.“ Docela silná slova vyřkl na naší nedávné společné konferenci analytik Aleš Michl. Začínám se klonit k názoru, že není daleko od pravdy. Pokusím se ale vysvětlit, že nelze generalizovat a že se bez určité podpory neobejdeme, chceme-li růst a diverzifikovat ekonomická rizika.

Naše země je mistrem v tvorbě strategií. Máme jich 130, těch zaměřených na podnikání je jen z poslední doby více než deset, a to vím minimálně o jedné další, která se dokončuje. Na většině z nich jsme se nějakou formou v asociaci spolupodíleli. Dobrou zprávou je to, že všechny strategické scénáře mají hlavu a patu. Špatnou, že je nedokážeme naplňovat. Přeloženo do češtiny, kopec máme, jízdni řád směřující k dobytí kóty na vrcholu nikoliv. Vytýčit směr dokážeme, zcela ale selháváme v řízení a kontrole. Realizační schopnost státních úředníků, vládními činiteli počínaje, se začíná limitně blížit nule. Chybí důslednost, znalosti i odvaha dívat se dále než za vlastní dvorek. V čem jsme mistři, je zdůvodnění příčiny nedobrého stavu, v čem selháváme, je hledání a hlavně prosazení řešení.

Co tedy vlastně podnikatel od státu potřebuje? Ten nejmenší, tedy OSVČ, prakticky nic. Postačí, když stát nebude nic měnit, nic přidávat a kupodivu ani nic vylepšovat. V mikrofirmě si je vlastník sám finančníkem, obchodníkem i administrátorem a každá další změna, se kterou se musí seznámit a přizpůsobit se jí, mu zabere čas, který nutně potřebuje pro realizaci výkonů, a má tedy přímý dopad na jeho živobytí. Kaciřská myšlenka by mohla spočívat v tom, že by se mikroživnostník mohl dobrovolně

vykoupit jednou částkou převedenou na jeden účet, a to ze všeho, co od něj stát požaduje, a současně by se vyřadil ze všech podpor a benefitů.

Jinak je to ale u střední firmy, která je zaměstnavatelem, výrobcem nebo třeba exportérem. Právě do tohoto segmentu by měla směřovat většina státní podpory, neboť se jedná o nejohroženější podnikatelský druh. Banky jsou extrémně obezřetné vůči investičním úvěrům středně velkým producentům, firmy mají problémy se zorientovat na mimoevropských trzích, nejsou schopny plně financovat inovace vyšších řádů nebo sponzorovat spolupráci na aplikovaném výzkumu s univerzitami. V zásadě lze říci, že těchto programů podpory máme mnoho, leč nemnoho firem věří, že na ně má šanci dosáhnout. Řešení by mohlo spočívat v redukci počtu programů a současně v navýšení objemu podpůrných prostředků do programů, které ponecháme. O co jednodušší a rychlejší bude orientace v jakékoliv podpoře, o to větší bude její účinnost.

Relativně jednoduchá by mohla být koncepce státní podpory velkých firem. Podporovat nadnárodní koncerny v inovacích, exportech či zárukách je z pohledu přínosu pro celkovou ekonomiku bezpředmětné. Co má naopak velký význam, je pomoci jim v rozjezdu investičním. Brutálně podpořit investiční aktivitu velkých privátních hráčů je úkol, který by si měla jakákoliv další vláda vytesat na každý ministerský stůl. Pokud by se to alespoň částečně podařilo, uvidíme okamžitý dopad do skomírajícího stavebnictví, dodavatelských a odběratelských řetězců v mnoha dalších odvětvích, vzroste šance na uplatnění kvalitních absolventů, omezíme růst



Foto: PAVEL HOREŠÍ

nezaměstnanosti a sekundárně podpoříme rozvoj inovací a pochopitelně i exportů velkých firem.

Je čas si pragmaticky přiznat, že náročné a sofistikované strategie nebyla schopna uvést v život žádná vládní sestava posledních let, a je utopií se domnívat, že mávnutím kouzelného proutku se to změní v rocích následujících. Restrukturalizační pravidlo naopak velí připravit se na to, že příští den bude horší než dnešek. Pro politiky to znamená jediné – vše zredukovat, zjednodušit a urychlit. A hlavně netvořit.

Karel Havlíček
předseda Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR



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

www.tradenews.cz

Redakční rada: Eva Svobodová, MBA, generální ředitelka AMSP ČR, Ing. Karel Havlíček, Ph.D., MBA, předseda představenstva AMSP ČR, generální ředitel společnosti SINDAT a děkan Fakulty ekonomických studií VŠFS, Ing. Jiří Belinger, místopředseda představenstva AMSP ČR a jednatel společnosti VARI, Ing. Pavla Břečková, Ph.D., členka představenstva AMSP ČR a jednatelka společnosti AUDACIO

Šéfredaktorka: PhDr. Jana Jenšíková, jednatelka společnosti ANTECOM
jenjikova@antecom.cz
www.antecom.cz



- 12** Do světa za obchodem / Turecko
Turecko je mimořádně atraktivním trhem, ale i lekcí trpělivosti
- 14** Anketa
Co nám doporučují turečtí obchodníci
- 16** Do světa za obchodem / Turecko
Pozor na turecké rybáře
- 19** Průvodce pojišťováním exportu
Jak si můžete pojistit fakturu
- 20** Rozhovor / Turecko
Ilyas Cosgun: Turecko je přátelské vůči investorům
K založení firmy tam stačí jen šest dnů
- 22** Příležitosti / Turecké zdravotnictví
Využijte trend modernizace tureckého zdravotnictví
- 26** Objektivem
Ami Vitale: Turecko miluji
- 29** Podpora exportu
Na masivních investicích do turecké ekonomiky mohou profitovat i české firmy
- 30** Rozhovor / Turecko
Jiří Sobek: V Turecku jsme jedni z nejdražších, a přesto naše prodeje rostou
- 32** Profiliga / Haribo
Rostislav Němec: Z Istanbulu míříme dál na východ
- 36** Téma / Zdravotnictví
Lesk a bída podnikání v biomedicíně
- 38** Profiliga / CellMaGel
Věda jako zboží aneb Jak zatočit s artrózou nebo parodontózou
- 41** Podpora exportu
Proexportní záruky i pro malé a střední podnikatele
- 42** Profiliga / Lasak
Jakub Strnad: Ani skvělý nápad a vysoká kvalita se neprodají samy
- 44** Profiliga / Medites Pharma
Libuše Franová: Druhotná platební neschopnost sílí
- 47** Finanční rádce
Jak se nová právní úprava dotkne bankovních záruk?
- 48** Rozhovor / Young Business
Jiří Halousek: Programovat jsem se naučil sám od sebe
Chtěl jsem dobrou práci
- 56** Profiliga / Wikov
Martin Wichterle: Jsem hrdý na své jméno,
ale renomé jsme si museli vybudovat
- 58** Legendy
Otto Wichterle – skvělý vědec v bouřlivých dobách

11. Den podnikatelů České republiky

pod záštitou prezidenta republiky Miloše Zemana
a předsedy Senátu Parlamentu ČR Milana Štěcha

19. listopad 2013

od 16.30

Kongresový sál hotelu Ambassador,
Václavské náměstí 5, Praha 1

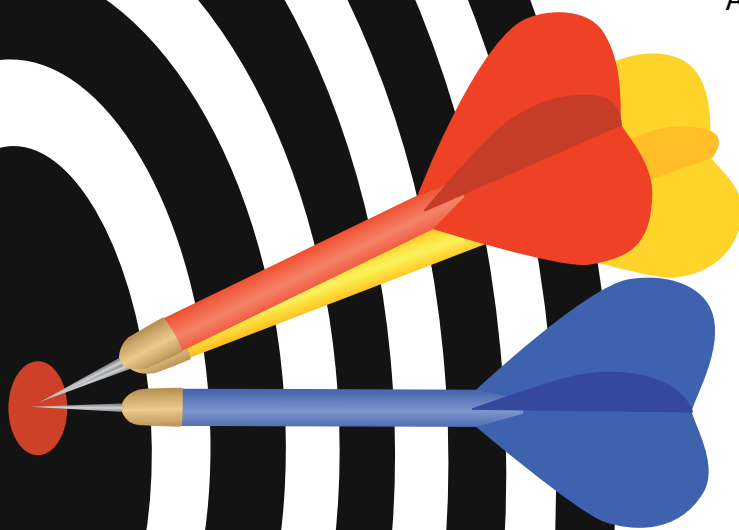
Ostrá debata k hospodářské politice

Účast v debatě o budoucnosti české ekonomiky přislíbili
představitelé politických stran a hnutí Andrej Babiš,
Vojtěch Filip, Miroslav Kalousek, Martin Kuba a Milan
Urban/Jan Mládek

Na program je mimo jiné vyhlášení vítězů
Grantového programu pro členy AMSP ČR,
projektu AMSP ČR a KB Nastartujte se – Young
Business a soutěže Equa bank Rodinná
firma roku

Akci předchází SME Exportní fórum
pro malé a střední podniky na téma
Příležitosti v Německu (14.00–16.00)

Vstup volný po předchozí registraci



www.amsp.cz



CENY VIA BONA ZA INDIVIDUÁLNÍ A FIREMNÍ FILANTROPII PŘEDÁNY

SOUKROMÉ DÁRCOVSTVÍ V ČESKÉ REPUBLICE PŘEKONALO JIŽ DRUHÝM ROKEM PO SOBĚ HRANICI ČTYŘ MILIARD KORUN, A JE TEDY NA VYŠŠÍ ÚROVNI NEŽ V PŘEDKRIZOVÉM ROCE 2007.



Cena Via Bona je prestižní veřejné ocenění jednotlivců i společností za jejich dobročinné úsilí v České republice. Každoročně vyzdvihuje následovníhodné příklady dárcovství, ukazuje nové filantropické trendy, a sehrává tak roli jakéhosi majáku, který inspiruje a ukazuje cestu všem současným i potenciálním dárcům.

Nadace Via společně s Nadací The Kellner Family Foundation, ve spolupráci s velvyslancem USA a dalšími partnery, mezi nimiž byla i AMSP ČR, vyhlásili vítěze 16. ročníku Cen Via Bona za individuální a firemní filantropii.

Mezi oceněnými byli Martin Hausenblas, majitel firmy Adler, studenti 3. lékařské fakulty UK Praha Scott Keel a Petr Oliva, český triatlonista Tomáš Slavata, náměstkyně generálního ředitele pojišťovny Kooperativa Hana Macháčová, společnost Z-TRADE, Česká spořitelna a Olbram Zoubek.

Silným příběhem letošního ročníku Ceny Via Bona je osud dvaatřicetiletého triatlonisty Tomáše Slavaty z Prahy, který se stal

jednoznačným vítězem kategorie Srdcař roku. Tomáš se dnes neúnavně věnuje pomoci potřebným dětem. Sám pochází z problematické rodiny, vychovávala ho převážně ulice. V době dospívání v sobě objevil nečekanou vůli svůj život změnit, a to díky sportu. V jednadvaceti si vzal do pěstounské péče dva nezletilé synovce a nabídl jim zázemí, které v dětství postrádal. Vedle toho začal organizovat řadu sportovních aktivit pro děti, jimž chce svým příkladem ukázat, že i přes nepřízeň osudu a těžké dětství lze v životě dosáhnout svých snů.

Letošní ročník Ceny Via Bona přinesl další příznivou zprávu, že firmy už nepodporují jen líbivá témata typu vzdělání a péče o děti, ale nebojí se své jméno spojit například s pomocí drogově závislým nebo umírajícím. Příkladem je vítěz v kategorii Velká firma – Česká spořitelna podporující sdružení Sananim, nebo i jeden z finalistů Ceny Nadační fond Avast, který pomáhá hospicovému sdružení Cesta domů. ■

ZDROJ: TZ VIA BONA

Podpora malého podnikání v České republice

7. 11. 2013 od 9.00

Plzeň, TOP CityLine PRIMAVERA
Hotel & Congress Centre

Více na www.amszp.cz



A FRIKA JE TRHEM BUDOUCNOSTI

PÁTÝ ROČNÍK KONFERENCE EAST-WEST BUSINESS FORUM POŘÁDANÉ MEZINÁRODNÍ OBCHODNÍ KOMOROU V ČR SE NESL TENTOKRÁT POD HESLEM EMERGING AFRICA. OTEVŘELO NOVÉ MOŽNOSTI PRO DALŠÍ ROZVOJ OBCHODNÍ, HOSPODÁŘSKÉ A FINANČNÍ SPOLUPRÁCE ČESKÉ REPUBLIKY SE ZEMĚMI AFRIKY, A TO ZA ÚČASTI VÍCE NEŽ 400 ZÁSTUPCŮ BYZNYSU, NEVLÁDNÍCH ORGANIZACÍ A VLÁD 25 ZEMÍ SVĚTA.

DRUHÝ NEJRYCHLEJI ROSTOUCÍ REGION SVĚTA

„Afrika je druhým nejrychleji rostoucím regionem světa, s průměrným růstem HDP 5,1% za posledních deset let. Navíc postupně směřuje k vytvoření jednotného trhu, díky demografické dividendě kontinentu bude zřejmě kolem roku 2035 africký trh práce tím největším na světě, což dále podpoří hospodářský růst,“ naznačuje makroekonomickou situaci Afriky prof. Michal Mejstřík, předseda Mezinárodní obchodní komory v ČR, a dodává: „Ghana, Nigérie a některé další africké země se možná stanou v příštím desetiletí zeměmi s nejzajímavějšími ekonomickými vyhlídkami.“

Úroveň spolupráce České republiky s africkými státy však zdaleka nedosahuje potenciálu, který tento region má. Značky jako Baťa, Škoda, Sigma nebo

Koh-i-noor jsou sice známy na africkém kontinentu již téměř sto let, podniky bývalého Československa se navíc podílely na industrializaci řady afrických zemí v 50. a 60. letech minulého století. V roce 2012 však činil obrat zahraničního obchodu České republiky s Afrikou pouhé 2,2 mld. USD, tzn. méně než jedno procento celkového zahraničního obchodu (297 mld. USD), a obdobný poměr vychází u exportu. Pražská konference proto prostřednictvím více než padesáti vystupujících, z nichž dvacet bylo zahraničních, představila obchodní a investiční příležitosti, podmínky podnikání a možnosti financování projektů v Africe.

AFRIKA NENÍ NO-GO ZÓNOU

Například Zdeněk Drábek, expert WTO, poukázal na to, že těžba již není jediným atraktivním aktivem afrických zemí:



„Rychlý ekonomický růst, významné politické změny, atraktivní příležitosti na zahraničních trzích a vstup nových hráčů na africké trhy, to jsou důvody k domněnce, že i přes přetrvávající problémy, které jsou dobře známy, se časy mění. Afrika již není no-go zónou.“ Do Afriky nyní nově expanduje i Evropská banka pro obnovu a rozvoj, připravuje projekty v Egyptě, Maroku a Tunisku. Česká republika se však za posledních dvanáct let umístila až na 22. místě podle počtu transakcí pro české exportéry. Zástupce EBRD Rudolf Putz k tomu uvedl: „Jsme připraveni mimo jiné i prostřednictvím setkání s Bankovní komisí ICC ČR diskutovat se zástupci českých komerčních bank o tom, jak českým exportérům účast na Trade Facilitation Programme co nejvíce přiblížit.“

O své zkušenosti s podnikáním v Africe se podělily úspěšné české firmy jako Hamé, Veba, Linet, Juta, Vari, Czech Blades, Vítkovice a B.G.M. export. Dvoudenní akci obohatila osobní setkání s reprezentanty z Angoly, Etiopie, Nigérie, Rwandy a Tanzanie. ■

ZDROJ: TZ ICC ČR



ZAVEDENÍ DVACETIMILIONOVÝCH KAUCÍ PRO DISTRIBUTORY POHONNÝCH HMOT JE SPORNÉ

OD ŘÍJNA 2013 VSTOUPILA V PLATNOST KONTROVERZNÍ NOVELA ZÁKONA 311/2006 O POHONNÝCH HMOTÁCH ZAVÁDĚJÍCÍ CELOPLOŠNÉ KAUCE PRO DISTRIBUTORY, A TO VE VÝŠI DVACETI MILIONŮ KORUN. KAUCE DEPONOVANÁ PO CELOU DOBU PODNIKÁNÍ V TAKTO NADSTANDARDNÍ VÝŠI NENÍ OBVYKLÁ V ŽÁDNÉ ZE ZEMÍ EU. DŮSLEDKEM MŮŽE BÝT RYCHLÁ LIKVIDACE I DLOUHODOBĚ POCTIVÝCH MENŠÍCH FIREM, COŽ JE Z HLEDISKA ROZVOJE REGIONŮ, JAKOŽ I Z HLEDISKA SOCIÁLNÍHO NEPŘIJATELNÉ.



Segment obchodu s pohonnými hmotami je značně zatížen daňovými úniky a podvody, což má nepříznivý vliv na podnikatelské prostředí obecně. Efektivní zásah vedoucí ke kultivaci prostředí tak samozřejmě vítáme. Za problematickou však považujeme zejména výši a časovou

neomezenost kauce, předpokládáme-li podnikání jako činnost na dobu neurčitou. Zavedení nepřiměřené kauce pro firmy dlouhodobě bezproblémově fungující a odvádějící daně je navíc společensky sporné.

Vzhledem k tomu, že se stát neumí vypořádat s podvodnou praxí bílých koní systémově, zavedení kauce je řešením, které skutečně může efekt částečně přinést. Kauci při vstupu nového hráče do odvětví tak lze považovat za logickou. Jde ovšem o velký zásah do podnikání a v tom případě je nutno diferencovat.

AMSP ČR v průběhu připomínkového řízení k novele navrhovala pouze dočasně deponovanou kauci při vstupu

do odvětví, která bude po získání historie poctivého podnikání vrácena. Na historicky poctivé firmy, které již v oboru prokazatelně bezproblémově fungují, by se kauce nevztahovala. Jde o čistý model s využitím podstaty kauce, a to k zabránění daňovým únikům účelově založeným firmám, které po několika rychlých obchodech nezaplatí daně a zmizí z trhu.

Stanoviska a materiály AMSP ČR jsou součástí podkladů předložené ústavní stížnosti k této problematice. ■

TEXT: PAVLA BRĚČKOVÁ

FOTO: THINKSTOCK

ING. PAVLA BRĚČKOVÁ, PH.D., JE ČLENKOU PŘEDSTAVENSTVA AMSP ČR

ŽIVNOSTNÍCI MOHOU KOMUNIKOVAT S ČSSZ ZATÍM BEZE ZMĚNY

Ministr práce a sociálních věcí na žádost AMSP ČR odložil povinnost živnostníků komunikovat s ČSSZ pouze elektronicky, a to o jeden rok. Živnostníci tak usednou k počítačům až 1. ledna 2015.

Na základě jednání zástupců AMSP ČR s ministrem práce a sociálních věcí Františkem Koníčkem došlo po předložení argumentů k odložení účinnosti zákona č. 470/2011 Sb. o rok, a to pouze pro skupinu OSVČ (živnostníků bez zaměstnanců). Povinnost elektronické komunikace s ČSSZ od 1. 1. 2014 se tak týká jen zaměstnavatelů (tedy i OSVČ s jedním zaměstnancem).

Stanovisko AMSP ČR k problému povinného zavedení datových schránek pro živnostníky

Státní správa je tu pro podnikatele, nikoli naopak. Dobrovolnost by měla zůstat. Navíc i proto, že elektronizací živnostníků stát nijak neušetří, respektive nevíme o tom, že by díky tomu stát deklaroval redukci úředníků. Nikdo nic nezíská, živnostníci ztratí.

ČSSZ chce nejen formulář datovou schránkou, chce jej nekompromisně ve formátu xml, což je software, který není na běžných počítačích. Xml formulář sice umí asi většina účetních programů vygenerovat, ale: opět na to tedy potřebujeme účetní firmu, a navíc si tento formulář rozhodně nikdy nekontrolujeme. Na běžném počítači je totiž nečitelný, slouží jen k elektronickému zpracování na ČSSZ. Toto platí již přibližně od dubna letošního roku. Pikantní třeshinkou je, že když to vše uděláme, ČSSZ datovou schránkou pošle dokument – zřejmě potvrzení o přijetí (??) – opět ve formátu xml (!). Nepřečte si jej nikdo.

STÁŽE VE FIRMÁCH SE OSVĚDČILY KAŽDÝ ČTVRTÝ STÁŽISTA BYL ZAMĚŠTNÁN

OD ZAHÁJENÍ PROJEKTU V ČERVNU 2012 O NĚJ PROJEVILO ZÁJEM VÍCE NEŽ DVACET PĚT TISÍC LIDÍ Z CELÉ ČESKÉ REPUBLIKY. DOBRŮU ZPRÁVOU JE, ŽE DÍKY MOŽNOSTEM ROZPOČTU SE USKUTEČNÍ V PODNICÍCH VÍCE STÁŽÍ, NEŽ BYLO V PLÁNU. FINÁLNÍ ČÍSLO BY SE MOHLO POHYBOVAT KOLEM ŠESTI TISÍC.

Projekt Stáže ve firmách – vzdělávání praxí realizuje Fond dalšího vzdělávání, příspěvková organizace Ministerstva práce a sociálních věcí. Na začátku si vylíčil dva hlavní cíle: zprostředkovat stáž pět tisícům lidí, kteří jsou znevýhodněni na trhu práce, a zakotvit systém stáží do české legislativy.

PROJEKT UVÍTALY I FIRMY

Do projektu se zaregistrovalo téměř 7500 poskytovatelů a stáže byly zahájeny u 1600 firem. Přitom každý čtvrtý stážista se osvědčil a byl poskytovatelem stáže zaměstnán. Program je koncipován tak, že stážisté nemají nárok na mzdu (stáž je jejich vzděláváním), avšak nepřichází o státní příspěvky, jež jim příslušely i před nástupem na stáž. Firmám jsou za stážistu uhrazeny fixní náklady, které jsou přesně definované.

OČIMA ČÍSEL

Projekt Stáže ve firmách – vzdělávání praxí nedávno oslavil významné jubileum. Tím je 4000 zahájených stáží za uplynulý rok, přičemž k 10. říjnu



byly úspěšně dokončeny tři čtvrtiny z nich. Více než polovina se uskutečnila na Moravě, přesně 55%, nejvíce pak v Jihomoravském kraji (19 %). Hlavní město Praha obsadilo se svými 17% druhou příčku.

Citáty a reakce lidí, kteří již stáž úspěšně absolvovali, najdete na YouTube a facebookových stránkách projektu. ■

TEXT: MARTINA ARNOLDOVÁ, FDV
FOTO: THINKSTOCK

Inovační fórum pro malé a střední podniky

Brno, 28. 11. 2013 Více na www.amspace.cz



TEDOM VYROBIL TŘI TISÍCE JEDNOTEK NA VÝROBU ELEKTŘINY A TEPLA

Společnost Tedom, výrobce kogeneračních jednotek, vyrobila již třítisící zařízení pro kombinovanou výrobu elektřiny a tepla. Obrat firmy v loňském roce dosáhl 2,29 miliardy Kč a zisk před zdaněním 73 milionů Kč. Jednou z největších zakázek pak byla stavba energocentra na letišti v Sydney v hodnotě 370 milionů Kč. Společnost dodává své jednotky také do Velké Británie, Turecka, USA či Ruska.

EXPORT DO TURECKA VÝRAZNĚ VZROSTL

Rusko a Turecko patří podle statistik Exportní garanční a pojišťovací společnosti (EGAP) mezi nejpreferovanější destinace českých firem. V prvních osmi měsících pojistil EGAP export do Ruska za 8,4 miliardy Kč a do Turecka za 7,5 miliardy Kč. Na celkovém objemu exportu se tak tyto země podílejí z 18% a 16%. Ve stejném období předchozího roku přitom Turecko s exportem za 1,3 miliardy Kč tvořilo jen 3% celkového objemu. Naopak Rusko si oproti 18,5 miliardy Kč a 38procentnímu podílu v roce 2012 v letošním roce pohoršilo.

OSTROJ ZÍSKAL ZAKÁZKY V TURECKU A V MEXIKU

Opavský strojírenský podnik Ostroj dodal do dolů v Turecku stroje a vybavení za zhruba 200 milionů Kč. Kromě toho společnost získala i zakázku na důlní technologie v Mexiku ve více než dvojnásobné hodnotě. Pro ČIA to potvrdil generální ředitel Ostroje Dalibor Kunčický. Společnost v roce 2013 očekává tržby ve výši zhruba 1,5 miliardy Kč.

NÁPRAVY PRO TRAMVAJE ŠKODA VYROBÍ OSTRAVSKÝ ARCELORMITTAL

Společnosti ArcelorMittal Engineering Products Ostrava (AMEPO) a Škoda Transportation uzavřely tříletý kontrakt na dodávku náprav do tramvají Škoda 26T a 28T určených pro zahraniční trhy. Ředitel závodu AMEPO Zdeněk Fluxa informoval, že smlouva je uzavřena na bezmála 100 kusů náprav do tramvají určených pro maďarský Miskolc a turecké město Konya. Hodnotu kontraktu společností nezveřejnily.



AKADEMIE VĚD VYBRALA FIRMU NA STAVBU BIOMEDICÍNSKÉHO CENTRA

Firma Zlínstav zajistí pro Ústav molekulární genetiky Akademie věd ČR výstavbu Biotechnologického a biomedicínského centra AV ČR a UK ve Vestci. Hodnota zakázky činí 722 milionů Kč.

BIOSTER VYVINUL NOVOU GENERACI KRYTÍ KRVÁČEJÍCÍCH RAN

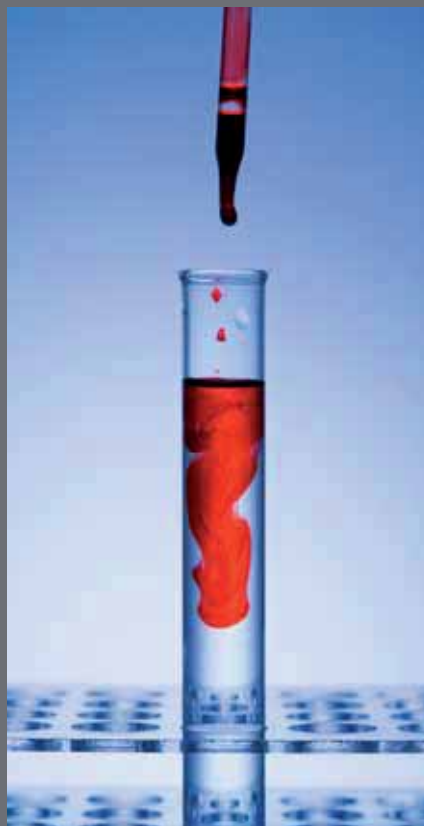
Společnost Bioster z Veverské Bitýšky vytvořila vlhké krytí na bázi oxidované celulózy a kyseliny hyaluronové a novou formu vstřebatelných hemostatik. Ředitel firmy Miloš Černianský informoval, že nová generace vlhkého krytí urychluje léčbu dlouhodobě se nehojících ran a inovovaná, vstřebatelná forma hemostatik na bázi oxidované celulózy z Jihomoravského kraje pomáhá tuzemským i zahraničním lékařům stavět krvácení při chirurgických zákrocích.

SMITHS MEDICAL INVESTUJE DO NOVÉHO ZÁVODU V HRANICÍCH

Výrobce zdravotnických prostředků Smiths Medical investuje 192,2 milionu Kč do nového výrobního a kompletačního centra pro Evropu v Hranicích na Přerovsku. Pro ČIA to potvrdila mluvčí agentury CzechInvest Adéla Tomíčková s tím, že zde vznikne 180 nových pracovních míst. Jak pro ČIA uvedla Jana Bakešová, mluvčí společnosti CTP, které celý areál patří, nájemní smlouva byla uzavřena na 10 let a CTP do úpravy prostor pro Smiths Medical investovala na 12 milionů eur (zhruba 309 milionů Kč). Celkem CTP investovala v posledních letech do CTParku Hranice 60 milionů eur.

ALUKOV OTEVŘE SHOWROOM NA MANHATTANU

Český výrobce a prodejce zastřešení bazénů a teras Alukov otevře showroom v Los Angeles. Informoval o tom generální ředitel společnosti Jan Zítka. Další prodejnu ve Spojených státech by firma





rada měla na 5th Avenue na Manhattanu v New Yorku. Ve Spojených státech amerických vidí firma největší potenciál. Jak dále uvedl J. Zítka, Alukov začal v USA prodávat před pěti lety a chce se tam dále rozvíjet.

KASI ZAHAJUJE VÝROBU V BĚLORUSKÉM KRIČEVU

Společnost KASI dokončila svoji část projektu výstavby závodu na výrobu armatur, železobetonových panelů a kanalizačního programu v běloruském Kričevu. Na dotaz ČIA to uvedl jednatel KASI Stanislav Ulm s tím, že investice přeloučské společnosti do společného podniku má hodnotu 6 milionů USD. Podle S. Ulma podnik v Bělorusku již s výrobou prefabrikátů začal, po úplném dokončení prací běloruskou stranou najede závod na plnou produkci sortimentu na začátku roku 2014.

PSJ STAVÍ V RUSKU ZÁVOD NA PLOŠNÉ SPOJE

Divize export společnosti PSJ realizuje v ruském Dubně výstavbu závodu na plošné spoje. Zakázka za 46,58 milionu eur (zhruba 1,2 miliardy Kč) zahrnuje dodávku technologií a vlastní výstavbu

výrobního komplexu. Exportní financování zajišťuje PPF banka.

MOTOR JIKOV STROJÍRENSKÁ BUDE VYRÁBĚT ČÁSTI TAŽNÉHO ZAŘÍZENÍ

Společnost Motor Jikov Strojírenská bude vyrábět pro německou firmu Westfalia Metallschlauchtechnik části tažného zařízení pro osobní automobily. Na dotaz ČIA to uvedl ředitel divize Průmyslové výrobky Motor Jikov Strojírenská Milan Vančata. Objem zakázky se podle něj bude pohybovat v rozmezí 10 až 20 milionů Kč ročně. Soběslavská firma se zahájením výroby pro Westfalii počítá na počátku roku 2014.



PENTA ZVAŽUJE PRODAT AMBULANCE MEDICLINIC

Skupina Penta Investments uvažuje o prodeji ambulancí MediClinic. Projekt je totiž malý a nespĺňuje investiční kritéria skupiny. Pro ČIA to uvedl mluvčí Penty Martin Danko s tím, že zatím v tomto směru nepadlo žádné rozhodnutí. Zároveň vyvrátil, že by za prodejem stálo ztrátové hospodaření. EBITDA MediClinic se od roku 2010 do roku 2012 dostala ze ztráty 2,2 milionu Kč do zisku 17,5 milionu Kč a v roce 2013 se očekává její nárůst na 20 milionů Kč.

PROFIREAL GROUP MÍŘÍ DO RUSKA A TURECKA

Finanční skupina Profireal Group chce v roce 2014 expandovat do Ruska a Turecka. Český poskytovatel nebankovních půjček plánuje vložit do této expanze investici v řádech miliard Kč. Jak pro ČIA uvedl marketingový ředitel pro střední Evropu společnosti Profireal Group Ondřej Šmakal, investice by se měla vrátit zhruba do tří let. Během této doby by měl region zaujmout zhruba třetinový podíl na celkových tržbách skupiny.

ČR PRO PODPORU FIREM ZJEDNODUŠÍ VÍZOVÉ PROCEDURY

Česká republika zjednoduší vízové procedury s Čínou, Ruskem a dalšími zeměmi. Kromě turistům to má pomoci především českému byznysu. Ministerstvo zahraničních věcí má na aktivitu s tím spjaté vyhrazeno 50 milionů Kč. Podle vyjádření ministerstva by tak v budoucnu mohlo být snazší získat víza i do Turecka, Kazachstánu, Thajska, Indie, Vietnamu či Saúdské Arábie.

ZDROJ: ČIA
FOTO: ARCHIVY FIREM

Voucher – Jeden měsíc zdarma

PROFESIONÁLNÍ MANAŽERSKÉ SEKTOROVÉ PŘEHLEDY

Vyberte si z nabídky Vámi preferované oblasti | odvětví:

Jak postupovat: Zašlete e-mail na helpdesk@cianews.cz, Předmět: ASOCIACE, Tělo e-mailu: Vámi preferované oblasti

- | | | | |
|------------------------------|---------------------------------|------------------------------|-------------------------|
| ■ Ekonomika Politika | ■ Zdravotnictví Farmacie | ■ Doprava Logistika | ■ Investice Strategie |
| ■ Energetika Strojírenství | ■ Telekomunikace IT | ■ Retail Zemědělství | |
| ■ Automotive Výroba | ■ Bankovníctví Pojišťovnictví | ■ Stavebnictví Development | |

Objednávejte na helpdesk@cianews.cz, předmět: ASOCIACE

Platnost do 31. 12. 2013

CIAN NEWS.CZ



TURECKO JE MIMOŘÁDNĚ ATRAKTIVNÍM TRHEM, ALE I LEKCÍ TRPĚLIVOSTI

VYPIJETE HODNĚ ČAJE, NEŽ UZAVŘETE OBCHOD

VĚTŠÍ ČÁST TURECKA LEŽÍ V ASI, ALE NÁROKY A PODMÍNKY ZDEJŠÍHO TRHU JSOU EVROPSKÉ. VAZBA TURECKA NA EVROPSKOU UNII V OBLASTI POLITICKÉ MÁ SVÉ VRCHOLY A PÁDY, ALE V OBLASTI EKONOMICKÉ JE TREND JEDNOZNAČNĚ POZITIVNÍ. ZHRUBA 80 % INVESTIC, KTERÉ DO TURECKÉ EKONOMIKY PŘICHÁZejÍ, JE ZE ZEMÍ EU – NEJEN Z NĚMECKA, ALE I Z FRANCIE, ITÁLIE A DALŠÍCH ZEMÍ. NEJVĚTŠÍ ČÁST OBCHODNÍHO OBRATU SE USKUTEČŇUJE ROVNĚŽ SE ZEMĚMI EU. TURECKÁ EKONOMIKA ROSTE, A I KDYŽ SE TEMPO ZVOLNILO, CO BYCHOM DALI MY A DALŠÍ STÁTŮY EU ZA RŮST NA ÚROVNI ČTYŘ PROCENT!



Pro naše firmy v podstatě bez ohledu na obor je Turecko mimořádně atraktivním trhem. Je to dáno v první řadě jeho ohromnou absorpční schopností – asi 76 milionů obyvatel, snaha vybudovat kvalitní infrastrukturu, rostoucí potřeba importovat vedle výrobků také know-how a ochota ke spolupráci na třetích trzích. K tomu je třeba přičíst kompatibilitu v oblasti norem, celní unii s EU, kvalitní finanční sektor, geografickou blízkost a dobrou dopravní dostupnost země.

V TURECKU JE PROSTOR PRO VELKÉ I MENŠÍ HRÁČE

Česká republika má v Turecku slušnou síť zastoupení: velvyslanectví v Ankaře, generální konzulát v Istanbulu, je zde bývalý CzechTrade, disponujeme kvalitními kontakty v provinciích. Jsme schopni poskytovat odpovídající servis firmám, které o turecký trh projeví zájem. Je tady dostatek prostoru nejen pro „velké hráče“, ale i pro střední a malé firmy. Nejde také jen o tradiční obory jako strojírenství či energetika, ale i o obory nové, od IT po zdravotnictví. Chce to „jen“ mít dobrý produkt, odvalu

a schopnost jednat s partnery, kteří přece jen mají trochu odlišné způsoby práce, než s jakými se běžně setkáváme uvnitř EU.

Dominantními hráči na tureckém trhu jsou vedle státu rodinné firmy a holdingy. Jednání bývají dlouhá, protože je třeba si nejprve vybudovat osobnější vztah a získat důvěru partnera. Poté, co se vypije hodně čaje, je cesta otevřena a může se postoupit dál. Kvapně a rádo by energické vedení jednání stylem „tady mě máte a berte, nebo nechte být“ nikam nevede.

Turecký stát disponuje jednoduchým, přehledným a zajímavým systémem investičních pobídek a podporuje další liberalizaci trhu. Plány vlády jsou ambiciózní a do roku 2023, kdy uplyne 100 let od vzniku Turecké republiky, se země chce dostat do první desítky světových ekonomik; dnes je na 16. až 17. místě. Nevidím vůbec žádný důvod, proč by u toho nemohly být i české firmy. Máme v Turecku dobrou pověst a nemusíme se ničeho bát. ■

TEXT: VÁCLAV HUBINGER

FOTO: ARCHIV AUTORA A THINKSTOCK



Ministerstvo zahraničních věcí ČR
Ekonomická diplomacie

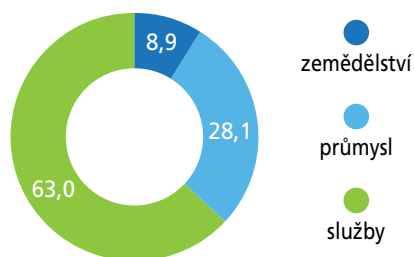
Ekonomická diplomacie v novém pojetí znamená mimo jiné dvě věci. Jednak Ministerstvo zahraničních věcí České republiky bude sdílet informace a kontakty získané na zastupitelských úřadech, a to prostřednictvím portálu Export.cz a jeho provázanosti s časopisem Trade News. Jednak bude řízení své činnosti odvíjet od analýz exportních a investičních příležitostí, jejichž vzorek vám nabídneme na str. 22–25. Časopis Trade News se tak stává důležitým prostředníkem mezi českou ekonomickou diplomacií a firmami.



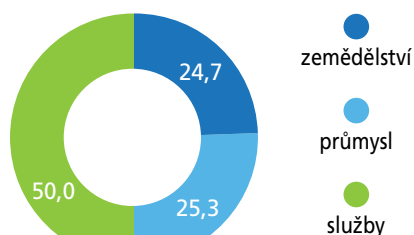
PhDr. Václav Hubinger, CSc., je velvyslanec ČR v Turecku. V minulých letech působil na různých diplomatických postech, mj. jako velvyslanec v Portugalsku, Keni a Brazílii.

STRUKTURA HOSPODÁŘSTVÍ TURECKA

PODÍL NA HDP (v %)



PODÍL NA ZAMĚŠTNANOSTI (v %)



Zdroj dat: Wikipedia

MAPA HDP TURECKA



Název	HDP/obyv. v USD
Severovýchodní Anatólie	5 792
Středovýchodní Anatólie	6 754
Východočernomořský region	9 301
Střední Anatólie	9 616
Jihovýchodní Anatólie	9 638
Západočernomořský region	10 609

Název	HDP/obyv. v USD
Západní Anatólie	11 209
Středomořský region	11 364
Západomarmarský region	11 965
Egejský region	12 120
Istanbul	14 258
Východomarmarský region	23 299

CO NÁM DOPORUČUJÍ TUREČTÍ OBCHODNÍCI

NA MEZINÁRODNÍM STROJÍRENSKÉM VELETRHU V BRNĚ JSME LETOS POTKALI VÍCE TURKŮ NEŽ OBVYKLE. NENÍ DIVU, VŽDYŽ TURECKO BYLO PARTNERSKOU ZEMÍ MSV 2013. NĚKTERÝM Z NICH JSME POLOŽILI TYTO OTÁZKY:

- 1 Máte zkušenosti s českým trhem?
- 2 Co byste doporučil českým firmám, které chtějí uspět v Turecku?



ARDA ÖZBAHADIR, EXPORTNÍ MANAŽER CETAFORM HAND TOOLS

- 1 Nemáme v České republice žádné partnery, ale rádi bychom zde začali podnikat a doufáme, že právě zde na veletrhu by se nám mohlo podařit nějaké partnery nalézt.
- 2 Turecká ekonomika se v posledních deseti letech obrovsky zlepšuje. Průmysl, výroba, výrobní kapacity, všechno roste velmi rychlým tempem. Přitom se dá říct, že jde stále o rozvojový trh, v jistém smyslu stejně jako ten český. Je dost pravděpodobné, že v řadě aspektů si budou české a turecké firmy navzájem konkurovat, obě země jsou například výrazně proexportní. Ale jistě existuje řada oblastí, kde mohou spolupracovat – vedle vzájemného obchodu mohou společně vyvážet do jiných částí světa.



GÖRKEM ERYILMAZ, ŘEDITEL PRO IMPORT A EXPORT ÇETIN CIVATA

- 1 S českým trhem nemáme žádné zkušenosti. V tuto chvíli lze říct, že spíše mapujeme terén, poznáváme českou ekonomiku atd. Náš premiér je velmi otevřený ke spolupráci s Českou republikou, to on nám víceméně tak trochu doporučil, abychom sem jeli. A proto tu teď jsme. Zatím jsme stačili poznat, že Česká republika je stabilně fungující ekonomikou.
- 2 Řekl bych jim, že teď je rozhodně správná doba na to s Tureckem spolupracovat. Má v současnosti silnou ekonomiku, spoustu dobrých investičních příležitostí, šancí na jakékoli formy spolupráce... Navíc se naše země nachází v centru různých kulturně-geografických regionů, dá se z ní expandovat dál. Zvláště menším a středním českým podnikům bych doporučil, že je nutné, aby v Turecku našly spolehlivé partnery, s nimiž vybudují vztahy na základě důvěry. Ta hraje v obchodním vztahu s Tureckem obrovskou roli, potřebujeme velmi dobře poznat toho, s nímž spolupracujeme, být s ním v kontaktu.



ERSAN BILER, MANAŽER PRODEJE A MARKETINGU EUROTEC ENGINEERING PLASTICS

1 My už v České republice fungujeme, máme tu distributora a jeho prostřednictvím prodáváme naše produkty na českém trhu. Vyrábíme plasty pro strojírenství a mnoho dalších sektorů, včetně automobilového průmyslu či zdravotnictví, pro něž dodáváme součástky a díly. Česká republika je pro nás velmi důležitá, jde o rostoucí a zlepšující se trh, takže mu věnujeme náležitou péči; neustále do něj investujeme. Naším hlavním sektorem v České republice je automobilový průmysl.

2 Turecký trh je stále více konkurenceschopný, co se týče ceny a také kvality. Do Turecka proudí velké množství zahraničních investic, včetně investic z České republiky, takže kvalita i cena se neustále zvyšují. Moje doporučení českým společnostem by znělo, aby si udržely dobrou kvalitu s konkurenční cenou, to jim v Turecku přinese úspěch. Máme celní unii s Evropskou unií, a tím pádem i s Českou republikou, takže neexistují žádné dodatečné poplatky za import českého zboží do Turecka – jsem si jistý, že české firmy mohou být na tureckém trhu velmi konkurenceschopné.



ERSIN YILDIZ, ODDĚLENÍ ZAHRANIČNÍHO OBCHODU ERMAKSAN

1 Máme v Česku naše dealery již přes šest let, ale teď cítíme, že je potřeba, abychom tady zvýšili náš podíl na trhu. V Brně vystavujeme naše nejlepší produkty a jako jedni z mála jsme přivezli i velké stroje. Naším cílem není jen zvýšit prodeje, ale především rozšířit povědomí o nás, o tom, že jsme schopni zkonstruovat takovéto stroje, že disponujeme technologiemi, z nichž pak mohou čeští investoři těžit. Věříme, že jsme schopni českým firmám nabídnout konkurenceschopné produkty. Naše centrála i výrobní kapacity jsou v Turecku ve městě Bursa a jedna z našich poboček je například i v USA v Chicagu; vedle toho přemýšlíme o tom, že bychom otevřeli pobočku i zde v České republice. Ale nejprve musíme ještě více proniknout do tajů místního trhu a ukázat lidem, že jim máme co nabídnout a že s námi mohou být úspěšní.

2 To, co je důležité pro české firmy na tureckém trhu, nejspíš bude platit i globálně po celém světě. Musejí porozumět firmám, s nimiž na tamním trhu spolupracují, musejí provést důkladný průzkum trhu, analýzu společností, s nimiž chtějí spolupracovat. Jsou firmy, které budí důvěru díky silně vybudované značce, ale v našem odvětví to nefunguje jako například v automobilovém průmyslu, kde se řekne třeba Audi, a každý ví, že jde o spolehlivou kvalitu. Ve strojírenství je potřeba provést opravdu důkladný průzkum, to je první věc, kterou bych českým firmám poradil.



AHMET KENDIROGLU, MANAŽER ZAHRANIČNÍHO PRODEJE ARCELİK

1 V České republice jsme poprvé a chtěli bychom zde nalézt dobré obchodní příležitosti k spolupráci na principu win-win, tedy užitku pro obě strany. Jsme otevření diskusi a jakýmkoli příležitostem.

2 Velkou výhodou je, že všichni v Turecku znají českou Škodovku, která má velmi dobré jméno. Myslím, že dělá velmi dobře, že její ceny nejsou tak vysoké jako třeba u VW, ale kvalita je na stejné úrovni – a právě to jí významně zvyšuje prodeje. To je jen takový příklad, Turecko je trh, který se dost orientuje podle ceny. Myslím, že je to u nás pořád o něco důležitější než jinde ve světě.

P OZOR NA TURECKÉ RYBÁŘE

TURECKO, TRH S VELKÝM POTENCIÁLEM, ROSTOUCÍM HDP A POPULACÍ. STOUPAJÍCÍ TURECKÁ EKONOMIKA NEMÁ V TĚCHTO PARAMETRECH EVROPSKÉHO KONKURENTA. SOUHLASÍM S NÁZOREM, ŽE S OHLEDEM NA VZDÁLENOST A TYTO UKAZATELE PRO NÁS PŘEDSTAVUJE NEJZAJÍMAVĚJŠÍ TRH.

RYBIČKY, RYBIČKY, RYBÁŘI JEDOU!

Každý, kdo se snažil prosadit na tureckém trhu, mi dá za pravdu, že není všechno zlato, co se třpytí. Čeští exportéři na počátku narážejí na spoustu překážek. Mezi ně patří jazyková bariéra, vysoký tlak na cenu, pro ně nepřehledné právní a tržní prostředí a špatná vymahatelnost práva. To je dokáže odradit, ale v mnoha případech by to byla škoda. Navíc ty firmy, které nejsou ochotny investovat do služebních cest a řešit obchod na krátkou vzdálenost, uspějí v Turecku jen za přispění náhody.

Klasickou situací, s níž se čeští exportéři potýkají, jsou tzv. rybáři. Bez místního zástupce se na tamním trhu zorientujete jen velmi těžko. Proto jej hledáte, vybere ho a necháte obchod na něm, jak jste zvyklí v ostatních zemích. Zástupce je zprvu velmi aktivní a vy máte pocit, že jste natrefili na toho správného. Po určité době se však odmlčí a vy nevíte proč. Můžete si být skoro jistí, že jde o rybáře!

Rybář je přezdívkou, která zlidověla pro zástupce několika firem, který má nahozeno vždy několik prutů a čeká, který zabere. Pokud to není ten váš, ztrácí zájem a vy čas. Poznat, jestli jde o rybáře, je přitom na první pohled velmi těžké a neexistuje na to jednoduchá rada. Trh je pro cizince nepřehledný a každý, kdo vám podá pomocnou ruku, je pro vás pastýřem. Turecký obchodník málokdy řekne, že s vámi obchodovat nebude. Brání mu v tom národní pozitivní myšlení, neochota říkat ne a především jeho podnikatelský duch.



JAK POZNAT KVALITNÍHO PARTNERA

Přesvědčit se, zda jde o kvalitního obchodního zástupce, se dá několika způsoby a ani jeden z nich není zadarmo. První je investovat a do Turecka jezdit, doprovázet jej na schůzky a neustále na něj tlačit. Druhý je využít kanceláří Ministerstva průmyslu a obchodu ČR k tomu, abychom vám pomohli situaci na trhu objasnit.

Od listopadu už to navíc nebude jenom kancelář v Istanbulu, ale také druhé zastoupení v Ankaře. Rozdělení jejich agend bude specializované podle odvětví. Cílem je zajistit klientský přístup k českým firmám a být jim kvalitnějším partnerem, neboť rozdělení oborů umožní hlubší odbornou specializaci našich zástupců.

ENERGETICKÁ WIKIPEDIE TURECKA

Jako příklad toho, že oborová specializace zástupců české ekonomické diplomacie má smysl, uvádím zkušenost z energetického průmyslu, který dlouhodobě patří mezi nejdůležitější obory pro české dodávky do Turecka. Během mého působení v Turecku jsme se společně s ekonomickým odborem zastupitelského úřadu ČR v Ankaře zaměřili na tento sektor a vydali publikaci popisující energetický profil Turecka.

Dále chceme přinést českým exportérům aplikaci pro lepší orientaci na trhu a prostor pro spolupráci mezi českými subjekty. Pracovně tomuto projektu říkáme energetická wikipedie Turecka. Firmám poskytneme informace o stávajících či plánovaných elektrárnách, ►►

Plánovaná oborová specializace zastoupení MPO v Turecku (od ledna 2014)

Istanbul	Ankara
Energetika, zdroje, životní prostředí	Elektro, dopravní a manipulační zařízení
Energetika + obnovitelné zdroje, voda, odpady a životní prostředí, nerostné suroviny a polotovary	Elektronika a elektrotechnika, automobilový průmysl, dopravní prostředky ostatní, manipulační prostředky a zařízení; komunální a manipulační technika, letecký průmysl, zbraně a munice
Živé vědy, chemie a plasty	Strojírenství a kovovýroba
Zdravotnická technika, chemický a farmaceutický průmysl + biotechnologie, potravinářský průmysl, plasty a pryž	Strojírenství – výroba strojů, obráběné komponenty a konstrukce z kovů, investiční celky, slévárnictví a kovárenství, hutní výroba
Spotřební zboží, ICT	Stavebnictví, služby
Užitkové sklo, bižuterie a drobné zboží, textilní, oděvní a kožedělný průmysl, software a ICT služby	Stavebnictví a stavební materiály, nábytkářský průmysl, papírenský průmysl, polygrafie, dřevařský a dřevozpracující průmysl, zemědělství a lesnictví, služby



tendrech, místních subjektech a umožníme jim spolupracovat a komunikovat v rámci této aplikace na úzce profilované sociální síti. České energetické společnosti tento projekt vítají. Do nabídky služeb naší zahraniční kanceláře v Istanbulu by měl být začleněn v závěru tohoto roku.

VZÁJEMNÁ INTERAKCE JE VÝHODOU

Tím se dostáváme ještě k třetí možnosti, jak se na trhu lépe prosadit. A tou je spolupráce mezi českými firmami, které mají o turecký trh zájem. Ne vždy si totiž mezi sebou konkurují. Mnohdy se mi stalo, že například účastníci veletržní akce, kterou ministerstvo průmyslu nebo CzechTrade pořádá, mezi sebou uzavřou dohodu nebo se vzájemně informují o zkušenostech.

Spolupráce je něco, co bychom se mohli od tureckých společností učit. Turecké subjekty jsou dost často organizovány do různých asociací a zájmových sdružení. Ty jdou napříč odvětvími a jsou buď čistě privátní, nebo provázány se státem. Při prosazování českých firem na tureckém trhu dost často těchto asociací využíváme. Dokážeme se přes ně dostat k systému, který na konkrétních trzích panuje. Za poslední dobu jsme spolupracovali například se svazem radiologů, producentů ryb, výrobců nástrojů a dalšími.

Českým příkladem sdružení, které takto funguje a díky uskupení se mu daří lépe pronikat na zahraniční trhy, je aliance CDT (Česká dobývací technika). Nedávno jsme pro její členy připravili obchodní cestu, během níž se setkali s předními tureckými státními i soukromými institucemi. Představili jsme české firmy přímo

v sídlech tureckých společností, tak abychom zajistili co největší účast lidí s rozhodujícími pravomocemi i technických odborníků, kteří se podílejí na výběru vhodných technologií. Nedílnou součástí mise byly zástupkyně České exportní banky, které představily možnosti exportního financování, jež pomáhá v Turecku prodávat naše technologie. To je po Rusku druhou destinací, kam ČEB alokuje nejvíce úvěrových produktů.

Podobnou cestu chystáme příští rok i pro energetické subdodavatele a věřím, že výše zmíněný projekt pomůže nastavit spolupráci i mezi nimi. Díky sdružení jsme atraktivnější i pro potenciální klienty. Pokud by se každá firma měla prezentovat před velkými investory odděleně, rozhodně by se jí nedostalo přijetí od nejvyššího vedení. Prezentací výrobků však práce nekončí a je nutné pracovat dále na osobních vztazích.

S NAŠÍ POMOCÍ NEJSTE NA TRHU BEZRADNÍ

Podobné služby jsme zajišťovali i pro některé české firmy z oboru zdravotnictví. V technologiích, které se v ČR vyrábějí, máme v Turecku poměrně velkou konkurenci místních firem. Do státních nemocnic, kde jde víceméně hlavně o cenu, se dostáváme velice těžko. Většina dodávek je tendrována, nebo je nakupována z tzv. DMO (státní nákupní organizace), kam se musí firmy registrovat a dodávat o 12% levněji než mimo tento subjekt. V praxi to mimo jiné znamená, že soukromým nemocnicím musíte dodávat v případě registrace u DMO o 12% draž. Soukromé nemocnice jsou v Turecku velmi rozšířené a jejich standard je logicky vyšší než u státních. Nejvyšší úroveň mají sítě nemocnic Acibadem, LIV nebo Mediana.

U nich se dá hovořit o nemocnicích hotelového typu, kdy s vámi může být v luxusních pokojích ubytována rodina i služebnictvo. Do těch se dodává zboží nejvyšší kvality, neboť jsou ochotné za ni zaplatit.

Nedávno jsme před hlavními nákupčími těchto soukromých nemocnic prezentovali dvě přední české firmy. Nutno podotknout, že obě již měly své zástupce na trhu. Pomohli jsme jim dostat se k tzv. správným lidem a podpořit jejich aktivity. Pro tureckého partnera to může být signálem, že máte o trh skutečný zájem, ale zároveň také příležitost mu ukázat, že na trhu bez něj nejste zcela bezradní.

Nejenom dodávky zboží, ale i získání zákazníků je v Turecku možné. Při jiné spolupráci s českou firmou se nám nedávno podařilo propojit jednu tureckou síť soukromých nemocnic s českou nemocnicí, a do Česka by tak měla mířit první turecká pacientka.

Úspěšně zorganizovat tyto prezentace a jednání se nám daří především díky tomu, že v našich zastoupeních zaměstnáváme místní síly. Českým firmám připravujeme trh očima Turků s českým pohledem. ■

TEXT: MICHAL KOŠČO

FOTO: THINKSTOCK A ARCHIV AUTORA



Ing. Michal Koščo je vedoucím zastoupení MPO ČR v Istanbulu. V Turecku působí od roku 2011.

JAK SI MŮŽETE POJISTIT FAKTURU

PODÍL MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ NA CELKOVÉM EXPORTU ČESKÉ REPUBLIKY STÁLE ROSTE A PODLE VÝZKUMU, KTERÝ EGAP PROVÁDĚL SPOLEČNĚ S ASOCIACÍ MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ A ŽIVNOSTNÍKŮ ČR, VÍCE NEŽ 60 PROCENT JICH VYVÁŽÍ SVÉ VÝROBKY DO ZEMÍ MIMO EVROPSKOU UNII.

Většina z nich je však přesvědčena, že EGAP je jen pro velké firmy. Ne, je to i pro ně! Pojišťuje totiž všechny exportéry bez rozdílu právní formy, velikosti a objemu financování. Nezasahuje ale do pole působnosti komerčních pojišťoven, tudíž nepojišťuje úvěry do dvou let splatnosti při exportu do zemí EU a OECD. Naopak vám může pomoci snížit riziko tam, kde komerční pojišťovny nemohou. Pojišťuje totiž tržně nezajistitelná rizika, a to komerční i politická.

EGAP připravil speciálně pro segment malých a středních podniků (MSP) balíček produktů. Jedná se o celé spektrum služeb, které mohou eliminovat případná rizika spojená nejen

s nezaplacením ze strany odběratelů, ale chrání exportéry i před dalšími nebezpečími spojenými s exportem mimo země EU, včetně rizik politických.

Produkty jsou upraveny tak, aby jejich využití znamenalo právě pro menší a střední firmy co nejmenší administrativní zátěž a zároveň, aby mohly být jejich obchodní případy projednány co nejrychleji.

Celou nabídku těchto produktů představíme postupně ve speciálním seriálu Trade News. K tomuto účelu jsme stvořili příběh začínajícího podnikatele Jana Kladívka, který nás bude seriálem provázet.

Pan Kladívko v tomto případě využil Pojištění krátkodobého vývozního dodavatelského úvěru proti riziku nezaplacení. Jednoduše řečeno, pojistil si fakturu. Stejně můžete postupovat i vy – tento produkt můžete využít při vývozu do rizikových teritorií v případech, kdy je splatnost do dvou let. EGAP však nemůže tyto krátkodobé vývozní dodavatelské úvěry pojišťovat v případě, že jde o export do zemí EU a OECD, pouze do rizikových teritorií.

TEXT: HANA HIKELOVÁ

FOTO: THINKSTOCK

AUTORKA JE ŘEDITELKOU MARKETINGU
A KOMUNIKACE EGAP

JAN KLADÍVKO ZÍSKAL KONTRAKT NA UKRAJINĚ CO UDĚLAT, ABY DOSTAL ZAPLACENO?

Jan Kladívko je úspěšným živnostníkem, kterému se daří podnikat na domácím trhu. Vyrábí hřebíky, jimiž zásobuje železářství a hobby markety. Chce ale dále růst a zvažuje, že by své kvalitní zboží vyvezl za hranice. Na internetu najde, že se na Ukrajině koná výstava s podobným zbožím. Nechá si udělat propagační materiály, objedná malý stánek a prezentaci. Samozřejmě s cílem získat nové zákazníky. Pan Kladívko však váhá, jestli se mu investice vyplatí. Může se totiž stát, že neuspěje a nezíská zakázku. I na to se u EGAPu může pojistit (Pojištění nákladů na vstup na nový zahraniční trh).

Na výstavě v Kyjevě však uspěje a získá nového zákazníka. Ten chce odebrat hřebíky za 4 miliony korun s tím, že doba splatnosti za dodané zboží bude šest měsíců. Pro pana Kladívka jde o obrovský úspěch, má to ale svá rizika. Co když nový odběratel za hřebíky nezaplatí? Čtyři miliony jsou částka, která by mohla výrobce zlikvidovat. Je zodpovědný, a proto opět vyrazí do EGAPu, tentokrát se smlouvou s dovozcem. EGAP prověří bonitu ukrajinského dovozce a v případě kladného vyhodnocení uzavře s panem Kladívkem pojistnou smlouvu. Pokud dovozce v termínu zaplatí, je vše v pořádku a pojistná smlouva končí. Pokud však nezaplatí, nastává plnění ze strany EGAPu panu Kladívkovi.



Ilyas Cosgun:

TURECKO JE PŘÁTELSKÉ VŮČI INVESTORŮM K ZALOŽENÍ FIRMY TAM STAČÍ JEN ŠEST DNŮ

PODLE ORGANIZACE PRO HOSPODÁŘSKOU SPOLUPRÁCI A ROZVOJ BUDE ZEMĚ
PŮLMĚSÍCE V LETECH 2011 AŽ 2017 NEJRYCHLEJI ROSTOUCÍ EKONOMIKOU SVĚTA.
O POTENCIÁLU SPOLUPRÁCE ČESKÝCH A TURECKÝCH FIREM JSME HOVOŘILI S ILYASEM
COSGUNEM Z ČESKO-TURECKÉ ASOCIACE MLADÝCH PODNIKATELŮ.



Ilyas Cosgun je členem vedení Česko-turecké asociace mladých podnikatelů (CETIAD), která byla založena v roce 2008 s cílem posílit vztahy a usnadnit komunikaci mezi českými a tureckými podnikateli. Vystudoval v České republice obor vzdělávání dospělých na Univerzitě Jana Ámose Komenského a se svou rodinou žije a pracuje v Praze.

Vaše asociace se mimo jiné snaží prohloubit komunikaci mezi českými a tureckými podnikatelskými subjekty a vyhledávat exportní a investiční příležitosti pro obě strany. Jaké projekty připravujete?

V souvislosti s letošní návštěvou premiéra Recepta Tayyipa Erdogana v ČR jsme často slyšeli, že tuzemští podnikatelé mají málo informací o možnostech obchodní spolupráce s Tureckem.

Proto pracujeme na spuštění internetového portálu Most tureckého obchodu, na němž budeme prezentovat aktuální informace o turecké ekonomice, firmách, osobnostech a podnikatelských příležitostech. Příští rok chceme v Praze uspořádat Česko-turecké obchodní fórum, jehož součástí budou bilaterální jednání s tureckými podnikateli. Naším cílem je také zvát turecké firmy do tendrů vyhlášených v České republice.

V září jsme o této možnosti informovali potenciální zájemce přímo v Turecku.

Již nějaké akce proběhly?

V červnu jsme se zúčastnili veletrhu Turkiye – World Trade Bridge zaměřeného na stavebnictví a 25. a 26. listopadu proběhne v Istanbulu taková akce věnovaná zemědělství a potravinářství, něco podobného jako u vás Země živitelka.

FIRMY BY MĚLY BÝT ODVÁŽNĚJŠÍ

Jak na tyto příležitosti reaguje česká strana?

Větší firmy, které se rozhodly expandovat do Turecka, tam již mají svá zastoupení nebo využívají zastoupení Ministerstva průmyslu a obchodu ČR (dříve CzechTrade – pozn. red.). Ty menší, které zatím váhají, jsou velmi obezřetné. Uvítali bychom, kdyby našich akcí, kde mohou navázat osobní kontakty, využily ve větší míře. Nejúčinnější je, když si první kontakty v novém teritoriu každý „odpracuje“ sám.

Zprostředkované informace nenahradí osobní pobyt v místě podnikatelského zájmu. Ale ten bývá časově limitován. Jste schopni zájemcům z řad exportérů vytipovat spolehlivé turecké protějšky a finančně přiměřené právní a poradenské služby?

Ano, známe turecké prostředí, z něhož pocházíme, i české, protože jsme

tu vystudovali a žijeme tady. Výhodou je také naše znalost českého jazyka a zdejší mentality. Svě akce koordinujeme s největším podnikatelským uskupením v Turecku Tuscon.

Můžete je představit?

Konfederace podnikatelů a průmyslníků Turecka (Tuscon) je největší nevládní instituce u nás a zastupuje 168 podnikatelských svazů a 7 obchodních federací, 100 tisíc společností a 35 tisíc podnikatelů. Nabízí široké spektrum služeb, od pořádání podnikatelských misí přes investiční projekty až po zprostředkování kontaktů mezi tureckými a zahraničními subjekty. Disponuje rozsáhlou mezinárodní sítí, z níž nejvýznamnější jsou reprezentace v Bruselu, Washingtonu, Moskvě a Peking.

V souvislosti s hospodářskou recesí roste zájem českých exportérů o mimoevropská teritoria. Často tam však narážejí na celní a administrativní bariéry. Jak je v tomto ohledu mezinárodnímu obchodu otevřeně Turecko?

Naše země liberalizovala zahraniční obchod již v osmdesátých letech dvacátého století. Podpis dohody o celní unii mezi Tureckem a EU otevřel cestu k harmonizaci cel a celních předpisů. České zboží je proto v Turecku osvobozeno od cel. Ovšem v některých případech může obchod komplikovat požadování nestandardních dokumentů při dovozu nebo cenová preference při využívání místních dodavatelů. Na podobné komplikace však v různé míře narazíte všude na světě.

Důležitým dokumentem, který vstoupil v platnost loni v březnu, je dohoda mezi ČR a Tureckem o vzájemné podpoře a ochraně investic. Je součástí velkorysého programu Turecka na podporu zahraničních investic. Patří do něj mimo jiné regionální pobídky pro investice také do zaostalejší východní části země. Pro zahraniční subjekty jsou zajímavé třeba tím, že počítají s výjimkami z cel a DPH.

Takže se čeští podnikatelé nemusejí obávat složitých ochranných bariér?

Určitě ne. Během více než padesáti let, během nichž naše země jedná o přistoupení k Evropskému hospodářskému

společenství a později k EU, se Turecko významně přiblížilo evropským standardům. Tento proces se urychlil zejména od roku 2002, kdy vstoupila v platnost poslední část velké ústavní reformy, kterou požadovala Evropská unie.

TURECKO POSILUJE EKONOMICKOU DIPLOMACII

V jakých oblastech mají české firmy největší příležitosti?

Ve strojírenství, energetice, automobilovém průmyslu, výrobě zdravotnických produktů a v obnovitelných zdrojích. Češi mají před námi stále náskok v moderních technologiích a udržují si renomé spolehlivých partnerů a dodavatelů kvalitních výrobků za nižší ceny, než za jaké prodávají Němci a Francouzi. Turecko má pro český byznys ještě jeden benefit. České firmy mohou společně s tureckými snáze pronikat na třetí trhy. Myslím tím především státy Střední

ČESKÉ FIRMY MOHOU
SPOLEČNĚ S TURECKÝMI
SNÁZE PRONIKAT NA TŘETÍ
TRHY.

Asie, Rusko, Blízký východ a rovněž Afriku. Turecká vláda posiluje v těchto teritoriích ekonomickou diplomacii. Například v Africe zvýšila v posledních letech počet velvyslanectví ze čtyř na deset.

Co brzdí rychlejší rozvoj vzájemné obchodní spolupráce na turecké straně?

Europeizované a globalizované vrstvy, zejména finančníci, ekonomové a byznysmeni, se o středoevropský civilizační okruh zajímají, považují ho za perspektivní a ví o něm poměrně hodně. Menší podnikatelé o Česku buď nevědí vůbec, nebo je považují za příliš malý trh. Snažíme se jim vysvětlit, že jde o logisticky zajímavou a průmyslově vyspělou destinaci v centru Evropy s příznivým daňovým systémem. Řadu z nich však odrazuje složitý a zdoluhavý proces udělování víz. A s tímto problémem se nepotýkají jen fyzické osoby a malí podnikatelé, ale i velké firmy.

Turecké úřady jsou při udělování víz pružnější?

Víza udělujeme již elektronicky a v řádu několika dnů.

OBCHODUJÍ TI NEJSCHOPNĚJŠÍ

Turky předchází pověst zdatných obchodníků. S čím by měli čeští podnikatelé v kontaktu s tureckými partnery počítat?

Zatímco Češi jsou v obchodním styku rezervovanější, my jsme bezprostřednější a kreativnější. U nás se s trochou nadsázky říká, že nejnadanější dítě se bude věnovat obchodu a méně chytré půjde na studia. Každopádně by si měl tuzemský podnikatel zajistit z důvěryhodného zdroje reference o potenciálním partnerovi. Turečtí obchodníci jsou dobří psychologové a během běžné konverzace dokáží odhalit slabé i silné stránky mentality svého protějšku.

Zdůraznil bych také trpělivost, protože obchodní vztahy jsou v Turecku postaveny na důvěře a přátelství, které se vytvářejí vždy dlouho. Tamější firmy jsou většinou rodinného typu a hlavní slovo v nich mají příslušníci starší generace.

Ještě před dvěma lety uváděli analytici, že čisté marže malých a středních podniků v Turecku se pohybovaly jen mezi 5 a 15 %. Nedokázaly tak nashromáždit dost prostředků, aby mohly investovat, a místo výroby začaly víc dovážet. Podařilo se již vládě vyřešit tento strukturální problém?

Naše vláda se jím intenzivně zabývá. Za největší problémy považuje velkou závislost na zahraničním spekulativním kapitálu, rozsah šedé ekonomiky, která je odhadována ve výši 27 procent HDP země, a v neposlední řadě slabou konkurenceschopnost exportérů a přílišnou závislost na domácí poptávce. Podle Eurostatu míří turecké zboží téměř z padesáti procent do zemí evropské osmdvacítky a vláda v Ankaře se – mimo jiné i posílením ekonomické diplomacie – snaží pomoci zejména malým a středním firmám proniknout na trhy Asie a Afriky. ■

S ILYASEM COSGUNEM HOVOŘILA VĚRA VORTELOVÁ
FOTO: ARCHIV I. COSGUNA

VYUŽIJTE TREND MODERNIZACE TURECKÉHO ZDRAVOTNICTVÍ

TURECKO JE ATRAKTIVNÍ ZEMÍ PRO MNOHO ZAHRANIČNÍCH NADNÁRODNÍCH SUBJEKTŮ AKTIVNÍCH V JEDNOTLIVÝCH SUBSEKTORECH ZDRAVOTNICTVÍ, A TO DÍKY SVÉ VÝHODNÉ GEOGRAFICKÉ POLOZE, RELATIVNĚ DOBŘE VZDĚLANÉ PRACOVNÍ SÍLE, ENORMNĚ RYCHLÉMU DEMOGRAFICKÉMU VÝVOJI (JE ODHADOVÁNO, ŽE V ROCE 2023 POPULACE ZEMĚ DOSÁHNE 100 MILIONŮ OBYVATEL), ROSTOUCÍ EKONOMICE A CELKOVĚ BOHATNOUCÍ SPOLEČNOSTI.



Výdaje na zdravotnictví vykazují od roku 2005 trvale rostoucí tendenci a v průměru dosahují 6% HDP. Tento údaj však přesto stále zaostává za průměrem OECD (cca 9%), a to i co se týče absolutních zdravotnických výdajů na obyvatele, které dosahují hodnoty 900 USD. Pro srovnání: průměrná částka zemí OECD je přibližně 3300 USD. Predikce na rok 2014 počítají s růstem výdajů ve zdravotnictví na hodnotu 63 miliard dolarů.

SROVNÁNÍ A STATISTIKY

Podle aktuálních statistických údajů je v Turecku 160 lékařů na 100 tisíc obyvatel, přičemž průměr EU je 322 lékařů a v České republice máme 357 lékařů na 100 tisíc obyvatel. V zemi působí 1439 nemocnic, z toho 843 státních (120 tisíc lůžek), 62 fakultních (35 tisíc lůžek), 489 soukromých (28 tisíc lůžek) a 45 ostatních, například vojenských (17 tisíc lůžek). Nehledě na růstové tendence je Turecko ve všech relevantních údajích přibližně na polovičních hodnotách průměru EU, respektive OECD.

Nejen rychlý demografický vývoj, ale i posouvající se hranice maximální průměrné délky dožití, která nyní dosahuje 75,4 roku, a zejména stárnoucí turecká populace jsou slibné předpoklady pro rozvoj farmaceutického trhu. V současném Turecku je 7,5% obyvatel starších 65 let, přičemž v roce 2023 to bude již cca 10,3% a v roce 2050 20,8%. Stárnoucí populace pak bude nepochybně znamenat vyšší výdaje na farmaceutické výrobky i doplňky stravy.

V minulém roce dosáhl turecký trh s farmaceutickými produkty hodnoty

5,58 miliardy eur, což řadí Turecko na šesté místo v Evropě (za SRN, Francii, UK, Itálii a Španělsko) a 14. místo v celosvětových statistikách. Generika v tomto segmentu tvořila 52% v objemovém vyjádření a 37,7% v tržbách. V témže roce bylo na trhu 8200 farmaceutických položek/produktů, z nichž 5544 bylo na předpis. Výdaje na pořízení farmaceutik per capita dosáhly v roce 2012 hodnoty 106,1 USD. Stále přetrvává importní závislost turecké ekonomiky v tomto sektoru, jakož i trvale záporná obchodní bilance. Progresivním subsektorem pak jsou doplňky stravy.

TURECKO JAKO EXKLUZIVNÍ CENTRUM ZDRAVOTNÍ TURISTIKY

Z pohledu českých subjektů skýtá zajímavé možnosti turecký trh se zdravotnickým vybavením a lékařskými přístroji, který dosáhl loni hodnoty 1,81 miliardy eur, přičemž patří mezi třicetku největších světových trhů. Velký podíl má na tom vládní rozvojový plán na léta 2003 až 2013, v rámci něhož jsou realizovány velké investiční akce, respektive výstavba investičních celků na klíč (nemocnice, specializovaná zdravotnická zařízení, rekonstrukce a rozšíření stávajících kapacit a nemocničních lůžek), a to zejména na bázi PPP (Public Private Partnership). Vybraný kontraktor v rámci subkontraktů nakupuje například nemocniční lůžka či jiné vybavení nemocnic.

Zvláštním segmentem v rámci zdravotnictví je pak zdravotní (léčebná, estetická) turistika. V tomto směru Turecko aspiruje na to být nejvýznamnějším

regionálním centrem pro oblast kosmetické/plastické chirurgie, kardiiovaskulárních výkonů a lázeňské turistiky pro země Blízkého východu, Perského zálivu, Ruské federace i postsovětských stredoasijských republik.

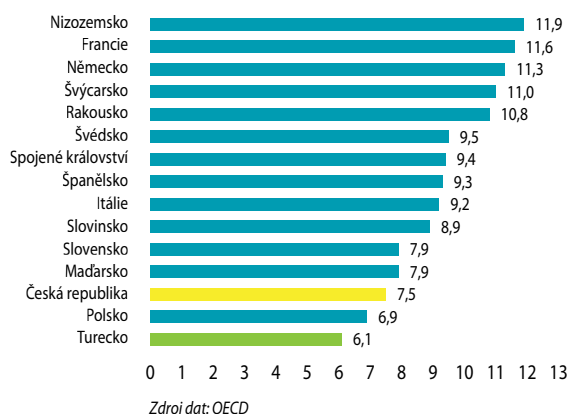
Země půlměsíce disponuje geotermálním bohatstvím s více než tisíci termálními prameny. V krátkodobém plánu Ministerstva kultury a turismu a Ministerstva zdravotnictví (v gesci obou úřadů) na léta 2013 až 2015 je vybudování 50 tisíc lůžek pro „zdravotní turisty“ a v dlouhodobém horizontu vláda počítá s rozšířením kapacit až o 250 tisíc lůžek. Turecko tak těží ze své geografické polohy i z faktu, že nemocnice a zdravotnická centra disponují uznávanými mezinárodními certifikáty. V počtu takto akreditovaných nemocnic je země druhá na světě.

AMBIČIÓZNÍ PLÁŇ KE STÉMU VÝROČÍ

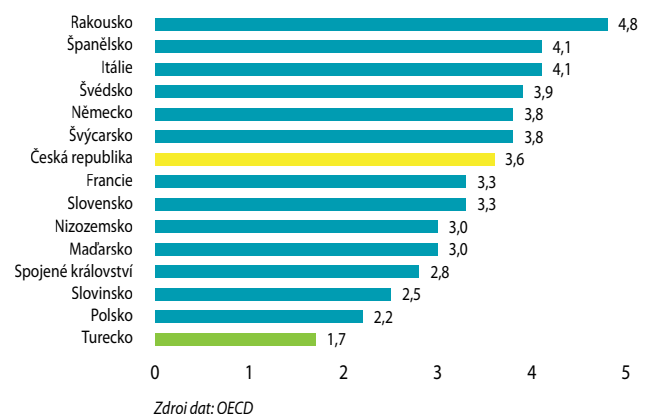
Kromě dvou již zmíněných plánů si vláda stanovila několik ambiciózních cílů s horizontem roku 2023, tj. ke stému výročí založení novodobé Turecké republiky. Patří mezi ně například zvýšení finančních prostředků na vědu a výzkum na hodnotu 3% HDP a zařazení tureckého zdravotnického sektoru mezi deset největších trhů světa.

Rozhodujícím faktorem z pohledu vládních investičních programů rozvoje je aktuální balík investičních pobídek. Ty mohou generovat významné příležitosti a zejména úlevy v daňové oblasti, odvodch na sociální a zdravotní pojištění, alokaci pozemků a podobně i pro české ▶▶

Podíl výdajů na zdravotnictví na HDP (%)



Počet lékařů na 1000 obyvatel





podnikatelské subjekty, které hodlají realizovat v Turecku své investiční aktivity. Záměrem je snížit importní závislost země, vyrovnat ekonomické nerovnosti mezi provinciemi a posílit domácí produkci. Významné úlevy jsou spjaty s investicemi směřujícími do oblasti vědy a výzkumu ve zdravotnictví.

DOMÁCÍ POTENCIÁL

Importní závislost v segmentu zdravotnické techniky se pohybuje na neuvěřitelně vysoké úrovni, a to 85%. Ze zemí s největším podílem na trhu lze uvést na prvním místě USA (cca 30% podíl – především v oblasti implantátů a ortopedických pomůcek a vybavení), dále pak SRN (zařízení pro stomatologické ordinace), následuje Čína, Itálie a Japonsko. Domácí produkce je omezena na méně high-tech produkty, jako jsou běžné laboratorní a zdravotnické vybavení a pomůcky typu obvazový materiál, jehly, injekční stříkačky apod. Mezi hlavní domácí hráče na trhu lze zařadit například firmy Detaysan, Sesinoks Paslanmaz, Bicakcilar, Cagdas Elektronik Medikal a Tibset, ze zahraničních (nadnárodních) subjektů to pak jsou zejména GE Healthcare a Siemens, jenž v Turecku (Gebze) otevřel svůj výrobní závod.

Ve farmaceutickém sektoru působí v Turecku celkem na 300 subjektů,

z nichž je 263 domácích a 37 mezinárodních společností. Mezi 49 výrobními farmaceutickými závody je 13 vlastněno nadnárodními globálními koncerny. Farmaceutický průmysl stejně jako výrobci zdravotnického zařízení jsou převážně alokováni v oblasti Istanbulu, Kocaeli a Tekirdagu, Ankaře a Samsunu. Důvodem je tvorba odvětvových klastrů, které využívají dobré dostupnosti obalového materiálu, vyškolených zaměstnanců i vyšší koncentrace odběratelů – zdravotnických center. Tureckému trhu dominují velké nadnárodní firmy, jako jsou Novartis, Pfizer, GlaxoSmithKline, Sanofi-Aventis a Bayer, nicméně lídrem na trhu je místní společnost Abdi Ibrahim s tržním podílem kolem 7,5% a největším obchodním obrátem.

Co se týče distribučních kanálů v rámci tureckého farmaceutického trhu, rozhodující postavení mají dva největší subjekty, Hedef Alliance a Selcuk Ecza, které společně ovládají kolem 70% trhu. Zbytek je rozdělen mezi 270 až 300 menších distributorů. Celkem je v Turecku kolem 24 tisíc lékáren s dobrou dostupností v městských aglomeracích, nicméně ve venkovských sídlech a méně rozvinutých východních oblastech země je pokrytí trhu nedostačující. Z českého pohledu je zajímavý investiční vstup Zentivy na turecký trh generik v letech 2007 a 2009.

Celý sektor tureckého zdravotnictví, ať už se jedná o trh se zdravotnickým vybavením, lékařskými přístroji, farmaceutickými produkty či zdravotní a léčebnou turistikou, reflektuje teritoriální i sektorové priority ČR, a skýtá tak významné obchodní příležitosti pro české subjekty, z nichž mnohé již na místním trhu úspěšně působí.

Enormní zájem existuje především u dodávek zdravotnického zařízení, jako jsou například nemocniční lůžka, gynekologická a stomatologická křesla, laboratorní technika a vybavení, přístroje pro estetickou medicínu (dermatologie, lymfodrenáže), biodegradabilní stenty i ucelené technologie pro protonovou léčbu rakoviny. Rozsáhlý, ale současně také neobyčejně náročný turecký trh by proto neměl zůstat stranou zájmu českých exportérů.

TEXT: MICHAL MINČEV
A PRACOVNÍCI EKONOMICKÉ SEKCE MZV ČR
FOTO: THINKSTOCK A ARCHIV AUTORA

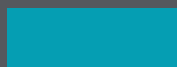


Ing. Michal Minčev, MBA
expert na mezinárodní
konkurenceschopnost
Ministerstvo
zahraničních věcí ČR

TURECKÉ ZDRAVOTNICTVÍ A ŠANCE PRO ČESKÉ FIRMY



- ⇒ Zvyšující se poptávka po nových léčebných metodách s vysokou přidanou hodnotou;
- ⇒ přibližování se evropské legislativě a zvyšující se nároky na kvalitu života;
- ⇒ překotný demografický vývoj a silně rostoucí populace;
- ⇒ dynamický ekonomický růst Turecka a bohatnoucí stát i společnost vypisující tendry v oblasti zdravotnického sektoru;
- ⇒ velikost trhu – počet projektů a vypisovaných tendrů;
- ⇒ geografická blízkost trhu.



- ⇒ Nízké výdaje ve zdravotnickém sektoru per capita ve srovnání s průměrem v EU a zemích OECD;
- ⇒ jazyková bariéra – zadávací dokumentace je k dispozici zpravidla pouze v turečtině, a jazyková bariéra tak může být velkým znevýhodněním;
- ⇒ chybějící znalosti turecké legislativy a regulačních nařízení – české subjekty musí získat solidní znalosti o situaci na trhu, jako jsou například regulační nastavení a postupy při zadávání veřejných zakázek;
- ⇒ menší povědomí místních subjektů o progresivních technologiích (např. protonová léčba) a s tím souvisí i menší senzitivita a chuť k používání těchto technologií s vyšší přidanou hodnotou;
- ⇒ nedostatečné finanční možnosti na průzkum aktuální situace na trhu, prověření obchodního případu a ověření proveditelnosti konkrétního projektu.

Příležitosti

- ⇒ Podmínkou je konsorcionální přístup v součinnosti s místním partnerem – většinou hlavním kontraktorem vypisovaného tendru, bez kterého je účast na státních či soukromých tendrech vyloučena;
- ⇒ vládní pobídky se zvláštním zřetelem na užití vědy a výzkumu v oblasti zdravotnického sektoru generující investiční příležitosti;
- ⇒ rostoucí potenciál trhu v souladu s vývojem ke stárnoucí a bohatnoucí společnosti;
- ⇒ z pohledu exportéra – dosud vysoká importní závislost domácího tureckého trhu v oblasti zdravotnické techniky.

Překážky

- ⇒ Zdlouhavé zadávání veřejných zakázek a jejich následné byrokraticky dlouhé a časově náročné vyhodnocení;
- ⇒ regulační omezení při certifikaci nových farmaceutických produktů – zavedení vlastních zásad GMP (Good Manufacturing Practice), zrušení akceptace certifikátů GMP EU (vydávaných farmaceutickým produktům registrovaným v EU), dochází tak k enormnímu prodloužení registračního procesu;
- ⇒ problematická ochrana IPR (Intellectual Property Rights) a patentového práva.



Ami Vitale:

TURECKO MILUJI

Turecko je jedna z mých nejoblíbenějších zemí. Je to fantastická směsice starobyklých a moderních prvků – ať jde o kulturu, zvyky... Ale co platí a za všech okolností, je, že tamní lidé jsou neuvěřitelně srdeční. Mám mezi Turky několik blízkých přátel, jednou z mých nejlepších kamarádek je právě Turkyně. Od první chvíle jsou k vám otevření a jsou schopni udělat cokoli, abyste se u nich cítili jako doma. Ačkoli mohou existovat jazykové bariéry, již od prvního momentu s vámi snadno naváží komunikaci. Mají to v krvi a málokdo se jim v tom může rovnat. Dveře k nim jsou vždy otevřené dokořán, a oni mají radost, když vás mohou pozvat dál.

Anebo jejich neuvěřitelný optimismus a smysl pro humor: Má první cesta do Turecka se odehrávala na začátku tisíciletí, nedlouho po hrozivém zemětřesení na západním pobřeží. Procházela jsem se po jedné rozbořené budově; celá spadla, zbyly z ní jen sutiny. Potkala jsem tam jednoho muže, s nímž jsem chtěla udělat interview. Říkal, že přišel o všechno – procházel se po tom,

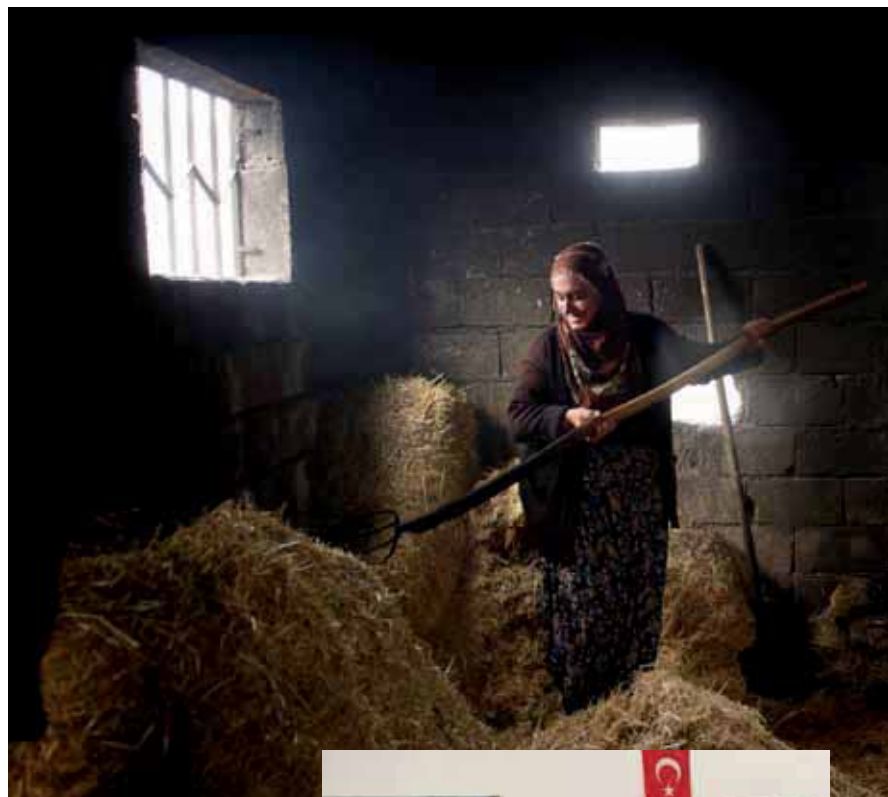


co zbylo z jeho domu, a já se ho pak zeptala, jestli se s ním případně můžu později nějak spojit, pokud bych měla ještě nějaké doplňující otázky. On se podíval do těch sutin, vyndal z nich svůj mobilní telefon a řekl: „Bohužel je to teď trochu obtížnější, ale dám Vám na sebe číslo.“

Bylo pro mě neuvěřitelné, že si z celé té situace byl ještě schopný dělat legraci.

Po takové osobní katastrofě... V USA by všichni plakali a naříkali, strašně by se litovali. V tu chvíli jsem toho muže hrozně obdivovala. A to je pro mě taková esence toho, jací Turci jsou. Neustále veselí, nikdy se nelitují, nepláčou sami nad sebou... Mají pořád dobrou náladu, neohlížejí se za tím, co bylo, dívají se hlavně do budoucnosti. ■

TEXT A FOTO: AMI VITALE



Životní cesty zavedly Ami Vitale, americkou fotografku a filmařku, do více než 80 zemí světa. Byla svědkem občanských nepokojů a násilí, ale také neskutečné krásy a neutuchající síly lidského ducha. Její fotografie byly použity téměř ve všech významných mezinárodních periodikách, byly vystavovány v muzeích a galeriích všude po světě a jsou součástí četných soukromých sbírek. Ami Vitale obdržela nejvyšší prestižní ocenění včetně několika cen World Press Photo, Cenu Daniela Pearla za výjimečnou reportáž, byla vyhlášena Fotografem roku Národní asociací novinářských fotografů, získala cenu Mezinárodní fotograf roku a byla vyhlášena jedním ze 30 nejlepších fotografů v anketě magazínu Photo District News. Ami dnes žije v Montaně v USA, fotografuje pro magazín National Geographic a sestavuje knihy z příběhů, které se skrývají za jejími fotografiemi. S jejími fotkami a příběhy se setkáváte i na stránkách Trade News.



Výstavu fotografií Ami Vitale pod názvem *Jsme jedna rodina/We are one family* si můžete prohlédnout do 28. listopadu v Nikon Photo Gallery v Praze na Újezdu 19.



Česká banka pro český export

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



ČESKÁ EXPORTNÍ BANKA

NA MASIVNÍCH INVESTICÍCH DO TURECKÉ EKONOMIKY MOHOU PROFITOVAT I ČESKÉ FIRMY

PRO ČESKOU OBCHODNÍ BANKU (ČEB) JE TURECKO NATOLIK PRIORITYNÍ ZEMÍ, ŽE UVAŽUJE O ZŘÍZENÍ PŘÍMÉHO ZASTOUPENÍ V ANKAŘE. ZÁJEM O EXPORT DO TURECKA JEŠTĚ ZVÝŠIL AMBICIÓZNÍ BALÍK VLÁDNÍCH POBÍDEK.

Pobídky nejenže generují významné příležitosti, ale podle pracovníků českého zastupitelského úřadu v Ankaře také zaručí daňové úlevy, alokace pozemků a další vstřícné kroky, které platí i pro české podnikatelské subjekty uvažující o nasměrování svých investičních aktivit právě do Turecka (*pozn. redakce: podrobněji se tomuto faktu věnujeme na předcházejících stránkách Trade News*).

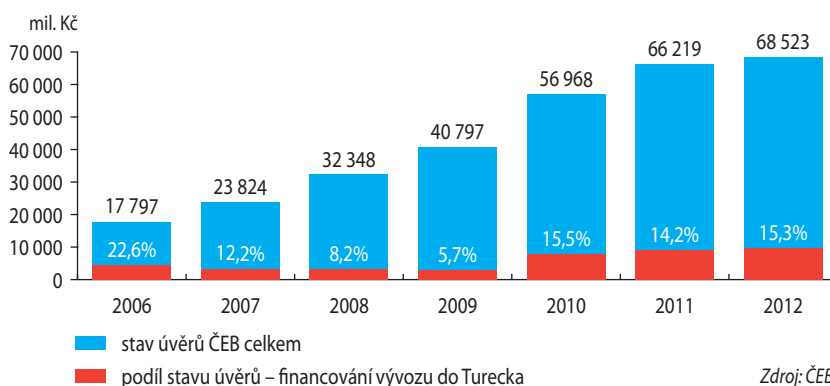
ČEB PODPOŘÍ EXPORTNÍ PŘÍLEŽITOSTI

Turecko stabilně patří mezi významná teritoria českých vývozců a investorů. Někteří z nich tu už úspěšně realizovali svoje exportní případy. Ti váhající by měli vědět, že potřebnou přidanou hodnotu vůči konkurenci jim přináší možnost financování prostřednictvím ČEB, která

spolupracuje s Exportní garanční a pojišťovací společností (EGAP). Na zkušenostech a profesionálním přístupu ČEB tak mohou s důvěrou stavět. Financování českého exportu a investic v Turecku je třetím největším v úvěrovém portfoliu ČEB. Díky výborné znalosti tohoto teritoria a dokonalému přehledu o stavu zdejší ekonomiky může navíc ČEB vytvářet pro české vývozce podmínky srovnatelné s podmínkami exportérů z jiných průmyslově vyspělých zemí.

Z pohledu bankovních produktů je pro exportéra nejčastějším řešením dlouhodobý exportní odběratelský úvěr. Jeho příjemcem je turecký dovozce, je poskytován v souladu s pravidly konsenzu OECD a ostatními pravidly pro poskytování státní podpory vývozu, se splatností 10 let. Může pokrýt až 85% hodnoty smlouvy o exportu, zbytek hradí dovozce ve formě platby předem. ■

Úvěry poskytnuté ČEB na financování vývozu do Turecka



TEXT: PAVEL MRÁZ

ING. PAVEL MRÁZ JE ŘEDITELEM ODBORU EXPORTNÍHO FINANCOVÁNÍ ČEB

Jiří Sobek:

V TURECKU JSME JEDNI Z NEJDRAŽŠÍCH, A PŘESTO NAŠE PRODEJE ROSTOU

TUREČTÍ OBCHODNÍCI JSOU ZNÁMÍ TÍM, ŽE SMLOUVAJÍ O KAŽDOU LIRU. A ANI RYCHLE ROSTOUCÍ EKONOMIKA NA TOM NIC NEZMĚNILA. JESTLI VŠAK PŘEDPOKLÁDÁTE, ŽE JEDINÁ MOŽNOST, JAK U NICH OBSTÁT, JE NABÍZET LEVNÉ ZBOŽÍ, JSTE NA OMYLU. LEVNÉHO ZBOŽÍ MAJÍ V TURECKU DOST. SE ZKUŠENOSTMI Z OBORU ZDRAVOTNICKÉ TECHNIKY SE S NÁMI PODĚLIL JIŘÍ SOBEK, OBLASTNÍ OBCHODNÍ MANAŽER BORCAD CZ, KTERÝ MÁ VE FRYČOVICKÉ FIRMĚ NA STAROSTI TĚMĚŘ DVACÍTKU EVROPSKÝCH TRHŮ.



Jiří Sobek, oblastní obchodní manažer Borcad cz

Čím tedy v Turecku bodujete, když ne cenou? Vždyť konkurence ve vašem oboru je tam obrovská.

Perfektní kvalitou, funkčností a propracovaným designem, spolehlivostí. Navíc nabízíme originální řešení. Například naše vlajková loď, gynekologická ordinace Gracie, má v sobě zabudovány funkční prvky, které nikdo jiný v nabídce nemá. To nám dává obrovskou konkurenční výhodu.

Znamená to tedy, že příslovečný turecký boj o cenu neznáte?

Ale to víte, že ano. Více to pocítujeme ve státních nemocnicích, které jsou na tom s financemi hůř. Ale samozřejmě i privátní a velmi luxusní nemocniční řetězce, které v zemi rostou jako houby po dešti, velmi zvažují, do čeho investovat. V současné době nám pomáhá, že už nás v Turecku znají jako značku, mnohé nemocnice naše produkty delší dobu používají a doporučují nás ostatním. Ale pracovat se do tohoto stavu nebylo jednoduché a trvalo to dlouho. Pracujeme na tom přibližně pět šest let a až dnes se dá říci, že to přináší ovoce.

WELCOME HOME

Prozradte nám tedy, co je tam pro úspěch nejdůležitější.

Vaše fyzická přítomnost. Snažím se tam jezdit co nejčastěji, minimálně každý druhý měsíc. Když mě náš distributor čeká na letišti, vítá mě slovy: „Welcome

home, Sobek, welcome home.“ A když tam nemohu být, tak svému partnerovi aspoň volám, abych se zeptal, jak jde život, a zjistil, jak na dohodnutých věcech pokročili, případně jaké jsou problémy. Turci vyžadují kontakt, musí vidět, že se o ně opravdu zajímáte. Až když se s nimi trochu skamarádíte, začnou se i oni více angažovat.

To vás musí stát hodně času a energie.

Čas je přesně to, co nesmíte v Turecku počítat. Nalézt toho pravého distributora, nastavit si s ním přesné podmínky a pravidla, prosadit se na novém trhu, získat tam dobré renomé a vybudovat kontakty a vazby vám může zabrat i roky. A navíc Turci mají vnímání času jinak nastaveno. Nikam nespěchají, a tak se vám bude zdát, že nejsou dostatečně výkonní. Nezbyvá, než si na to zvyknout, neustále je tlačit a připomínat. I když samozřejmě existují světlé výjimky.

Byla vaše cesta k tomu pravému distributorovi hodně trnitá?

Jsme učebnicovým příkladem toho, že spolehlivý distributor se v Turecku nehledá lehce. Ne že by žádní nebyli, nabízí se vám jich na různých akcích spousta, slibují hory doly a říkají o sobě, že jsou nejlepší. S tím našim jsme dříve moc spokojeni nebyli. Moc s námi nekomunikoval, vykazoval velmi malé výsledky a zdálo se nám, že to nebude to pravé. Nastartovali jsme ho až naší účastí na veletrhu ExpoMed před rokem



a půl. Předvedli jsme mu, že se můžeme na místním trhu obejít i bez něj.

JAK SE AKTIVUJE DISTRIBUTOR

O tom prosím prozradte víc.

Pomohl nám v tom Michal Koščo, vedoucí zastoupení CzechTrade v Istanbulu (*dnes zastoupení MPO ČR, pozn. red.*). Podpořil nás na ExpoMedu skvělou produkcí, domluvil jednání s tureckými firmami. Pro nás bylo důležité, že jsme se na stánku CzechTrade objevili pod značkou Borcad, ne pod značkou distributora. Navázali jsme spoustu kontaktů, z nichž vyplynuly i poptávky z nemocnic. Narazili jsme však na jazykovou bariéru. Ne všichni Turci totiž umějí anglicky. Jednání s místním partnerem v jejich mateřštině je pro ně přijatelnější, i kvůli pozdějšímu zajištění instalace, servisu a podobně.

Co ještě pomohlo?

I po veletrhu jsme komunikovali v trojúhelníku Borcad – CzechTrade – distributor a to byl zlomový bod. Distributor se začal cítit ohrožen a začal fungovat tak dobře, až nás to mile překvapilo. Od té doby máme ty nejlepší vztahy a spolupráce s ním se perfektně rozvíjí. Letošní rok je zatím naším nejúspěšnějším rokem na tureckém trhu. Předpokládám, že do konce prosince bychom ještě měli realizovat prodeje v hodnotě několika milionů korun. Mělo by se jednat především o gynekologická křesla a porodní postele.

A co další rok? Jaký nárůst prodeje předpokládáte?

V Turecku jsou nyní obrovské možnosti. Potenciál je tam, odhaduji, zhruba troj- až čtyřnásobný oproti letošku, tak uvidíme. Důležité je, abychom neusnuli na vavřínech a o trh dále pečovali. To znamená, že tam třeba budu jezdit ještě častěji.

Máte v rukávě nějaké eso, kterým turecké partnery překvapíte?

Co se týče produktů, tak zcela jistě. Naše firma je proslulá svým kvalitním vývojovým a designérským zázemím a inovacemi. Pravidelně přicházíme s novinkami. Kromě toho právě řešíme, že bychom nabídli možnost financování z ČR. To by mohl být klíč, jak v Turecku předběhnout konkurenci.

ZA ROZHOVOR DĚKUJE JANA JENŠÍKOVÁ
FOTO: MAREK JENŠÍK A ARCHIV BORCAD CZ



RADY DO KAPSY PRO OBCHODOVÁNÍ S TURECKEM OD JIŘÍHO SOBKA

- 1 Jezděte do Turecka co nejčastěji. Jen tak turecké partnery přesvědčíte, že máte o ně a o obchod skutečně dlouhodobý zájem.
- 2 Věnujte dostatek času nalezení toho správného distributora. Když se vám to podaří, nastavte si s ním velmi jasná pravidla a kontrolujte pravidelně jeho práci. Při obchodních jednáních ho navíc využijete i jako tlumočníka, protože ne všichni Turci hovoří anglicky.
- 3 Nezapomeňte, že čas plyne v Turecku pomaleji, a zvykněte si na to. Netrpělivost se nevyplácí.
- 4 Když se ve vás Turci zklamou, už to nikdy nenapravíte.
- 5 S vděčností přijímejte jejich pohostinnost. Vypijte s nimi v klidu šálek čaje nebo kávy a jděte na večeři. Turci jsou hodně kontaktní a při dobrém jídle a pití se vám budou vztahy upevňovat snáz.

Rostislav Němec:

Z ISTANBULU MÍŘÍME DÁL NA VÝCHOD

Í KDYŽ SE SVĚT GLOBALIZUJE, PRONIKÁNÍ VELKÝCH POTRAVINÁŘSKÝCH VÝROBCŮ NA TRHY JEDNOTLIVÝCH ZEMÍ TÍM NENÍ JEDNODUŠŠÍ. JE TOTIŽ SPECIFIKEM TOHOTO ODVĚTVÍ, ŽE PRODUCENTI MUSÍ ZOHLEDŇOVAT ODLIŠNÉ STRAVOVACÍ NÁVYKY JEDNOTLIVÝCH NÁRODŮ. PLNĚ TO PLATÍ I O NĚMECKÉ FIRMĚ HARIBO. NENÍ NÁHODA, ŽE JEDEN ZE SVÝCH NEJNOVĚJŠÍCH ZÁVODŮ MÁ V TURECKÉM ISTANBULU. JAK ŘÍKÁ ROSTISLAV NĚMEC, VEDOUČÍ JEJÍHO OBCHODNÍHO ZASTOUPENÍ PRO ČESKO A SLOVENSKO, DŮVOD JE JEDNODUCHÝ: PODNIK ODTUD CHCE ZAHÁJIT VELKOU OFENZIVU NA TRHY ISLÁMSKÝCH ZEMÍ.



Rostislav Němec,
vedoucí obchodního
zastoupení Haribo pro
Česko a Slovensko

CIRKUSOVÝ MEDVĚD JAKO CUKRÁŘSKÁ INSPIRACE

Jakkoli to zní překvapivě, v případě zakladatele pozdějšího slavného impéria šlo o skutečnost. Okouzlen charakteristickým tancem medvědů na jarmarcích

a trzích, rozhodl se v roce 1922, že je použije jako model cukrářských výrobků. Mínil totiž upoutat děti něčím, co jim bylo milé a co obdivovaly. Do obchodního rejstříku pak zapsal slovo Haribo jako zkratku počátečních písmen vlastního jména a názvu města, odkud

pocházel – Hans Riegel Bonn. Triumfální cesta gumových medvídků světem odstartovala.

„Co začalo malou cukrářskou dílnou na předměstí Bonnu, vybavenou pouze pytlkem cukru a měděnou konvicí, to se později vyvinulo do jedné z nejznámějších značek cukrářského průmyslu,“ konstatuje s dávkou hrdosti Rostislav Němec. Podle jeho slov v tom sehrál roli nejen samotný dobrý podnikatelský nápad, ale především trvalá kvalita výrobků, která vydržela celá desetiletí. Jen konzumenti se měnili, či – lépe řečeno – dorůstali.

Z VEPŘOVÉHO NA HOVĚZÍ

Základní surovinou pro výrobu těchto charakteristických měkkých bonbonků je vepřová želatina, do které se přidávají chuťové látky a barviva. Z hotové směsi se poté odlévají pamlsky nejrůznějších forem. Islámská víra ovšem vepřové přísne zakazuje. Proto když vedení firmy před několika lety uvažovalo, jak se vyrovnat s touto skutečností, přijalo dvojí rozhodnutí. Jednak šlo o vybudování výrobního závodu přímo v některé islámské zemi a jednak o úpravu receptury tak, aby jako základní surovina sloužila hovězí želatina. Volba pak padla na Turecko, a jak se ukázalo, strategie to



byla úspěšná. Změna suroviny sladkostem na kvalitě neubrala a výroba přímo v islámské zemi se osvědčila.

Jürgen Schreiber, vedoucí výroby v bonnském závodě, kde pracuje asi 1200 zaměstnanců, na otázku o vztahu krize a cukrovinek říká: „Lidé si stále chtějí osladit život. My se jim snažíme vyjít vstříc novými a novými chuťovými i tvarovými variacemi, každý rok uvádíme na trh deset až patnáct nových výrobků. Inspirujeme se vším, co přináší život. Konkrétně ve Skandinávii jsou mimořádně oblíbené lékořičové cukrovinky. Ovšem od našich kolegů vím, že třeba v České republice bychom s touto příchutí velkého úspěchu nedocílili. Zato se u vás docela pěkně rozběhl prodej pěnových produktů a ovocného karamelu, což jsou naše nedávné novinky.“

SLADIT ZDRAVĚ

Od složení výrobků je jen krůček k diskuzi o vztahu cukrovinek a zdravé výživy, ale třeba i možného využití stévie, tedy nového „záračného“ přírodního sladidla, které je 300krát sladší než cukr. V nápojovém průmyslu se tato rostlina už využívá, u cukrovinek jde zatím jen o začátky. I Haribo dělá v tomto směru první krůčky. „Do základní směsi pak přidáváme ovocné a rostlinné koncentráty.

Oblíbená je příchutě černého rybízu, pomerančů a citronů. Z těch méně obvyklých uvedu alespoň příchutě špenátu, bodláků a kopřiv,“ prozrazuje tajemství „vlastní kuchyně“ Jürgen Schreiber.

Mimořádně silnou stránkou této značky je promyšlená reklama. První část sloganu, podle něhož cukrovinky Haribo chutnají dětem, vznikla ještě v roce 1935 – v polovině 60. let pak přibyla druhá část, která se týká dospělých. A už více než dvacet let je tváří této značky televizní moderátor Thomas Gottschalk. V České republice není příliš známý, zato v Německu je pojmem. Vedení firmy si velice rychle uvědomilo sílu televizní reklamy a cílevědomě a současně i velmi kreativně ji rozvíjí už od roku 1962. Tomu úměrná je i známost této značky, která v Německu dosahuje až 98 procent. Podobný výzkum pro Českou republiku zatím neexistuje, ale vývoj odbytu dokládá, že želatinové postavičky si získávají stále silnější pozici i u nás. ■

TEXT: JOZEF GÁRIK
FOTO: ARCHIV HARIBA

Haribo

Haribo je německý rodinný podnik s téměř stoletou tradicí zaměřený na výrobu cukrovinek. Světovou slávu si získal zejména medvídky ze želatiny, které v současnosti vyváží do 110 zemí, ale jinak jeho výrobní sortiment čítá stovky různých variací. Jeho centrála se nachází v Bonnu-Kessenichu. V patnácti výrobních závodech umístěných v deseti zemích podnik zaměstnává asi šest tisíc pracovníků. Od roku 1998 má obchodní zastoupení také v České republice, sídlí v Brně.

Majitelé firmy obrat nezveřejňují, ale podle odhadu německých „Potravinařských novin“ (Lebensmittelzeitung) celosvětově dosahuje hodnoty 1,8 mld. eur (2011). Mezi světovými výrobci cukrovinek se tím Haribo řadí na sedmé místo.

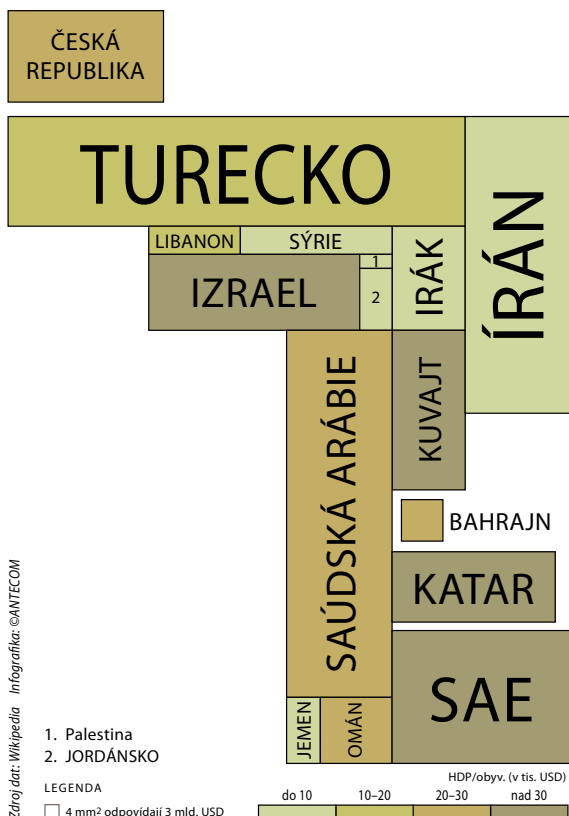
Dobré marketingové nápady firmě nechybějí. Například v Bonnu otevřela rozlehlou podnikovou prodejnu, v níž si zájemci kupují bonbonky nejen na váhu, ale třeba i jen podle barvy. Jezdí do ní zájezdy z celého Německa. Firemní muzeum pak vítá návštěvníky ve Francii.

B LÍZKÝ VÝCHOD KOLÉBKA CIVILIZACE V OBRAZU ANAMORFNÍCH MAP

BLÍZKÝ NEBO TAKÉ „STŘEDNÍ“ VÝCHOD ZEMĚPISNĚ VYMEZUJEME JAKO OBLAST ZEMÍ ARABSKÉHO POLOOSTROVA A OKOLNÍCH STÁTŮ JIHOZÁPADNÍ ASIE. PRÁVĚ V OBLASTI NA STYKU TŘÍ KONTINENTŮ KDYSI VZNIKLY PRVNÍ MĚSTA I STÁTY.

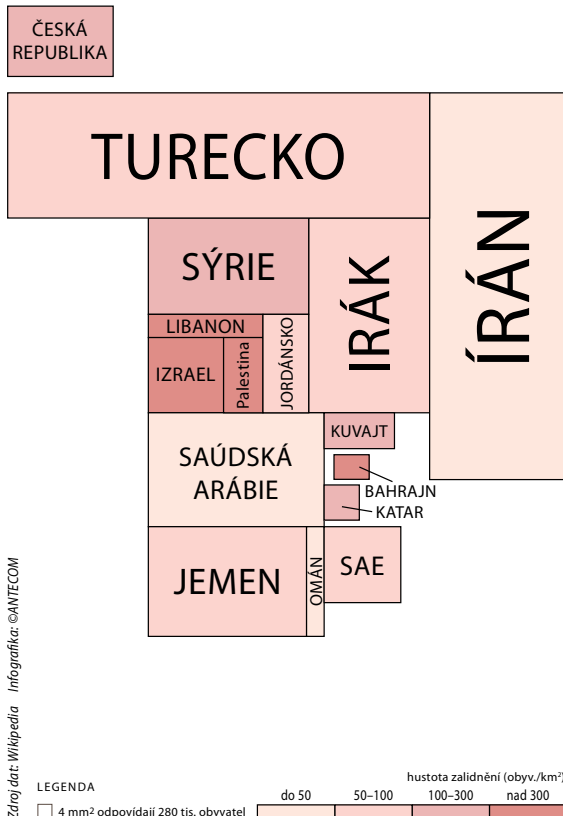
REGION SE VYZNAČUJE ZNAČNÝM VOJENSKO-POLITICKÝM NAPĚTÍM, KE KTERÉMU VELKOU MĚROU PŘÍSPÍVÁ EXISTENCE TŘÍ VÝZNAMNÝCH NÁBOŽENSTVÍ – KŘESŤANSTVÍ, JUDAISMU A ISLÁMU. NĚKTERÉ ZEMĚ ZEJMÉNA PERSKÉHO ZÁLIVU JSOU DÍKY VELKÝM ZASOBÁM ROPY A ZEMNÍHO PLYNU VELMI BOHATÉ. PODSTATNOU ČÁST ZISKU INVESTUJÍ DO MODERNIZACE INFRASTRUKTURY. INVESTICE DO ZDRAVOTNICTVÍ HRAJÍ DŮLEŽITOU ROLI V ŘADĚ BLÍZKOVÝCHODNÍCH ZEMÍ, PROTO DOVOZ VYBRANÝCH KOMODIT ZOBRAZUJEME NA ANAMORFNÍCH MAPÁCH.

HRUBÝ DOMÁCÍ PRODUKT



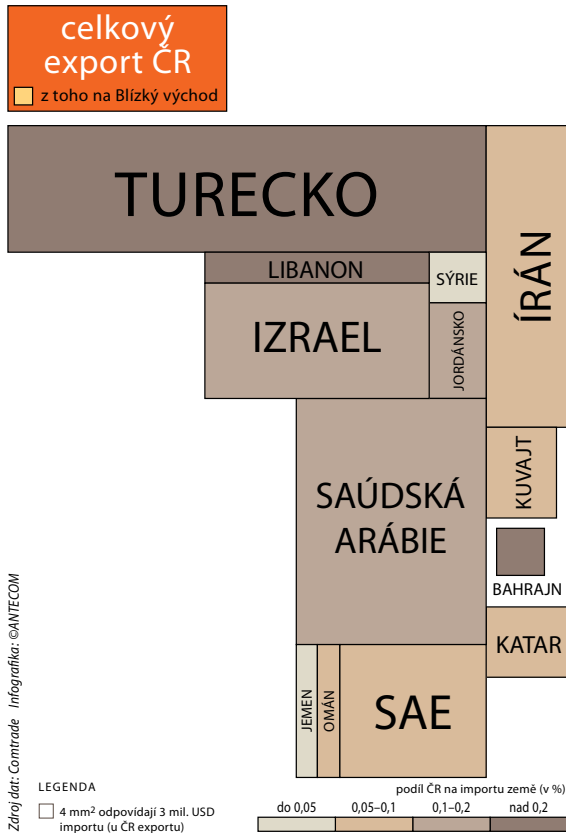
Zdroj dat: Wikipedia Infografika: ANATECOM

POČET OBYVATEL

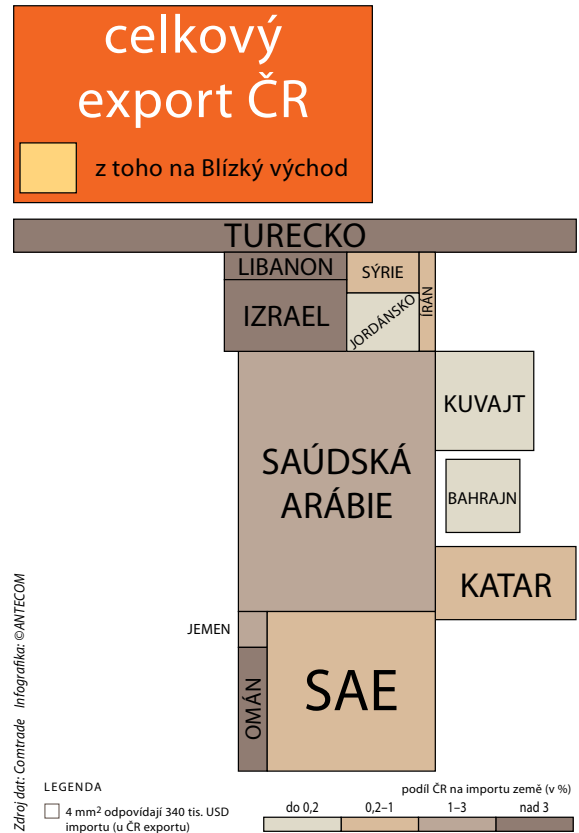


Zdroj dat: Wikipedia Infografika: ANATECOM

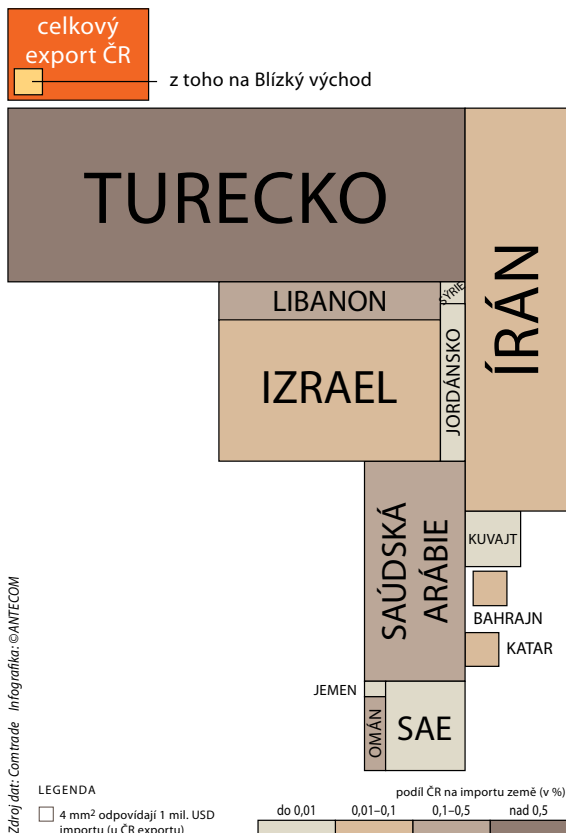
IMPORT LÉKAŘSKÝCH, STOMATOLOGICKÝCH A CHIRURGICKÝCH NÁSTROJŮ



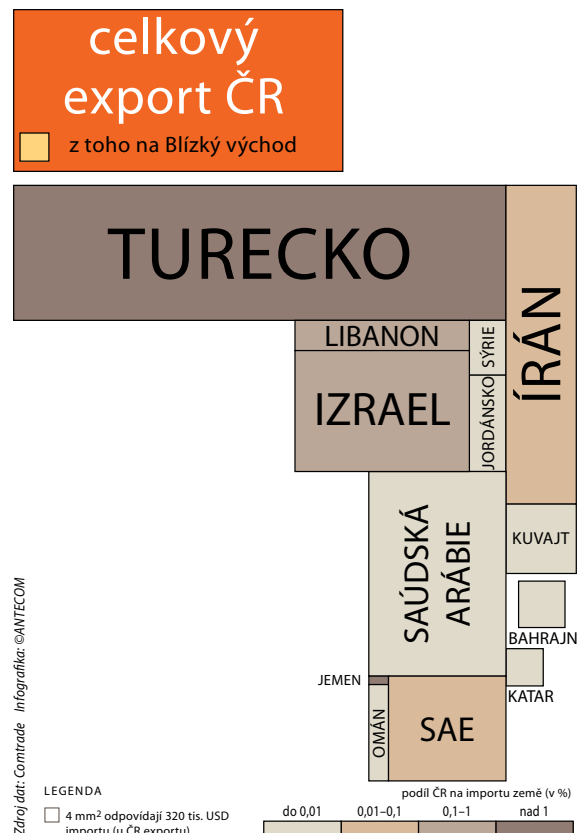
IMPORT LÉKAŘSKÉHO, STOMATOLOGICKÉHO A CHIRURGICKÉHO NÁBYTKU



IMPORT ORTOPEDICKÝCH POMŮČEK A PŘÍSTROJŮ



IMPORT TERAPEUTICKÝCH PŘÍSTROJŮ





LESK A BÍDA PODNIKÁNÍ V BIOMEDICÍNĚ

KMENOVÉ BUŇKY SE STÁVAJÍ SVĚTOVÝM HITEM. VĚTŠINA INVESTORŮ CELKEM SPRÁVNĚ ODHADUJE, ŽE V ROCE 2030 BUDE NA SVĚTĚ TĚMĚŘ 36 MILIARD KLOUBŮ A ALZHEIMEROVA NEBO PARKINSONOVA NEMOC BUDE V TÉ DOBĚ S OHLEDEM NA DEMOGRAFICKÝ VÝVOJ SKLOŇOVÁNA ČASTĚJI NEŽ DNES ANGÍNA.

ZDRAVÍ JAKO PODNIKATELSKÁ PŘÍLEŽITOST

Co je podstatné, očekává se, že z celkem devíti miliard obyvatel planety Země budou v té době více než dvě třetiny žít spotřebním způsobem života. Přeloženo do češtiny, budeme bohatnout, a to s sebou logicky přináší i ochotu

investovat do svého zdraví. Na první pohled by se tedy mohlo zdát, že není lepší podnikatelské příležitosti než orientace na znalostní start-up firmy v oblastech biomedicíny, nanotechnologií nebo například genetiky.

Na světě v poslední době vzniká velké množství podobně orientovaných malých firem, zakládají se investiční fondy

a jednotlivé ekonomiky se předhánějí v programech podpory zaměřené na spolupráci praxe a výzkumu. Současně probíhá velká diskuze, zdali se nejedná o investiční bublinu, byznys andělé a finančníci se přou nad návratností vložených prostředků a vlády, včetně té tuzemské, zmateně podporují kdejakého garážového zoufalce, který si před jméno firmy uvede předponu BIO.

ROLE PODNIKATELŮ

Firmy si musejí uvědomit, že se jedná o běh na dlouhou trať a že nejde o standardní investici založenou na střednědobé návratnosti. Hlavním spoluhráčem podniků jsou výzkumné instituce a rozhodující investice jdou do schopných lidí a náročných klinických hodnocení. Většina velkých investorů, chraštěných před vědci miliardami, obvykle o své peníze přijde, neboť vzbudí buď nereálná

PODNIKATELSKOVÝZKUMNÉ SŇATKY SLOŽENÉ ZE ŠPIČKOVÝCH VĚDCŮ NA STRANĚ JEDNÉ A NOVODOBÝCH ZELINÁŘŮ S KMETROVSKÝMI ZNAČKAMI NA STRANĚ DRUHÉ JSOU ODSOUZENY K ZARUČENÉMU KOLAPSU.

očekávání, nebo zcela selže komunikace mezi základním výzkumem a komerční sférou.

Vytvořit přemostění mezi investorem a akademickým pracovištěm a udržet jej po dobu několika let je nejnáročnější podnikatelský úkol a nelze ho zvládnout pouze finančními dotacemi. Z pohledu malého a středního byznysu má šanci pouze ten podnikatel, který se operativně zapojí do denních problémů spojených s testováním nových technologií, současně si po celou dobu udrží respekt vědců a bude sám respektovat jejich práci.

ROLE VĚDCŮ

Výzkumní pracovníci nesmějí spoléhat na štědré mecenáše, kteří jim budou bezelstně sponzorovat jejich aktivity. Naopak, měli by vyhledávat partnery, kteří mají výsledky v podnikání, nikoliv ve spekulativních finančních transakcích. Měli by po nich chtít osobní participaci a vyžadovat to, co akademik logicky postrádá, tedy řízení procesu od aplikovaného výzkumu přes vývoj až po plnou komercializaci.

Měli by respektovat, že není možné pouštět se do předem ztrátových projektů a že každá investice musí mít svoji návratnost, založenou na objemu budoucího byznysu a latentní poptávce. Nemohou očekávat financování bez mantinelů v podobě množství peněz a časového horizontu. Klíčem k úspěchu je vzájemný respekt. S jistotou lze tudíž prohlásit, že podnikatelsko-výzkumné sňatky složené ze špičkových vědců na straně jedné a novodobých zelinářů s kmetrovskými značkami na straně druhé jsou odsouzeny k zaručenému kolapsu.

ROLE STÁTU

Stát musí počítat s tím, že se jedná o nesmírně dynamické prostředí, v němž zdaleka nestačí pouze vytvořit systém inovačně-investičních pobídek. Ruku v ruce musí připravovat změny legislativního charakteru a nesmí se nám stávat, že opatrnost cokoliv posunout vpřed začne brzdit snahu podniků i vědců komercializovat produkty.

Zatím bohužel přetrvává taková míra obezřetnosti, že současná legislativa spolehlivě odradí i ty největší investiční nadšence. Postačí přítom jedině – nebát se změn, sledovat vývoj ve vyspělých zemích a rychle se přizpůsobovat.

Technokratický přístup, založený na systému „kdo nic nečiní, nic nezkaží“, argumentovaný falešnou obavou o zdraví pacientů, totiž nejenže neposune kvalitní českou vědu dál, ale v důsledku i ohrozí příležitosti v léčbě vážně nemocných tuzemských pacientů. Veškeré státní dotace, granty a pobídky jsou potom pouhým výkřikem do tmy. ■

TEXT: KAREL HAVLÍČEK

FOTO: THINKSTOCK

Ing. Karel Havlíček, Ph.D., MBA, je generálním ředitelem společnosti SINDAT, která řídí majetkové účasti skupiny podniků v oblasti průmyslu, biotechnologií a nanotechnologií. Je předsedou představenstva Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR a děkanem Fakulty ekonomických studií VŠFS.

3 OTÁZKY PRO JIŘÍHO SCHLANGERA, PORADCE PŘES SOCIÁLNÍ A ZDRAVOTNÍ PROBLEMATIKU



Na které příčce mezi evropskými zeměmi je české zdravotnictví?

Jsme někde ve druhé půlce za zeměmi západní Evropy a v čele postkomunistických zemí. To je samo o sobě dobrá výchozí pozice. Problémem však je, že jsme v této výchozí pozici už dobrých dvacet let a prakticky jsme se nepohnuli dopředu.

Jaké jsou podle vás nešvary českého zdravotnictví?

Nedávný průzkum České lékařské komory odhalil, že naši lékaři patří mezi největší skeptiky a jsou nespokojeni. To není samozřejmě dobré. Za špatné považují také rušení nemocnic. Bylo by výhodnější jim buď najít nějaké místo v daném systému, nebo je transformovat na domy se sociální péčí, neboť jich budeme mít nedostatek. Za nejdůležitější však považují nutnost více oceňovat kvalitu, například ve smluvních vztazích pojišťoven. Hodnotit nejen, jak léčím, ale také jak vyléčím a jaký je produkt, výstup konkrétní péče. Podle mne je nejlepší ten výstup, který také snižuje sociální náklady.

A kde jsou jeho silné stránky?

Máme obrovský potenciál poskytovatelů a jejich infrastruktury i lidský potenciál, avšak potřebujeme zefektivnit jejich činnost a koordinovat péči ve prospěch pacienta. A při tom musí sehrát hlavní roli stát. ■

PTAL SE: LUBOŠ Y. KOLÁČEK

FOTO: ARCHIV J. SCHLANGERA

VĚDA JAKO ZBOŽÍ ANEB JAK ZATOČIT S ARTRÓZOU NEBO PARODONTÓZOU

PREMIÉR V DEMISI ZVEDL NEDÁVNO SVOU KRITIKOU NÍZKÉ EFEKTIVITY VYNALOŽENÝCH PROSTŘEDKŮ VEDENÍ AKADEMIE VĚD ZE ŽIDLÍ. PODLE PŘEDSEDY AV ČR JIŘÍHO DRAHOŠE VŠAK NELZE Z POKLESU KONKURENCESCHOPNOSTI NĚKTERÝCH ČESKÝCH FIREM VINIT ZÁKLADNÍ VÝZKUM. PODLE ČESKÉHO STATISTICKÉHO ÚŘADU U NÁS PRACUJE ASI 55 TISÍC PRACOVNÍKŮ VE VÝZKUMU A VÝVOJI, PŘES PADESÁT PROCENT Z NICH PŮSOBÍ V PODNIKATELSKÉ SFÉŘE A NA AKADEMII VĚD PŘIPADÁ JEN 13 %. PROČ TEDY KONKURENCESCHOPNOST ČR STÁLE KLESÁ?



RNDr. Petra Marková,
jednatelka společnosti CellMaGel

Za jednu z příčin tohoto stavu je označována nedostatečná podpora excellence. Maďaři si s tímto problémem poradili poměrně razantně: jejich akademie věd vybrala pět prioritních oborů

výzkumu a upřednostnila je při financování, aby vědci nemuseli příliš mnoho času trávit vyplňováním grantových žádostí a snadněji si sáhli na velké peníze.

INVESTICE SE VRACÍ SNÁZ, KDYŽ PATENT VLASTNÍ FIRMA

V ČR patří mezi takové excelentní obory regenerativní medicína a tkáňové inženýrství. Nedávno jsme navštívili jednu ze společností, která se v této perspektivní oblasti zabývá aplikovaným výzkumem a dlouhodobě úzce spolupracuje s Ústavem experimentální medicíny AV ČR. Společnost CellMaGel vznikla jako součást biotechnologické divize SinBio v rámci Sindat Group. Od konce prvního desetiletí tohoto století významně investuje do nanotechnologií a biomedicíny a zařadila se mezi rostoucí počet našich firem, které směřují prostředky do vývoje a vyhledávání odborníků mezi vědci.

Na zahraničním a domácím trhu firmy vydělávají zejména v oblasti strojírenství, chemie a právě v nanotechnologiích. Za posledních šest let se zvýšily daňové odpisy těchto subjektů díky investicím do vývoje ze tří miliard na dvě miliard korun.

V posledních letech prochází nanotechnologický výzkum a vývoj bouřlivým

rozvojem. „Očekává se, že právě v biomedicíně přinesou nanotechnologie doslova revoluci, neboť jejich produkty mají schopnost průniku k cílovým orgánům a tkáním. Některé nanomateriály jsou natolik malé, že mohou snadno pronikat dokonce do jednotlivých buněk, kde mohou fungovat jako nosiče léčiv nebo kontrastních látek pro zobrazování tkání nebo diagnostiku některých onemocnění, dále v regenerativní medicíně (tkáňovém inženýrství a při hojení ran) a nanobiofarmaceutice,“ uvádějí Zuzana Filipová, Jana Kukutschová a Miroslav Mašláš z Univerzity Palackého v Olomouci v loňském prvním vydání publikace k projektu Vzdělávání výzkumných pracovníků v Regionálním centru pokročilých technologií a materiálů.

KROK OD OBJEVU K TERAPII TRVÁ LÉTA

Výzkum a vývoj polymerních podpůrných nosičů (tzv. scaffoldů) pro tkáňové inženýrství je jednou z oblastí, jíž se CellMaGel věnuje. „Zabýváme se různými typy nosičů (tzv. scaffoldů) a jejich materiálovými vlastnostmi. Jsou používány pro tkáňové inženýrství kostí, chrupavek, vaziv, kůže, cévních a nervových tkání a kosterních svalů a jako prostředek pro řízené dodávky léků, bílkovin a DNA. V této oblasti úzce spolupracujeme s další společností v rámci Sindat Group, se společností Nanopharma,



CellMaGel, s.r.o.

Společnost byla založena v roce 2010 jako start-up firma v rámci Sindat Group, a to v její biotechnologické divizi SinBio. Hlavní aktivitou společnosti je vývoj a komercializace produktů na bázi buněčné terapie, funkcionalizovaných nanovlákných struktur a hydrogelů.

CellMaGel rozvíjí spolupráci se strategickými partnery a působí rovněž jako distributor zdravotnických prostředků v oblasti regenerativní medicíny. Příkladem je spolupráce s australskou firmou Avita Medical Lim., dodavatelem inovativní technologie pro regeneraci kůže ReCell, využívající aplikaci vlastních kožních buněk včetně buněk kmenových. Tento produkt slouží k léčbě poranění v oblasti plastické, rekonstrukční a estetické chirurgie, popálenin a chronických ran. Zlepšuje léčbu akutních ran, jako jsou třeba popáleniny II. stupně, a snižuje finanční náročnost ošetření.

„která se zabývá výzkumem, vývojem a výrobou speciálních nanovláken a jejich uplatněním v praxi, zejména v oblasti tkáňového inženýrství a biomedicíny,“ upozorňuje jednatelka společnosti CellMaGel Petra Marková na jednoho ze svých hlavních partnerů.

„Pro širokou veřejnost bude zajímavý také produkt vyvinutý z buněk kostní dřene, určený k terapii velkých kloubů, zejména kolen. Jeho vývoj jsme již ukončili a v současné době jen čekáme na jeho kategorizaci a povolení Evropské lékové agentury (European Medicines Agency) k výrobě a distribuci,“ podotýká produktová a obchodní manažerka společnosti CellMaGel a vysílá tím jasný signál osmdesáti procentům Čechů nad padesát let, kteří trpí artrózou. Pro stejnou kategorii pacientů by mohl být zajímavý i vývoj nového produktu na bázi kmenových buněk a nanotechnologií pro terapii pokročilé parodontózy, kterému se ve společnosti CellMaGel v současné době intenzivně věnují.

Právě se společností Nanopharma se CellMaGel účastní rovněž 7. rámcového programu Evropského společenství pro výzkum, technologický rozvoj a demonstrace. Projekt, na němž se bude kromě Čechů podílet řada vědců z různých zemí světa, je zaměřen na vývoj celého funkčního orgánu vhodného k transplantaci do lidského organismu. Jeho zadavatelé kladou silný důraz na mezinárodní spolupráci a vysokou excelenci vědeckých výstupů. ■

TEXT: VĚRA VORTELOVÁ

FOTO: ARCHIV SPOLEČNOSTI CELLMAGEL A THINKSTOCK

Patent jako byznys a zdroj informací

Patenty se staly symbolem úspěšnosti. Podle RNDr. Kateřiny Hartvichové, patentové zástupkyně v oblasti práv k technickým řešením i práv na komunitární ochranné známky a designy, se jejich přínos neposuzuje vždy střízlivě. Na jedné straně panuje přesvědčení, že když budeme mít hodně patentů, automaticky se zařadíme mezi technologické velmoci. Ale patent sám o sobě nic takového nezaručuje. Pouze musí splnit dvě podmínky: celosvětovou novost a inventivnost.

Komerční potenciál patentové úřady neposuzují. Ekonomické úvahy přísluší především investorovi. Na něm je, aby posoudil, zda má výsledek výzkumu šanci přinést takový profit, aby mělo smysl do patentu investovat. Na druhé straně si někteří vědci neuvědomují, jaké mohou mít jejich objevy ekonomický potenciál. Patentový systém je primárně určen pro podnikatelské subjekty na trhu, a to je právě kámen úrazu. Vědci, jejichž činnost se financuje převážně z grantů, musí publikovat. Podmínkou patentovatelnosti je však absolutní celosvětová novost. Pro výzkumníky tak vzniká obtížně řešitelné dilema, kdy musí pečlivě zvažovat, co a jak mohou ze svých výsledků zveřejnit, aby bylo možné následně podat patentovou přihlášku.

Neobchodovatelným přínosem patentů je jejich informační hodnota. Slouží jako bezplatný a volně dostupný zdroj informací pro všechny zájemce. Firmy totiž nejsou na rozdíl od vědců nuceny své výsledky publikovat. Naopak mají tendenci je utajovat, takže patenty jsou jediným zdrojem informací o jejich výzkumných a vývojových aktivitách. Předmětem ochrany totiž není využití patentových informací k duševní činnosti, ale až jejich komerční aplikace.

2 OTÁZKY PRO MARKA BREZNENA, HLAVNÍHO TECHNOLOGA TAPI CZ, TEVA CZECH INDUSTRIES

Nakolik je důkladná znalost odborné chemické a farmaceutické angličtiny pro pracovníky firem v tomto oboru nezbytná?

Je nevyhnutelnou podmínkou úspěšného zvládnutí mnohých zákaznických i národních auditů, které jsou z pohledu amerických, evropských i japonských státních autorit téměř na denním programu. Projít takovým auditem znamená pro firmu možnost udržet nebo získat licenci pro export léčivých produktů.

Transfer nových technologií z vývoje do výroby v rámci nadnárodních společností, nákup surovin a technologických zařízení ze zahraničí, získávání nových poznatků z literatury, projektování nových výrobních linek – to vše vyžaduje perfektní znalost odborné angličtiny, bez které je úspěch a růst firmy významně zpomalen, ne-li ohrožen. A najít takovéto

lidi je bohužel i v dnešní době pro české firmy velice obtížné. Většina těch schopných totiž zůstává na univerzitách, případně odchází do zahraničí.

Jak hodnotíte výuku prostřednictvím online kurzů Open Learning?

Výukové materiály jsou zpracovány moderní formou blízkou současnému mladému člověku, pro něhož je interaktivní online komunikace tak přirozená jako jídlo a pití. Obsah učiva vychází z mnohaleté praxe výroby léčiv a aktivních farmaceutických substancí a přibližuje studentům středních odborných a případně i vysokých škol nejen firemní anglickou mluvnici, ale také to, o čem výroba léčiv je. Materiály lze přitom snadno rozšířit o další lekce, které by vtáhly studenta víc do hloubky do problematiky farmaceutické technologie, a také pro uplatnění



ve vnitrofiremní výuce chemické a farmaceutické angličtiny pro mistry, technologa a manažery. ■

TEXT: DANIEL LIBERTIN
FOTO: ARCHIV M. BREZNENA

ipad 21:56 100%

openagency.cz

OPEN LEARNING

Aktuality OPEN LEARNING Kurzy pro podniky Online kurzy pro veřejnost Služby školám O nás Kontakt

Hledáte angličtinu pro chemiky?

Zkuste online kurzy s videonahrávkami z podnikového prostředí pro studenty a zaměstnance metodou Open Learning. Více na www.openagency.cz

Look at the pictures and names of laboratory glassware items. Listen to the explanation and description.

- 1 Distilling flask
- 2 Beaker
- 3 Volumetric flask
- 4 Test tube
- 5 Erlenmeyer flask /conical flask
- 6 Watch glass
- 7 Boiling (Florence) flask
- 8 Titration flask
- 9 Graduated cylinder
- 10 Filter flask

WHY DO THE LECTURE USE THIS METHOD OF LEARNING?

PROEXPORTNÍ ZÁRUKY I PRO MALÉ A STŘEDNÍ PODNIKATELE

ČESKOMORAVSKÁ ZÁRUČNÍ A ROZVOJOVÁ BANKA (ČMZRB) UZAVŘELA SMLOUVU O OBCHODNÍM ZASTOUPENÍ S ČESKOU EXPORTNÍ BANKOU (ČEB). DÍKY NÍ JE OPRÁVNĚNA PŘIJÍMAT ŽÁDOSTI O PROEXPORTNÍ PLATEBNÍ ZÁRUKU.

Smyslem záruky je umožnit malým a středním podnikatelům získat bankovní úvěr, aby mohli financovat subdodávky určené finálnímu exportérovi. Záruka je vhodná pro malé a střední firmy, které se ve formě subdodávek účastní exportních projektů financovaných Českou exportní bankou, popřípadě jinou bankou, s níž má ČEB uzavřenu smlouvu o spolupráci. Aktuálně jsou do spolupráce zapojeny Česká spořitelna, Československá obchodní banka, Raiffeisenbank a GE Money Bank.

„Zájemci o záruku, která usnadňuje získání úvěrů od spolupracujících bank, mohou obdržet informace a podat žádost o záruku ČEB prostřednictvím našich poboček v Brně, Hradci Králové,

Ostravě, Plzni a Praze a pracoviště v Českých Budějovicích,” přiblížil výhody propojení aktivit bank pro jejich klienty Ing. Ladislav Macka, generální ředitel ČMZRB.

Proexportní záruku lze poskytovat podnikatelům s ročním obratem do ekvivalentu 50 milionů eur (posuzuje se podle poslední účetní závěrky k datu podání žádosti o záruku). Proexportní záruku poskytuje ČEB ve výši až 100% jistiny úvěru, maximálně však 80% ceny subdodávky financované ze zaručovaného úvěru. Maximální obvyklá výše záruky činí 30 milionů korun a obvyklá doba ručení je 2 roky od data vystavení záruční listiny, přičemž oba parametry je možno řešit i individuálně.

Zaručovány mohou být úvěry v české i cizí měně. Zaručovaný úvěr může být čerpán na nákup surovin, materiálů a výrobků i na osobní náklady, a to až po sjednání smlouvy o bankovní záruce. Záruka musí být zajištěna vždy zástavním právem k pohledávkám subdodavatele za odběratelem (vývozcem) na druhém místě za úvěrující bankou a bianco směnkou subdodavatele. Na bianco směnce může být také požadován směnečný aval osob, které jsou společníky či akcionáři klienta, popřípadě jiných osob. Plnění z bankovní záruky je prováděno do pěti pracovních dnů po doručení vyhovující výzvy k plnění ze záruky ČEB. ■

ZDROJ: ČMZRB
FOTO: THINKSTOCK

Jaká je role ČMZRB?

 **ČESKOMORAVSKÁ
ZÁRUČNÍ A ROZVOJOVÁ
BANKA, a. s.**

Úlohou ČMZRB při poskytování proexportních záruk je především předběžně prověřit přijatelnost klienta, přijmout vlastní žádost o záruku včetně dalších postupů s tím souvisejících a zpracovat podklady pro návrh na poskytnutí záruky.



Jakub Strnad:

A NI SKVĚLÝ NÁPAD A VYSOKÁ KVALITA SE NEPRODAJÍ SAMY

„NA ZAČÁTKU DEVADESÁTÝCH LET JSME SI MYSLELI, ŽE STAČÍ, KDYŽ VYVINEME PRODUKT, KTERÝ OBSTOJÍ VE SVĚTOVÉ KONKURENCI, A SOUSTŘEDILI JSME SE NA VÝZKUM A VÝVOJ BEZ VÝZNAMNÉ MARKETINGOVÉ PODPORY,“ ŘÍKÁ JAKUB STRNAD, JEDNATEL A ŘEDITEL SPOLEČNOSTI LASAK, NOSITELE OCENĚNÍ ČESKÁ HLAVA 2010.



„Otec měl zkušenosti v oboru výzkumu a vývoje bioaktivních sklokeramických materiálů ještě z minulého režimu, což významně přispělo k tomu, že Češi byli jedni z prvních, kdo začali vyrábět bioaktivní titanové implantáty. Na začátku devadesátých let si však musel Lasak jako začínající malá firma tvrdě vybojovat prestiž v konkurenci renomovaných zahraničních značek,“ říká chemik Jakub Strnad, který se problematice implantátů věnoval již ve své diplomové práci na VŠCHT.

CESTA MEZI ELITU

Díky mnohaleté výzkumné činnosti zakladatele firmy Zdeňka Strnada měli vědeckou dokumentaci již v době, kdy jí ve srovnatelném rozsahu a podrobnostech nedisponovaly firmy daleko větší. Své know-how český chemik rozvinul během pobytů na stážích v Japonsku, Anglii a Spojených státech. Tak se vědcům z Lasaku podařilo uchytit na trzích a časem jejich implantáty byly hodnoceny jako jedny z nejlépe vědecky



a klinicky dokumentovaných implantologických systémů na světě.

„V respektovaných vědeckých publikacích (s impact faktorem) nás objevil a vybral si například také náš současný tchajwanský partner. Ukázal se jako velmi schopný distributor s rozvinutou sítí na proškolení lékařů a kompletním zákaznickým servisem. Okruh našich zákazníků tvoří totiž především stomatologové v České republice, ale také zákazníci z více než dvaceti států světa včetně například Německa a Švédska,“ poznamenává Zdeněk Strnad.

ČESKÁ HLAVA 2010

Výzkumné centrum dentální implantologie a tkáňové regenerace firmy Lasak spolupracuje v rámci grantových projektů s řadou předních vědeckých a klinických pracovišť doma i v zahraničí. Nejznámějším plodem této spolupráce, který byl v roce 2010 oceněn Českou hlavou jako nejvýraznější inovace, je objev bioaktivního titanového materiálu, který dodává implantátům jedinečné vlastnosti.

„Bioaktivní titanový materiál je vysoce kompatibilní s lidskou tkání, organismus ho nevnímá jako cizorodé těleso a dobře ho přijímá. Dentální implantáty



LASAK s.r.o.

Společnost se zabývá výzkumem, vývojem, výrobou a prodejem zdravotnických prostředků, zejména kostních a zubních implantátů, prostředků pro regeneraci kostní tkáně a titanových spinálních a kraniálních implantátů. Od roku 1993 vyrábí implantologický systém náhrady zubů – Impladent a v nedávné době inovovaný BioniQ, které patří mezi světovou špičku. Systémy si získaly respekt odborníků, jsou využívány nejen v České republice, ale firma je vyváží do řady evropských a asijských zemí.

Společnost s třiceti šesti pracovníky má řídicí a vývojové centrum v Praze a část výroby a výrobu v Mnichově Hradišti.

Firmu Lasak založili v roce 1991 doc. Ing. Zdeněk Strnad, CSc., a Ing. Igor Riedl, CSc. V současné době stojí v jejím čele syn jednoho ze zakladatelů, rovněž chemik, Ing. Jakub Strnad, Ph.D.

Společnost je nositelem prestižního vědeckého ocenění Česká hlava 2010 za nejuvýraznější inovaci.

Jakub dodává: „Nechtěl bych paušalizovat, spolupráce s některými českými vědeckými ústavy a vysokými školami na grantových projektech byla a je velmi dobrá a přínosná. Všichni, kdo děláme v Lasaku ve vývoji, však máme za sebou také řadu studijních stáží v zahraničí.

Například jsme našemu pracovníkovi uhradili náklady spojené s pobytem a prací na jednom projektu týkajícím se bioaktivního titanu na špičkové americké University of Texas v San Antoniu. Když jsme si zhodnotili výnosnost získaného know-how a porovnali cenu a výkon, zjistili jsme, že náklady byly nižší než v Česku. A co nás velmi překvapilo, byla vstřícnost tohoto prestižního světového pracoviště vůči malé české firmě, o níž tam nejspíš nikdy předtím neslyšeli,“ neskrývá pocit příjemného překvapení Jakub Strnad.

ČÍM ČEŠTÍ CHEMICI PORÁŽEJÍ KONKURENCI?

Lasak patří mezi menší část tuzemských výrobců, již jsou tahouny inovací. Pod svou značkou vyvíjejí, vyrábějí i prodávají finální produkty. S dentálními implantáty firmy Lasak již léta pracuje také průkopník české implantologie, vedoucí Implantologického centra Stomatologické kliniky v Hradci Králové prof. MUDr. Antonín Šimůnek, CSc. Na svém domovském pracovišti zavedl již přes dvacet osm tisíc implantátů. Patří mezi nejzkušenější implantology u nás.

Podle profesora Šimůnka je však zatím zubní implantologie pro značnou část populace z cenových důvodů nedostupná. Důvodem jsou nepřiměřeně vysoké ceny implantátů, které nasadili přední světoví výrobci. „Povrch Bio je to nejuvýznamnější, co kdy bylo v ČR v implantologii vytvořeno. Postupně jsme téměř odbourali drahé zahraniční implantáty a nahradili je Impladenty,“ projev il uznání k objevu chemiků z Lasaku přední český stomatolog. Implantační systémy Impladent a BioniQ mají řadu předností: vyrábí se v Česku, v ceně přiměřené místní kupní síle, kvalitě plně srovnatelné se zahraničními výrobky a s vysokou aplikační úspěšností. ■

TEXT: VĚRA VORTELOVÁ
FOTO: ARCHIV LASAKU

Co je to Bio povrch

Výzkumníci z Lasaku vyvinuli tuto originální povrchovou technologii spočívající v topografické a chemické modifikaci povrchu titanu vytvářející unikátní, třídímenzionální, makro, mikro a nano strukturovaný, hydrofilní, funkcionalizovaný titanový povrch s extrémně vysokým měrným povrchem – Bio povrch. Ten stimuluje usazení osteogenních buněk, podporuje jejich diferenciaci a syntézu kostní matrix, což vede k vytvoření vyššího kontaktu kost-implantát v kratším čase, jak bylo potvrzeno histomorfometrickým hodnocením na zvětřím modelu i dlouhodobými klinickými výsledky.

Impladent a BioniQ, vyráběné s touto bioaktivní úpravou povrchu (Bio povrch), vykazují vysoké osseokondukční vlastnosti, rychleji vrůstají do kosti a vhojují se kratší dobu než jiné materiály,“ vysvětluje ředitel společnosti. Tento objev (Bio povrch) si firma nechala patentovat a přednosti implantátů Bio Impladent a BioniQ oslovily zákazníky nejen doma, ale i na náročných západních trzích.

VSTRÍCNOST AMERICKÝCH VĚDCŮ NÁS PŘEKVAPILA

V Česku již léta probíhají slovní přestřelky, zda víc podporovat základní nebo aplikovaný výzkum. Slyšíme názory, že se má víc dělat základní výzkum, jiní upřednostňují aplikační obory.

„Tyhle debaty nikam nevedou. Obě formy jsou důležité. Podle mě by se však měla Akademie věd zaměřit na obory, v nichž máme vynikající výsledky a dlouhodobý potenciál, ne pokrývat základním výzkumem všechny oblasti. Firmy nemohou dlouhá léta čekat jen na velké objevy, souběžně musí vyvíjet a produkovat něco, čím se užijí teď, za rok nebo za dva,“ hodnotí z vlastní zkušenosti zakladatel firmy a docent VŠCHT Zdeněk Strnad a syn



Libuše Franová,
ředitelka společnosti MEDITES PHARMA

Libuše Franová:

DRUHOTNÁ PLATEBNÍ NESCHOPNOST SÍLÍ

„SEDMDESÁT PROCENT NEMOCNIC NÁM PLATÍ TŘI MĚSÍCE AŽ ROK PO DOBĚ SPLATNOSTI A SITUACE SE STÁLE ZHORŠUJE. NEJTÍŽIVĚJŠÍ JE U STÁTNÍCH SUBJEKTŮ, Z NICHŽ VĚTŠINA PLATÍ FAKTURY POZDĚ, PODOBNĚ JAKO KLIENTI V POLSKU. A TO NÁM NOTNĚ KOMPLIKUJE ŽIVOT,“ POTVRZUJE INFORMACE O ŠPATNÉ FINANČNÍ KONDICI NAŠEHO ZDRAVOTNICTVÍ JEDNATELKA A VÝKONNÁ ŘEDITELKA SPOLEČNOSTI MEDITES PHARMA LIBUŠE FRANOVÁ.

STÁLE BALANCUJEME NA LANĚ

„A nejde jen o menší zařízení, sto padesát dní ve skluzu jsou i fakultní nemocnice. Nám však naši dodavatelé až na výjimky nepočkají. Přesto se snažíme zůstat pro odběratele

spolehlivým dodavatelem, udržovat korektní vztahy s naším finančním partnerem Komerční bankou a své závazky splácet v termínu. Ale ve vypjatých situacích jsme již museli čerpat z kontokorentu,“ vysvětluje, jak je v současné době pro menší společnost složité obstát na trhu, ředitelka české společnosti

z Rožnova pod Radhoštěm, která je na tuzemském trhu lídrem s roztoky pro léčbu chronického i akutního selhání ledvin. Pokud se totiž taková firma ozve hlasitěji, pohrozí jí klient změnou dodavatele nebo jen konstatuje, že nemá peníze na platbu dodavatelům, a tudíž musejí počkat.

MEDITES PHARMA, spol. s r. o.

Byla založena v roce 1992 v Rožnově pod Radhoštěm. Je jediným českým výrobcem hemodialyzačních koncentrátů pro chronické i akutní pacienty a největším výrobcem roztoků pro kontinuální eliminační metody (Medisol léčivo, Mexsol a Citrasol zdravotní prostředky). Spolu s odbornou lékařskou veřejností sestavila společnost sortiment více než třiceti typů acetátových a bikarbonátových koncentrátů pokrývajících požadavky medicínské praxe. Od roku 2008 je Medites Pharma držitelem výhradní licence od společnosti Advanced Renal Technologies, Inc. U.S.A. pro výrobu, distribuci, prodej a použití kyselého hemodialyzačního roztoku Citrasate pro ČR, Slovensko a Polsko.

V roce 2011 investovala do modernizace výrobních prostorů a zařízení, tak aby splňovaly veškeré evropské normy. K distribuci používá vlastní vozový park. Nákladní vozy jsou vybaveny termoskříněmi pro zajištění teplotních podmínek při přepravě a plošinou určenou k vykládce a nakládce.

Ročně vyrobí 3,8 milionu litrů hemodialyzačních roztoků pro chronické dialýzy a 300 tisíc litrů roztoků pro akutní dialýzy.

Rostislav Guryča,
bankovní poradce
pro korporátní
klientelu, KB, divize
Střední Morava



Společnost MEDITES PHARMA, spol. s r. o., je naším dlouholetým spolehlivým klientem. Již více než dvacet let průběžně modernizuje svoji činnost, je inovativní, neustále vyvíjí nové výrobky a operativně řeší požadavky svých zákazníků. Za tu dobu si vybudovala na trhu silnou pozici. I proto si ceníme naší dlouhodobé spolupráce, díky níž firma v posledním období pořídila například automatickou linku na míchání a balení hemodialyzačních koncentrátů a roztoků. Spolupracujeme i v oblasti provozního financování, které pomáhá stabilizovat chod společnosti, a věříme, že také umožní její další rozvoj.



V roce 2010 se firma Medites Pharma rozhodla přistoupit k modernizaci výroby s pomocí dotací z fondů EU programu Rozvoj. Na modernizaci, jejímž důvodem bylo zvýšení konkurenceschopnosti a udržitelnosti produkce, využila rovněž půjčku Komerční banky.

„Mrzí mě, že se nám zatím nedaří plně vytížit výrobní kapacity, protože jsme s využitím fondů EU modernizovali výrobu hemodialyzačních koncentrátů na úroveň, která splňuje nejpřísnější evropské normy. Požádali jsme o podporu ve výši šest milionů korun, aby se zvýšila nejen kvalita a efektivita výroby, ale i její kapacita.“

Proto se nespolehnáme jen na český, slovenský a polský trh, ale hledáme další odbytiště v okolních zemích. Rovněž se snažíme o kooperaci s nadnárodními společnostmi a intenzivně jednáme o možnosti spolupráce. Tato spolupráce by významně pomohla jak k udržení a zvýšení produkce, tak zaměstnanosti v regionu, říká manažerka, která se právě chystala na cestu za potenciálními partnery na Ukrajinu, do Srbska a dalších zemí.

REGIONÁLNÍ FIRMA NEMYSLÍ JEN NA ZISK, ALE I NA LIDI

Společnosti jako Medites Pharma se u nás před dvaceti lety zakládaly téměř „na koleně“ a jejich rozvoj pokračoval díky pracovitosti a nadšení jedinců. Investovaly do zařízení a významně zvýšily produktivitu práce. Při expanzi na zahraniční trhy však oproti velké konkurenci narážejí na určité vstupní bariéry. Vedení Medites Pharmacy, podobně jako ostatní malé a střední podniky, proto musí velmi střídavě zvažovat

své podnikatelské záměry, protože nese větší míru rizik než kapitálově silnější subjekty.

„Připouštíme si i velkou zodpovědnost za své pracovníky a jejich rodiny. Žijeme, pracujeme a odvádíme daně v Rožnově pod Radhoštěm, a pokud si tady vyděláme, také tu své peníze utrácíme. Přes veškeré těžkosti s finančním portfoliem jsme zatím na platy zaměstnanců nezáhlili. To je náš praktický příspěvek k posílení vnitřní poptávky v tomto regionu,“ poznamenává Libuše Franová.

„Zaměstnáváme pětadesát lidí, mezi něž patří kvalifikovaní odborníci, z nichž někteří jsou ve firmě od jejího založení, tedy více než dvacet let. O jejich kvalitách svědčí i fakt, že nenevidujeme žádné reklamace a se svými klienty udržujeme letité dobré vztahy. Za přízeň zákazníků jsme velmi vděční a pravidelně si ověřujeme dotazníky a osobní kontaktem jejich požadavky, připomínky a postřehy. Užitečnost tohoto opatření se nejlépe projevuje stabilním odběrem našich produktů i přes velký tlak konkurence. Často skloňované slovo fluktuace u nás prakticky neznáme. Na Vsetínsku není zrovna jednoduché sehnat zaměstnání, což významně ovlivňuje poměr lidí k práci.“ ■

TEXT: VĚRA VORTELOVÁ

FOTO: ARCHIV MEDITES PHARMA A KB



**ZÍSKÁTE MOŽNOSTI
ROZVOJE VAŠÍ FIRMY!
PŘIHLAŠTE SE DO PROJEKTU!**



VIZIONÁŘI 2013

**MÁTE
LEPŠÍ
NÁPAD?**

Jděte na
www.vizionari2013.cz
a přihlašte se

SBÍJEČKA S DRŽÁKEM
NA NÁPOJE



NA PARTNERSTVÍ ZÁLEŽÍ

Generální
odborný partner:



Tento projekt je
pod záštitou:



MINISTERSTVO
PRŮMYSLU A OBCHODU

Hlavní odborní partneři projektu:

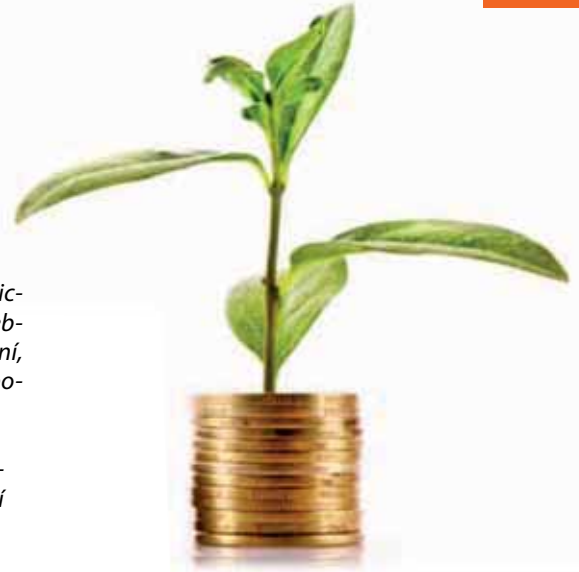


Mediální partneři projektu:



tiscali.media





JAK SE NOVÁ PRÁVNÍ ÚPRAVA DOTKNE BANKOVNÍCH ZÁRUK?

Společnost BLOCK a.s. se zabývá komplexními dodávkami stavebních a technologických celků, od jejich prvotního technického návrhu přes vypracování všech potřebných stupňů projektové dokumentace až po jejich samotnou realizaci, zprovoznění, měření a zkoušky, validace a servis. Působí v oblasti farmacie a biotechnologie, laboratoří, zdravotnictví, průmyslových staveb, tepelné technologie a klimatizace.



Pro realizaci dodávek firma využívá bankovní záruky, které zajišťují její závazky z příslušných kontraktů. Jaké změny lze v souvislosti s implementací nového občanského zákoníku očekávat u bankovních záruk? Budou mít tyto změny na poskytování záruk nějaký zásadní dopad?



ODPOVÍDÁ JIŘÍ SCHVEINERT,
VEDOUcí ODDĚLENÍ BANKOVNÍCH ZÁRUK,
GLOBAL TRANSACTION BANKING, KB

ZMĚNY REFLEKTUJÍ STÁVAJÍCÍ OBCHODNÍ PRAXI

Nový občanský zákoník (zákon č. 89/2012 Sb.) zásadním způsobem mění české soukromé právo. Nahradí po půlstoletí nejen stávající občanský zákoník, ale také více než 230 dalších právních předpisů včetně obchodního zákoníku. V účinnost by měl vstoupit 1. ledna 2014.

Záruka je nově upravena v ustanoveních § 2029 až 2039 občanského zákoníku a nadále zůstává zajišťovacím instrumentem. Zásadním rozdílem nové právní úpravy je skutečnost, že záruku mohou vystavit i jiné subjekty než banky, v takovém případě půjde o tzv. finanční

záruku. V případě vystavení záruky bankou bude používán nadále pojem bankovní záruka.

NOVĚ INSTITUT PROTIZÁRUKY

Nový občanský zákoník dále výslovně upravuje v praxi využívaný institut tzv. protizáruky, který doposud nebyl v zákonu zakotven. Protizáruka spočívá v tom, že banka klienta žádá o vystavení finální záruky další bankou a zavazuje se jí uhradit případné plnění z finální záruky. Ve výsledku tedy vznikne řetězec dvou navazujících záruk. Typické využití: zajištění závazků dlužníka bankou, která se nachází v zemi věřitele.

Jde-li obecně o plnění ze záruky, lhůta pro předložení potřebných dokumentů byla omezena. Výzvu k plnění předkládá příjemce (beneficiet) záruky. Podmiňuje-li záruční listina plnění také předložením určitých dokladů, musí být tyto dodány bance bez odkladu a pouze do doby ukončení platnosti záruky.

POSTOUPENÍ PRÁV Z ABSTRAKTNÍ ZÁRUKY

Zásadní změnou pak prošlo ustanovení upravující převod záruky. Ze současné úpravy postoupení tzv. akcesorických záruk se nová právní úprava přiklání k úpravě postoupení práv z abstraktní záruky. Pokud to bude záruční listina výslovně upravovat, respektive nebude upravovat vůbec, je příjemce (věřitel) záruky oprávněn postoupit peněžní částku, která má být vyplacena ze záruky (právo na plnění ze záruky) i právo uplatnit finanční záruku (požádat

o plnění ze záruky). Postoupením práva na uplatnění záruky se zároveň automaticky převádí i právo na plnění ze záruky.

Občanský zákoník nově upravuje i výslovnou možnost vystavení záruky z příkazu osoby, která není dlužníkem zajišťovaného závazku.

Jiné otázky proti současnému obchodnímu zákoníku již naopak nový občanský zákoník neupravuje. Jedná se například o přiměřené použití ustanovení o ručení na bankovní záruku nebo o přiměřené použití ustanovení o smlouvě mandátní na smluvní vztah mezi bankou a příkazcem.

Obecně se dá konstatovat, že institut finanční/bankovní záruky doznal změn odrážejících stávající obchodní praxi a nepřináší tak zásadní revoluci při využívání tohoto instrumentu a jeho parametrů. ■

FOTO: ARCHIV KB A THINKSTOCK

Nový občanský zákoník

Účinnost od 1. 1. 2014.

Obsahuje 3081 paragrafů.

Zavádí okolo 6 tisíc nových pojmů.

Obsahuje 238 zrušovacích ustanovení.

Zahrnuje:

- občanské právo,
- rodinné právo,
- velkou část obchodního práva s výjimkou právní úpravy obchodních společností.

Jiří Halousek:

P ROGRAMOVAT JSEM SE NAUČIL SÁM OD SEBE C HTĚL JSEM DOBROU PRÁCI

Jiří HALOUSEK JE NAROZEN VE ZNAMENÍ BERANA A SÁM PŘIZNÁVÁ, ŽE JE VELMI CÍLEVĚDOMÝ, CTIŽÁDOSTIVÝ A PERFEKIONISTA. PRÁVĚ TYTO VLASTNOSTI HO PŘED TŘINÁCTI LETY DOVEDLY K NOVÉ PROFESI A K TOMU, ŽE V JEDNADVACETI S DALŠÍM SPOLEČNÍKEM ZAČAL PODNIKAT. „MYSLÍM, ŽE VŠUDE OKOLO NÁS JE SPOUSTA PŘÍLEŽITOSTÍ A JEN STAČÍ PO TĚCH SPRÁVNÝCH SÁHNOUT,“ ŘÍKÁ ŘEDITEL A JEDNATEL SOFTWAREVÉ SPOLEČNOSTI IRESOFT A AUTOR VŠECH INOVACÍ, KTERÉ TVOŘÍ CHARAKTER PRODUKTŮ FIRMY.



Ing. Jiří Halousek

NEZNÁM SLOVO NEJDE

Ty začátky mě zajímají. Jak se může někdo sám naučit programovat? Znamená to, že jste tento obor nestudoval?

Byl jsem v prváku na Fakultě elektrotechnické VUT v Brně. Tenkrát jsem jako začínající student vlastně nevěděl, co od života chci. Těšil jsem se na pět let bezstarostného studentského života. Že budu programátorem, mě ani nenapadlo. Tehdy přišel kamarád, který mi vykládal, jak má strašně moc práce a že kdybych uměl programovat, tak by pro mě práci měl. V kanceláři a dobře placenou. Já si tehdy přivydělával na brigádách ve fastfoodu za třicet korun na hodinu. To pobíhání okolo hamburgerů mě motivovalo k rychlé změně.

Takže jste se prostě z vlastní iniciativy naučil programovat?

Ano, během několika měsíců, sám od sebe, z knížek, které jsem sehnal. Když si něco vezmu do hlavy, tak za tím jdu a dosáhnou toho. Vůbec si nepřipouštím, že by to nešlo. Nejenže jsem se to naučil a začal programovat, ale začalo mě to i bavit. Tehdy jsem si ještě neuvědomoval, nakolik mi to změní život. Začal jsem se tomu věnovat víc než škole. Místo přednášek jsem obchodoval a dělal podporu zákazníkům,

po nocích jsem programoval. Mezitím jsem samozřejmě pokračoval ve studiích na vysoké, abych měl potřebnou kvalifikaci a titul. Studentský život, na který jsem se předtím těšil, byl pryč.

Na čem jste s kamarádem pracovali?

Programovali jsme docházkový software, který zpracovával a vyhodnocoval docházku zaměstnanců, a měli jsme s tím velký úspěch. Největším motorem pro mě bylo, že jsem software nejen programoval, ale také ho prodával a instaloval u klienta. Viděl jsem, jak zákazníkům skutečně pomáhá, jakou z něj mají radost. To bylo pro mě obrovskou motivací věnovat tomu další energii. Odesl jsem si z té doby do podnikání užitečnou zkušenost, že čím blíže je programátor klientovi, tím je motivovanější.

OD ŽIVNOSTÁKU K FIRMĚ

Firmu jste pak založili ještě během studií. Pořád jste se věnovali docházkovým systémům?

Ano, na počátku jsme byli dva a dělali pouze docházkové systémy. Dneska už nabízíme jejich čtvrtou generaci, ovlivněnou moderními trendy – biometrií. Máme v nabídce velmi zajímavé biometrické řešení docházky Alveno

Biometrix jen za 17 tisíc, což je cena, kde konkurence nabízí ještě řešení na čipy. Přes docházkové systémy jsme se postupně dostali k informačním řešením pro sociální služby (*domovy pro seniory, pozn. red.*), což se stalo dalším významným směrem našeho podnikání.

To jste hodně skromný. Dnes jste přece tvůrci nejrozšířenějšího informačního systému pro poskytovatele sociálních služeb a máte mezi nimi víc než osm stovek klientů. To už je dost. Čím jste je získali?

Kvalitní podporou! V sociálních službách pracují většinou lidé středního věku, kteří se práce s počítačem spíše bojí. A proto velmi oceňují, že se mohou ob-

NEJLEPŠÍ SOFTWARE
JE TEN, V NĚMŽ UŽ SE
NEDÁ NIC ODEBRAT,
KTERÝ FUNGUJE VELMI
JEDNODUŠE.

rátit na přítele na telefonu. Dnes už nám ani nemusejí volat. Stisknou v systému tlačítko „Zavolejte mi“ a my jim obratem voláme zpátky. Pokud je potřeba, na dálku se připojíme k jejich počítači a problém vyřešíme.

Na začátku spolupráce s našimi zákazníky nám navíc nahrála změna zákona o sociálních službách, která vstoupila v platnost v roce 2007. Byl to dlouho očekávaný revoluční zákon zcela měnící způsob fungování sociálních služeb. My jsme na to byli připraveni. Nabídli jsme kvalitní informační systém Cygnus, náš tým se rozrostl na patnáct lidí, a tak jsme byli schopni rychle zareagovat a nabídnout poskytovatelům sociálních služeb efektivní řešení.

SOFTWARE DĚLÁME PRO LIDI, TI JSOU NA PRVNÍM MÍSTĚ

Jeich nadšení chápe většina z nás, běžných uživatelů, kterým by se tlačítko „Zavolejte mi“ občas hodilo. Když už se naučíme v některém ze

systémů pracovat, dá jejich tvůrce na trh novou verzi, která nám v tu chvíli spíš komplikuje život.

Já tvrdím, že nejlepší software je ten, v němž už se nedá nic odebrat, který funguje velmi jednoduše. Je tam to nejnútnejší, co tam být musí, abychom jej mohli využívat. Chápu, že složité systémy uživatele vyděsí. A to my nechceme. Když to zjednoduším, software mají mít lidé rádi, mají ho brát jako pomoc, ne jako komplikaci.

Stejně přistupuji k novým produktům a k celé naší společnosti. Naším cílem je lidem pomáhat, najít řešení jejich problému. Když řeknete IReSoft v sociálních službách, dozvíte se, že je to značka kvality, která zde má své dobré jméno. Nedovolíme si mít nespokojeného klienta, protože celý IReSoft, značku a její hodnotu budujeme dlouhodobě a záleží nám na tom, co si o nás zákazníci myslí. Jestli nás mají rádi.

Uživatelsky stejně jednoduchý je i váš informační systém IZIO, s nímž jste přišli letos na jaře. Je určený převážně začínajícím podnikatelům a malým firmám. V čem jim může pomoci?

Do systému IZIO jsme vložili naši firemní filozofii přicházet s užitečným a jednoduchým řešením. Vzniklo na základě naší vlastní potřeby evidovat zakázky, klienty a dodavatele, sledovat náklady či zadávat úkoly našim

zaměstnancům. Připravovali jsme ho pro sebe a také jsme na sobě testovali jeho uživatelskou přívětivost a přídavnou hodnotu. Ne, že by na trhu podobné systémy neexistovaly, jsou však velmi robustní a složité. Systém IZIO je ale vytvořen výhradně pro malé firmy, živnostníky a podnikatele. Nehraje si na nic velkého. I malé firmy totiž mají potřebu mít přehled nad svým podnikáním, ale nemohou si dovolit platit desítky tisíc za pořízení informačního systému. Navíc ani nemají čas na implementaci složitých systémů.

Kolik stojí ten váš?

Pokud má firma dva zaměstnance, má ho zdarma. Prostě si ho zaregistruje, během pár minut jednoduše nainstaluje a v základní verzi jej využívá do té doby, než se počet jejích zaměstnanců zvýší. I pak zůstává cena velmi příznivá, paušál čtyři sta korun měsíčně zvládne každý.

Co když se mi systém líbí, ale chybí mi v něm něco důležitého na míru pro moji firmu?

S tím nemáme problém. Umíme stávající systém IZIO přizpůsobit na míru každému zákazníkovi a nabídnout mu individuální řešení. Vydeme z toho, co už systém umí, a naceníme mu požadované úpravy. Výhodou je, že úpravy vytváříme nad již existujícím ►►



řešením, a nezačínáme tedy na zelené louce. Cena je proto pro podnikatele dostupná.

MAJÍ
POTŘEBU MÍT PŘEHLED
NAD SVÝM PODNIKÁNÍM,
ALE NEMOHOU SI
DOVOLIT PLATIT DESÍTKY
TISÍC ZA POŘÍZENÍ
INFORMAČNÍHO SYSTÉMU.

Je vidět, že i s cenou myslíte na malého podnikatele. Ale stejně musí investovat do výkonného počítače či nějakého serveru pro ukládání svých citlivých firemních dat, ne?

Naše řešení je na cloudu, nemusíte tedy kupovat žádný server ani platit správce. Díky tomu navíc můžete se systémem pracovat i pomocí svého chytrého telefonu. Mobilní verzi IZIO si snadno stáhnete z AppStore či z Google play. Se svými firemními daty tak můžete pracovat na cestách, komunikovat s ostatními členy týmu, vkládat nové informace nebo třeba zadávat úkoly. Prostě máte podporu svého podnikání neustále při sobě. A brzy zjistíte, že je to velmi pohodlné.

KVALITNÍ ZAMĚSTNANCI JSOU PRO FIRMU TO NEJCENNĚJŠÍ

Dnes máte už více než padesát zaměstnanců. Kde berete kvalitní programátory?

V našem oboru si společnosti kvalitní programátory spíš přetahují. Výhodou Brna je, že tu máme několik vysokých škol se zaměřením na informační technologie. Ale zase je tu hodně

úspěšných IT společností. Pro nás, jako malou českou firmu, je problém nabídnout stejné benefity, na které lákají nadnárodní společnosti. Nemohu zaměstnance motivovat stáží na Novém Zélandě. Co nabízíme, je téměř rodinné prostředí, mladý kolektiv s věkovým průměrem třicet let a přátelskou firemní kulturu. Na tom si hodně zakládáme. Navíc v nadnárodní firmě jste většinou jen kamínkem v mozaice a děláte pouze malou výseč z celkového produktu. U nás jej můžete vytvářet celý a navíc máte ihned zpětnou vazbu přímo od zákazníka, který váš produkt používá.

Přesto těžko hledáte lidi?

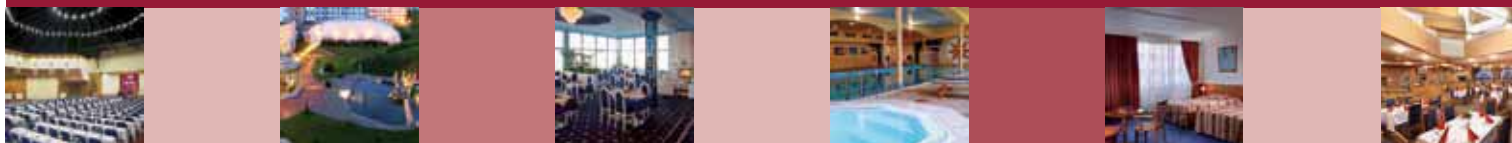
Těžko. Inzerát na schopné programátory a testery máme v podstatě neustále otevřený. ■

*S JIŘÍM HALOUSKEM SI POVIDALA JANA JENŠÍKOVÁ
FOTO: ARCHIV IRESOFT*



TOP HOTEL PRAHA

- 5 velkých kongresových sálů a 16 salónek s celkovou kapacitou až 5 000 míst
- kompletní konferenční služby a technické zázemí
- rozlehlé parkoviště až pro 1 000 automobilů
- ubytování v 930 pokojích (TOP Congress, TOP Economy, Garni)
- 5 restaurací, 3 bary, 1 zimní zahrada s krbem a výhledem na Japonskou zahradu, VIP restaurace BOHEMIA TOP Restaurant s krbem a výhledem na panoramatickou Prahu
- jedinečná Japonská zahrada s možností grilování a venkovním posezením
- široké sportovní vyžití (wellness centrum, vířivka, bazén, fitness, relaxační a thajské masáže, bowling, tenisové kurty)



TOP HOTEL Praha****

Blažimská 1781/4, 149 00 Praha 4 – Chodov, ČR, Tel.: +420 267 284 473, Fax: +420 222 990 854, E-mail: sales@tophotel.cz, www.tophotel.cz

Pomozte zajistit dětem lepší budoucnost

UNICEF již 66 let zachraňuje životy dětí. Vše, co děláme, je zaměřeno na dosažení pozitivních změn v jejich životech – konkrétní programy pomoci dětem rozvíjíme ve více než 190 zemích a oblastech světa. Miliony dětí chráníme před různými formami násilí a vykořisťování, milionům dětí poskytujeme vzdělání, zdravotní péči a výživu.

Tradice, zkušenosti, dobré jméno – to vše přispívá k celosvětové autoritě naší organizace. Zavázali jsme se prosazovat všude ve světě základní práva dětí na přežití a optimální rozvoj, dát jim budoucnost plnou života.

KLÍČOVÉ PRIORITY NAŠÍ PRÁCE:

- přežití a rozvoj malých dětí
- základní vzdělání a rovnost pohlaví
- ochrana dětí
- obhajoba dětských práv
- HIV/AIDS a děti

UNICEF je jedinou organizací OSN, jejíž činnost není financována z rozpočtu OSN, ale výhradně z dobrovolných příspěvků. Největší část pomoci je poskytována dětem žijícím v krizových oblastech a v chudých zemích s vysokou dětskou úmrtností.

S POMOCÍ NAŠICH PŘÍZNIVCŮ JSME V UPLYNULÉM ROCE NAPŘÍKLAD MOHLI ZAJISTIT:

- v Nigérii léčbu 224 000 těžce podvyživených dětí ve věku do 5 let,
- 6 milionům obyvatel Súdánu, většinou dětí, přístup k základní zdravotní péči,
- dodávky potravin, pitné vody, nouzových přístřeší a hygienických zařízení pro téměř 3 miliony Pákistánců žijících v oblastech postížených katastrofálními záplavami.

JAK MŮŽETE POMOCI:

- Nákupem blahopřání a dárkového zboží UNICEF
- Nákupem certifikátu Dárků pro život
- Pravidelným měsíčním příspěvkem jako Přítel dětí UNICEF
- Adopcí panenky z projektu „Adoptuj panenku a zachrániš dítě“

Více informací o možnostech podpory a programech UNICEF naleznete na www.unicef.cz.

Děkujeme!

www.unicef.cz

unicef 

CENY ZA PODNIKATELSKÉ PROJEKTY ROKU 2012



Podnikatelský projekt roku
Entrepreneurial Project of the Year
2012

SOUTĚŽ PODNIKATELSKÝ PROJEKT ROKU VYHLAŠUJE AGENTURA CZECHINVEST SPOLEČNĚ S MINISTERSTVEM PRŮMYSLU A OBCHODU ČR. JEJÍMI PARTNERY JSOU AGENTURA CZECHTRADE, ASOCIACE MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ A ŽIVNOSTNÍKŮ ČR A HOSPODÁŘSKÁ KOMORA ČR.



Vítězové v soutěži Podnikatelský projekt roku 2012 (1. místa)

KATEGORIE INOVACE

1 EURODISPLAY s.r.o.,
STŘEDOČESKÝ KRAJ

Projekt: Zavedení nového typu ultralehkého letounu SR 01 do výroby a na trh

2 INVOS, spol. s r. o.,
ZLÍNSKÝ KRAJ

Projekt: Fólie pro inteligentní obaly

3 JUTA a.s., KRÁLOVÉHRADECKÝ KRAJ

Projekt: Výroba profilovaných polyolefinických geomembrán a výroba inovovaných membrán pro stavebnictví

KATEGORIE POTENCIÁL (VÝZKUMNĚ-VÝVOJOVÁ KAPACITA)

1 BIOSTER, a.s., JIHOMORAVSKÝ KRAJ

Projekt: Polyfunkční laboratoř BIOSTER

2 CleverTech s.r.o., ZLÍNSKÝ KRAJ

Projekt: Výzkumné a vývojové centrum pro komplexní diagnostiku

3 GENERI BIOTECH s.r.o.,

KRÁLOVÉHRADECKÝ KRAJ
Projekt: R&D Centrum GENERI BIOTECH s.r.o.

KATEGORIE ICT A STRATEGICKÉ SLUŽBY

1 Cleverlance H2B a.s.,
JIHOMORAVSKÝ KRAJ

Projekt: Sm@rtClient a Community Portal

2 Dat, s.r.o., ZLÍNSKÝ KRAJ

Projekt: Inovace a další rozvoj aplikací založených na sémantickém webu

3 ARSIQA system s.r.o.,

STŘEDOČESKÝ KRAJ
Projekt: Vývoj systému AROP

KATEGORIE PROSPERITA (INFRASTRUKTURA PRO PODPORU INOVAČNÍHO PODNIKÁNÍ)

1 Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně,
ZLÍNSKÝ KRAJ
Projekt: Vědeckotechnický park ICT

2 Univerzita Palackého v Olomouci,
OLOMOUCKÝ KRAJ
Projekt: Rozvoj Vědeckotechnického
parku Univerzity Palackého v Olomouci

**3 VYRTYCH – Technologický park
a Inkubátor s.r.o.,**
STŘEDOČESKÝ KRAJ
Projekt: Rozvoj technologického parku
a inkubátoru v Židněvsi

KATEGORIE EKO-ENERGIE/OBNOVITELNÉ ZDROJE ENERGIE

1 Luboš Mareček, ÚSTECKÝ KRAJ
Projekt: Malá vodní elektrárna Stadice

2 MVE Kolín, s. r. o.,
STŘEDOČESKÝ KRAJ
Projekt: Malá vodní elektrárna

3 GIVERNY, a.s., LIBERECKÝ KRAJ
Projekt: Malá vodní elektrárna
Tanvald

KATEGORIE EKO-ENERGIE/ÚSPORY ENERGIE

1 ŠKODA AUTO a.s.,
KRÁLOVÉHRADECKÝ KRAJ
Projekt: Kombinovaná výroba tepla
a elektřiny v závodě Kvasiny

2 Pivovar Litovel a.s.,
OLOMOUCKÝ KRAJ
Projekt: Snížení energetické náročnosti
v Pivovaru Litovel

3 Česká zbrojovka a.s.,
ZLÍNSKÝ KRAJ
Projekt: Optimalizace spotřeby energií
a snížení energetické náročnosti výroby
v České zbrojovce a.s. Uherský Brod

KATEGORIE ŠKOLICÍ STŘEDISKA

1 TOS VARNSDORF a.s.,
ÚSTECKÝ KRAJ
Projekt: Školící středisko TOS
VARNSDORF

**2 Středočeský vzdělávací institut
Akademie J. A. Komenského,**
STŘEDOČESKÝ KRAJ
Projekt: Vzdělávací středisko Loučeň

3 Cobbler s.r.o.,
ZLÍNSKÝ KRAJ
Projekt: Rekonstrukce a přístavba školi-
cího střediska společnosti Cobbler s.r.o.

KATEGORIE NEMOVITOSTI

1 NAM system, a.s.,
MORAVSKOSLEZSKÝ KRAJ
Projekt: Rekonstrukce objektů pro spo-
lečnost NAM system, a.s.

2 WEEE, a.s., ZLÍNSKÝ KRAJ
Projekt: Rekonstrukce výrobních
objektů areálu Osvětmany

**3 KOMPEK, kombinát pekařské
a cukrářské výroby, spol. s r. o.,**
STŘEDOČESKÝ KRAJ
Projekt: Rekonstrukce objektu „Stará
pekárna“ KOMPEK Kladno

KATEGORIE SPOLUPRÁCE – KLASTRY (ROZVOJ SPOLUPRÁCE FIREM – KLASTRY)

**1 CLUTEX – Klastr Technické
textilie, o.s.,** LIBERECKÝ KRAJ
Projekt: CLUTEX – Klastr Technické
textilie

2 CREA Hydro&Energy, o.s.,
JIHOMORAVSKÝ KRAJ
Projekt: CREA Hydro&Energy

**3 Moravskoslezský automobilový
klastr, o.s.,**
MORAVSKOSLEZSKÝ KRAJ
Projekt: Rozvoj inovačního potenciálu
Moravskoslezského automobilového
klastru

KATEGORIE SPOLUPRÁCE, TECHNOLOGICKÉ PLATFORMY (ROZVOJ SPOLUPRÁCE FIREM – TECHNOLOGICKÉ PLATFORMY)

**1 Interoperabilita železniční
infrastruktury o.s.,**
STŘEDOČESKÝ KRAJ
Projekt: Interoperabilita železniční
infrastruktury

**2 Česká technologická platforma
bezpečnosti průmyslu, o.s.,**
MORAVSKOSLEZSKÝ KRAJ
Projekt: Podpora rozvoje bezpečnosti
průmyslu v ČR

3 Česká bioplynová asociace o.s.,
JIHOČESKÝ KRAJ
Projekt: TP Bioplyn

KATEGORIE CZECHACCELERATOR

1 Corinth Investment s.r.o.,
ZLÍNSKÝ KRAJ
Projekt: Návrh a tvorba 3D interaktiv-
ního prezentačního softwaru pro různé
platformy – DreamWalk

2 ImageMetry Ltd.,
PLZEŇSKÝ KRAJ
Projekt: VerifEyed – Forenzní analýza
digitálních fotografií

3 Ki-Wi Digital s.r.o.,
JIHOMORAVSKÝ KRAJ
Projekt: Ki-Wi Server, Ki-Wi Kiosk, Ki-Wi
Player, Ki-Wi Interactive – Systém pro
zobrazování reklamy na různých digitál-
ních zařízeních (zejména LCD)



Zástupci společnosti BIOSTER Hana Trtílková (uprostřed) a předseda představenstva Miloš Černiánský (vlevo) přebírají cenu za 1. místo v kategorii Potenciál od náměstka generálního ředitele ČEB Petra Křižana

MALÉ A STŘEDNÍ FIRMY DOBÝVAJÍ SVĚT, ALE PODCEŇUJÍ PŘITOM RIZIKA

JE ZNÁMO, ŽE SE MALÉ A STŘEDNÍ PODNIKY VÝZNAMNOU MĚROU PODÍLEJÍ NA ČESKÉM EXPORTU. LONI PŘESÁHL JEJICH PODÍL NA CELKOVÉM VÝVOZU 53 PROCENT! Z VÝZKUMU PRO EXPORTNÍ GARANČNÍ A POJIŠŤOVACÍ SPOLEČNOST (EGAP), NA KTERÉM SE PODÍLELA ASOCIACE MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ A ŽIVNOSTNÍKŮ ČR (AMSP ČR), VYPLYNULO, ŽE VÍCE NEŽ ŠEDESÁT PROCENT Z NICH VYVÁŽÍ I MIMO EVROPSKOU UNII. SVÉ POHLEDÁVKY VŠAK POJIŠŤUJE NECELÁ TŘETINA.

„Jde o varovně nízké číslo, které se může v době krize firmám vymstít. Je zřejmé, že firmy věří svým zákazníkům, případně šetří náklady na pojistném. Menší a střední firmy pracují spíše v operativním exportu a mají tendenci podceňovat strategická rizika. Tento přístup může dlouhodobě vycházet, nicméně selhání jednoho klíčového

nezajištěného odběratele může kapitálově slabou firmu zásadně ohrozit,“ podotýká Karel Havlíček, předseda představenstva AMSP ČR.

Podle výsledků výzkumu jsou exportéři z řad MSP přesvědčeni, že pojištění exportu nepotřebují, je podle nich nákladné a administrativně náročné, určené

především velkým firmám. Reakcí na výsledky výzkumu je nový balíček osmi produktů společnosti EGAP určených a šitých na míru právě tomuto segmentu vývozců. Nabídku produktů vám postupně představíme v rubrice Průvodce exportním pojištěním.

ZDROJ: TZ EGAP A AMSP ČR

EGAP pro MSP

- Menší administrativní zátěž – o 20 % méně formulářů.
- Zrychlení projednání – v případě splnění podmínek je EGAP povinen zaslat u vybraných produktů návrh pojistné smlouvy do 2 pracovních dnů od obdržení žádosti o pojištění.
- Zkrácení lhůty pro zpracování analýzy.
- Informace o zahraničních kupujících nakoupí EGAP od komerčních pojišťoven.
- Zkrácení lhůty pro výplatu pojistného plnění i lhůty pro oznámení o 50 %.

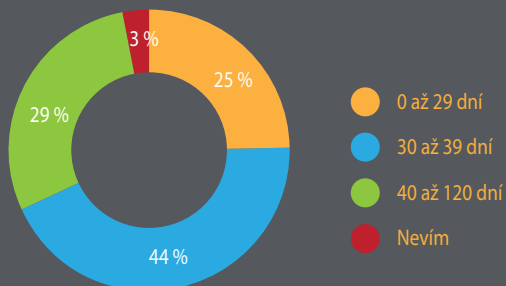
Oblasti exportu malých a středních firem



Do alespoň jedné oblasti mimo Evropu exportuje 60 % firem. Firmy s vyšším počtem zaměstnanců (nad 50) významně častěji exportují do zemí mimo EU.

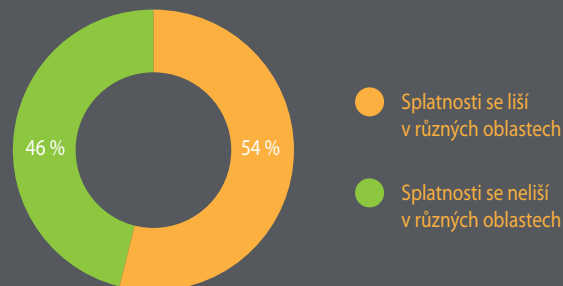
Splatnost

Obvyklá doba splatnosti

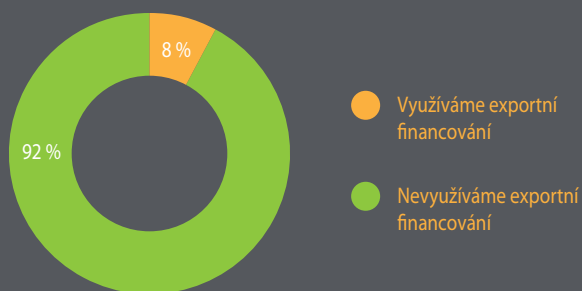


Odišnost splatností podle oblastí exportu

n=200



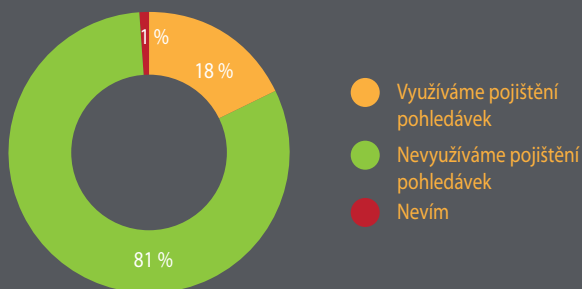
Exportní financování



Proč ne?



Pojištění pohledávek



Proč ne?



Zdroj: Pro AMSP ČR zpracoval Ipsos Marketing.

Martin Wichterle:

JSEM HRDÝ NA SVÉ JMÉNO, ALE RENOMÉ JSME SI MUSELI VYBUDOVAT

„VLASTNÍ VÝZKUM A VÝVOJ JE DRAHÝ, ALE JE TO JEDINÁ CESTA, JAK OBSTÁT V KONKURENCI,“ ŘÍKÁ MARTIN WICHTERLE, MAJITEL SPOLEČNOSTI WIKOV INDUSTRY, KTERÁ SE VE VÝROBĚ PRŮMYSLOVÝCH PŘEVODOVEK ZAŘADILA MEZI SVĚTOVOU ŠPIČKU. „V NAŠEM PORTFOLIU PŘEDSTAVUJÍ ASI 95 PROCENT. ZHRUBA POLOVINU DODÁVÁME PRO VĚTRNOU ENERGETIKU A DRUHOU POLOVINU DO OBLASTI TĚŽBY ROPY A PLYNU, VODNÍCH ELEKTRÁREN A LODÍ. A TĚMĚŘ VEŠKERÁ PRODUKCE JDE NA EXPORT,“ DODÁVÁ.

Mgr. Martin Wichterle

Hned po absolvování vysoké školy založil v roce 1990 spolu s Markem Stanzelem firmu na geologické průzkumy a ekologické audity. Přestože se stali středoevropskou špičkou, v roce 2001 společnost prodali americkým investorům. V tomtéž roce využili příležitosti a koupili od konkurzního správce holdingu ČKD dceřinou společnost Technické laboratoře a v příštích letech vybudovali holding Wikov Industry. V současné době je jediným vlastníkem společnosti Martin Wichterle, vnuk významného vědce a vynálezce Otty Wichterleho, jemuž se věnujeme v našem seriálu Legendy.



STÁLE JE VÝHODNĚJŠÍ VYRÁBĚT DOMA NEŽ ZA OCEÁNEM

Vyrovnat se s tvrdou globální konkurencí však vyžaduje nejen velkorysé investice, ale i neustálé inovace. „Investovali jsme asi tři čtvrtě miliardy korun do nového strojního zařízení a hal našich výrobních závodů v Plzni a v Hronově. Uvažujeme také o dalších akvizicích. Nedávná krize dolehla

samořejmě i na nás, ale zachránila nás Asie, která se stala jediným odbytištěm v letech 2008 až 2009, kdy se zhroutil evropský a částečně i americký trh. Ale ani tam bychom neuspěli, kdybychom podcenili vývoj. Značné prostředky, které jsme do něho vložili, nás v oblasti průmyslových převodovek vytáhly mezi světovou špičku.

U převodovek do dvou megawattů je konkurence veliká, ale u vyšších výkonů do pěti megawattů si konkurujeme jen

tří: dvě německé firmy a Wikov. Číňané investovali obrovské částky do technického vybavení svých provozů, aby si i sofistikované výrobky dokázali vyrobit doma sami. Ale například speciální převodovky, jež produkujeme my, vyžadují vysoce kvalifikovanou pracovní sílu a mnohaleté zkušenosti, ve kterých mají evropské firmy náskok. Alespoň zatím,“ vysvětluje Martin Wichterle, podle něhož bude schopnost udržet si tuto výhodu do budoucna jedinou šancí pro evropské a americké strojírenství.

Taková pětímegawattová převodovka o váze až sedmdesát tun musí zvládnout extrémní zátěžové podmínky. Při výrobě stačí nepřesnost v řádu setin mikrometru a v provozu pak zkolabuje. Asijci sice zatím od Wikovu nakoupili nějaké licence, ale nedokáží dostát potřebné přesnosti.

Obdobné jako s Čínou je to s Indií. Společnost sice pod tlakem indické strany uvažovala, že přesune výrobu pro tamější trh do tohoto teritoria, ale nakonec přesvědčila místní odběratele, že je racionálnější ponechat ji v Evropě. Podle Martina Wichterleho je v tomto sortimentu pořád levnější vyrábět v České republice než v Indii.

SILNÍ VE VĚTRNÉ ENERGETICE

Nadšení pro obnovitelné zdroje časem trochu zchladila realita, a velké výrobní kapacity proto nejsou v současné době plně využity. V Česku se podle odborníků očekává v příštích pěti deseti letech jejich výrazný útlum. Brání se i veřejnost. Ministerstvo životního prostředí totiž udělilo dvě výjimky a povolilo výstavbu větrného parku v lokalitách Moldava a Rudná na severozápadě Čech. To však vyvolalo odpor části místního obyvatelstva.

„V současnosti zaznamenáváme silně vzrůstající poptávku ve všech odvětvích, zejména však v energetice, a zažíváme velký boom v oblasti těžby ropy a plynu. Z teritoriálního hlediska pak to je zejména ruský trh, na kterém dosahujeme výrazné nárůsty. Silně se rozvíjí rovněž trhy v Norsku a USA. Ale neopomíjíme žádné teritorium. V řadě zemí máme stále zastoupení, například v Turecku, Číně či Koreji. Asijské trhy pro nás pořád představují silný odběratelský potenciál.“



Na rok 2014 se tudíž díváme velmi optimisticky, nasmlouvané zakázky budou pro nás představovat nárůst tržeb o desítky procent k hodnotě 2,3 miliardy korun.“

PÁR SLOV ZÁVĚREM ANEB JAK ZNECHUTIT ČESKÉHO PODNIKATELE

Před pěti lety přislíbil stát společnosti Wikov holding investiční pobídku. Firma vynaložila zhruba tři čtvrtě miliardy korun a vytvořila řadu nových pracovních míst. Poté stát od svého slibu couvl na základě formálních argumentů vykonstruovaných Finančním úřadem v Hradci Králové. Spor se táhl až do letošního roku, kdy Wikov dostal za pravdu. „Bohužel nás to stálo mnoho času, energie a peněz, které jsme nemuseli investovat do auditorů a posudků, ale do dalšího rozvoje podniku, který v Česku zaměstnává osm set lidí,“ neskrývá rozladění podnikatel. ■

TEXT: VĚRA VORTELOVÁ
FOTO: ARCHIV WIKOV INDUSTRY

Wikov Industry

Největší českou společností na výrobu zařízení pro větrné elektrárny a průmyslových převodovek založil v roce 2002 Martin Wichterle. Základem holdingu Wikov se staly ČKD Hronov (nyní Wikov MGI a.s.) a Škoda Gear s.r.o. (nyní Wikov Gear s.r.o.). Tři roky poté byla založena společnost Czech ORBITAL 2 a v roce 2012 koupil Wikov Industry stoprocentní obchodní podíl ve Strojárnách Sázavan a v britské společnosti ORBITAL 2 Ltd. V Číně působí firemní kancelář Wikov China.

Své výrobky Wikov vyváží především do Evropské unie, Norska, Spojených států, Číny, Indie a Koreje. Holding zaměstnává kolem 800 pracovníků a pro rok 2014 počítá s obratem 2,3 miliardy korun.

JAK PŘEDBĚHNOUT POŽADAVKY TRHU?

Největším problémem výroby a distribuce energie z obnovitelných zdrojů je nestabilita. Čeští vývojáři a jejich kolegové z konstrukční kanceláře ORBITAL 2, kterou holding Wikov Industry loni koupil ve Velké Británii, vyvinuli koncept, který tuto negativní vlastnost u větrných elektráren eliminuje. „Díky využití synchronního

generátoru a bez použití silové elektroniky umožňuje naše převodovka vyrovnaný výstup při proměnlivých otáčkách vrtule. Je však třeba, aby na novou situaci zareagovali ve větší míře také distributoři elektrických sítí. Podařilo by se tak mimo jiné zabránit přetokům, jimiž je ohrožována rovněž česká energetická přenosová soustava.

Tímto řešením, které umožňuje větrné elektrárny přímo regulovat, jsme již úspěšně oslovili zákazníky v Asii a začala se o ně zajímat také Evropa. Ale energetika a strojírenství jsou relativně konzervativní obory a na aplikaci tak inovativního konceptu potřebují čas,“ střízlivě hodnotí připravenost trhu Martin Wichterle.

OTTO WICHTERLE – SKVĚLÝ VĚDEC V BOUŘLIVÝCH DOBÁCH

SLAVNÝ ČESKÝ VĚDEC A PROFESOR ING. RTDR. OTTO WICHTERLE, DRSc., DR. H. C., SVĚTOVĚ PROSLUL ZEJMÉNA DVĚMA SVÝMI VYNÁLEZY: MĚKKÝCH KONTAKTNÍCH ČOČEK A UMĚLÉHO POLYAMIDOVÉHO VLÁKNA, KTERÉ DOSTALO NÁZEV „SILON“. JEHO JMÉNO JE NEROZLUČNĚ SPJATO TAKÉ S PROSTĚJOVSKÝM WIKOVEM.



Otto Wichterle

V DEVÍTI NA GYMNÁZIUM

Otto Wichterle by právě v těchto dnech slavil sté narozeniny. Narodil se totiž 27. října 1913 v Prostějově, a to do zámožné rodiny místních podnikatelů. Tatínek Karel Wichterle byl spoluzakladatelem prostějovské firmy Wichterle a Kovářik, zkráceně Wikov. Také Ottova matka Pravoslava pocházela z váženého rodu: její otec Jan Podivínský byl zemský poslanec a majitel velkostatku v Kostelci na Hané; dědeček, také poslanec, založil cukrovar ve Vrbátkách a sladovny v Prostějově.

Malý Otto a jeho bratr Jan byli nejmladšími z řady dětí, které Karlu Wichterlemu jeho žena Pravoslava porodila. Otto nebyl nikdy příliš společenský, neměl moc kamarádů. Jeho uzavřená povaha se ale nejspíše odvíjí od děsivé příhody z útlého dětství: Když mu bylo šest let,

utrpěl šok, když málem utonul v jezírku močůvky. Dostavily se úporné horečky, které jeho dětské tělíčko stravovaly po celé léto. Rodinný lékař chlapci nařídil klid na lůžku, ale rodičům potají přiznal, že Otíkovi nedává více „než tak rok života“!

Rok uplynul – a Otto je stále naživu. Domů za ním začíná docházet soukromá učitelka a za účasti Jana s Ottou probírá učivo obecné školy. Po dalších dvou letech, roku 1921, nastoupí Otto do klasické obecné školy na Kollárce a jde rovnou do páté třídy. Později ho pak rodiče nechají přeřadit na Státní gymnázium v Prostějově. Díky svému výraznému intelektu sem nastupuje už v devíti letech, jenže mezi starší, jedenáctileté hochy.

TENIS, NEBO VĚDA? ANEBO SNAD POLITIKA?!

V tercii začíná Otto Wichterle hrát zanečené tenis. V tu dobu se v Prostějově formovalo juniorské družstvo, a zejména Otto nyní tráví na kurtu téměř veškerý volný čas. To se brzy projeví na jeho prospěchu. Pak se ale vzpomene a odmaturoje s vyznamenáním. Miluje matematiku a fyziku, zato latina a řečtina ho příliš nebaví. Rozhodně hodlá pokračovat ve studiu na vysoké škole, jen zatím neví, na které... A co kdyby se raději věnoval jen tenisu? Záhy však přestává koketovat s chimérami a už vzhledem k rodinné tradici si vybírá příští životní dráhu: strojírenství. Podává přihlášku na vysokou, dochází soukromě na deskriptivní geometrii, připravuje se na přijímací zkoušku.

Jenomže pak má dlouhou debatu s přítelem Součkem, který mu studium strojírenství vykreslí v nekonečně

pochmurných barvách, doporučí mu chemii a mimo jiné zdůrazní: „Právě prostředí chemické fakulty je maximálně nakloněno samostatné vědecké práci studentů.“ To Wichterleho zaujme a nadchne. Podá si přihlášku na Fakultu chemicko-technologického inženýrství ČVUT v Praze, je přijat a roku 1931 nastupuje ke studiu.

Chemii je nadšen, ale neméně též politikou. Stává se členem studentského Spolku posluchačů chemického inženýrství (SPICH) a už na prvním valném shromáždění je upřímně překvapen, že se tu vůbec neřeší celá řada aktuálních otázek. Začíná se intenzivně angažovat, později vede školskou a kulturní komisi založenou z vlastní iniciativy. Ottova debatní schůze na téma Nedostatky v organizaci studia později pobouří přítomné docenty a profesory. Zatímco oni se drží zkostnatělé tradice, rebel Wichterle si žádá moderní inovace. Svou upřímnou úporností je náhle mnohým trnem v oku.

V té době nastupuje k moci Hitler. Ohrožení republiky se bouřlivě řeší i ve SPICHu, který se rozpoltí na dva protikladné tábory. Wichterle skončí na protifašistické levici. Roku 1935 je už agilní Otto levicovým kandidátem na předsedu – a vyhraje rozdílem jediného hlasu. Nabídne pravici poměrné zastoupení, ale ta odmítne. Jediný SPICH se tak stává prvním ryze levicovým spolkem na ČVUT, kde jsou ostatní tradičně pravicové.

INŽENÝR A DOKTOR

Diplomovou práci dělá Otto Wichterle pod vedením profesora Emila Votočka, jednoho z našich nejvýznamnějších chemiků, mimo jiné spolutvůrce českého

chemického názvosloví. Právě Votoček jako nesmlouvavý obhájce akademické a vědecké svobody napříště velmi ovlivní nadaného studenta Wichterleho, který státní inženýrské zkoušky úspěšně složí roku 1935, nicméně pokračuje ve studiu. Během této doby publikuje pět vědeckých prací, zaměřených zejména na deriváty sacharidů, byť k dosažení doktorátu by mu stačila jediná. Promuje v červnu 1936 a jako doktoru technických věd mu Votoček okamžitě nabídne místo docenta a vedoucího laboratoře druhého ročníku. Wichterle zůstává na fakultě až do 17. listopadu 1939, kdy dochází k uzavření všech vysokých škol německou okupační správou.

Ještě předtím se ale Wichterle pouští do studia lékařské fakulty, kde byl otevřen nový obor – biochemie. Během přijímaček sice dostává z chemie pouze „dostatečnou“, ale to jen proto, že má k analytické chemii jiný přístup než sám pan zkoušející! Studuje s nadšením, leč nestihne už zkoušky z anatomie, neboť se mají konat na podzim roku 1939 a to už okupanti nedovolí.

Do té doby Otto Wichterle působil paralelně jako „přednáškový asistent“ na fakultě u profesora Votočka. Dokonce tu 11. listopadu 1939, v den smrti Jana Opletala, vyzval studenty, aby šli místo přednášek demonstrovat do ulic.

U BAŤŮ VYNALEZNE SILON

Následuje zatýkání, popravy či deportace studentů, ale také vysokoškolských profesorů, obzvláště pak těch, kteří si rychle nenajdou zaměstnání. Wichterle dostal nabídku pracovat ve Výzkumných chemických dílnách firmy Baťa ve Zlíně. Nastoupil zde 2. ledna 1940 pod vedením docenta Stanislava Landy, na něhož pak vzpomínal jako na „vynikajícího technika a skvělého vedoucího“. Však také souhlasil s tím, že tematiku výzkumu si Wichterle stanoví sám, a také mu umožnil publikovat výsledky.

Mladý vědec se tu kromě jiného zaměřil na prověření Carothensových patentů ohledně nylonu, který mohl být přínosný pro firmu. Měl však jednu zásadní nevýhodu: nedala se z něj spřádat vlákna. Wichterle záhy problém odstranil, dostal k dispozici další pracovníky a vzniklo oddělení nových hmot. Do roka se už z „jeho“ nylonu spřádá



Foto: Thinkstock

příze a vznikají první nylonové ponožky a punčocháče.

Mimochodem: výzkum zůstal před Němci utajen, ale pokračoval úspěšně dál. Nylon se začal ve velkém vyrábět až po válce pod názvem „silon“.

V „ODBOJI“ A VE VĚZENÍ

Se zatýkáním odbojníků začalo gestapo ve Zlíně v prosinci 1942 a brzy byl zatčen také Ing. Koutecký, k němuž Wichterle pravidelně docházel na jakési konspirační schůzky, byť se tu hlavně ►►

mluvilo o zprávách ze zahraničí a o pohybu front. Přes tvrdé mučení Koutecký nepromluvil a raději se oběsil v gestapácké cele. Pak ale přivedli k visící zkrvavené mrtvole jeho manželku, která se tak vyděsila, že prozradila všechny. Wichterle je zatčen 21. prosince, ale díky korespondenci s německým chemikem Langenbeckem, neboť vždy vyznával vědeckou svobodu, byl pouze na čtyři měsíce uvězněn. Vrací se do práce a ze Zlína odchází až po válce, kdy se do vedení podniku dostanou jeho odpůrci.

ZAKLÁDÁ NOVÝ TYP VÝUKY

Do Prahy se Wichterle vrací v červnu 1945, v improvizovaných prostorách obnoví výuku v části Ústavu organické chemie a sestavuje pro studenty první návody na základní preparativní práce, které dosud zcela chybí. Píše skripta pro organickou i anorganickou chemii, která svým způsobem předběhla svou dobu: česky, německy i rusky. Učebnice vylepšoval až do roku 1958, kdy byl propuštěn z vysokých škol.

Pokouší se také od základů změnit výuku na školách, což se ale vůbec nelíbí ostatním profesorům. Navíc se záhy

ukázalo, že „správná stranická příslušnost“ zdaleka neznamená dobré studijní výsledky a že tomu bývá spíše naopak. Podobné to bude s dosazováním členů komunistické strany do vedení školy. Tak přímému kritikovi a zároveň „přes-příliš“ odborně zdatnému Wichterlemu přibývá konfliktů a nepřátel, až ho nově dosazený rektor Maděra 31. prosince 1958 propustí. Nepomůže mu ani odvolání, neboť se stal obětí politické čistky.

Wichterleho pak do jakéhosi „vědeckého azylu“ přijme Československá akademie věd. Zde přece jen i za politicky podivných dob vládlo poněkud liberálnější prostředí. Získá tu post vedoucího laboratoře makromolekulárních látek ČSAV, z níž se pak vyvinul Ústav makromolekulární chemie.

JEŠTĚ JEDNOU POLITIKEM

V roce 1968 se Wichterle opět zapojuje do politického dění, stává se předsedou přípravného výboru Svazu vědeckých pracovníků, podepisuje „2000 slov“, posléze je zvolen poslancem České národní rady a následně pak do Sněmovny národů Federálního shromáždění. Vždy se však cítil být především vědcem. Jako

signatář 2000 slov byl po sovětské okupaci zbaven funkce ředitele ÚMCH, kde alespoň dál pracoval jako řadový vědec.

Náležitá úcta mu byla projevována až po roce 1989, kdy je roku 1990 zvolen prezidentem ČSAV, o tři roky později mu Karlova univerzita udělí titul doctor honoris causa a téhož roku je po něm pojmenován nový asteroid – Wichterle. Do konce svého života se věnoval chemii, zajímal se o nové vědecké poznatky, rozdával odborné rady. Zemřel 18. srpna 1998 ve věku nedožitých 85 let na své chatě ve Stražisku v prostějovském okrese.

Otto Wichterle vždy hájil nezbytnost vědeckého výzkumu a také svobodu takového počínání. „Nové praktické výsledky se rodí z rozvoje a mistrovského ovládnutí konkrétní metodiky a teorie,“ prohlašoval Wichterle. „Násilně cílený či aplikovaný výzkum tyto výsledky nemívá.“ Varoval před obecným nebezpečím tržního zneužití vědy. ■

TEXT: LUBOŠ Y. KOLÁČEK
FOTO: ARCHIV AUTORA A THINKSTOCK

VYNÁLEZCEM UNIKÁTNÍCH KONTAKTNÍCH ČOČEK

Nejslavnějším a celosvětově nejuznávanějším Wichterleho vynálezem jsou gelové kontaktní čočky. Ve svých vzpomínkách uvedl, že podnětem k jejich objevu se stal náhodný rozhovor s kolegou



Foto: Thinkstock

dr. Purem, s nímž roku 1952 cestoval vlakem do Olomouce. Pur četl jakýsi odborný článek o možnostech chirurgické náhrady lidského oka, kde se hovořilo o případných implantátech z ušlechtilých kovů. A tu Wichterleho napadlo, že mnohem lepším, dokonce ideálním materiálem by měla být umělá hmota. Od té chvíle mu nápad nedal spát. Začal rozvíjet teorii o trojrozměrném polymeru, jenž by měl takové vlastnosti, aby se pro citlivé oko stal dobře snesitelným. Ještě na Vysoké škole chemicko-technologické vyzkoumal, že zatím nevhodnější se jeví HEMA gel čili „gel poly-hydroxyetyl-metakrylátový“, pohlcující asi 40% vody.

„Má navíc i dobré mechanické vlastnosti,“ uvažoval tehdy Wichterle. „Problém je však s jeho zpracováním, protože když ho nalijeme do forem, při jejich otevírání se čočky trhají, a mají pak proto nepravidelné okraje...“

Než však tohle stačil vyřešit, přišel rok 1958 a s ním i vynálezcův vyhazov

z VŠCHT, jak už víme. Zároveň byl tento výzkum v laboratořích zlikvidován. Pokračoval v ÚMCH, kde vznikla metoda odlévání gelu do skleněných forem. První čočky byly s úspěchem vyzkoušeny na pacientech 2. oční kliniky. Pak ale ministerstvo zdravotnictví výzkum zastavilo pro „malé výtěžky“, načež profesor Wichterle pokračoval soukromě doma, a to za pomoci přístroje odstředivého odlévání, sestaveného z větší části z dětské stavebnice Merkur. Vynález byl geniální.

Licenci pak odkoupila americká firma, a když její sublicenční partner B & L dostal roku 1971 povolení k uvedení Wichterleho čoček na americký trh, akciový kapitál firmy stoupl o 250 milionů dolarů. Česká republika, která se mezitím vyvázala z licenčních smluv, protože nechtěla mít nic společného s vynálezem politicky nevyhovující osoby jménem Otto Wichterle, tak přišla zhruba o miliardu devizových dolarů.



NADACE ARCHA CHANTAL

POMÁHÁME DĚTEM

ZVLÁDAT NÁROČNÝ POBYT V NEMOCNICÍCH

číslo bankovního účtu: **27-9427940297/0100**





Michael Romancov:

ŠPIČKOVÁ FORMA JE DOPLNĚNA JEŠTĚ LEPŠÍM OBSAHEM

„Fundované informace o malých a středních podnicích a globálních kontextech mají potenciál čtenáře nejenom obohatit, ale zároveň provádějí pionýrskou práci při rozšiřování obzorů, jež je neodmyslitelnou součástí každé snahy o průnik na zahraniční trhy. To je přitom jediný způsob, jak Česko v budoucnu může uspět. Je skvělé, že se čtenářům dostává do rukou titul, jehož špičková forma je doplněna ještě lepším obsahem!“

PhDr. Michael Romancov, Ph.D., uznávaný politický geograf. Přednáší na Institutu politologických studií Fakulty sociálních věd UK Praha a na katedře mezinárodních vztahů a evropských studií Metropolitní univerzity Praha.



Aleš Jelínek:

TRADE NEWS PŘINÁŠÍ VELKOU DÁVKU INFORMACÍ A POZITIVNÍ ENERGIE

„Pobýváje několik let mimo Českou republiku, začal jsem mnohem více vnímat veškeré stopy, které my, tedy česká společnost, ve světě za našimi hranicemi nějak zanecháváme. Myslím tím stopy všeho druhu, výkony českých sportovců i výkony českých politiků.“

Časopis TRADE NEWS mi dal zcela novou představu o tom, kde všude a jak je přítomný český duch, český byznys, nápady, výrobky a v jaké formě. Opravdu potěší číst příběhy často i mladých firem, exportérů, jejich zkušenosti z trhů vzdálených a mně neznámých. Jsou to úspěchy vybojované, velmi potěšující, inspirativní a motivující. Je výborné, že se tolik českých firem prostřednictvím časopisu TRADE NEWS o své zkušenosti podělí. Časopis přináší velkou dávku informací a pozitivní energie každému, kdo se nějak pohybuje v mezinárodním obchodě.“

Ing. Aleš Jelínek, CFA, je absolventem Fakulty mezinárodních vztahů VŠE. V minulosti pracoval v bankovním sektoru a byl zodpovědný za navázání obchodních vztahů německých bank s partnery ve východní Evropě. Od roku 2010 je aktivní na poli mimobankovního financování projektů a obchodu.



Daniel Urban:

TRADE NEWS MI ZÍSKAL NOVÉ KLIENTY

„Časopis TRADE NEWS čtu pravidelně a rád. Když jsme se s vydavatelem dohodli na prezentaci společnosti Wistra CZ, nečekal jsem, že na základě článku v tomto médiu získám obratem nové prestižní klienty. Stejně jako mě překvapilo, jak profesionálně kvalitní prezentaci dala z mých útržkovitých odpovědí redakce dohromady, potěšil mě i velmi silný ohlas na článek samotný.“

Daniel Urban je jednatelem ryze české firmy Wistra CZ, která se specializuje na dodávky materiálů a etiket zejména pro výrobce alkoholických nápojů, vín a kosmetiky. Na českém a slovenském trhu působí od roku 2002.

Šéfredaktorka

PhDr. Jana Jenšíková

Redakce

PhDr. Věra Vortelová
Mgr. Daniel Libertin
Mgr. Luboš Y. Koláček
PhDr. Jozef Gáfrik, CSc.
Mgr. Veronika Nováčková

Grafická úprava

Ing. Valeria Ashhab

Korektury

PhDr. Milena Gillová

Produkce

Mgr. Marek Jenšík

Ekonomický servis

Ing. Tereza Gulánová

Fotobanka

Isifa Image Servis

Distribuce

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

Tisk

Kavka Print a.s.

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

Horkovzdušné balony
nad tureckou Kappadokií
Zdroj: Thinkstock

Za obsah inzerce zodpovídá inzerent.
Žádné části textu nebo fotografie
z Trade News nesmí být používány,
kopírovány nebo jinak šířeny v jakém-
liv formě či jakýmkoliv způsobem bez
písemného souhlasu vydavatele.

www.tradenews.cz

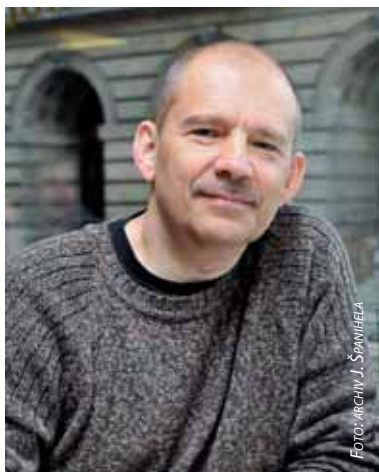
Připravujeme



Francie se dívá do budoucnosti optimisticky

Ekonomika Francie skončí letos s lepším výsledkem, než statistici očekávali, a výhled i nálada francouzských podniků jsou pro rok 2014 konečně optimistické. Minulá léta však otřásla nejen sebevědomím druhé největší evropské ekonomiky, ale především rozložením klíčových sektorů. Proto příležitosti pro české firmy na tomto lákavém, ale náročném trhu rozhodně nejsou zanedbatelné.

Moravský TON začal s průmyslovou výrobou ohýbaného nábytku již před sto padesátí lety a od té doby jej charakterizuje špičkový design a inovativní výrobní program. Váží se k němu jména předních tuzemských i zahraničních designérů a prestižní ocenění na světových veletrzích a designérských soutěžích.



Jiří Španihel se zabývá designem pětatřicet let. A pořád na něm vidíte, že ho baví objevovat nová řešení. Jeho designérský podpis nesou špičkové výrobky mnoha českých firem, mezi nimi Linet, Borcad cz nebo Škoda Vagonka.

800 521 521
www.kb.cz

Mějte své
obchody pod
kontrolou

Nově
možnost
čerpání
úvěrů
on-line

Trade and Finance OnLine

- přímá komunikace s bankou
- široká produktová nabídka
- odborná a technická podpora

fincentrum



**Banka roku
2012**

NA PARTNERSTVÍ ZÁLEŽÍ

