

TRADE

NEWS

4 / 2021 *Magazín o obchodu a exportu*
X. ročník *Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR*

Andreas Künne:

**NĚMECKO A ČESKO JSOU PŘEDURČENY
BÝT AKCELERÁTOREM EVROPY**

**RAKOUSKO: NÁŠ TRADIČNÍ PARTNER
S VELKOU PERSPEKTIVOU**



Czech
Republic
The Country
For The Future

Jistota je, když se můžete o někoho velkého opřít

Chráníme vše, na čem záleží.
Ve třiceti zemích.



Vážené čtenářky, vážení čtenáři,

naše země prošla největší krizí novodobé historie. I když je zatím na konečné bilancování brzy, z pohledu hospodářského jsme podle všech indicií společně obstáli. Udrželi jsme výkonnost ekonomiky a zaměstnanost. Nedochozí k žádnému hromadnému krachování firem, držíme pozice v zahraničním obchodě, maloobchod a služby se rychle vzpamatovávají. Z pohledu veřejných financí máme od devíti ratingových agentur výhled stabilní, což je výrazně lepší než po světové hospodářské krizi. Jaké jsou důvody?

Předně je třeba hluboce smeknout před našimi podniky a živnostníky. I když mnohé firmy zažívaly nejnáročnější období existence, prokázaly, že dokáží obstát i v dobách nejtěžších. Mnohé přišly o část svých úspor, musely se zadlužit, případně prodat i část majetku, ale nepoložilo je to.

Nepochybně pomohla i historicky nevidaná státní podpora. Zavřené, omezené nebo zásadně dotčené podniky a osoby samostatně výdělečně činné obdržely za covidovou dobu cca 350 miliard korun přímé a nepřímé podpory. Ano, nebylo to hlavně v první vlně rychle, mnoho programů bychom dnes dělali jinak, jednodušeji, státní správa nebyla schopna přijímat statisíce žádostí, ale v čase se to srovnávalo a letošní rok byl o poznání lepší. V každém případě podíl podpory vůči HDP a záběr kompenzací do desítek segmentů trhu nás řadí do evropské špičky.

Důležitý zlom přišel letos na jaře. Navzdory obrovskému tlaku epidemiologů, odborů, ale i koaličního partnera jsme uhájili průmysl a podniky, kde

nedocházelo k časté obměně zákazníků. Jednalo se jak o výrobní, tak například velkoobchodní nebo dopravní firmy. Naopak jsme z nich udělali řešení. Během týdne jsme díky nim zahájili jednu z největších logistických operací v dějinách Česka. Rozjelo se povinné testování u velkých firem, následovaly malé a střední, živnostníci a všechny státní úřady. Půl milionu lidí denně procházelo testy. Udrželi jsme tím průmyslovou výrobu, exporty, zaměstnanost, a tím i kupní sílu. Firmy ukázaly, že pokud jim stát dá mantinely a podporu, dokáží řídit procesy lépe než centrální orgány. Byl to obrat zdravotní, ekonomický i psychologický.

Nejnáročnější období své novodobé historie zažíval i stát. Vláda byla dnes a denně po dobu více než jednoho a čtvrt roku vystavována situacím, které si málokdo dokáže představit. Balancování mezi ochranou zdraví, ekonomickými ztrátami, omezováním vzdělávání, kultury, sportu i svobody jedinců, vše v kombinaci s protichůdnými názory odborníků, lačností médií po každé chybě a kolovrátkovou kritikou opozice, pochopitelně způsobilo i řadu pochybení. Zdravotní a sociologické aspekty budou určitě ještě řadu let vyhodnocovány. Ekonomické je možné hodnotit již nyní. Díky nízké zadluženosti před covidem jsme mohli udělat věc nevidanou. V době největší krize jsme zvýšili o polovinu investice ve veřejné sféře, zejména do dopravní infrastruktury, částečně i do výzkumu.

První krok zachránil stavební průmysl, udržel HDP v rozumné míře poklesu a zajistil živobytí tisícům dodavatelů a řemeslníků. Druhý krok udržel náš



Foto: Jan Brantč pro MPO

dlouhodobý cíl, budovat ekonomiku založenou na přidané hodnotě. Je to jediná cesta, jak vybudovat prosperující stát, nezvyšovat daně a umožnit zdravý růst mezd. I proto musí být další podpora namířena do investic soukromého i veřejného sektoru, inovací a finální produkce.

Česká republika obstála, a pokud udržíme tempo investic do infrastruktury a vědy a současně uhlídáme provozní náklady státu na rozumné úrovni, dočtou se naše děti v učebnicích, že jsme z krize vyšli posílení.

Děkuji všem, kteří se na tom podílejí.

KAREL HAVLÍČEK,
MÍSTOPŘEDSEDA VLÁDY PRO HOSPODÁŘSTVÍ,
MINISTR PRŮMYSLU, OBCHODU A DOPRAVY

TRADE NEWS

Magazín Asociace malých a středních podniků

a živnostníků ČR

www.amsp.cz

Vydavatel: ANTECOM

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

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

Datum vydání: 23. 9. 2021 Náklad: 8000 výtisků

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

www.itradenews.cz www.tradenews.cz



Redakční rada: Eva Svobodová, MBA, členka představenstva a generální ředitelka AMSP ČR, Ing. Karel Dobeš, předseda představenstva AMSP ČR, vládní zmocněnec pro spolupráci s Evropskou GNSS agenturou GSA, jednatel společnosti DOFRA, Ing. Libor Musil, člen představenstva AMSP ČR, předseda představenstva LIKO-S Holding, Ing. Pavla Břečková, Ph.D., místopředsedkyně představenstva AMSP ČR a ředitelka společnosti AUDACIO
Šéfredaktorka: PhDr. Jana Jenšíková, jednatelka společnosti ANTECOM, která kromě magazínu TRADE NEWS vydává tituly AGE a TECH EDU
jeniskova@antecom.cz www.antecom.cz
TRADE NEWS – vítěz soutěže Zlatý středník v kategorii Nejlepší B2B časopis a noviny v ČR



10 Rozhovor / Německo
Andreas Künne: Německo a Česko jsou předurčeny být akcelerátorem Evropy



13 Infografiky
Německo, Rakousko: perspektivy, ekonomika, příležitosti, srovnání, trendy

20 Do světa za obchodem / Německo
Česko-německý tandem opět zrychluje. Na scéně se zabydlují nové obory



24 Profiliga / Gatema
Plošné spoje, týmy konzultantů a Apollon. Zákazníci firmy Gatema očekávají rychlost, podporu i stabilitu

28 Start-upy / Německo
Jak žijí německé start-upy. Aktuální trendy a možnosti podpory

30 Diskuze / Trendy
Asijské století vs. Česko: Proč nás Německo (ne)ochrání

32 Slovo do diskuze / Auta budoucnosti
Budoucnost automotive je v rozumném vyvážení alternativ, shodují se přední odborníci



40 Rozhovor / Rakousko
Bettina Kirnbauer: Česko a Rakousko jsou ti nejlepší sousedé. Rozumíme si a můžeme se na sebe spolehnout

42 Do světa za obchodem / Rakousko
Rakousko: náš tradiční partner s velkou perspektivou

46 Dvojrozhovor / Česko a Rakousko
Dva pohledy, jeden svět. V čem se shodnou šéfové českého a rakouského parlamentu?

52 Podpora exportu / Rakousko
Julie Havlová: Na Rakušanech se mi líbí, že se drží svých tradic a mají svou zemi rádi



54 Rodinná firma / IMS-Drašnar
Lucie Vejdová: Máme pevné kořeny a hledíme dopředu

58 Rozhovor / Pojištění
Christoph Rath: Česká republika je ve skupině Vienna Insurance Group premiátem

60 Profiliga / PEŠEK Machinery
Michal Pešek: Na podnikání je krásná svoboda rozhodování

64 Profiliga / Dvořák – svahové sekačky
Lubomír Dvořák: Ekologické trendy nás nezaskočily. Náš vývoj s nimi počítá již dávno



68 Rozhovor / Podpora podnikání a investic
Patrik Reichl: Česko má obrovský kreativní potenciál. Jeho úspěch se rodí v obcích a regionech

72 Rozhovor / Simplea
Simplea Point = Partners expandují na Slovensko

TRADE NEWS PARTNEREM



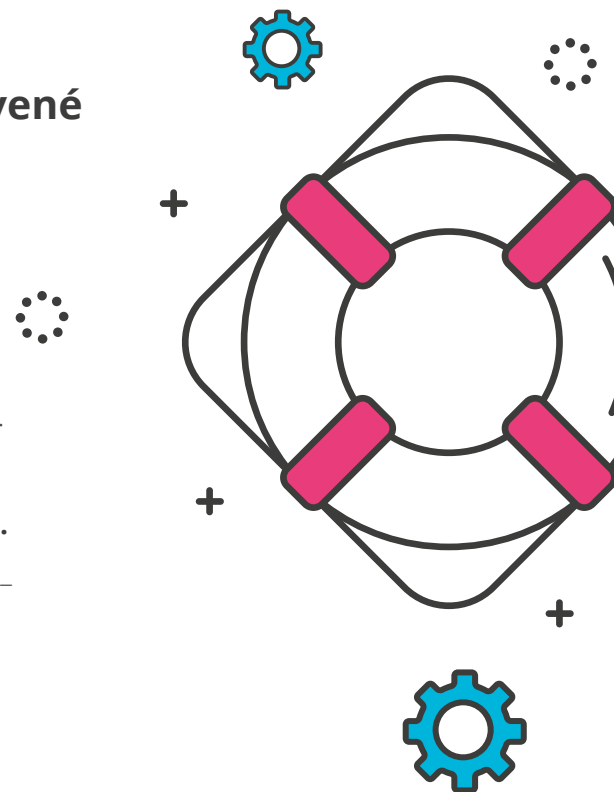
EGAP POSKYTUJE POJIŠTĚNÍ VÝVOZNÍCH POHLEDÁVEK

NOVĚ I DO ZEMÍ EU DO 31. 12. 2021

A ZÁRUKY ZA ÚVĚRY COVID PLUS DO 31. 12. 2021

EGAP i nadále nabízí služby speciálně upravené na pomoc českým vývozcům ohroženým dopady aktuální virové pandemie.

- + **Pojištění vývozních pohledávek** – pojištění pohledávek proti komerčním a politickým rizikům nezaplacení v důsledku platební neschopnosti či platební neuvěle zahraničního kupujícího. Vzhledem k současné pandemii se pojištění dočasně vztahuje i na pojištění krátkodobých pohledávek do zemí EU. Pohledávky přijímáme k pojištění s datem vzniku pohledávky **do 31. 12. 2021**.
- + **Pojištění proti riziku nemožnosti plnění smlouvy o vývozu** – pojištění výrobního rizika ošetří riziko neodebrání zboží. Pojištění kryje náklady na samotnou výrobu. Spolu s pojištěním pohledávek lze tak pokrýt celý obchodní případ.
- + **Záruky za provozní a investiční úvěry – COVID PLUS** – vládní program, který byl prodloužen **do 31. 12. 2021**, je určen všem vývozcům či výrobním podnikům, kteří mají aspoň 250 zaměstnanců a potýkají se s nedostatkem likvidity způsobeným současnou pandemií. Žádejte u své banky.
- + **Pojištění investic** – pojištění zahraniční investice proti riziku vyvlastnění, politickým represím a znemožnění transferu výnosů do ČR pro investory nebo pojištění úvěrů na investice proti nesplacení pro banky.





20 let spolehlivý partner podnikatelů
**ASOCIACE MALÝCH A STŘEDNÍCH
PODNIKŮ A ŽIVNOSTNÍKŮ ČR**



Hlavní projekt
Asociace malých
a středních podniků
a živnostníků ČR
v roce 2021

**ROK NOVÝCH PŘÍLEŽITOSTÍ
2021**

www.rnp2021.net

Pandemie zvýšila využívání online prostoru, ale snížila produktivitu

Nejnovější průzkum agentury Ipsos pro Asociaci malých a středních podniků a živnostníků ČR (AMSP ČR) v rámci Roku nových příležitostí 2021 mapuje dopady koronaviru, produktivitu a nové přístupy k zákazníkům. Průzkum dokládá, že třetina podniků vnímá produktivitu zaměstnanců jako svou hlavní prioritu. Dopad covidu-19 na produktivitu vnímají podniky většinou neutrálně nebo negativně. Toto hodnocení souvisí i s využitím home office – celkově je tedy pohled podniků spíše negativní. Více než třetina podniků upravila kvůli covidu-19 své portfolio služeb či produktů, 40 % pak využívá častěji online prodejní kanály. Z pohledu zákazníků pak oproti situaci před covidem hraje větší roli možnost placení kartou, digitální řešení, inovativní řešení nebo možnosti rozvozu. Zajímavostí je, že prioritu v posílení produktivity oproti průmyslu cítí jen 17 % firem obchodního charakteru.

Výsledky průzkumu
naleznete zde:



Záznam celé konference
naleznete zde:



Máme pro Vás záznam z konference „Produktivita a nový přístup k zákazníkům a partnerům“

Druhá hlavní konference Roku nových příležitostí 2021 je tu pro Vás! Konferenci jsme pro Vás připravili online formou a celý záznam můžete zhlédnout na odkazu níže. Probírala se následující témata: vzdělávání jako klíčový moment pro posun, trendy v bezhotovostních platbách – projekt Česko platí kartou, gastronomie a její nové přístupy k zákazníkům, McDonald's ČR a jeho cesta za udržitelným podnikáním – inspirace pro menší firmy, nové přístupy k obsluze klientů – online komunikace vs. osobní přístup, kam směřuje elektromobilita a jak mohou alternativní pohony ovlivnit vozové parky firem, jak na udržitelné podnikání v malé firmě a mnohem více.

Jsou pro Vás tato témata zajímavá?



Staňte se součástí projektu
a získejte aktuality a pozvánky
na akce přednostně!
Registrace k odběru novinek je
ZDARMA.

Generální partner projektu



Generální mediální partner
projektu



Partneri projektu

Českomoravská záruční
a rozvojová banka, a.s.,
Google, FACEBOOK,
Volkswagen Financial Services,
McDonald's ČR spol. s r.o.

Mediální partneri projektu

TRADE NEWS,
Elite Bloggers Hub,
BusinessInfo.cz

RODINNÉ PODNIKÁNÍ NA DALŠÍ KŘIŽOVATCE

Po „podnikatelském tsunami“ v 90. letech minulého století, které velice rychle změnilo starý systém v moderní fungující ekonomiku, je nyní třeba zabránit depresi, kterou za sebou může přinést koronavirová vlna.

Statisíce českých firem vznikaly v době po revoluci, až dosáhly počtu více než 1 200 000. Téměř všechny vznikly z nuly, a v dnešní době jsou právě tyto firmy hlavním motorem českého hospodářství. Velká většina z nich funguje na principu rodinného podnikání, kdy celá rodina vsadí vše na jednu kartu svých příjmů a svoji firmu se snaží nepřetržitě vylepšovat a vést, jak nejlépe umí. Vydělané peníze vkládá zpět do podnikání jako záruku odolnosti na doby horší. To se projevuje i nyní, kdy majitelé těchto podniků dokázali přežít dobu, která v našich moderních dějinách nemá obdoby.

V čem nyní spočívá ta další křižovatka, na níž se rodinné podnikání buď vydá

cestou rozvoje a posílení, nebo o část tohoto národního bohatství přijdeme?

Zakladatelé rodinných firem se neměli kde a jak naučit umění vychovat nástupce a kvalitně a včas firmu předat. Nyní jsou v seniorském věku a ještě k tomu vyčerpaní úsilím vydaným na zvládnutí koronavirové krize. Předání firmy odkládali a nyní potřebují pomoci. V jejich okolí dochází v této době k častým prodejům českých firem, což potvrzují společnosti, které se jimi zabývají. Prodej rodinné firmy znamená přerušování tradice, ztrátu další generace podnikatelů, kteří vyrůstali po boku svých rodičů, a také ztrátu jistoty státních příjmů. Kupující jsou většinou finanční společnosti navázané na zahraničí, které

u nás získají velmi kvalifikovanou pracovní sílu, část trhu a nemovitosti v lokalitách, kde se pozemky platí zlatem.

Rodinné firmy daní své příjmy v zemi, odkud pocházejí. Prodejem těchto lokálních patriotů dojde k vyvážení bohatství z práce našich lidí do zahraničí.

Proto je třeba právě nyní pozornost a podporu zaměřit na naše rodinné podniky, aby mohly pokračovat v trajektorii růstu, kterou z nuly započaly v minulém století. ■

TEXT: LIBOR MUSIL

ING. LIBOR MUSIL JE ČLEN PŘEDSTAVENSTVA AMSP ČR,
PŘEDSEDA PŘEDSTAVENSTVA LIKO-S HOLDING

ČESKO-SLOVENSKÁ KONFERENCE PRO RODINNÉ PODNIKY

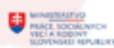
ZÁZNAM K DISPOZICI OD 21. 9. 2021 OD 12:00 HODIN NA YOUTUBE AMSP ČR

Téma konference:

Kvalita rodinného podnikání jako jeho nefinanční hodnota

Program konference:

- Úvod, 2021 – 20 let AMSP ČR a 10 let péče o rodinné podnikání
- SAMP a rodinné podnikání na Slovensku
- Přínos rodinných firem a jejich podpora z pohledu Ministerstva průmyslu a obchodu ČR
- Důležitost rodinného podnikání
- Zhodnocení podpory rodinného podnikání v České republice a na Slovensku
- Diskuze zástupců malých a středních podniků a živnostníků v ČR a SR na téma rodinného podnikání
- Mezinárodní projekt SUFABU: Příběhy evropských rodinných firem, které prošly mezigenerační obměnou
- Stav v ukotvení definice rodinného podniku a rodinné farmy v legislativě Slovenskej republiky
- Předávání nástupnictví v českých rodinných firmách v praxi
- Problémy vzdělávání a nástupnictví u rodinných podniků na Slovensku, rodinné podniky v priemysle a remesle SR
- Vzdělávání rodinných firem v ČR a na Slovensku
- Shrnutí konference a představení závěrečné deklarace



Akce se koná za finanční podpory Rady kvality České republiky

Oficiální portál společenské odpovědnosti a kvality
České republiky www.narodniportal.cz

19. Den podnikatelů České republiky

25. 11. 2021

od 17.00

Kongresový sál
hotelu Ambassador,
Václavské náměstí 5,
Praha 1



20 let AMSP ČR

Vyhlášení vítězů soutěží a grantů:

- Cena AMSP ČR v rámci projektu Rok nových příležitostí 2021
- Equa bank Rodinná firma roku
- Podnikavá žena roku
- eManuel
- Nastartujte se pro začínající podnikatele

Celkově rozdělíme na 2 miliony korun.

Akci předchází Exportní fórum, na němž budeme diskutovat o transferu technologií, nákupu a prodeji licencí či patentů a o příležitostech pro inovativní výrobní firmy

14.30–16.30

Vstup volný po předchozí registraci

Partneři Dne podnikatelů ČR:

ŠKODA AUTO, Komerční banka, Národní rozvojová banka,
Exportní garanční a pojišťovací společnost, Česká exportní banka,
Equa bank, Deloitte, Amper Market, Slavia pojišťovna, GLS Czech Republic

Mediální partneři: MAFRA, TRADE NEWS, CNN Prima NEWS

www.amsp.cz



**20 let spolehlivý partner podnikatelů
ASOCIACE MALÝCH A STŘEDNÍCH
PODNIKŮ A ŽIVNOSTNÍKŮ ČR**

ŘEMESLNÍCI JEDNALI S VICEPREMIÉREM KARLEM HAVLÍČKEM

MISTROVSKÁ ZKOUŠKA, DÍLNY A DUÁLNÍ VZDĚLÁVÁNÍ



Řemeslná rada AMSP ČR se v půlce srpna sešla s vicepremiérem, ministrem průmyslu a obchodu a ministrem dopravy Karlem Havlíčkem. Jednání se zúčastnili dále zástupci pětadvaceti spolků a pěti středních odborných škol. Nejdiskutovanějším tématem byla mistrovská zkouška, dále návrat dílen do základních škol a duální vzdělávání. Tyto tři priority si přinesl Karel Havlíček jako bývalý předseda představenstva AMSP ČR na resort průmyslu.

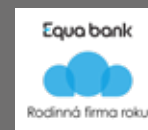
Mistrovská zkouška byla předložena ke schválení vládě a čeká se na vyjádření parlamentu. Pilotní projekt dílen

do ZŠ realizuje MPO rovněž formou kamionu s mobilními dílnami, který má velký úspěch. Nyní byl pořízen druhý ve stylu „The country for the future“, a nadále je poptávka škol obrovská. Nejméně se posunulo téma duálního vzdělávání – každý kraj k němu přistupuje s jiným názorem a požadavky, přestože je nutná shoda.

ZDROJ: AMSP ČR

PODPOŘTE SVÉ FAVORITY VE VEŘEJNÉM HLASOVÁNÍ

10. ROČNÍK SOUTĚŽE EQUA BANK RODINNÁ FIRMA ROKU



Rodinné firmy jsou přihlášeny, porota začíná hodnotit. I vy však můžete vybrat svého favorita a poslat mu svůj hlas, a to od 4. 10. až do 24. 10. 2021!

VÍCE INFORMACÍ NA WWW.RODINNAFIRMA.CZ ■

NASTARTUJTE SE

MŮŽETE VYHRÁT AŽ 300 TISÍC KORUN



Také přihlášky do dalšího ročníku soutěže Nastartujte se, kterou pořádá Komerční banka ve spolupráci s AMSP ČR, jsou již uzavřeny. Fanoušci však mohou až do konce října dát hlas vybranému projektu, a tím určit, kdo s největším počtem hlasů získá Cenu veřejnosti.

VÍCE INFORMACÍ NA WWW.NASTARTUJTESE.CZ ■

ZDROJ: AMSP ČR

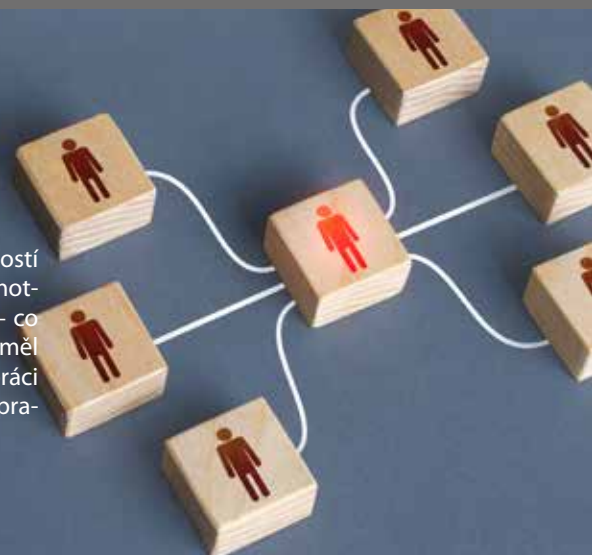
KONFERENCE

NOVÉ PŘÍSTUPY K ŘÍZENÍ TÝMU A PRÁCE SE ZAMĚSTNANCI



Konference, kterou pořádá AMSP ČR se svými partnery v rámci Roku nových příležitostí 2021, bude zahrnovat informace o stavu trhu práce a jeho predikci, o digitální gramotnosti zaměstnanců, o řízení hybridních týmů a celkově o nové budoucnosti práce – co zaměstnanci vlastně chtějí a očekávají. Dále se v programu objeví návod, jak by měl vedoucí rozumět svým lidem a najít klíč k jejich stabilitě, jak se projevuje stres v práci a „office drama“, nezapomeneme ani na problematiku zaměstnávání zahraničních pracovníků a na kybernetickou bezpečnost spojenou zejména s home office.

Konference bude zveřejněna na YouTube AMSP ČR
30. září od 8.00.



Andreas Künne:

NĚMECKO A ČESKO JSOU PŘEDURČENY BÝT AKCELERÁTOREM EVROPY

Andreas Künne, který byl jmenován novým velvyslancem Německa v České republice teprve v polovině srpna, chválí vysokou úroveň česko-německých vztahů a má jen slova obdivu pro své předchůdce a všechny, kteří se během posledních desetiletí zasloužili o zlepšování našich bilaterálních vztahů. Naše dvě země vidí jako přirozené a zavedené partnery a počítá s tím, že by naše silné partnerství mohlo být vůdčím prvkem i na evropské úrovni. O tom a o příkladech vzájemné spolupráce Česka a Německa jsme si s Andreasem Künnem povídali v sídle německé ambasády v Lobkovickém paláci v Praze.



Andreas Künne během své téměř třicetileté diplomatické dráhy působil mj. v Jihoafrické republice, Dánsku, Litvě či Jižní Koreji. V posledních třech letech pracoval na spolkovém ministerstvu zahraničí jako pověřenec pro OSN a boj s terorismem. Velvyslancem v Praze je od 17. srpna 2021

Jaké jsou vaše dosavadní osobní zkušenosti a dojmy z naší země a jejích obyvatel?

Jedním slovem úžasné. Je tu velmi přátelská atmosféra. To, že mezi Čechy a Němci panuje taková pohostinnost, vstřícnost a otevřenost, je velký úspěch a něco, na co mohou být všichni, kteří v oblasti česko-německých vztahů pracovali a pracují, velmi hrdí.

Je něco, co vás u nás překvapilo?

Česko jsem jakožto sousední zemi vždycky sledoval. Navíc jsem napůl Němec, napůl Rakušan a polovina mé rodiny žije ve Vídni. Praha je přibližně na půli cesty mezi Berlínem a Vídni a vždy byla důležitou součástí našich diskuzí a vnímání světa. Moje očekávání, co se týče Prahy a jejích obyvatel, byla už tak velmi vysoká a mohu jen konstatovat, že realita je zatím ještě překonává.

Dobří sousedé partnery na evropském poli

Při svém jmenování jste zmínil, že vaším cílem je dále prohlubovat stále



Berlín postupně pracuje na konceptu smart city. Nabízí se využití při tom IT kompetence českých odborníků

užší česko-německé vztahy a česko-německé přátelství. Na co se chystáte zaměřit v prvních měsících svého působení především?

V první řadě chci zdůraznit, že v tomto směru není třeba dělat jakékoli změny, protože naše vztahy jsou vynikající. Jako sousedé sdílíme osm set kilometrů společné hranice. A právě přeshraniční kontakty mezi lidmi jsou podle mého názoru základem našich vztahů. Diplomatické styky mezi Prahou a Berlínem jsou samozřejmě na výborné úrovni, ale myslím, že zásadní roli hraje každodenní setkávání Čechů a Němců. V tomto smyslu je velvyslanectví jakýmsi zprostředkovatelem a poskytovatelem služeb a já se těším na to, až se dostanu k návštěvám českých regionů, včetně těch příhraničních.

Existují nějaké další oblasti, v nichž budete chtít naši spolupráci více prohloubit?

Myslím, že musíme velmi silně a úzce spolupracovat na celoevropské úrovni. Věřím, že Evropa je naším společným osudem. Existuje samozřejmě mnoho věcí, které se dají Bruselu vytknout, a právem. To samé ale platí i obráceně – z pohledu Bruselu vůči jednotlivým státům. Evropským záležitostem se nedostává stejné pozornosti, protože média se stejně jako naše společnosti orientují na jednotlivé národní státy. Musíme bránit evropské úspěchy a být opatrní v tom, co doopravdy kritizujeme. To, že nemáme hranice, je pro náš kontinent velkým výdobytkem. Máme volný

pohyb zboží, osob a služeb. To představuje velký úspěch, který nám dává mnohem větší vyjednávací sílu na globálním poli. Nemá smysl, aby proti změně klimatu, omezení naší strategické závislosti na polovodičích nebo nedostatku zdravotních pomůcek bojovala každá země zvlášť. Proto musíme vybudovat silnější společnou politickou vizi toho, kam chceme jako Evropa směřovat. A jsem přesvědčen, že právě Německo a Česko se strukturálně velmi podobnými ekonomikami jsou předurčeny k tomu, aby společně poháněly Evropu kupředu. Neexistuje žádná reálná alternativa k tomu, abychom v Evropě jednali společně jako partneři. A to je úkolem pro nás i pro všechny ostatní.

”

EVROPA JE NAŠÍM
SPOLEČNÝM OSUDEM.

Znáte nějaké české firmy nebo jste se už stihl s některými potkat?

Kdo by neznal Škodu nebo slavné české pivovary! Jsem tu zatím velmi krátce, takže jsem se dosud setkal jen se zástupci Škody, ČEZu a několika dalších společností. Jsem si ale jistý, že v nadcházejících týdnech a měsících budu mít řadu příležitostí navštívit mnoho zajímavých českých firem, a těším se na to.

Sdílení expertizy v obou směrech

V čem by se mohly české a německé firmy navzájem inspirovat?

Vzájemná inspirace a přenos znalostí uvnitř firem již probíhá. Během setkání německého prezidenta se zástupci německých a německo-českých podniků z klíčových sektorů poukázal generální ředitel firmy Bosch na zajímavou skutečnost. V devadesátých letech tady mezi českými a německými firmami panovaly spíše jednosměrné vztahy, jak do českých podniků vstupovali němečtí investoři a manažeři. Postupně se ale z obou stran stali partneři, kolegové a v mnoha případech také přátelé. A dnes je běžný jev, že se čeští pracovníci těchto firem stěhují do jejich německých poboček, protože tam potřebují českou odbornost. To jen potvrzuje, jak silné naše partnerství dnes je.

Toto číslo TRADE NEWS je sektorově zaměřeno na strojírenství a automotive. O dominantní roli těchto sektorů v obchodní výměně mezi Německem a ČR netřeba diskutovat. Jsou v jejich rámci nějaké zajímavé spolupráce, které byste chtěl zmínit?

Jednou ze zastávek během návštěvy německého prezidenta bylo také CIIRC ČVUT, konkrétně ve Výzkumném a inovačním centru pro pokročilou průmyslovou výrobu, které bylo zřízeno jako česko-německý společný projekt podpořený z evropských fondů. Bylo opravdu



Barokní architektonický skvost, Lobkovický palác, je od roku 1973 budovou německého velvyslanectví. Najdete ji na konci strmé ulice Vlašská, dvě stě metrů vzdušnou čarou od Pražského hradu

působivé sledovat, co za špičkové technologie společně vyvíjejí čeští a němečtí výzkumníci a podniky jako Škoda, Siemens, T-Mobile nebo Porsche. Firmy zde můžou využít skvělou infrastrukturu a především neskutečný lidský potenciál. Pro mě je to další úžasný příklad toho, jak se můžeme navzájem inspirovat.

Kromě toho bylo nedávno podepsáno memorandum o spolupráci mezi německou Společností Maxe Plancka a českým ministerstvem školství. Jedná se o program nazvaný Dioscuri, který podporuje výměnu odborníků mezi předními vědeckými pracovišti v obou zemích, čímž bude vytvářet sdílená centra pro výzkum a vývoj. Myslím si, že vytváření těchto klastrů excellence a využívání vzájemných silných stránek je přesně to, kam by naše spolupráce měla směřovat.

Nezapomínejme na sektor služeb

Německo je nejvýznamnějším obchodním partnerem České republiky. V jakých sektorech mimo zmíněné vidíte největší potenciál pro budoucí spolupráci?

Jelikož máme velmi podobnou strukturu ekonomik, domnívám se, že bychom se měli zaměřit na jejich silné a slabé stránky, kde máme také mnoho společného. Můžeme se toho hodně naučit například v oblasti digitalizace, a to včetně veřejného sektoru, a také bychom mohli posílit spolupráci v oblasti zelených technologií.

Jelikož jsou obě naše země tradičně hodně orientované na průmysl, máme tendenci zapomínat, jak důležité je a bude odvětví služeb. Lufthansa nebo Deutsche Börse si už v Česku založily velká centra služeb. Mám také informace, že se k vám chystá přesunout velkou část svých interních služeb jedna velká německá banka. Dále vidíme

” KAŽDÝ V NĚMECKU VÍ, ŽE JSOU V ČESKU OBROVSKÉ KAPACITY VE STROJÍRENSTVÍ, ALE VAŠE IT KOMPETENCE MAJÍ TAKÉ OBROVSKÝ POTENCIÁL.

v Česku obrovský inovační potenciál v oblasti IT, kterého bychom chtěli využít. Z Brna a Prahy se postupně stávají centra IT byznysu a mým cílem je v Německu zvýšit povědomí o těchto silných stránkách, které vaše země v této oblasti má. Každý v Německu ví, že jsou v Česku obrovské kapacity ve strojírenství, ale vaše IT kompetence mají také obrovský potenciál.

Jakou roli ve vaší práci hraje ekonomická diplomacie?

Česko-německé vztahy jsou pocho-pitelně založené na silném propojení obou ekonomik a pozici blízkých sousedů. V Česku působí přes čtyři tisíce německých společností a Česko-německá obchodní a průmyslová komora je velmi silnou organizací s více než sedmi sty členy. Navíc jsou obě země členy EU. S touto etablovanou strukturou v pozadí a mnoha zkušenými profesionály v oblasti podpory exportu a investic není myslím nutné, aby se osoba velvyslance přímo angažovala ve vyjednávání obchodních transakcí.

Svou úlohu vidím spíše ve zvyšování povědomí o našich zemích jako místech pro investice, podnikání nebo výzkum a vývoj. To funguje oboustranně, jelikož totéž dělá i můj protějšek, český velvyslanec v Německu Tomáš Kafka. Ekonomická diplomacie v rámci EU by tedy měla být založena na propojování zemí a orientaci na budoucnost. ■

S ANDREASEM KÜNNEM HOVOŘIL DANIEL LIBERTIN
FOTO: ARCHIV VELVYSLANECTVÍ SRN V ČR
A SHUTTERSTOCK

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



Německo Rakousko

perspektivy
ekonomika
příležitosti
srovnání
trendy

Připravuje ANTECOM ve spolupráci
s Ministerstvem průmyslu a obchodu ČR

Foto: Vídeň, dóm sv. Štěpána (Shutterstock)

obchodem do světa za obchodem letem světem

Německo: Hnací motor eurozóny

Čtvrtá největší ekonomika světa s HDP přes 4 biliony amerických dolarů tvoří podle MMF 28 % ekonomiky eurozóny. Je silně závislá na exportu, což ji dostalo do útlumu za finanční krize v roce 2008. Podobná situace nastala i v roce 2020 během pandemie koronaviru, kdy globální poptávka po výrobcích vyrobených v Německu prudce klesla, a způsobila tak největší pokles objemu dovozu a vývozu od roku 2009. Celkem Německo v roce 2020 v meziročním srovnání s rokem 2019 vyvezlo zboží v hodnotě přibližně 1,2 bilionu eur a dovoz činil zhruba 1,0 bilionu eur. Export tak meziročně klesl o 9,3 % a dovoz o 7,1 %.

Navzdory krizím je Německo stále jednou z nejglobalizovanějších ekonomik světa. Vývoz tvoří cca 50 % ročního HDP, což jej řadí za Čínu a USA jako třetího největšího světového vývozce v roce 2020 s exportem v hodnotě 1,5 bilionu amerických dolarů.

Podle indexu konkurenceschopnosti Světového obchodního fóra je Německo na třetí pozici. Udržení, případně vylepšení této pozice mají zajistit masivní investice do rozvoje technické infrastruktury a Průmyslu 4.0. Digitalizace německého průmyslu a ekonomiky bude mít dopad na všechna odvětví a posílí příležitosti spojené s obchodními modely, výrobními procesy, digitálními trhy, mobilitou, kybernetickými hrozbami a dodavatelskými řetězci. Podle organizace Nimble Fins je Německo v evropském měřítku hodnoceno jako nejlepší země pro začínající podnikatele. Do čela žebříčku se dostalo díky své silné ekonomice, snadnému přístupu k rizikovému kapitálu, nízkým nákladům na podnikání a vzdělanému obyvatelstvu.

Nové šance pro české exportéry budou především v oblastech, jako jsou big data, umělá inteligence, kybernetická bezpečnost, a díky internetu věcí s přesahem i na spotřební zboží.

Rakousko: Vysoce diverzifikovaná ekonomika

Jedna z nejstabilnějších ekonomik v Evropě s vysoce rozvinutým průmyslem především v oborech strojírenství, zpracování oceli, chemie a automotive. Dalším pilířem stability je rozsáhlá síť malých a středních podniků zaměřených na export. To však přineslo problémy v průběhu finanční krize v roce 2008 v souvislosti s těsnou provázaností rakouské a německé ekonomiky. Do recese se začalo rakouské hospodářství propadat také v průběhu roku 2020 vlivem koronavirových opatření, kdy nezaměstnanost mladých poskočila na dvojnásobek. Vláda proto přijala řadu opatření investičního charakteru, která by měla, kromě akcelerace růstu, zemi především posunout k celkové digitalizaci. K úspěchům rakouského hospodářství také přispívá vynikající akademická úroveň a masivní investice do výzkumu a vývoje. Díky tomu je země vysoce inovativní. Rakousko se umístilo na 10. místě v Bloomberg Innovation Indexu v roce 2021.

V oblasti zemědělství je patrný silný trend směrem k ekologickému hospodaření. S celkovým podílem 22 % zaujímají ekologické farmy v Rakousku mezi členskými státy EU vedoucí postavení.

Rakousko umí těžit z bohaté kulturní tradice i budovat moderní výzkum, díky přírodním krásám je významnou turistickou destinací. Na přírodním bohatství je postaven i rozvoj průmyslu směrem k zeleným technologiím a zemědělství stále více orientované na udržitelné procesy a bio produkci.

Jsou zde přírodní zdroje železné rudy, barevných kovů, důležitých minerálů a zemin i zdroje ropy a zemního plynu. Neustálý růst průmyslového sektoru však stále zvyšuje i závislost na dovozu, ať se jedná o energii nebo doplňkové komodity. Na zvyšování poptávky po energiích vláda reaguje mj. investicemi do rozvoje využití vodní energie a v oboru patří mezi lídry v EU.

Zdroj: BusinessInfo.cz
Foto: Shutterstock

Německo v číslech

top partneři importu do Německa

údaje za rok 2020, zdroj Trading Economics/Comtrade

Čína
133,55 mld. USD

Nizozemsko
90,17 mld. USD

USA
78,43 mld. USD

Polsko
66,47 mld. USD

Francie
64,60 mld. USD

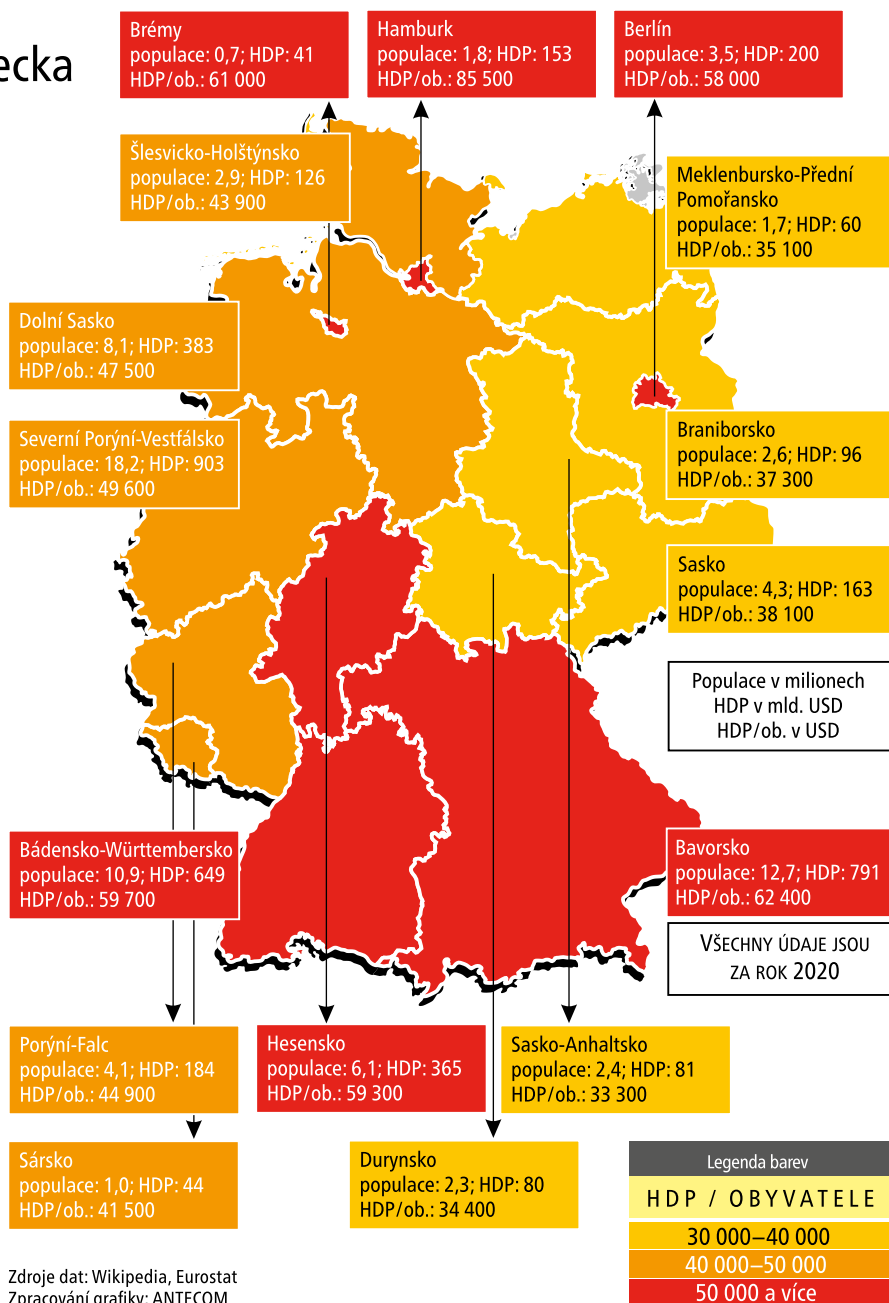
Itálie
61,48 mld. USD

Švýcarsko
53,59 mld. USD

Česká republika
49,60 mld. USD

Rakousko
43,87 mld. USD

Belgie
39,33 mld. USD



Zdroje dat: Wikipedia, Eurostat
Zpracování grafiky: ANTECOM

Německo

Počet obyvatel (v mil.): 83,2
Hustota zalidnění (obyv./km²): 232
HDP ve směnném kurzu (v mld. USD): 4318
HDP (sk)/obyv. (v USD): 51 900
Roční růst HDP (v %): 0,6
HDP podle koupěschopnosti (v mld. USD): 4742
HDP (k)/obyv. (v USD): 57 000

Míra nezaměstnanosti (v %): 4,4
Export (v mld. USD): 1382,9
Import (v mld. USD): 1171,4
Exportní partner č. 1: USA
Importní partner č. 1: Čína
Podíl městského obyvatelstva (v %): 78

Zdroje dat: Wikipedia, CIA, Comtrade
Data z let 2020–2021

obchodem do světa za obchodem

příležitosti pro české firmy v Německu

automobilový průmysl

Automobilový průmysl je v Německu nejdůležitějším průmyslovým odvětvím, které se podílí více než 40 % na celkovém exportu i na soukromých výdajích na vědu a výzkum. Osobní automobily a díly pro motorová vozidla jsou nejdůležitějšími českými vývozními položkami do Německa s rostoucí tendencí. Perspektivní pro české firmy je spolupráce na inovacích (např. alternativní vodíkový pohon, elektromobilita a autonomní řízení). Aktuální jsou také nákupy bezemisních vozidel, zejména elektrobusesů, a plošná výstavba dobíjecí infrastruktury pro automobily na elektrický i vodíkový pohon.

zdravotnictví a farmacie

Německo se poučilo z pandemie a výrobu farmaceutických přípravků hodlá co nejdříve přesunout na své území nebo do okolních států. To představuje velkou příležitost pro ČR. Německo se bude také snažit o vytvoření farmaceutické strategie na evropské úrovni, jejímž hlavním požadavkem má být povinnost evropských farmaceutických firem vyrábět část svých produktů v Evropě.

energetika

Německo naplňuje novou energetickou koncepci, která vyžaduje mj. masivní výstavbu přenosové (zhruba 3600 km) a distribuční (asi 193 tis. km) sítě. Odhady celkových nákladů na rozvoj elektrických sítí zhruba do roku 2022 se pohybují okolo 45 mld. eur. Země sází na obnovitelné zdroje energie, proto vzniká potenciál pro dodávky dílů pro větrné, solární, vodní a další nekonvenční elektrárny. Roste poptávka po inovativních energetických řešeních.

ICT

Vzrůstá zájem o technologická řešení pro home office či pro státní správu (e-government) a digitalizaci všech škol. Příležitosti pro naše firmy mohou vzniknout také v rámci plánu Německa vytvořit program podporující rozvoj digitálních dovedností zaměstnanců kvůli nedostatku kvalifikovaných osob. Další příležitostí je využití umělé inteligence, ale také oblast internetu věcí, smart řešení pro správu obcí a měst nebo big data.

elektrotechnický průmysl

Spolupráce bude zaměřena zejména na vývoj 2nm technologie pro výrobu pokročilých čipů a nízkenergetických procesorů nové generace. Do ní hodlá Unie investovat až 145 miliard eur a tímto krokem zamýšlí do tří let zbavit evropské firmy závislosti na výrobcích z jiných kontinentů a posílit jejich konkurenceschopnost. Aktuálně administrujeme projekty IPCEI mikroelektronika a konektivita (IPCEI-ME).

železniční doprava

Rozvoj železnice má v Německu nejvyšší prioritu. Cílem je získat pro ni do roku 2030 dvakrát více zákazníků a převést na ni podstatně více nákladní dopravy. V rámci plánované modernizace železnice se otevírá široké spektrum příležitostí pro české firmy.

nábytkářský průmysl

Je to právě Německo, kam směřuje největší část exportu českých nábytkářů. Předpokládá se, že země zůstane jejich stěžejním trhem i do budoucna.

Zpracoval Ing. Petr Švorc,
odbor zahraničně ekonomických politik I, MPO
s využitím podkladů
Zastupitelského úřadu ČR Berlín
a CzechTrade Düsseldorf

Foto: Shutterstock

příležitosti

pro české firmy v Rakousku

energetika

V příštích dvou letech podpoří rakouská vláda zateplování a snižování energetické náročnosti bytových domů i nebytových prostor a ekologizaci topných zařízení, a to částkou 750 milionů eur. Značná část prostředků bude vyhrazena na výměny olejových kotlů a vytápění. Na zlepšení ekologického stavu vod a kvality vody vláda nově vyčlenila 200 milionů eur a očekává celkový investiční efekt ve výši 540 milionů eur. Investice budou také směřovat do obnovitelných zdrojů energie, výstavby fotovoltaiky v rozsahu dalších 11 TWh do roku 2030 (program jednoho miliónu střeš).

doprava a infrastruktura

Rakouská vláda bude investovat dalších 300 milionů eur mimo plánovaný rozpočet do rozvoje veřejné dopravy, z toho polovina je určena na rozvoj infrastruktury (například elektrifikaci, ochranu proti hluku) regionálních tratí, druhá polovina pak na rozšíření nabídky veřejné dopravy – posílení spojů a intenzivnější napojení regionů i turistických oblastí. Do roku 2023 jsou plánovány investice do rozvoje veřejné dopravy v celkové výši 4,5 miliardy eur. Další 250 milionů eur půjde na výstavbu a modernizaci železničních stanic (nádraží) včetně výstavby dobíjecích stanic pro e-mobilitu a posílení modelů bike and ride a park and ride. Podstatnou část veřejných zakázek v Rakousku tvoří projekty Rakouských drah (ÖBB). Ty se mohou stát na základě kritéria *principu nejlepší nabídky* zajímavými pro české exportéry.

stavebnictví

Rakouská vláda hodlá podpořit města a obce v investicích do výstavby a modernizace škol a školek, zařízení pro seniory a hendikepované, muzeí, kostelů, sportovních zařízení apod. Zvláštní zřetel bude přitom kladen na snižování energetické náročnosti všech budov. Na tomto poli se mohou uplatnit i české firmy.

ICT

Současná digitalizace skýtá obchodní potenciál pro široké portfolio softwarových výrobků a služeb IT, například aplikace digitální komunikace, cloud computing a učení se na dálku, kybernetickou bezpečnost a řešení e-commerce. Perspektivní je také oblast sběru, zpracování a analýzy velkých dat (big data), aplikace umělé inteligence a machine learning.

zdravotnictví a farmacie

Nové příležitosti se vyskytují u dodávek přístrojů pro testování, diagnózu a sledování pacientů v lékařských zařízeních, zejména co se týče vybavení s vyšším technologickým stupněm, a pro specializované použití v pohotovostní a intenzivní medicíně, například vybavení sanitek, poskytnutí příslušenství pro dýchání včetně respiračních přístrojů, ovladačů a čerpadel pro lékařské respirátory a diagnostických přístrojů a senzorů. Na vzestupu jsou softwarové výrobky pro lékařství, telemedicínu a aplikace pro zdravotnictví.

Zpracoval Ing. Petr Švorc,
odbor zahraničně ekonomických politik I, MPO
s využitím podkladů
Zastupitelského úřadu ČR ve Vídni

Foto: Shutterstock

Česko-německý tandem opět zrychluje

NA SCÉNĚ SE ZABYDLUJÍ NOVÉ OBORY

Pokud bychom se snažili ve statistikách zahraničního obchodu České republiky nalézt nějaký (alespoň jeden!) rok, kdy Spolková republika Německo nebyla naším největším obchodním partnerem, případně naším největším exportním trhem či zemí, ze které nejvíce dovážíme, hledali bychom marně. Takový rok totiž v historii samostatné České republiky nenastal.



Páté největší německé město Frankfurt je považováno za finanční srdce Evropy

O tomto fenoménu byla napsána již řada článků či studií snažících se tento jev analyzovat. V jednoduchosti je však možná síla – pokud máte jako souseda obrovskou vyspělou zemi, která určuje či spoluurčuje hospodářské trendy nejen na evropské, ale také na světové úrovni, a pokud s touto zemí máte mnohá staletí trvající historické (byť často nelehké) vztahy, tak snad ani jiná možnost není. Statistika pohybu zboží přes hranice mezi námi a Německem, která má v sobě zabudovaný i sloupec pro pořadí dané země v zahraničním obchodu ČR, prostě nutně připomíná premiantovo vysvědčení.

Samé jedničky však nejsou pouze dílem „příznivých okolností“, je třeba jim i trochu pomoci. O tom ví své také Ministerstvo průmyslu a obchodu, stejně jako naše zahraniční úřady v Německu. Společně pracují na tom, aby náš hlavní obchodní partner i nadále potvrdil svou pozici v zahraničním obchodu naší země.

Vztahy se nezadrhly ani v online módu

Mezi nejaktivnější patří zahraniční kancelář agentury CzechTrade v Düsseldorfu s promyšlenou strategií dlouhodobé cílené podpory aktivit českých firem na německém trhu. K akcím, jež se tradičně těší zájmu našich exportérů i německých partnerů, patří

například Sourcing Day Tschechien. Nedávná jednání mezi německými nákupčími a českými výrobci neztratila na atraktivitě ani v době, kdy se kvůli pandemii konala v online formátu. Jen v průběhu července jich tak proběhlo přes osmdesát, a to již o konkrétních zakázkách hlavně v oblasti strojírenství a průmyslové automatizace.

Letos na podzim německá kancelář CzechTrade chystá po více než roční přestávce účast na mezinárodních veletrzích. V Düsseldorfu plánuje mimo jiné společný stánek českých firem na veletrhu A+A, který se zaměřuje na ochranné prostředky při práci, bezpečnostní technologie, ergonomii a péči

České investice v Německu mají vzestupnou tendenci

V současné době roste počet českých firem, které vstupují na německý trh jako investoři. Stále více českých subjektů chce v Německu zakládat vlastní pobočky. Často přitom jde o inovativní a technologické firmy. S německou kanceláří CzechTrade jednájí aktuálně společnosti z oblasti umělé inteligence, elektromobility, vývoje softwaru nebo výroby biopotravín.

O zájmu našich firem o německé teritorium svědčí i fakt, že německá kancelář CzechTrade je suverénně nejvytíženější ze všech zahraničních poboček této proexportní agentury. Od začátku tohoto roku již pracovala pro více než dvě stovky českých exportérů.

o zdraví pracovníků, nebo plastikářský veletrh Fakuma ve Friedrichshafenu. V plném proudu jsou rovněž přípravy na veletržní akce v roce 2022, kdy jsou naplánovány společné stánky českých firem na veletrhu cukrovinek ISM, potřeb pro domácí mazlíčky Interzoo, na strojírenském veletrhu Hannover Messe nebo na veletrhu stavební techniky Bauma.

Na 14. září 2021 připravila düsseldorfská kancelář CzechTrade ve spolupráci s Asociací výrobců a dodavatelů zdravotnických prostředků online seminář zaměřený na expanzi českých výrobců zdravotnických prostředků do Německa. Jeho součástí je i propojení s potenciálními distributory. Na akci by měla navázat listopadová oficiální účast České republiky na největším světovém veletrhu medicínské techniky MEDICA v Düsseldorfu, kterou organizuje Ministerstvo průmyslu a obchodu a kde nebudou chybět ani zástupci kanceláře CzechTrade v Německu.



Drážďany jsou zemským hlavním městem Saska. Světznámé jsou díky mnoha kulturním památkám, zvláště baroknímu Zwingeru

Pandemická doba velmi zvýšila zájem o online expanzi do Německa. CzechTrade v této souvislosti připravuje na podzim letošního roku speciální seminář se zaměřením na online marketing na německy mluvících trzích.

MPO kryje firmám záda

Na dalším rozvíjení potenciálu obrovského německého trhu pro naše podniky a na podpoře českých firem v jeho využití se podílí i MPO. Jako příklad lze uvést tzv. oficiální účasti ČR na významných zahraničních veletrzích, o nichž jsme se již částečně zmínili. V této souvislosti se v Německu jedná o veletržní místa jako Berlín, Frankfurt,

Norimberk či Düsseldorf. Letošní rok je však v tomto ohledu i nadále poznamenán pandemií covidu-19, kvůli níž musela být velká část německých veletrhů, které byly zařazeny do plánu oficiálních účastí pro rok 2021, přesunuta na následující roky.

MPO se snaží českým firmám pomoci i v jiných oblastech. Například když český podnik při obchodování s německým partnerem naráží na systémové problémy. O této situaci lze hovořit při jednáních vrcholných představitelů MPO s jejich německými protějšky. Ta probíhají nejen se zástupci na spolkové, tedy celoněmecké úrovni, ale též s vrcholnými představiteli ministerstev hospodářství jednotlivých německých spolkových zemí. Nejčastěji se z tohoto pohledu jedná o představitele našich sousedů – Saska a Bavorska.

Příležitost k bilaterálnímu jednání na celoněmecké úrovni byla například při loňském říjnovém online jednání ministra průmyslu a obchodu Karla Havlíčka s německým ministrem hospodářství Peterem Altmaierem. Na firemní úrovni pak ministr Havlíček navázal společně se svou náměstkyní Martinou Tauberovou v lednu letošního roku videokonferencí s představiteli významných německých společností v ČR, pořádanou německým velvyslanectvím v Praze. Kromě aktuálních otázek vakcinace a Národního plánu obnovy se diskutovalo především o digitalizaci, elektromobilitě či klimatu.

V zorném úhlu nejen lithium, ale i vodík a elektromobilita

K nejčerstvějším jednáním ministra Havlíčka s představiteli jednotlivých německých spolkových zemí patří jeho setkání se saským ministrem hospodářství, práce a dopravy Martinem Duligem, které se uskutečnilo 22. července letošního roku v Ústí nad Labem. Hlavní pozornost byla věnována dopravě, ovšem byly zmíněny i některé perspektivní oblasti z pohledu MPO, jako například otázka lithia, což v současné době představuje velké téma na české i saské straně.

O dalším důležitém tématu pro Česko i Sasko – vodíku – se intenzivně diskutovalo na pracovní úrovni při červnovém zasedání Česko-saské pracovní skupiny pro přeshraniční spolupráci v Praze. Podobně jako Sasko zpracovala i ČR svou vodíkovou strategii. V této oblasti se nachází řada společných bodů. Například Ústecký kraj patří k regionům, které jsou v oblasti vodíku velmi aktivní. Nabízí se proto spolupráce a konzultace mezi firmami na obou stranách.

Na konci září se zástupci MPO zúčastní 6. Podnikatelského fóra Ústeckého kraje „Zažij změnu“, v jehož rámci se chystá workshop pro vodíkové firmy z obou stran. Cílem je navázání kontaktů a hledání vhodných partnerů. Následně

Silné partnerství

Bavorsko a Sasko jsou v rámci Německa našimi přirozenými důležitými obchodními partnery. Bavorsko je dokonce na prvním místě s více než 24 % na celkové česko-německé obchodní výměně. Sasko se propracovalo již na čtvrté místo a je v tomto ohledu pro nás největším obchodním partnerem z nových spolkových zemí. Spolupráce ČR v mnoha nových perspektivních oblastech se rozvíjí právě s těmito dvěma spolkovými zeměmi.

proběhne Konference k vodíkovým technologiím a možnostem bilaterální spolupráce, kterou organizuje německé velvyslanectví v Praze. V současnosti se čtyři české subjekty podílejí na vodíkovém projektu IPCEI. O projekt se uchází též několik kandidátů ze Saska. MPO má v této oblasti zájem na spolupráci zejména ve výzkumu a inovacích.

V oblasti vodíku se slibně rozvíjí také česko-bavorská spolupráce, o čemž svědčí například webinar pro firmy z obou stran, který se konal letos v dubnu. A již dnes jednotlivé subjekty spolupracují.

Oproti německé vodíkové strategii, která byla schválena v loňském roce a která je založena na rozsáhlých a ambiciózních plánech výroby vodíku s využitím energie z větrných elektráren v Severním moři, by saská strategie podle předběžných informací měla být realističtější a opírat se o více druhů nízkouhlíkového vodíku a pro nejbližší období by měla počítat i s „šedým“ vodíkem v chemickém průmyslu. Tím se víc podobá české vodíkové strategii.

Česká strana má zájem o spolupráci v oblasti výzkumu vodíkových technologií. Drážďanský Fraunhoferův institut se věnuje čisté mobilitě. Potenciál lze spatřovat i v méně rozšířených alternativách

Důležitým partnerem MPO při obchodní spolupráci s Německem je Česko-německá obchodní a průmyslová komora. Tradičně pořádá nejrůznější akce a posiluje kontakty mezi našimi a německými podniky.



Zhruba stejně velké jako Drážďany je saské město Lipsko

výroby vodíku, jako je například tepelné zpracování různého druhu organického odpadu. V případě, že se vývoj bude ubírat směrem k importu vodíku, bude vítána i součinnost plynárenských soustav.

Geografická a ekonomická blízkost

S Bavorskem je aktuální projekt 5G koridoru Praha–Mnichov. Cílem je posílení příhraniční spolupráce týkající se vytvoření společných procesů, které se budou aplikovat při vývoji vysokorychlostních sítí nové generace (5G). Plánovaný společný 5G koridor mezi Mnichovem a Prahou by se měl stát aktivním článkem programu „Connecting Europe Facility“ (CEF) Evropské komise v rámci víceletého finančního rámce 2021–2027.

Iniciátorem a spolukoordinátorem projektu je MPO. V letošním roce již proběhly některé konkrétní workshopy – v květnu na dopravní téma, v červnu akce

zaměřená na oblast e-health a plánovány jsou i další aktivity. Tento projekt úzce souvisí i s další česko-bavorskou spoluprací zaměřenou na téma smart region.

Stejně jako u nás jsou i v Německu plánovány na podzim volby. Na základě zkušeností z posledních desetiletí lze předpokládat, že bez ohledu na vítězství kterékoli politické reprezentace se na česko-německých obchodních vztazích v zásadě nic podstatného nezmění a budou i nadále tvořit jeden z hlavních pilířů ekonomiky České republiky. ■

TEXT: PETR ŠVORC S VYUŽITÍM ÚDAJŮ
ZK CZECHTRADE V DÜSSELDORFU
FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV AUTORA



Ing. Petr Švorc,
odbor zahraničně
ekonomických politik I, MPO



Hlavní město Bavorska Mnichov patří k nejbohatším a nejrychleji se rozvíjejícím městům Německa. Po Berlíně a Hamburku je také největším s téměř 1,5 milionu obyvatel

PLOŠNÉ SPOJE, TÝMY KONZULTANTŮ A APOLLON

ZÁKAZNÍCI FIRMY GATEMA OČEKÁVAJÍ RYCHLOST, PODPORU I STABILITU

Stát na „jedné noze“ nemusí být v rozhoupaném podnikatelském prostředí zcela bezpečné. Boskovická společnost Gatema jistí svůj balanc hned třemi opěrnými body: firmám z nejrůznějších odvětví dodává ERP systémy Helios, pro výrobce elektroniky a elektrotechniky umí v rekordním čase zajistit prototypy desek plošných spojů a pro zdravotnictví má audiovizuální systém Apollon. Svým zákazníkům přidává vždycky něco navíc: nadšení, empatii a inovativnost.



„Řada firem odstartovala svůj příběh v garáži, Gatema začala v roce 1992 v podkroví,“ zavtipkuje v úvodu našeho setkání v Boskovicích spoludávající firmy František Vlk.

Hned na samém začátku se Gatema stala partnerem firmy Asseco Solutions, hlavního dodavatele ERP systémů Helios. Přibližně rok po založení se změnila vlastnická poměry, firma měla pak několik let čtyři české vlastníky. František Vlk je jedním z nich a jako nadšenec pro elektrotechniku to byl právě on, kdo inicioval zahájení výroby desek plošných spojů. „Po ukončení školy jsem pracoval na straně našich dnešních

zákazníků. Zabýval jsem se vývojem, navrhoval jsem elektrořístroje i plošné spoje.“ Dnes je právě tato část Gatemy nosnou aktivitou firmy.

V roce 1997 se do Boskovic přestěhovala jak původní část firmy z Kunštátu, tak výroba plošných spojů z Brna. Na přelomu století se počet vlastníků ustálil na počtu tři. Nynější sídlo firmy včetně výrobní haly stojí v boskovické průmyslové zóně od roku 2012. „V té době se rozvinula také naše třetí aktivita, a to audiovizuální systém pro zdravotnictví,“ doplňuje ředitel společnosti. Původní „eseróčko“ se tak přes tříletý statut akciové společnosti stalo v roce 2020 holdingem, který má mateřskou firmu a několik dceřiných společností. Akvizice dalších firem jsou součástí plánů majitelů Gatemy do budoucna.

U prototypů rozhoduje rychlost

Jednotlivé produkty firmy se liší nejen typem zákazníků, jimž jsou určeny, ale také jejich nároky a prioritami. V oblasti plošných spojů jde především o rychlost. „Desky plošných spojů vyrábíme pro odvětví, kde rozhoduje čas. Firma se předhánějí v uvedení produktů na trh, rychlost a vstřícnost je extrémně cenná. Zákazník si plošný spoj navrhne a pošle nám data, ze kterých si připravíme výrobní podklady a nastartujeme výrobní proces. Výsledným produktem je neosazená deska plošného spoje.“

V Gatemě se zaměřují na výrobu prototypů, což obnáší dodávky po třech, pěti nebo deseti kusech. Zákazníky jsou výrobci, kteří elektrické produkty navrhují. Jsou to firmy z oblasti výpočetní techniky, komunikačních systémů, zdravotnictví a všichni další, kteří plošné spoje potřebují. Pro některé klienty se zde vyrábějí i menší stovkové série. Často je totiž třeba docílit určité přesně definované kvality, což se při zadání výroby do Číny nemusí vždy podařit.

„Vidíme přibližně jen týden dopředu,“ uzavírá debatu o této výrobě spolujatel firmy. Dlouhodobé objednávky v této branži neexistují, nicméně firma důvěřuje tomu, že prototypy pro elektrotechniku a elektroniku budou potřeba stále.

O desky plošných spojů je zájem z celé Evropy, především pak z Německa. Zákazníci přicházejí také ze Skandinávie,



Audiovizuální systém Apollon pomáhá ve zdravotnictví

zemí Beneluxu a z Velké Británie. Několik z nich je také z Itálie, ale i ze Slovenska, Maďarska, Polska a z Pobaltí.

Tým odborníků má cenu zlata

Zcela odlišně funguje část firmy, která se zabývá podnikovými informačními systémy Helios. „Jsme partnery pro Helios Orange a od roku 1999 také pro největší systém Helios Green,“ vysvětluje František Vlček. Partnerství v tomto případě obnáší jak obchodní stránku věci, tak také spolupráci na vývoji. Gatema se specializuje na výrobní moduly spolupracující s ekonomickou základnou systému.

V Boskovicích sídlí kromě týmu vývojářů a analytiků také konzultanti, kteří systémy prodávají a pomáhají je zákazníkům implementovat. Systémy Helios už odborníci z Gatemy implementovali u nejrůznějších typů zákazníků, od automotive po potravinářskou výrobu.

Může se zdát, že v současné době už každá firma svůj informační systém má a příležitostí pro prodej a implementaci je málo. „Stále vznikají nové firmy a v řadě společností dochází k nejrůznějším změnám, které vyžadují nový systém. Občas se objevují také zákazníci, kteří nejsou spokojeni s přístupem svého nynějšího dodavatele,“ objasňuje ředitel situaci na trhu. Tým konzultantů, vývojářů a analytiků je schopen reagovat na změny u zákazníků a poskytovat odborné konzultace například ve chvíli, kdy se zákazník rozhoduje o nových investicích, třeba v rámci modernizace výroby. To dává týmu Gatemy velkou výhodu.

Příležitosti pro prodej nových informačních systémů se tedy objevují, nicméně obchod je složitější. Firmy dnes vypisují tendry, a přestože účast v nich představuje mnoho práce navíc, analýz a studií proveditelnosti, jsou na tento postup v Gatemě připraveni. „Respektujeme, že zákazník chce kvalitní systém za dobrou cenu. Trh se zprofesionalizoval a naši specialisté na to dokáží reagovat. Při nákupu zařízení a informačních technologií hraje velkou roli přidaná hodnota. A tou může být v našem případě spolehlivá a profesionální podpora a určitá léta vybudovaná stabilita.“

Apollon získává přízeň lékařů po celém světě

Do třetí „příhrádky“ činnosti firmy Gatema spadá vývoj audiovizuálního systému Apollon. Jde o záznamový systém, který dokáže ve vysoké kvalitě snímat průběh operací. Zdrojem signálu může být kamera nebo endoskop, signál se pak přenáší buď na velký monitor přímo na operačním sále a zobrazuje ve vysokém rozlišení průběh operace, anebo mimo operační sál, například do pracovního primáře. Díky internetu lze signál v reálném čase přenést také do jiné nemocnice kdekoli na světě, což umožňuje rychlou odbornou konzultaci dalšího postupu operace, přenos lze také využít při vzdělávání mediků. Výsledný obraz si příjemce může pustit na jakémkoliv zařízení, od počítače přes tablet a mobilní telefon. Tyto záznamy lze archivovat, a to s relativně nízkými nároky na kapacitu úložiště. Mohou se pak upravovat pro účely vzdělávání nebo prezentací. Apollon se ke svým zákazníkům dostává především prostřednictvím německého partnera. Své uplatnění našel nejen doma v ČR, ale i na Slovensku, v Polsku, Norsku, Anglii, Velké Británii, Španělsku, Itálii nebo v Jižní Americe – například v Peru.

„Impulzem pro vznik Apollonu byla naše spolupráce s firmou, která podobná zařízení dělala, dobře jsme se znali s částí jejího týmu. Ve chvíli, kdy tyto lidé hledali nové zázemí pro své působení, rozhodli jsme se pro spolupráci. Tým se postupně zcela obměnil, avšak Apollon u nás zůstal, vidíme v něm velký potenciál do budoucna,“ říká ředitel firmy s tím, že chtějí i nadále pokračovat ve vývoji produktu samotného, ale také rozvinout proces marketingu a prodeje.



Pohled do jedné z výrobních hal společnosti Gatema



Gatema Holding

Gatema byla založena v roce 1992 pod názvem CEA Product, s.r.o., v Kunštátě. Její první aktivitou byla spolupráce s LCS International (nyní Asseco Solutions) a prodej a vývoj informačních ERP systémů. O dva roky později koupila technologii na výrobu desek plošných spojů a postupně se stala stále významnějším českým hráčem na poli informačních technologií a respektovaným evropským výrobcem. Mezi aktivity společnosti patří také projektové poradenství či vývoj audiovizuálních systémů pro zdravotnická zařízení.

Nedávno prošla akciová společnost transformací na holding, který má jednu matku a několik dcer. Holdingovou strukturu majitelé dále rozšiřují. Její součástí jsou nejen původní firmy, ale i české a zahraniční firmy, které Gatema spoluvlastní. Do holdingu tak spadají německá firma Kubatronik, která vyrábí plošné spoje podobně jako Gatema, firma Katema Tec v Rakousku a tuzemské firmy Zebra PCB a Helios Partner.

Cílem vlastníků holdingu jsou nové akvizice a rozšiřování portfolia. Investice míří do rozvoje dceřiných společností, a to především do nových technologií a kvalitních zaměstnanců.

Zdeněk Müller,
bankovní poradce
pro korporátní klientelu KB,
Jižní Morava



„Spolupráce s KB se datuje od roku 2018. Klientovi se samozřejmě snažíme poskytovat co nejkvalitnější služby, aby byl s námi maximálně spokojený. Velice pozitivně hodnotím mj. komunikaci s managementem firmy včetně spolumajitele pana Ing. Vlka. Osobně je mi ctí zajišťovat poskytování služeb KB tak úspěšné a inovativní společnosti, jakou Gatema bezesporu je.“

Kromě partnera pro Apollon našla Gatema v Německu také velkého partnera pro desky plošných spojů. Díky němu se do německy mluvících zemí dostává 50 až 60% produkce. „V Německu máme rovněž dceřinou společnost. Je to výrobní firma s pětáctiřiceti zaměstnanci. Vyrábí také desky plošných spojů, ale vzájemně si nekonkurujeme. Tato dceřinka patří k holdingu teprve dva roky, ale spolupráce se rozvíjí k oboustranné spokojenosti, a to i přes nynější překážky v osobním setkávání.“

Rakouský trh je menší, ale i na něm se objevila příležitost pro spolupráci. Iniciativa k akvizici vzešla ze strany firmy, která se v té době rozpadala. Její obchodník však oslovil Gatemu a ta mu vybudovala zázemí.

Přístup k zaměstnancům se v kritických chvílích vrací

A jak se v Gatemě vypořádali s uplynulým obdobím, které přineslo řadu nových překážek a výzev? „Překvapilo mne, jak rychle se nám tehdy podařilo zavést například práci z domova, velmi si také cením přístupu lidí a jejich kázně. Apelovali jsme na osobní zodpovědnost za chod firmy a výsledkem bylo jen velmi málo případů nemoci,“ chválí ředitel firmy své spolupracovnice.

Vedení Gatemy sází na lidský přístup, ke svým zaměstnancům se chová férově a to se pak vrací právě v podobě cenné loajality. Do zaměstnaneckého týmu, který dnes čítá 170 lidí, je nejtěžší najít programátory a zaměstnance odborných profesí. Firma proto intenzivně spolupracuje se školami jak v nejužším regionu, tak také například s brněnským VUT. ■

TEXT: VLASTA PISKAČOVÁ
FOTO: ARCHIV GATEMY A KB

O Komerční banku se můžeme opřít

„V minulosti nás Komerční banka pravidelně oslovovala, nicméně neměli jsme v úmyslu banku měnit. Nový úhel pohledu však přinesl kolega, který k nám přišel po předchozí kariéře v bankovním prostředí a měl přehled o tom, za jakých podmínek banky poskytují úvěry. Navrhl tehdy vyhlásit výběrové řízení, které Komerční banka vyhrála. Spolupracujeme s ní už dva roky a musím říct, že k maximální spokojenosti. Banka nám poskytuje provozní i investiční úvěry, máme u ní vedeny korunové i eurové účty. Velmi pečlivě se o nás starají a nabízejí nám různé semináře, díky nimž se můžeme vzdělávat v oblasti investic, vývoje finančních trhů i možností financování akvizic. Myslím, že je to nad rámec standardních bankovních služeb, velmi si toho vážíme. Získáváme tak mnoho informací, které nás obohacují a které můžeme využít.“

*František Vlk, spolumajitel
a ředitel Gatema Holding*

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



O zelených investicích Nechte střechy firem vydělávat

Výroba vlastní energie ze slunce se stává pro řadu firem atraktivním způsobem, jak čelit trendu rostoucích cen energie. Navíc roste počet společností, pro které je stále důležitějším aspektem spotřeba, respektive nákup zelené energie.

Jedná se nejen o společnosti, které mají ve svých závazcích omezování uhlíkové stopy, ale i firmy, jež disponují velkými halami umožňujícími instalace panelů fotovoltaických elektráren (FVE). Kromě vlastní spotřeby či ukládání do bateriových úložišť pak mohou tyto firmy přebytky dodávat do distribuční sítě. Je tedy škoda nechat střešní plochy zahálet, co říkáte?

Instalace FVE se nabízí zejména u hal v logistických parcích či u objektů s vysokou potřebou chlazení, například v potravinářském průmyslu. Zde je zejména v létě symbióza mezi chlazením a výrobou energie ze slunce téměř dokonalá. Další možnosti se otvírají v zemědělství, kde kromě střech hospodářských budov lze například světlopropustnými panely pokrýt zastřešení skleníků. Navíc nemalé finanční prostředky alokované ať již v Národním plánu obnovy nebo v Modernizačním fondu dávají firmám řadu možností v oblasti těchto zelených investic.

Naši specialisté pro vás najdou nejlepší řešení

Ve financování nejen zelených investic, ale i využívání dotačních zdrojů máme v KB potřebné know-how, expertizu a zároveň řadu příkladů dobré praxe. Mnohaleté zkušenosti podtrhuje třeba i to, že jsme pro klienty od Evropské unie získali dotační podporu ve výši více než

3,5 miliardy korun. Zároveň jsme bankou, která i v technické oblasti disponuje vlastními energetickými specialisty, díky nimž můžeme klientům pomoci s identifikací potenciálu energetických úspor v návaznosti právě na získání dotací či zvýhodněných úvěrů.

Pomůžeme vám spustit vlastní elektrárnu

Nicméně zdlouhavost celého realizačního procesu při využití dotací staví řadu firem před rozhodnutí poříditi si FVE formou samotného úvěru či v kombinaci s vlastními prostředky. Ty by ale primárně měly jít do vlastního byznysu. Právě na tuto situaci, tedy na absenci vstupních investic, reaguje nová služba připravovaná KB, Société Générale Equipment Finance (SGEF) a společností ČEZ ESCO.

Díky ní si mohou firmy poříditi střešní panely bez vstupních investic a zároveň se nemusí starat o provoz elektrárny, a to včetně souvisejících administrativních či technických záležitostí. Firmy následně splácejí investiční náklady v cenách odebrané elektřiny ze své FVE. Ta je minimálně stejná či nižší než při klasickém odběru, a to díky absenci sítových poplatků. Nemusí se jednat pouze o firemní klienty, ale nabídku mohou využít i municipality či jimi zřizované společnosti, u kterých to po finanční stránce dává smysl a které rovněž disponují řadou vhodných objektů.

Osobně jsem velmi rád, že můžeme být finančním motorem při realizaci právě těchto investic. ■

TEXT: DAVID FORMÁNEK
FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV KB



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



Jedno z center rozvoje start-upů v Německu je v Düsseldorfu

JAK ŽIJÍ NĚMECKÉ START-UPY

AKTUÁLNÍ TRENDY A MOŽNOSTI PODPORY

Digitální transformace a podpora start-upů představují – společně s odvrácením klimatické hrozby – jedno z hlavních témat německé hospodářské politiky a společenského rozvoje. Podpora nových nápadů a jejich uvádění na trh přitahuje velkou mediální pozornost a finanční zdroje nejen soukromých investorů, ale i veřejných rozpočtů.

Popularita prodává

V ukončené šesté řadě televizní show Die Höhle der Löwen, v České republice



Nico Erik Rosberg, bývalý německý pilot Formule 1 a mistr světa z roku 2016, je nyní venture kapitálovým investorem

známé jako Den D, představovali každý týden zástupci start-upů před skupinou investorů svůj produkt či službu. Mezi investory vynikal šampion Formule 1 z roku 2016 a nyní venture kapitálový investor Nico Rosberg, který vlastní majetkové podíly ve dvou inovativních společnostech, a to Liliium – leteckém elektrotaxi a ChargeOne – síti dobíjecích stanic. Ačkoliv se Nico Rosberg jako investor věnuje především zelené a inovativní mobilitě, v televizní show získaly velkou pozornost dalších šesti spoluúčinkujících investorů hlavně projekty zaměřené na potraviny a potravinové doplňky pro zdravý životní styl.

Oblíbená odvětví

S potravinami souvisí i podnikání držitele ocenění Focus-Innovationspreis 2020 udělované významným německým mediálním domem Burda. Porota

složená ze zástupců významných firem a osobností veřejného života, jako například spolkového ministra zdravotnictví Jense Spahna, letos v dubnu udělila cenu start-upu Too Good To Go. Jedná se o aplikaci určenou výrobcům a prodejčům potravin, restauracím a hotelům k nabízení přebytků, které se běžně nepodaří prodat, ale jsou nezávadné, i když překročily dobu minimální trvanlivosti. Podtitul aplikace zní „zachraň jídlo, prospěj životnímu prostředí“. Obchodní model projektu vychází z předpokladu, že jídlo, které se zlikviduje po době minimální trvanlivosti, ve skutečnosti stále zůstává nezávadné a jeho zbytečné znehodnocení poškozují životní prostředí. Uživatelé, kteří si nainstalují aplikaci do svých mobilních telefonů, pak mohou tyto potraviny koupit za třetinovou cenu a v podstatě je zachránit před zbytečným vyhozením. Nejběžněji aplikace slouží k prodeji balíčků pečiva před koncem zářivací doby.

Kromě potravin jsou v Německu mezi venture kapitálovými investory populární i sociální sítě a aplikace zjednodušující navazování komunikace, jako například seznamky. Jednoznačně největší německou venture kapitálovou transakcí loňského roku představuje akvizice americké společnosti Meet Group, která provozuje několik komunikačních a seznamovacích aplikací, dosahujících měsíčně až 2,1 miliardy kontaktů, německým koncernem NuCom Group. Po dokončení transakce v hodnotě 500 milionů dolarů se Meet Group stala součástí společnosti ParshipMeet, jejíž motto zní: „Meet. Date. Fall in Love.“ Pro srovnání: největší německo-česká technologická transakce loňského roku, akvizice softwarové společnosti Integromat mnichovským fondem Celonis, byla oceněna na hodnotu přesahující 100 milionů dolarů.

Velké exity v Německu

Ne všichni aktéři považují dosavadní stupeň německé digitální transformace a rozvoj nových odvětví za uspokojivý. Firem, které se odhodlaly k financování prostřednictvím emise akcií na frankfurtské burze, není mnoho. Mezi typickými příklady se uvádí softwarový vývojář Team Viewer, založený v Göppingenu, který se k první emisi akcií odhodlal až pod vlastnictvím britského fondu Permira v roce 2019. Hodnota společnosti při první emisi dosahovala 5,25 miliardy eur.

Dalším příkladem německého start-upu s globálními operacemi napříč čtyřiceti zeměmi, který je rovněž spojen s distribucí potravin, respektive rozvozem objednávek z restaurací, je v Berlíně založená společnost Delivery Hero. Často se tato firma označuje za tvůrce nového obchodního modelu, jako je Amazon nebo Google. Emise akcií Delivery Hero z roku 2017 představovala prakticky první emisi evropské technologické společnosti od konce finanční krize v roce 2015. Jejím prostřednictvím firma získala prostředky ve výši 450 milionů eur, hodnota firmy se při uvedení



Možnosti podpory pro nové inovativní firmy Šance pro české start-upy

Německé firmy spatřují v digitalizaci budoucnost, proto téměř všechny velké společnosti provozují své akcelerátory. V rámci nich se snaží kultivovat nové nápady a adaptovat externí vývojové postupy na své uživatelské prostředí. Pro firmy hodlající se prosadit společně se softwarovým gigantem SAP otevírá letos na podzim SAP.iO několik programů zaměřených na vývoj aplikací pro udržitelnou energetiku, analýzu dat, ale třeba i podporu cirkulární ekonomiky. V Německu tzv. SAP foundry spravovaná SAP.iO sídlí v Mnichově a Berlíně, atraktivních městech, kam směřuje největší pozornost nových firem, a stejně tak se zde nacházejí i sídla investičních fondů.

Velmi rozšířenou formou podpory start-upů jsou tzv. pitch contest – soutěže prezentací, které organizují jednotlivé zemské agentury podpory podnikání. Výherce získá finanční prémii obvykle ve výši cca 4000 eur na další rozvoj. Zemské agentury často podmiňují účast v soutěži místem podnikání v příslušné zemi. Stále častěji se však ve velkých centrech prosazuje i mezinárodní kategorie, což ovšem zvyšuje konkurenci mezi účastníky o firmy zejména z Indie, USA, Brazílie a Izraele. Pro konkrétní formy podpory i termíny soutěží doporučujeme sledovat aktuální informace na stránkách jednotlivých regionálních agentur.

Technologický trh se však neomezuje jen na Berlín a Mnichov, ale intenzivně pulzuje i na západě Německa, v Severním Porýní-Vestfálsku. Dokazuje to i pořádání četných akcí, mezi nimiž vyniká Digital Demo Day v Düsseldorfu, mezinárodní prezentace start-upů, které se chystají vstoupit na německý trh. V tomto roce se akce uskuteční druhý zářijový týden za účasti start-upů také z České republiky. Příští ročník 2022 organizátoři plánují již v červnu. Všem zájemcům o účast doporučujeme sledovat podmínky dotačního programu CzechDemo agentury CzechInvest, do něhož bude akce s největší pravděpodobností příští rok zařazena.

na trh blížila 4,5 miliardy eur. Po finančním skandálu firmy Wirecard zařadila od srpna 2020 frankfurtská burza společnost Delivery Hero mezi technologické společnosti indexu TecDAX. ■

TEXT: PAVEL CHOVANEC VE SPOLUPRÁCI S GENERÁLNÍM KONZULÁTEM ČR V DÜSSELDORFU

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV CZECHINVEST

ROZVOJOVÉ AGENTURY

Spolková země	Centrum	Užitečný odkaz
Hesensko	Frankfurt	www.foundershub-mittelhessen.de
Severní Porýní-Vestfálsko	Düsseldorf	www.exzellenz-start-up-center.nrw



Pavel Chovanec je zahraniční zástupce agentury CzechInvest v Německu



ASIJSKÉ STOLETÍ VS. ČESKO: PROČ NÁS NĚMECKO (NE)OCHRÁNÍ

Globální ekonomika připomíná orloj, do kterého se naházela spousta písku a kamení. Pro to, aby i napříště fungovala, je třeba vyčistit americko-čínské vztahy, racionálně se postavit k environmentálním a dalším výzvam dneška a také zvládnout odchod evropské politické konstanty Angely Merkelové. Podrobnosti v kontextu českého byznysu, který na stabilitě světa bytostně závisí, diskutovali globální stratég, zakladatel platformy Alter Eko Roman Chlupatý a generální ředitel EGAPu Jan Procházka.

RCH: *Asie se podle některých ukazatelů stává z pohledu globální ekonomiky nejdůležitější silou: růst už většinově pohání – a nebo velmi brzy bude – asijský spotřebitel. Cenami mnoha klíčových komodit dominantně hýbou nejdůležitější asijské ekonomiky. Někteří uznávají odborníci, jako například Parag Khanna, proto mluví o asijském století. Do jaké míry to svět, jak ho známe, v průběhu začínající dekády změní?*

JP: To, že Asie bude jednou hrát velmi významnou, ne-li hlavní roli, jsme asi všichni čekali. Bylo jen otázkou času, kdy se tak stane. Teď v té situaci jsme, nebo jsme jí velice blízko. A také proto je stávající stav nesmírně křehký. Zprvce nemáme vyhráno, jinými slovy oživení z koronašoku nelze stále brát jako definitivní. Zadruhé nesledujeme jen souboj o to, kdo je silnější, ale také boj o to, aby všechno fungovalo, aby všechna ta kolečka onoho pomyslného

orloje do sebe zapadla; což je nesmírně složité, protože písku a kamení, které do něj byly naházeny, je neuvěřitelné množství.

RCH: *Jedním z klíčových témat v tomto slova smyslu je takzvaný decoupling, tedy snaha o zpřetrhání vazeb mezi Amerikou a Čínou. Ten připomíná kvantovou fyziku. Na jednu stranu se mnohé výrobní řetězce skutečně rozpadají, na tu druhou, například v některých oblastech finančního sektoru, jsou obě ekonomiky čím dál tím provázanější. Co čekat napříště a co to znamená z pohledu globální ekonomiky?*

JP: Pokud má někdo nějakou výhodu, kupříkladu levnou pracovní sílu, bude mít ekonomika tendenci to reflektovat. I když do toho vstoupí politika a s ní spojená obava ze zkracování vztahů mezi spotřebitelem a výrobcem. Stručně: i napříště se budeme držet základního schématu, to znamená vyrábět tam, kde to dává smysl; rizika si ošetříme jinak. (Čínské firmy například



Česko a Evropa v asijském století. Nad tím diskutovali generální ředitel EGAPu Jan Procházka (vlevo) a zakladatel platformy Alter Eko Roman Chlupatý

staví v USA a Evropě obrovské skladové kapacity.) Pomyslnou druhou stranou mince je pak neuvěřitelné zdražení lodní dopravy a další faktory, které ten řekněme starý model globální manufaktury asi naruší. Napříště se toho nejspíš nebude vyrábět tolik v Asii, výroba se posune blíž ke spotřebiteli. Pořád ale bude dost firem, kterým bude dávat smysl v Asii být a rizika s tím spojená si ošetřit pojištěním, zmíněným skladem a nebo nějakou mezifází.

Období překopávání řetězců pokračuje

RCH: Přesto, nebo možná právě proto, probíhá reorganizace globálních výrobních řetězců. Ta může být podle některých zdrojů zásadní. Například z průzkumu renomované advokátní kanceláře Baker & McKenzie vyplývá, že úplně nebo zásadně překopat své řetězce se chystá více než 80 % firem z asijsko-pacifické oblasti. Jako jednu z hlavních příčin zmiňují (geo)politiku. Jak moc ji musí ve svých strategiích reflektovat i české firmy?

JP: Je to už trochu klišé, ale v případě našeho napojení na svět je klíčová vazba na Německo. Proto se primárně dívám na to, co dělají tamní velké, globální firmy. A ty toto téma řeší, řetězce zkracují a dělají v tomto smyslu významná opatření. České firmy tento trend musí reflektovat, musí být dostatečně aktivní, a to mimo jiné proto, aby byly schopny vzniklých příležitostí – mezer v řetězcích – využít.

Beru to prostě tak, že páteří naší ekonomiky jsou malé a střední firmy, které z principu nemají pobočky ve všech místech světa, nezásobují celý svět. Globální problémy na nás tak dopadají zprostředkovaně přes Německo a další velké ekonomiky. Německu přitom v tomto věřím. To není nějaká defenzivní, pasivní strategie. Neříkám „čekejme, co Němec, budme někde schovaní, a pak se na vzniklé pozice proplačme“. To je realita.

Zelenání Německa je faktem

RCH: Německá ekonomika prochází zásadní transformací poháněnou mimo jiné environmentální agendou. Na tu se zde v Česku podle mých zkušeností až příliš často nahlíží nor-

mativně a bez kontextu. Kritizujeme pasivně Němce za mnohé kroky (některé konstruktivní kritiky hodné) a opomíjíme fakt, že jako subdodavatelé musíme reflektovat, co je a bude poptáváno. Není právě to jedna z největších hrozeb, kterým čelíme?

JP: Určitě ano, což právě souvisí s oním nezpochybnitelným významem Německa pro naši ekonomiku. Myslím si, že my stále namísto toho, abychom se dívali do budoucna, řešíme jejich energetickou pozici: jádro ano, jádro ne a vše s tím spojené.

”

NĚMECKO MÁ PRO
NAŠI EKONOMIKU
NEZPOCHYBNITELNÝ
VÝZNAM. Z TOHO JE
NUTNÉ VYCHÁZET.

RCH: Ono to přitom už dávno není o energetice, i když je to stále významné téma. Z pochopitelných důvodů se přidalo automotive a to „zelenání“ je tam dnes vidět v podstatě všude.

JP: Přesně tak. Přitom dění v automobilovém sektoru je vzhledem ke struktuře české ekonomiky klíčové. Pokud tedy v Německu zazní, že od určitého data nebudou vyrábět auta se spalovacím pohonem, ale jen elektromobily, jde o fakt, který prostě musíme reflektovat. A ono se to už začíná dít. Všimněte si rétoriky Škodovky. Zpočátku to zpočybňovala, tvrdila, že zůstaneme oázou a výrobcem pro fajnšmekry. Dneska už to neslyšíte, její komunikace vypadá úplně jinak. Podle mě tak nakonec i v této oblasti budeme patřit mezi lídry. Nebudeme asi na špičce pelotonu, ale svět nám neujede.

Ono to hodně souvisí s konceptem Průmyslu 4.0, který je v Německu velkým tématem a oblastí, kde vidím obrovskou přidanou hodnotu. Nejde o robotická hnízda, jaká známe z Česka, která postupně nahrazují lidi. V Německu jsou v tomto mnohem dál. My se je snažíme stíhat, což bude mít zásadní dopady na ekonomiku a zaměstnanost.

RCH: Průmysl 4.0 a nebo obecněji technologie mají mimo jiné řešit stárnutí Evropy, což je další z velkých výzev, které se (nejen) v kontextu zmíněného silení Asie řeší.

JP: Trh práce a práce jako taková se bezesporu bude měnit. V tomto je nutné se vyhnout nějakému šokovému skoku jako v diskutovaných environmentálních otázkách. Pokud by se to nepovedlo, byl by to mnohem větší problém, protože by posilovaly strany přicházející s libivými recepty, které nemají daleko k extremismu.

Odchod Angely Merkelové bude mít dopad i na Česko

RCH: Doplním ještě jedno velké téma nebo neznámou, a to odchod Angely Merkelové. Němci nepříliš často a dramaticky mění kurz. Ted' ale přichází zlom. Odchází kancléřka, která byla čitelná a konsenzuální. Jak moc se s příchodem jejího nástupce změní?

JP: Význam Angely Merkelové doceníme až zpětně, protože to, co udělala, má z pohledu Česka obrovskou přidanou hodnotu. Mám tím na mysli například to, jak na evropské úrovni vyvažovala jednotlivé pozice a zájmy. Bez toho by nám některá křídla, jako francouzské, zavedla mnohem horší věci, než jaké tu máme dnes. I proto teď ostatně nervozita roste i v samotném Německu. Volební preference se poměrně razantně mění a například Strana zelených do toho přináší velmi specifický prvek, který jsme ostatně zmínili i v tomto rozhovoru. Bude to dost složité, ale nakonec si to sedne. Mezi kandidáty nicméně nevidím nikoho, kdo by byl takový přítel Česka, jako byla kancléřka Merkelová. Bude to tak pro nás podle mého názoru určitě horší, ale to je prostě fakt. ■

TEXT: ALTER EKO

FOTO: ARCHIV ALTER EKO A SHUTTERSTOCK

Rozhovor čerpá ze zájmové debaty Alter Eko, která je přípravou na listopadové ekonomické fórum v Kostelci nad Orlicí. Pátý „český Davos“, jehož je TRADE NEWS partnerem, se zaměří na Česko a Evropu v asijském století. Podrobnosti najdete na stránkách altereko.info, kompletní verzi rozhovoru na YouTube stránce AlterEkoCZ.



BUDOUCNOST AUTOMOTIVE JE V ROZUMNÉM VYVÁŽENÍ ALTERNATIV, SHODUJÍ SE PŘEDNÍ ODBORNÍCI

Nová auta se spalovacími motory by se podle Evropské komise (EK) měla v Evropě přestat prodávat nejpozději v roce 2035 a jejich preferovanou náhradou by měly zůstat elektromobily nabíjené ze sítě. Tato administrativní ofenziva však v poslední době naráží na stále hlasitější námitky a výzvy odborníků napříč členskými státy EU k včasné kritické diskuzi o všech souvislostech této zásadní změny. O komplexní pohled na ekologii, mobilitu a elektromobilitu jsme požádali dva naše přední odborníky – Jana Macka, řešitele projektu Národního centra kompetence Josefa Božka pro pozemní vozidla, a Josefa Morkuse, oba z Centra vozidel udržitelné mobility a Ústavu automobilů, spalovacích motorů a kolejových vozidel Fakulty strojní ČVUT.



Prof. Ing. Jan Macek, DrSc., FEng., vede v současné době projekt Národní centrum kompetence J. Božka pro pozemní vozidla, které spojuje výzkum třiceti akademických, výzkumných i průmyslových účastníků. Je absolventem Fakulty strojní ČVUT v Praze, pracoval ve Výzkumném ústavu ČKD Praha a současně vyučoval na pražském ČVUT na katedře automobilů, spalovacích motorů a kolejových vozidel. V letech 1994–2015 katedru vedl. V období 1997–2000 byl děkanem Fakulty strojní ČVUT v Praze, v letech 2006–2018 proděkanem pro vědeckou a výzkumnou činnost FS



Ing. Josef Morkus, CSc., absolvent Fakulty strojní ČVUT v Praze, pracoval v Ústavu pro výzkum motorových vozidel jako výzkumný a vědecký pracovník, dále v ČKD Dopravní systémy jako technický vedoucí nabídkové projekce a později jako technický manažer projektu v Siemens Kolejová vozidla. Od roku 2011 je odborným asistentem v Centru vozidel udržitelné mobility a Ústavu automobilů, spalovacích motorů a kolejových vozidel Fakulty strojní ČVUT v Praze

Jenomže realita bývá mnohdy jiná. Nebyl jste někdy svědkem toho, jak se z výfuků i některých nových automobilů renomovaných značek „čoudí“?

JAN MACEK: To nesouvisí s CO₂, ani to není nekvalitním emisním systémem vozu, ale poškozeným nebo vymontovaným filtrem částic. Úroveň zdravotně škodlivých emisí je již nyní vyřešena dokonce i u nákladních vozidel a autobusů i u osobních automobilů, u nichž se normy navíc stále zpříšňují.

Pochybnosti o uhlíkové neutralitě

Takže elektromobil není jediným klíčem k udržitelnému životu?

JOSEF MORKUS: Elektromobil má některé nesporné přednosti. Za prvé lepší akceleraci v porovnání se srovnatelným automobilem se spalovacím motorem, a to díky vlastnostem elektromotoru poskytovat točivý moment již při nižších otáčkách. Za druhé jde o jednodušší ovládání bez spojky a řadičeho mechanismu a za třetí sám elektromobil neprodukuje emise skleníkových plynů, ale jen ořez z pneumatik a brzd. Hodí se proto zejména do měst, pro kratší vzdálenosti a do podmínek, jež umožní jeho pomalé dobíjení. Na druhou stranu není rovnocennou náhradou za automobil při jízdách na větší vzdálenosti, kvůli nárůstu hmotnosti s bateriemi pro dlouhý dojezd, který způsobuje vysokou spotřebu energie při vyšších rychlostech, a s tím souvisejícího času nabíjení.

Preferujete komplexní přístup k problematice mobility. Jak se vám daří usměrnit v rámci svých možností již tak dost vyhocenou debatu o budoucnosti našeho nejsilnějšího ekonomického odvětví?

JAN MACEK: Abychom podpořili své názory ve prospěch různých alternativ pohonů tvrdými daty, zohlednili jsme při našich testech, výpočtech a srovnáních jak provoz testovaných elektromobilů, tak jejich výrobu. Elektromobily jsou vybaveny akumulátorovou lithiium-iontovou baterií. Její výroba je významně emisní a náročná nejen z hlediska technologie, ale především potřebných materiálů, například kobaltu, lithia, lanthanoidů (prvky vzácných zemin), niklu, mědi a hliníku pro odlehčení karoserií

Podle Evropské komise by měl úplný přechod členských států EU na elektromobilitu významně přispět ke snížení globálních emisí skleníkových plynů. Je to reálné alespoň v Evropě?

JAN MACEK: Studie a výpočty tomuto cíli neodpovídají. Vyrovnaní objemu emisí klasického automobilu a elektromobilu nezáleží jen na technických parametrech vozidla, ale také na způsobu výroby elektriny využívané k pohonu elektromobilu. Levnějšími a současně bezemisními zdroji disponují v podobě vodní energie především severské státy, ve formě jaderné energie hlavně Francie a třeba Slovensko. V méně příznivé situaci se nacházejí třeba Lucembursko, Polsko, Česká republika, Nizozemsko a Německo s nezanedbatelným podílem uhelných a paroplynových elektráren.

Hlavním cílem přechodu k elektromobilitě je zpomalení skleníkového efektu a oteplování planety. Jsou automobilové emise skutečně největším zdrojem CO₂?

JOSEF MORKUS: Největším zdrojem skleníkových plynů je energetika, poté

průmysl, domácnosti a zemědělství produkující metan. Osobní automobily se na CO₂ v Evropě podílejí zhruba pěti až deseti procenty. Kdybychom nebrali v úvahu emise při výrobě baterií a elektřiny, které jsou nezanedbatelné, a nahradili všechny osobní automobily na starém kontinentu elektromobily, poklesl by objem emisí CO₂, které vyprodukují lidé svojí činností, jen zhruba o půl až jedno procento. Naprostá většina produkce CO₂, který nesporně ovlivňuje klima, ale je zdravotně neškodný, je totiž přirozeného původu. Podle odborných studií jsou u moderních automobilů zdravotně škodlivé především oxidy dusíku a submikronové částice.

Takže prosazování elektromobility jako jediné správné „zelené ideologie“ se ukazuje jako slepá cesta?

JOSEF MORKUS: Náš výzkumný tým i řada dalších kolegů z oboru neztrácuje ani elektromobilitu, ani spalovací motory. U oxidu uhličitého z prodaných automobilů ovšem platí evropský limit v hodnotě 95 g CO₂ na kilometr. Při nesplnění stále se zpříšňujících limitů musí automobilky platit vysoké pokuty (95 eur/g/prodané vozidlo).

a celkové hmotnosti vozu, protože baterie dosahují velmi vysoké hmotnosti, až přes 500 kg podle dojezdu. Jenže již nyní strmě rostou ceny nerostných surovin a projevuje se nedostatek kobaltu a lanthanoidů, jejichž naleziště vlastní hlavně Čína, která je zatím také největším výrobcem baterií do elektromobilů. Evropa by se tak mohla dostat do nepříjemné závislosti.

Kdybych se jako ekologicky založená zákaznice přesto rozhodla investovat spíš do elektromobilu – bez ohledu na vyšší pořizovací cenu, dražší baterii a nezbytný odborný servis, kdy se dočkám kýženého efektu?

JAN MACEK: Vezmeme-li v úvahu emise vznikající při výrobě baterie a rozpočítáme-li je na ujeté kilometry, pak výpočty ukazují, že z hlediska emisí skleníkových plynů, zejména CO₂, vychází během prvních let provozu elektromobil hůře než vůz se spalovacím motorem. Vyrovnání tohoto parametru mezi oběma produkty závisí na způsobu výroby elektřiny pro pohon elektromobilů. Při našem energetickém mixu je to u automobilu s benzínovým motorem asi po ujetí 120 tisíc kilometrů a s dieselovým po více než 150 tisících kilometrech. Přitom záruka na baterii elektromobilu do snížení kapacity o 30% se pohybuje kolem 150 tisíc kilometrů.

Většina baterií pro elektromobily se zatím ještě vyrábí v Asii, především v Číně, s využitím elektřiny produkované asi ze tří čtvrtin z uhelných elektráren. Argument, že se nevyrábějí v Evropě, neobstojí, protože deklarovanou prioritou je ochrana klimatu celé planety. V Evropě se staví nebo projektuje několik tzv. gigafactory na výrobu baterií, které však nejsou cenově konkurenceschopné bez dotací.

Ano, ale...

V současném vyspělém světě převládá představa, že je-li zájem investovat, není nic nemožné. Z pochopitelných důvodů se pro elektromobilitu proto nadchla především mladá generace a municipalita velkých měst, třeba Praha, která již plánuje síť nabíjecích stanic. Je proces nabíjení tak triviální, jak se někdy prezentuje?

JOSEF MORKUS: Bohužel se řada souvislostí nedomýšlí. Panuje mylná představa, že se otázka dobíjení vyřeší

dostatečným počtem rychlonabíječek. Když porovnáme čas tankování fosilního paliva (dvě až pět minut) a dobíjení (dvacet až padesát minut), pak by benzinovou pumpu s osmi stojany musela nahradit stanice s osmdesáti dobíjecími místy a příkonem minimálně v megawattech. Pro takový výkon se nedá využít běžná rozvodná síť. Místo by bylo potřeba vybavit vysokonapěťovou přípojkou, trafostanicí, sofistikovaným požárním zabezpečením a připravit se na investici ve stovkách milionů korun. Jenomže opakované rychlodobíjení snižuje životnost baterie a zvyšuje ztráty při nabíjení. Preferované pomalé dobíjení (ideálně cca 9 hodin přes noc) by však vyžadovalo zřídit téměř tolik přípojek, jako je elektromobilů. V historických částech města a na sídlištích by bylo třeba posílit rozvodnou síť a zajistit dostatek parkovacích míst s nabíjecími body.

I výrobci neveřejně přiznávají, že elektromobil není automobil na elektřinu, ale jiný produkt. Existují podle vás důležité problémy, o nichž se ví, ale moc se o nich nemluví?

JAN MACEK: Těch je řada. Při jízdě na delší vzdálenosti, zvláště při vyšších rychlostech, výrazně roste spotřeba a je třeba počítat s častějším zdržením u nabíječek. Ještě trochu jinak je tomu v zimě. Například k vytápění vozu se spalovacím motorem slouží část odpadní energie (chlazení, výfuk), kdežto u elektromobilu je jediným zdrojem baterie. Kdysi jsem zaznamenal poznámku, že když má někdo na elektromobil, má i na kožích. Ale co vyhřívání předních a postranních skel a zrcátek? V nízkých teplotách tak klesá dojezd, navíc i dočasnou změnou využitelné kapacity baterie, která při nízké teplotě výrazně klesá.

V současné době se na našich silnicích pohybuje asi 6 milionů osobních automobilů starých v průměru patnáct let, převážně ojetých a z dovozu. Elektromobily jsou bez dotací neprodejné a zároveň rostou ceny nových klasických vozů. Proč?

JOSEF MORKUS: Na obrovské náklady na vývoj a výrobu nízkoemisních vozidel musí automobilky někde získat prostředky. Navíc elektromobily obecně jsou dotovány, jinak by byly těžko prodejné. Dotace zčásti platí výrobce (v Německu z 1/3, u nás plně), zbytek

stát. Prodej elektromobilů je tedy hnán dotacemi i pokutami za nesplnění emisních limitů a v praxi zaplatí zavádění strategie, která jde proti obchodní logice a někdy i fyzikálním zákonům, běžný zákazník v nákupu vozu se spalovacím motorem. Pokud dotace dávat stát, zaplatí je daňový poplatník, i když elektromobil nevlastní, a přispívá tak na elektromobilitu těm bohatším.

Jsou auta do zásuvky hotová věc?

JAN MACEK: Rozhodně ne v blízké budoucnosti. Spíš bych si vsadil na vyvážené portfolio konvenčních vozů, hybridů, elektromobilů a vodíkových technologií. EU by se stoprocentní elektromobilitou stala izolovaným ostrůvkem na světě a zároveň si zlikvidovala nejkonzkurenceschopnější průmyslové odvětví s nedozírnými ekonomickými a sociálními důsledky.

Z oblačku do reálné ekonomiky

Takže mohou být naše firmy, které dodávají komponenty pro automobilový průmysl, v klidu?

JOSEF MORKUS: Nic se nejl tak horké, jak se uvaří. Měly by sledovat trendy na trhu a hlavně se nespolehat jen na jeden produkt.

Čím se aktuálně zabýváte?

JAN MACEK: V kooperaci s automobilkami pracujeme na vývoji motorů pro malá osobní, případně užitková vozidla. Jejich hlavní výhodou má být nízká spotřeba paliva a nízké emise škodlivin ve výfukových plynech. Počítá se s nimi pro vozidla na indický trh, případně do dalších zemí třetího světa, kde primárně řeší zdravotní dopady emisí a smogu. Dále řešíme čisté plynové nebo dvoupalivové motory plyn (vodík) – motorová nafta, optimalizaci řízení hybridních pohonů a palivových článků na vodík. ■

*ZA ROZHOVOR DĚKUJE VĚRA VORTELOVÁ
FOTO: ARCHIV J. MORKUSE A J. MACKA*

REALITA REALITY DNEŠKA ANEB O (ZELENÝCH) STANDARDECH A LIDECH

Německo masivně adoptuje zelené technologie. V Česku se to líbit nemusí, vzhledem k naší těsné vazbě na tamní ekonomiku postavené na subdodávkách je to nicméně třeba přijmout jako fakt. I ten je pochopitelně možné podrobit konstruktivní kritice. Normativní úšklebky a bagatelizování samotných příčin snahy Berlína o zezelenání tamního – a potažmo evropského – hospodářství si ale s úspěšnou strategií nepotykají.

„A co to má společného s vyděláváním?“ vzpomínal profesor mezinárodní politické ekonomie vyučující na prestižní IMD Business School Jean-Pierre Lehmann na otázku (spíš povstalecký výkřik) jednoho z předních manažerů světových firem, kteří navštívili jeho MBA kurzy, kterého popudila slova o zodpovědnosti a dalších „měkkých“ veličinách. Do Švýcarska se za velké peníze přijel učit, jak dělat byznys. Odpověď „nic a všechno“ ho moc neuspokojila. A na vysvětlení nepočkal...

Na historku, která mi z jedné z našich debat s Jean-Pierrem utkvěla v paměti, jsem si vzpomněl po nedávném setkání špiček českého byznysu. Ve chvíli, kdy jsem jako ilustraci použil model z dílny britské Královské akademie věd, podle něhož pokud se svět oteplí o 4 °C – což vzhledem k nastartovanému trendu není nemožné –, bude většina Evropy a jejího okolí trpět žízní a nedostatkem orné půdy, jsem byl přerušen výkřikem o progresivismu; environmentalismus rychle vystřídal čtyřicet šest pohlaví a snaha o pointu, která nemohla být podobným věcem vzdálenější, vzala zasvě.

Opakovala se tak situace, která je pro současnou dobu symptomatická: v podstatě jakékoli téma brzy opanují názorově vyhraněné tábory poháněné slepou ideologií (nebo prospěchářstvím, které ideology krmí). Šance na racionální debatu tak mizí; i v případě, že se o ni člověk pokusí, je na základě prvního

argumentu zaškatulkován. Přitom popírat, že severní Afrika a Blízký východ vysychá, připomíná už jen v kontextu nedávné „uprchlické krize“ a toho, jak by mohla vypadat ta příští, příslovečné střílení se do vlastní nohy. Stejně jako třeba neochota diskutovat o tom, zda mají šetrnost k environmentu diktovat centrální banky a investoři prostřednictvím ESG standardů.

Realitou je obojí, na čemž lidé z byznysu ani investoři moc nezmění. Úspěšná obchodní strategie tak bude například napříště reflektovat to, že si nedostatek vody může i v případě největších globálních společností vyžádat škody řádově v desítkách procent EBITDA, jak varuje studie banky Barclays. A stejně tak to, že budou podobné zprávy v době probíhajícího mocenského rebalancu opakovaně zneužívány k politikaření, což může byznys a paradoxně i životní prostředí poškodit. (Geo)politika totiž hraje čím dál tím významnější roli a životní hrozby – skutečné i smyšlené – jsou a budou potentním nástrojem, který se ve válce o příští podobu světa bezesporu opakovaně nasadí.

V probíhající vysoké hře prostě jde o víc než „jen“ o životní prostředí. Německo přitom patří mezi ty, kteří (spolu)rozhodují o jejich pravidlech. A evidentně sází na to, že zelené technologie budou světem ve stále větší míře poptávány; a pokud ne světem, tak alespoň Evropou, která si to regulatorně vynutí. Podle toho

pak nastavilo domácí cíle, jež s pomocí norem a standardů začne propisovat prostřednictvím dodavatelských řetězců a obecněji poptávky do světa. Strkat před tím hlavu do písku nápadně připomíná otázku jinak bezpochyby chytrého manažera zmíněného v úvodu: s byznysem to má pramálo společného. Se světem, ve kterém žijeme, ale vše. ■

TEXT: ROMAN CHLUPATÝ

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV AUTORA



Roman Chlupatý je partner a globální stratég poradenské společnosti Save & Capital



S údržbou vašeho stroje pomůže IoT zařízení nBox od Neuron soundware

Neodhalit chybu včas bývá drahé

Výrobní podniky hledají řešení, která by jim automatizovala a zlevňovala údržbu. Tradiční vibrodiagnostické metody jsou v mnoha případech příliš pomalé. Snížení hodnot za přítomnosti diagnostika jednou za čas nemusí odhalit poruchu dopředu. Svě o tom ví pan Zykmund z podniku vyrábějícího české brambůrky. Vyosení čerpadla vlivem podlomení stojny ho již několikrát stálo prasknutí zařízení a následný výpadek výroby, kvůli němuž pět kamionů nevyjelo k zákazníkům.

UMĚLÁ INTELIGENCE V ÚDRŽBĚ UŽ NENÍ SCI-FI

MŮŽE PŘINĚST VÝRAZNÉ ÚSPORY I MALÝM A STŘEDNÍM PODNIKŮM



Manažer údržby si doma před cestou do práce na telefonu prohlíží nejnovější zprávy a vidí upozornění, že na jednom z jeho heliových kompresorů došlo ke zvukové anomálii. Zároveň s tím knihovna umělé inteligence identifikuje povolený šroub na stojně kompresoru. Manažer zvedá telefon a volá svému kolegovi, který se chystá na denní směnu, aby cíleně prohlédl strojní součásti. Díky včasnému zásahu se podaří zjistit nevyváženost zařízení. Ta by bývala způsobila poruchu válce kompresoru a výpadek výroby na dlouhé hodiny.

Nejčastější nedostatek – kvalifikovaní údržbáři

Příběhy z firem, které se vydaly na cestu digitalizace, už nejsou jen sci-fi. Jsou reálnými příklady toho, jak se malé a střední podniky vyrovnávají s nedostatkem kvalifikované pracovní síly na trhu. „Dříve jsme měli jednoho mechanika-údržbáře, který pravidelně všechny stroje obcházel a kvalifikovaným poslechem diagnostikoval jejich stav. Takoví zkušení kolegové

ale už odcházejí do důchodu a noví nepřicházejí,“ slýchávám často od zástupců firem, kteří přijdou za námi do Neuron soundware.

Příklad heliového kompresoru se týká českého výrobce převodových zařízení pro automobilový průmysl. V tomto případě by porucha bez včasné identifikace znamenala tři zásadní věci: výměnu celého zařízení, jehož náhradní díl nemusí být zrovna na skladě, protože skladovat náhradní zařízení je dnes

drahé. Dále znehodnocení aktuálních kusů převodových zařízení ve výrobě, a tím pádem vyhození celé vyráběné serie. A v neposlední řadě by představovala až šestnáctihodinový výpadek výroby. Ztráty by šly do desítek tisíc eur.

Trendem je sledování strojů na dálku v reálném čase

Takový kritický scénář nehrozí, pokud je technologie údržby kromě mechanické

znalosti strojů vybavena také umělou inteligencí. Ta tuto znalost sama aplikuje na aktuální stav stroje a je schopna rozeznat, ke kterému anomálnímu chování na stroji právě dochází, a na základě toho poslat odpovídající alert s přesnou instrukcí k údržbě. Toho dnes využívají například výrobci mechanických zařízení, jako jsou výtahy, eskalátory či pojezdňá zařízení. Na mezinárodním německém letišti takto sledujeme pojezdňý chodník, kde detekujeme poškození koleček a hlásíme potřebu jejich výměny.

Umělá inteligence pomáhá v různých fázích výroby

Technologie prediktivní údržby mají ale mnohem širší využití. Díky schopnosti učení umělé inteligence jsou velmi univerzální. Jsme například schopni kontrolovat kvalitu ve výrobě. Realizovali jsme několik projektů v oblasti automotive pro výrobce klimatizačních jednotek či palivových pump. Nyní úspěšně identifikujeme vadné či potenciálně nespolehlivé ráfky kol, v nichž se náhodně objevují okem neviditelné praskliny. John Harper z Maxion Wheels si tak velmi pochvaluje hlavně automatizovanou diagnostiku vzniklé chyby a srozumitelnost instrukcí, ze kterých ví, co přesně se na daném výrobku stalo.

Druhá oblast aplikace spočívá v monitoringu výrobních procesů. Představit si to můžeme na příkladu drtičky šterku. Dopravce přiveze do zásobníku různé velké kusy kamení, z nichž má vzejít daná granularita šterku. Dříve nechával výrobce běžet drtičku po určitý čas, který znamenal, že i za přítomnosti největších kusů kamení došlo k jejich

dostatečnému nadrcení. Nyní s aplikací audio diagnostiky může nechat umělou inteligenci „poslouchat“ velikost šterku a včas proces drčení zastavit. Znamená to nejen úsporu opotřebování drtícího zařízení, ale hlavně časovou úsporu a tím pádem prostor pro zvýšení dodaného objemu šterku za směnu. To je pro výrobce velká finanční příležitost.

Největší úspory jsou v podnicích s vysokým počtem stejných zařízení

Při implementaci technologie prediktivní údržby nezáleží na tom, o jak velký podnik se jedná. Nejčastějším rozhodovacím kritériem totiž bývá škálovatelnost nasazeného řešení. V podnicích, kde je větší počet mechanicky podobných zařízení, je totiž možné rychle nasbírat ukázkové vzorky, které reprezentují jednotlivé problémy a ze kterých se neuronová síť učí. Ta následně zvládne obsloužit libovolné množství strojů najednou. Čím více strojů, tím více možností pro neuronovou síť se učit a aplikovat detekci nežádoucích zvukových projevů. Svě o tom vědí výrobci polovodičových součástek v Malajsií. Ti nyní nasazují technologii prediktivní údržby na celou sérii čerpadel, která jsou nezbytná pro výrobu čipů, dnes tolik poptávaných součástek do výpočetních jednotek, například v automobilech.

Budoucnost prediktivní údržby: dostupná a všude

Vzhledem k ceně výpočetní techniky a zpracování dat bývají technologie condition monitoringu určené spíše pro

větší provozy než pro dílny s pár obráběcími stroji. Jak se ovšem hardware a přenos a zpracování dat postupně zlevňují, dostává se technologie i tam. I výrobce domácích džemů tak zanedlouho bude mít jistotu, že včas dodá objednanou zakázku odběratelům a nepokazí si pověst.

V budoucnosti bude prediktivní údržba nutností, a to nejen v průmyslu, ale například i ve větších elektronických spotřebičích, jako jsou ledničky či kávovary, nebo v automobilech. Každý z nás například pozná poškozený výfuk nebo nezvykle znějící motor. Často ale příliš pozdě na to, abychom s autem bez návštěvy servisu bezpečně dojeli například z dovolené. Díky instalaci zařízení se dozvíme o blížící se poruše včas a včas ji dokážeme také vyřešit. Aniž by se motor zadřel a my museli volat odtažovou službu. Tento případ se mimochodem stal mému kamarádovi a byl také jedním z hlavních důvodů, proč jsme se do vývoje této technologie zde v Čechách pustili. ■

TEXT: PAVEL KONEČNÝ

FOTO: ARCHIV NEURON SOUNDWARE



Pavel Konečný je zakladatelem českého start-upu Neuron soundware, který pomocí AI a IoT analyzuje zvuky a vibrace strojů za účelem efektivní a automatizované preventivní údržby

Tým Neuron soundware



ALPSKÉ ZEMĚ

V OBRAZU ANAMORFNÍCH MAP

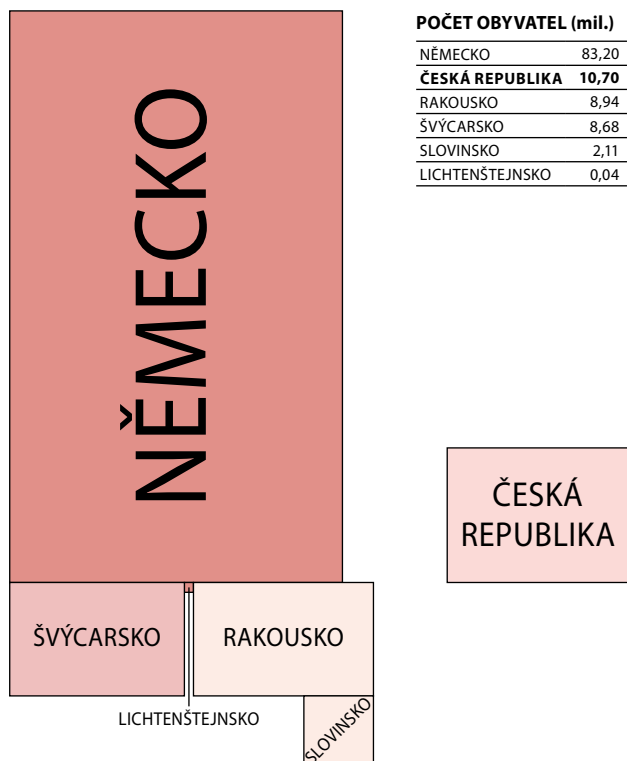
Do regionu spadá skupina států, na jejichž území leží pohoří Alpy. Nejčastěji zahrnuje Německo, Švýcarsko, Lichtenštejnsko, Rakousko a Slovinsko. Francie a Itálie se mezi alpské země řadí jen zřídka, přestože mají pohoří, která jsou součástí Alp.

Alpské země se vyznačují příkladnou organizovaností, vysokou životní úrovní, funkční infrastrukturou, vzornou péčí o krajinu, proexportní orientací, jsou turisticky atraktivní, patří mezi lídry ve vědeckých a technologických oborech. A téměř všude se mluví německy...

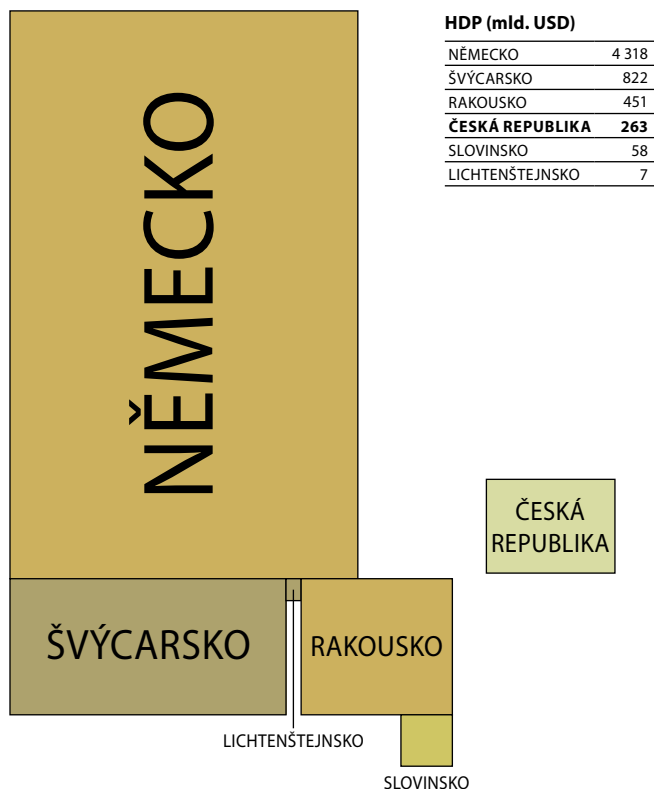
Přestože se podílejí jen 1,5 % na světové populaci, vytvářejí 7 % světového HDP. Německo je v žebříčku zemí podle počtu obyvatel až na 19. místě, ale v HDP je čtvrté. Rakousko má 98. a Švýcarsko 99. největší populaci, v HDP se nacházejí na 28., respektive 18. místě.

Alpské země patří mezi světovou špičku v automobilovém, elektrotechnickém, strojírenském, chemickém a farmaceutickém průmyslu. Když se řekne vynálezce a motor nebo auto, člověk si může vybavit jména místních velikanů, jako byli například Nicolaus Otto (vynalezl zážehový čtyřtákní motor), Rudolf Diesel (vznětový motor), Gottlieb Daimler (vysokootáčkový zážehový motor) nebo Karl Benz (první benzinový automobil). I proto nás může těšit, jak se naši exportéři prosazují na velmi náročném trhu nám blízkého regionu, o čemž svědčí mapky na vedlejší straně.

POČET OBYVATEL



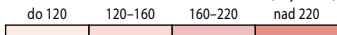
HRUBÝ DOMÁCÍ PRODUKT



LEGENDA

□ 4 mm² odpovídají 100 tis. obyvatel

hustota zalidnění (obyv./km²)



Zdroj dat: Wikipedia Infografika: ©ANTECOM

LEGENDA

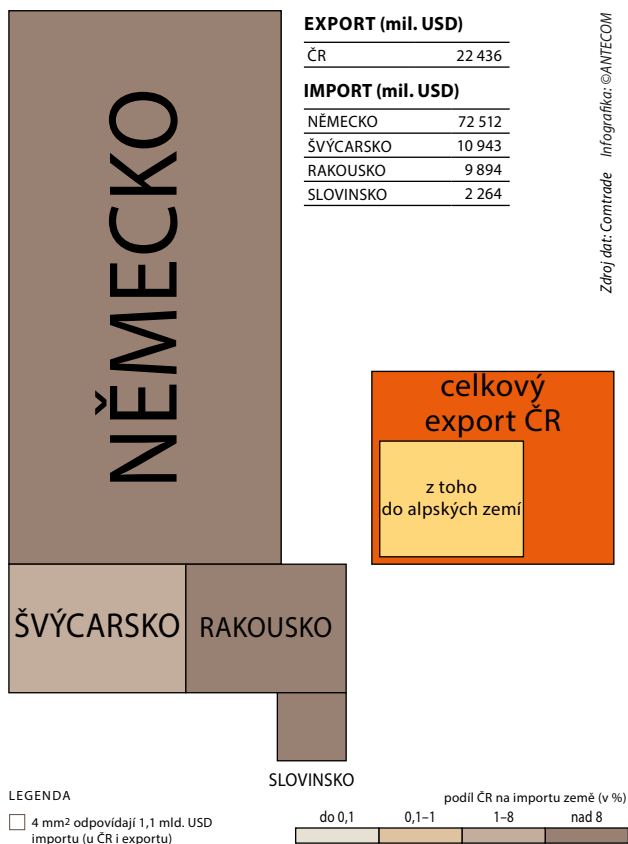
□ 4 mm² odpovídají 5 mld. USD

HDP/obyv. (v tis. USD)

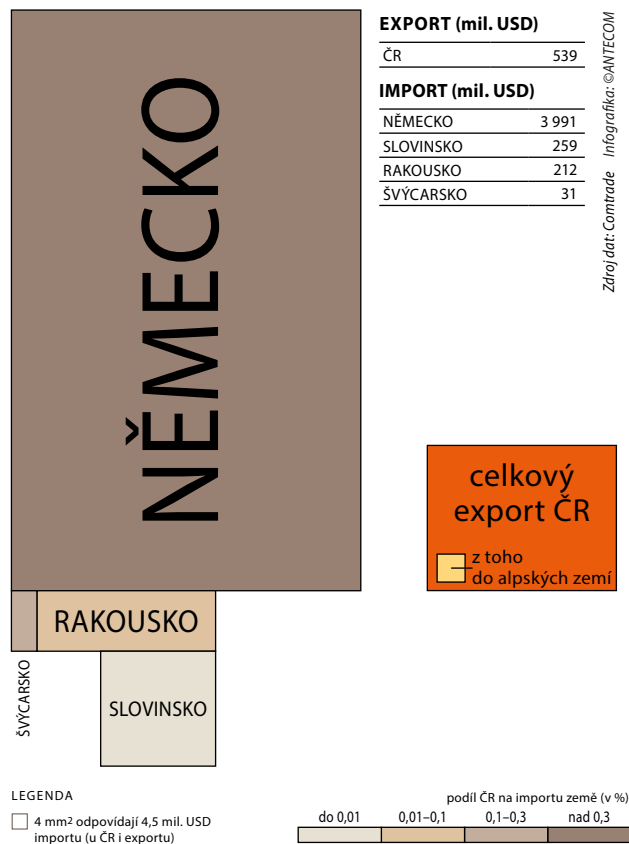


Zdroj dat: Wikipedia Infografika: ©ANTECOM

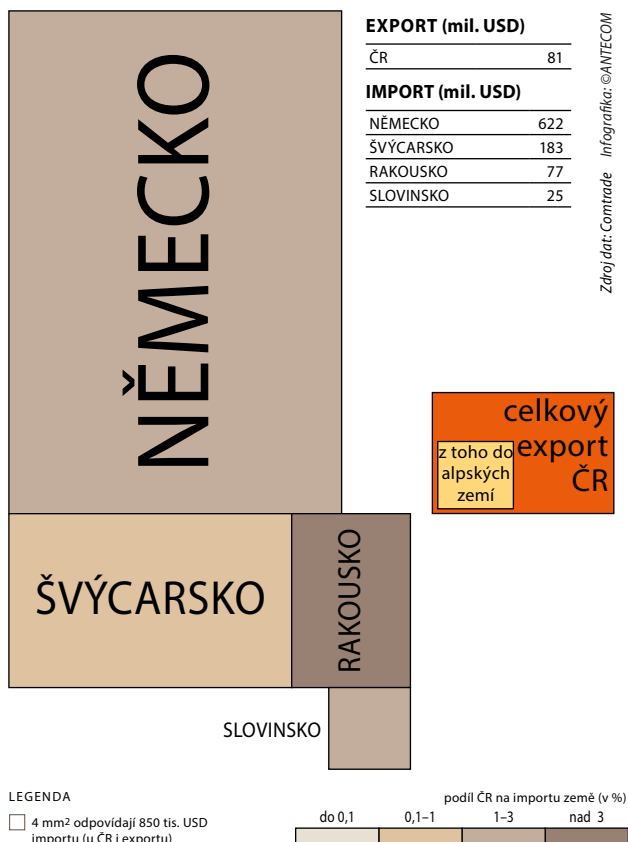
IMPORT OSOBNÍCH AUTOMOBILŮ A JINÝCH MOTOROVÝCH VOZIDEL URČENÝCH K PŘEPRAVĚ OSOB



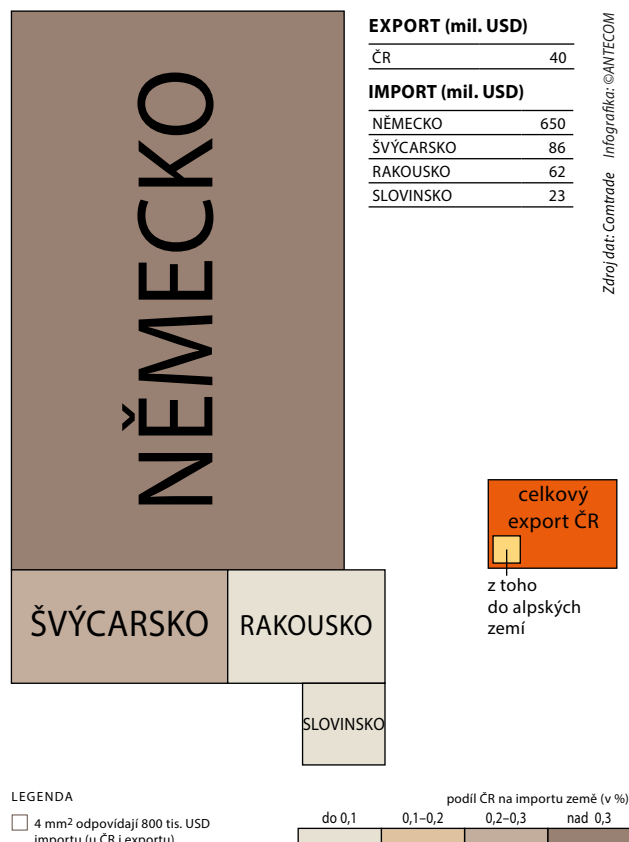
IMPORT VRATNÝCH NEBO ROTAČNÍCH ZÁŽEHOVÝCH SPALOVACÍCH MOTORŮ S VNITŘNÍM SPALOVÁNÍM



IMPORT SOUSTRUHŮ PRO OBRÁBĚNÍ KOVŮ



IMPORT OBRÁBĚCÍCH STROJŮ ÚBĚREM POMOCÍ LASERŮ, ULTRAZVUKU NEBO VODNÍM PAPSREM



Bettina Kirnbauer:

ČESKO A RAKOUSKO JSOU TI NEJLEPŠÍ SOUSEDÉ ROZUMÍME SI A MŮŽEME SE NA SEBE SPOLEHNOUT

Bettina Kirnbauer se vrátila do Prahy v loňském roce jako velvyslankyně Rakouska téměř po dvaceti letech. Říká, že v Česku našla vzkvétající zemi, kde ve všech oblastech došlo k velkému posunu. S tím souvisí i pokrok ve vzájemných vztazích Rakouska a Česka, které jsou dnes opravdu velmi těsné. Její první rok byl do velké míry poznamenán pandemií covidu-19. „Ta ale mimo jiné ukázala, jak dobré a stabilní naše vzájemné vztahy dnes jsou,“ pochvaluje si.



Bettina Kirnbauer je velvyslankyně Rakouska v Praze od roku 2020. Předtím působila tři roky jako poradkyně rakouského prezidenta Alexandra Van der Bellena pro zahraničněpolitické otázky. Za více než tři desítky let v diplomatických službách vystřídala několik postů na Spolkovém ministerstvu zahraničních věcí a svou zemi zastupovala například ve Švýcarsku, na Filipínách či v Česku, kde v letech 1998 až 2001 byla zástupkyní velvyslance

Jak tedy svůj první rok s odstupem hodnotíte?

Za tuto relativně krátkou dobu v roli velvyslankyně ve vaší krásné zemi jsem se díky mnoha setkáním a zkušenostem hodně dozvěděla a hodně toho zažila. Vzhledem ke covidu to bylo také velmi turbulentní a plné změn.

Pandemie samozřejmě měla dopad na vztahy mezi oběma zeměmi v mnoha oblastech, zejména v omezeném cestování, ať už šlo o hraniční kontroly nebo dokonce částečné uzavření hranic. To se ovšem dělo po celém světě. Zvláště obtížná byla tato doba pro odvětví, která souvisí s turismem.

Pokud na celé věci bylo něco pozitivního, tak to bylo určitě zjištění, jak moc nám chybí naši sousedé, lidé, s nimiž jsme se najednou už nemohli setkat, a s tím související uvědomění, jak moc jsme si v Evropě zvykli na otevřené hranice a jak úžasná je díky EU svoboda cestování a pohybu. Naštěstí se situace nyní s postupujícím očkovaním zlepšila. Covidová omezení také ukázala, jak dobré a stabilní jsou vztahy mezi našimi zeměmi. Muselo se mimo jiné rychle

najít řešení pro pendlery a troufám si říct, že tuto otázku jsme vyřešili méně komplikovaně ve srovnání s regulací mezi Českou republikou a jinými státy.

Výzvy urychlené pandemií a jazykové kompetence

Pro Rakousko je Česká republika třetím nejvýznamnějším obchodním partnerem v celé EU. Rakousko jako jeden z nejdůležitějších přímých investorů v České republice vytváří okolo sta tisíc pracovních míst. Je přesto podle vás v obchodních či kulturních vztazích mezi Českem a Rakouskem nějaký nenaplněný potenciál?

Velmi důležitou společnou výzvou je přechod na udržitelnou, zelenou ekonomiku. Vedle toho se na trhu práce objevují zásadní změny urychlené pandemií. S tím souvisí digitalizace, která je důležitou výzvou nejen pro malé a střední podniky.

Velkou roli hrají také jazykové kompetence: zejména malé a střední firmy z Rakouska, které jsou na českém trhu, hledají v Česku pracovníky s dobrou znalostí němčiny. Proto již více než deset let běží společná kampaň s názvem Šprechtíme, kterou zaštiťují německá a rakouská ambasáda, Goethe-Institut, Rakouský institut a další organizace na podporu studia německého jazyka.

Během své diplomatické kariéry jste už v Praze předtím působil, a to v letech 1998 až 2001. V čem se podle vás Česko za tu dobu nejvíce změnilo? Čím vás zaujalo a čím naopak zklamalo?

I země, o které si myslím, že ji dobře znám, mě znovu a znovu překvapuje novými zkušenostmi a zážitky, a to veskrze pozitivními – na zklamání zde není prostor. Česko se za tu dobu hodně proměnilo. Od roku 2004 je členem EU, ve všech oblastech došlo k velkému posunu, země vzkvétala a i vztahy mezi našimi dvěma zeměmi se skvěle rozvíjely a nyní jsme si opravdu velmi blízko. Nalezli jsme uspořádání otázek, které do té doby byly otevřené. Různé úhly pohledu, například na otázku využití atomové energie, samozřejmě stále existují, ale i v nich jsme schopni vést věcnou debatu.

Za přelomový projekt v porozumění mezi našimi národy považuji společnou

historickou knihu s názvem Sousedé: Česko-rakouské dějiny. V knize, jejíž vznik byl iniciován oběma vládami, se sedmadvacet historiků z obou zemí zabývá dějinnými zkušenostmi Čechů a Rakušanů v posledních dvou stoletích.

Partnerství mezi regiony i v rámci vědy a vzdělávání

Jak funguje spolupráce na úrovni konkrétních regionů?

Mezi hraničními rakouskými spolkovými zeměmi (Dolní Rakousko, Horní Rakousko) a Vídní a sousedními českými kraji (Jihočeský, Jihomoravský a Vysočina) existuje velmi úzká kooperace. Rovněž je třeba zmínit spolupráci mezi hlavními městy Vídní a Prahou, četná partnerství mezi městy a obcemi a program EU Interreg, který poskytuje téměř sto milionů eur na přeshraniční projekty po dobu sedmi let.

Jako nedávný příklad této vynikající spolupráce bych ráda uvedla rychlou pomoc, kterou poskytly rakouské záchranné týmy po ničivém tornádu na jižní Moravě. Rakouští záchranáři tehdy byli na místě jako jedni z prvních. To bylo možné právě díky dohodě o přeshraniční spolupráci v záchranné službě.

Zajímavý je mimo jiné program AKTION Česká republika – Rakousko pro podporu bilaterální spolupráce ve vzdělávání a vědě v terciárním sektoru. Můžete ho více přiblížit?

Naše země jsou jakožto sousedé propojeny na všech úrovních a program AKTION Česká republika – Rakousko již léta pomáhá rozšiřovat vzdělávací, vědeckou a výzkumnou spolupráci mezi námi ve všech vědních oborech.

V rámci projektů jsou mimo jiné financována stipendia pro studenty a akademiky z obou zemí na provádění výzkumných projektů, pro pořádání vědeckých akcí typu sympozií, exkurzí atd. Kromě toho jsou z programu podporovány letní jazykové kurzy němčiny a češtiny a letní školy s kurzy, přednáškami a semináři z různých vědních oborů. Největší zaměření je na ty projekty, které jsou předmětem bilaterálního či regionálního zájmu v obou zemích.

Rostou počty českých turistů v Rakousku a naopak?

Oživení turismu, který během pandemie hodně trpěl, je v současné době důležitá věc. Je pravda, že Rakousko se ještě nedostalo na předkrizovou úroveň, pokud jde o počty návštěvníků, ale pozitivní je, že lze znovu bez větších komplikací cestovat do sousedních zemí. Cestovní ruch mezi našimi dvěma státy je velmi důležitým prvkem ve vztazích, a to nejen z ekonomického hlediska. Pomáhá lidem v obou zemích, aby se lépe poznali. Osobní setkávání je z mého pohledu vždy nejdůležitější formou bilaterálních vztahů.

Rakousko má co nabídnout a čeští hosté jsou zde vždy vítáni. Češi dlouhodobě patří mezi nejčastější návštěvníky a víme, že krásy Rakouska umějí ocenit. Najdete je nejen na sjezdovkách, ale také třeba u rakouských jezer a řek a na cyklostezkách po celé zemi. Jen v červenci se jejich počet zvýšil o 27 procent.

Jaká je vaše vize, kam by vzájemná spolupráce našich zemí měla směřovat?

Přeshraniční spolupráce na všech úrovních, v politice, administrativě, podnikání a kultuře, se stala samozřejmostí a kontakty mezi lidmi a rodinné vazby se také stávají rozmanitějšími. Moje představa je, že Česko a Rakousko by měly pokračovat v utváření naší budoucnosti v rámci společné Evropy. Měly by tak činit v těsné koordinaci, tak aby vzájemná spolupráce a integrace našich dvou zemí byla tak silná, že ji v budoucnu nebude moci nic ohrozit. ■

S BETTINOU KIRNBAUER HOVORIL DANIEL LIBERTIN

FOTO: ARCHIV B. KIRNBAUER

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





Rakousko: naš tradiční partner s velkou perspektivou

Po dobu existence samostatné České republiky se Rakousko vždy řadilo k našim předním obchodním partnerům. Zpočátku, paradoxně do vstupu ČR do EU v roce 2004, mu náleželo v celkovém obratu našeho zahraničního obchodu třetí místo. I když náš obchod s jižním sousedem v absolutních částkách rostl i v dalších letech, musí se v současné době Rakousko spokojit s postavením v rámci našich osmi největších obchodních partnerů. O něco lepší je situace z pohledu českého exportu, kdy za rok 2020 byla tato země pátou největší exportní destinací pro naše firmy. Nicméně pokud jde o investice, udržuje si náš jižní soused čtvrté místo v rámci zemí, odkud k nám proudí nejvíce přímých zahraničních investic.

V roce 2017 byla ve vzájemném obchodním obratu poprvé prolomena magická hranice deseti miliard eur, která v následujících letech úspěšně rostla až nad 12 miliard. Vlivem pandemie jsme se však za rok 2020 museli „spokojit“ s poklesem na hodnotu 11 miliard eur.

Příležitosti v dopravě či energetice

I když je rakouský spotřebitel poměrně konzervativní a preferuje „domácí“ značky, bez šance uspět na tamním trhu naše firmy rozhodně nejsou. Příležitosti

pro export či jinou spolupráci se nabízejí v řadě oborů. Jedním z nich je například dopravní průmysl a infrastruktura.

V rámci investic do ekologizace a trendu regionalizace oznámila rakouská vláda investice do rozvoje veřejné dopravy ve výši 300 milionů eur nad rámec stávajícího rozpočtu. Z třístamilionové částky je polovina určena na rozvoj infrastruktury, zejména výstavbu a modernizaci (například elektrifikaci, ochranu proti hluku) regionálních tratí, 150 milionů eur je vyhrazeno na rozšíření nabídky veřejné dopravy – posílení spojů a intenzivnější napojení regionů

i turistických oblastí. Do roku 2023 jsou plánovány investice do rozvoje veřejné dopravy za 4,5 miliardy eur. Během příštích dvou let vláda dále hodlá poskytnout prostředky na výstavbu a modernizaci železničních nádraží ve výši 250 milionů eur. A právě projekty železniční a kolejové dopravy Rakouských drah (ÖBB) tvoří podstatnou část veřejných zakázek v Rakousku, které mohou být na základě kritéria „principu nejlepší nabídky“ zajímavé i pro české exportéry.

Zajímavou oblastí spolupráce může být také energetický průmysl. V souladu se strategií pro plnění klimatických cílů



plánuje rakouská vláda v příštích dvou letech podpořit 750 milionů eur zateplování a snižování energetické náročnosti bytových domů i nebytových prostor a ekologizaci topných zařízení. Z programu bude značná část prostředků vyhrazena na výměny olejových kotlů a vytápění. Do sektoru opatření k ochraně klimatu a k boji s klimatickou změnou patří také investice do zlepšení ekologického stavu vod a kvality vody, na které vláda nově vyčlenila 200

milionů eur a očekává celkový investiční efekt ve výši 540 milionů eur.

Prostřednictvím dotací bude v příštích třech letech podpořena také instalace fotovoltaických panelů a budování úložišť energie. Šance pro firmy se vyskytují v souvislosti se zvýšením interoperability a s digitální integrací energetických sítí (smart grid). Nedílnou součástí veřejných zakázek jsou projektování, výstavba, monitoring a sanace

energetické infrastruktury včetně potrubních systémů a odpovídajícího použití měřicí a regulační techniky. Vláda má však také plány investovat do obnovitelných zdrojů energie.

Tyto nové potenciální směry energetické spolupráce byly na úrovni států doplněny například letos v červnu obnovenou činností česko-rakouské pracovní skupiny pro energetiku mezi MPO ČR a rakouským Spolkovým ministerstvem pro ochranu klimatu, životní prostředí, energetiku, dopravu, inovace a technologie. K diskutovaným tématům patří například jaderná energetika. Z rakouské strany bylo zmíněno rovněž aktuální téma vodíku: Rakousko právě připravuje svoji vodíkovou strategii, zatímco Česko ji má již vypracovanou a schválenou vládou. Do budoucna by se tedy mohla v této oblasti nabízet spolupráce mezi firmami na obou stranách.

Historický Salcburk bývá častým cílem našich turistů



Šance pro digitalizaci

Výsledkem rakouských vládních opatření proti covidu-19 je rozšíření povědomí o digitálních řešeních a možnostech



Halštát ležící u Halštatského jezera patří společně s pohořím Dachstein a Solnou komorou ke Světovému dědictví UNESCO

vzdáleného přístupu, což Rakousko posunulo o krok dále k digitální společnosti. Z intenzivnější organizace práce a výuky v digitálním prostředí vyplývá obchodní potenciál pro široké portfolio softwarových výrobků a služeb IT, zejména pokud jde o praktické aplikace digitální komunikace, cloud computing a učení se na dálku, kybernetickou bezpečnost a řešení e-commerce.

Nedávná studie Institutu vyšších studií (IHS) ukázala, že rakouské malé a střední podniky mají ve srovnání s dalšími zeměmi EU rezervy především v oblastech e-commerce, marketingu na sociálních sítích a využívání cloudových služeb. Objevují se tak příležitosti pro subdávatele mobilních operátorů, a sice v oblasti plošné výstavby sítí 5G, kterou má Vídeň do roku 2022 podpořit částkou 20 milionů eur. Plánovány jsou také další investice do výstavby širokopásmového připojení. Do digitalizace v oblasti vzdělávání by mělo být investováno 440 milionů eur.

Perspektivní jsou oblasti sběru, zpracování a analýzy velkých dat (big data), aplikace umělé inteligence a machine learning, které umožňují predikci zákaznického chování a jsou používány téměř ve všech průmyslových odvětvích. Předmětem veřejných zakázek jsou často digitální přístupové systémy, systémy registrace návštěvníků a správy parkovacích zařízení.

Příležitosti v rámci rozvoje regionů

Šancí především pro české stavební firmy v pohraničních regionech může

být skutečnost, že rakouská města a obce získají v rámci opatření na obnovu ekonomiky od spolkové vlády podporu na investice do výstavby a modernizace škol a školek, zařízení pro seniory a hendikepované, muzeí, kostelů, sportovních zařízení apod. U oprav a modernizací budov bude kladen důraz na snižování jejich energetické náročnosti. Finanční prostředky budou poskytnuty na již probíhající i nové projekty do konce roku 2021. Nad rámec této podpory investuje vláda v příštích deseti letech dalších 2,4 miliardy eur do výstavby a modernizace škol. Vláda též ohlásila výstavbu 25 tisíc bytů pro cenově dostupné bydlení a investice do infrastruktury stávajících státních budov a rozvoje nových moderních budov šetrných vůči životnímu prostředí.

V oblasti soukromého sektoru jsou v současnosti trendem hybridní formy využití nemovitostí (sdílené kanceláře,

společně využívané prostory) a tzv. microliving, to znamená koncept prostorově efektivního a kompletně zařízeného bydlení v podobě minibytu, který bude expandovat v rakouských městech.

V této souvislosti však nelze zapomínat na rakouský zákon o boji proti mzdovému a sociálnímu dumpingu, který má vliv na naše pracovníky v Rakousku. Ti se setkávají s nepřiměřenými kontrolními úkony či s udělováním nepřiměřených pokut ze strany rakouských úřadů. Česká strana tento vývoj sleduje, mimo jiné s ohledem na rozsudky Soudního dvora EU. Bylo již také iniciováno jednání s rakouským ministerstvem práce. O tomto tématu se snaží při česko-rakouských jednáních hovořit i zástupci MPO, naposledy při pracovním setkání na úrovni ředitelů odborů mezi MPO a rakouským Spolkovým ministerstvem pro digitalizaci a podnikatelské prostředí v dubnu tohoto roku.

Innsbruck, slavné dějiště olympijských i paralympijských her



Inovativní a smart zdravotnické vybavení

V oblasti zdravotnického a farmaceutického průmyslu se vyskytují nové příležitosti u dodávek přístrojů pro testování, diagnózu a sledování pacientů v lékařských zařízeních, zejména co se týče vybavení s vyšším technologickým stupněm a pro specializované použití v pohotovostní a intenzivní medicíně, například vybavení sanitek, poskytnutí příslušenství pro dýchání včetně respiračních přístrojů, ovladačů a čerpadel pro lékařské respirátory a diagnos-

potřebných pracovních silách v tomto sektoru do roku 2030), se zvyšuje také poptávka po inovativních řešeních a ošetrovatelských pomůckách pro vykonávání pečovatelských služeb.

Státní podpora

S cílem podpořit šance našich exportérů do Rakouska i firem jinak spolupracujících s rakouskými partnery věnuje MPO pozornost bilaterálním jednáním s rakouskými představiteli, kde lze o této oblasti hovořit. Kromě již výše



Moderní tvář Vídně

tických přístrojů a senzorů. Na vstupu jsou softwarové výrobky pro lékařství, telemedicínu a aplikace pro zdravotnictví.

Dále je prostor pro spolupráci v oblasti inovativních hygienických výrobků pro lékařské použití, hygienických obalů a dezinfekčních výrobků a služeb, zejména pokud se opírají o senzorovou techniku, chytré dávkovače atd. V rámci nových opatření pro péči, jejichž nutnost uvádí ministerstvo sociálních věcí ve své prognóze pro sektor péče (mluví se o cca 75 tisících dodatečně

zmíněných setkání šlo například o dubnové videokonferenční jednání ministra průmyslu a obchodu Karla Havlíčka (společně s jeho náměstkyní Martinou Tauberovou) s rakouskou ministryní pro ochranu klimatu, životní prostředí, energetiku, dopravu, inovace a technologie Leonore Gewessler. Jednalo se při něm o důležitém Národním plánu obnovy, otázkách klimatu či možných vodíkových projektech.

Z pohledu firem a z hlediska zpětné reakce pro naše vrcholné představitel se patrně za klíčovou akci dá považovat



Magická atmosféra starých vídeňských uliček

setkání ministra průmyslu a obchodu Karla Havlíčka (společně s náměstkyní Martinou Tauberovou) s představiteli významných rakouských společností v ČR, které se uskutečnilo online formou na konci června tohoto roku. Zástupci jedenácti rakouských firem při něm prezentovali své zkušební s působením na českém trhu. To je dle jejich vyjádření v některých případech ovlivněno například nedostatkem kvalifikovaných pracovních sil, jindy potížemi s dopravní infrastrukturou v ČR. Představitelé rakouského byznysu se zajímali o perspektivu rozvoje elektromobility u nás, což souvisí s širším „oblíbeným“ rakouským tématem obnovitelných zdrojů energie. Rakousko je však také zemí cestovního ruchu, která uvítá naše turisty s otevřenou náručí. ■

TEXT: PETR ŠVORC
FOTO: SHUTTERSTOCK

ING. PETR ŠVORC, ODBOR ZAHRANIČNĚ EKONOMICKÝCH POLITIK I, MPO. ZPRACOVÁNO S VYUŽITÍM ÚDAJŮ ZÚ VÍDEŇ

DVA POHLEDY, JEDEN SVĚT

V ČEM SE SHODNOU ŠÉFOVÉ ČESKÉHO A RAKOUSKÉHO PARLAMENTU?

Wolfgang Sobotka a Radek Vondráček mají hodně společného. Oba jsou předsedy parlamentu svých zemí od podzimu 2017, ale oba mají také podobné životní hodnoty a milují hudbu. Přinášíme exkluzivní rozhovor pro TRADE NEWS.



Wolfgang Sobotka a Radek Vondráček stojí už čtyři roky v čele parlamentu svých zemí

Oba jste předsedy parlamentu svých zemí od podzimu 2017. Co považujete za své největší úspěchy za tyto čtyři roky? A co se vám naopak třeba nepodařilo?

WS: Jedním z hlavních cílů rakouského parlamentu, jemuž předsedám, je boj proti antisemitismu v naší zemi. Jde především o zvýšení povědomí mladé generace. Jde nám také o integraci mladých lidí, kteří k nám přicházejí ze zemí, kde je antisemitismus součástí státní doktríny. Těmto lidem musíme dát jasně najevo, že stejně jako v případě rovnosti mužů a žen

existuje v Rakousku jasný závazek postavit se jakékoli formě antisemitismu. Proto jsme uvedli v život Cenu Simona Wiesenthala, budujeme památník Shoah Wall of Names a pravidelně jako parlament pořádáme diskuzní setkání. Jsem obzvláště hrdý na to, že se z naší iniciativy všechny evropské parlamenty zapojí do vzpomínkové akce při příležitosti Dne památky obětí holocaustu 27. ledna 2022. Podařilo se nám také nabídnout osvědčené semináře Dílna demokracie parlamentům Černé Hory, Kosova, Albánie, Severní Makedonie a také Slovenska.

RV: V tomto volebním období byl náš parlament vystaven zkoušce, zda dokážeme udržet parlamentní demokracii v podmínkách pandemie. Myslím, že se nám to podařilo, a zejména s našimi sousedy a s EU jsme si udrželi i vzájemnou komunikaci prostřednictvím videokonferencí. Kdybychom neměli systematicky budované kvalitní vztahy, těžko bychom je navazovali prostřednictvím videohovorů. Za úspěch považuji i mnoho intenzivních mimoevropských vazeb, které si za mého předsednictví parlament vytvořil. Máme nadstandardní vztahy s americkým Kongresem, jeho předseda k nám přijel na oslavu 100. výročí založení Československa. Na nejvyšší úrovni jsme navštívili s poslanci také Japonsko, Kanadu, Mexiko, Spojené arabské emiráty, Thajsko a Saúdskou Arábií. Zvláštním momentem bylo přijetí u papeže Františka při příležitosti cyrilometodějského výročí. Náš parlament byl také cílem mnoha delegací ze zahraničí. Zvláštní místo v našich vztazích zaujímá Izrael. Podpořili jsme vládu ve všech jejích krocích v nastavení strategického partnerství, věnovali se podpoře Izraele v nejednoduché mezinárodní situaci a podpořili jsme různými způsoby Jeruzalém jako hlavní město.

Na počátku mandátu jsem si dal předsevzetí prosadit zejména protikorupční opatření a zefektivnit jednání Sněmovny, aby nám návrhy nepadaly pod stůl. Obojí se částečně podařilo. Zjednodušili jsme projednávání množství zpráv, které nám do Sněmovny chodí. Zrovna tak

mezinárodní smlouvy, zvláště ty jednoduché, bude možné projednávat rychleji. Pomohl jsem protlačit protikorupční zákon o evidenci skutečných majitelů, nominační zákon, který zprůhlední proces výběru vedoucích pracovníků státních podniků, dále novelu zákona o registru smluv, o svobodném přístupu k informacím, novelu exekučního řádu atd. atd. Na druhou stranu se ne všechno dotáhlo do konce a třeba k hlasování o klíčovém zákonu o lobbování, jemuž jsem věnoval hodně času, jsme se ještě nedostali. Z mého pohledu velmi důležitou novelu jednacího řádu, kterou mám připravenou, už bude muset projednat nová sněmovna. Stejně tak dopadl mnou navržený etický kodex poslance, o který poslanci zjevně neměli zájem.

V čem je podle vás typická středoevropská identita?

WS: Určujícím prvkem naší středoevropské identity je podobně jako v řadě jiných regionů světa historie. Někdy je vnímána jako rozdělovací, ale našťastí často také jako sjednocující. Život ve společné monarchii, rozpad této monarchie, vznik nových států a touha žít ve společné Evropě jsou jen některé příklady, které naší identitu zvýrazňují. Také rozdělení Evropy až do pádu železné opony je jistě dodnes tématem, které mělo pro střední Evropu mnoho specifitějších důsledků a dodnes má vliv.

RV: Sdílíme společný geografický prostor uprostřed Evropy a více než s jinými i historii a civilizačně-kulturní identitu. Žili jsme také na různých stranách železné opony, a tak víme, jak snadno lze svobodu ztratit a jak obtížné je nabytí ji zpět. Rozdělení Evropy není dávná historie, její důsledky překonáváme dodnes. Právě respekt ke svobodě a k těžce získávané demokracii považují za nejdůležitější prvek středoevropské identity. Její součástí je i vzájemná solidarita mezi sousedy, kterou ale musíme soustavně rozvíjet.

Co mají společného konkrétně Česko a Rakousko? V čem se naopak spíše odlišují?

WS: Podle mých zkušeností jsou taková srovnání velmi často zatížena klíši a perspektivou pohledu jednoho či druhého národa. Měli bychom považovat za normální, že sousední země mají na určitá témata rozdílné názory. Neměli bychom se tím znepokojovali.



V průběhu setkání iniciativy S3 společně s předsedou slovenského parlamentu Andrejem Dankem v Květné zahradě v Kroměříži

Co nás spojuje? Jako středně velké vnitrozemské státy máme z našeho členství v EU obrovský prospěch, jsme si vědomi historie našich dvoustranných vztahů se všemi jejich zvraty a jsme schopni a ochotni věcně o ní diskutovat. Proto mě obzvláště potěšilo, že se nám v roce 2019 podařilo vydat rakousko-českou knihu dějin. Poprvé tak můžeme na-

”

HLEDEJME TO,
CO NÁS SPOJUJE.

hlédnout do společné historie. Rovněž členství v EU nám jako moderním parlamentním demokraciím nabízí nejen politický rámec, v němž si někdy i rádi intenzivně vyměňujeme politické myšlenky a témata, abychom se pak pokoušeli o shodu. Členství v EU představuje také hospodářskou šanci zajistit prosperitu našich obyvatel a zaručit kvalitu života, která byla ještě před několika desetiletími nepředstavitelná.

RV: Dnes jsme navzájem dvě velmi přátelské země, které se mohou pochlubit intenzivními, dobrými sousedskými vztahy na všech úrovních. Na obou stranách hranic se můžeme setkat se společným dědictvím i budoucností na každém kroku. Velkým počinem byla společná kniha dějin, kterou obě naše vlády iniciovaly. Ukazuje, v čem máme společný pohled a kde je naopak nezbytné pochopit minulost optikou

druhého. Rakousko jsem navštívil mnohokrát, nejen Vídeň. Udržuji vztah s naší krajanskou menšinou, která je určitým mostem mezi oběma zeměmi. Sokolské hnutí, Komenského škola ve Vídni a další spolky jsou odrazem skvělé tradice společného národního partnerství. Také rakouská němčina je nám o kousek blíže: například slova jako Palatschinken, Zwetschken nebo Ribisel nepotřebují tlumočnicka...

V čem vidíte přínos iniciativ typu Visegrádské skupiny (V4) či Slavkovské spolupráce (S3) pro budoucnost EU a mezinárodní spolupráci?

WS: Parlamentní rozměr Slavkovské iniciativy má obrovskou hodnotu pro sousedské vztahy a spolupráci. Setkání na úrovni předsedů parlamentů na jedné straně umožňují výměnu názorů na témata, která vyžadují konkrétní tematizaci na této úrovni, ale ještě důležitější je pro mě možnost diskutovat o tématech celostátního významu, jako je rozvoj digitalizace, otázky rozšíření EU a také rozvoj parlamentarismu.

RV: Visegrádskou spolupráci máme zažitou třicet let a její parlamentní dimenzi stále vylepšujeme. Vytvořit i parlamentní rozměr slavkovského formátu se Slovenskem a s Rakouskem byla moje iniciativa. Mým cílem bylo do naší politické středoevropské diskuze zapojit Rakousko. První setkání Slavkovské skupiny jsem uspořádal na podzim 2018 v Kroměříži, která má díky kroměřížskému sněmu v dějinách středoevropského parlamentarismu zvláštní místo.



Wolfgang Sobotka je nejšťastnější s taktovkou v ruce...



Radek Vondráček miluje folklor. Na fotu spolu s Jožkou Šmukařem na pódiu Divadla Hybernia v rámci slavnostního večera při příležitosti 30. výročí sametové revoluce

Oba vás spojuje láska k hudbě a aktivní muzikantství. Pan Sobotka studoval hru na cello, hudební teorii a dirigentství, pan Vondráček zpívá a hraje na nejrůznější strunné nástroje. Na co jste v tomto směru nejvíc pyšní?

WS: Hudba mne provází celým životem a je jedním z mých největších koníčků. Pravidelně na dobrovolnické bázi řídím Waidhofenský komorní orchestr. Měl jsem tu čest dirigovat řadu známých orchestrů. Mimo jiné jsem s Cappellou Istropolitana nahrál Mozartovu serenádu Malá noční hudba. V roce 2017 tato nahrávka posloužila jako soundtrack k rakouskému filmu Divoká myš/Wilde Maus. Musím přiznat, že na toto jsem hrdý.

RV: Muziku miluju od mládí. Mojí vášní je folklor. Když je čas a příležitost, rád si zazpívám nebo zahraju na kytaru. Moraváka v sobě holt nezapřu. (smích) Nezapomenutelným zážitkem byl pro mě slavnostní večer při příležitosti 30. výročí sametové revoluce. Pozval jsem tehdy do Prahy kolegy z V4 a měl jsem příležitost zazpívat si na pódiu Divadla Hybernia s úžasným Jožkou Šmukařem. Vzpomínám právě i na zmiňovaný summit S3 v mé rodné Kroměříži, kdy jsme si s mým přítelem Wolfgangem Sobotkou a Andrejem Dankem užili koncert v krásných prostorách tamního zámku. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJE JANA JENŠÍKOVÁ
FOTO: ARCHIVY OBOU PARLAMENTŮ

You can also read this article
in English on itrade.news.cz



JAN ANTONÍN BAŤA O HOSPODÁŘÍCH

Náš národ potřebuje hospodářů, protože potřebuje statků a peněz. Při tom záleží na každém jednotlivci a na zužitkování každé zkušenosti.

Na výchování hospodářů a hospodářských iniciátorů je třeba celé lidské generace. Každému úspěchu předchází řada porážek, ale musí se vydržet. Podnikání je boj s hmotou právě tak jako s poměry a nevědomostí, vlastní i cizí; a někdy i se zlou vůlí.

Tento boj, který je vlastně bojem o život a způsob života u jednotlivce právě tak jako u státu, nebyl nikdy snadný. Zvítězí,

kdo si vypracoval takovou povahu, že dovede vydržet, že umí nejen vynalézat dobré myšlenky, ale také je uskutečnit. Dnešní podnikání žádá lidí pružných, silných a rozumných. Udrží se v něm jen ti, kdo se naučili sloužit a mají vůli stále se učit. Hospodářskou samostatnost republiky mohou zabezpečit jen ti mužové, kteří dovedou práci organisovat tak, aby byla prospěšná všem, tj. podnikovi, zaměstnanci i zákazníkovi.

Každá zkušenost, která nám pomůže k tomuto cíli, je dobrá a bylo by hříchem nechat ji nevyužítu.

Úryvek z knihy J. A. Baťi *Spolupráce, kterou vydalo Nakladatelství Na Vidžíně v roce 2020. Knihu lze objednat zde: www.mbelza.sweb.cz*

PROMĚŇTE OSLABENÍ TRHŮ V INVESTIČNÍ PŘÍLEŽITOST

Naskytla se vám možnost nákupu existující společnosti v zahraničí?

Máte zájem rozšířit své podnikání do zahraničí?

Zakládáte právnickou osobu v zahraničí?

Česká exportní banka, a.s., podpoří váš záměr o lokalizaci svým úvěrovým produktem.



ÚVĚR NA INVESTICE V ZAHRANIČÍ

Úvěr na investice v zahraničí umožňuje bonitnímu českému investorovi nebo jeho bance získat úvěrové zdroje pro realizaci investice v zahraničí.

Hlavní výhodou je jeho variabilita, schopnost přizpůsobit se konkrétním potřebám českého investora a pokrytí široké škály investičních záměrů. Úvěr je možné využít na založení zahraniční právnické osoby, získání podílu v zahraniční společnosti nebo rozšíření podnikání zahraniční společnosti.

Maximální výše Úvěru na investice v zahraničí není limitována, odvíjí se od objemu, ekonomických parametrů investice a nezbytného podílu vlastních zdrojů investora.

„Česká exportní banka je na tuzemském exportně-bankovním trhu jedničkou ve financování exportních aktivit, které přináší skutečné a hlavně pozitivní výsledky pro českou ekonomiku. Českou exportní banku aktivně propagují a doporučují všem svým partnerům napříč strojírenským průmyslem pro schopnost individuálního řešení přímo na míru exportérovi.“

Jiří Ferenc, předseda představenstva společnosti FERMAT CZ s.r.o.

Společnost FERMAT CZ s.r.o. díky exkluzivním produktům ČEB provedla akvizice v USA a také vývoz horizontálních vyvrtávaček do Francie, Turecka, Finska či Kanady.



Pro další informace a poradensví kontaktujte:

Česká exportní banka, a.s., Vodičkova 34, 111 21 Praha 1
Telefon: +420 222 841 100, e-mail: obchod@ceb.cz

KANCLÉŘ TŘÍ CÍSAŘŮ BYL SKVĚLÝ DIPLOMAT

K pochopení vzájemného propojení naší země s Rakouskem je třeba nahlédnout do historie. Víte, že v polovině osmnáctého století byli dva ze tří nejdůležitějších mužů monarchie naší krajané? Spolu s manželem Marie Terezie a císařem Svaté říše římské Františkem I. Štěpánem Lotrinským to byl český hrabě František Oldřich Kinský a Václav Antonín Kounic, potomek slavného moravského rodu ze Slavkova u Brna. Právě na něj se pojďme podívat detailněji.



Rakouský kancléř a šéf diplomacie hrabě Václav Antonín Kounic

Václav Antonín Kounic se narodil roku 1711 ve Vídni do rodiny, která patřila v habsburské říši k nejvýznamnějším. Kounicové byli starý moravský rod se sídlem ve Slavkově. Děd Václava Antonína Dominik Ondřej, císařský diplomat, se posléze stal říšským vicekancléřem. A jeho otec, hrabě Maxmilián Oldřich, byl moravským zemským hejtmánem.

Takový původ umožnil Václavu Antonínovi dosáhnout skvělého vzdělání. Po studii práva na univerzitách ve Vídni, v Lipsku a v nizozemském Leidenu se roku 1732 vydal na dvouletou „kavalírskou cestu“ (tak trochu aristokratická verze „vandru na zkušenou“) po Evropě. Znovu navštívil Nizozemí, pobýval i ve Francii a nejdéle v Itálii.

Po návratu vstoupil do císařských služeb. Už od roku 1736 zastával úřad dvorního rady, do kterého byl jmenován ve velmi nezvykle mladém věku pětadvacetilet. Obvykle totiž v této vysoké funkci působili zkušení dvořané po čtyřicítce, zejména pak v Rakousku by se dalo hovořit o mužích spíše postarších.

Už to svědčí o tom, že hrabě Kounic byl vskutku mimořádná osobnost. O tři roky později byl jmenován komisařem u říšského sněmu.

Přelomový rok 1740

Tehdy zemřel císař Karel VI., aniž by zanechal mužského následníka. Na trůn tak usedla jeho dcera Marie Terezie. Stalo se to na základě pragmatické sankce, zákona z roku 1713, který usiloval o zajištění nedělitelnosti všech „dědičných“ rakouských zemí podle práva prvorozenosti v mužském i ženském rodě. Potíž byla v tom, že toto řešení nerespektovaly jiné evropské státy...

Žena na trůnu? Nemožné!

Nástupnictví ženy bylo ostatními panovníky považováno za nepřijatelnou výstřednost. Samozřejmě šlo také (nebo spíše hlavně) o znamenitou záminku k zasahování do vnitřních záležitostí rakouské říše a k územní anexi. Zejména Bavorsko, Prusko a Francie se sice předstihovaly v prohlášeních, že jim jde pouze o blaho Rakouska a celé Evropy – ale přitom – jak už je v takových záležitostech zvykem – si hlavně chtěly urvat něco pro sebe.

Prusové napřed naoko nabídli uznání pragmatické sankce, ovšem pod podmínkou, že jim bude vydáno Slezsko; pak by ovšem pragmatickou sankci porušilo i Rakousko samo. Zároveň hned připravili svou armádu k polnímu tažení a po očekávaném rakouském odmítnutí neprodleně bez vyhlášení války Slezsko anektovali. Bavoři obsadili Čechy a jejich kurfiřt Karel Albrecht se dokonce dal korunovat českým králem; jeho korunovace mimochodem způsobila dlouholetou

averzi Marie Terezie k české šlechtě. A co Francie? Ta se dokonce snažila urvat velmocenské postavení Rakouska.

Situace vypadala zprvu velmi beznadějně, leč posléze se Marii Terezii podařilo získat na svou stranu Uhry. A za Rakousko se postavily také Velká Británie, Sasko a Rusko.

Hvězda stoupá vzhůru

Ano, právě v těžkých osmi letech války o dědictví rakouské začíná naplno zářit hvězda Václava Antonína Kounice, který je pověřován zásadními diplomatickými úkoly. Roku 1741 vede poselstvo do Vatikánu, o čtyři roky později je jmenován zplnomocněným ministrem pro Rakouské Nizozemí (fakticky správcem tehdejší říšské provincie). Rok před



Slavkov u Brna je malé moravské město. V evropských dějinách však sehrál důležitou úlohu, byť pod mezinárodním označením Austerlitz. V bitvě tří císařů tam 3. prosince 1805 Napoleon I. porazil Rakušany a Rusy, a donutil je tak podepsat mír, kterým uznali francouzskou hegemonii na evropské pevnině. Právě na slavkovském zámku bylo tehdy stvrzeno francouzsko-rakouské příměří.



Pomník Marie Terezie, panovnice, v jejichž službách strávil Kounic většinu své kariéry. Tento monument stojí od roku 1888 na dnešním náměstí Marie Terezie ve Vídni

koncem války působí jako velvyslanec v Londýně. A když roku 1748 probíhají mírová jednání v Cáchách, kdo jiný v nich může zastupovat habsburskou monarchii než právě hrabě Kounic?

Po válce působí jako velvyslanec v Paříži, kde se také setkává s velkými osvícenci Rousseauem a Voltairem.

Roku 1753 je jmenován kancléřem. V této funkci se vlastně stane tvůrcem zahraniční i domácí politiky Rakouska a jedním ze tří nejdůležitějších mužů monarchie spolu s českým hrabětem Františkem Oldřichem Kinským a císařem Svaté říše římské Františkem I. Štěpánem Lotrinským, manželem Marie Terezie.

Ne Londýn, Paříž!

V zahraniční politice Kounic pracoval na sblížení s Francií. Původ tohoto jeho rozhodnutí lze nalézt v jednání čáského kongresu, kde ho rozhořčila britská „kramářská politika“ a rozhodl se hledat nového spojence. Byl to právě on, kdo inicioval sňatek rakouské princezny Marie Antoinetty a příštího francouzského krále Ludvíka XVI. Objektivně nebylo jeho vinou, že oba později skončili pod ostřím gilotiny. Ovšem jeho mnozí současníci tak objektivní nebyli.

Kounic se také pokoušel o znovunabytí Slezska, kdysi tradiční součásti Českého království. Kvůli tomu se snažil vytvořit takzvanou velkou koalici Rakouska, Francie a Ruska. Ani ta však nedokázala porazit vojensky silné Prusko, navíc podporované Británií. K navrácení Slezska nepomohla ani sedmiletá válka (1756–1763), která ostatně kromě obrovských škod nevedla k ničemu a vysloužila si novodobou přezdívku „nultá světová válka“. Zasluhou svého kancléře Rakousko získalo při prvním dělení Polska Halič.

Škola pro diplomaty

V neposlední řadě byl hrabě Kounic také iniciátorem založení školy pro diplomaty vysílané zejména do zneprátené Osmanské říše. Odtud její název Orientální akademie. Směřoval k profesionalizaci rakouské diplomacie, a nejen to – usiloval o proměnu celé její koncepce, do té doby založené na krátkodobých, převážně vojenských aliancích. Kounic naproti tomu prosazoval dlouhodobé hlubší diplomatické kontakty nejen ve vojenské, ale také v ekonomické (včetně vzájemného obchodu) a politické sféře. Stal se tak vlastně jedním z významných průkopníků diplomacie, jak ji vnímáme dnes.

Ve vnitřní politice uplatňoval osvícenské reformy. Zasloužil se o zrušení nevolnictví a uvolnění roboty, o vybudování systému státních škol, omezení moci katolické církve a zrušení jezuitského řádu. Přestože vždy vedl protipruskou politiku, necítil se tím nijak omezován v zavádění reformy podle pruského vzoru. Jeho cílem bylo vytvořit centralizovanou státní správu. Vědom si nebezpečí různých spiknutí, založil tajnou policii.

Za své zásluhy získal roku 1764 titul říšského knížete a ke jménu si připojil přídomek von Rietberg. Po smrti Marie Terezie byl kancléřem i za jejích synů Josefa II. a Leopolda II., kteří pokračovali v osvícenské správě státu.

Hvězda pohasíná

Po smrti Leopolda II. nastoupil roku 1792 nový císař zcela jiného ražení: František II. A také se drasticky změnila zahraniční politika Rakouska. Hlavním spojencem se stalo Prusko a nepřítelem číslo jedna Francie. Pro Kounice to byla obrovská rána, s tímto novým směřováním politiky

nesouhlasil. Sám se však s revoluční Francií diplomaticky střetl, když nazval jejího ministra zahraničí – nediplomaticky, i když popravdě – jakobínem, tedy členem nejradičalnější strany francouzského revolučního konventu. Právě jakobíni se zasadili o popravu francouzského královského páru. Zkrátka i mistr (jakým Kounic na poli diplomacie nepochybně byl) se občas utne. Nebo to řekl schválně?

Nakonec hrabě Kounic svůj úřad po dlouhých třiceti devíti letech opustil. Ať už pro svůj pokročilý věk nebo proto, že protestoval proti alianci s Pruskem, nechtěl se podílet na policejním pronásledování stejně smýšlejících (ale níže postavených) lidí a nechtěl vést nepřátelskou politiku vůči Francií. Nebo že



Erb rodu Kouniců

by pro vzdělaného osvícence, dokonce svobodného zednáře a zřejmě i ilumináta Václava Antonína hraběte z Kounic a Rietbergu bylo nemožné spolupracovat se zarytým konzervativním, až zpátečnickým Františkem II.? Navíc nový císař Kounicovi (jako diplomatovi) kladl za vinu smrt své tety Marie Antoinetty a (jako osvícenci) snad i celou Velkou francouzskou revoluci.

Zemřel o dva roky později, roku 1794, ve věku 83 let. Jeho hrob najdete v sídle jeho rodu ve Slavkově u Brna.

Dovolte autorovi osobní názor: Václava Antonína Kounice vidím jako mimořádně schopného a inteligentního člověka, jemuž se povedlo mnohé změnit k lepšímu: zreformoval celý rakouský stát, zcela změnil koncepci rakouské diplomacie i zahraniční politiku – a to jsem stále nevyjmenoval vše. Měl snad jedinou chybu jako všichni osvícenci, a to, že příliš předběhl svou dobu. ■

TEXT: VOJTĚCH HŘEBÍK

FOTO: SHUTTERSTOCK

VOJTĚCH HŘEBÍK JE STUDENT GYMNÁZIA J. S. MACHARA V BRANDÝSE NAD LABEM-STARÉ BOLESLAVI. DLOUHODOBĚ REPREZENTUJE ŠKOLU V DÉJEPISNÝCH OLYMPIÁDÁCH



Vídeň je jedno z nejšťastnějších měst na světě. Na obrázku známá ulice Am Graben v centru metropole

Julie Havlová:

NA RAKUŠANECH SE MI LÍBÍ, ŽE SE DRŽÍ SVÝCH TRADIC A MAJÍ SVOU ZEMI RÁDI

„S Rakušany máme společnou historii a jsme si hodně podobní. Proto se nám s nimi i dobře obchoduje. Jen s tím ale nevystačíte, je nutné vsadit na originalitu, špičkovou kvalitu a stoprocentní servis. A počítejte s tím, že jsou to patrioti a dají většinou přednost lokálnímu výrobku,“ říká Julie Havlová, ředitelka vídeňské kanceláře CzechTrade.



Julie Havlová je
ředitelka kanceláře
CzechTrade Rakousko

Přes tradiční obory k e-commerce

Záříjové TRADE NEWS je sektorově zaměřené na strojírenství a automotive. Jak funguje spolupráce rakouských a českých firem na tomto poli?

Jedná se o tradiční obory spolupráce mezi Českou republikou a Rakouskem. České strojírenství tu má dobrou pověst a řada českých firem sem dlouhodobě úspěšně vyváží. Je ale pravda, že v poslední době od rakouských firem častěji slyšíme, že dodávky z Česka už nejsou tak cenově výhodné, a začínají nám konkurovat například italské nebo i místní rakouské firmy. V tomto ohledu je Rakousko opravdu hodně specifické, protože víc než například sousední Německo preferuje lokální dodavatele. Pandemie tento trend ještě posílila.

Tím spíš musí čeští dodavatelé vsadit na inovace a kvalitu. Daří se jim i v jiných oborech?

Daří se jim tu napříč obory. V poslední době jsme vedle firem zabývajících se zakázkovou strojírenskou výrobou úspěšně spolupracovali s výrobcí hygienických prostředků, výrobci obalových materiálů, dodavateli do energetiky nebo výrobcí zvířecího krmiva. Řada českých subjektů, jako například Alza, Rohlík, Crocodile nebo Koma, zde také má své pobočky.

Kde vidíte další šance?

Stále častěji pracujeme se subjekty ze sektoru IT a technologickými start-upy. Právě oblast digitalizace, ale i zelených technologií a ekologie je velmi perspektivní, protože toto jsou hlavní témata, se kterými Rakousko spojuje obnovu své ekonomiky po pandemii.

Jak se během pandemie změnily nákupní návyky firem a jednotlivců?

Dopady pandemie byly v Rakousku velmi podobné jako v jiných zemích. Protože došlo k uzavření obchodů, lidé začali nakupovat online a e-commerce firmy zaznamenaly obrovský boom. I stát se snažil pomoci zejména menším prodejcům s digitalizací a zakládáním e-shopů. Změnilo se nákupní chování v oblasti B2B. Část rakouských nákupčích upouští od nákupů ve vzdálených teritoriích a zaměřuje se na regionální dodavatele. Pojem „regionální“ si nicméně každý vykládá jinak, a tak zatímco někteří nákupčí chtějí spolupracovat hlavně s rakouskými firmami, jiní vnímají jako regionální i dodavatele ze sousedních zemí. České firmy tedy mohou aktuální situaci dobře využít.

Společná historie, podobná mentalita

V čem nám jsou Rakušané podobní? A kde by se naopak mohli čeští podnikatelé spálit, na co si dát pozor?

Rakušané jsou nám hodně podobní. Přeci jen máme poměrně dlouhou společnou historii. Podobně jako Češi si umí poradit i v nestandardních situacích a nejsou až tak striktní a svázaní pravidly jako například Němci. Nicméně i tak vyžadují naprosto korektní chování a dodržování dohod v obchodních vztazích. Není dobré podceňovat jejich znalost trhu. Občas české firmy například nastaví cenu přehnaně vysoko, protože předpokládají, že si ji mohou Rakušané vzhledem k vysoké životní úrovni dovolit. Ti ale mají dobrý přehled o konkurenci třeba i z východní Evropy a vědí, co je reálné. Je potřeba připravit se na to, že Rakušané preferují domácí produkty, a to nejen v potravinářství, ale napříč segmenty. Aby české firmy v domácí konkurenci uspěly, musí tedy nabídnout například originální produkt, unikátní technologii nebo perfektní servis.

Jsou v rámci Rakouska výraznější rozdíly například mezi Vídní a alpskými regiony? Měli by se čeští exportéři na tuto expanzi připravovat nějak speciálně?

Pokud pomíneme rozdílná nářečí, která mohou někdy zamotat hlavu i dobrým němčinářům, je v alpských regionech patrný ještě větší patriotismus a konzervatismus než ve zbytku země. Nicméně

jak jsem už uvedla, pokud produkt nebo službu nedokáží dodat místní firmy vůbec nebo ne ve stejné kvalitě, pak jsou spolupráci s českým dodavatelem dveře otevřené.

Příprava na expanzi by měla být hlavně profesionální. Pořádně si zmapovat trh a konkurenci, specifikovat cílovou skupinu, jasně formulovat nabídku a také zapracovat na marketingových materiálech tak, aby odpovídaly současným standardům. Samozřejmostí by mělo být jejich zpracování v němčině. Při konzultacích s našimi klienty často narážíme právě na dotaz, jestli je nutné komunikovat s rakouskými firmami německy. Angličtina je sice mezinárodním jazykem a velká část Rakušanů ji ovládá, ale pokud jste v pozici toho, kdo něco nabízí, musíte se zákazníkovi maximálně přizpůsobit a vyjít mu vstříc. Jedinou výjimku v tomto ohledu do jisté míry tvoří IT sektor.

” V RAKOUSKU
KOMUNIKUJTE NĚMECKY.
ZÍSKÁTE TÍM U SVÉHO
OBCHODNÍHO PARTNERA
VÝHODU.

Jaká opatření podnikla či podniká rakouská vláda na podporu malých a středních firem?

Rakousko patří k zemím, které zvládly pandemii poměrně dobře. Ochranná opatření byla velmi podobná jako ve zbytku Evropy. Probíhá intenzivní očkovací kampaň a v současnosti je plně očkováno přes 60 procent obyvatelstva. Rakouský stát se snaží v duchu hesla „Koste es, was es wolle!“, tedy ať to stojí, co to stojí, masivně podpořit ekonomiku. Celkově už v rámci záchranného balíčku uvolnil kolem 50 miliard eur například na kurzarbeit, daňové úlevy, překlenovací půjčky, odložení splátek sociálního pojištění nebo testování ve firmách. Dopady pandemie byly přesto značné. HDP se v roce 2020 propadl o 6,6 % a Rakousko bojovalo s rekordním nárůstem nezaměstnanosti. Je to do značné míry dáno strukturou místní ekonomiky, jejíž velkou část tvoří turismus, který byl společně s gastronomií nejvíce zasažen.

Rakouské firmy se stejně jako zbytek světa potýkají s výpadky v dodavatelských řetězcích a s výrazným nárůstem cen vstupních materiálů.

Vídeň je město pro lidi

Rakousko, potažmo rakouská města, se dlouhodobě umísťují vysoko na žebříčcích kvality života a patří také mezi nejbezpečnější na světě. Čím to je?

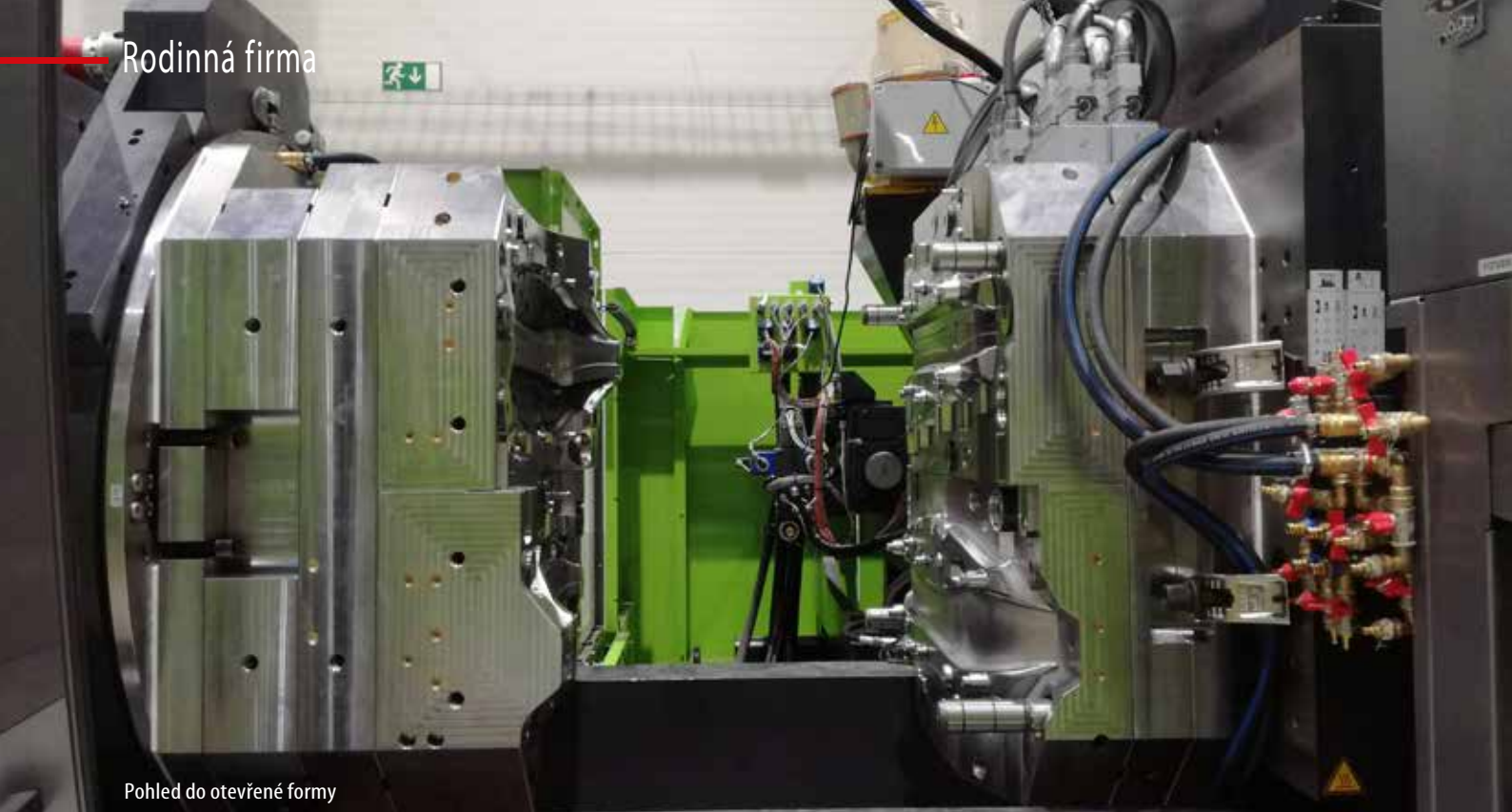
Rakousko je ekonomicky i politicky stabilní země a patří k nejbohatším na světě. To už do jisté míry kvalitu života předurčuje. Nabízí dobrý zdravotní nebo školský systém a má propracovanou sociální politiku.

Ve zmíněných žebříčcích už tradičně nejvyšší místa obsazuje Vídeň. Stačí, když se projdete městem, a pochopíte proč. Vídeň je město pro lidi. Najdete tady obrovské množství parků, které obyvatelé aktivně využívají. Kulturní nabídka je velmi pestrá a kromě divadel, koncertů nebo muzeí mohou Vídeňané navštěvovat nepřeberné množství pouličních festivalů a open air akcí. Vídeň je velmi přátelská také k rodinám s dětmi. Nejenom že skoro na každém rohu najdete perfektně udržované hřiště, ale také je tu neuvěřitelně hustá síť školek. Do těch mohou děti chodit už od jednoho roku a město jejich provoz z většiny dotuje, takže náklady pro rodiče jsou minimální. Když k tomu přičteme, že místní zaměstnavatelé běžně poskytují částečné pracovní úvazky, pak Vídeň nabízí ideální podmínky pro skloubení rodinného a pracovního života. To je například něco, v čem máme v Čechách ještě rezervy.

Jak se v Rakousku žije vám a co na něm máte nejraději?

Jak už zaznělo, Rakušané jsou nám hodně podobní a kulturní rozdíly jsou minimální. Vzhledem k tomu se zde cítíme dobře. Zvláště na venkově nebo v alpských oblastech jsou lidé nesmírně milí a pohostinní. Na Rakušanech je mi sympatické, že se drží svých tradic a mají rádi svou zem. Krom toho nás samozřejmě okouzila místní příroda. Snažíme se maximálně využít toho, že ani ne hodinu od Vídně jsou krásné hory, a trávíme tam aktivně volný čas v zimě i v létě. ■

S JULIÍ HAVLOVOU SI POVIDALA JANA JENŠÍKOVÁ
FOTO: ARCHIV CZECHTRADE A SHUTTERSTOCK



Pohled do otevřené formy

Lucie Vejdová:

MÁME PEVNÉ KOŘENY A HLEDÍME DOPŘEDU

„Třicet let vývoje nás dostalo z garáže mezi první ligu. Jako rodinná firma máme pevné kořeny v rodném městě, zároveň hledíme dopředu a myslíme na budoucnost. Pro realizaci podnikatelských vizí a růst je neocenitelné mít vedle sebe dobrého finančního partnera. Pro nás se jím stala Českomoravská záruční a rozvojová banka, dnes již Národní rozvojová banka, která nám pomáhá s financováním našeho rozvoje, a to včetně tak důležitého poradenství a podpory,“ říká Lucie Vejdová, jednatelka společnosti IMS-Drašnar.

Z nuly na špičku

Dnešní certifikovaný dodavatel světových automobilek spatřil světlo světa v roce 1990 v garáži rodinného domu manželů Drašnarových vybavené jedním lisem na plasty, původně určeným do šrotu. Firma postupně rostla, v roce 1997 se úspěšně transformovala na společnost s ručením omezeným, přibývali kolegové, stroje, certifikáty i zákazníci. V současnosti patří mezi špičku v oboru, například je jedním z mála ryze českých

dodavatelů koncernu VW. Díly vyrobené v České Třebové ve společnosti IMS-Drašnar najdete v automobilech značek Škoda Auto, Volvo, BMW, Renault, VW, Audi, Bentley, Porsche, Lamborghini a Seat.

„Bez víze a tátových schopností, mamičiny laskavosti a podpory, píle a spolupráce rodiny a skvělých kolegů či spolehlivého finančního partnera bychom se těžko z úplné nuly vypracovali na současnou úroveň. Postupně jsme

rostli, stavěli a přestavovali, zaváděli ISO 9001 a 14001, IATF 16949, Formel Q Fähigkeit a nyní TISAX. Už dávno to není o jednom lisu, který otec s bratrem sami opravili,“ vzpomíná Lucie Vejdová.

Faktor úspěchu číslo 1: stabilní a zkušený tým

IMS-Drašnar je rodinný podnik vlastněný a řízený dvěma generacemi jedné rodiny. Tu seniorní reprezentuje

zakladatel a jednatel Jiří Drašnar. Před šestnácti lety došlo k předání řízení výroby zeti Oto Vejdovi, v roce 2014 podílů dětem a v roce 2018 se druhou jednatelekou stala dcera Lucie. Přestože vstřikování plastů nepatří mezi typicky ženské obory, ve vedení této firmy je 67 % žen.

„Rozhodnutí převzít štafetu byla velká výzva,“ uznává nynější jednatelka, „na rozdíl od manžela-technika jsem si musela svou cestu najít jinak. Ta moje nevedla přes výrobu, ale přes lidi a vztahy. Každý jsme se nějak zapojili a postupně vypracovali – bratr dělal seřizovače, maminka personalistku, sestra mzdy, manžel začínal na kvalitě, švagrová v expedici, já jsem střídala sestru v mzdové účtárně. Výhodou velké rodiny jsou velké ‚personální rezervy‘ a jejich různorodé zaměření a schopnosti.“



Zakladatel firmy IMS-Drašnar Jiří Drašnar se svou dcerou Lucíí Vejdovou, která je v současné době stejně jako on také jednatelekou společnosti. V pozadí plastiky akademického sochaře Jaroslava Hylase

Faktor úspěchu číslo 2: flexibilita a kvalita

Nástrojárna a lisovna plastů fungují v nepřetržitém provozu pod jednou střechou, což firmě umožňuje okamžitě reagovat na potřeby zákazníků a zajistit nezbytnou optimalizaci forem, opravy a zkoušky. Flexibilitu a kvalitu v IMS-Drašnar považují za své největší konkurenční výhody. Hlavním odběratelem zůstává autoprůmysl, firma je však připravena nabídnout stejně kvalitní výrobky i pro jiná odvětví.

„Umíme vyrobit vícekomponentní díly technologií 2K, přesné technické díly, díly určené pro pokovování a lakování nebo optické díly, například štíty pro hokejisty,“ říká jednatelka a dodává: „Vše samozřejmě probíhá za stálé kontroly našimi pracovníky oddělení kvality. Konkrétním příkladem a tak trochu husarským kouskem byla výroba formy na vstřikovaný mezikus potápěčské masky Covmask, kdy bylo potřeba nahradit díl původně vyráběný na 3D tiskárně. Během zhruba deseti dnů byla forma vyrobena a nasazena na lis.“

Faktor úspěchu číslo 3: finanční partner

Spolehlivého partnera pro financování dlouhodobého rozvoje rodinná firma našla v Národní rozvojové bance. Současné strojové vybavení zahrnuje devatenáct lisů Engel s uzavírací silou

0 programu EXPANZE-úvěry

Program EXPANZE-úvěry nabízí malým a středním podnikatelům bezúročnou úvěry na realizaci projektů investičního charakteru. To znamená jednak na pořízení nových nebo repasovaných strojů, zařízení a technologií různého druhu. Může jít například o osazovací automaty, obráběcí stroje, soustruhy, montážní linky, chladicí zařízení, skladovací boxy, řezací technologie, vysokozdvizné vozíky apod. A jednak na pořízení či rekonstrukci nemovitostí, tj. např. na výstavbu výrobní haly, sídla společnosti, skladovacích prostor apod. Samozřejmě ho lze využít i na nákup dlouhodobého nehmotného majetku.

Bezúročnou úvěry poskytuje NRB (dříve ČMZRB) do výše 45 % způsobilých výdajů a v rozmezí 1 až 45 milionů korun. Minimálně 20 % financování musí poskytnout komerční banka či leasingová společnost. Na tuto část úvěru NRB poskytuje finanční příspěvek na úhradu úroků až do výše 2 mil. korun. Úvěry mají až 7letou dobu splatnosti (u nemovitostí až 10letou) včetně odkladu splátek jistiny až na 3,5 roku.

Pokud podnikatel realizuje projekt, který spadá do tzv. zvláštních podporovaných aktivit – projekty realizované rodinnými podniky nebo zaměřené na zavedení či rozvoj vysokorychlostního internetu nové generace (NGA), efektivní využívání vody v průmyslu, zpracování či těžbu kalamitního dřeva poškozeného kůrovcem nebo zřizování a provoz podnikatelských center – je zvýhodnění ještě větší. Rozpětí poskytovaného úvěru od NRB je rozšířeno na 650 tisíc až 60 mil. korun, doba splatnosti prodloužena na 10 let včetně možnosti odkladu splátek jistiny až na 4 roky. Finanční příspěvek na úhradu úroků u úvěru od spolufinancující komerční banky či leasingové společnosti je navýšen na 4 mil. korun.

Protože je program EXPANZE financován ze strukturálních fondů EU v rámci OP PIK, může být využit na projekty, které jsou realizované kdekoli na území ČR vyjma hlavního města Prahy.

ZDROJ: NRB



Pohled do lisovny



IMS-Drašnar s.r.o.

Rodinná firma se sídlem v České Třebové byla založena v roce 1990. Zkratka IMS (Injection Moulding Services) vystihuje její zaměření na činnost v oboru vstřikování plastů: spolupráce na vývoji, konstrukce a výroba forem, vstřikování plastových dílů, montáž sestav na interně vyvíjených montážních přípravcích. Firma je dodavatelem autopřemyslu kategorie Tier 1, získala certifikaci ISO 9001, ISO 14001, IATF 16949. V současnosti zaměstnává cca 200 zaměstnanců a v minulém roce dosáhla obratu 312 milionů korun.

28 až 500 t, 2K lisy 300 a 400 t, tří- a pětiosá obráběcí centra, technologie pro laserové navážení, EDM hloubení a řezání drátem. Počátkem roku 2019 byla úspěšnou kolaudací dokončena nejnovější přístavba výrobního areálu.

„S NRB spolupracujeme v poslední době poměrně intenzivně. Loni jsme využili záruku na úvěr COVID II a M-záruku na provozní financování, což nám umožnilo volněji dýchat v období omezení výroby ze strany zákazníků a zároveň nelimitovat rozvoj firmy. Letos kupujeme, opět s pomocí NRB, další pětiosé obráběcí centrum, díky němuž dojde k navýšení výrobní kapacity o 2500 strojních hodin za rok. Jako rodinná firma máme u banky nárok na speciální zvýhodnění bezúročného úvěru. Spolupráci s ní můžeme určitě doporučit,“ chválí služby NRB Lucie Vejdová a dodává: „Když už hovořím o spolehlivých finančních partnerech, nesmím zapomenout ani na Komerční banku a našeho bankovního poradce, který nám stojí spolehlivě po boku již mnoho let.“

Odpovědný přístup k podnikání

Chce-li být jakákoli společnost v současné době na trhu dlouhodobě úspěšná, neobejde se bez moderního systému řízení, který zahrnuje všechny oblasti, od kvality a environmentu až

po bezpečnost práce, společenskou zodpovědnost a bezpečnost informací. IMS-Drašnar v tom není výjimkou.

„Ve svém uvažování vždy hledíme dopředu a myslíme na budoucnost. Jednak přípravou další generace a také odpovědným přístupem k podnikání. Vždycky jsme kupříkladu řešili, jak nejlépe využít přebytek odpadního tepla z výroby: vytápíme jím a ohříváme vodu, a šetříme tak energií. Zabýváme se tím, jak chránit přírodu kolem nás, jak snižovat množství plastového odpadu z výroby a zároveň jej třídit po jednotlivých materiálech a odprodávat k dalšímu využití. Snažíme se být prospěšní svému okolí a v rámci možností přispívat na dobré věci, angažovat se v komorách a asociacích, vzdělávat se a sdílet zkušenosti například s nástupnictvím,“ shrnuje jednatelka úspěšné firmy. ■

TEXT: MARTINA HOŠKOVÁ
FOTO: ARCHIV IMS-DRAŠNAR

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



NOVINKY 2021 CZECHTRADE



EXPERT NA VÁŠ EXPORT

V CzechTrade neustále pracujeme na vylepšování služeb tak, abychom českým exportérům poskytli maximální podporu při jejich krocích do zahraničí.

SLUŽBY A PROJEKTY

- Market Entry
- Inkubátor na podporu internacionalizace
- Design Centrum CzechTrade
- Online Sourcing Days
- Online B2B Matchmaking

ZAHRANIČNÍ KANCELÁŘE CZECHTRADE VÁM TAKÉ NOVĚ POMOHOU

- Připravit obchodní plán pro vstup na trh nebo investici
- Vyhledat a koordinovat dodavatelské a partnerské sítě – poradenství „ROUTE-TO-MARKET“
- Založit firmu v zahraničí
- Zajistit licence, certifikace, registrace produktů a ochranných známek
- Obstarat průvodní dokumenty a povolení pro logistiku a celní agendu

Přehledný průvodce službami na <https://www.czechtrade.cz/sluzby>



Christoph Rath:

ČESKÁ REPUBLIKA JE VE SKUPINĚ VIENNA INSURANCE GROUP PREMIANTEM

„Kdybych byl českým podnikatelem a chtěl si získat rakouského obchodního partnera, určitě bych ho co nejdříve pozval k sobě do firmy. Prezentoval bych mu, jak moje produkty vznikají a proč se na ně může spolehnout. A abych se jako hostitel ukázal v tom nejlepší světle, vzal bych ho určitě do Prahy,“ říká Christoph Rath, který pracuje již sedmáct let ve skupině Vienna Insurance Group (VIG) a v současnosti je členem představenstva ČPP a Kooperativy. Během interview nás inspiroval i k dalšímu doporučení – vzít dobývaného klienta na anglické představení Divadla Jára Cimrmana. Pokud se bude dobře bavit, zjistíte, že máte stejný humor. A to je pro dlouhodobé partnerství nejen v obchodě hodně důležité.

Vy jste na takovém představení byl a smál se, takže můžeme rovnou říct, že jste pro svou pozici tady v dceřiných společnostech VIG v Praze jako stvořený. Překvapilo vás, že máme podobný humor?

Musím přiznat, že překvapilo. Víte, bylo to v prvních dvou týdnech mého působení ve vašem hlavním městě. Tehdy jsem se sám sebe ptal, zda vůbec existuje něco jako český humor. Mí čeští kolegové se mi zdáli poněkud rezervovaní. Do té doby, než mě vzali právě na cimrmanovskou hru Dobyetí severního pólu v angličtině. To bylo úžasné! Smáli jsme se, až nám tekly slzy, a já jsem se uklidnil, že máte obrovský smysl pro humor a že je to navíc humor, kterému my Rakušani rozumíme.

Co vás ještě v těch počátcích v Praze překvapilo?

První víkend jsem se procházel městem – a najednou jsem uviděl nákladák rakouského vinařství, jednoho z největších v příhraničí. Zrovna vykládali víno u jedné z pražských restaurací a vidím svého známého, vinaře. „Co ty tu děláš?“ ptám se. „A co ty? Já jsem tu každý víkend, někdy vezu půlku nákladáku vína, ale často i celý.“ „Máš tady víc klientů? Jak ses k nim dostal?“ zajímám se. „Jednoduše. Nějaký čas jsem každý víkend jezdil do Prahy, chodil za šéfy



Christoph Rath působí ve skupině VIG sedmáct let na různých pozicích. Do České republiky přišel před dvěma lety a v současné době zastává pozice člena představenstva ČPP a Kooperativy

restaurací a dával jim pět lahví, aby mě víno ochutnali. Že se příští týden vrátím a řeknou mi, jestli je dobré.“ A tak si vybudoval klientelu. Později jsem byl překvapený, v kolika pražských restauracích mi nabídli rakouské víno z našich nejruznějších vinařství.

Je to asi stejné jako s českým pivem v Rakousku, nebo ne?

Právě že ne. U vašeho piva, které je opravdu výtečné, mě naopak překvapuje, že ho v Rakousku stěží seženete... Ve Vídni je skutečně jen pár pivnic, kde mají Pilsner anebo Budweiser, například v Prateru ve Schweizer Hausu. A lidé tam na ně rádi chodí. Ale to je opravdu jedno z mála míst. Vůbec to nechápu. Když jsem se na to ptal manažera z plzeňského pivovaru, tak mi odpověděl, že v Rakousku prodají za rok to, co v Česku za týden...

Osudové Česko

Když jsme zmínili našeho klasika Járu Cimrmana, napadá mne jeho legendární „Nejlepší školou života je život“. To u vás platí stoprocentně. Kdy do vašeho života vstoupila poprvé Česká republika?

Narodil jsem se v Mistelbachu nad Zayou, tedy 36 kilometrů od Mikulova. Vzpomínám na dobu, kdy se k nám z České republiky jezdilo nakupovat hlavně elektrospotřebiče, na ty chladničky a televizory na střeších starých škodovek. A taky si pamatuji, jak tehdy vypadalo české pohraničí – a když to srovnám s dneškem, musím hluboce smeknout, ten posun je imponující a zaslouží si jen obdiv. Dnes žádné rozdíly mezi naším a vaším pohraničím vlastně neexistují. Když jedete kolem rakouského golfového hřiště dvacet kilometrů od Mikulova, na parkovišti má většina aut českou espézetku.

A kdy se stalo Česko součástí vaší profesní kariéry?

Nebudete tomu věřit, ale už před čtvrt stoletím, krátce po maturitě. Tehdy jsem nastoupil na pobočku jedné banky v Poysdorfu. Mezi jejími zaměstnanci jsem byl tehdy jediný, kdo uměl anglicky. Bylo to v době, kdy se čeští klienti zajímali o bankovní produkty a spojení s Rakouskem. No a kdykoli přišli k nám do banky, šéf mi řekl: „Umíš anglicky, tak to vyřiď.“ Mě to moc

Vienna Insurance Group dosáhla za první pololetí 2021 skvělých výsledků:

- Objem pojistného stoupl o 3,5 % na 5,77 mld. eur.
- Zisk před zdaněním se zvýšil o 25 % na 251 mil. eur.
- Ukazatel combined ratio se zlepšil o 0,3 procentního bodu na 95,2 %.
- Ukazatel solventnosti k 30. červnu 2021 ve výši 267 % je projevem silné kapitálové vybavenosti.

bavilo. Líbilo se mi jejich podnikatelské nadšení, ta obrovská chuť vybudovat něco nového.

Už tehdy mne vaše země lákala, ale musel jsem si ještě chvíli počkat. Když jsem nastoupil do skupiny VIG, byl jsem pracovníkem třináct let na Balkáně, v Bělehradě a později v Sofii. Do Česka jsem přišel před dvěma roky a byl to pro mě vlastně návrat do západního světa. Máte obecně velmi vzdělanou a pracovitou společnost. Líbí se mi, že jste flexibilní, inovativní, máte technické myšlení, hledáte to nejlepší řešení. Vaše země je krásná a Praha je asi nejhezčí město, kde jsem žil – tedy společně s Vídni.

Jak české know-how ovlivňuje rakouský pojistný trh

Jak vnímá prostřednictvím ČPP a Kooperativy Českou republiku skupina VIG?

Česká republika má ve skupině VIG mimořádné postavení. Díky perfektní práci mých kolegů v Kooperativě a ČPP má VIG v Česku zhruba třetinový podíl na pojistném trhu. A to nemá nikde, ani v Rakousku. Je to obrovský úspěch, neboť tohoto výsledku bylo dosaženo od nuly ve velmi krátké době.

Projevuje se to také ve vztahu VIG ke svým českým dceřinkám? Preferuje vás? Dá na váš názor či zkušenost? Samozřejmě. Jako úspěšné dcery se dokážeme lépe prosadit. Dokonce se

od nás očekává, že budeme kreativní a přijdeme s novým řešením. Naše výsledky nám dávají vysokou míru flexibility a svobody. Můžeme přijímat rozhodnutí, aniž bychom každý krok koordinovali s Vídni.

Ovlivňujete svými přístupy nějak produkty celé skupiny VIG?

Ano, a mohu uvést hned několik příkladů. Třeba naše segmentace povinného ručení a náš přístup v tomto směru se ujal v celé skupině. Nebo společnost Global Assistance, ta vznikla a má sídlo v Praze a odtud zajišťuje služby v dalších zemích v rámci celé VIG.

Služby Global Assistance jsou u nás hodně známé, ale myslím, že málokdo ví, že je jejím vlastníkem právě VIG. Existuje ještě nějaký takový příklad, kdy VIG z Prahy poskytuje služby v ostatních zemích zastoupených ve skupině?

Například naše zajišťovna VIG Re, která existuje třináct let. Nesídlí ve Vídni, ale v Praze v Templové ulici. Odtud koordinuje obchod napříč celým koncernem.

Začali jsme Cimrmanem, na závěr se tedy k němu vraťme. „Nepochválím-li se sám, nikdo to za mne neudělá,“ říká klasik. Je tedy ještě něco, co byste chtěl vyzdvihnout?

Rád bych zdůraznil, že v Praze působím nesmírně rád. Jsem hrdý na to, že je české zastoupení hned po Rakousku nejpevnějším pilířem naší skupiny. V posledních letech byly jeho výsledky mimořádné a růstový trend dále pokračuje, což upevňuje naši pozici, ale je také obrovským závazkem. Když se však rozhlédnu kolem, věřím, že toto postavení obhájíme. S obrovskou chutí budu i nadále při tom. ■

S CHRISTOPHEM RATHEM HOVOŘILA JANA JENŠÍKOVÁ
FOTO: MAREK JENŠÍK

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





Michal Pešek:

NA PODNIKÁNÍ JE KRÁSNÁ SVOBODA ROZHODOVÁNÍ

„Celá léta jsme se snažili dodávat zákazníkům sortiment, který alespoň okrajově zasahoval do strojírenského oboru. Jenomže časem jsme si uvědomili, jak nás taková šíře sortimentu brzdí v dalším vývoji a inovacích. Našli jsme skvělé řešení toho, jak předběhnout konkurenci. Zúžili jsme produktové portfolio, ušetřené kapacity jsme soustředili do vlastního vývoje, a začali se věnovat inovacím našich produktů. To nám dalo náskok, díky němuž můžeme udávat směr v našem oboru,“ líčí klíčový zlom ve firemní strategii zakladatel a majitel společnosti PEŠEK Machinery Michal Pešek.

„Pozornost jsme soustředili na kobercové linky, jejichž součást představují mimo jiné nosiče forem, které dodáváme především výrobcům izolačních dílů pro automobilky. Automotive je náš hlavní segment, ale my se chceme realizovat i jinde a hledáme zákazníky z různých oborů. To nám přináší nenahraditelné zkušenosti a velký nadhled nad segment každého zákazníka, který v současnosti využíváme například také v kolejové dopravě. Nyní hledáme i další odvětví, kde se naše produkty uplatní jen s drobnými úpravami a přinesou kýžený efekt našim zákazníkům.“

Železniční přepravní společnosti v tuzemsku i zahraničí se v současné době intenzivně věnují obnově a modernizaci vozového parku. Odvětví kolejové dopravy se nyní nachází ve vzestupné fázi ekonomického cyklu. „Našemu inovativnímu přístupu s rozšiřováním segmentů,

kde máme své zákazníky, nahrává i to, že vagonky nyní jedou na plné obrátky. Segment automotive je naopak dost nejistý a stagnuje. My tento vzniklý prostor rádi využíváme nejen na navázání nových kontaktů a rozšíření našeho působení, ale i na doladění vývoje tak, abychom poskytovali komplexní řešení linek a ergonomických automatizací u našich zákazníků, až se situace zlepší. Dalším plusem našeho vlastního vývoje a konstrukce je také schopnost reagovat na zvyšující se tlak na návratnosti investic a efektivitu dodávaného strojního vybavení,“ popisuje situaci v subdodavatelských řetězcích ředitel.

Srdcaři ještě nevymřeli

Dlouholeté zkušenosti s náročnými dodávkami pro automobilový průmysl, který se řadí mezi lídry v oblasti automatizace a robotizace, se společnosti

PEŠEK Machinery daří přenášet i do spolupráce s výrobcí kolejových vozidel. „Spolupracuji s nimi rád. Vagonáři jsou velcí srdcaři. Je na nich vidět jejich hrstka na finální výrobek, kterým jsou vyráběné vagony, a to je mi blízké. Díky našim zkušenostem, nadhledu, flexibilitě a opravdu kvalitním komponentům, které vždy používáme, jsme i přes svou velikost důstojným partnerem společností s tisíci zaměstnanci, jako je největší výrobce nákladních vagonů a podvozků ve střední Evropě Tatravagónka Poprad nebo nymburský NYMVAG. Ale i s tak velkými hráči neustupujeme z našich hodnot, jako je férovost a otevřenost. Není výjimkou, že na jednáních jsou přítomni také dělníci, kteří budou s našimi výrobky pracovat, abychom měli tu nejautentičtější zpětnou vazbu,“ zdůrazňuje Michal Pešek něco, s čím se v odvětví automotive člověk prý už moc nesetká.



Michal Pešek, zakladatel a majitel společnosti PEŠEK Machinery

Krise firmu z Dnešic naučila, kde má opravdové priority. Proto na ni doléhá jen zprostředkovaně. V posledních letech totiž PEŠEK Machinery těží z toho, že se snadno adaptuje i na zakázky na míru a jedinečná a komplexní řešení automatizace a optimalizace výroby. „Každý náš produkt je originál, do něhož vkládáme své jedinečné know-how. Proto je spolupráce s našimi klienty spíše o vzájemné důvěře a odpovědnosti než o smlouvání a přemrštěných slevách, což nám došlo především v době krize,“ vysvětluje ředitel společnosti, kam nové pracovníky láká inspirativní firemní kultura a touha podílet se na unikátech.

Nový přístup k výrobě si vyžádal pronájem nových prostor

Původně chtěla firma letos stavět vlastní prostory, nakonec ale vše přehodnotila. Priorita vlastního vývoje, komplexita řešení pro klienty i odpovědnost vůči zákazníkům, firmám a jedincům přinesly jiné řešení. „Posílili jsme technické a obchodní oddělení, víc času věnujeme vývoji a inovacím vlastních produktů. Proto jsme si pronajali prostory v objektu VTP Comtes v Dobřanech, kam jsme přesunuli engineeringové oddělení a kde můžeme využívat akreditované laboratoře a zkušebny firmy Comtes FHT při vývoji vlastních produktů. Záměr vybudovat vlastní zázemí jsme však nehodili za hlavu. Jen jsme stavbu odložili, dokud se situace

na stavebním trhu nestabilizuje. Naše lidi jejich práce baví a nechci je kvůli těžko předvídatelnému vývoji hnát do nesmyslných výkonů, brát zakázky, u nichž bych musel dělat kompromisy v kvalitě, jen proto, abych mohl splácet bance úvěr na novou halu,“ zamýšlí se nad aktuální situací Michal Pešek.

A připomíná doby, kdy s pár nejbližšími začínal, a firma, aby se udržela na trhu, musela dodávat především za nízkou cenu, jinak by si zákazník zboží nekoupil. „Naštěstí si dnes již můžeme dovolit nakupovat kvalitní, i když dražší komponenty, protože naši stávající zákazníci vyšší cenu odpovídající vyšší kvalitě a unikátnosti výrobku akceptují. Dovolujeme si také z pohledu odborníka neplnit slepě zadání zákazníka, spíše pro něj hledáme nejlepší řešení.“

Rodinná firma není jen kategorie

Za rok 2020 získala společnost PEŠEK Machinery již podruhé umístění mezi třemi nejlepšími v soutěži Equa bank Rodinná firma roku v kategorii Malá firma a zopakovala umístění v žebříčku Českých 100 Nejlepších. „V naší společnosti, jejíž jádro tvoří kolem dvaceti zapálených pracovníků s láskou ke strojařině, nechápeme označení ‚rodinná firma‘ jen formálně, podle toho, kdo ji založil a řídí, ale jako symbol dobrých a spolehlivých vzájemných vztahů našich pracovníků bez ohledu na pracovní pozici. Jsme jedna velká rodina. S trochou nadsázky bych mohl říct, že v hlavě nosím data narození všech příslušníků i jejich psích kamarádů,“ uzavírá Michal Pešek. ■

TEXT: VĚRA VORTELOVÁ A ADRIENA RŮŽIČKOVÁ

FOTO: ARCHIV PEŠEK MACHINERY



Kontaktní ohřev

PEŠEK Machinery s.r.o.

Strojírenskou společnost v Dnešicích u Plzně založil Michal Pešek v roce 2001. Vyvíjí, vyrábí a dodává unikátní produkty, především nosiče forem a speciální přípravky, do různých odvětví, od automobilového průmyslu a výroby kolejových vozidel až po energetiku. Padesát procent produkce exportuje do evropských zemí a Turecka. Její obrát činí kolem 50 milionů korun. Dvakrát získala 2. místo v soutěži Equa bank Rodinná firma roku v kategorii Malá firma a zařadila se do prestižního žebříčku Českých 100 Nejlepších.

Nevelký tým společnosti PEŠEK Machinery drží pohromadě jako správná rodina



NASTARTUJTE SVÉ PODNIKÁNÍ



ŠKODA
SIMPLY CLEVER



Cenové
zvýhodnění



Benefitní program
pro zaměstnance



Individuální nabídka
financování

Pořídte si alespoň 2 vozy během 12 měsíců a staňte se naším velkoodběratelem.

Spolehněte se na vozy s nejvyšším hodnocením bezpečnosti od nezávislé organizace Euro NCAP a získajte zvýhodněné podmínky jejich nákupu, nabídku financování šitou na míru nebo třeba benefitní program pro své zaměstnance. Vybírat můžete ze široké nabídky vozů Škoda. Více informací o nabídce naleznete na skoda-auto.cz.

skoda-auto.cz



Kombinovaná spotřeba a emise CO₂ vozu
ŠKODA FABIA: 5,0–6,0 l/100 km, 113,2–136,4 g/km



[/skodacz](https://www.facebook.com/skodacz)



[/skodacr](https://www.instagram.com/skodacr)



[/skodacz](https://twitter.com/skodacz)



[/skodacz](https://www.youtube.com/skodacz)

WE.TRADE

V JEDNODUCHOSTI JE KRÁSA



Elektronický portál we.trade již využíváme téměř rok a stejně tak náš tuzemský obchodní partner. Na tomto způsobu vypořádání si ceníme především jednoduchosti a bezpečnosti. A musím dodat, že registrace do portálu byla zcela zdarma. Naši firmě nahradil složité jištění platby směnkou od našeho odběratele. Zajímalo by nás, ve kterých dalších situacích je možné we.trade využít jak v ČR, tak v zahraničí?

Ing. Ivan Petránek, finanční ředitel-prokurista společnosti Igepa velkoobchod papírem spol. s r. o.



ODPOVÍDÁ TOMÁŠ RAK, VEDOUcí SPECIALISTŮ
ZAHRAČNÍHO OBCHODU KOMERČNÍ BANKY

Nový způsob vypořádání mezi obchodními partnery

Od doby uvedení na český trh se s portálem we.trade seznámila řada firem jak přes KB, tak další tuzemské banky, které tento moderní způsob sjednávání a vypořádání obchodů poskytují. (Kromě KB je to ČSOB a od letošního roku také ČS – pozn. red.)

Podle zkušeností jej oceňují hlavně společnosti, kterým we.trade řeší určitou obtížnou situaci s odběrateli a dodavateli v rámci ČR a Evropy. K vypořádání a financování vnitroskupinových transakcí portál využívají zase firmy, které působí ve více evropských zemích.

Kromě vyřešení častého problému s opožděnou platbou je we.trade prodávajícím využíván také v situacích, kdy chce u odběratele navýšit dodávky, u kterých si pojišťuje pohledávky

– narazí však na strop daný pojišťovnou. S pomocí we.trade je možné objemy dodávek dále navýšovat, a to dohodou s odběratelem o poskytnutí garantované platby (BPU) v plné výši.

Příklady z praxe

Určitě zajímavou zkušeností s we.trade je dvojnásobné navýšení objemů prodeje u společnosti zabývající se prodejem produktů pro cyklistiku. Klíčovou roli v tomto případě hrálo poskytnutí BPU v kombinaci s prodloužením splatnosti na 60 dnů. Delší splatnost poskytla firmě čas prodat většinu dodaných produktů. Když dodavatel potřeboval prostředky dříve, na jeden klik přes we.trade požádal svoji banku o profinancování odložené splatnosti. Banka

mu bez prodloužení vyhověla, protože zaplacení při splatnosti je u BPU garantováno bankou odběratele.

Jiným příkladem je výrobce kožených doplňků, který nakupuje především suroviny. O jeho produkty byl zájem, a výrobce proto potřeboval navýšit výrobu. Dodavatelé nebyli ochotni navýšovat dodávky z obavy o úhradu. Doposud se totiž jednalo pouze o malé nárazové dodávky. Výrobce proto začal využívat k nákupům po Evropě we.trade a poskytl dodavatelům BPU. Umožnilo mu to rychle navýšit výrobu a uspokojit poptávku. V důsledku došlo k dvojnásobnému navýšení výroby, trojnásobnému navýšení dodávek od dodavatelů a posílení vzájemných vztahů.

Dokáže nahradit zálohu

Po odběrateli je často požadována záloha, aby měl dodavatel „záruku“ solidnosti objednávky. V odběratelské firmě ale prostředky na vydané zálohy chybějí. Poskytnutí BPU na we.trade je opět řešením, které zálohu velmi dobře nahradí. Pro obě strany je to rychlé, bezpečné a jednoduché řešení, zajištěné z kanceláře od počítače.

Za poslední rok došlo ve we.trade k řadě funkčních zlepšení a zjednodušení. Přidanou hodnotou pro uživatele je také přistoupení nového partnera, společnosti CRIF. Ta přináší službu SkyMinder, která klientovi umožňuje získat dodatečné informace o bonitě obchodního partnera, a to přímo přes portál. Řadu zapojených bank by pak ještě letos měly rozšířit banky z Portugalska a Turecka a v příštím roce i z Polska a Rumunska. ■

ZDROJ: KB

FOTO: ARCHIV KB A SHUTTERSTOCK

Elektronický portál **we.trade** je zabezpečené prostředí pro přímé sjednávání obchodů, včetně podmínek vypořádání. Nabízenými produkty jsou:

Automatické vypořádání

Při splnění podmínek kontraktu sjednaného na portálu dojde k automatickému provedení platby.

Garantovaná platba (BPU)

Neodvolatelný závazek banky odběratele zaplatit. Řeší riziko neochoty či platební neschopnosti odběratele.

Financování pohledávky s BPU

Profinancování před splatností. Dodavatel se může dříve dostat k penězům za dodávku a zároveň odběrateli umožní zaplatit později; lépe si tak predikuje cash flow.



Lubomír Dvořák:

ĚKOLOGICKÉ TRENDY NÁS NEZASKOČILY NÁŠ VÝVOJ S NIMI POČÍTÁ JIŽ DÁVNO

„V současné době se podobně jako mnohé další firmy nacházíme v paradoxní situaci. Snažíme se uspokojit vysokou poptávku po našich produktech a zároveň řešíme nedostatek prudce se zdražujících materiálů a součástek. Řada našich dodavatelů požaduje objednávky již na rok 2022 a zároveň avizují dvojnásobné až trojnásobné prodloužení dodacích lhůt,“ hodnotí aktuální situaci na trhu Lubomír Dvořák, zakladatel a ředitel společnosti Dvořák – svahové sekačky, která obdržela v kategorii Střední firmy třetí místo v soutěži Equa bank Rodinná firma roku 2020.



Lubomír Dvořák, zakladatel a ředitel společnosti Dvořák – svahové sekačky

Ještě nedávno jsme si mysleli, že to nejhorší, co může potkat český export, jsou ekonomické cykly a brexit. „V porovnání s hospodářskou recesí let 2008 až 2009 byla covidová krize mnohem náročnější. V první vlně jsme se museli vzdát cestování za našimi obchodními partnery a zákazníky. Na začátku pandemie panovala problematická situace hlavně v zahraničí, kde se život takřka zastavil. Řada našich zahraničních partnerů byla kvůli vládním opatřením doslova vyřazena z provozu. Často jsme neměli možnost s nimi pracovat ani na dálku,“ popisuje období nejistoty jednatel společnosti a nositel prestižního ocenění Česká hlava 2013.

Dvořák – svahové sekačky s.r.o.

Rodinnou firmu na vývoj a výrobu komunální techniky založil konstruktér Lubomír Dvořák. V roce 2003 uvedl na trh sekačky Spider, které získaly řadu mezinárodních prestižních ocenění na veletrzích a od renomovaných institucí za technickou inovaci, průmyslový design (Red Dot Award) a bezpečnost práce. Společnost zaměstnává kolem osmdesáti pracovníků a vyrábí zhruba 500 sekaček ročně. Prodávají se do více než padesáti zemí světa.

Uplynulý rok představoval pro české firmy velkou školu podnikání. „Vysoká míra nejistoty, která panuje v dnešním světě, nás nutí mít se víc než kdykoli předtím na pozoru. Jsme nuceni víc improvizovat a víc riskovat. Také jsme se přesvědčili o tom, co nás dřív vůbec nenapadlo. Že lze řadu činností přesunout do online prostoru a šetřit tím nejen finance a čas, ale i životní prostředí,“ připouští Lubomír Dvořák, že i menší podnikatelské subjekty budou muset predikovat budoucí vývoj ještě velkoryseji než dosud. Protože, jak říká, jedno je jisté: svět po této krizi bude mnohem náročnější a přežijí jen odvážní.

Proto ani ve složitých dobách společnost pasivně nečeká na příznivější prostředí a investuje. Letos se pustila do rozšiřování výrobní haly a plánuje pořízení dalšího strojního zařízení, včetně nových CNC strojů a svařovacích robotů. „Nikdy jsme se nebáli investovat do rozvoje. Nákup svařovacího robotu v roce 2012 a uvedení do provozu nového montážního závodu dva roky poté se ukázaly jako správná strategie a chceme v ní pokračovat.“

V zajetí turbulentních změn

S čím si ale společnost neporadí vlastními silami, je nedostatek a citelné zdražování materiálů a komponent, jejichž konec se dá jen těžko odhadnout. „Téměř každý týden jsme postaveni před nový kritický problém. Zaznamenali jsme již období nedostatku pneumatik,

hydromotorů nebo například hliníkových plechů. Zatím se nám vždy podařilo situaci na poslední chvíli zachránit, ale prozatím nic nenapovídá tomu, že by se měla v dohledné době zlepšit. Spíš naopak. Jako příklad můžeme uvést našeho dodavatele spalovacích motorů, který nám avizoval, že v polovině příštího roku nebudou kvůli nedostatku hliníku na světových trzích k dostání spalovací motory. Do chování dodavatelů se promítá velká opatrnost. Zatímco dříve jim stačilo poskytnout predikce, dnes tvrdě vyžadují závazné objednávky, často již na rok 2022. Nezbývá nám tedy nic jiného, než využít naše skladovací prostory na maximum a naplnit je zásobami. V opačném případě by se totiž mohlo stát, že budeme nuceni výrobu zcela zastavit,“ líčí ředitel dopady nouze o surovinu a narušení dodavatelských řetězců.

Byznysové paradoxy

A tím výčet paradoxů nekončí. Tentokrát přišla na řadu obávaná a hojně diskutovaná změna klimatu. „Vrtochy klimatu a počasí v České republice i v Evropě, které jiným přinášejí trápení a komplikace, pro nás představují velké štěstí v neštěstí. Období sucha vystřídaly hojné deště, jež se v kombinaci s příznivými teplotami projeví v nebyvalém růstu trávy. Pro nás jako výrobce zahradní techniky to znamenalo, že z hlediska tuzemských prodejí byl loňský rok – navzdory lockdownu a vládním restrikcím – historicky nejúspěšnější.“ Během posledních dvou let se trochu změnila také teritoriální struktura prodejí. Poměr dvacet ku osmdesáti se posunul na 30 % ve prospěch tuzemska a 70 % do zahraničí. V exportu si společnost dlouhodobě drží nejsilnější pozice ve Spojených státech, Německu a Japonsku.

Výrobky firmy Dvořák – svahové sekačky, z nichž nejnámější je řada dálkově ovládaných strojů Spider, oslovily již před lety nejnáročnější zákazníky v různých částech světa konstrukcí, inovativními technologiemi a nízkonákladovým provozem, jímž firma s předstihem reaguje na stále přísnější ekologické normy. „Nově jsou naše sekačky poháněny motory Kawasaki EFI, které splňují přísné emisní normy. Momentálně dokončujeme vývoj plně elektrického řešení našeho nejmenšího modelu, který bude přirozeně bezemisní. Pružně reagujeme na rostoucí tlak zejména ve vyspělých

zemích, kde sílí poptávka po strojích s bezemisním pohonem. Velká města často vypisují tendry výlučně na komunální stroje s elektrickým pohonem,“ vysvětluje Lubomír Dvořák.

„Tlak na ochranu životního prostředí má své opodstatnění. My s ním plně souhlasíme. Domníváme se však, že cesta prosté výměny spalovacího motoru za elektrický není ta správná. U strojů s elektrickým pohonem je totiž každá ztráta energie velice bolestivá. Jestliže u spalovacích motorů je nedostatek výkonu snadno řešitelný zvětšením spalovacího prostoru anebo zvýšením efektivity spalování paliva, u elektrického pohonu lze sice kapacitu zvyšovat také, ale velice omezeně a za cenu kompromisů. Podle našeho názoru je cestou naprotá restrukturalizace konceptu stroje jako takového tak, aby ke ztrátám energie nedocházelo vůbec a veškerá energie byla využita na samotný účel – v případě sekaček na sečení a jejich pohyb,“ uzavírá zkušený konstruktér. ■

TEXT: VĚRA VORTELOVÁ

FOTO: ARCHIV SPOLEČNOSTI DVOŘÁK – SVAHOVÉ SEKAČKY





RAKOUSKO BLÍZKÉ I VZDÁLENÉ

Poslední rok a půl nám všem obrátil život zcela naruby, mnohé dveře zavřel, ale zároveň také otevřel. Cestování asi na dlouhou dobu nebude tak snadné, jak jsme bývali zvyklí. Možná ale právě nastal čas na to se zastavit a porozhlédnout, zda jsme celou tu dobu neopomíjeli věci blízké, které se pro nás postupně staly vzdálenými. Pokud pomínu krásy naší vlasti, tak je zcela jistě stále co objevovat i u našich jižních sousedů.

Rakouské země pro mě osobně byly a jsou synonymem šetrného vztahu člověka k životnímu prostředí. O tom, že to nejsou jen prázdné pojmy, se přesvědčíte okamžikem, kdy překročíte státní hranice. Nevím, jak to dělají, ale ta tráva je tam nějak zelenější a příroda hraje všemi barvami.

Letos jsme se vydali prozkoumat krásy malého lázeňského města v Gasteinském údolí – Bad Hofgastein. Jeho historie sahá až do antických dob, kdy bylo důležité pro těžbu stříbra a zlata, postupně se stalo významnou obchodní křižovatkou mezi Itálií, Německem a Rakouskem. A dnes? Dnes jsou tomuto městečku přisuzována označení jako známé lyžařské a wellness centrum. Pravda, když jsem si v průvodcích četl informace o něm, obával jsem se, že budeme na každém kroku

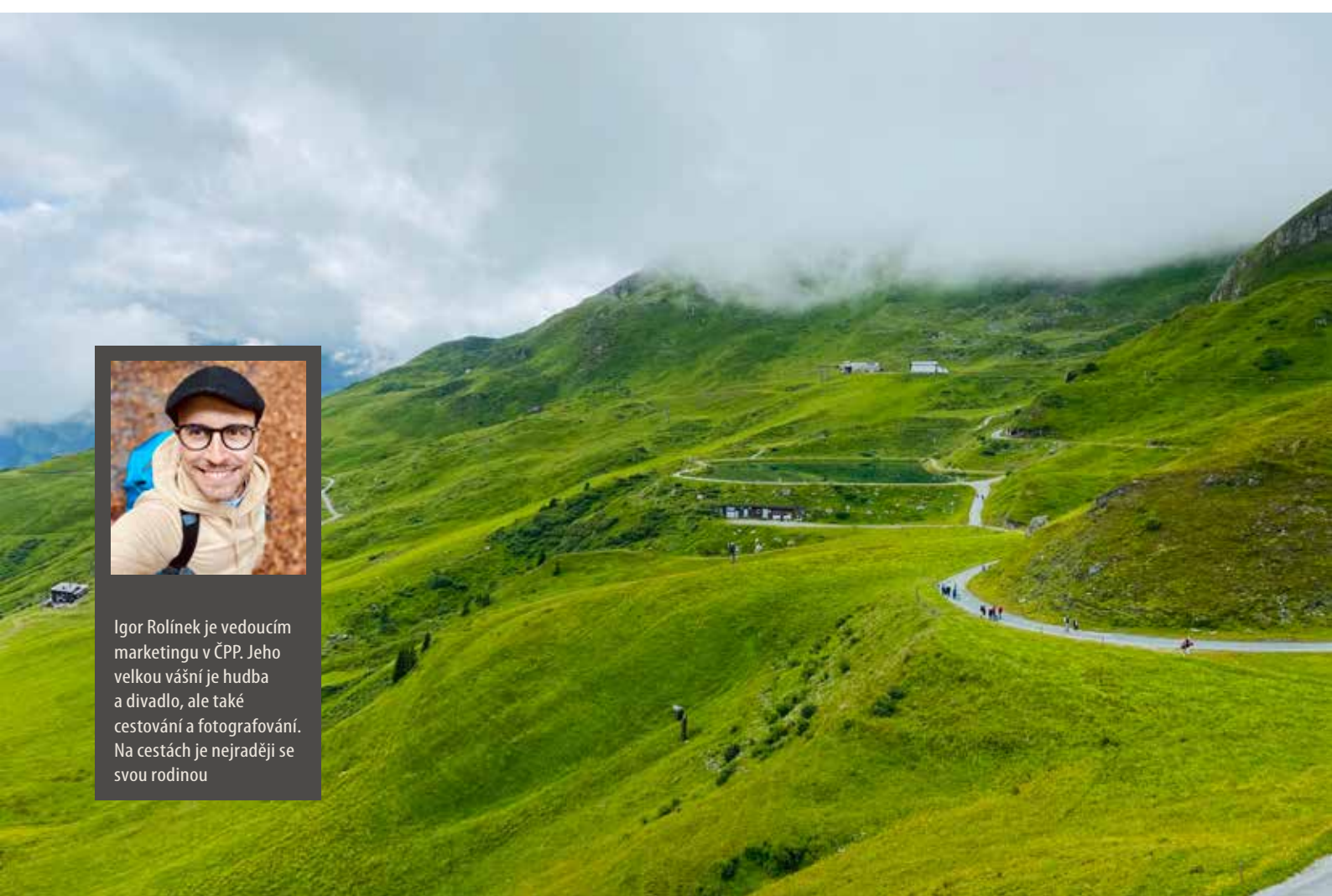
zakopávat o další turisty. Ale kupodivu tomu tak nebylo. Už samotný příjezd nabízí úchvatný pohled – malé městečko sevřené horskými hřbety přesahujícími nadmořskou výšku 2000 metrů. V jednom okamžiku stojíte u historické kašny a s obdivem vzhlížíte k zeleným i zasněženým vrcholům hor. Na poklidné tempo si tu přivyknete velmi rychle. Pak nezbyvá než se odevzdat a čerpat místní energii ze svěžího vzduchu, léčebných pramenů a krásných panoramat.

Relaxovat je tu samozřejmě možné i aktivně – můžete se třeba vydat na vrchol Schlossalm, který odhalí všechny skryté křivky místního údolí, o nichž jste neměli ani tušení. Pokud zvládnete cestu

až nahoru, určitě se vydejte k jezeru Schlossalmsee. Vždyť co může být lepšího než spočinout v trávě na břehu jezera a rukou zčeřit hladinu s průzračnou a osvěžující vodou? A věřte mi, pokud je počasí příznivé, je možné tu odpočívat hodiny a hodiny. V ten moment cítím obrovské štěstí, že tu mohu být, jen existovat, pokorně naslouchat přírodě. Zároveň jí vyjadřuji svou lítost nad tím, že jsme se my lidé od ní natolik vzdálili. Pokud ale zatím taková místa stále existují, neztrácím naději a pevně věřím, že svou vzájemnou blízkost nalezneme nejen ve vztahu k přírodě, ale také sami k sobě. ■

TEXT A FOTO: IGOR ROLÍNEK





Igor Rolínek je vedoucím marketingu v ČPP. Jeho velkou vášní je hudba a divadlo, ale také cestování a fotografování. Na cestách je nejraději se svou rodinou

Patrik Reichl:

ČESKO MÁ OBROVSKÝ KREATIVNÍ POTENCIÁL

JEHO ÚSPĚCH SE RODÍ V OBCÍCH A REGIONECH

Představitelé tuzemských firem, s nimiž v rámci přípravy TRADE NEWS často hovoříme, si občas mezi řádky povzdechnou, že najít ve státní správě srdcaře zapáleného pro podporu podnikání, který má navíc kontakt s realitou, není úplně samozřejmé. Generální ředitel CzechInvestu Patrik Reichl by se jim nejspíš líbil. Je to praktik, který mluví i jedná přímo, a podle jeho slov ho prostě baví, že může pomáhat lidem. „Máme krásnou práci. Pomáháme podnikatelům, aby rostli, ale některým také, aby přežili nelehké období. To mě hřeje u srdce.“

Ing. Patrik Reichl, MBA, vystudoval Vysokou školu ekonomickou v Praze a Brno International Business School. V agentuře CzechInvest působí od roku 2005. Nejprve jako ředitel její jihomoravské kanceláře, pak jako ředitel Divize regionů a později mj. jako náměstek generálního ředitele pro podporu podnikatelského prostředí. Od roku 2019 kormidluje činnost celého CzechInvestu z pozice generálního ředitele. Je ženatý a má tři syny. Rád zahradníčí a farmaří. A neztrácí kontakt s obyčejným životem, třeba jako zastupitel města Hrušovany nad Jevišovkou



Vaše slova nabyla ještě víc na významu v době pandemické. Tehdy jste ve spolupráci s Ministerstvem průmyslu a obchodu „hackli krizi“ stejnojmenným programem, propojili soukromý a veřejný sektor a spárovali stovku nabídek a poptávek, aby například vznikly zdravotnické produkty, které tady chyběly a byly potřeba. A přitom jste administrovali

tisíce žádostí o úvěr COVID nebo Covid-Nájemné. O tom už jsme v TRADE NEWS psali. Měl byste jiný příklad toho, že CzechInvest jedná rychle a pomáhá podnikatelům tam, kde je aktuálně třeba?

Podobně jsme reagovali na ničivé tornádo, které udeřilo na Hodonínsku a Břeclavsku. Stalo se to ve čtvrtek 24. června – a už v pondělí byli naši

pracovníci na místě, aby pomáhali postiženým firmám. Ministerstvo průmyslu a obchodu pro ně vytvořilo výzvu a nový kompenzační program Pomoc po tornádu v zasažených obcích, kdy mohou žádat o dotaci, která zmírní následky této živelní katastrofy. Od středy 30. června dosud fungují na místě společné mobilní týmy CzechInvestu, ČMZRB (dnes Národní rozvojové banky) a Hospodářské komory. Zatím jsme vyřídili na 120 žádostí, z toho již více než dvě třetiny byly proplaceny (k 10. 9. 2021 – pozn. red.). Dalších přes osmdesát je rozpracovaných a čekáme, až nám žadatelé pošlou další podklady.

Takže CzechInvest opět v roli záchranáře. Když k tomu připočtu vaši obvyklou agendu, asi jste moc klidné prázdniny neměli...

Máte pravdu, léto bylo hodně rušné. Připravujeme nové projekty pro start-upy a chystáme v jejich podpoře několik inovací, pracovali jsme na přípravách další pětiletky tolik úspěšného podnikatelského inkubátoru ESA BIC (European Space Agency Business Incubation Centre – pozn. red.), neboť ta první vypršela a museli jsme obhájit prostředky na nové období, což se podařilo. V srpnu proběhlo dlouho plánované stěhování

agentur CzechTrade a CzechTourism k nám do Štěpánské ulice číslo 15, a tím první krok v budování tzv. Czech House, které koordinujeme. A samozřejmě jsme přitom fungovali v tom, co je stále náš hlavní chleba. Tedy podporovali jsme investice, ovšem promyšleně, aby naší zemi a regionům byly co nejvíce k užtku.

Investoři a představitelé regionů si musí sednout

Rozumím tomu dobře, že už vodíte investory nejen tam, kam oni chtějí, ale hlavně tam, kde jsou jejich investiční projekty vítány?

Ano, hledáme rovnováhu mezi přáním investora, který byl pro nás dříve modla, a přáním regionu. K tomu potřebujeme samozřejmě vědět, co od sebe obě strany očekávají. Předpokládá to nejen vést s nimi promyšlený dialog, ale hlavně tyto informace dostat do takové podoby, abychom se o ně mohli při našich doporučeních opřít.

Proto se už mnoho let věnujeme cíleně pasportizaci krajů a obcí, zjišťujeme, jaká investice by pro ně byla vhodná, ale také jaký je stav jejich školství, trhu práce, jaké jsou tam podnikatelské nemovitosti, bytová výstavba nebo jak jsou na tom s digitalizací... Když hovoříme se starosty, snažíme se jim vysvětlit, v čem by pro ně investor a jeho projekt mohl být přínosem. Že by jim například nemuseli odjíždět obyvatelé do větších měst za prací, čímž by vyřešili hned několik problémů najednou. Že nový investor nemusí vždycky zatížit jejich životní prostředí, ale naopak jim třeba pomůže vybudovat už dlouho plánovanou komunikaci, cizojazyčnou školku nebo cyklostezky.

Vaše výstupy z pasportizace v podobě Map podnikatelského prostředí jednotlivých krajů a obcí mohou být užitečné i pro tuzemské podnikatele. Dostanou se k nim také?

To je naším cílem, aby byly tyto výstupy veřejně přístupné. Podařilo se nám získat finanční prostředky z OP Zaměstnanost na jejich digitalizaci, k čemuž nyní vyvíjíme vlastní online nástroj. Finišuje také příprava k dalšímu kolu mapování, které proběhne na přelomu roku a zahrne téměř 400 návštěv u vedení obcí s pověřeným obecním úřadem.

Zatočme kormidlem investic

Na co se ještě v rámci MSP soustředíte?

Čím dál víc se snažíme oslovovat české menší a střední firmy, aby pokud jsou pouze výrobní, šly do vědecko-výzkumných fází. Snažíme se je propojovat s inovační infrastrukturou, univerzitami, výzkumnými centry, pomoci jim uvést jejich nápad v život, získat podporu na jeho realizaci, například ve spolupráci s TA ČR.

A hledáme také cesty, jak zafinancovat české firmě projekt v zahraničí. Protože chceme otočit kormidlo a ruku v ruce s agenturou CzechTrade dostat české investice do zahraničí. Proč bychom stejně jako Němci či Japonci nemohli nechat doma výzkum, vývoj, design či obchod a výrobu přesunout někam jinam? Nyní připravujeme screening území, kam by bylo vhodné jít. Od našich partnerských agentur shromažďujeme potřebné informace a rádi bychom připravili pro české MSP novou službu.

Bude to jen pro hodně bohaté a hodně odvážné?

Ti to zvládnou i bez státní podpory. Nám jde o to pomoci i těm méně zkušeným, dodat jim odvalu a dát jim pocit, že v tom nejsou sami.

Tak budeme vám i jim držet palce. ■

S PATRIKEM REICHEM SI POVIDALA JANA JENŠÍKOVÁ

FOTO: ARCHIV CZECHINVESTU

Příliv zahraničních investic covid neohrozil

Celkový objem dojednaných investic po krizovém covidovém roce 2020 stoupá, za první pololetí 2021 dosáhl objemu celého roku 2020. O ČR mají zájem společnosti z inovativních odvětví, jako je např. med-tech, elektromobilita, pokročilé strojírenství či vývoj SW. Již nejsme lowcostovou destinací – pokud investor hledá především úspory, svou investici cílí zpravidla do zemí západního Balkánu, Rumunska či Bulharska.

Do ČR stále směřují nové společnosti, ale především tu rostou ty stávající. V posledních letech byl jejich podíl na celkovém objemu investic až 80 %. Firmy, které u nás začaly například s výrobou, postupně relokují do ČR i pokročilejší operace jako design, testovací centra, výzkum a vývoj.

Co se týče podpory investic ze strany státu, po změnách v pravidlech pro čerpání investičních pobídek lze pozorovat nárůst žadatelů z řad malých a středních firem, pro které se podmínky značně zjednodušily. Rostou tedy nejen velké společnosti, ale i ty menší, z velké části české.

ZDROJ: CZECHINVEST

Podpora start-upů pokračuje Technologická inkubace a internacionalizace

CzechInvest spustí v nejbližší době dlouho připravovaný projekt Technologická inkubace, v jehož rámci podpoří v následujících sedmi letech více než 300 start-upů ze sedmi klíčových technologických oblastí, přičemž každý bude moci získat podporu až pět milionů korun. Celková alokace projektu je přitom jedna miliarda korun. Projekt propojí zájmy státu, byznysu a akademické sféry.

Na program Podpora startupů, který trvá do 30. 6. 2022, naváže nový program zaměřený na internacionalizaci start-upů. CzechInvest chce podporu více otevřít a nesoustředit se již pouze na lokality Silicon Valley, New York, Londýn a Singapur jako dosud. „Ve spolupráci s agenturou CzechTrade jsme schopni jim pomoci v desítkách zemí světa,“ říká generální ředitel Patrik Reichl.

ZDROJ: CZECHINVEST

ČEB ZPŘÍSTUPNÍ ČESKÝM FIRMÁM PROJEKTY SVĚTOVÉ BANKY

PRODUKTY A SLUŽBY IFC/SVĚTOVÉ BANKY

Světová banka (WB) má v Česku nového partnera. Informace o tendrech, obchodních příležitostech, ale i kontakty, financování a další pomoc nově při projektech organizovaných Světovou bankou zajistí tuzemským firmám Česká exportní banka (ČEB). Ta se v Česku stala kontaktním místem (tzv. Private Sector Liaison Officer) pro Světovou banku a především její odnož International Finance Corporation zaměřenou na financování soukromého sektoru méně rozvinutých trhů.

„Naším cílem je usnadnit kontakt českých firem se skupinou Světové banky, zprostředkovávat jim příležitosti v zahraničí, informovat o tendrech, pořádat obchodní mise a naopak také zastupovat pozice českého soukromého sektoru vůči této významné mezinárodní finanční instituci,“ vysvětluje předseda představenstva ČEB Jaroslav Výborný. Dodává také, že tyto služby jsou otevřeny všem českým firmám, nejen exportérům-klientům banky.

Podobně fungují kontaktní místa Světové banky v ostatních státech. Nyní má 155 prostředníků v téměř stovce zemí. „Spolupráce s mezinárodními finančními institucemi představuje obzvláště v dnešní době cenný nástroj podpory soukromého sektoru,“ říká Lenka Dupáková, náměstkyně ministryně financí. „Jsem velice ráda, že se ČEB po konzultacích s Ministerstvem financí rozhodla plnit roli Private Sector Liaison Officer v Česku. Expertiza a zkušenosti ČEB s podporou českého exportu by měly výrazně pomoci našim podnikům naplno využít potenciál spolupráce se Skupinou Světové banky, zejména pak s Mezinárodní finanční korporací, jejímž prostřednictvím mohou české firmy proniknout na nové perspektivní trhy s volnou kapacitou.“

STOVKY PROJEKTŮ ROČNĚ

„Světová banka každoročně organizačně zajišťuje stovky projektů především z oblasti zdravotnictví, dopravní a energetické infrastruktury. Často jsou na méně exponovaných trzích, např. v Africe, Jižní Americe, Asii a dalších regionech,“ říká Pavla Knotková z washingtonské centrály WB.

Světová banka prostřednictvím International Finance Corporation investuje celosvětově každým rokem zhruba 20 miliard eur v 500 projektech.

Kontaktní adresa: pslo@ceb.cz

Jiří Rušíkvas:

MIKROVLNNÁ TECHNOLOGIE FUTTEC PŘINÁŠÍ REVOLUCI V OPRAVÁCH VÝTLUKŮ NA SILNICÍCH

Česká společnost FUTTEC, autor patentu na unikátní systém celoročních bezesparých oprav poruch asfaltových vozovek prostřednictvím mikrovlnné technologie, se ve spolupráci se státním podnikem VOP CZ blíží k významnému milníku. Již brzy představí prototyp zařízení FT4, které přináší opravdovou revoluci do oprav českých i evropských silnic. Jeho široké využití přispěje k prodloužení životnosti vozovek, omezení uzavírek a zajištění plynulosti a bezpečnosti dopravy.



Pracovní sestava FT3 při opravách na silnici I. třídy v Olomouckém kraji

povrchu, jako jsou plasticita pojiva, únosnost a protismykové vlastnosti. Nepoužívá se při ní frézování a bourání, nemá vysoké nároky na strojní vybavení, dopravu materiálu a lidské zdroje, a navíc pracuje zcela beze švů: při opravě nevzniká spára, do níž by mohla zatékat voda a silnici dále narušovat," vysvětluje zakladatel společnosti FUTTEC Jiří Rušíkvas a dodává: „Na dokončení vývoje a montáže prototypu FT4 spolupracujeme se státním podnikem VOP CZ. Ten nám poté bude poskytovat součinnost při výrobě a servisu dalších zařízení a podílet se na jejich prodeji v rámci České republiky i zahraničí.“ ■

ZDROJ: FUTTEC

Unikátní technologie

Mikrovlnná technologie FUTTEC®, určená především pro preventivní opravy poruch asfaltových vozovek, byla vyvinuta v České republice na základě spolupráce společnosti FUTTEC s Ústavem chemických procesů Akademie věd ČR a s VUT v Brně. Jejím principem je mikrovlnné záření s vlnovou délkou 10cm, které dokáže šetrně ohřát směs asfaltového pojiva a kameniva, z níž je tvořena vozovka, na kontrolovanou teplotu 145 °C. Asfaltové pojivo na hranici neporušené vozovky a poruchy tak změkne, ale nedegraduje. Následně se do poruchy přidá přesně nadávkovaná asfaltová směs stejného druhu jako u poškozené asfaltové vrstvy (vyrobená v certifikované

obalovně a ohřátá v mikrovlnné peci na 145 °C) a vše se zhutní. Při hutnění a zarovnávání s okolím místa poruchy se nová směs přirozeně prolne s původní vozovkou a výtluk či trhlinu trvale vodotěsně uzavře bez vzniku spáry.

„Patentovaná technologie FUTTEC® je ukrytá v srdci zařízení FT3, které již brzy nahradí třikrát výkonnější stroj FT4: ten dokáže opravit výtluk o velikosti šedesát krát osmdesát centimetrů za pouhých patnáct minut oproti stávajícím pětatřiceti minutám či padesáti minutám při teplotách pod bodem mrazu. Tato metoda pro celoroční preventivní opravy poruch asfaltových vozovek je aktuálně jediná, která dokáže zachovat vlastnosti původního a doplňovaného asfaltového

Podpora Green Deal Snížení celkových emisí CO₂

Mikrovlnná technologie FUTTEC® přispívá ke snížení emisí zátěže CO₂ při údržbě komunikací. Mikrovlnný ohřev asfaltové vozovky a asfaltové směsi totiž produkuje méně emisí CO₂ než dosud používané metody konvenčního ohřevu asfaltu. Ke zlepšení stavu ovzduší zároveň napomáhá i menší počet vozidel a strojů se spalovacími motory, která jsou nezbytná k zajištění opravy.



Do konce příštího roku by mělo být na Slovensku otevřeno padesát Simplea Pointů

SIMPLEA POINT = PARTNERS EXPANDUJÍ NA SLOVENSKO

Skupina Partners zahajuje zahraniční expanzi a jejím prvním krokem je Slovensko, kde bude působit pod značkou Simplea. Ta v srpnu získala licenci Slovenské národní banky a do konce roku začne klientům nabízet své služby, a to prostřednictvím postupně budované sítě kamenných franšizových poboček, tzv. Simplea Pointů, období českých Partners Marketů. Za první rok jich plánuje vybudovat padesát, v průměru s pěti zaměstnanci na pobočku. Hovořili jsme o tom s Peterem Michajlovem, který stojí v čele rozvoje skupiny Simplea na Slovensku.



Peter Michajlov, Country CEO
skupiny Simplea

V České republice již v rámci skupiny Partners dva roky funguje jako její dceřiná společnost Simplea pojišťovna, která nabízí produkty nízkonákladového rizikového životního pojištění. Na Slovensku ale bude značka Simplea zastřešovat veškeré aktivity finanční skupiny Partners na tomto trhu. V čem spatřujete přednosti tohoto řešení?

V České republice je Partners dlouhodobě budovaná a všeobecně známá značka. V zahraničí je to ale jiné a my jsme hledali nový, jednoduchý a mezinárodně srozumitelný brand, který reprezentuje naše hodnoty, misi a vizi, a zároveň je moderní a univerzální napříč naší produktovou a servisní nabídkou. Na podzim roku 2020 jsme novou značku na Slovensku otestovali

a výsledkem bylo finální rozhodnutí o značce Simplea jako skupinovém brandu pro naše aktivity mimo ČR. V případě Slovenska samozřejmě hrálo důležitou roli i to, že tam společnost s podobným názvem jako Partners již funguje, a my nechceme klienty mást podobností našich značek. Simplea toto všechno splňuje a řeší.

Správné načasování je při vstupu na nový trh klíčové. Proč jste zvolili právě tuto chvíli?

Slovenský trh finančního zprostředkování se totiž právě nyní nachází na pomyslném rozcestí. Digitalizace a stále silnější regulace trh profesionalizují a nutí distributory i producenty produktů ke změnám. Zmíním například dostupný odklon od často nevýhodného investičního životního pojištění a jeho nahrazení nízkonákladovým rizikovým životním pojištěním a samostatnými kvalitními nízkonákladovými investičními produkty nebo zavádění kmenovosti, kdy poradce svoji práci nedělá pro jednorázový výdělek, ale je hodnocen za dlouhodobou a pravidelnou péči o klienta zejména v oblasti krytí rizik a investic.

Tím vším jsme si v Česku již dávno prošli. Dnes podobné trendy vidíme na Slovensku a logicky chceme být s našimi řešeními aktivně u toho.

Stojíte v čele ambiciózního projektu, důležitého pro celou skupinu Partners. Jaká byla vaše cesta do čela slovenské Simpley a jak tuto zkušenost vnímáte?

Do Partners jsem přišel začátkem roku 2020 po svém návratu z Mnichova, kde jsem pro skupinu PPF stavěl německou sestru Air Bank pod názvem Velvon. Hlavním důvodem, proč jsem výzvu Petra Borkovce přijal, byl zcela unikátní obchodní model nově vznikající poradenské Partners Banky, kterou v Praze stavíme pro český a později i slovenský trh a ve které z pozice člena představenstva zodpovídám za komplexní klientskou propozici, digitální kanály a zejména úvěrové produkty.

Expanze skupiny Partners na Slovensko (a později i na další trhy) je v širším kontextu součástí této vnitřní expanze skupiny samotné a rád jsem tuto výzvu přijal. Je ale nutno říct, že to není one man show a pro Slovensko máme postavený

skvělý tým, složený dnes již z desítek kolegů ze všech důležitých oblastí, především rozvoje a řízení obchodu a informačních technologií.

Jaké služby a produkty bude Simplea na Slovensku nabízet?

Na Slovensko přinášíme to nejlepší, co jsme za čtrnáct let vybudovali v ČR. Vlastní technologie podporující práci našich konzultantů, silnou obchodní a manažerskou podporu senior partnerů, unikátní model franšizových poradenských poboček Simplea Point, pojištění od Simplea Poistovne, vlastní podílové fondy a investiční strategie od Simplea Investície a taky nemovitostní fond Trigea. Rádi bychom vše měli na Slovensku do konce tohoto roku.

Naším unikátním know-how jsou franšízy, ale i poradenské kanceláře pod názvem Family Banker Office a máme

s nimi na Slovensku velké plány. Pro budování této větve byznysu již máme „na palubě“ sedm z plánovaných deseti master franšizantů, lídrů jednotlivých regionů s odpovědností za rozvoj a řízení sítě franšizových poboček. Vedle toho ale dáváme šanci i kvalitně řízené kariérní struktuře, znovu za striktních podmínek, co se vzdělávání a kvality poskytovaných služeb týče. Tyto dva obchodní modely dokážou vedle sebe fungovat velmi efektivně a vzájemně využívat obchodních i personálních synergii. ■

*ZA ROZHOVOR DĚKUJE MARTINA HOŠKOVÁ
FOTO: ARCHIV SIMPLEY*

Obrat skupiny Partners přesáhl za první pololetí 1 miliardu korun

Finanční skupina Partners dosáhla za první pololetí letošního roku rekordních výsledků. Její obrat dosáhl 1,35 mld. korun, meziroční růst činil 63 %. Cílem skupiny za rok 2021 je překonání obratu 3 mld. korun.

Dařilo se všem společnostem skupiny. Partners investiční společnost a nemovitostní fond Trigea dosáhly obratu téměř 80 milionů korun, a meziročně tak rostly o 55 %. Pojišťovna Simplea měla obrat 164 milionů korun, a za první pololetí tak v předepsaném pojistném rostla o 124 %. Obrat skupiny na konci roku podpoří také nově otevřená penzijní společnost Rentea, dařilo se rovněž mediální a IT dceřiným společnostem.

Finančně poradenská společnost Partners meziročně rostla o 52 % a její obrat činil 1,072 mld. korun. Přibližně 28 % obratu tvořily hypotéky a ostatní úvěry ve výši 22 mld. korun s meziročním růstem 90 %.

„Dosáhli jsme výrazného růstu příjmů z oblasti investic, a to o 66 %, podíl investic na obratu firmy byl 27 %. Za prvních 6 měsíců roku přes nás klienti zainvestovali v nových jednorázových investicích 3 miliardy korun, což je o 87 % více než loni. A sjednali si nové pravidelné investice za 660 milionů korun ročně, což je růst o 70 %. Celková investiční aktiva pod správou Partners se tak blíží 30 miliardám korun,“ komentuje výsledky Petr Borkovec, ředitel Partners finanční skupiny.

Další oblastí, která zaznamenala rychlý růst, je segment doplňkového penzijního spoření. V počtu smluv i ročních částek, které klienti vkládají, rostli Partners o více než 100 %. O více než 20 % rostla společnost také v oblasti životního pojištění a pojištění aut a majetku.

ZDROJ: SKUPINA PARTNERS

TEPfactor

team adventure

Vezměte své zaměstnance na teambuilding, na který jen tak nezapomenou

Teambuilding je dnes oblíbeným benefitem mezi zaměstnanci a nemělo by se na něj zapomínat v žádné době. Pokud je dobře zorganizován, přináší samá pozitiva. Kladně ho hodnotí nejen zaměstnanci, ale svůj také zaměstnavatelé, kteří v průběhu teambuildingu mohou nejen poznat zcela nové stránky svých podřízených. Týmové akce utužují celý kolektiv.

Na výběru místa záleží

Nejen na výběru místa záleží. Velice důležitý je i výběr společné aktivity, na kterou se budou všichni těšit. Nabídka dnes převyšuje poptávku, a tak je těžké se v nabízených aktivitách zorientovat. Přinášíme tip na místo, které je prověřené statisíci nadšenými účastníky. Řeč je o adventure parku TEPfactor, který nabízí mnoho různorodých služeb.

Pevnost Boyard

TEPfactor se odehrává v zákoutích pirátské jeskyně, kde na hráče čeká 25 zapeklitých úkolů, které se plní v několikačlenných týmech. Za každý zdořený úkol je poté tým odměněn jednou z dvaceti indicí, které jsou klíčem k otevření čtyřech bonusových místností. Odměna v podobě truhlice s pirátským pokladem čeká však jen na ty, kteří zdoří všechny úkoly. Při úkolech se prověří zručnost, síla, logika a trpělivost, a proto je zde týmová spolupráce naprosto stěžejní.

Grilování po námořnicku

Prožijte netradiční večer na plovoucí otevřené lodi s grilovanými pochoutkami a míchanými drinky.

Ve společnosti piráta, který vás bude zaručeně bavit, zažijete gastronomický zážitek, který jiné restaurace nenabízí. Netradiční večer na lodi vás nabije pozitivní energií.

Dobrodružná výprava proti proudu Vltavy

Vydejte se s námi proti proudu Vltavy. Cílová destinace Mastník. Poznat Vltavu z lodi je krásný zážitek. Prozkoumáme romantická a odlehlá zákoutí, do kterých se ze břehu jen těžko dostanete. Využít můžete naše speciálně upravená plavidla Picnic Boats a užít si tak piknik přímo na vodní hladině. Piknikové koše vám zabalíme dle vašeho přání.

Vodní bitva Water CUP

Utkejte se svou posádkou v boji o pirátský poklad. Vodní bitva na dvou speciálně upravených plavidlech rozhodne, která posádka má více důvtipu, lepší strategii a větší výdrž. Cílem hry je „potopit nepřátelskou loď“. Vyhrává ta posádka, které se podaří v časovém limitu naplnit nádobu protivníkovy bitevní lodi.

Za pokladem Slapského jezera

Vydejte se po stopách ztraceného Slapského pokladu. Vaším cílem bude poklad najít a otevřít. V motorových člunech budete brázdit vody Slapského jezera, luštit šifry a hledat indicie. Pokud máte srdce dobrodruha, uvidíte během plavby místa, která jsou ostatním z pevniny nepřístupná.

Více se dozvíte na tepfactor.cz



Lucie Jurníčková:

CHCEME, ABY BYL ČESKÝ SENIOR RENTIÉREM, NIKOLI DŮCHODCEM

Letos v červnu se na našem trhu s penzijním spořením objevil nový subjekt – penzijní společnost Rentea, která je součástí finanční skupiny Partners. Jednu ze zákonem stanovených podmínek, a to, že počet účastníků u penzijní společnosti musí po uplynutí 24 měsíců ode dne zahájení provozu dosahovat alespoň 10 000, splnila za pouhé dva měsíce. Na další informace jsme se zeptali Lucie Jurníčkové, členky představenstva a produktové manažerky této penzijní společnosti.



Klienti skupiny Partners vždy oceňovali možnost vybrat si produkt, který nejlépe vyhovuje právě jejich individuální situaci, nehledě na to, která společnost jej nabízí. Zůstává tato možnost zachována i u doplňkového penzijního spoření?

Rozhodně ano. Cílem nebylo přestat nabízet doplňkové penzijní spoření od ostatních penzijních společností. Založení nové penzijní společnosti možná přispěje k tomu, aby se trh více rozvíjel. Spoření na důchod totiž veřejností stále ještě není považováno za významné téma. Se vznikem nové penzijní společnosti se však o něm opět začíná více hovořit a možná i ostatní penzijní

společnosti se začnou o propagaci tohoto produktu více starat, a myšlenka o spoření na důchod se tak dostane do povědomí více lidí. Osobně jsem přesvědčená, že nad svým finančním zajištěním na stáří by měli lidé více přemýšlet a určitě by se neměli spoléhat na to, že se o ně „někdo“ postará.

V čem se lišíte od ostatních penzijních společností na trhu, proč by si klient měl zvolit produkt právě od společnosti Rentea?

Na penzi si u nás již spoří spousta lidí, což je skvělé, nicméně mnoho z nich

má stále pouze transformovaný fond. Nastává čas, aby se lidé trochu zamysleli nad tím, zda jim prostředky uložené v tomto fondu opravdu vydělávají, jestli jim je náhodou neužirá inflace. Transformované fondy s tím nemohou nic dělat, jsou omezeny zákonem. Klienti ale mají možnost přejít do účastnických fondů, kde už se zhodnocení pohybuje v jiných číslech.

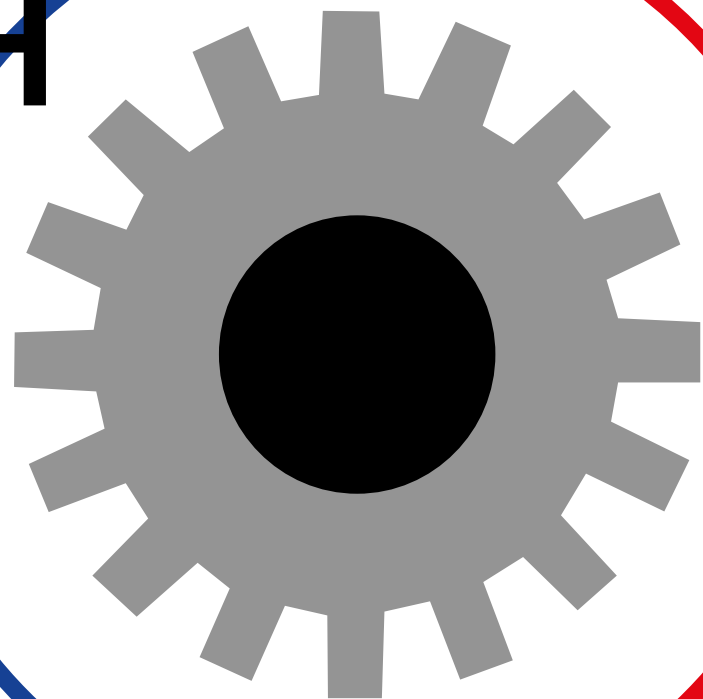
My ve srovnání s jinými společnostmi dáváme svým klientům ještě něco navíc: podělíme se s nimi o svůj zisk. Nad určité procento výnosu, to znamená, pokud budou naše fondy nadstandardně vydělávat, se s klienty o svůj success fee rozdělíme napůl. Věříme, že kombinace aktivní správy a přístupu k moderním investičním nástrojům přinese ovoce a Rentea fondy budou patřit ke špičce na trhu doplňkového penzijního spoření. ■

*ZA ROZHOVOR DĚKUJE MARTINA HOŠKOVÁ
FOTO: ARCHIV SPOLEČNOSTI PARTNERS*

Penzijní společnost Rentea

Je součástí skupiny Partners, jejíž silnou distribuční síť finančních poradců s úspěchem využívá. Doplňkové penzijní spoření nabízí svým klientům od června 2021. Rentea spravuje tři účastnické fondy: Povinný konzervativní účastnický fond, Dluhopisový účastnický fond a Akciový účastnický fond. Jednou z unikátních výhod oproti konkurenčním penzijním společnostem je využívání moderních investičních nástrojů mezinárodní společnosti BlackRock při správě fondů.

62. MEZINÁRODNÍ STROJÍRENSKÝ VELETRH



8.–12. 11. 2021
BRNO



**DIGITAL
FACTORY**



MSV 2021 UKÁŽE INOVACE PRO PRŮMYSL BUDOUCNOSTI

Od 8. do 12. listopadu 2021 se na brněnském výstavišti uskuteční již 62. ročník Mezinárodního strojírenského veletrhu. K vidění budou inovativní průmyslové technologie a mezi stěžejní témata se zařadí digitalizace průmyslu.

Řešení pro průmysl budoucnosti

V uplynulém roce došlo k zásadnímu urychlení zavádění digitálních technologií do průmyslové praxe. „Nejnovější služby a produkty v oblasti digitalizace podniků budou k vidění ve speciální expozici Digitální továrna 2.0, která se na MSV představí již podruhé. Hlavním tématem tohoto projektu bude technologická transformace české ekonomiky. Prezentovat se zde budou prototypy chytrých autonomních strojů a zařízení s ohledem na vazby související s firemním prostředím,“ uvedl Michalis Busios, ředitel MSV. Součástí se stane také digitální stage, která nabídne prostor pro diskuzi, včetně online přenosu. Uskuteční se i druhý ročník mezinárodní konference zaměřené na otázku zvládnutí digitální transformace firmy.

3D tisk i investiční příležitosti

Letošní MSV se zaměří také na aktuální téma 3D tisku. „Firmy působící v tomto oboru zásadně pomohly v době

nedostatku ochranných pomůcek, což bychom na veletrhu rádi akcentovali,“ doplnil M. Busios. Prostor bude věnován také prezentaci start-upů. Právě ty jsou motorem inovací a zároveň zajímavými investičními příležitostmi. Konat se bude také prestižní soutěž o Zlatou medaili MSV, která bude udělena nejlepšímu exponátům. V průběhu veletrhu se chystá i rozsáhlý doprovodný program reagující na aktuální témata v průmyslu.

Doprava, logistika a cirkulární ekonomika

Souběžně s MSV se uskuteční veletrhy Transport a Logistika a Envitech. První z dvojice veletrhů se zaměří na novinky z oblasti automatizace a digitalizace logistiky. Prezentovat se budou opět i firmy nabízející specializovaný software a IT řešení pro logistiku. Hlavním tématem veletrhu Envitech bude cirkulární ekonomika neboli systém opětovného využívání materiálů, které udržujeme v oběhu co nejdéle. Tato problematika se řadí k prioritám udržitelného rozvoje v EU a spočívá především v zodpovědném zacházení se zdroji a optimalizaci výrobních procesů.

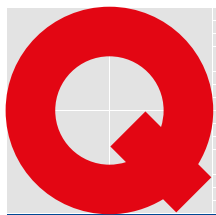


Osobní kontakt základem úspěšného byznysu

Absence osobních kontaktů v době pandemie potvrdila, že veletrhy jsou nejen pro průmysl nepostradatelné. Obchodní a marketingový význam MSV prokázal i průzkum mezi vystavovateli, kteří vnímají strojírenský veletrh jako firemně důležitou prezentaci umožňující efektivní osobní jednání se stávajícími i novými zákazníky a partnery. „Vnímáme značnou poptávku firem po konání veletrhu, vystavovatelé se chtějí opět osobně setkat. Ukazuje se, že virtuální akce nemohou nahradit fyzický veletrh, který je založen na emocích a budování osobních vazeb. Online nástroje mohou fungovat jen jako doplněk, který zefektivní fyzickou návštěvu veletrhu. Snažíme se pracovat například na rozvoji našeho online katalogu, který umožní lepší prezentaci firem a jejich exponátů ještě před samotným začátkem veletrhu,“ sdělil ředitel MSV. ■

ZDROJ: BVV/MSV





**CENTRÁLNÍ
MOZEK
FIRMY**

**1 356
implementací**

**20
let tradice**

**37
implementačních
partnerů**

W W W . Q I . C Z

VMV, spol. s r. o.

Zajišťuje výrobu, obrábění, CNC obrábění a montáž dílů, podsestav i strojů. VMV má široký záběr, dokáže se přizpůsobit různorodým zakázkám: nehraje roli, zda se jedná pouze o drobné díly v počtu několika kusů či komplexní řešení v ucelených sadách a dávkách.



Po zavedení QI se významně zlepšila plynulost výroby. Oproti původnímu stavu VMV zvládá se stejným počtem zaměstnanců a totožnými technologiemi více práce. „Dva roky po implementaci jsme zaznamenali největší nárůst objemu výroby, a to o 5,4 %, tedy 3 000 000 Kč. Také pocítujeme, že díky QI máme ještě stále možnost tento objem navyšovat. Za zmínku stojí, že ve stejném roce jsme dosáhli třetího nejvyššího zisku v historii firmy,“ vypočítává jednatel a vedoucí obchodního oddělení Petr Maschita. Tyto příznivé výsledky ovlivnil také přehled o procesech: zaměstnanci i vedení během chvíle dostanou prostřednictvím QI přesně takové informace, které potřebují. VMV eviduje přes 27 000 různých výrobků, u každého je uložen aktuální technický výkres. Na tuto agendu jsou navázány i obchodní případy, vše je propojené a dostupné ze systému.

K ucelenému přehledu dopomáhají odváděcí terminály – celá výroba je on-line. V QI pak lze vidět její skutečný aktuální stav.

Související přínosy QI

- Přesné stanovení nákladů na produkt a vyhodnocení výroby
- 25% úspora práce při řízení výroby
- Informace o obchodních případech rychle a souhrnně
- Výrobek i termín jeho dodání přesně podle pokynů zákazníka
- Podpora při řízení výrobních kooperací
- Větší komfort při zpracovávání nabídek i objednávek
- Vyhodnocení výkonnosti zaměstnanců za 30 minut namísto původních několika hodin
- Úspora práce vyčíslená úbytkem dvou zaměstnanců
- 2 000 listů papíru ušetřeno měsíčně
- Do 15 minut po dvoutýdenní dovolené přehled o firmě



iTRADE NEWS

Internetový portál TRADE NEWS



www.itradenews.cz

Rozhovory 281
Exportní šance 353
Profiliga firem 208
Finance a pojištění 180
Nové technologie 76
Infografiky 54
Z praxe 55
= 1207 dokumentů + 121 referencí



CIVILIZACE, NEBO KULTURA?

Již mnoho let zahajuji svůj kurs kulturní antropologie malým zamyšlením nad zdánlivě samozřejmými pojmy. Rád přitom využívám textů profesora Jana Sokola, který navrhl rozlišovat mezi pojmy „civilizace“ a „kultura“.

Prvým pojmem označil tu vrstvu společenského života, která zahrnuje naše zacházení s věcmi; tedy vrstvu každodenního provozu, utilitární manipulace. Zde nejde o žádné hluboké promyšlení významů, poukazů a souvislostí, lidé prostě dělají to, co „se“ v jejich době a sociálním prostředí dělá. Pojmem „kultura“ označil Jan Sokol cosi odlišného, a přece úzce souvisejícího: sféru hodnot, tedy tvořivou vrstvu péče o tradice, významy, rituály a vše ostatní, s čím se lidé hlubinně identifikují, rozvíjejí to a přenášejí z generace na generaci. Kultura je sféra „péče“ o to, čeho si lidé váží a co má pro ně vsutku smysl; poněvíc se promítá do mytických, náboženských a vědeckých idejí, artefaktů a vzorců chování.

A nyní přichází pasáž z jedné Sokolovy knihy, kterou každým rokem cituji a vždy prosím studenty, aby se zamysleli nad její hloubkou a aktuálností:

„Zdánlivá samostatnost civilizační vrstvy, kterou lze snadno přenést kamkoli jinam, svádí k mylné domněnce, že takové povrchní „civilizování“ stačí. Přitom tam, kde je vrstva civilizace čistým importem bez jakéhokoli vlastního

podílu, žijí lidé ve schizofrenním prostředí, bez souvislosti mezi vrstvami. Navíc je to prostředí velmi nestabilní; jako se civilizační vrstva z ničeho nic objevila, může zítra zase zmizet, protože nemá žádné kořeny. Když dobře nefunguje, není, kdo by ji opravil nebo vylepšil, a tak budou mít lidé sklon ji prostě vyhodit a obstarat si jinou, jak se to od nás naučili. To je hlavní důvod nestálosti demokracie v zemích, kam byla importována a kde ji při každém zaskřípání nahrazují banánovní diktátoři.“

Čtenář již nepochybně odhalil, proč připomínám uvedená slova profesora Sokola právě nyní v souvislosti s kolapsem západní angažovanosti v Afghánistánu. Ano, zase jednou politici nenaslouchali radám vědců (v tomto případě historiků a kulturních antropologů), zase jednou zvítězila prvoplánová potřeba jednoduché akce před seriózním porozuměním hlubším souvislostem života jedné mimoevropské společnosti. Cena za to je nedozírná a platíme ji počty zmařených životů, biliony dolarů, ale také (a možná hlavně) dramatickým poklesem prestiže, důvěry a vlivu Západu ve zbytku světa

a morální kocovinou, jež vystřídala počáteční triumfalismus...

Míru vyspělosti jakéhokoli lidského společenství lze měřit ledasčím. Už konečně bychom ale měli pochopit, že ze všeho nejhorší je měřit ji technologickou vyspělostí a „nesnesitelnou lehkostí“ civilizační vrstvy. Někoho poučovat, natož vést, budeme (možná) schopni teprve tehdy, až vsutku do hloubky porozumíme kulturním hodnotám, tradicím a způsobu myšlení odlišných lidských společenství, a teprve pak – s pokorou a citlivostí – začneme hledat cesty možného setkávání a prolínání kontextů. Ano, je to cesta zdlouhavá, ale nenaštoupíme-li ji se vši vážností, budeme i nadále v různých končinách světa jen střílet, slibovat, vyhrožovat, platit – a hloupnout. ■

TEXT: PETR NESVADBA
FOTO: SHUTTERSTOCK

PHD. PETR NESVADBA, CSC., JE STŘEDOŠKOLSKÝM A VYSOKOŠKOLSKÝM PEDAGOGEM, VYUČUJE HISTORII, ZÁKLADY SPOLEČENSKÝCH VĚD, KOMPARATIVNÍ DÉJINY, ETIKU, FILOSOFII, KULTURNÍ ANTHROPOLOGII A MULTIKULTURNÍ VÝCHOVU.

Ploché těsnění zpracujeme rychle a na míru!



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

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

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

My vám nabízíme rychlé a spolehlivé vyřízení zakázky, protože se nám podařilo navýšit kapacitu našich technologií. Můžeme se zaručit i za naše zkušené pracovníky. Naším cílem je, aby celý systém bezvadně fungoval – počínaje rychlým zpracováním poptávky až po realizaci finálního produktu.

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

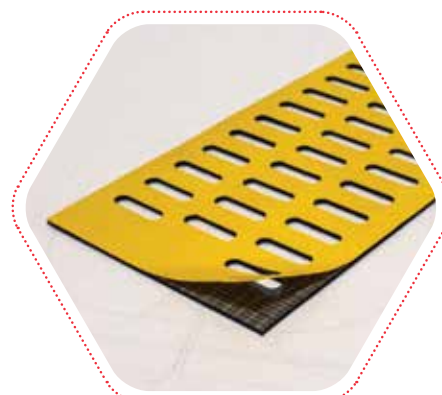
Pro zpracování plochých materiálů používáme následující technologie:



vysekávání plochého těsnění pomocí matrice (sériová výroba)



vyřezávání plochého těsnění na plotru



laminaci podkladové plochy



řezání vodním paprskem



dělení na kotoučové rezačce



frézování

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



20
21

GUMEX

www.gumex.cz
pružné partnerství

KDYŽ CHCETE TY NEJLEPŠÍ HRÁČE, NEMŮŽETE HRÁT DRUHOU LIGU



Už téměř třicet let se snažím vnášet do oblasti personalistiky zdravý rozum. Výběr zaměstnanců stavíme spolu s pobočkami Performia a klienty po celém světě na předchozích výsledcích spíš než na otázkách, které nikam nevedou. Při vedení lidí pracujeme s jejich potenciálem a ochotou, protože dovednosti je většinou možné se doučit. Jak se ale pozná, že je člověk vybraný podle všech těchto kritérií dostatečně dobrý, aby zvládal tempo týmu, do kterého nastoupil?

„Jak přesně poznám, že je nováček dostatečně produktivní právě pro náš tým? Co když vidím, že má potenciál, ale jeho tempo je na nás prostě pomalé?“ zeptala se mě ředitelka marketingu a PR naší české pobočky. „Podívej se třeba na fotbal,“ řekl jsem jí. „Když budeš nabírat hráče do fotbalového klubu Sparta Praha, budeš chtít někoho, kdo je produktivní, silně zaměřený na dosažení cíle, rychlý a týmový. Asi nebudeš stát o člověka, který na tréninku řekne: ‚Uf! Ten míč je moc daleko a já jsem dnes moc unavený na to, abych ho doběhl.‘“

Pojďme se na to ale podívat z druhé strany. Tenhle hráč může třeba trochu talentu mít, a když se připojí k týmu v nižší lize, skvěle do něj zapadne. Z toho jasně vyplývá, že když fotbalový klub dělá nábor nových posil, musí přemýšlet o tom, zda jsou hodně produktivním týmem s vysokými požadavky a každodenním tvrdým tréninkem, nebo jsou spíš týmem, který rád hraje fotbal, trénuje třikrát do týdne, a když se jim někdy něco podaří, jsou za to vděční. Asi je jasné, že jde o dva velmi odlišné přístupy.

Firma jako fotbalový klub?

Ve sportu je tohle mnohem lépe vidět, ve firmě by to ale mělo fungovat stejně. Pokud firma hraje čtvrtou ligu chce

někoho z ligy první, bude to dost těžké – nejen ho vůbec najít, ale také udržet. Proč by měl prvotřetový hráč chtít hrát s týmem z ligy čtvrté?

Z toho nám pro svět byznysu vyplývá, že čím vyšší ligu hrajete, tím atraktivnější jste pro produktivní lidi. Když se stále posouváte, vylepšujete procesy a produkty, snažíte se věci dělat stále efektivněji, vaše statistiky jdou nahoru, pořád lidí motivujete k lepším výsledkům a nejste leniví, pak to všechno přitahuje podobný typ lidí, hráčů, kteří chtějí být součástí skvělého týmu.

Takže rada ke zmíněné otázce zní následovně: upřímně si sami pro sebe řekněte, jakou ligu vaše firma hraje. A v souvislosti s novým členem vašeho týmu se pak zeptejte: „Je jeho produktivita dostatečná na to, aby hrál tuhle ligu s námi? Je schopen držet s námi krok?“

Jak změnit ligu?

Možná jste teď zjistili, že vaše firma hraje nižší ligu, než byste si představovali, a říkáte si, jak to změnit. V praxi jsme už viděli mnoho firem, které udělaly velmi rychlý skok vpřed. Vzpomeňte si třeba na Facebook, o kterém v únoru roku 2004 ještě nikdo nic nevěděl, a na konci roku už měl milion uživatelů. S dnešními

komunikačními nástroji a technologiemi je možné všechno. Co je ale v takovém pokusu o velký skok zásadní? Určitě je to schopnost dodávat víc, než lidé očekávají. A druhou neméně podstatnou složkou úspěchu jsou ti správní lidé na palubě. Už jsem nejméně jednou viděl start-up, který vyletěl do nebes, ale protože neměl ty správné lidi, velmi rychle zase spadl na zem.

Pokud se tedy chystáte zlepšit svou hru a posunout ji o velký kus dopředu, ujistěte se, že máte v týmu produktivní, ochotné lidi, kteří jsou nadšení pro věc. Pokud nějací z nich mají už teď pomalé tempo, ukažte jim jejich výsledky, fakta a statistiky. Když jsou šikovní, jen ne dostatečně pro vás, uvidí to sami. S těmi dalšími to možná bude o kus složitější, ale i to se dá vyřešit. A hrajete-li už teď první ligu, nezapomeňte, že i ti nejlepší lidé potřebují dobrého lídra, který jim udává směr. Bez něj to v týmech nefunguje. ■

TEXT: MÄRTEN RUNOW

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV PERFORMIA



Mårten Runow je zakladatel a CEO společnosti Performia International
www.performia.cz

PŘEDMĚT PODNIKÁNÍ JIŽ NEMŮŽE BÝT VYMEZEN JAKO VÝROBA, OBCHOD A SLUŽBY NEUVEDENÉ V PŘÍLOHÁCH 1 AŽ 3 ŽIVNOSTENSKÉHO ZÁKONA

Nejvyšší soud České republiky vydal dne 12. 5. 2021 pod sp. zn. 27 Cdo 3549/2020 přelomové rozhodnutí¹, které je nepříjemně překvapivé pro širokou laickou i odbornou veřejnost. Zpozornět by měly všechny obchodní korporace (společnosti), které mají ve své společenské smlouvě/stanovách uveden a v obchodním rejstříku zapsán předmět podnikání s názvem výroba, obchod a služby neuvedené v přílohách 1 až 3 živnostenského zákona.

Případ jedné akciové společnosti ovlivní (sta) tisíce obchodních korporací

Nejvyšší soud České republiky rozhodoval o dovolání jedné akciové společnosti (dále jen „AS“) podnikající též v oblasti realitního zprostředkování. Jednalo se o případ, kdy rejstříkový soud a následně i soud odvolací odmítl do obchodního rejstříku zapsat předmět podnikání *realitní zprostředkování*, které se po změně právní úpravy účinné od 3. 3. 2020 stalo živností vázanou (původně živnost volná obor činnosti realitní činnost, správa a údržba), bez toho, aniž by AS před podáním návrhu na zápis do obchodního rejstříku změnila své stanovy a doplnila je o „nový“ předmět podnikání.

Je třeba podotknout, že předmět podnikání obchodní korporace patří mezi povinné obsahové náležitosti společenské smlouvy/stanov a současně i mezi povinné zapisované údaje do veřejného (obchodního) rejstříku. Změna předmětu podnikání znamená tedy i změnu společenské smlouvy/stanov. O změně společenské smlouvy/stanov přísluší

rozhodovat v závislosti na právní formě obchodní korporace společníkům, valné hromadě či jedinému společníku/akcionáři (dále jen „nejvyšší orgán společnosti“). Společenská smlouva/stanovy jsou podkladem pro zápis předmětu podnikání do obchodního rejstříku, do něhož lze zapsat jen ty předměty podnikání, které jsou uvedeny ve společenské smlouvě/stanovách a ke kterým má obchodní korporace příslušné živnostenské či jiné (nejedná-li se o živnost) oprávnění.

AS se domnívala, že pro změnu stanov není důvod, že se nejedná o nový předmět podnikání, když realitní zprostředkování již vykonávala na základě oboru živnosti volné, pro který měla v obchodním rejstříku zapsaný předmět podnikání výroba, obchod a služby neuvedené v přílohách 1 až 3 živnostenského zákona, a že postačí si vyřídít jen živnostenské oprávnění v rámci živnosti vázané a vypracovat úplné znění stanov (bez rozhodnutí o jejich změně). Navíc byla toho názoru, že jí (její valné hromadě) ani nepřislušelo rozhodovat o změně stanov ve smyslu změny předmětu podnikání, když tato změna nastala výhradně „ze zákona“, tj. změnou právní úpravy.

Nejvyšší soud se s argumentací AS neztotožnil a ve svém rozhodnutí dospěl dokonce k závěru, že ujednání stanov, podle něhož je předmětem podnikání akciové společnosti výroba, obchod a služby neuvedené v přílohách 1 až 3 živnostenského zákona, nesplňuje požadavek určitosti, neboť z něj není zjevné, co je předmětem podnikání dané společnosti, a odpovídajícího výsledku se nelze dobrat ani výkladem². Takové ujednání je proto z důvodu neurčitosti jeho obsahu zdánlivé (§ 553 o. z.) a nepřihlíží se k němu (§ 554 o. z.)³.

Odmítnutí dosavadní praxe

Nejvyšší soud svým rozhodnutím zcela odmítl dosavadní (od roku 2008 trvající) všeobecně rozšířenou praxi, podle níž v případě, že obchodní společnost chtěla podnikat v některém z oborů činností, které náležejí do jediné živnosti volné a které jsou uvedeny v příloze č. 4 živnostenského zákona (dále jen „ŽZ“), uváděla ve své společenské smlouvě/stanovách jako předmět podnikání výroba, obchod a služby neuvedené v přílohách 1 až 3 živnostenského zákona

1 Usnesení je dostupné na webových stránkách soudu: <https://www.nsoud.cz/>.

2 Bod [28] usn. Nejvyššího soudu České republiky ze dne 12. 5. 2021, sp.zn. 27 Cdo 3549/2020.

3 Bod [29] usn. Nejvyššího soudu České republiky ze dne 12. 5. 2021, sp.zn. 27 Cdo 3549/2020.



(plně v souladu s terminologií ŽZ) s tím, že si v rámci ohlášení volné živnosti vybere jednotlivé obory činnosti, které budou uvedeny ve výpisu ze živnostenského rejstříku. Případná změna předmětu podnikání dotýkající se pouze změn v oborech činnosti živnosti volné – podle ustálené praxe, kterou nyní Nejvyšší soud shledal nesprávnou – podléhala pouze ohlášení příslušných změn živnostenskému úřadu bez nutnosti měnit společenskou smlouvu/stanovy (ve formě notářského zápisu) a bez nutnosti tuto změnu zapisovat do obchodního rejstříku, což snižovalo administrativní a finanční zátěž obchodních společností.

Podle názoru Nejvyššího soudu však takový postup není možný a předmět podnikání musí být určitě a jednoznačně určen přímo v textu společenské smlouvy/stanov, což, jak soud ve svém rozhodnutí naznačuje, lze učinit pomocí pojmenování jednotlivých živností, které používá ŽZ (v případě živnosti volné by se mělo zřejmě jednat o pojmenování jednotlivých oborů činnosti uvedené v jeho příloze č. 4). To však není povinné a předmět podnikání lze ve společenské smlouvě/stanovách vymezit i odlišně za předpokladu, že je to dostatečně určité a srozumitelné, aby živnostenský úřad sám takto vymezený předmět podnikání podřadil pod příslušnou živnost uvedenou v ŽZ, a současně určil, zda jde o živnost volnou, vázanou, řemeslnou či koncesovanou.

Nelze však pominout, že k rozšíření této praxe výraznou měrou přispěly i samy rejstříkové soudy, které často buď odmítaly jako předmět podnikání zapsat přímo konkrétní obor činnosti náležející do živnosti volné, nebo naopak samy bez návrhu zapisovaly dnes Nejvyšším soudem odmítnuté vymezení předmětu

podnikání, a to možná proto, že ŽZ sám v případě živnosti volné předmět podnikání přímo nazývá jako výroba, obchod a služby neuvedené v přílohách 1 až 3 živnostenského zákona.

Ačkoliv Nejvyšší soud rozhodoval „jen“ o dovolání jedné AS, jeho rozhodnutí dopadá na všechny obchodní společnosti mající jako předmět podnikání ve společenské smlouvě/stanovách zapsán výroba, obchod a služby neuvedené v přílohách 1 až 3 živnostenského zákona. Podle údajů Českého statistického úřadu existovalo ke dni 30. 6. 2021 celkem 535 838 obchodních společností, z toho 26 900 akciových a 500 190 společností s ručením omezeným, zbytek připadá na ostatní právní formy. Lze odhadovat, že s ohledem na rozšířenost dosavadní praxe se problém dotýká valné většiny z nich.

Důsledky rozhodnutí

Podle rozhodnutí Nejvyššího soudu by nejen AS, ale ve svém důsledku i všechny obchodní korporace, které mají jako předmět podnikání ve stanovách/společenské smlouvě uveden a v obchodním rejstříku zapsán výroba, obchod a služby neuvedené v přílohách 1 až 3 živnostenského zákona, měly změnit své stanovy/společenské smlouvy a poté i navrhnout příslušnou změnu k zápisu do obchodního rejstříku, neboť jejich stávající zápis v obchodním rejstříku odporuje zákonu (§ 25 odst. 1 písm. b) zákona o veřejných rejstřících) a náprava je nutná.

O této změně musí rozhodnout nejvyšší orgán obchodní korporace, a to ve formě notářského zápisu, a následně musí být navržena k zápisu do obchodního rejstříku.

Neučiní-li tak obchodní společnost dobrovolně, může být podle zákona o veřejných rejstřících vyzvána soudem ke zjednání nápravy a v krajním případě, pokud by výzvě nevyhověla, by soud mohl rozhodnout i o jejím zrušení s likvidací. Možné by mohlo být i uložení pořádkové pokuty až do 100 000 korun.

S ohledem na odhadovaný vysoký počet obchodních korporací, jichž se věc týká, a obvyklou vytíženost rejstříkových soudů nelze zřejmě očekávat, že soudy budou v nejbližší době hromadně vyzývat k nápravě, pokud se s názorem Nejvyššího soudu ztotožní, ale i přesto lze doporučit ji neodkládat. Příprava a realizace rozhodnutí o změně společenské smlouvy/stanov je spojena s určitou administrativní zátěží (zejm. svolání valné hromady, účast společníků/akcionářů na ní, zajištění termínu u notáře, kteří mohou být v této souvislosti značně vytížení, potřebných dokladů), která je o to náročnější, je-li společníkem zahraniční právnická/fyzická osoba. I u nově zakládaných obchodních korporací by mělo být rozhodnutí Nejvyššího soudu bráno v potaz a v dosavadní praxi vymezení předmětu podnikání již v případě živnosti volné nepokračovat. ■

TEXT: LENKA KVAPILOVÁ HOFMANOVÁ
FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV AUTORKY



Mgr. Lenka Kvapilová Hofmanová
je advokátkou
v advokátní kanceláři
KVAPIL KVAPILOVÁ
HOFMANOVÁ



BUDUJEME
HRDÉ
ČESKO

OCENĚNÍ
ČESKÝCH
EXPORTÉRŮ

PODNIKATELSKÁ
PLATFORMA HELAS
OD ROKU 1997

OCENŮJEME RYZE ČESKÉ EXPORTÉRY
ZAPOJTE SE MEZI DŮVĚRYHODNÉ FIRMY.
SPOLEČNÉ PODNIKATELSKÉ MIKROKLIMA OD ROKU 1997.
SPOLUPRÁCE.

BEZPLATNÁ
ONLINE
REGISTRACE

český export

český byznys

české know-how

SOUTĚŽNÍ KATEGORIE

Malá – Střední – Velká společnost

www.oceneniceskychexporteru.cz

ZAKLADATEL



PARTNEŘI



ODBORNÝ GARANT



MEDIÁLNÍ PARTNEŘI

SPOLUPRÁCE





Kensity D. Ekaningsih:

ROZHOVOR PRO TRADE NEWS JSEM UVÍTALA

„Jsem velmi ráda, že můžu být u toho, když se vzájemným vztahům mezi Indonésií a Českou republikou tolik daří. Rozhovor pro prestižní český magazín o obchodu a exportu TRADE NEWS jsem uvítala. Věřím, že otevřel nové pohledy a přinesl nové informace a znalosti těm českým firmám, které chtějí začít podnikat nebo rozšířit své stávající podnikání na trzích ASEAN, a zejména v Indonésii.“

Kensity D. Ekaningsih je velvyslankyní Indonésie v ČR bezmála dva roky. Předtím působila na různých vrcholných pozicích na indonéském ministerstvu zahraničí, včetně řady diplomatických postů, mj. v Singapuru, Thajsku, Malajsii, Číně nebo Itálii.



Rastislav Káčer:

TRADE NEWS JE NA PROFESIONÁLNEJ ÚROVNI

„TRADE NEWS pravidelne a na veľmi profesionálnej úrovni prináša kvalitné informácie zo sveta medzinárodného biznisu. Inšpiratívne rozhovory, cenné informácie, zaujímavé osobnosti – všetko je spracované na profesionálnej úrovni.“

Rastislav Káčer je slovenským velvyslancem v ČR od léta 2020. Byl velvyslancem SR v Maďarsku a ve Spojených státech a stýčným diplomatem velitelství NATO v Bruselu. Zastával pozici předsedy poradenské společnosti Fipra Slovakia a je čestným prezidentem think tanku Globsec.



Vladimír Nodžák:

TRADE NEWS JE MÉDIUM SVĚTOVÉHO FORMÁTU

„Časopis TRADE NEWS nevyniká pouze kvalitním a informativním obsahem s poutavou grafikou ze všech byznysových koutů světa, ale zároveň je s redakcí i velmi příjemná spolupráce. Jejich profesionální přístup a dedikace cílená na hodnotné a poutavě podané informace z TRADE NEWS dělá médium světového formátu.“

Vladimír Nodžák působil v technologické společnosti Quadient, od roku 2016 žije a podniká v Kambodži, kde spolu s manželkou Neang založili e-commerce platformu Kokopon.

AE

2021

Kostelec

Česko a Evropa v asijském století

5.-6. listopadu

Nový zámek, Kostelec nad Orlicí

**2 dny inspirativních diskuzí i praktických tipů,
jak se vypořádat se změnou zažitých (ne)pořádků**

Parag Khanna (globální stratég, někdejší poradce Baracka Obamy),
Janka Oertel (European Council on Foreign Relations),
Karel Řehka (Národní úřad pro kybernetickou a informační bezpečnost),
Roger Tooze (konzultant, spoluzakladatel mezinárodní politické ekonomie),
Peter Demuth (SAP), Martin Jahn (Škoda Auto) a další

Podrobnosti na www.altereko.info/kostelec2021podzim

Partneři:



Mediální partneři:



Partner pomoci:



Šéfredaktorka

PhDr. Jana Jenšíková

RedakcePhDr. Věra Vortelová
Ing. Mgr. Daniel Libertin
Roman Chlupatý, M.A.
Ing. Martina Hošková
PhDr. Jozef Gáfrík, CSc.**Grafická úprava**

Ing. Valeria Ashhab

Korektury

PhDr. Milena Gilllová

Produkce

Mgr. Marek Jenšík

Ekonomický servis

Ing. Tereza Gulánová

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

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

Tisk

Akontext s.r.o.

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

Shutterstock

Za obsah inzerce zodpovídá inzerent.

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

www.tradenews.cz
www.itradenews.cz

Připravujeme



Jsou Izrael a Spojené arabské emiráty stále rájem inovací? Mají české menší a střední firmy na Blízkém východě větší šanci než ty velké? Stojí za to, aby se podnikatelé zajímali o Irák? I tyto otázky si budeme klást v příštím vydání TRADE NEWS.



Od letošního října až do března 2022 proběhne v Dubaji Všeobecná světová výstava Expo. Česká republika tam samozřejmě nebude chybět. Součástí jejího pavilonu bude mimo jiné rotační expozice s proměnlivými programy. Jedním z nich je společná prezentace MPO a CzechTrade nazvaná City For The Future.

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

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

CO NAPLÁNUJETE, TO PODPOŘÍME

ON Korporátní bankovníctví

Ať už vidíte budoucnost kdekoli, náš tým pomůže vaší firmě na každém kroku. I při zásadní změně plánů. Od financování přes inovace po odborné poradenství. Vždy nás najdete tam, kde to čekáte, a to i v online světě. Důvěřujeme vašim schopnostem, stejně jako věříte vy nám.



Jan, 47 let, CEO,
rekonstrukce továrny

**BUDOUCNOST
JSTE VY**



KB