



## Luděk Blahut

Pracoval v Citibank a Komerční bance na obchodních a topmanažerských pozicích. Je koučem v projektu agentury CzechInvest, expertem programu Expand MSIC a členem Hospodářské komory a Asociace malých a středních podniků ČR. Projekt Hodinový finanční ředitel rozvíjí od roku 2010. Na téma financování a problematiky malých a středních firem pořádá 29. 5. v pražském byznysklubu Opero již čtvrtý ročník konference. Mluvit se na něm bude například o kyberbezpečnosti, family office nebo digitalizaci.

Má to dvě roviny. Na jedné straně je tu podnikatel, který je profíkem ve svém oboru, ale nemusí vždy rozumět ekonomice a financování, a proto se spolehne na svou banku. No, a bohužel právě v segmentu malých a středních podniků se stává, že zrovna jeho banka nemusí mít pro něj optimální model financování. Ono totiž v bankovních domech platí, že čím menší je firma, tím menší je i nabídka. A podniky se bohužel často spoléhají jen na svou jedinou

## ROZHOVOR

banku, místo aby se postupně obrátily hned na několik. No, a pak se podnikateli může přihodit i to, že jeho bankéř či bankéřka má nějaké své vlastní obchodní plány a cíle, a tak mu místo optimálního modelu financování nabídne třeba právě faktoring. Kdyby šlo o velkou firmu, tak by se nic takového nestalo. Jednak by si to pohlídal finanční ředitel, jednak by to banka snad ani nezkusila, protože by věděla, že to klient odmítne.

### **Setkáváte se často s podobnými případy, kdy se firma financuje zcela nevhodným způsobem?**

Bohužel ano. Firma má třeba investiční záměr a banka jí poskytne krátkodobý úvěr. Samozřejmě že má pak podnik problémy s cash flow, když je dlouhodobý investiční záměr krytý krátkodobým úvěrem na dva až tři roky. Na to je přece zapotřebí mít úvěr na osm, deset, dvanáct let. Anebo naopak, co si myslet o nabídce banky řešit krátkodobé provozní potřeby klienta úvěrem, který se postupně splácí? Firma má potřebu provozního úvěru, roste, její potřeby úvěru v této oblasti budou tedy taky růst. A banka jí poskytne provozní úvěr na tři roky, který se postupně splácí. Takovému modelu nerozumím. U velkých firem takovouto „výhodnou nabídku“ nenajdete.

### **Z toho, co říkáte, vyplývá, že služby bank pro malé a střední podniky mají dost velké rezervy; proč se to podle vás děje?**

Rozhodně platí to, že u nás banky hrají ve financování tak dominantní roli, že je ke zlepšení služeb vlastně nic moc nenuť. Je to škoda, protože jak často říkám, malé a střední firmy si musí projít údolím smrti, než se z nich stanou velké podniky. A banky jim v tom bohužel někdy nepomáhají.

### **Lepší se situace v poslední době? Jsou třeba mladší podnikatelé finančně gramotnější?**

Určitě platí, že ti mladší se ve financích vyznají lépe než generace, která začínala s podnikáním na přelomu století nebo v 90. letech. Tihle starší byznysmeni často podceňují i účetnictví a finanční řízení v jejich firmách mnohdy není vůbec.

### **Pravidelně také pořádáte finanční konferenci. O čem bude ta letošní?**

Kromě tradičních témat finančního řízení nebo alternativ financování se bude mluvit o kyberbezpečnosti, family office, digitalizaci a probereme i otázku firemních dluhopisů, což je téma, které aktuálně velmi rezonuje. ■