

TRADE NEWS

2 / 2013

Magazín Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR

**POJIŠŤOVÁNÍ EXPORTU JE NĚKDY
ADRENALINOVÝ SPORT**

**RECEPT NA KRIZI? ROZHÝBAT
STAVEBNÍ VÝROBU!**

**AGROPOTRAVINÁŘSKÝ PRŮMYSL:
REALITA JE LEPŠÍ, NEŽ SE NA PRVNÍ
POHLED ZDÁ**

Balkánské šance



NOVÁ KAROLINA PARK

BRÁNA DO OSTRAVY 21. STOLETÍ

Kanceláře a obchody k pronájmu

www.novakarolinapark.cz

724 505 505



OTEVŘENA

VZOROVÁ
KANCELÁŘ



- Nový administrativní objekt tvořící vstupní bránu do nově urbanizovaného území Nová Karolina v blízkosti historického centra Ostravy
- 24 600 m² kancelářských ploch v šesti nadzemních podlažích
- 2 960 m² obchodních ploch v přízemí budovy
- 280 parkovacích stání v podzemním podlaží
- Certifikace zelené budovy dle BREEAM

A DEVELOPMENT BY

PASSERINVEST
GROUP

GEMO



Vážení čtenáři,

říká se, malá země – malé problémy. Motáme se jako vítr v bedně a naprosto zbytečně prožíváme kdejakou malichernost, místo abychom se zaměřili na podstatné. Naše podnikatelské prostředí má sice do ideálu daleko, přesto není vůbec špatné. Ve srovnání se světem žijeme ve vysokém nadstandartu, ve srovnání s Evropou jsme na více než solidní pozici. Disponujeme pracovitými lidmi, šikovnými firmami, schopnými vědci i sebevědomou nastupující generací. Není tedy zásadní důvod psát si denně parte, skuhrat a nadávat na vládu, banky či Evropskou unii. Ne, že by jmenovaní byli vzorem ctnosti a neposkvrněnosti. Důvodem je to, že nás našťěstí ovlivňují daleko méně, než si připouštíme.

Celosvětová integrace totiž nezačala ani nekončí poněkud zbrklým sjednocováním Evropy, ale nekompromisní expanzí velkých nadnárodních firem. Pád železné opony, dostupnost vzdálených destinací, růst emerging markets a rozvoj nových technologií jsou základem ekonomické integrace, jejímž důsledkem je i geopolitická reakce. Před dvaceti lety málokdo tušil, že nejprodávanejší český vůz bude vyráběn německým koncernem, Plzeňský Prazdroj bude v rukou jihoafrických podnikatelů a tuzemská kina budou součástí izraelských investičních skupin. Dnes to bereme jako samozřejmost.

Přirozeným způsobem se tak začínají stírat sociologické a ekonomické rozdíly. Do dvaceti let bude na světě devět miliard lidí, z nichž dvě třetiny budou žít vysoce spotřebním způsobem života. Mladí lidé studují ve všech koutech zeměkoule, malé a střední firmy mají šance exportovat do dříve nepředstavitelných teritorií. Zlevňuje se transport

osob i zboží, přes satelit sledujeme s metrovou přesností přesun našich výrobků v jakékoliv části světa. Sjednocuje se patentová politika a přenos dat, kamkoliv si vzpomeneme, je otázkou několika sekund. Musíme sice denně bojovat s čínskou či korejskou konkurencí, ale máme nebývalé šance dobývat trhy, které bohatnou a kde vzniká neuvěřitelná poptávka po kvalitních výrobcích a službách.

Dobrou zprávou na tom všem je fakt, že prudce klesá vliv politických elit. Tuzemská politická scéna není ani dobrá ani úplně katastrofální, je ale rok od roku bez většího vlivu na své okolí, včetně toho podnikatelského. Většina firem již dávno ví, že jim naši ministři nevytvoří více zakázek, a to, že nás ovlivňují trvalými změnami pravidel, je v mnohém již jen důsledek evropských zákonů a směrnic. Celosvětová integrace nás nutí spoléhat více na sebe, méně na funkcionáře.

Velmi jsem si to uvědomil při přípravě jednoho z největších projektů posledních let naší asociace, který je zaměřený na mobilizaci mladých lidí k podnikání. Zatímco střední a starší generace stojí o setkávání s politiky, zahraniční mise s vládními úředníky či besedy s prezidentem, mladí tím začínají opovrhovat. Nezajímá je, kdo je ministrem toho či onoho baráčku, ani jaké jim kdo nabízí podpůrné nástroje. Spoléhají na sebe, na jazykové vybavení a nechtějí marnit čas popíjením kávy s funkcionáři. Naopak vyhledávají hmatatelné podnikatelské vzory, stojí o mentoring, jednají rázně a sebevědomě se pohybují v jakékoliv světové destinaci. Chybí jim sice zkušenosti, nemají finanční odhad, jsou netrpěliví, ale je více než dobrou zprávou, že během několika let převezme do svých rukou otěže první



Foto: PAVEL HOŘEŠÍ

generace nezatížená předlistopadovým vlivem. I to je důvodem, proč jsme se pustili do náročné práce – přesvědčit je, že podnikání je první volbou pro ty nejšikovnější.

V čísle, které právě držíte v rukou, jim i vám opět přinášíme spoustu příkladů toho, že to jde. Úspěšně a slušně podnikat přes větší či menší problémy v naší malé zemi.

Karel Havlíček

předseda Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR

TRADE NEWS

Magazín Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR
www.amspc.cz



Vydavatel: ANTECOM

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

Vydáno v Praze jako dvouměsíčník.

MK ČR E 20842 / ISSN 1805-5397

www.tradenews.cz

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

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



10

- 10 Rozhovor / Podpora exportu
Jan Procházka: Pojišťování exportu je někdy adrenalinový sport



18

- 14 Do světa za obchodem / Západní Balkán / Bosna a Hercegovina
• Balkánské šance
• Zelenou mají hlavně energetici a stavaři



28

- 18 Objektivem
Věra Veselá: Vivat Balkán

- 21 Do světa za obchodem / Chorvatsko
Vstup Chorvatska do EU je povzbudivým signálem pro investory

- 24 Profiliga / OHL ŽS
Zdeněk Zedníček: Chceme-li růst, musíme se pustit za hranice

- 28 Téma / Stavebnictví
Recept na krizi? Rozhýbat stavební výrobu!

- 30 Rozhovor / Stavebnictví
Pracujeme tak, abychom mohli své zákazníky kdykoli potkat

- 32 Profiliga / Střechy Vrnata & Žáčík
Lenka Žáčiková: Dobré řemeslo je o kvalitě

- 33 Profiliga / KLEMPO Kubica
Rostislav Kubica: V rámci profesní cti ručíme za výsledek

- 34 Profiliga / Tesařství Šnajdr
Bohumír Šnajdr: Vracet půvab historickým objektům je naší vášní

- 36 Profiliga / CIMEX GROUP
Miroslav Kosnar: Chceme, aby po nás zůstaly nejen administrativní budovy

- 38 Profiliga / Hefaistos
Milan Dubský: Naše know-how je poctivé řemeslo a zkušenosti sbírané po celý život

- 40 Téma / Potravinářství
Agropotravinářský průmysl: Realita je lepší, než se na první pohled zdá

- 44 Profiliga / Madeta
Jan Teplý: Pokud nebudeme táhnout se zemědělci za jeden provaz, nevyhraje nikdo z nás

- 47 Finanční rádce
Financování zemědělských investic s dotacemi je stejně standardní jako bez nich

- 48 Profiliga / Steinhauser
Ladislav Steinhauser: Kdybychom začali naše výrobky šidit, zpronevěřil bych se odkazu svého otce a děda a zkazil bych charakter svým vnukům

- 52 Rozhovor / Potravinářství
Oldřich Obermaier: Ěčka nejsou zdraví škodlivá

- 54 Profiliga / Znovín Znojmo
Pavel Vajčner: Dobré víno je povedený sňatek přírody a člověka

- 58 Profiliga / Kamila Chocolates
František Hlava: Díky recepturám z třicátých let minulého století jsme jiní

- 60 Profiliga / Wistra
Daniel Urban: Etiketa by měla být třešinkou na dortu



30



38



44



48



54

Karel Havlíček:

NEBUŽ PĚŠÁKEM U JINÝCH, ROZHODUJ SÁM

ASOCIACE MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ A ŽIVNOSTNÍKŮ MOBILIZUJE MLADÉ

MLADÉ LIDI NEPŘITAHUJE PODNIKÁNÍ A MÍŘÍ DO JISTOTY VZTAHU ZÁVISLÉHO. NEPŘÍZNIVÝ TREND POTVRZUJE PŘEKVAPIVĚ NÍZKÝ POČET NOVÝCH PODNIKATELŮ V POSLEDNÍCH DVOU LETECH (ZDROJ: ČEKIA, 2/2013) A POSLEDNÍ PRŮZKUM NAŠÍ ASOCIACE MEZI DVACÁTNÍKY. CO JE PŘÍČINOU?

ZKUSME DOBÝT KOPEC NAVZDORY BLBÉ NÁLADĚ

Příčinou je v první řadě všeobecná skepse. Neriskovat a vyčkat, jak vše dopadne – i tak lze charakterizovat současný názor mnoha rodin. To, že vláda tuto atmosféru uměle vyživuje, není překvapením, činí tak ve světě každá sestava, která potřebuje zdůvodnit škrty. Nenormální je to, že jí to věříme a že máme obavu stát se těmi, kdo se pokusí dobýt kopec navzdory blbě náladě. Zdaleka totiž není tak špatně, jak se nám snaží namluvit.

Kupodivu na pasivitu vlády nedokázala zareagovat opozice a místo toho, aby se pokusila milion živnostníků bleskurychle získat na svoji stranu, udělala přesně pravý opak. Zahájila hru na pudy nejnižší a prohloubila příkop mezi zaměstnancem a zaměstnavatelem. Hra na zlého živnostníka a jeho nebožehého pracovníka v době, kdy sílí pozice levice, na chuti pustit se do podnikání nepřidá. Kandelábry nejsou historicky tak daleko a každému navěšování, jak známo, předcházela rétorika následovaná omluvou.

VZORY JSOU, JEN NAJÍT TY SPRÁVNÉ

Za další – neumíme popularizovat hmatatelné vzory. Trvale omílané příběhy pár tuzemských zbohatlíků z křídových magazínů budí u mladé generace smích a opovržení. Existují přitom stovky špičkových regionálních podnikatelů, kteří po dvě desetiletí generují slušné přidané hodnoty, investují, zaměstnávají, méně mluví a nezištně pomáhají.

A neměli bychom zapomenout ani na mladé lidi samé, nová generace se stává pohodlnou. Vizitka manažera šesté linie nadnárodní firmy v Praze je větším lízátkem než se pokusit na vlastním dvorku v regionu začít prokazovat vlastní schopnosti.

Toto vše nás přivedlo k myšlence přestat hrát pasivní hru a zmobilizovat mladé dvacátníky ve snaze přesvědčit je, že je výhodnější vyrábět krabice vlastní než se jimi stát v nadnárodní firmě. Vytvořili jsme dvacetičlenný řídicí výbor mladých a šikovných podnikatelů ze všech regionů a zahájili kobercový nálet na univerzity, podnikatelské huby a sociální sítě.

Měníme komunikaci, přestáváme se zesměšňovat vizitkami předsedů, prezidentů a ředitelů zeměkoule a zapojujeme aktivní mentory a uchopitelné vzory.

MÍT VLIV ZNAMENÁ BÝT NEZÁVISLÝ

Projekt připravujeme ve spolupráci s našimi dlouhodobými partnery – Komerční bankou a Googlem. Jeho cílem je vytvořit síť pozorovatelů AMSP ČR, které aktivně zapojíme do podnikatelské hry. Nenabízíme žádný uzavřený klub, nechceme příspěvky a nebudeme nikoho unavovat funkcionářskými kolovrátky. Vytváříme širokou platformu mladých lidí, které máme ambice přesvědčit, že mít vliv znamená být nezávislý.

Netřeba dodávat, že naše vlajková mediální loď – Trade News – bude přinášet pravidelné informace ze světa mladých podnikatelů, hlavně ale bude představovat jejich příběhy, posuzovat jejich plány, diskutovat o problémech a zviditelňovat jejich projekty. S pomocí Trade News mladým dokážeme, že vlastní loďku oproti zaoceánskému parníku můžeme směle kormidlovat sami. ■

Jeden z největších projektů AMSP ČR posledních let odstartoval ve druhé polovině dubna tiskovou konferencí, kde jsme představili výsledky unikátního průzkumu mezi mladými.

Pokračuje aktivitami založenými na pěti pilířích:

- představování vzorů,
- zakládání firem,
- vyhodnocování podnikatelských záměrů,
- získávání investorů,
- zahraniční spolupráce.

Neprohlubujeme uměle příkop mezi živnostníky a zaměstnanci

Výrok stínového ministra financí Mládk na sjezdu ČSSD napadající živnostníky se nechvalně zapsal do dějin. Nakonec pan Mládek už se za něj omluvil, a tak nemá cenu dále jít rány. Rádi bychom však na tomto místě znovu připomněli, že drobní řemeslníci nebo například mikrozemědělci plní dnes úplně jinou roli než v minulosti, jejich úloha již v Evropě dávno nespočívá – na rozdíl od středních a velkých firem – v zabezpečování příjmů do státní pokladny, ale v rozvoji infrastruktury v regionech. V mnohých místech jsou jejich služby základem sociálního smíru, neboť nestojí ve frontě na pracovních úřadech, ale berou odpovědnost do vlastních rukou a podnikají, byť někdy s minimálním efektem.

Předseda AMSP ČR Karel Havlíček k tomu konkrétně uvedl: „Podobné výroky jsou ranou do vztahu podnikatel–zaměstnanec. Místo abychom vytvářeli mezi živnostníky a běžnými zaměstnanci vzájemný respekt, míříme na nejnižší pudy a snažíme se příkop prohloubit. To je pro celou ekonomiku i společnost velmi nešťastné. Rozumím tomu, že může být diskuze nad některými sazbami paušálů, rozumím i tomu, že může dojít k nějakému

kompromisnímu řešení, ale nazvat malé podnikatele parazity je pro mě nepocho-pitelný zkrat.“

Asociace malých a středních podniků a živnostníků je znepokojena i dalšími zamýšlenými kroky, které zazněly na sjezdu ČSSD, a to například opětovným otevíráním problému zaměstnávání na tzv. švarcsystém. Všechny zkušenosti zatím potvrdily, že tento systém je v některých oborech jediným řešením, jak se vyrovnat se sezonními či zakázkovými výkyvy. Asociace nicméně zastává názor, že nesmí docházet k tomu, aby některé firmy zaměstnávaly dlouhodobě prokazatelně většinu personálu pouze tímto způsobem.

PREMIÉR NEČAS SLÍBIL RYCHLEJŠÍ ODPISY, DVOULETOU GARANCI DAŇOVÉ STABILITY A ROZJEZD STAVEBNICTVÍ

Mládkova rozbuška vyvolala také jednání zástupců AMSP ČR se stínovým premiérem Bohuslavem Sobotkou i stávajícím premiérem Petrem Nečasem. U obou

stran je patrná snaha získat živnostníky na svoji stranu, proto byla jednání poměrně konstruktivní. Stínový premiér radikálně odmítl jakoukoliv minimální povinnou daň pro OSVČ, kterou v minulých dnech opět otevřely odbory, a přislíbil asociaci s předstihem konzultovat všechna chystaná opatření stínové vlády vůči podnikatelskému prostředí.

Premiér Nečas prezentoval balíček ODS, který vypadá poměrně dobře, byť přichází trochu pozdě. V přípravě je zvolnění kontrol nelegální práce, neboť problém je menší, než se předpokládalo, dále zjednodušení statistických hlášení, zveřejňování dat do Sbírky listin přímo z FÚ, odpisy investic ve stoprocentní výši během jednoho roku pro první tři odpisové skupiny (pouze do konce roku 2014), garance daňové stability po dobu dvou let, rozjezd stavebnictví s návazností na malé a střední podniky a další.

Pokud máte k deregulačnímu balíčku nějaké podněty či připomínky, neváhejte je poslat na vedení AMSP ČR. ■

Kontakt: amsp@amsp.cz

Rekonstrukce státu je nezbytná

Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR se aktivně zapojila do projektu Rekonstrukce státu, který iniciují protikorupční organizace, renomovaní experti, firmy a regionální podporovatelé. V současné době usilujeme, aby se do této iniciativy zapojilo také co nejvíce poslanců a senátorů napříč politickým spektrem.

Devět opatření, která prosazujeme:

- politika bez tajných sponzorů,
- majetková příznání politiků,
- smlouvy na internetu,
- zrušení anonymních akcí,
- konec trafik ve státních firmách,
- odpolitizování státní správy,
- nezávislé vyšetřování korupce,
- zákony bez přílepků,
- rozšíření pravomoci NKÚ.



NÁVRH NOVELY ZÁKONA O POHONNÝCH HMOTÁCH MŮŽE BÝT PRO MNOHÉ FIRMY LIKVIDAČNÍ

NAVRHOVANÁ ÚPRAVA ZAVEDENÍ CELOPLOŠNÝCH KAUCÍ JE Z DŮVODU LIKVIDACE DROBNÝCH PODNIKATELŮ V OBORU NEPŘIJATELNÁ. I V BOJI S DAŇOVÝMI ÚNIKY JE NUTNO DIFERENCIOVAT A NEPOSTIHOVAT FIRMY S DLOUHOLETOU HISTORIÍ POCTIVÉHO PODNIKÁNÍ.

Tak zní stanovisko AMSP ČR k návrhu novely zákona 311/2006, který se snaží zamezit daňovým únikům na trhu pohonných hmot (benzin, motorová nafta), jejichž výše je odhadována až na 8 miliard korun ročně. Asociace vítá všechny iniciativy, které směřují k omezení porušování legislativy, zamezení daňovým únikům a kultivaci podnikatelského prostředí. Jenže...

NA ZAPLACENÍ DESETIMILIONOVÝCH KAUCÍ MENŠÍ PODNIKATELÉ NEMAJÍ

Významnou součástí novely je také zavedení celoplošných kaucí, které musí složit každý, kdo chce s pohonnými hmotami obchodovat, tedy distributor (požadavek se netýká čerpacích stanic). Výše kaucí je stanovena na 20 milionů korun, přičemž se diskutuje o jejím snížení na 10 milionů. V obou případech je to však pro drobné podnikatele zcela likvidační. Kauce se navíc týká například LPG (plynu), což je zcela odlišný trh a sektor prakticky nezatížený daňovými úniky (cca 1/200). Vzhledem ke zcela odlišnému typu trhu i způsobu distribuce, a zejména k nezátíženosti daňovými úniky je navíc logické sektor LPG z opatření zcela vyjmout.

POŽADUJEME DIFERENCIACI

„Řešením by byla diferenciací,“ uvádí Pavla Břečková, členka představenstva AMSP ČR, a dodává: „Jinými slovy, na firmy s historií poctivého podnikání by se kauce nevztahovala, popřípadě pouze v přiměřené výši odvozené od obrátu. Co se týká vstupu nových firem do odvětví – aby nešlo o narušení hospodářské soutěže a současně byl naplněn deklarovaný důvod opatření, tedy zamezení daňovým únikům – lze jej ošetřit ověřeným způsobem, tzv. institutem dočasné kaucí. Například deseti miliony korun vázanými po dobu několika prvních let a po prokázání, respektive získání historie poctivého podnikání se kauce sníží na úroveň přiměřenou, úměrnou obrátu.“

BÍLÍ KONĚ SE VZDĚLÁNÍM A PRAXÍ V OBORU SE HLEDÁJÍ TĚŽKO

Velký podíl na únicích má legislativa umožňující systém „bílých koní“ (zakládání a rušení firem v poměrně rychlém sledu, při němž se využívá jednatelství nedůvěryhodných osob). V novele zákona o pohonných hmotách je patrná snaha o částečné řešení i tohoto problému. Pro udělení živnosti distributorovi PHM (nově koncesované) je nutné splnit

podmínku vzdělání a praxe v oboru. „Ovšem tím, že novela spojuje tuto podmínku s živnostenským zákonem, nebude mít na potírání daňové mafie žádný vliv. Živnostenský zákon totiž umožňuje institut „odpovědného zástupce“, který vzdělání a praxi splní, ale za daně neručí. Za ty ručí jednatel, jímž je statutární orgán. A tím může i nadále být bílý kůň. Pokud by však vzdělání a praxe byly podmínkou pro registraci v Registru distributorů PHM namísto součástí živnosti, nepoctivcům by se velmi přitížilo,“ doplňuje Pavla Břečková. ■



INTERNET MŮŽE ZVÝŠIT VAŠI KONKURENCESCHOPNOST

Podle studie nazvané České firmy na internetu vlně se internet stal přirozenou součástí života firem, mnohé však nemají dosud odvahu začít s kvalitním on-line marketingem. Přestože čtvrtina firem by chtěla do reklamy na internetu investovat více než dosud, ty, co ji nevyužívají, mají obavy, že je drahá, neefektivní a příliš komplikovaná.

„Víme, že firmy zájem mají, ale chybí jim hlavně čas na to, aby pro ně zatím velmi složitý svět on-line marketingu probádaly samy. Určitě potřebují pomocnou ruku od komerčních společností a odborníků na českém trhu. Proto ve spolupráci s Googlem navazujeme na realizované vzdělávací projekty a dáváme podnikatelům k dispozici webovou stránku,

kteřá nabídne důležité zdroje informací a rady, jak se zorientovat ve světě on-line reklamy a marketingu,“ říká Eva Svobodová, generální ředitelka AMSP ČR.

Studie je k dispozici na webové stránce www.navlneinternetu.cz. Další informace na www.google.cz/adwords/express/. ■

PODMÍNKY KURZARBEITU SE UVOLNÍ

AMSP ČR SE AKTIVNĚ ZAPOJILA DO JEDNÁNÍ O ZÁSADNÍ ZMĚNĚ PRO VSTUP FIREM DO PROJEKTU „VZDĚLÁVEJTE SE PRO STABILITU“, A TO VYPUŠTĚNÍ PARAGRAFU 209, TJ. ZAVEDENÍ ČÁSTEČNÉ NEZAMĚSTNANOSTI VE FIRMĚ MINIMÁLNĚ JEDEN MĚSÍC PŘED PODÁNÍM PROJEKTOVÉ ŽÁDOSTI. PLATNOST TÉTO ZMĚNY SE OČEKÁVÁ NA PŘELOMU DUBNA A KVĚTNA 2013.

Projekt „Vzdělávejte se pro stabilitu“ je určen k udržení zaměstnanosti a posílení odborných znalostí zaměstnanců. Započal v září loňského roku a bude trvat až do 31. srpna 2015, přičemž vzdělávací aktivity musí být ukončeny do 30. června 2015. Zatím je na projekt alokováno 400 milionů korun z Operačního programu Lidské zdroje a zaměstnanost a po vyhodnocení výsledků se předpokládá uvolnění dalších až 400 milionů korun (ještě do června 2015). Realizuje jej Ministerstvo práce a sociálních věcí ČR prostřednictvím Úřadu práce České republiky.

Projekt umožňuje zaměstnavatelům získat finanční příspěvek na odborný rozvoj zaměstnanců včetně příspěvku na mzdové náklady takto vzdělávaných zaměstnanců. Doba poskytování podpory je stanovena na 6 měsíců s možností prodloužení na 12 měsíců v případě, uzná-li Úřad práce ČR toto prodloužení lhůty za účelné a nezbytné pro trh práce. Maximální možná měsíční výše mzdového příspěvku činí 31 tisíc korun na jednoho zaměstnance včetně odvodů. Skutečná výše mzdového příspěvku pak bude odvozena od úrovně mzdy, kterou pobírá konkrétní

pracovník (nemůže tedy dojít k faktickému navýšení mzdy).

Primárním cílem projektu je podpořit udržení pracovních míst u těch zaměstnavatelů, kteří se v souvislosti s negativním vývojem ekonomiky ČR nacházejí v přechodně obtížné hospodářské situaci a dočasně nejsou schopni svým zaměstnancům přidělovat práci ve sjednaném rozsahu. Prostřednictvím projektu dostanou možnost na tuto dobu umožnit svým zaměstnancům odborný rozvoj, případně zvýšení kvalifikace. ■

PRACUJME SPOLEČNĚ

SDÍLENÉ PRACOVNÍ MÍSTO JE V ZAHRANIČÍ BĚŽNÝM TYPEM ÚVAZKU. NENÍ VÝJIMKOU, ŽE TOUTO FORMOU PRACUJÍ MAMINKY S MALÝMI DĚTMI, OSOBY TĚLESNĚ POSTIŽENÉ NEBO ZAMĚSTNANCI STARŠÍ PADESÁTI LET. A PRÁVĚ POSLEDNÍ JMENOVANÍ JSOU CÍLOVOU SKUPINOU NOVÉHO PROJEKTU, KTERÝ REALIZUJE MINISTERSTVO PRÁCE A SOCIÁLNÍCH VĚCÍ ČR V RÁMCI OPERAČNÍHO PROGRAMU LIDSKÉ ZDROJE A ZAMĚSTNANOST.

CÍLEM JE ZVÝŠENÍ ŠANCE NA ZÍSKÁNÍ ZAMĚSTNÁNÍ

Od srpna 2013 bude probíhat předvýběr uchazečů. Vybrány byly tři pilotní kraje – Liberecký, Ústecký a Karlovarský. Kromě toho, že uchazeči o zaměstnání, kteří už oslavili padesátku, dostanou šanci využít poradenství, vzdělávání a získat rekvalifikaci, která jim pak může pomoci najít opět pracovní zařazení, projekt cílí také na zaměstnavatele. Pokud se do něj zapojí, získají příspěvky

na úhradu mzdových nákladů vybraných zaměstnanců.

VÝMĚNA ZKUŠENOSTÍ MEZI GENERACEMI

Novinkou projektu „Pracujme společně!“ bude například cílené sdílení jednoho pracovního místa dvěma uchazeči o zaměstnání, z nichž jeden bude mladší a druhý starší padesátky. Jde o výměnu zkušeností, získání ztracené sebedůvěry a chutě do další aktivity.



Projekt tak představuje příležitost nejen pro zaměstnance, ale také pro zaměstnavatele, kteří si mohou v praxi vyzkoušet u nás zatím opomíjenou, ale perspektivní formu pracovního úvazku. Předpokládá se, že do projektu vstoupí i sociální partneři a relevantní organizace. Uskuteční se kulaté stoly a další setkání, z nichž vyplynou doporučení, jak dále přispět ke zvýšení zaměstnanosti zejména starších lidí. ■

Více informací: lenka.klimova@mpsv.cz

Pomáháme financovat **český** export



EGAP

Pojišťujeme se státní podporou:

- ✓ vývozní úvěry
- ✓ předexportní financování
- ✓ investice v zahraničí
- ✓ bankovní záruky

Exportní garanční a pojišťovací společnost, a.s.
Vodičkova 34/701, 111 21 Praha 1
Tel.: +420 222 841 111, E-mail: info@egap.cz

www.egap.cz

Jan Procházka:

POJIŠŤOVÁNÍ EXPORTU JE NĚKDY ADRENALINOVÝ SPORT

„JSME TU OD TOHO, ABYCHOM POJIŠŤOVALI NERIZIKOVÝ BYZNYS V RIZIKOVÝCH TERITORIÍCH A ABYCHOM VYPLNILI MEZERU NA POJISTNÉM TRHU,“ ŘÍKÁ ŠÉF PROEXPORTNÍ POJIŠŤOVNY EGAP JAN PROCHÁZKA. KDYŽ PŘED ZHRUBA ČTVRT ROKEM NASTOUPIL DO ČELA EGAPU, VŠICHNI SE RADOVALI, ŽE STÁT JAKO JEDINÝ AKCIONÁŘ TÉTO ORGANIZACE VYBRAL DO JEJÍHO ČELA ODBORNÍKA, A NE POLITIKA.



Foto: Marek Jevšík

A jak je to dnes? Ještě se všichni radují?

To se musíte zeptat jich. Na pojišťování exportu působí totiž tolik faktorů, že těžko vyhovíte stoprocentně všem. A navíc, populární umí být každý, mně jde o dlouhodobou prosperitu.

Tak se zeptám jinak. Co se vám už za tu krátkou dobu podařilo pro EGAP udělat? A co se vám podařilo prosadit pro exportéry?

Mých sto dnů je zatím malá doba na velké změny. V EGAPu se vše děje v dlouhých časových cyklech, průměrná doba pojištění je sedm let; pokud nás firma nově kontaktuje, doba od prvního kontaktu do pojištění exportu většinou trvá devět měsíců až rok. Z tohoto pohledu dnes sklízím plody práce ne svých předchůdců, ale předpředchůdců a bude trvat ještě dlouho, než budu sklízet vlastní úrodu. Ale už jsem stihl prostudovat naše portfolio a trůfám si říct, že vidím do procesů, které u nás probíhají.

Hned zpočátku jsem se sešel se zástupci exportérů, Svazem průmyslu a dopravy, Asociací malých a středních podniků a živnostníků, Hospodářskou komorou i dalšími organizacemi či asociacemi. Zjistil jsem od nich, co by potřebovali, a mám tedy představu, co by od nás trh chtěl. Také se zástupci bank se pravidelně scházíme a jednáme o všeobecných pojišťovacích podmínkách. Zatím jsme se však dohodli, že toto téma nebudeme komunikovat.

Ing. Jan Procházka absolvoval Přírodovědeckou fakultu Univerzity Palackého v Olomouci a Provozně ekonomickou fakultu Mendelovy zemědělské a lesnické univerzity v Brně. Od ukončení studia pracoval v akciové společnosti CYRRUS, kde před příchodem do EGAPu zastával funkci hlavního analytika a ředitele pražské pobočky. Je členem Národní ekonomické rady vlády, kde mimo jiné vede skupinu pro klíčové výkonnostní ukazatele státní správy. Byl členem Legislativní rady vlády – komise RIA a podílel se na projektech nezávislé energetické komise II, tzv. Pačesovy komise. Je předsedou dozorčí rady Budějovického Budvaru. Od konce loňského roku je předsedou představenstva a generálním ředitelem Exportní garancí a pojišťovací společnosti – EGAP.

HRAJEME PODLE JASNĚ DANÝCH PRAVIDEL

Dobře, zůstaneme tedy u exportérů. Co od vás požadují?

Když to trochu odlehčím, tak samozřejmě levné a dostupné pojištění jejich vývozu v každé situaci. Ale to jim samozřejmě nemohu slíbit. Hrajeme podle jasně daných pravidel, která nám stanovuje Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj (OECD) i náš akcionář, tedy stát. V praxi to znamená, že firmy někdy překvapí, když je pojištění vývozu do rizikovějších teritorií dražší, a mají pocit, že jim nechceme vyjít vstříc.

Můžete být konkrétnější?

Konsenzus OECD řadí země do sedmi rizikových kategorií. Stručně řečeno, sedmou kategorií představují země s nejvyšší úrovní teritoriálního rizika a první kategorií země s minimální úrovní rizika. Pro každou zemi je jasně stanovena výše minimální sazby pojištění i doba splatnosti úvěru. A to my nemůžeme změnit. Exportéři s námi mnohdy vyjednávají, chtějí třeba na Balkáně, kde se rizikovost blíží sedmičce, stejné podmínky, jako měli předtím v Rusku, které je na trojce. Poukazují na to, že jsou znevýhodněni třeba před čínskými konkurenty.

A nejsou?

Z tohoto pohledu jsou, ale to není naše vina. S Čínou se nemůžeme srovnávat, neboť nejsou členy OECD a mají svá pravidla. Jdou do všeho za jedno procento, je to politická záležitost.

Kromě pravidel OECD si naši podnikatelé stěžují, že je omezuje pravidlo nutného padesátiprocentního podílu české práce na transakci financované s podporou státu. Jsou obory, kde na toto číslo těžko dosáhnou, například ve stavebnictví.

Opět odpovím, že musíme dodržovat stanovená pravidla. V tomto případě se však snažíme jít firmám naproti, a pokud nesplňují padesátiprocentní podíl českých výrobků či služeb, můžeme se pokusit určitou část úvěru dozajistit třeba v Londýně standardními čitelnými

subjekty, zajišťovny. A tuto dozajistěnou část si pak exportér může od celku odečíst, a pak už podmínku splní. Nebo může použít vícezdrojové financování a odečíst si tímto způsobem třeba vlastní prostředky, které do obchodu vložil. Český podíl pak počítáme pouze z úvěru.

POMOZME STAVEBNICTVÍ

A nedalo by se toto pravidlo, které stanovil akcionář, zmírnit? Třeba právě u stavebnictví, které nyní potřebuje velkou vzpruhu?

Jako člen NERVu bych vám odpověděl: Máme pátý kvartál krize, stavebnictví se propadlo o více než třicet procent a řekněme si, nepřišel už čas mu pomoci? Domácí hřiště je malé, stavebnictví u nás se dostalo do patové situace, je to otázka nastavení zákonů, výběrových řízení... Tedy by bylo dobré podporovat naše stavební firmy, které směřují do za-

FIRMY NĚKDY PŘEKVAPÍ, KDYŽ JE POJIŠTĚNÍ VÝVOZU DO RIZIKOVĚJŠÍCH TERITORIÍ DRAŽŠÍ, A MAJÍ POCIT, ŽE JIM NEHCEME VYJÍT VSTŘÍC.

hraničí. Za EGAP říkám, ano, stavebnictví opravdu potřebuje výrazně pomoci, ovšem má skutečně problém splnit padesátiprocentní podmínku českého podílu. Pokud náš akcionář řekne, pojďme nastavit pravidla jinak, dejme tam jiné číslo, abychom stavebnictví pomohli, tak do toho rádi půjdeme. Zatím taková výjimka žádná není.

Na druhou stranu, abychom byli ke státu spravedliví, právě pravidlo padesáti procent je jedním z faktorů, které dostávají do hry menší české firmy jako subdodavatele firem velkých. Je to tak?

Ano, přesně tak. Každá mince má dvě strany. Exportní agentury jsou zakládány primárně pro velké firmy, aby se mohly pouštět do obrovských exportů, které by si jinak nemohly dovolit. Na tomto základě se německé technologie dostaly do Asie nebo americké do Jižní Afriky. A pravidlo padesáti procent, o němž byla řeč, zajišťuje práci i malým a středním firmám. V praxi to vypadá tak, že velká firma získá realizaci

dlouhodobého projektu elektrárny v zahraničí za 15 miliard, my ji pojistíme a zmíněným pravidlem přitom donutíme, aby nakupovala zboží a služby u menších českých firem.

Navíc díky padesátiprocentnímu podílu se posunujeme k inovativním produktům, k těm, co se opravdu vyrábějí u nás doma. Můžeme ovlivnit třeba i technické školství, protože když chce někdo u nás vyrábět turbíny, zřídí si třeba i učiliště. Přece nechceme do budoucna jen překupovat a přebalovat...

NOVÝ PRODUKT PRO SEGMENT MSP

Pokud za vámi přijdou menší firmy přímo, pojistíte je?

Jestliže splní všechny pojistné podmínky a projdou úspěšně naším pojišťovacím procesem, tak samozřejmě ano. Znovu bych však chtěl připomenout, že pojišťujeme dlouhodobá rizika a to, co nepojistí nikdo jiný. Jako státní proexportní pojišťovna máme vyplňovat mezeru na pojistném trhu, ne se přetlačovat s komerčními subjekty. Pokud chce firma pojistit krátkodobé riziko, pak máme stále podíl v KUPEGu, který se zaměřuje právě na tyto případy, tedy menší a střední firmy. Jsou však i věci dlouhodobější, například pojištění financování na osm let, to nikdo jiný než my firmám nedá.

Na nedávné tiskové konferenci jste s ministrem Kubou hovořili o přípravě nového produktu pro malé a střední podniky. V jaké je fázi?

Pan ministr Kuba nás v rámci protikrizových opatření požádal, abychom práci pro segment MSP zintenzivnili, a tak jsme přišli s nápadem, který už máme nějakou dobu v šuplíku a na jehož vývoji pracujeme. Jedná se o retailové pojištění exportních pohledávek, které by dále umožnilo factoring těchto pohledávek nebo použití pohledávek jako zástavy. Když jsme je konzultovali s předsedou AMSP ČR Karlem Havlíčkem, náš nápad se mu líbil.

Jde tedy především o to, aby se uvolnily peníze pro malé a střední firmy ►►



Společnosti EGAP se letos podařilo uzavřít reciproční smlouvu o poskytnutí zajištění s americkou Export Import Bank (US EXIM). Čeští a američtí exportéři tak budou moci snáze spolupracovat na projektech ve třetích zemích. Prvním projektem, při kterém se smlouva pilotně využije, bude vývoz leteckých motorů společnosti GE AVIATION CZ. Závod v pražských Letňanech dodá letos americké společnosti Trush celkem 24 nových leteckých motorů H80, které byly kompletně vyvinuté a vyrobené v Česku. Český vývozce tak získal zakázku v hodnotě 8,5 milionu USD. Na fotografii Jan Procházka s prezidentem US EXIM Fredem P. Hochbergem.

a nastartovaly investice, chápu to dobře? Jak by to mělo probíhat?

Ano. Zhruba do dvou měsíců by měl být produkt připraven a budeme ho testovat na jedné zemi, s největší pravděpodobností to bude Rusko. Uvidíme, jak se osvědčí, postupně ho budeme rozšiřovat i na další teritoria, například Ukrajinu. Nemáme zájem o ty země, kde fungují factoringové společnosti nebo kam mohou exportéři i bez nás. Ale samozřejmě půjdeme po zemích i podle zájmu samotných firem.

To znamená, že nyní ještě factoring nefunguje?

Zatím ne oficiálně, ale pokud k nám v této fázi přijdou zájemci z řad MSP,

kterí řeknou, že jdou do Ruska s kvalitním produktem a potřebovali by factoring, tak s nimi do toho půjdeme, jestliže projdou naším hodnocením. Rozhodně je nevyhodíme a neřekneme, ať přijdou za dva měsíce.

RYCHLE, EFEKTIVNĚ, TRANSPARENTNĚ

Na tiskovce jste mluvili i o tom, že pojistný proces zprůhledníte a zjednodušíte, aby byl přehledný i pro méně zkušené firmy a přitom co nejrychlejší a nejefektivnější. I na tom pracujete?

Na tom pracujeme velmi usilovně. Chceme, aby pojistný proces byl natolik

jednoduchý, že ho pochopí každý finanční ředitel. Abychom my i klient přesně věděli, v které fázi se v danou dobu projekt nachází. Abychom byli schopni říct v poměrně krátkém čase firmě „ne“, pokud nesplňuje základní podmínky a exportér by šel hlavou proti zdi. A aby se nepodepisovaly hory papírů pořád dokola. Jakmile takový pojistný proces nastavíme interně v EGAPu, budeme jej doladovat i s ban-

ZA OSM LET JSME SE
ZPĚTINÁSOBILI, A JÁ TO
VIDÍM TAK, ŽE NA RIZIKU.

kami a exportéry. Stručně řečeno, bude transparentní pro všechny strany. Státní peníze jsou totiž čím dál dražší a nemůžeme jít do rizika, o němž předem víme, že rizikem je.

Když jsme u těch státních peněz, stále jich přibývá. Loni jste pojistili rekordní objem v dosavadní historii EGAPu – export za více než 72 miliard korun. To je určitě potěšující zpráva pro exportéry, ale co zvyšující se riziko státu?

Máte pravdu, podobná čísla je třeba vidět komplexně a se vzrůstajícími sloupci grafů roste i riziko. A navíc, ty grafy pak mohou být po roce dvou jiné, protože předem nevíme, kolik peněz vymůžeme nebo kolik dostaneme ze zajišťovacích instrumentů a podobně. Hodnotit se jen ukazatelem růstu exportu by nebylo dobré. Vezměme třeba růst pojistné angažovanosti. Například v roce 2005 jsme měli pojistnou angažovanost, tzn. úvěry, které jistíme, 60 miliard... Na konci roku to může být až 300 miliard. To znamená, že jsme se za osm let zpětinasobili, a já to vidím tak, že na riziku. Nikoliv na tržbách či něčem jiném. A teď si představte, kde budeme při stejném tempu za dalších pět osm let.

Navíc se zvyšuje i objem zakázek, dříve se pohybovaly v milionech, dnes v miliardách.

To je další věc. Dříve jsme pojišťovali největší zakázky za 700 až 800 milionů, dnes stavíme elektrárny za 15 miliard korun. To je správně, ale riziko

POKUD K NÁM NYNÍ
PŘIJDOU ZÁJEMCI Z ŘAD
MSP, KTEŘÍ ŘEKNOU,
ŽE JDOU DO RUSKA
S KVALITNÍM PRODUKTEM
A POTŘEBOVALI BY
FACTORING, TAK S NIMI
DO TOHO PŮJDEME,
JESTLIŽE PROJDOU NAŠÍM
HODNOCENÍM.

je obrovské. Je adekvátní vývoji, ale je třeba na to myslet. Tvrdím, že dnes v době krize je to správné a neměli bychom zpomalovat, ale po nějaké době by měl přijít někdo z akcionářů a znovu

všechno vyhodnotit. Jestli chce stát mít za pět let portfolio třeba 600 miliard v EGAPu. Jestli je připraven na to, že patnáctimiliardová zakázka může spadnout. Jestli je schopen přijmout takovou ztrátu. To nás čeká v budoucnu. Dnešní zadání je jasné – podporovat co nejvíce všechny exportéry a snažit se, aby se přestali bát, aby investovali a pouštěli se do nových projektů.

DVOJITÝ KONDOM

Chcete po firmách, aby se přestaly bát, a přitom se sami jistíte na všechny strany. Co vaše snaha o dozajišťování projektů třeba komerčními zahraničními subjekty?

Minulý týden jsem tu měl klienta, který tuto naši snahu pojmenoval jako dvojitý kondom. Že už se přezajišťujeme. Odpověděl jsem mu, proč ne, vaši cenotvorbu to nijak neovlivňuje. To, že se dozajistíme a jsme opatrní, přece neohrožuje nijak klienty, právě naopak. Fungujeme jako nárazník, neseme

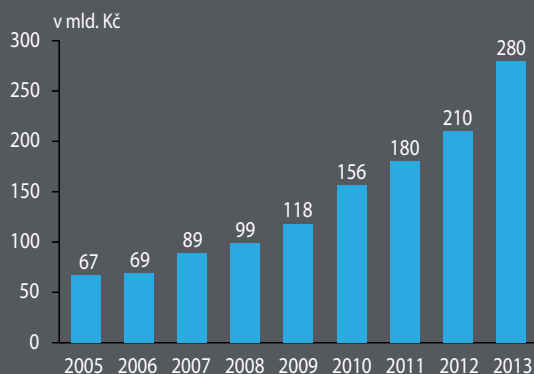
největší zodpovědnost, tak se to snažíme trochu změnit – a dozajišťovat.

Nedávno jsme například u komerčního subjektu v Londýně pojistili obrovský projekt se státní garancí, nechali jsme u něj 90 procent rizika a 90 procent poplatků. Stejně to chceme dělat v případě spolupojištění a multisourcingu u ostatních zahraničních proexportních pojišťoven. Když třeba budeme stavět elektrárnu napůl s Turky, polovinu pojistíme my a polovinu turecký „EGAP“. Společně s americkou státní pojišťovnou jsme si rozdělili pojišťování letadel – my pojišťujeme jenom motor, který se vyrábí u nás. A s ruskou státní pojišťovnou se snažíme společně nastartovat projekt rafinerie na Balkáně – pojistíme jej zhruba půl na půl. Paradoxně tak snižujeme objemy zajištěných exportů, takže příští rok třeba budeme mít nižší sloupcové grafy. Ale snižujeme zároveň státní riziko. ■

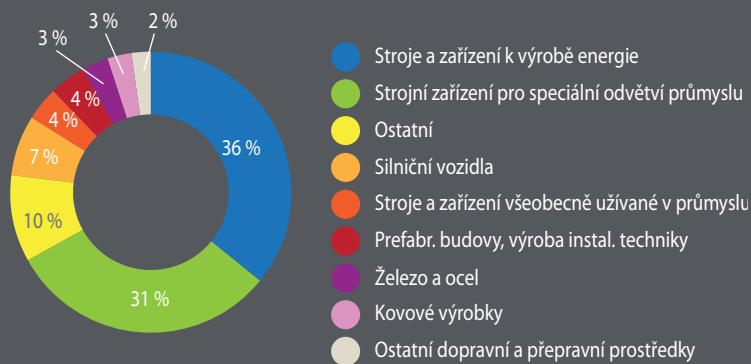
ZA INSPIRATIVNÍ ROZHOVOR DĚKUJE JANA JENŠÍKOVÁ.

FOTO: MAREK JENŠÍK A ARCHIV EGAPU

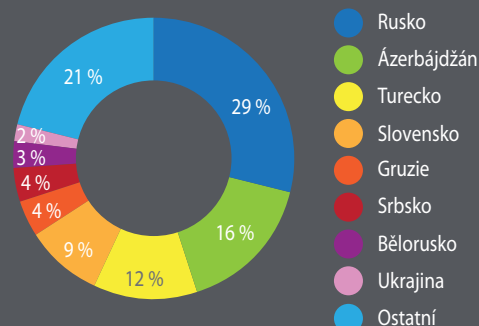
Vývoj pojistné angažovanosti



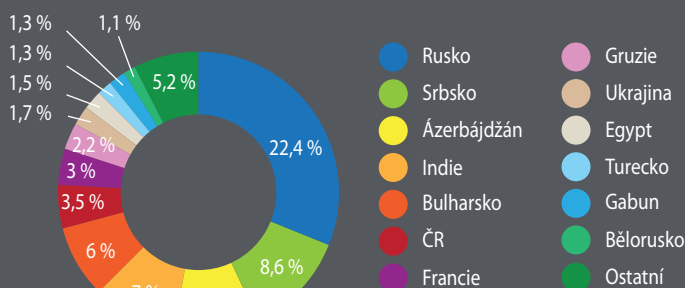
Oborové portfolio EGAP podle pojistné angažovanosti



Celková pojistná angažovanost podle zemí



Celková pojistná hodnota podle zemí za rok 2012



Zdroj: EGAP

BALKÁNSKÉ ŠANCE

VYCHÁZÍ NAD ZÁPADNÍM BALKÁNEM

SLUNCE PROSPERITY A STABILITY?

ZÁPADNÍ BALKÁN SI DOSUD I MNOZÍ EVROPAŇE PŘEDSTAVUJÍ TAK TROCHU JAKO EXOTIKOU VONÍCÍ ZEMI S HORKOKREVNÝMI A SLUNCEM OŠLEHANÝMI OBYVATELI. TENTO REGION JE VŠAK DNES PEVNOU SOUČÁSTÍ EVROPY, A TO NEJEN GEOGRAFICKY. SOUČASNÝ VÝVOJ DĚLÁ ZE ZÁPADOBALKÁNSKÝCH ZEMÍ I PERSPEKTIVNÍ OBCHODNÍ PARTNERY, KTERÉ BYCHOM NEMĚLI PŘEHLÍŽET.

VÁLEČNÁ TRAUMATA I NOVÝ ZAČÁTEK

Region západního Balkánu dnes oficiálně tvoří Albánie, Bosna a Hercegovina, Makedonie (Bývalá jugoslávská republika Makedonie), Černá Hora, Chorvatsko, Kosovo a Srbsko. Jde tedy převážně o země, které byly v devadesátých letech minulého století negativně poznamenány rozpadem Jugoslávie a následnými tragickými válečnými konflikty v letech 1991 až 1999, jejichž důsledky nejsou stále ještě zdaleka úplně překonány.

Předválečná Jugoslávie měla dobře našlápnuto stát se jakýmsi evropským ekonomickým tygrem. Válka však přerušila politické, sociální a hospodářské reformy započaté koncem osmdesátých let. V důsledku konfliktů zahynuly desetitisíce lidí, miliony odešly ze svých domovů, byla poškozena existující infrastruktura a ochromena hospodářská aktivita. Nově vzniklé samostatné státy se tak musely vypořádat s novou identitou a postavit se na pomyslnou startovní čáru.

Region se za podpory mezinárodního společenství podařilo reformami postupně stabilizovat až počátkem nového tisíciletí. I přes řadu otevřených otázek a válkami způsobených jizev se postupně daří obnovovat bilaterální vztahy mezi zeměmi na tomto území a prohlubovat regionální politickou spolupráci. I když se nepodařilo zajistit stejně rychlý vývoj ve všech zemích, Evropskou radou deklarovaná



Foto: Thinkstock

Velkou šancí by mohla být do budoucna možnost čerpání zdrojů evropských fondů. Uplatnění zkušeností z ČR by pro české firmy mohlo být výhodou. I přesto, že na místní poměry jde o relativně velké objemy finančních prostředků, české zkušenosti ukazují, že výše předvstupních fondů činí pouze maximálně 20 procent prostředků, které čerpají členské země EU.

budoucnost západního Balkánu je jednoznačně v Evropské unii.

S výjimkou nejmladšího Kosova mají dnes všechny státy regionu podepsány s EU dohody o stabilizaci a přidružení. A to včetně prozatímních dohod, které regulují obchodní vztahy s EU. Nejdále na cestě do Unie pokročilo Chorvatsko, které se letos 1. července stane 28. členskou zemí EU. Černá Hora již zahájila jednání o členství a postupně otevírá jednotlivé kapitoly. Na datum zahájení přístupových jednání v tomto roce čekají Srbsko a Makedonie. Albánie podala přihlášku do EU a nyní očekává příznání statusu kandidátské země. V případě Bosny a Hercegoviny EU jasně definovala podmínky pro podání přihlášky a nyní čeká na jejich splnění. Vzhledem ke složitosti a rozsahu integračního procesu není však pravděpodobné, že by se další země západního Balkánu staly členy EU výrazně dříve než kolem roku 2020.

TEMPO EKONOMICKÉHO RŮSTU ZABRZDILA GLOBÁLNÍ KRIZE

Přehled základních makroekonomických ukazatelů zemí západního Balkánu hovoří možná až překvapivě pozitivně. Většina zemí regionu hospodářství na rozdíl od některých vyspělých ekonomik s nízkými rozpočtovými schodky, při nízké míře inflace a relativně nízké celkové míře zadlužení. Je však třeba přiznat, že v některých z nich k této makroekonomické stabilitě významnou měrou přispívají i programy Mezinárodního měnového fondu, případně Evropské unie.

Na počátku století se většině zemí regionu podařilo nastartovat relativně rychlý růst HDP, globální finanční a hospodářská krize v roce 2008 však tento

rychlý nástup zabrzdila a tempo výrazně zpomalilo. V letošním roce se očekává stabilizace a v roce 2014 pak obnovení mírného růstu. I přes pozitivní ukazatele vývoje těchto nových ekonomik se celý region potýká stále s velmi nízkou úrovní hospodářských aktivit v porovnání se zeměmi střední a západní Evropy. S výjimkou Chorvatska nedosahuje HDP na hlavu ani poloviny průměru členských zemí EU, v některých zemích je i hluboce pod tímto ukazatelem. Prakticky všechny země regionu navíc zápasí s výraznými schodky zahraničního obchodu, v některých z nich nepokrývá export zboží a služeb ani polovinu dovozů.

Překážkou rychlejšího hospodářského rozvoje regionu je určitě zatím stále ještě nedokonalé podnikatelské prostředí, nízká míra vymahatelnosti práva a vysoká míra korupce. I když se řadě zemí regionu podařilo dosáhnout významných úspěchů a některé z nich se umísťují v indexech Světové banky „Doing Business“ a míře atraktivity pro investory například i před ČR, stále trpí některými typickými „dětskými nemocemi“ nově vzniklých tržních ekonomik. Zásadním sociálním problémem všech je extrémně vysoká nezaměstnanost, zejména nezaměstnanost mladých lidí.

Na druhé straně geografická blízkost EU a perspektiva budoucího členství v Unii, i když v delším časovém horizontu, činí z regionu atraktivního obchodního partnera. Důležitá je z tohoto pohledu i solidní právní stabilita podložená existencí obchodních dohod s EU i základním bilaterálním právním rámcem (dohody o ochraně investic a zabránění dvojího zdanění). Nespornou výhodou je i provázanost všech těchto zemí Středoevropskou dohodou o volném obchodu (CEFTA), která byla původně založena v roce 1992 zeměmi Visegrádské čtyřky. Nad rámec tohoto mnohostranného smluvního rámce má řada zemí regionu specifické obchodní vztahy s některými třetími státy. Spolupráci s místními partnery je tak možné využít k expanzi na třetí trhy.



Tomáš Szunyog
je velvyslancem ČR
v Bosně a Hercegovině.
tomas_szunyog@mzv.cz

Další výhodou je kvalifikovaná a relativně levná pracovní síla a historická, kulturní a jazyková blízkost.

DOBRÁ POVĚST ČESKÝCH FIREM NENÍ SAMOZŘEJMOU ZÁRUKOU ÚSPĚCHU

Česká republika má k zemím západního Balkánu historicky blízko a dodnes zde existují některé silné vazby. Češi v těchto zemích již za Rakouska-Uherska působili ve státním aparátu, ve vedení průmyslových podniků, železnic, ale také jako umělci nebo architekti. Z dob první republiky i poválečného období jsou v regionu důvěrně známé značky jako Škoda, Škoda Auto, Česká zbrojovka, ČKD, Tatra Praha a řada dalších. V sedmdesátých a osmdesátých letech došlo k podstatnému rozvoji obchodních vztahů mezi Československem a Jugoslávií. Řada jugoslávských společností měla své pobočky v tehdejší ČSSR a od té doby v zemích regionu existuje početná skupina odborníků, kteří důvěrně znají české prostředí.

Česká republika je také významným poskytovatelem pomoci pro modernizaci regionu v rámci programů zahraniční rozvojové spolupráce (ZRS). V letech 2000 až 2010 byly mezi prioritní země ZRS zařazené Bosna a Hercegovina a Srbsko, od roku 2011 je prioritní zemí Bosna a Hercegovina, Srbsko a Kosovo jsou tzv. projektové země. Celkový roční obsah vynakládaných prostředků pro tyto tři země přesahuje 100 mil. korun.

České firmy tak mají při svých snahách o návrat na zdejší trhy na co navazovat. Nicméně dobrá pověst obchodní úspěch nezaručí. Perspektivně se rozvíjející trh je lákavý pro všechny a i zde je už dnes konkurence stejně tvrdá jako jinde. Klíčovými sektory pro rozvoj regionu jsou pak energetika, dopravní infrastruktura a životní prostředí. ■

TEXT: TOMÁŠ SZUNYOG A VLADIMÍR RANDÁČEK
FOTO: THINKSTOCK A ARCHIV AUTORŮ



Vladimír Randáček
je obchodním radou
zastupitelského úřadu
ČR v Sarajevu.
vladimir_randacek@mzv.cz

ZELENOU MAJÍ PŘEDEVŠÍM ENERGETICI A STAVAŘI

BOSNA A HERCEGOVINA PATŘILA V DEVADESÁTÝCH LETECH K NEJVÍCE VÁLKOU POSTIŽENÝM ZEMÍM. DNES NABÍZÍ ZAJÍMAVÉ PŘÍLEŽITOSTI I PRO ČESKÉ PODNIKATELE, KTEŘÍ TAM MAJÍ DOBROU POZICI DÍKY HISTORICKÝM VAZBÁM A DOBRÉMU JMÉNU ČESKÝCH PRODUKTŮ.

MUSÍTE POČÍTAT S BYROKRACÍ

Zdejší dopravní a komunální infrastruktura a výrobní základna byly masivně zdevastovány. Válku ukončila daytonská mírová dohoda, která však v zemi zavedla poněkud komplikovanou ústavní a politickou strukturu. Tvoří ji dvě tzv. entity, Republika srbská a Federace Bosny a Hercegoviny, a samostatný samosprávný okres Distrikt Brčko. Zatímco Republika srbská má vnitřně centralizované uspořádání a dále se dělí již jen na jednotlivé obce, Federace Bosny a Hercegoviny je tvořena deseti kantony s významnými legislativními i exekutivními pravomocemi.

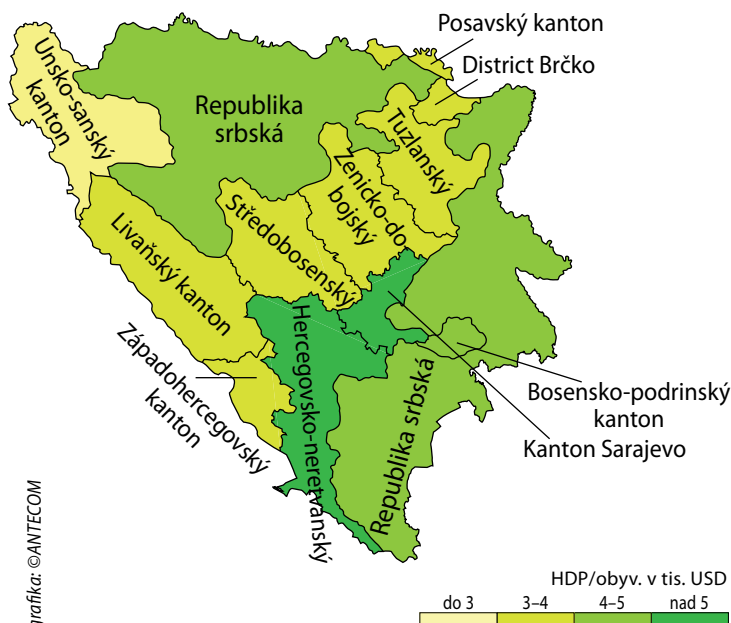
Není divu, že složitý politický a ústavní systém s překrývajícími se pravomocemi odráží investory, kteří obtížně hledají odpovídající správní orgány pro jednání. Přesto tu v posledních letech otevřelo své pobočky nebo obchodní zastoupení hned několik českých firem. Z významnějších je to například GeoTest Brno (inženýrská geologie a hydrologie), MEVOS Brno (vodohospodářství, energetika), PRO.MED.CS Praha (léčiva) a BHsystem PLUS (kotle na biomasu a zařízení). Pro zahraniční investory je výhodou konvertibilní měna – marka (BAM) s kurzem pevně fixovaným na euro a funkční bankovní systém ovládaný zahraničními subjekty, jako jsou UniCredit, Raiffeisen, Erste, Sberbank a další.

JEDINEČNÉ PŘÍLEŽITOSTI PRO STAVAŘE

Naši podnikatelé by mohli najít příležitosti v prioritních rozvojových oblastech, především v ochraně životního prostředí, alternativních zdrojích energie, zemědělství, zdravotnictví a posilování kapacit státní správy, které definovala tamější vláda.

Velký prostor pro aktivity zahraničních subjektů nabízí modernizace infrastruktury, v první řadě severojižní dálnice na koridoru Budapešť–Ploče. Ve výstavbě na Koridoru Vc je úsek Kakanj–Zenica, očekává se zahájení prací v oblasti Medjugorje a Počitelje, od Vlakova

HDP REGIONŮ BOSNY A HERCEGOVINY



Zdroj: Federalni zavod za programiranje razvoja, Republički zavod za statistiku

Název	HDP/obyv. v USD
Kanton Sarajevo	9 210
Hercegovsko-neretvanský kanton	5 460
Bosensko-podrinjský kanton	4 490
Republika srbská	4 310
Distrikt Brčko	3 990
Západohercegovský kanton	3 980
Zenicko-dobojský kanton	3 960
Posavský kanton	3 670
Tuzlanský kanton	3 490
Livaňský kanton	3 490
Středobosenský kanton	3 340
Unsko-sanský kanton	2 870

do Tarčinu jižně od Sarajeva a zahájení výstavby úseku k severní hranici země s Chorvatskem. V Republice srbské byl v roce 2011 uveden do provozu dálniční úsek Banja Luka–Gradiška (hraniční přechod s Chorvatskem), v roce 2012 byly zahájeny práce na trase Doboj–Prnjavor a letos byl vypsan tendr na výstavbu úseku Prnjavor–Banja Luka. Do konce roku 2014 by ve Federaci BaH mělo být v provozu celkem 112 kilometrů dálniční sítě a v Republice srbské do konce roku 2015 zhruba 300 kilometrů. Dva projekty výstavby dálnic v nedávné době dokončila společnost OHL ŽS Brno (více na dvoustraně 24–25).

Některé místní stavební firmy disponují zkušenostmi z projektů v zemích Afriky a Asie, a mohly by tak potenciálně posloužit českým firmám i jako partner pro průnik na třetí trhy. V obou entitách je stále aktuálnějším tématem také modernizace železniční sítě. Konkrétní projekty zatím sice ještě nejsou kompletně připraveny, ale představují velmi atraktivní obchodní možnosti. Konkrétně se jedná o modernizace tratí mezi Brčkem a Tuzlou a mezi Tuzlou a Sarajevem.

ALTERNATIVNÍ ENERGETIKA V PLENKÁCH

Dalším důležitým sektorem hospodářství je stejně jako v celém regionu energetika. Země disponuje značnými zásobami hnědého uhlí a velkým vodním potenciálem, který se zatím využívá pouze z jedné třetiny. Zařízení několika tepelných elektráren je zastaralé. Proto vlády v obou entitách plánují výstavbu nových energetických kapacit. Významný potenciál pro výstavbu nových vodních elektráren existuje na většině místních vodních toků. V plenkách se nacházejí i další odvětví obnovitelných zdrojů jako větrné, solární energie a biomasy nebo bioplynu. Bosna a Hercegovina má rovněž nevyužitý obrovský potenciál v dřevozpracujícím průmyslu. Její území ze 43% pokrývají lesy, což je po Finsku a Slovinsku nejvíce v Evropě.

NEEFEKTIVNÍ AGRÁRNÍ SEKTOR

I když je Bosna a Hercegovina hornatou zemí, představuje zemědělství jeden z nejvýznamnějších hospodářských sektorů. V současné době zaměstnává přibližně pětinu obyvatelstva v produktivním věku. Jeho základem jsou velmi

malé rodinné farmy. Jejich velikost je však omezuje při efektivním uplatnění na trhu. Dalšímu rozvoji podnikání v zemědělství brání nepružná legislativa a neefektivní systém poskytování zemědělských dotací. Mezi hlavní překážky rychlejšího rozvoje zemědělského odvětví patří decentralizovaný systém řízení tohoto sektoru, špatně fungující katastr nemovitostí a úzká nabídka produktů hypotečního úvěrování. Specifickým problémem je stále ještě přítomnost min na cca 2,5 procenta území.

PÁR DOBRÝCH RAD ZÁVĚREM

Jednou z možností, jak můžete získat kvalitního partnera, je oslovit některého z příslušníků diaspory z Bosny a Hercegoviny žijícího v ČR, jichž se u nás nachází kolem dvou tisíc, nebo absolventy českých vysokých škol. Mimo jiné i díky vládním stipendiím se jich v Bosně a Hercegovině nachází relativně velký počet. Je třeba počítat s negativním vlivem decentralizovaného politického systému, což znamená, že dobré kontakty s místní firmou v Sarajevu ještě nemusí být zárukou úspěchu v Banja Luce či Mostaru. Při výběru bosenského obchodního zástupce přihlídněte k jeho národnosti i náboženskému vyznání podle toho, ve které části země bude vaše společnost působit.

Obchodní jednání se zpravidla vedou v angličtině, případně i v němčině. Pokud chcete jednat v češtině a místním jazyce s tlumočením, důkladně si prověřte odbornost tlumočnicka. V Bosně a Hercegovině se používají tři oficiální jazyky – bosenština, srbština a chorvatština. Češi vnímají tyto jazyky jako blízká nářečí stejného jazykového kmene, známého před válkou jako srbochorvatština. Chorvatština a bosenština užívají výhradně latinku, srbština preferuje cyrilici. Vládní dokumenty vycházejí ve všech třech jazykových verzích. Používání názvů oficiálních jazyků je dnes však značně zpolitizováno, raději tedy hovořte s partnerem o „místním“ jazyku. Při sepsávání obchodních smluv se doporučuje použít jako závazný třetí jazyk (obvykle angličtinu) a překlady do jazyků obou partnerů nechat autorizovat. Trvejte na tom, aby autorizovaný překlad byl opatřen razítkem soudního překladatele pro daný jazyk. ■

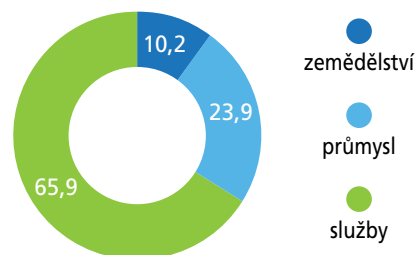
TEXT: TOMÁŠ SZUNYOG A VLADIMÍR RANDÁČEK

Z hlediska plnění závazků a platebních rizik patří Bosna a Hercegovina podle klasifikace rizikovitosti EGAP do třídy 7 čili mezi velmi rizikové země. Postupujte proto v obchodních vztazích velmi opatrně a úhradu dodávek si zajistěte nejlépe platbou předem nebo akreditivem (místní obchodníci však vzhledem ke složitosti a nákladům tento finanční nástroj většinou neakceptují), směnkou či jinými zajišťovacími instrumenty. Pokud obchodujete s komoditami, které se vyplatí pojistit, pak to lze jen doporučit. Nepřístupujte na hladkou platbu a čistý nezajištěný úvěr. Stává se, že platba za první dvě až tři dodávky proběhne hladce a bez problémů, ale další již zaplacený nejsou. Doporučujeme rovněž sjednat si řádnou kupní smlouvu a dohodnout si rozhodčí doložku a místně příslušný soud.

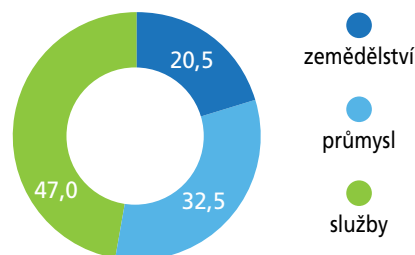
Významná část obyvatel Bosny a Hercegoviny jsou silní kuřáci, proto se lze setkat i s partnery kouřícími při jednání nebo alespoň během přestávek. Proto byste měli zvážit, zda trváte na nekuřáckém prostředí.

STRUKTURA HOSPODÁŘSTVÍ BOSNY A HERCEGOVINY

PODÍL NA HDP (v %)



PODÍL NA ZAMĚSTNANOSTI (v %)



Zdroj: Wikipedia



Věra Veselá:

VIVAT BALKÁN

SEDÍM NA ROZPÁLENÉ ZÍDCE, POPÍJÍM BEVANDU A KOCHÁM SE ZAPADAJÍCÍM SLUNCEM NAD KOUZELNÝM JADRANEM. MÝM DOMOVEM JE V TUTO CHVÍLI LJUBLJANA A MÝM PŘÍTELEM VOJENSKÝ VETERÁN JMÉNEM ANTE, KTERÝ MÁ VELKÉ SRDCE PO ČESKÉ MATCE A VÁŠEŇ PO CHORVATSKÉM OTCI.

Za cvrkotu cikád poslouchám jeho „istarské vyprávění“: „Toho dne Ante dostal prekomandu do Gospiču. Proš? Jo neposlušal, zlobil, taky nezvladnul ridičak. Tak ja sem Ante pres noc odjel nákladakem, ani nevěděl kam. Jeli sme asi čtyry hodiny po lese a samy ňaký zkratky, který trvaly jako věčnost, no ani spat se nedalo, protože se neví, kde je konec jízdy. Tak ňák o druhé ráno vystoupili sme v Gospiči, tam samy kasárni a civilní málo. Najednou sme se otočili, protože někdo zavolał telefonem, že se jede jinam. Tak sme to vzali po cestě, kde všude okolo psalo ‚Mine‘. To je co? Nemůžeš se jít ani vyčurat – no prostě samy baráky prostrílení a bez strechy. Zastavili sme u jedný chalupy

a tam to byl konec. Vystoupil sem a s kazetákem, civilní oblekem vstoupil do ty budovy, jako by to byla kasárni, ale prostě to vypadalo jako malá škola v lese. Lehneš si, kde najdeš místo. Všichni na tebe čumejí, jako že si kdovikdo, a nic. Zavřeš oči a jdeš spát, a myšlenky lítají sem tak okolo...”

Přimhouřila jsem oči do slunce a myšlenky nechala poletovat v tom horkém chorvatském večeru. Vzpomněla jsem na své putování po Bosně i Hercegovině, Kosovu, Černé Hoře, Srbsku, Albánii, Makedonii, Bulharsku, Rumunsku a v neposlední řadě na vnitrozemí Chorvatska a jejich balkánskou pohostinnost a na to velké srdce na dlani. Poslouchala jsem dál toho profesionálního kameníka, na jehož zídce se vyhřívám a vnímám vůni levandule, s čerstvě sklizeným polem za zády. Dnes z něj Ante lisoval levandulový olej, jímž sladce voní, i když sedí po větru.

Říká mi Heidi, ačkoliv jsem Věra, ale Věra je od slova věřit. „A to je jako VERIT? Hehe, v boha? Bůh zklame, bůh není“, pošklebuje se sarkasticky a pokračuje ve vyprávění, nebe se šerí a cikády přidávají na síle: „Uniformy sme vyfasovali po Američaních a běhali po lese. Srbi měli stejný, strlel si okolo a nevěděl do koho. Když sme přišli do kasárni, hrál sem na kytaru, a potom přišel na to, že špatně slyším, že Ante NESLYŠÍ...” Ante ztratil -náctiletou naivitu a spolu s ní i sluch a naději, že si zahraje před



Heidi alias Věra Veselá je grafičkou a fotografkou. S jejími fotografiemi se můžete setkávat i na stránkách Trade News.

publikem v Pule jako mnohokrát předtím. Kytarou rozbil okna tehdejších „kasáren“ a utekl do lesů.

Voníme si oba sluncem i dálkou a koukáme už na ztemnělý noční příliv. Co přináší k těmto břehům? Přála bych si mít tolik optimismu jako on, pěstovat levanduli, olivy a umět s kamenem, mít tak nahrubo otesané ruce, spát nebojácně v lese a radovat se z každého nového dne.

Brnká mi jen tak na kytaru. Usmíváme se a popijíme zlatavé víno plné slunce, už mlčíme. Kéž se ráno v půl sedmé jako každý den sejdemo v kavárně nad denním tiskem a voňavým, čerstvě namletým macchiatem. Vivat Balkán. Vivat Ante. ■

TEXT A FOTO: HEIDI ALIAS VĚRA VESELÁ





M AKROEKONOMICKÉ UKAZATELE ZEMÍ ZÁPADNÍHO BALKÁNU V LETECH 2007 A 2011

	BOSNA A HERCEGOVINA		ALBÁNIE		MAKEDONIE	
	2007	2011	2007	2011	2007	2011
Reálný růst HDP (%)	8,9	1,6	5,5	2,3	5,1	3,1
Inflace (průměr v %)	4,9	3,7	3,1	1,7	2,3	3,9
Nezaměstnanost (v % ILO)	28	27	16	13,3	34,8	31,4
Vývoz (mil. EUR)	3 035	4 310	779	1 100	3 356,2	4 455,4
Dovoz (mil. EUR)	7 106	7 733	3 038	4 000	5 227,6	7 007,3
FDI (v mil. EUR kumul.)	1 628	200,4	470	698 (rok 2009)	506	182

	SRBSKO		CHORVATSKO		ČERNÁ HORA		KOSOVO	
	2007	2011	2007	2011	2007	2011	2007	2011
Reálný růst HDP (%)	6,9	1,6	5,5	-0,4	10,7	3,2	6,3	5
Inflace (průměr v %)	7,9	13,2	2,9	2,3	4,2	3,3	4,4	7,3
Nezaměstnanost (v % ILO)	18,1	24	14,8	17,9	11,9	11,55	43,6	45
Vývoz (mil. EUR)	6 686	8 439	9 004,1	9 598,7	487,1	454,3	165,1	313,1
Dovoz (mil. EUR)	13 029	14 449	18 833	16 276	2 072,4	1 823,1	1 576,2	2 479,6
FDI (v mil. EUR kumul.)	2 000	1 830	3 670,2	1 048,4		387	470,7	394,6

FDI = přímé zahraniční investice

ILO = Mezinárodní organizace práce, podle její metodiky se počítá % nezaměstnanosti

Zdroj: Centrální banka BaH a FIPA



FOTO: ARCHIV ZAKLÁDÁNÍ STAVEB

Akciová společnost Zakládání staveb Praha má v zemích postjugoslávského teritoria již dvanáctiletou tradici. Loni a předloni technologicky zvládla mimo jiné pilotové základy z pontonů na moři v Dubrovniku pro Pomgrad Split a v Zadaru pro firmu STRABAG.

„Díky aktivitám ČEB, EGAP a nadnárodních finančních institucí probíhá proces stavebního řízení zejména v Chorvatsku, Bosně a Hercegovině a Republice srbské uspokojivě. Proto se naše společnost rozhodla pro zřízení další organizační složky v Bosně a Hercegovině a získání licence pro Republiku srbskou,“ říká Dušan Voleský, ředitel Zakládání staveb d.o.o. „Kdybych měl uvést, jaké problémy nám nejčastěji komplikují tamní obchodní vztahy, pak je to snížená platební morálka, časté změny vrcholového managementu investorů, minimální zájem místních bank o otvírání kreditů a vysoké riziko spojené s neplněním platebních ustanovení ze smluv o dílo.“

VSTUP CHORVATSKA DO EU JE POVZBUDIVÝM SIGNÁLEM PRO INVESTORY

VLEKLOU KRIZÍ UNAVENÍ A SKEPTIČTÍ CHORVATÉ SI SLIBUJÍ NASTARTOVÁNÍ HOSPODÁŘSTVÍ. VSTUP DO EU BY MĚL JEJICH EKONOMICE PŘINÉST POSTUPNÉ OŽIVENÍ, KTERÉ SE JIŽ PROJEVUJE OPATRNÝM, ALE SÍLÍCÍM ZÁJMEM ZAHRANIČNÍCH INVESTORŮ.

I když je příštím, osmadvacátým člen EU malou zemí s mnoha velkými problémy, skrývá potenciál, který by mohli využít také čeští podnikatelé. V Exportní strategii České republiky patří Chorvatsko mezi zájmové země. Naše firmy by tam mohly uplatnit know-how i zkušenosti s čerpáním evropských fondů.

První „námluvy“ mezi českou a chorvatskou stranou probíhají již v současné době. Především se jedná o oblast energetiky, vodního hospodářství, zelených technologií, zemědělství, dopravní infrastruktury, dopravy a logistiky. Lokalita není pro Čechy neznámým teritoriem. Po staletí žili s Chorvaty ve společném státě a dosud se tam k české národnosti hlásí kolem deseti tisíc krajanů.

VODNÍ HOSPODÁŘSTVÍ, SEKTOROVÁ PRIORITA EXPORTNÍ STRATEGIE ČR

Vodní a odpadové hospodářství je v oblasti přípravy projektů, které by mohly být financovány z fondů EU, nejdál. Týkají se zejména čističek odpadních vod, vodovodních a kanalizačních sítí, vodojemů, protipovodňových opatření, přečerpávacích stanic, malých vodních elektráren, zavlažování a dalších opatření. Vodohospodářství je také jedním z mála oborů, kde je zajištěno financování z vnějších zdrojů, nejen z evropských fondů, ale i ze Světové banky, Evropské banky pro obnovu a rozvoj a z Rozvojového programu OSN. Důležitým informačním zdrojem k této problematice jsou Hrvatske vode, centrální a řídicí orgán sektoru vodního hospodářství.

Pro úspěch v připravovaných projektech doporučujeme navázat spolupráci s místními firmami, nebýt se sdružovat

v konsorciích při jasně daných parametrech spolupráce, a co je důležité, věnovat se intenzivně práci a marketingu v teritoriu. Přidanou hodnotou českých firem jsou reference z obdobných projektů v České republice i v zahraničí a zkušenosti z čerpání financí z fondů EU. Nepodceňujte přípravu, protože do Chorvatska se tlačí renomévaní dodavatelé technologií z Německa, Rakouska, Itálie a Slovinska.

Mezi další projekty bude zařazeno splavňování řek, výstavba protipovodňových zařízení a budování malých vodních elektráren. Prostor pro české firmy se nabízí i v oblasti technické pomoci.

CHORVATSKO PREFERUJE TERMOENERGII, BIOMASU A VODNÍ ZDROJE

Pro letošní rok se počítá se zahájením několika významných projektů. Půjde o rozšíření termoelektrárny Plomin C, projekt hydroelektrárny Ombla a výstavbu termoelektrárny Sisak v celkové hodnotě cca 1 miliardy eur. Chorvatská elektrárenská společnost (Hrvatska elektroprivreda HEP) by měla v příštím období proinvestovat zhruba 3,5 mld. eur do třinácti nových subjektů na výrobu elektrické energie o celkovém výkonu 9,2 terawatt hodin (TWh). Na osmi z nich by se mělo začít pracovat již v průběhu roku 2014. Strukturu investic budou tvořit národní zdroje, úvěry a strategičtí partneři. Díky těmto opatřením se Chorvatsko významně přiblíží k energetické soběstačnosti, která mu chybí.

Mezi dalšími náročnými záměry figurují plány na výstavbu terminálů LNG a projekt Jónsko-jadranského plynovodu (IAP) jako připojení na Transjadranský plynovod (TAP).

POZVÁNKA

Vody v chráněných a citlivých oblastech

13.–15. 6. 2013

Záhřeb, Chorvatsko

www.hdzv.hr

Aktuální problematika vodního hospodářství

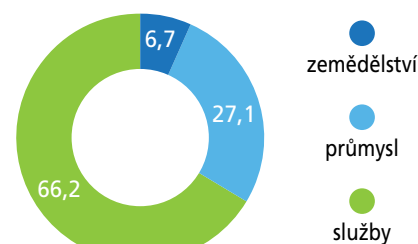
6.–10. 11. 2013

Hotel Olympia, Vodice, Chorvatsko

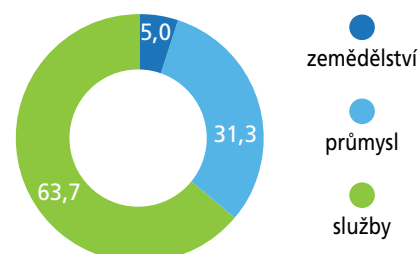
www.voda.hr, www.gvik.hr, www.revelin.hr

STRUKTURA HOSPODÁŘSTVÍ CHORVATSKA

PODÍL NA HDP (v %)



PODÍL NA ZAMĚŠTNANOSTI (v %)



Zdroj: Wikipedia

V následujícím období budou mít jed-
noznačně zelenou obnovitelné zdroje.
Chorvatsko se zavázalo, že do roku 2020
pokryje asi 35 procent energie z ob-
novitelných zdrojů. Patří mezi ty země,
které si mohou vybírat, v jakém poměru
jednotlivé zdroje využijí. Vzhledem k vy-
sokému podílu zemědělské výroby, vel-
kým plochám lesů, dřevozpracujícímu
průmyslu a vhodným vodním zdrojům
proto preferuje biomasu a vodní toky.
Z vodoenergetického potenciálu o mož-
ném výkonu 20 TWh za rok se v sou-
časné době využívá pouze asi 7 TWh.
Překážkami jsou bilaterální dohody se
sousedními zeměmi, ekologické a tech-
nické faktory.

DOPRAVNÍ INFRASTRUKTURA, ŽELEZNIČNÍ RESTY

Chorvatům se podařilo poměrně rychle
dobudovat dopravní infrastrukturu.
Mezi nejambicióznější projekty patří
dálnice mezi Záhřebem a Dalmácií a dál-
nice Dinárskými horami s několikakilo-
metrovými rovnými úseky, desítkami
tunelů a viaduktů. V plánu je dostavba
úseku dálnice z Ploče do Dubrovníku
a tzv. Podravský ypsilon.

Do budoucna bude pozornost zamě-
řena především na železnici. V plánu
jsou koridory X, Xa a Vb, na nichž by se
měly proinvestovat cca 4 miliardy eur.
Zde se nabízejí příležitosti pro české
firmy se zkušenostmi v oblasti výstavby
trati, dodávek železničních svršků, auto-
matizace či projektování.

V Chorvatsku je v současné době v pro-
vozu 1500 kilometrů nerekonstruo-
vaných tratí v neuspokojivém stavu.
Modernizace se v brzké době dočká
záhřebské letiště, terminál LPG Omišalj,
přístavy Rijeka, Ploče, Split a Dubrovnik.

Vysoká vyjednávací aktivita již probíhá
v sektoru dopravy a logistiky. Připravují
se projekty na výstavbu logistických
center pro nadnárodní koncerny, lo-
kální lídry a přepravce harmonizované
s plány na rozvoj letišť Záhřeb, Rijeka,
Osijek, Zadar, Split a přístavů Rijeka,
Zadar a Ploče.

Kromě transferu technologií a přímé
účasti na výstavbě velkých investič-
ních celků by bylo prozíravé zvážit
spolupráci v oborech elektrotechniky,

farmacie, potravinářství, dřevozpracují-
cího průmyslu, IT sektoru a stavebnictví.
V mnoha oborech lze s chorvatskými
firmami vytvořit konsorcia, která se
mohou účastnit také tendrů v třetích
zemích, například v Africe a na Blízkém
východě. Vzhledem k poměrně vyso-
kému podílu zemědělství na chorvat-
ském HDP patří mezi perspektivní obory
rovněž potravinářství, které se pohybuje
pod průměrem svých možností. V této
souvislosti jsou plánovány rozsáhlé in-
vestice do modernizace farem, rozšíření
ploch obdělávané půdy, výstavby skle-
níků, zavádění a rozšiřování chovu do-
bytka apod.

JE INTEGRACE DO SOUČASNÉ EU PRO CHORVATY VÝHODNÁ?

Evropa se sice potýká s řadou ekono-
mických problémů, ale Chorvatsko de
facto vstupuje na jednotný vnitřní trh
EU a do společných politik, takže se
na záchranných operacích eurozóny
nebude muset podílet. Tento krok je
pro ně tedy spíš výhodný. Chorvatská
ekonomika však není v dobré kondici.
Země se potýká se státním dluhem
ve výši 48 miliard eur a podle místo-
předsedy tamější vlády Branka Grčiće
není snížení schodku v tomto roce re-
álné. Zásadní reformy zatím ještě ne-
proběhly, nepodařilo se zefektivnit daňový
systém, roste počet firem v insolventi,
byrokratický systém se mění jen zvolna,
roste nezaměstnanost a problémy mají
i tradiční obory jako stavebnictví, země-
dělství a loďařství. Chorvatsko tak nevy-
bočuje z množiny „problematičtějších“
zemí jižního křídla EU. Pokud však vyu-
žije vstupu do EU jako impulsu, může se
situace v poměrně krátkodobém hori-
zontu změnit.

A pro české podniky a investory před-
stavuje začlenění Chorvatska do evrop-
ských struktur i přes četné potíže ne-
pochybně šanci. Podobná situace se již
nezopakuje a navíc jde o trh s malými
jazykovými bariérami a region, který
většina Čechů dobře zná. ■

TEXT: ROBERT VINDIŠ

FOTO: ARCHIV ROBERTA VINDIŠE

Tisíc bazénů pro Chorvatsko

Chorvatský průmysl cestovního ruchu
by měl ve třech letech vybudovat
cca tisíc bazénů v hodnotě zhruba
6,6 milionu eur. Stát podpoří výstavbu
do 50 % investice, maximálně však
částkou 6600 eur. Jediným kritériem
bude velikost. Vnější hranice nesmí být
menší než 30 m² a pro výstavbu bazénů
do 50 m² pravděpodobně nebude potřeba
stavební povolení. Horní hranice velikosti
bazénů není nastavena a bude zcela
záviset na rozhodnutí žadatelů o dotaci.
Ministerstvo cestovního ruchu tak
reagovalo na dlouhodobě zvýšený zájem
turistů o ubytovací kapacity s bazény.

Dotace EU pro podnikatele v Chorvatsku

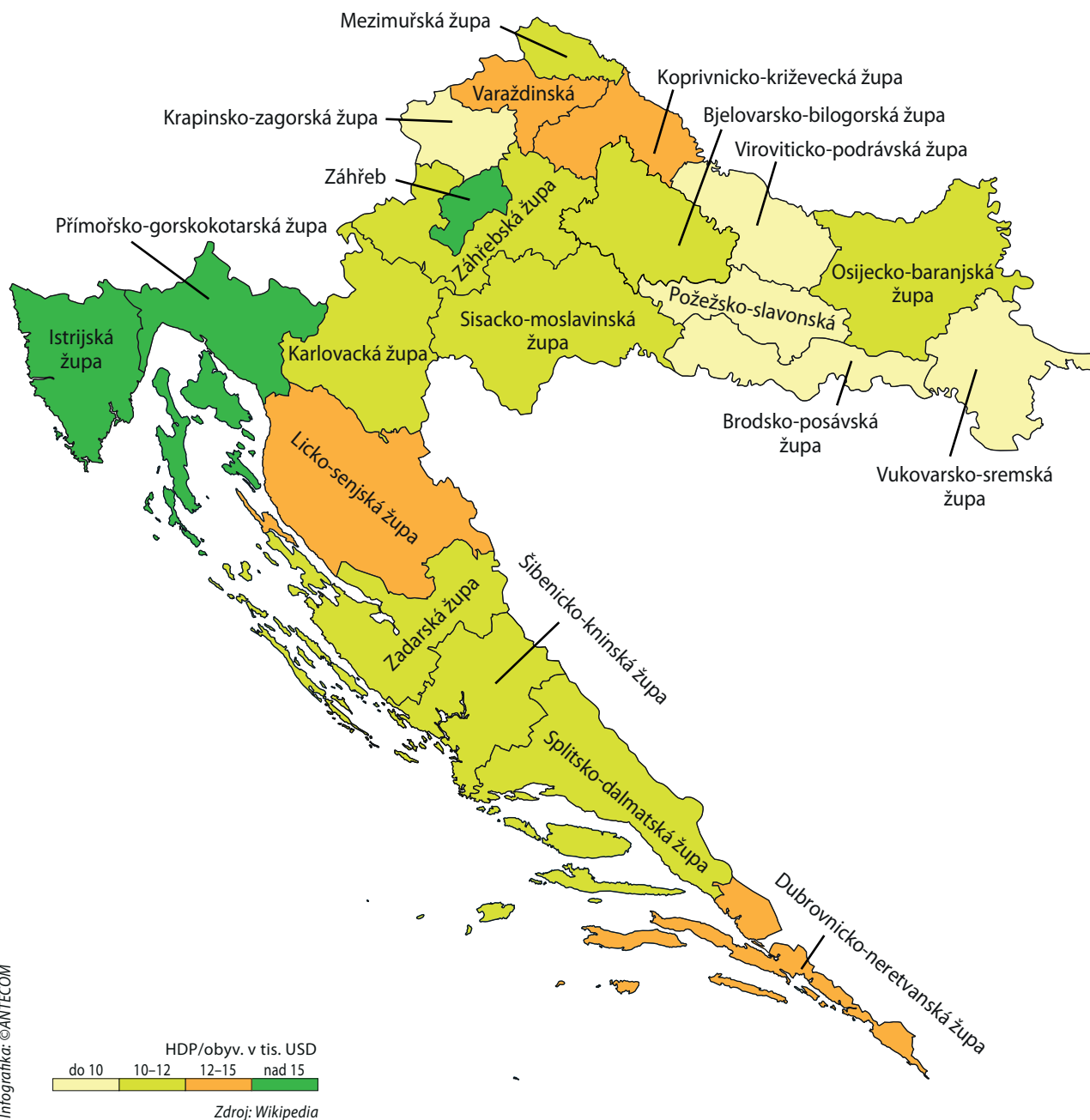
První výzvy se očekávají již letos

Podle Alena Novosada, ředitele
Eurovision d.o.o., budou
k dispozici dva dotační tituly v rámci
Operačního programu Regionální
konkurenceschopnost. První bude
určen pro malé a střední podniky
ve formě investic na projekty do výroby
s environmentálním přínosem a dále
do oblasti efektivního využití energií,
do certifikací produktů a výrobních
procesů a vybavení laboratoří. Druhý bude
pokrývat oblast cestovního ruchu. Žájemci
mohou požádat o dotaci na modernizaci,
výstavbu a zvýšení ubytovacích kapacit
a doprovodných služeb. Právě Eurovision
je jednou ze společností, která se již
několik let zabývá dotačním poradenstvím
na chorvatském trhu.



Robert Vindiš je
vedoucím zastoupení
MPO ČR v Záhřebu –
CzechTrade.
zagreb@czechtrade.cz

HDP CHORVATSKÝCH ŽUP



Infografika: © ANTECOM

Název	HDP/obyv. v USD	Název	HDP/obyv. v USD	Název	HDP/obyv. v USD
Brodsko-posávská župa	7 841	Bjelovarsko-bilogorská župa	10 738	Licko-senjská župa	12 178
Vukovarsko-sremská župa	8 356	Záhřebská župa	10 914	Varaždinská župa	12 356
Požežsko-slavonská župa	8 712	Splitsko-dalmatská župa	11 122	Koprivnicko-križevačská župa	13 107
Viroviticko-podrávská župa	8 950	Osijecko-baranjská župa	11 346	Dubrovnicko-neretvanská župa	13 973
Krapinsko-zagorská župa	9 198	Sisacko-moslavinská župa	11 644	Přímořsko-gorskokotarská župa	17 210
Šibenicko-kninská župa	10 125	Mezimuřská župa	11 677	Istrijská župa	17 917
Karlovacká župa	10 677	Zadarská župa	11 732	Záhřeb	24 915

Zdeněk Zedníček:

C HCEME-LI RŮST, MUSÍME SE PUSTIT ZA HRANICE

DLOUHODOBÁ ORIENTACE NA ZAHRANIČNÍ TERITORIA POMOHLA PÁTÉMU NEJVÝZNAMNĚJŠÍMU HRÁČI NA ČESKÉM STAVEBNÍM TRHU, SPOLEČNOSTI OHL ŽS, UDRŽET I V OBDOBÍ EKONOMICKÉ RECESE FINANČNÍ STABILITU FIRMY. VÝZNAMNÝ PODÍL NA TOM MAJÍ OBCHODNÍ AKTIVITY V ZEMÍCH STŘEDNÍ A VÝCHODNÍ EVROPY.

Počátky expanze spadají do období kolem roku 2000, kdy firma zaměřila budovat železniční tratě do Bulharska. „I když jsme se v posledních letech více orientovali na země bývalé Jugoslávie, jsme v této destinaci stále aktivní,“ říká výkonný ředitel pro teritorium Balkán Zdeněk Zedníček.

OHL ŽS, a.s.

Je pokračovatelem více než šedesátileté tradice Železničního stavitelství Brno. V roce 1992 byl podnik transformován na akciovou společnost, od roku 2002 je jejím majoritním vlastníkem španělská stavební skupina OHL. S obratem asi 9 miliard korun je pátou největší stavební skupinou v ČR. Kromě tuzemská a Slovenska působí prostřednictvím svých zastoupení v Bulharsku, Černé Hoře, Chorvatsku, Bosně a Hercegovině, Srbsku, Maďarsku, Polsku, Rusku a Ázerbájdžánu. Tradičně se orientuje na Balkánský poloostrov, ale o zakázky usiluje rovněž v dalších destinacích, zejména střední a východní Evropy. Strategický akcionář – společnost OHL S.A. – jí nabídl spoluúčast na projektech v Saúdské Arábii a Turecku.

S příchodem majoritního vlastníka v roce 2002, jímž je velká španělská skupina OHL, se brněnská akciová společnost OHL ŽS více soustředila na zahraniční aktivity. Balkánský poloostrov se v sektoru dopravní infrastruktury ukázal jako velmi zajímavý. V poslední době tam přibývá šancí v oblasti budování železniční infrastruktury.

Železniční systém v zemích bývalé Jugoslávie, kromě Slovinska, byl totiž od konce 70. let minulého století podfinancován. Průměrné stáří některých tratí je zhruba čtyřicet let a některé úseky jsou dokonce starší sta let. Na polovině tratí se smí jezdit maximální rychlostí šedesát kilometrů v hodině a asi jen tři procenta dovolují rychlost vyšší než sto kilometrů. Za války v devadesátých letech byly navíc tratě hodně zničeny. Restrukturalizační proces zabrzdilo také patnáct let sankcí a až zhruba od roku 2005 dochází k postupné renesanci.

JÍT DO TENDRU S MÍSTNÍ FIRMOU NENÍ JEDNODUCHÉ, ALE POTŘEBNÉ

„Máme jen dva způsoby, jak se ucházet o zakázky. Účast ve výběrových řízeních nebo participovat na projektech vyjednaných prostřednictvím mezivládních

dohod. V takovém případě vytváříme konsorcia s českými firmami,“ říká ředitel Zedníček.

Například koncem roku 2011 podepsaly Srbské železnice rámcovou smlouvu s konsorciem českých firem Inekon-Enixus. Týká se stavebních prací na stokilometrovém železničním koridoru X mezi městy Niš a Dimitrovgrad, které by měly být zahájeny v průběhu letošního roku. „V prvním případě zakládáme konsorcia s místními firmami, na nichž mají investorské státy velký zájem mimo jiné z důvodu zvýšení zaměstnanosti svého obyvatelstva. I když s nimi pracujeme rádi, bývá to občas problém. Často nemají kapitálovou stabilitu, nedosáhnou na potřebné finanční instrumenty a chybí jim reference na rozsáhlejší projekty. Navíc nejsou technicky a personálně vybaveny tak, jak vyžadují náročné projekty v oblasti dopravní infrastruktury. Existují však výjimky, například firmy ZGOP Novi Sad, Niskogradnja Laktaši a některé další.“

OHL ŽS se v postjugoslávském prostoru účastní desítek tendrů a snaží se prosadit vysokou kvalitou projektu a nízkou, ale reálnou cenou. „V poslední době nemáme ani tak problém v soutěži vyhrát, ale udržet si první místo. Jako jinde i tady vstupují do hry silné lobbistické tlaky a stává se, že nás někdo předběhne s horší nabídkou. Bráníme





Mahovljanska petlja

Stavbu dálniční křižovatky v hodnotě 19,2 mil. eur mezi téměř dokončenými úseky dálnice Banja Luka–Doboj v Bosně a Hercegovině, Republice srbské realizovalo sdružení firem ve složení OHL ŽS, a.s., s šedesátiprocentním podílem a Niskogradnja d.o.o. Laktaši se čtyřicetiprocentní participací v letech 2010–2012.

se legálními prostředky, jako jsou stížnosti u investora, hledáme řešení spolu s našimi ambasádami, napadáme rozhodnutí u tamějších státních rozhodčích komisí, ale bohužel s relativně malým úspěchem,” vysvětluje Zdeněk Zedníček klopotnou cestu za zakázkou a pokračuje: „Jednodušší by se mohl zdát způsob přímého kontaktu na základě mezivládních dohod. Ale to jen na první pohled. Protistrana detailně zkoumá každou položku a brutálně tlačí na cenu.“

ZAHRANIČNÍ KONKURENCE NEHRAJE VŽDY S ČISTÝMI KARTAMI

Ekonomická krize postihla zejména stavebnictví a po nových teritoriích se začaly rozhlížet firmy z celé Evropy. „V tendrech se setkáváme jak s renomovanými firmami, tak s méně důvěryhodnými, které operují s nerealně nízkými cenami. Z těch solidních se jedná zejména o rakouské, často o koncern Swietelsky Baugesellschaft nebo třeba o Strabag, Porr a turecké společnosti. Například Italové mají oproti nám jednu obecně tolerovanou a legální výhodu. Využívají sedmnáctiprocentní preferenci dotovanou ze speciálního fondu, kterou jim umožňuje národní legislativa.

V poslední době pronikají do států bývalé Jugoslávie stále masivněji kapi-

tálově silní Číňané, Turci, Rusové a Ázerbájdžánci. Největším problémem jsou však Řekové a Italové. Hlásí se do tendrů s dumpingovými cenami, jež se pohybují i více než 25 % pod reálnými tržními cenami. I když je na první pohled jasné, že se podstřelená cena musí promítnout do kvality, stále ještě v řadě případů zakázky dostávají, protože ve většině tendrů rozhoduje nejnižší cena,” upozorňuje Zdeněk Zedníček.

KLÍČOVÝM ARGUMENTEM JE FINANCOVÁNÍ

Leitmotivem jednání a klíčovým argumentem zahraničních účastníků velkých výběrových řízení jsou podmínky financování. Na straně investorů se jedná především o Evropskou banku pro obnovu a rozvoj a Evropskou investiční banku. Na české straně především o Českou exportní banku a pojišťovnu EGAP. „Snažíme se diverzifikovat úvěrové zdroje, využíváme rovněž služeb komerčních bank, ale role ČEB a EGAPu jsou nezastupitelné,” zdůrazňuje potřebu podpory státu v expanzi na nové trhy Zdeněk Zedníček. ■

TEXT: VĚRA VORTELOVÁ
FOTO: ARCHIV OHL ŽS



RADY DO KAPSY PRO OBCHODOVÁNÍ SE ZEMĚMI BÝVALÉ JUGOSLÁVIE OD ZDEŇKA ZEDNÍČKA

- 1 Vyhledejte si firemní tykadlo, které je dobře seznámeno s prostředím. Nejvhodnější jsou příslušníci tamní české minority nebo absolventi bohemistiky.
- 2 Naučte se alespoň základům místního jazyka. Starší generace většinou neovládá světové jazyky, protože je v minulosti nepotřebovala.
- 3 Využívejte služeb zavedených místních právních kanceláří.
- 4 Rozhodně nepodceňujte daňovou problematiku. Využívejte renomovaných a specializovaných daňových poradců. Někdy narazíte na nečekaná specifika nebo na laxnost a neochotu úřadů při vracení DPH.
- 5 Nezděrahejte se s problémy obracet na naše ambasády.
- 6 Nepouštějte se do diskuzí o válce. Stále jde o velmi citlivé a kontroverzní téma a mezi vašimi partnery mohou být i ti, kteří přišli během bojů o své blízké.
- 7 Respektujte místní kulturu a náboženské zvyklosti. Vysoké procento obyvatel regionu tvoří muslimové.
- 8 Sledujte změny politických poměrů, zakalkulujte je do svých obchodních úvah, ale nesnažte se je pochopit. Například problematika rotací národností ve státních funkcích v Bosně byla tématem na bakalářskou práci.

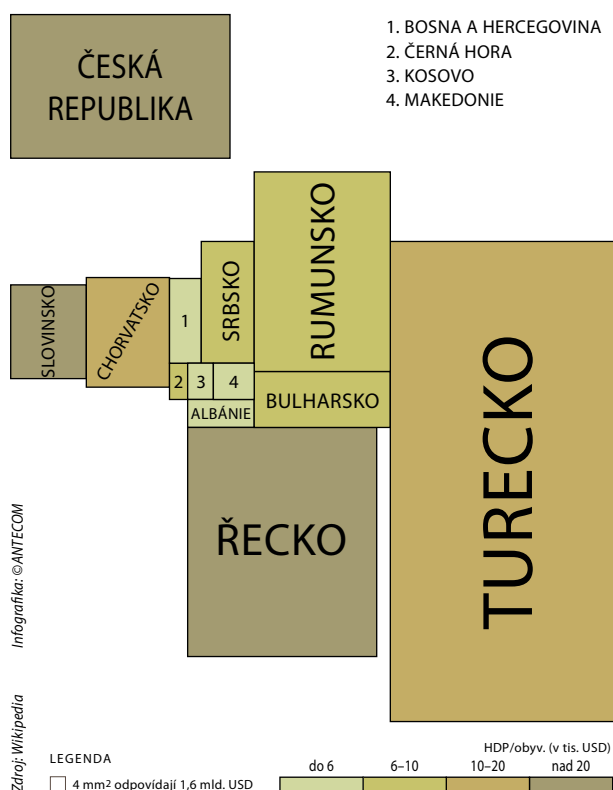
ZEMĚ BALKÁNSKÉHO POLOOSTROVA V OBRAZU ANAMORFNÍCH MAP

NÁZEV BALKÁN POCHÁZÍ ZE STARŠÍHO JMÉNA POHOŘÍ STARÁ PLANINA, KTERÉ SE NACHÁZÍ V BULHARSKU A SRBSKU. GEOGRAFICKY LZE ÚZEMÍ BALKÁNU NEBOLI BALKÁNSKÉHO POLOOSTROVA VYMEZIT JAKO EVROPSKOU PEVNINU JIŽNĚ OD ŘEKY SÁVY A DOLNÍHO TOKU DUNAJE. ŘADA ZEMÍ JAKO SLOVINSKO, CHORVATSKO, SRBSKO, RUMUNSKO NEBO TURECKO LEŽÍ NA BALKÁNĚ VLASTNĚ JEN ČÁSTEČNĚ.

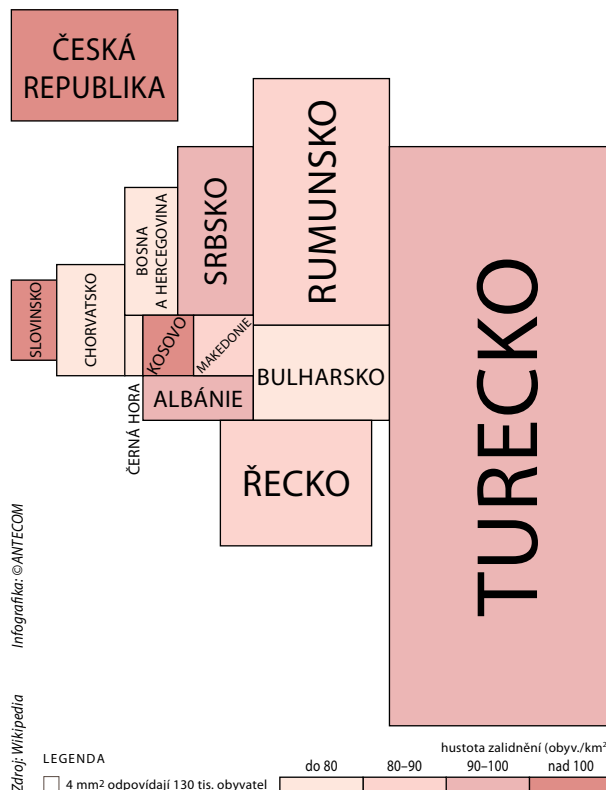
HOSPODÁŘSTVÍ STÁTŮ BALKÁNSKÉHO POLOOSTROVA PATŘÍ K NEJMÉNĚ ROZVINUTÝM V EVROPĚ. VŽDYŽ PŘESTOŽE ZDE ŽIJE 1/6 EVROPANŮ, VYTVOŘÍ POUZE 1/12 HDP STARÉHO KONTINENTU. OVŠEM MOŽNÁ I PROTO REGION SKÝTÁ DOBRou PŘÍLEŽITOST PRO ŘADU ČESKÝCH EXPORTÉRŮ.

VZHLEDem K ZAMĚŘENÍ TOHOTO VYDÁNÍ TRADE NEWS A SKUTEČNOSTI, ŽE JEDNÍM Z HLAVNÍCH SEKTORŮ EKONOMIKY BALKÁNU JE PŘÁVĚ POTRAVINÁŘSTVÍ, SOUSTŘEDILI JSME NA NĚ TAKÉ NABÍDKU ANAMORFNÍCH MAP.

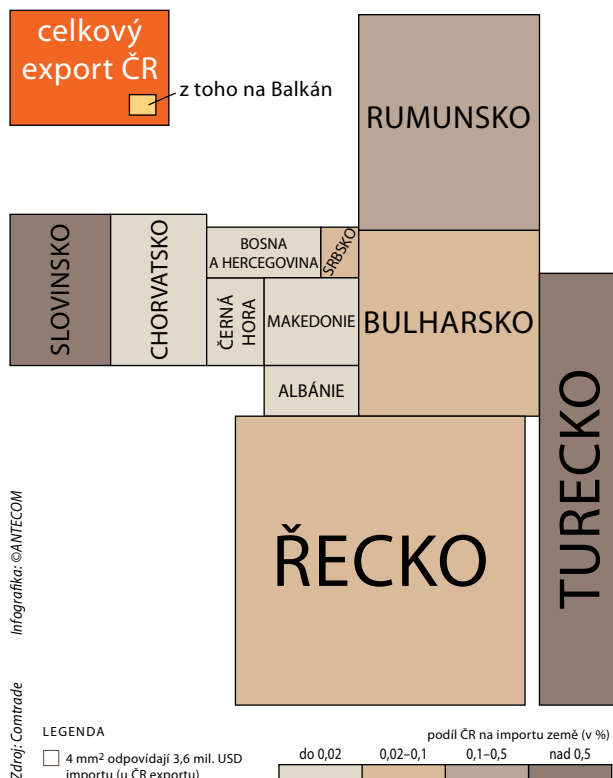
HRUBÝ DOMÁCÍ PRODUKT



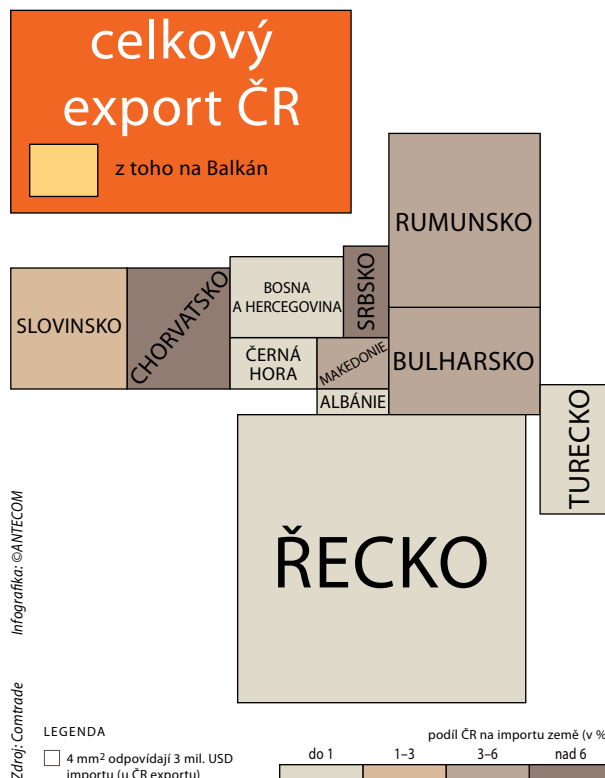
POČET OBYVATEL



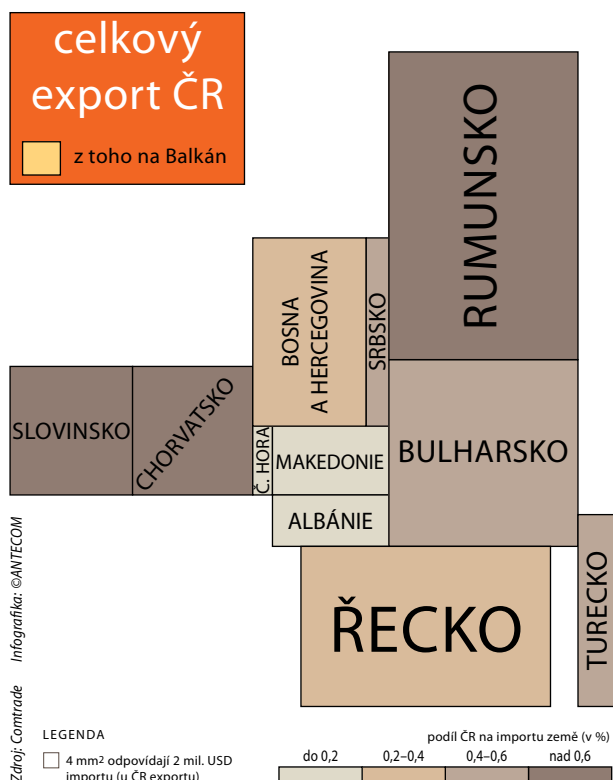
IMPORT MASA A JEDLÝCH DROBŮ



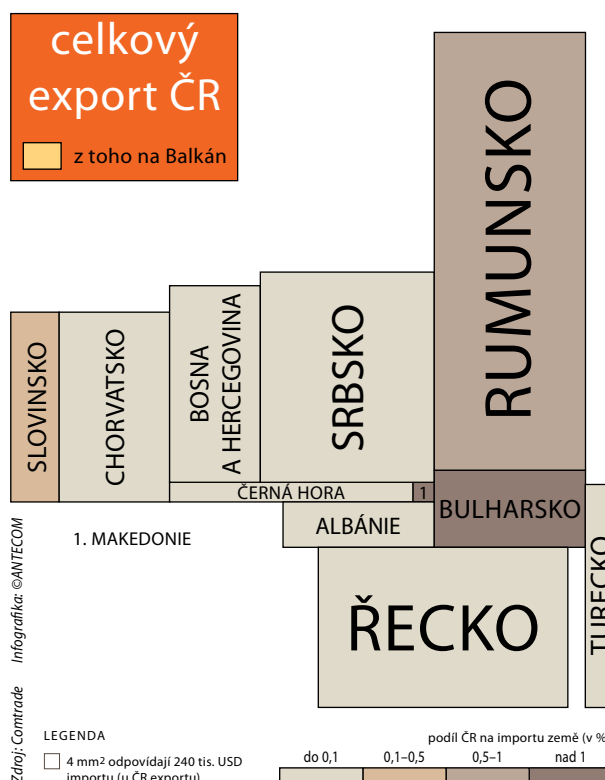
IMPORT MLÉČNÝCH VÝROBKŮ

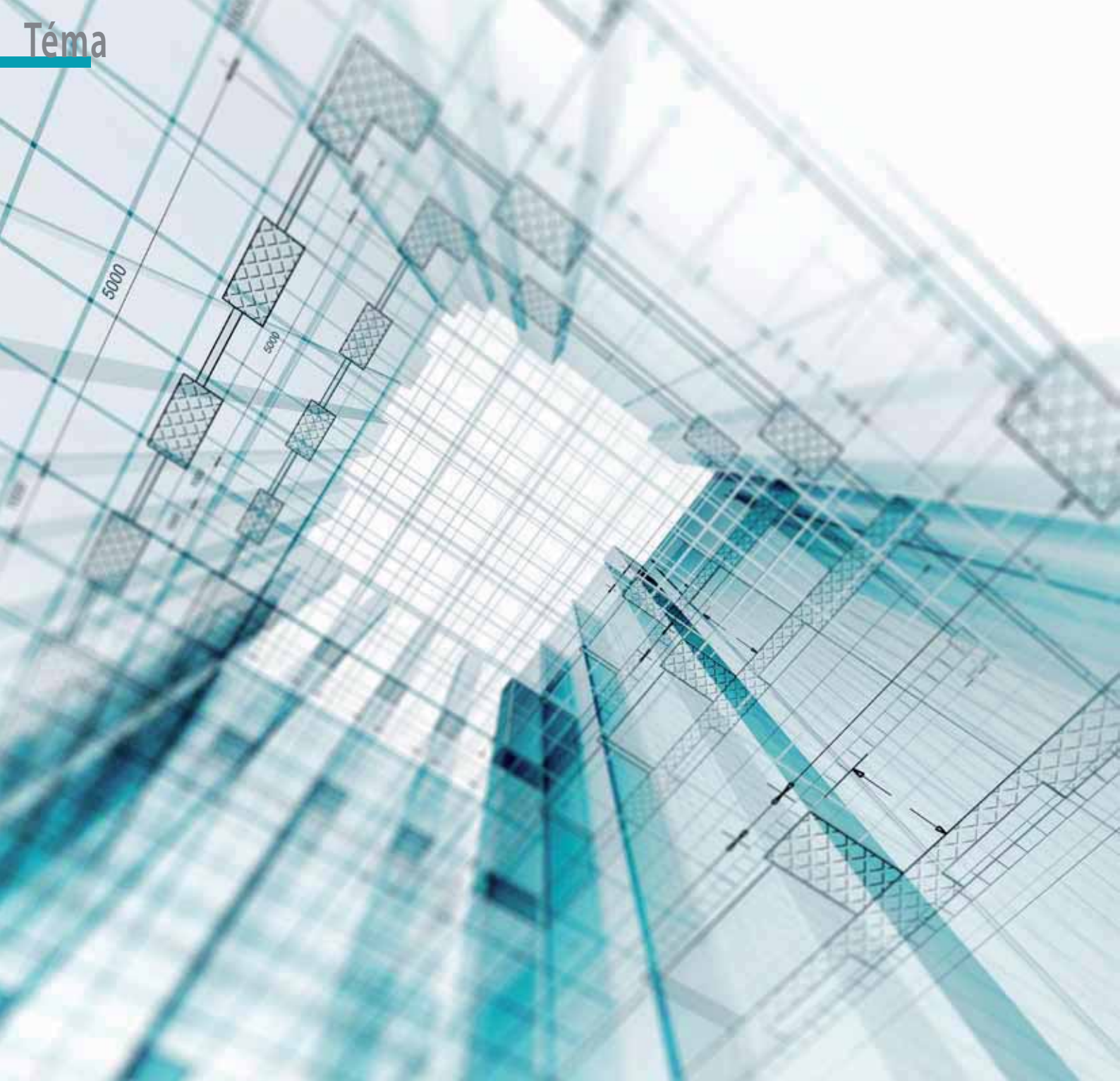


IMPORT CUKRU A CUKROVINEK



IMPORT VÍNA Z HROZNŮ





RECEPT NA KRIZI? ROZHÝBAT STAVEBNÍ VÝROBU!

JE TŘEBA SI PŘESTAT LHÁT DO KAPSY, KONEJŠIT SE RELATIVNĚ DOBRÝM STAVEM EKONOMIKY A PŘEDHAZOVAT SI POZICE ŠAMPIONŮ VÝCHODNÍ EVROPY, PODKARPATSKÝCH HVOZDŮ NEBO LÍDRA MEZI ZEMĚMI V PŘEPOČTU RYBNÍKŮ NA HLAVU.

Mateme se pojmy, přeceňujeme vliv exportu na HDP a nedokážeme rozeznat faktický dopad toho, že stavebnictví systematicky klesá již několik let o více než 5 %. To nejhorší, co totiž můžeme udělat, je chlácholit se slušným exportem nebo výrobou aut na hlavu. Tuzemský export závisí z téměř poloviny na deseti nadnárodních hráčích a počtu vyrobených aut na hlavu předchází chuť kupovat v Německu.

VÍCE NEŽ TŘETINA MEZIROČNÍHO NÁRŮSTU LIDÍ BEZ PRÁCE JE NAVÁZÁNA NA STAVEBNICTVÍ

Proč bychom tedy neměli mít klidný spánek? Za prvé, stavebnictví je klíčovým zaměstnavatelem. Téměř každý desátý zaměstnanec pracuje v tomto odvětví a není ani na moment možné očekávat, že více než třetinový propad stavební výroby v posledních pěti letech se nedotkne celkové míry nezaměstnanosti. Pokud se budeme držet původní metodiky výpočtu nezaměstnanosti, založené na výpočtu vůči všem ekonomicky aktivním, potom jsme právě v těchto dnech překročili rekordní hranici 10 %.

ÚČINNÝM LÉKEM PRO NAŠI EKONOMIKU JSOU INVESTICE

Za druhé, stavebnictví je přímo svázáno s tvorbou dlouhodobých hodnot, tedy s investováním. A právě růst investic je jediným zdravým řešením tuzemské ekonomiky, která i přes proklamace klesá. Jestliže neroste spotřebitelská poptávka jakožto hlavní pilíř HDP, potom není jiné cesty než uvolnit ventil investicím a pochopitelně podpořit exporty. I někteří zákonodárci se již zorientovali v základech ekonomiky a vědí, že celkový export není a nebude rozhodujícím elementem tvorby HDP (vliv má totiž až po odpočtu všech importů), nicméně i jeho nutný růst není ničím jiným než důsledkem předcházejících úspěšných investic.

Základem proexportní politiky je proto zejména vytvoření investičního klimatu. V současné době neinvestují ani rodiny, ani podniky, ani stát. První

skupinu rozhýbeme změnou nálady, druhou například investičními pobídkami nebo podporou tzv. dlouhého financování, třetí přehodnocením priorit. Vše prospěje stavebnictví stejně.

TÉMĚŘ DVĚ STĚ TISÍC PODNIKATELŮ JE SVÁZÁNO SE STAVEBNÍ VÝROBOU

V neposlední řadě je stavebnictví svázáno s mírou nezávislosti celé ekonomiky, která je založená na diverzifikaci rizika mezi malými a velkými firmami. Stále omíláme výkonnost našich automobilek, ocelářů, energetiků, ale zapomínáme, že malé a střední firmy by se měly v ideálním případě podílet na tvorbě HDP až 50 %. Nyní však dosahujeme jen na 37 %, přičemž v EU je podíl MSP na tvorbě HDP téměř dvojnásobný. Ve stavebnictví je přitom aktivních téměř 160 tisíc podnikatelů a dalších několik desítek tisíc je s odvětvím spojeno na bázi projektových nebo inženýrských služeb. Vykazované objemy výkonů nejsou tedy založené na pár velkých firmách, jako je tomu například v energetice.

Můžeme namítnout, že vrchol stavební výroby v letech 2006 až 2008 byl velký přepych, který byl nad naše možnosti, můžeme argumentovat i tím, že mzdy v tomto oboru byly v minulosti přepálené. Můžeme se i držet nedávného doporučení, že bychom měli méně brečet a více platit daně, jinými slovy držet ústa a krok. Můžeme diskutovat, teoretizovat, popichovat se navzájem, ale hlavně musíme konat. Obávám se, že jestli se neprobudíme a nezačneme investovat a stavět, budou nás čekat krušné roky. ■

TEXT: KAREL HAVLÍČEK
FOTO: THINKSTOCK



Ing. Karel Havlíček je předsedou představenstva AMSP ČR, současně stojí v čele investiční skupiny Sindat a jako děkan vede Fakultu ekonomických studií VŠFS.

4 OTÁZKY PRO MILANA DEMBOWSKÉHO,

MANAŽERA PRO FINANCOVÁNÍ REALITNÍHO SEKTORU KOMERČNÍ BANKY



Jak vidíte developerský trh v ČR?

Za poslední roky ukazuje podobný trend, jaký vidíme ve stavebnictví. To je na tom možná ještě o něco hůře, neboť developeri se snaží pro udržení svých ziskových marží přenést slabší produkci danou slabší poptávkou na dodavatele, a to zejména na stavební firmy. Od nástupu finanční krize klesl počet nově budovaných projektů, jak rezidenčních, tak nerezidenčních, právě z důvodu poklesu poptávky.

Kdy už se blýskne na lepší časy?

Otázkou je, co znamená „lepší časy“. Návrat do období velkého boomu realitního/developerského trhu před vypuknutím finanční krize v roce 2008 nás v nejbližších deseti letech určitě nečeká. Vzhledem k tomu, že realitní byznys je závislý na hospodářském cyklu, návrat ke stabilizovanému prorůstovému trhu se dá očekávat se zlepšením hospodářské situace v ČR, resp. v Evropské unii jako celku. Z tohoto pohledu by spíše makroekonomové, politici a centrální bankéři měli znát odpověď, kdy chtějí již skutečně obnovit hospodářský růst v Evropě.

Souhlasíte s názorem, že naši současné ekonomice pomůže, když budeme investovat do stavebnictví?

Určitě ano, každá stimulace vedoucí k podpoření ekonomického růstu je krokem správným směrem, a pro stavebnictví jako jeden z pilířů českého průmyslu to platí dvojnásob. Na druhou stranu je třeba mít na paměti efektivnost těchto stimulů/investičních pobídek, jejich dlouhodobost, respektive multiplikační efekt napříč celou ekonomikou.

Zpřísnila Komerční banka financování developerů?

Podmínky pro financování developerských projektů nezpřísnila, nicméně v souvislosti s vývojem realitního trhu nastavuje kritéria financování tak, aby dávala developerům/investorům určitou jistotu v úspěšnou realizaci projektu. V rámci nových produktů se snažíme maximálně přizpůsobit novým požadavkům developerů. Mezi takové projekty například patří financování vědecko-technických a technologických parků, domů s pečovatelskou službou či nájemní bydlení. ■ -jj-

P RACUJEME TAK, ABYCHOM MOHLI SVÉ ZÁKAZNÍKY KDYKOLI POTKAT

NA PROBLÉMY MALÝCH FIREM, S NIMIŽ SE DENNĚ POTÝKAJÍ, POKUD CTÍ POCTIVÉ ŘEMESLO, JSME SE ZEPTALI ZÁSTUPCŮ TŘÍ ČLENŮ ČECHU KLEMPÍŘŮ, POKRÝVAČŮ A TESAŘŮ ČESKÉ REPUBLIKY.

CECH STANOVUJE PRAVIDLA

Co vás motivovalo k založení vašeho sdružení?

Lenka Žáčková: Chtěli jsme pozvednout řemeslnou etiku a serióznost v podnikání.

Rostislav Kubica: Dalším důvodem byla aktivní podpora učňovského školství. V devadesátých letech převážil trend, aby každý mladý člověk měl maturitu, a na učňovské obory se hlásilo čím dál méně žáků. Postupně došlo k jejich obrovskému propadu.

Bohumír Šnajdr: Jen málo lidí dnes ví, co si konkrétně mají pod názvem určitého řemesla představit. Nabízenou kvalitu veřejnost obvykle vnímá jako vrchol. Ve srovnání s prací starých mistrů a s ohledem na jejich tehdejší technické možnosti je však pouhým standardem.

Cech klempířů, pokrývačů a tesařů České republiky

Vznikl v roce 1995 jako dobrovolné sdružení právnických a fyzických osob podnikajících v oborech klempíř, pokrývač a tesař. Jeho hlavním mottem je zásada slušného a čestného chování v podnikání, profesní zdatnost a zásada etiky.

Cech KPT ČR je členem Mezinárodní federace pokrývačů IFD. Je otevřený všem kvalitním klempířům, pokrývačům a tesařům.

Co vám členství v cechu přináší?

Lenka Žáčková: Například příležitost ovlivnit podle svých možností personální situaci v našich oborech. Za pár let bude odcházet střední generace našich pracovníků do důchodu a měli by stihnout předat své zkušenosti mladé generaci. Proto spolupracujeme se středními odbornými a učňovskými školami při výchově našich pokračovatelů.

Rostislav Kubica: Třeba komplexní přehled o situaci v oboru. V roce 2011 jsme založili Řemeslnou radu Cechu KPT, která shromažďuje a zpracovává poznatky a problémy s realizací střech a jednou ročně je prezentuje na fóru. Tyto závěry využíváme při jednání s výrobci, kolegy a odbornou veřejností. Koordinovaný přístup udržuje naši spolupráci s výrobci střešních krytin na vysoké úrovni. Máme také možnost spoluorganizovat řadu projektů a vzdělávat se v nových materiálech, postupech a směrech. Jako jednotlivci bychom zůstali kapkou v moři, ale jako cech si můžeme dovolit pravidelně se účastnit specializovaných výstav, například Střechy Praha nebo stavebních veletrhů IBF v Brně, kde máme i společný stánek.

Bohumír Šnajdr: Jako členové cechu sice nemáme snadnější přístup k zakázkám, ale na cechovní platformě se kontaktujeme s lidmi vyznávajícími stejné hodnoty. Všichni preferujeme odbornost, etiku v podnikání a vyměňujeme si zkušenosti a poznatky, které jsme získali doma nebo na veletrzích a výstavách v zahraničí.

Jak vidíte budoucnost cechu?

Lenka Žáčková: Každý nový projekt vzbuzuje zpočátku velký zájem, a když se „okouká“, zůstanou jen ti, kteří jsou ochotni mu věnovat čas a síly i na úkor



Lenka Žáčková
obchodní ředitelka
Střechy Vřnata & Žáček

volného času. Ukázalo se to i u cechu. Na začátku devadesátých let měl kolem dvou tisíc členů, postupně firmy zanikaly, fúzovaly, některé slevovaly ze svých nároků a předsevzetí, až vykristlizovalo jádro 174 subjektů.

Rostislav Kubica: Jeho budoucnost mohou ovlivnit rozpory v názorech na zavádění nových norem a inovací. V dubnu 2001 vyšla Pravidla pro navrhování a provádění střech a do roku 2011 další tři související publikace. Od té doby se připravuje další publikace, která navazuje na spis první. Obsahuje nové poznatky a má zpřísnit a sjednotit postupy při zpracování nových materiálů a technologií. Termín vydání je zatím stanoven na konec roku 2013. Pokud by cech přijal tento zásadní normativní dokument, museli by všichni jeho členové, aby se vyhnuli potenciálním problémům s klienty, případně se soudní mocí, stanovená pravidla dodržovat.

Bohumír Šnajdr: Cech je dobrovolné sdružení a jeho členové se prosazují jen prostřednictvím vlastních referencí. V současné době ještě živnostenské listy nezaručují, že je řemeslník nebo firma kvalitní a odborně na výši. Pokud se nedostaneme do přímého kontaktu s investorem, bývá proto naše pozice složitější. Například v Německu nebo Rakousku se mohou ucházet o zakázky na restaurování staveb jen osoby s mistrovskými zkouškami. V Česku našemu tesařství, jehož zakázkovou strukturu tvoří až ze dvou třetin památky, pak konkurují i nespécializované stavební firmy.

RODIČE NECHTĚJÍ, ABY SE DĚTI ŽIVILY RUKAMA

V čem spatřujete další problémy vašich řemesel?

Lenka Žáčiková: Již notoricky v učňovském školství. V devadesátých letech jsme s vizí, že by měl mít maturitu každý, téměř pochovali tradiční učňovské obory a náprava si vyžádá léta. Se zavedením státních maturit našťastí vysvitlo na lepší časy. Někteří rodiče a děti pochopili, že ne každý má pro studium předpoklady, ale ani diplom není zárukou uplatnění v oboru.

Rostislav Kubica: Cech dlouhodobě spolupracuje s odbornými učiteli, máme dobrý přehled o situaci v učňovském školství. Školy podporujeme s místy odborného výcviku a učně formou

preferenčních finančních příspěvků. Sami pak navštěvujeme učiliště, kde přednášíme jako odborníci z praxe. S uční diskutujeme o tom, jak si představují svůj příchod do firem jako budoucí zaměstnanci, anebo přímo na střechy jako osoby samostatně výdělečně činné. Platný živnostenský zákon totiž takovou variantu umožňuje.

Bohumír Šnajdr: Pracujeme ve firmě jen ve třech a při současné legislativě nemůžeme přijmout dalšího pracovníka ani na sezonu. Ale pamatuji si, že někteří moji spolužáci na „učňáku“ vůbec netušili, co vybrané řemeslo obnáší. Bylo to pro mě o to méně pochopitelné, protože se v naší rodině tesařina a práce se dřevem po generaci dědí a já jsem již během prvního ročníku měl poměrně jasnou představu, co od tohoto oboru očekávat.

Říká se, že do učilišť nastupuje stále méně manuálně zručných dětí a některé dosáhnou na výuční list jen s odřenýma ušima.

Lenka Žáčiková: Není divu. Ze škol zmizel předmět dílny, doma sedí děti u počítače a řemeslná zručnost se z rodin rychle vytrácí. Záleží na odborných komisařích, zda nechají slabého žáka projít. Pokud vím, tak naši členové ve zkušebních komisích nebývají benevolentní ani k sobě, ani k mladé generaci.

Rostislav Kubica: Bývám členem zkušebních komisí i porot na soutěžních přehlídkách učňovských dovedností a trůfám si tvrdit, že se situace lepší. Naši reprezentanti se dobře umísťují i v zahraniční konkurenci ze Slovenska, Rakouska a letos i Polska. Od vyučenice ale nemůžeme čekat hned zázraky. Syn se nedávno vyučil tesařem a bude aspoň deset let trvat, než bude připraven tak, aby ho nikdo neopil rohlíkem. Tak to bylo vždycky. Až v praxi vedle staršího kolegy se učení dovidal, o čem ta profese skutečně je.

Bohumír Šnajdr: Tato slova mohou potvrdit. Přimlouval bych se také za to, aby se uční hned od prvního ročníku jezdili podívat do zahraničí, aby měli možnost srovnání a inspirace.

Je potíž sehnat nové lidi?

Lenka Žáčiková: Problém není sehnat lidi, ale dobré lidi. Aby pracovali kvalitně, spolehlivě a u našich profesí jim



Bohumír Šnajdr
majitel Tesařství
a truhlářství Šnajdr

nevadilo ani nevlídné počasí. A pak je tu nevstřícná legislativa. I když se nám v posledních letech v průměru snížil počet zakázek, během sezony bychom mohli zaměstnat pár lidí navíc. Ale než bychom byli podezříváni ze zneužívání tzv. švarcsystému, raději se snažíme s větším pracovním vypětím zvládnout zakázky v menším počtu. Zaměstnanosti to však neprospívá.

Rostislav Kubica: Poctivým přístupem se u nás podnikání prodražuje. Založili jsme firmy nejen pro sebe, ale i pro další generace, neměníme sídlo ani název, platíme odvody za sebe i své zaměstnance. S touto filozofií nemůžete cenou konkurovat tzv. garážovým technikům, kteří často fungují jako řemeslníci na jedno použití.

Bohumír Šnajdr: Zakázky, na nichž pracujeme, mají nejen vysokou finanční, ale i historickou hodnotu. Sice dodržujeme termíny, ale otázka času je u naší profese, zejména při opravách památek, relativní pojem. A abychom nemuseli slevovat z kvality, pracujeme často jen s minimálními zisky. Za takových podmínek a při legislativních normách, které jsou vůči malému podnikání spíš restriktivní, je pro nás zatím sezonní pracovní síla nesplnitelným snem. ■

*Za příjemné povídání o kvalitním řemesle děkují
VĚRA VORTELOVÁ a JANA JENŠÍKOVÁ.
FOTO: MAREK JENŠÍK*



Rostislav Kubica
jednatel společnosti Klempo Kubica
člen představenstva CKPT ČR a IFD

Lenka Žáčiková:

D DOBŘE ŘEMESLO JE O KVALITĚ KUPOVAT LEVNĚ ZNAMENÁ DLOUHODOBÝ PRODĚLEK

„STŘECHA NENÍ LEVNÝ ŠPÁS A NAŠI ZÁKAZNÍCI JSOU ZPRAVIDLA DOBŘE INFORMOVÁNI, VÍ, CO CHTĚJÍ, A ZA SVÉ PENÍZE SAMOZŘEJMĚ OČEKÁVAJÍ PERFEKTNÍ PRÁCI. MIMO BĚŽNÉ ZAKÁZKY SE ZAMĚŘUJEME I NA ATYPICKÉ, ŘEMESLNĚ NÁROČNÉ KOUSKY,“ ŘÍKÁ OBCHODNÍ ŘEDITELKA RODINNÉ FIRMY STŘECHY VRŇATA & ŽÁČIK LENKA ŽÁČIKOVÁ.

„V Praze a kolem ní jsou investoři náročnější, a častěji než v jiných částech republiky vyhledávají partnery, kteří jim mohou nabídnout něco výjimečného. To však klade větší nároky na používané materiály a technologické zpracování. Nejčastěji pracujeme s prejzou, přírodní břidlicí a bobrovkami, máme hodně zkušeností s atypickými šikmými střechami a detaily,“ popisuje podnikatelskou strategii společnosti Lenka Žáčiková.

„Přírodní břidlice dovážíme ze Španělska a jako jediní v Česku i barevnou břidlici z oblasti Vermontu v USA. Naši škálu dvanácti barev lze vzájemně kombinovat do vzorů a obrazců. Příležitost objevil manžel, jehož lákají netradiční řešení, a oslovil tamější dodavatelskou firmu. I když se jedná o výjimečný materiál, svého zákazníka si vždycky najde. I pro nás jsou takové zakázky velkou příležitostí udělat něco opravdu exkluzivního, a tak se stává, že některé detaily, které

by střechy ‚slušely‘, ale zákazník si je nevybere z důvodu finanční náročnosti, nabídneme udělat jen za režijní náklady,“ přiznává se s profesním zaujetím subtilní dáma s výučním listem pokrývačka. Ale to jsou jednotlivé případy. Většina zakázek představuje pro klienty nemalé náklady na dražší a kvalitnější materiál a vysoce odbornou práci. Přesto si společnost nemůže na nedostatek objednávek stěžovat.

Střechy Vrňata & Žáčik, s.r.o.

V roce 1990 navázal Jiří Vrňata starší na klempířskou a pokrývačskou tradici svých předků. Pod současným názvem působí rodinná firma od roku 2007. Vyprofilovala se na dodavatele vysoce kvalitních materiálů a špičkových služeb. Vlastní firemní vozový park, stavební výtahy a malou klempířskou dílnu. Od roku 2011 pravidelně obhájí certifikát „Kvalitní firma“ udělovaný na základě spokojenosti zákazníků.

Tradici pokrývačského řemesla založil Lenčin dědeček Antonín Vrňata a otec, který dostal manuální zručnost do vínku, si v roce 1990 otevřel živnost v Praze-Průhonicích. V roce 2007 vznikla firma Střechy Vrňata & Žáčik. Její tvrdé jádro s týmem pětadvaceti stálých zaměstnanců – zkušených řemeslníků – tvoří pět rodinných příslušníků. Vrňata senior působí jako technický ředitel, supervizor kvality a komunikuje se zákazníky, dcera Lenka drží pod kontrolou obchod, syn Jiří je hlavním technikem pro pokládání klasických střešních krytin, jeho žena Adéla má na starosti personální otázky a manžel Lenky Maroš Žáčik dohlíží jako hlavní technik na pokládání břidlice. Benjamínek pokrývačské dynastie Lukáš Žáčik studuje ČVUT a svou budoucnost spatřuje v rodinném týmu a Jiří Vrňata nejmladší, který právě dokončuje studium učebního oboru pokrývač, bude pro firmu také velkým přínosem. Jak je vidět, tradice bude pokračovat a zkušenosti a řemeslný um přejdou na další generaci. ■



TEXT: VĚRA VORTELOVÁ

FOTO: ARCHIV STŘECHY VRŇATA & ŽÁČIK

Rostislav Kubica:

V RÁMCI PROFESNÍ CTI RUČÍME ZA VÝSLEDEK

V MANUÁLNÍ ZRUČNOSTI A IMPROVIZACI SI ČEŠI VŽDY VĚŘILI. POSLEDNÍ DOBOU ALE SLÝCHÁME, ŽE S TOUTO ŠIKOVNOSTÍ A KREATIVITOU UŽ TO NENÍ ŽÁDNÁ SLÁVA. JSOU TO SCHOPNOSTI, KTERÉ NELZE ZOBECŇOVAT, JSOU INDIVIDUÁLNÍ. A LIDÍ OCHOTNÝCH SE UČIT NĚČEMU NOVÉMU, NADCHNOUT SE PRO FIREMNÍ VIZI A MÍT ROZUMNÉ FINANČNÍ NÁROKY POVÁŽLIVĚ UBYLO.

„Před krizí tady pracovalo na stavbách všechno, co mělo ruce a nohy. Firmy zaměstnávaly stovky zahraničních dělníků, kteří byli v oboru jen zaučení. Během stavebního boomu se přivíraly oči i nad neodborností některých českých držitelů živnostenského oprávnění. Jako v jiných oborech šel i v pokrývačství vývoj rychle kupředu. Ještě nedávno se pokládaly jednoplášťové střechy bez větrací mezery a s minimálním zateplením pod krytinou. Dnes se nejčastěji aplikují dvouplášťové střechy s pojistnou hydroizolační fólií připravené k zateplení. Novým materiálům a technologiím proto ve firmě věnujeme velkou pozornost. Především v zakázkově slabším zimním období se členové Cechu pokrývačů, klempířů a tesařů školí v novinkách, které pak běžně používají,“ vysvětluje jednatel společnosti Klempo a člen představenstva Remeslné rady cechu Rostislav Kubica.

Nové postupy a služby od důvěryhodných firem mohou některé investory odradit vyšší cenou, protože si s ohledem na svou pověst nedovolí nic ošidit. „Když zákazník příliš tlačí na cenu, snažím se mu na jednotlivých položkách vysvětlit, proč je protinabídka levnější a proč nemohu slevit z nároků. Reklamace nekvalitně provedené zakázky by ho přišla dost draho a někdy se stává, že není u koho reklamovat, protože dodavatel již zkrachoval. Když potenciální klient trvá na svém, raději objednávku oželíme, protože by přinesla problémy oběma stranám,“ vysvětluje obchodní strategii rodinné společnosti Klempo její majitel Rostislav Kubica.

Léta praxe naučila podnikatele opatrnosti i ve volbě partnerů. „Ručíme si za kvalitu své práce a dáváme přednost spolupráci s přímými investory před projekty na bázi subdodavatelských zakázek. Roztříštěná odpovědnost nedělává dobrotu. Jako subdodavatelé větší stavební firmy, která budovala jednu brněnskou vilu a krátce nato zanikla, jsme například marně upozorňovali projektanta na chyby při realizaci zakázky. Po několika letech došlo na naše slova. Naštěstí jsme mohli za nesolidního partnera napravit nejen nedostatky a vztahy, ale i rehabilitovat profesní čest.

Raději si však připomínám dobré zkušenosti. Takovou byla výměna olověné krytiny za titanzinek na zámku Blansko. Rekonstrukce probíhala pod dozorem památkářů asi dva měsíce. Rádi jsme využili příležitosti, když jsme v některých klempířských detailech dostali volnější ruku a mohli uplatnit své nápady. Jsme hrdi na to, že se nám podařilo s použitím nových materiálů vrátit půvab dílům starých mistrů,“ vzpomíná Rostislav Kubica na zakázku v rodném Blansku. ■

TEXT: VĚRA VORTELOVÁ

FOTO: ARCHIV KLEMPO KUBICA

KLEMPO Kubica s.r.o.

Základy společnosti položil otec současného jednatele hned po roce 1989. Od roku 2006 ji vede Rostislav Kubica sám. Firma se zaměřuje především na výstavbu a rekonstrukce rodinných domů, ale do jejího produktového portfolia patří také historické stavby. Vlastní autopark a v současné době zaměstnává šest pracovníků.



Bohumír Šnajdr:

V RACET PŮVAB HISTORICKÝM OBJEKTŮM JE NAŠÍ VÁŠNÍ

„TECHNICKÉ FÍGLE ŘEMESLA JSME ODKOUKALI OD OTCE, PRVNÍ ROZHLED V OBORU JSME ZÍSKALI NA UČNÁKU, ALE TOVARYŠSKÉ OČI SE NÁM OTEVŘELY AŽ BĚHEM CEST NA ZKUŠENOU DO NĚMECKA A RAKOUSKA. TAM JSME SI UVĚDOMILI, CO VŠECHNO SE DÁ V TESAŘINĚ A PRO TESAŘINU UDELAT,“ VZPOMÍNÁ NA START V PODNIKÁNÍ JEDEN Z PŘEDSTAVITELŮ ČTVRTÉ GENERACE TESAŘŮ ŠNAJDROVÝCH.

Tesařství Šnajdr

Malá rodinná firma působící v jihočeských Komařicích. Její tesařská tradice sahá až do roku 1741. V současnosti se zabývá výrobou krovů pro běžnou výstavbu a restaurováním historických dřevěných konstrukcí na památkových objektech. Má za sebou řadu zajímavých projektů, jako například krov na novostavbu kostela v Šumné od Ing. arch. M. Štěpána oceněný společností Coleman S.I. v česko-slovenské soutěži Řemeslník roku 2009.

V Německu tradice tesařských tovaryšských cechů přezívá v určité míře dodnes a více se dbá na získávání zkušeností doma i v zahraničí. V Japonsku se od tesařského mistra vyžadují nejen dovednosti v oboru, ale i ekonomické

a právní znalosti. V těchto zemích se na rozdíl od Česka považuje za nezbytné, aby tesařský mistr vyučoval a zaměstnával učně. Pobyt v zahraničí sice bratry Bohumíra a Martina Šnajdrovy obohatily o nové poznatky, ale doma si museli v konkurenci prorazit cestu sami. Vedle talentu a pracovitosti je základem úspěchu umění získat příležitost.

„Občas jsme čelili praktikám, které překračovaly meze korektnosti. Někteří uchazeči o zakázky neváhali naslibovat nereálné termíny a v rozpočtových nabídkách uplatňovali taktiku dumpinových cen. Touto cestou jsme jít nechtěli. S klienty jednáme vždy osobně a poskytujeme jim kompletní nabídky, proto jsme nikdy nepřekročili kalkulovanou cenu. Stává se, že je hra s otevřenými kartami zpočátku vystraší vyšší cenou. Vždy jim však každou položku vysvětlíme, navrhujeme čtrnáct dní

na rozmyšlenou, a pokud poté necouvnu, bývají spokojeny obě smluvní strany,“ odmítá tesařský mistr nekale taktizovat v „bitvě o zakázky“.

V současné době se firma kromě zhotovování krovů pro běžnou výstavbu zabývá restaurováním historických dřevěných konstrukcí na památkových objektech. Z novostaveb s krovem z dílny bratrů Šnajdrových je asi nejznámější rodinný dům v Českých Budějovicích od známého architekta Vlada Miluniče. Ve skupině historických památek jsou například perfekcionismu a řemeslného kumštu střechy kostelů v Žumberku a ve Vranově nad Dyjí. V obou případech je výhodou přímý kontakt tesařů s investorem a informovanost a jasná vize zadavatele.

Rekonstrukce kostela Nanebevzetí Panny Marie ve Vranově nad Dyjí je projekt náročný po všech stránkách. „Pro opravu krovu nad nově restaurovaným interiérem jsme museli zřídit nad chránovou lodí pomocnou prostorovou konstrukci, která při výměnách poškozených částí krovu podpírá. Spoje pro opravu navrhl známý křivoklátský statik Otakar Hrdlička celodřevěně. K pracím na projektu obnovy krovů byli přizváni i přední odborníci na historické dřevěné konstrukce M. Kloiber a J. Bláha z Ústavu teoretické a aplikované mechaniky AV ČR. Ti se zabývají posuzováním poškozených částí krovu nedestruktivními způsoby,“ vysvětluje Bohumír Šnajdr. ■



TEXT: VĚRA VORTELOVÁ
FOTO: ARCHIV TESAŘSTVÍ ŠNAJDR

KANCELÁŘE A OBCHODY K PRONÁJMU

BUDOVA G

BB CENTRUM, Praha 4

- Nová administrativní budova vyrůstající v rámci BB Centra na rohu Michelské a Vyskočilovy ulice
- 5 500 m² kancelářských ploch ve čtyřech nadzemních podlažích
- 1 000 m² obchodních ploch v přízemí budovy
- 148 parkovacích stání v podzemním podlaží
- Zelená dvorana pro relaxaci
- Energetický štítek B
- Certifikace zelené budovy dle BREEAM

www.bbcentrum.cz

K DISPOZICI
4. KVARTÁL
2013



BUDOVA DELTA

BB CENTRUM, Praha 4

- Nový administrativní projekt vyrůstající v rámci BB Centra na rohu ulic Vyskočilova a Václava Sedláčka
- 36 200 m² kancelářských ploch v osmi nadzemních podlažích
- 3 000 m² obchodních ploch v přízemí budovy
- 794 parkovacích stání v pěti podzemních podlažích
- Energetický štítek B
- Certifikace zelené budovy dle BREEAM

www.budova-delta.cz

K DISPOZICI
1. KVARTÁL
2015





Poštovní dvůr v Karlových Varech



Miroslav Kosnar:

C HCEME, ABY PO NÁS ZŮSTALY NEJEN ADMINISTRATIVNÍ BUDOVY

KDYŽ SE OCITNETE V KARLOVARSKÉM POŠTOVNÍM DVOŘE, DÝCHNE NA VÁS HISTORIE DVOU STOLETÍ. MIMO JINÉ V TAMNÍM PRUSKÉM SÁLE MĚLA 20. ČERVENCE 1894 EVROPSKOU PREMIÉRU SLAVNÁ DVOŘÁKOVA SYMFONIE Z NOVÉHO SVĚTA. POD TAKTOVKOU AUGUSTA LABITZKÉHO A ZA PŘÍTOMNOSTI SAMOTNÉHO AUTORA.



Ing. Miroslav Kosnar,
generální ředitel CIMEX INVEST

Areál Poštovního dvora, který patří k předním historickým skvostům Karlových Varů, zrekonstruovala v devadesátých letech minulého století akciová společnost CIMEX HOLDING. A i když dnes aktivity CIMEX GROUP zasahují do mnoha regionů naší republiky i mimo ni, Karlovy Vary patří neodmyslitelně k jejímu jménu.

„Poštovní dvůr je skutečně symbolem úspěšné historie naší společnosti“, souhlasí generální ředitel CIMEX INVEST Miroslav Kosnar. „Když se v devadesátých letech pouštěla do jeho rekonstrukce, bylo jasné, že památkáři nic neodpustí, a pokud je záměrem vrátit areálu jeho historickou hodnotu, musí se počítat s tím, že investice bude velmi nákladná.“

Známý historický areál měl na rozdíl od mnoha podobných projektů v naší republice štěstí. Nový kabát dostal citlivě do posledních detailů včetně pečlivé renovace fresek od Josefa Kramolína. „Má nepředstavitelnou atmosféru a věřím, že je tu návštěvníkům, ať už přijdou na večeri, ples nebo svatbu, více než dobře. V nejbližší době bychom jej chtěli ještě vylepšit o ubytovací kapacity, ty tam chybějí,“ dodává Miroslav Kosnar.

TAJEMSTVÍ ZDARU ČESKÉ FIRMY

Když se ptám generálního ředitele úspěšné skupiny, jak se podařilo vybudovat tak solidní firmu v českém podnikatelském prostředí, odpovídá, že díky

CIMEX GROUP

Skupina CIMEX patří mezi největší privátní investory v České republice. Podstatná část investic skupiny CIMEX směřuje do nemovitostí – administrativních budov, logistických areálů, hotelů. Hlavními obory podnikání jsou vedle pronájmu nemovitostí především hotelnictví, rezidenční a hotelový development. Ve spolupráci s realitními a poradenskými firmami skupiny nabízí nejen vlastníkům hotelů a investorům do hotelových nemovitostí komplexní servis, počínaje ekonomickým poradenstvím přes facility management, přípravu a zajištění rekonstrukce po vyhledání vhodného nájemce nebo kupce nemovitosti (hotelu). Pro investory vyhledávají vhodnou nemovitost a zajistí její koupi.

serióznosti, intenzivní práci a diverzifikaci oblasti působení i rizik. „Serióznost a profesionalita byla od začátku hlavní zásadou všech společností pod značkou CIMEX. Díky tomu jsme vždy budovali velmi dobré vztahy k našim obchodním partnerům i mezi zaměstnanci samotnými. S tím souvisí i odpovědnost,“ vysvětluje Miroslav Kosnar. „Samozřejmostí pro naše zaměstnance bylo vždy intenzivní zapojení do projektů. Navíc jsme brzy pochopili, že pokud chceme dlouhodobě uspět, musíme diverzifikovat

riziko a vytvořit holdingovou strukturu. Proto se naše skupina zabývá aktivitami z nejrůznějších oborů podnikání.“

Podstatnou část investic CIMEX směřuje do nemovitostí – administrativních budov, logistických areálů, hotelů. Hlavními obory podnikání jsou vedle pronájmu nemovitostí především hotelnictví, rezidenční a hotelový development a v současné době třeba i oblast sportovních aktivit prostřednictvím největší sítě prodejců jízdních kol v České republice, společnosti Bikepoint. A podle slov Miroslava Kosnara se CIMEX rozhlíží stále dál. Vždyť v minulosti patřily do konkurnu CIMEX GROUP například akciové společnosti ENERGOPROJEKT PRAHA nebo CAFÉ EMPORIO.

OREA UŽ DÁVNO NENÍ SYMBOLEM ODBORÁŘSKÉ REKREACE

Součástí skupiny CIMEX GROUP je i největší český hotelový řetězec OREA HOTELS, který se pyšní více než dvěma desítkami hotelů v atraktivních lokalitách celé České republiky s kapacitou 6000 lůžek. „Model kvalitní, profesně silný provozovatel a hotelová společnost či řetězec se nám velmi osvědčil,“ komentuje Miroslav Kosnar princip fungování hotelového řetězce v rámci skupiny. „Získali jsme tak velkou konkurenční výhodu a jsme schopni nabídnout pomoc při řešení aktuálně složité ekonomické situace jiným nezávislým

vlastníkům hotelů, případně bankovním domům,“ dodává. „Jsme pyšní na to, že se řetězec OREA HOTELS několikrát umístil v anketě Českých 100 nejlepších na předních příčkách mezi osmi tisícovkami dalších společností,“ připomíná s hrdostí úspěch člena CIMEX GROUP.

JAK SE MÁ VLASTNÍK ADMINISTRATIVNÍCH BUDOV V DOBĚ RECESE

„Celosvětová recese, nebo spíše změna tržních podmínek, se samozřejmě dotkla i našeho oboru, ovšem nebrání nám v růstu, připravujeme další akvizice,“ podotýká Miroslav Kosnar s tím, že jejich hlavní zbraní je pokusit se splnit klientům všechna jejich přání. „Ke každému pronajímateli máme individuální přístup: kancelář mu připravíme na klíč, přestavíme ji, vybavíme, aby mu stoprocentně vyhovovala. Dbáme na to, aby u všech rezidencí byly výborné parkovací možnosti, přičemž centrální recepce, nepřetržitá ostraha a v každé budově jídelna s příjemnými cenami jsou samozřejmostí. V současné době můžeme nabídnout spoustu alternativ zvláště v Praze 4 a Praze 10. A máme tu správnou nabídku pro každou firmu, malou i velkou,“ uzavírá Miroslav Kosnar. ■

TEXT: JANA JENŠÍKOVÁ

FOTO: ARCHIV CIMEX

PRONÁJEM ATRAKTIVNÍCH PROSTOR

v přízemí administrativní budovy

- vhodné pro provoz restaurace, bageterie, pro obchod (showroom) nebo kavárnu
- atraktivní lokalita Prahy 10
- frekventované místo u tramvajové zastávky
- velké prosklené výlohy
- vchod přímo z ulice V Olšinách
- možnost vybudovat vlastní zázemí
- plocha až 275 m², lze rozdělit na menší části

Jedinečná příležitost pro vaše podnikání



Milan Dubský:

N AŠE KNOW-HOW JE POCTIVÉ ŘEMESLO A ZKUŠENOSTI SBÍRANÉ PO CELÝ ŽIVOT

ZATÍMCO BÁJNÝ HEFAISTOS, PODLE ŘECKÉ MYTOLOGIE BŮH OHNĚ A KOVÁŘSTVÍ, ZANECHAL PO SOBĚ PODLE LEGENDY TŘEBA ACHILLOVO BRNĚNÍ, HÁDOVU PŘILBU NEVIDITELNOSTI, HÉLIŮV VŮZ ČI OKŘÍDLENOU HELMU A SANDÁLY BOHA HERMA, STOPY NOVODOBÉHO HEFAISTA MILANA DUBSKÉHO NAJDETE NAPŘÍKLAD V PRAŽSKÉM OBEČNÍM DOMĚ, BUDOVĚ ČESKÉ NÁRODNÍ BANKY ČI V NEJLEPŠÍ KANCELÁŘSKÉ BUDOVĚ SVĚTA ROKU 2011 PODLE PRESTIŽNÍ MEZINÁRODNÍ SOUTĚŽE MIPIM AWARDS – MAIN POINT V KARLÍNĚ.



Milan Dubský, majitel uměleckého kovářství Hefaistos

hodnota zakázky se nedá měřit pouze čísly," zdůrazňuje s tím, že jeho lidé dávají do práce hlavně vynikající řemeslo a srdce.

MALÁ VELKÁ FIRMA

Když vidíte její portfolio, neřekli byste, že je řeč o malé firmě s desítkou zaměstnanců. „V současné době si bohužel víc zaměstnanců nemůžeme dovolit, i když bychom pro ně práci měli. Legislativa v tomto směru nehraje do karet nám, menším firmám," konstatuje Milan Dubský. Velké zakázky tedy řeší projektově. Jejich kovovýrobu byste našli v mnoha významných objektech, například v pražských nemocnicích Motol a IKEM, či v mnoha developerských projektech a bytových domech, a to nejen v Praze. Například v Evropském centru v Tokiu najdete jejich kovanou bránu, litinové lampy a okenní mříže.



Budova Main Point v pražském Karlíně

„Main Point je jedna ze zakázek, na kterou jsme právem pyšní," říká majitel uměleckého kovářství Hefaistos Milan Dubský. „Do jeho interiéru a částečně exteriéru jsme vyrobili zábradlí schodiště o celkové váze 23 tun, schodiště v jídelně o váze 4,5 tuny a schodiště v kavárně vážící 3,1 tuny. Instalovali jsme tam 1300 běžných metrů vzduchotechnických mřížek, 1700 běžných metrů nerezových soklů, na zábradlí terasy na střeše bylo použito 100 běžných metrů materiálu, 88 kusů nerezového ostění výtahů a dalších takřka šest desítek položek podle zadání architektů. Celkem jsme spotřebovali 40 tun oceli a 100 tabulí nerez plechu. Ovšem

Zajímalo mě, jak to takové menší kovářství dělá, že má práce dost na dlouho dopředu a z mého pohledu se mu daří získávat obrovské zakázky. „Účastníme se náročných, několikakolových výběrových řízení. Do prvního kola jdou s námi třeba tři desítky firem, v druhém už jich zůstane pět šest. Naštěstí už dnes ‚výběrka‘ nejsou jenom o nejnižší ceně, ale také o kvalitě. Kvalitě a referencích."

KDYŽ SE CTÍ ŘEMESLO

Společnost Hefaistos má jako jedna z mála firem povolení k restaurování historických památek, které vydává Ministerstvo kultury ČR. Řeč už byla

Hefaistos spol. s r.o.

Společnost byla jako ryze česká firma, která ctí poctivé pasířské a kovářské řemeslo, založena v roce 1991. Zabývá se především ruční zakázkovou výrobou a zhotovováním replik různých předmětů z kovu, moderní kovovýrobou i restaurováním památek. Je specialista na kovaná schodiště, konstrukce, ploty stejně jako kovaný nábytek, svícny, krbové doplňky nebo plastiky. Vedle provozovny v Radotíně nedávno otevřela kamennou prodejnu v Rybné ulici v centru Prahy.



o Obecním domě, kde vraceli zašlý lesk kovovým i mosazným prvkům, podíleli se například také na obnově několika památných objektů v Kutné Hoře, zámku v Kunraticích, Sovových mlýnů i Kramářovy vily v Praze a to zdaleka není všechno.

„U památek jsem vlastně začínal,“ vzpomíná Milan Dubský a pokračuje: „Vyučil jsem se totiž uměleckým pasířem a v Brně pak absolvoval školu pro restaurátory. Už v osmdesátých letech jsme byli s kamarádem částečně restaurátory na volné noze, a tak nám přišlo přirozené, že jsme hned v roce 1991 založili společnost s ručením omezeným. O tom, co je to zodpovídat sami za sebe a shánět práci, už jsme totiž něco věděli.“

Pořídili výrobní prostory v Radotíně a v devadesátých letech zaměstnávali několik desítek lidí. „Ovšem v době nastupující krize ve stavebnictví jsme museli optimalizovat a snížit počet pracovníků.“ V současné době má jejich základní tým deset stálých zaměstnanců a dosahuje obrátu v řádech desítek milionů korun ročně.

TAJEMSTVÍ ÚSPĚCHU

Milan Dubský se usmívá: „To, co máme oproti ostatním, je nejspíš právě poctivé řemeslo, z něhož ani o píď neslevíme. Mimo jiné o tom svědčí i mé členství v Unii výtvarných umělců a ve Společenstvu uměleckých kovářů a zámečníků a kovářů-podkovářů Čech, Moravy a Slezska. Svě jméno a následně

značku Hefaistos budují už přes třicet let a doufám, že ještě nějakou dobu budou budovat.“

Jeho kovářskou dílnou prošla za tu dobu i řada studentů pražské Vysoké školy uměleckoprůmyslové, učňové pasířského a kovářského řemesla, mezi nimi také několik začínajících zahraničních uměleckých kovářů. „Jeden Španěl si nás například ‚našel‘ na farmářských trzích na pražském náměstí Republiky, kde máme každoročně od jara do podzimu stánek s našimi dekorativními předměty a plastikami.“

Firma podle jeho slov přesně dodržuje technologické postupy, pracuje s kvalitními materiály a do větších zakázek si

jako subdodavatele vybírá stejné profesionály, jako jsou její lidé. U pracovníků všech profesí vyžaduje vysokou kvalifikaci a přesně dbá na dodržování bezpečnosti práce, což je u jejich řemesla stejně nezbytné jako dodržování technologických postupů. „Navíc se o nás ví, že naše cena je konečná a dodržíme ji stejně jako termíny. Být na trhu tak dlouho je prostě závazek,“ uzavírá šéf pražského Hefaista a povzdechne si, že dnes víc než řemeslo dělá úředničinu. „Mým snem je, že zase budu mít čas i na pořádnou práci, tedy pasířství, a po letech začnu znovu hrát na piano.“ ■

TEXT: JANA JENŠÍKOVÁ

FOTO: MAREK JENŠÍK, ARCHIV HEFAISTOS A THINKSTOCK



A GROPOTRAVINÁŘSKÝ PRŮMYSL: REALITA JE LEPŠÍ, NEŽ SE NA PRVNÍ POHLED ZDÁ

POKUD BY SE MĚLI PODNIKATELÉ V OBLASTI ZEMĚDĚLSTVÍ A POTRAVINÁŘSTVÍ ŘÍDIT PŘI KONSTRUKCI SVÝCH STRATEGIÍ PRO NEJBLIŽŠÍ ČI VZDÁLENĚJŠÍ BUDOUCNOST OBRAZEM SVÉHO OBORU V NĚKTERÝCH MÉDIÍCH, MUŠELA BY ASI VĚTŠINA Z NICH SVÉ PODNIKY ZAVŘÍT. NEJEN REÁLNÝ STAV, ALE I VÝHLEDY DO DALŠÍHO OBDOBÍ PŘITOM UKAZUJÍ, ŽE NA MÍSTĚ JE SPÍŠ OPATRNÝ OPTIMISMUS.

„VELKÉ“ A „MALÉ“ PODNIKY

Jak zemědělství, tak potravinářství jsou v podmínkách České republiky obory, v nichž lze prakticky všechny firmy zahrnout do oblasti malého a středního podnikání. Je přitom třeba vnímat rozčlenění těchto subjektů nejen z tuzemského, značně zúženého pohledu, ale jakožto členská země EU se na velikost podniků a rozsah podnikání musíme dívat z evropské perspektivy. Z takového pohledu je pak u nás minimum skutečně velkých podniků. V oblasti zemědělství a potravinářství jako celku je to zřejmě jen Holding Agrofert Andreje Babiše, přímo v potravinářství několik nadnárodních společností (Nestlé, Danone, Unilever, United Bakeries) a v zemědělské prvovýrobě, byť má naše země nejvyšší koncentraci

průměrné výměry zemědělské půdy na podnik, opět jen několik společností typu Agro Měříň. Touto možná pro někoho zbytečnou poznámkou na úvod chci říci, že ve své podstatě jsou všichni naši zemědělci i potravináři na jedné lodi a problémy a výzvy, které přináší jejich podnikatelské prostředí, se v zásadě týkají úplně všech.

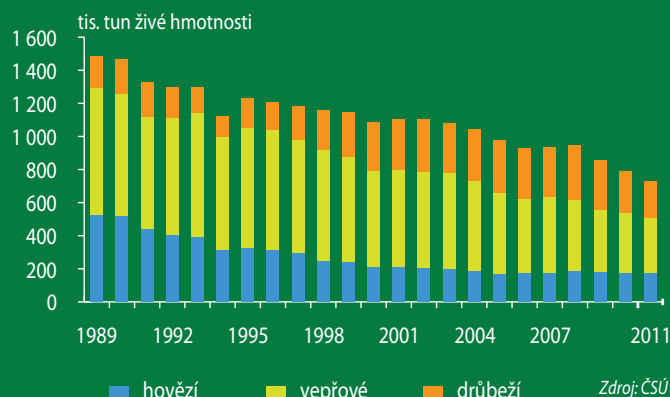
NEDEJTE NA NĚKTERÉ AGENTURY. ZEMĚDĚLSKÁ PRODUKCE STOUPÁ JIŽ ČTVRTÝM ROKEM

Zůstaneme-li nejprve v oblasti zemědělství, pak nedávne výsledky rezortu za loňský rok oficiálně prezentované Českým statistickým úřadem (ČSÚ) konstatovaly druhý nejlepší hospodářský

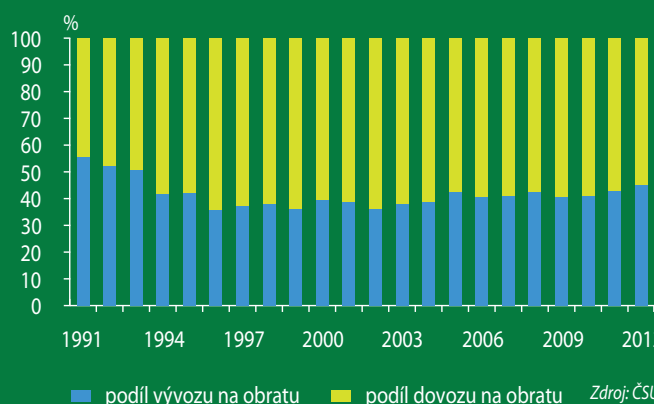
výsledek za dobu existence ČR, konkrétně celkový zisk (v terminologii ČSÚ podnikatelský důchod) ve výši 16,1 miliardy korun. Šlo přitom o několik miliard příznivější skutečnost, než jak ji prognózovaly různé zájmové organizace a zcela diametrálně odlišnou od prognóz takzvaných renomovaných agentur.

Na mysli mám zejména analýzu agentury ČEKIA z února loňského roku, podle které měla být v tomto období téměř polovina zemědělských podniků před krachem. Stejná agentura prognózovala obdobný scénář zemědělským podnikům i rok předtím, kdy ovšem tento obor dosáhl vůbec nejlepšího hospodářského výsledku v historii. Jinými slovy, při posuzování signálů zabývajících se zemědělstvím (i potravinářstvím) z jiných než odborných kruhů je vhodná

Výroba masa v ČR



Dovoz a vývoz potravinářských výrobků





značná obezřetnost. Skutečně významné signály z posledních let jsou totiž úplně jiného charakteru. Nejen loni, ale již čtvrtým rokem se v ČR zvýšila celková hodnota zemědělské produkce. Loni poprvé se také zastavil pokles živočišné produkce. Podniky v zemědělství začínají více investovat, roste podíl přidané hodnoty na pracovníka v zemědělství a zlepšuje se struktura zahraničního obchodu, neboť roste export výrobků s vyšší přidanou hodnotou.

V CHOVÁNÍ SPOTŘEBITELŮ SE BLÝSKÁ NA LEPŠÍ ČASY

Za lepšími výsledky struktury agroobchodu je třeba hledat zejména potravinářství, kterému se po mnoha letech daří konečně pronikat jak na západní evropské trhy, tak rozšiřovat spektrum produktů při exportech na východ. Nemałym „pomocníkem“ při vývozech tuzemských potravin jsou společnosti nenáviděné maloobchodní řetězce, z nichž každý ale v průběhu roku vyveze do svých zahraničních sítí potraviny za několik miliard korun. To je přitom informace, která v médiích vůbec nezaznívá.

Zejména průmysloví tuzemští výrobci potravin musí nicméně v posledních letech čelit narůstajícímu tlaku spotřebitelů i dozorových orgánů na vyšší kvalitu vyráběných produktů. Mediálně atraktivní, avšak jednostranná prezentace pouze negativních údajů nakonec „zvedla ze židlí“ jak profesní

Potravinářskou komoru ČR, tak průřezové spektrum velkých (z evropského pohledu ale vlastně malých) výrobců prostřednictvím iniciativy České potravinářství, která má za cíl zvýšit aktivitu v osvětě spotřebitele, prezentovat české výrobky a zapojovat skutečné odborníky do informování o stavu tuzemského potravinářství. Také spotřebitelé na rozdíl od minulých let, kdy o tom pouze mluvili, ale v praxi se chovali jinak, začínají domácí potravinářskou produkci preferovat. Nahrávají tomu i potravinářské kauzy na evropské půdě, z nichž se kromě „nadvstavbových“ lihovin žádná netýkala ČR jako primárního zdroje klamavých praktik či nebezpečných výrobků.

PODPORA MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKATELŮ

Současná politická situace, zejména na ministerstvu zemědělství, kam potravinářství spolu se zemědělstvím kompetenčně spadá, nahrává více než kdy jindy skutečně malým podnikatelům. Jednak funguje lépe než v minulosti takzvaná antibyrokratická komise ministra, která se snaží právě pro nejmenší podnikatele odstranit nejvíce nesmyslné administrativní podmínky v podnikání. Nejen díky této komisi bylo v uplynulých letech alespoň částečně pozmeněno znění celé řady vyhlášek i zákonů, což rozšířilo mimo jiné možnosti malých prodejců potravin a zemědělských produktů přímo od farmáře (takzvané „ze dvora“)

i do jeho nejbližšího okolí, ministerstvo také (zejména verbálně) podporovalo a podporuje existenci farmářských trhů a iniciovalo také loni vytvoření pravidel zvyšujících prestiž těchto trhů.

Před přehnaným optimismem ohledně snižování byrokracie je ale i tak třeba varovat – v současné době, a nejenak tomu bude v budoucnosti, vzniká rozhodující množství podnikatelských povinností a různých regulací na úrovni EU, a naše země s tím nemůže nic dělat. Lze ale sledovat reálnou, byť ne vždy úspěšnou snahu nestanovovat pro naše podnikatele ještě další povinnosti nad rámec EU, což se v minulosti dělo zcela běžně.

Nejnověji má ambici zlepšit postavení drobných podnikatelů v celém podnikatelském spektru projekt ODS Agenda 2014, přičemž je zřejmé, že pokud chce tato strana skutečně oslovit živnostníky (a tedy i malé zemědělce nebo potravináře), musí pro ně viditelně něco udělat. Budoucí perspektivu našeho zemědělství a potravinářství má navíc zastřešit na konci února představená „Strategie pro růst – České zemědělství a potravinářství v rámci Společné zemědělské politiky EU po roce 2013“, což je přes všechny dosavadní výhrady po dlouhé době dokument, který se může vůbec nějakou strategií nazývat. Pro zemědělce i výrobce potravin je přitom významný zejména jeden z indikativních cílů, který strategie vytyčuje – totiž zvýšit v tomto období podíl českých surovin na výrobě českých potravin ►►

o 20 procent. Jedna věc je ovšem napsat takový cíl na papír, a druhá skutečně deklarovaného záměru dosáhnout. Celá řada dotačních a iniciačních programů, které se v současné době na ministerstvu zemědělství připravují, ale skutečně k takovému cíli míří.

ALTERNATIVNÍ OBCHŮDKY JAKO DŮLEŽITÁ KONCOVKA

Již bylo řečeno, že současné vedení ministerstva zemědělství je spíše nakloněno menším subjektům, a to jak v zemědělství, tak v potravinářství. Tomu napomáhá i již také zmíněná měnící se spotřebitelská poptávka. Výsledkem je vznik nebo rodící se zárodky alternativních obchodních míst zaměřených primárně na regionální, lokální či místní

potravinářské produkty, a to nejen „jarmareční“ formou farmářských trhů, ale již i formou „kamenných“ obchodů. Mezi takové sítě patří například Český grunt nebo Sklizeno, vznikají ale i další projekty. Pro nejmenší zemědělce a potravináře to znamená důležitou koncovku v odbytě své produkce, s níž se nemohli dosud prosadit ve velkých nadnárodních maloobchodních sítích, protože prostě nedokázali vyrobit alespoň minimální potřebný objem příslušných potravin.

Další důležitou změnou je zatím pozitivní image těchto obchůdků a výrobků v nich prodávaných, tedy zájem spotřebitele a zejména ochota části spotřebitelů zaplatit za kvalitní nebo místní nebo jedinečnou potravinu více peněz. Samozřejmě, že takové spotřebitelé

nebudou nikdy tvořit většinu nakupujících veřejnosti. To ale nevadí, neboť ani alternativní sítě nebudou tvořit rozhodující složku prostorů pro nákup potravin.

VYŠŠÍ DANĚ? VÝHODA I NEVÝHODA ZÁROVEŇ

Velmi netaktické bylo v minulých letech rozhodnutí státu o výrazném zvýšení daní, nejen DPH, ale například v případě piva i daně spotřební, zasahujících oblast potravin. V dlouhodobějším horizontu se však může stát tento krok paradoxně výhodou. Vzhledem k problémům rozpočtů prakticky všech zemí EU a jistému socialistickému přístupu zejména v regulaci a byrokracii lze totiž v následujících letech očekávat, že potravinářské daně budou zvyšovat i další

Význam potravinářství z hlediska exportu



státy Unie. To by mělo zvýšit obecnou konkurenceschopnost tuzemských potravin vůči zahraničním produktům, pakliže ovšem naši politici nezvýší daně ještě v budoucnosti. To snad ale nelze očekávat – kdyby se náhodou udržela u moci takzvaná pravice, potřeby by si takový krok zřejmě nedovolila – v opačném případě lze zase předpokládat, že pro levici zůstane jídlo tradičně skupinou předmětů a služeb, které se zdražovat nemají.

ZÁKLAD JE JÍT S DOBOU

Faktem zůstává, že české zemědělství i potravinářství je stále ještě oproti nejvyspělejšími zemím dost konzervativní, a má tak pořád ještě své rezervy, a to ve všech oblastech.

Například poněkud opomíjený obor rybářství by se měl, alespoň v nějakém podílu, soustředit na intenzivní, vysoce efektivní chov sladkovodních ryb obdobně, jako se to děje například v Izraeli. Nejen z pohledu postupného útlumu mořského rybolovu představuje „sladkovodní akvakultura“ velmi perspektivní oblast podnikání. Samostatnou kapitolou je také efektivizace produkce ovoce a zejména zeleniny. Pekárenský obor by měl více vnímat celosvětové trendy růstu spotřebitelského zájmu o výrobky z hluboce zamrazeného a v maloobchodu dopékaného pečiva. Zpracovatelé masa by měli využívat sofistikovanějšího porcování jednotlivých partií hospodářských zvířat podle zahraničního detailnějšího členění masa. Mlékárenský průmysl by

zase mohl rozšířit spektrum nabídky zejména v případě sýrů, tak aby každý podnik nedělal stejně jako všichni ostatní eidam. Čili – výzvy tu jsou, jen je správně využít. ■

TEXT: PETR HAVEL

FOTO: THINKSTOCK

AUTOR JE UZNÁVANÝM AGRÁRNÍM ANALYTIKEM
A NOVINÁŘEM, PŘEDSEDOU KLUBU ZEMĚDĚLSKÝCH
NOVINÁŘŮ A PUBLICISTŮ ČR A ČLEN SVĚTOVÉHO KLUBU
ZEMĚDĚLSKÝCH NOVINÁŘŮ IFAJ.

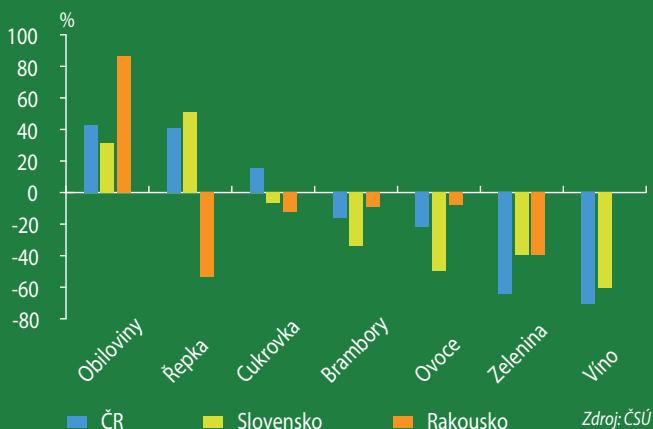
Míra soběstačnosti hlavních komodit rostlinné výroby



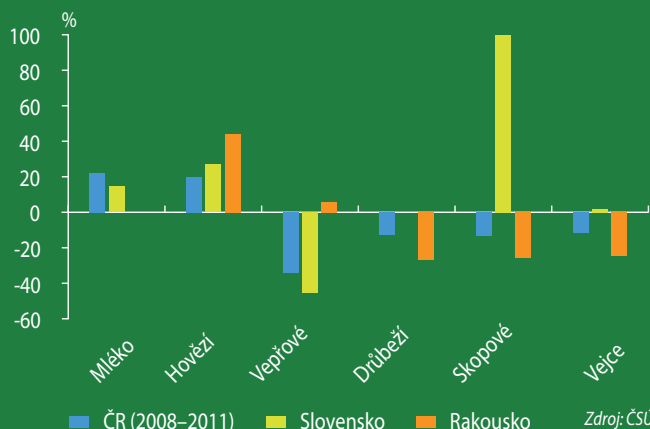
Míra soběstačnosti hlavních komodit živočišné výroby



Porovnání míry soběstačnosti hlavních rostlinných komodit mezi ČR a okolními zeměmi



Porovnání míry soběstačnosti hlavních živočišných komodit mezi ČR a okolními zeměmi





Jan Teplý:

POKUD NEBUDEME TÁHNOUT SE ZEMĚDĚLCI ZA JEDEN PROVAZ, NEVYHRAJE NIKDO Z NÁS

„NEJEN ŽE NEVYHRAJEME, ALE SMÁT SE NAKONEC BUDOU
NIZOZEMSKÉ, NĚMECKÉ NEBO FRANCOUZSKÉ MLÉKÁRNY.

SPOLUPRÁCE V RÁMCI ZEFEKTIVNĚNÍ SVOZŮ MLÉKA, SBĚRNÝCH
MÍST, ZVÝŠENÍ KVALITY A DOHLEDATELNOSTI MLÉKA AŽ
K JEDNOTLIVÉ DOJNICI, TO VŠE MLÉKO VE VNÍMÁNÍ SPOTŘEBITELŮ
ZHODNOCUJE,“ TVRDÍ JAN TEPLÝ, ŘEDITEL MARKETINGU, OBCHODU
A NÁKUPU AKCIOVÉ SPOLEČNOSTI MADETA.



Tomuto přístupu jihočeského mlékárenského gigantu nahrává mimo jiné i současná tendence návratu k regionálním hodnotám. „V poslední době se u nás konečně zase více kupují české výrobky. Má to navíc logiku, výrobek, který uděláte vy, si od vás koupí soused, vy zase koupíte jeho produkt a všichni jsou spokojeni. Navíc se méně ničí příroda a i z hlediska zdraví je mnohem lepší jíst potraviny vyráběné v místě než ty, které se sem dovážejí například z Jižní Ameriky,“ dodává Jan Teplý.

MADETA CHUTNÁ HEZKY JIHOČESKY

Za syrovátkové nápoje Madeta Fitness získala letos společnost v rámci České inovace ocenění Inovativní firma ČR pro rok 2012. První místo obsadila příchuť citrusy, druhé mango a třetí brusinky. „Nejsme však ‚lovci cen‘, mléčné výrobky zkrátka děláme tak, jak se dělat mají,

nešizené, přírodní, bez konzervantů, dochucovadel nebo umělých barviv, podle původních receptur, byť dnes už na moderních technologiích. A největším oceněním pro nás je, když nám napíše zákazník, že mu naše výrobky chutnají a že je nám věrný,“ říká Jan Teplý. Mimochodem, sám má rád syrovátkové nápoje s vodkou a prý je to opravdu moc dobré.

Ve svých pěti výrobních závodech zpracuje Madeta denně 900 tisíc litrů mléka, z toho třetinu přijme pelhřimovský závod. „Do budoucna výrobu sjednotíme do tří závodů, a to v Plané nad Lužnicí, Jindřichově Hradci a Českém Krumlově, což bude znamenat nejen ekonomické, ale i ekologické úspory. To je náš cíl,“ prozrazuje část vize manažer.

Samotná Madeta je na trhu přes 110 let, ale navazuje na téměř dvoustletou historii výroby sýrů na jihu Čech.

Ing. Jan Teplý, ředitel marketingu, obchodu a nákupu společnosti Madeta

K nejsilnějším značkám současnosti a nejvíce oblíbeným výrobkům patří například řady Madeland, Romadur, Jihočeská niva, Lipánek, Jihočeská lahůdka, Jihočeský cottage, ale také trvanlivé Jihočeské mléko, Jihočeské máslo nebo Jihočeský eidam.

„Jsme druhým až třetím největším výrobcem modrých sýrů v Evropě, na českém trhu jedničkou až dvojkou ve výrobě přírodních smetanových krémů a největším jednodruhovým výrobcem sýrů zrajících pod mazem – Jihočeského Romaduru,“ doplňuje.

I KDYŽ JE NELOVÍ, OCENĚNÍ MAJÍ CELOU SBÍRKU

Madeta si na kvalitě svých produktů zakládá, a tak všechna ocenění, ani ta z poslední doby, nelze na tomto místě vyjmenovat. Jihočeská niva a Jihočeská Zlatá niva byly zapsány do rejstříku chráněných zeměpisných označení Evropské unie jako vůbec první sýry v České republice. Například Tylžský sýr se stal vítězem ve své kategorii i absolutním vítězem soutěže Mlékárenský výrobek roku 2012, Klášterní sýr byl vyhlášen novinkou roku v kategorii sýrová řada. Pár let předtím získaly prvenství mezi sýry Madeland light a Kamadet nebo Monastère.

Všech zhruba 250 druhů výrobků Madety má právo používat značku Český výrobek, která je garantována Potravinářskou komorou ČR. Některé z nich se pyšní i označením Klasa. Madeta je také nositelem titulu Vizionář roku 2011 za propagaci zdravé výživy a novinky Lipánek Baby a syrovátkové nápoje Madeta Fitness.

„Letos jsme také jako firma dostali ocenění Superbrands 2013. O tento titul není možné nijak žádat, vybraným společností jej přiděluje nezávislá odborná komise. Mohou ho získat pouze značky, jež mají ve své oblasti výbornou pověst a které zákazníci spojují s hodnotami a pozitivními emocemi. Mezinárodní program Superbrands byl zaveden před patnácti lety ve Velké Británii a od té doby ho přijalo více než osm desítek zemí. Komise v každé zemi používá kritéria, jako jsou síla a známost značky, loajalita zákazníků, reputace či tradice. Jsme rádi, že nás v zahraničí takto vidí,“ zmiňuje ředitel jeden z posledních úspěchů firmy.



NENECHAJME SI ÚŘEDNÍHO ŠIMLA EU DUPAT PO ZÁDECH

Když jsme zmínili zahraničí, ptám se na Evropskou unii. Kauzy jako pomazánkové máslo mlékařům musí brnkat na nervy. „Možná byste čekala, že se pustím do EU. Do EU jsme ale vstoupili, a tak bychom měli hrát podle pravidel. Moje kritika tedy směřuje k liknavosti našich zástupců a našich reprezentantů v EU – a teď se předem omlouvám těm několika, kteří znají jazyky a snaží se pracovat a hájit naše zájmy. Kvůli liknavosti těch ostatních totiž o mnohé přicházíme. Lehce se zaprodáváme, lehce podléháme, nebojujeme za věci, které umíme, nejsme na ně hrdí. To mě moc mrzí. A je jedno, budeme-li mluvit o pomazánkovém másle, rumu nebo podobných nesmyslech. Evropská legislativa na ně pamatuje a existuje možnost vyjednat výjimky, jenom je potřeba je využít, včas o ně požádat a být při tom důslední. Kdyby se tak dělo, nedostávali bychom se do hloupých situací, kdy marmeláda z lesních plodů být může, ale jenom v Rakousku, u nás to smí být želé nebo rosol,“ konstatuje Jan Teplý a pokračuje: „Místo toho, abychom toho úředního šimla využili, protože osedlat se opravdu dá, tak si necháme dupat po zádech.“

EXPORT POTRAVIN V EU FUNGUJE ZE ZÁPADU NA VÝCHOD, NE OPAČNĚ

Už v polovině devatenáctého století slavily sýry z první jihočeské sýrárny úspěchy v Linci, Vídni, Pešti či Veroně. I po roce 1945 Madeta hojně vyvážela do Švýcarska, Itálie, Bulharska či Rumunska. Později vyvinula speciální produkty bílých sýrů Jadel a Akawi pro

egyptský a libanonský trh, na export putovalo také sušené mléko. V 70. letech Madeta patří k neúspěšnějším exportérům v tehdejší Československu. Exportní teritoria rozšířila o Rakousko, Spojené státy americké, země bývalého Sovětského svazu...

A jak je na tom s exportem dnes? „Tvoří zhruba čtvrtinu z naší celkové produkce. Vyvážíme k východním sousedům – do rusky hovořících zemí, blízkovýchodních zemí, stále jsme jedním z největších exportérů do Libanonu, ale exportujeme i do Asie nebo Afriky. Snažíme se cílit také na Německo a další evropské země. Je to však náročný boj, ale to vám určitě neříkám nic nového,“ uzavírá Jan Teplý a má pravdu. O tom, že českým potravinám brání v proniknutí na západoevropské trhy pevná bariéra, se zmiňovali všichni, s nimiž jsme při přípravách tohoto čísla Trade News na podobné téma hovořili. ▶▶

Madeta a.s.

Ryze českou společnost tvoří pět moderních specializovaných výrobních závodů: Český Krumlov, Jindřichův Hradec, Pelhřimov, Planá nad Lužnicí, Řípec. Je největším zpracovatelem mléka v České republice, téměř milionu litrů denně. Vyrábí více než 250 druhů výrobků, jež tvoří roční objem 396 milionů kusů, a exportuje do 15 zemí světa. Loni dosáhla obratu 5,1 miliardy korun.

Díky neustálým inovacím jak výrobních zařízení a technologií, tak produktových řad se jí daří hájit přední místo mezi mlékárenskými podniky a získávat četná domácí i mezinárodní ocenění.



Víte, že...

První jihočeská sýrárna byla založena roku 1837 na schwarzenberském dvoře v Korosekách na Českobudějovicku. V roce 1890 bylo na celém panství již 13 sýráren a 10 dílen na výrobu másla.

Předchůdcem samotné Madety bylo Mlékařské družstvo tábořské ustavené v roce 1901. Roku 1906 byla v Táboře otevřena nová mlékárna s másličnou, sýrárnou a chladírnou. V roce 1913 již zpracovala téměř 2,5 milionu litrů mléka, a stala se tak největším zpracovatelem mléka v zemi.

Od roku 1939 se nepřetržitě vyrábí jedinečná česká specialita Blatácké zlato.

Roku 1945 se z Mlékařského družstva tábořského stala Madeta. Rekordní množství tavených sýrů vyrobil řípecký závod v roce 1976 – celkem 4013 tun, což bylo do té doby nejvíc za dobu existence tavního.

V 90. letech vyvážela Madeta i košer výrobky, a to do USA. Firma měla dvě osvědčení a certifikáty o rituální způsobilosti potravin a nápojů, které jí udělil rabinát Židovské obce v Praze.

ŠETŘÍME NA ENERGIÍCH, NE NA SUROVINÁCH

„V době, kdy se k nám vozí spousta levných zahraničních potravin, není zrovna lehké si své pozice na trhu udržet,“ konstatuje technický ředitel společnosti Madeta Petr Payer. „Naše výrobky jsou na domácím trhu, ať chceme nebo ne, spíše v té vyšší cenové kategorii, protože stále držíme vysokou kvalitu a používáme nejlepší suroviny. Při snižování nákladů jsme se vydali jinou cestou a našli jsme v tomto směru vynikajícího partnera, společnost E.ON.“

Například prostřednictvím E.ONu už několik let nakupují elektřinu a plyn postupně podle aktuálního vývoje na burze. Vzhledem k současným výhodným cenám na burze s elektřinou neváhali a mají nakoupeno až na rok 2015. „Zjišťovali jsme si ceny u konkurence, ale přišli jsme na to, že nabídka E.ONu je skutečně nejvýhodnější,“ pochvaluje si spolupráci s touto energetickou společností technický ředitel a dodává, že s E.ONem také realizovali nové

úsporné osvětlení. Jako první proběhla výměna pouličních výbojkových lamp v areálu sídla společnosti v Českých Budějovicích za úsporná ledková svítidla. Nyní se připravuje další etapa výměny, a tím zefektivnění osvětlení ve výrobních prostorách jednotlivých závodů.

„Hodně si však slibujeme od měření toku energií v jednom z našich největších závodů v Jindřichově Hradci, které jsme s E.ONem realizovali vloni. Centrální servisní dispečink (CSD) umožňuje dálkový přenos a správu dat, jejich sběr, vyhodnocování a hlídání toku energií. Šetří nám nejen finance, protože máme přesný přehled o nákladech na výrobu jednotlivých produktů a můžeme rychle identifikovat únik energií a odstranit ho, ale také čas při měsíčních odečtech dat. Zatím je na hodnocení brzy, ale pokud se tento systém osvědčí, uvažujeme o tom, že podobnými dispečinky vybavíme i naše zbývající závody,“ uzavírá Petr Payer. ■

TEXT: JANA JENŠÍKOVÁ

FOTO: ARCHIV MADETY A THINKSTOCK

FINANCOVÁNÍ ZEMĚDĚLSKÝCH INVESTIC S DOTACEMI JE STEJNĚ STANDARDNÍ JAKO BEZ NICH



Naše firma se zabývá především pěstováním zeleniny, brambor a obilovin, v současnosti hospodaříme na výměře více než 3000 ha zemědělské půdy. Již od samého vzniku společnosti cílíme nejen na co nejvyšší kvalitu, ale i maximalizaci přidané hodnoty naší produkce. Při našem podnikání se proto snažíme využívat moderní technologie jak při pěstování, tak v následném zpracování, skladování i zajištění odbytů. Investice s tím spojené jsou většinou zajištěny úvěry, které jsou často doprovázeny nějakou formou podpory/dotace. Jaké jsou v současnosti naše investiční možnosti právě v kontextu s aktuálně dostupnými dotacemi, pokud je budeme chtít zajišťovat úvěrem?

Ing. Miloš Špitálský, CSc., ředitel a majitel firmy ZVO s.r.o., Přerov nad Labem



ODPOVÍDÁ JAN BEDNÁŘ, MARKETINGOVÝ MANAŽER
PRO ZEMĚDĚLSKÝ SEKTOR V KOMERČNÍ BANCE, A.S.

AKTUÁLNĚ DOSTUPNÉ PODPORY V ZEMĚDĚLSTVÍ

Také v letošním roce poskytujeme úvěry na záměry spolufinancované z Programu rozvoje venkova (PRV). V současném programovacím období (2007–2013) bude ještě od 5.–11. 6. 2013 spuštěn příjem žádostí do posledního 19. kola. V rámci této výzvy bude otevřeno také podopatření I.1.3.1 Přidávání hodnoty zemědělským a potravinářským produktům, které by mohlo být zajímavé také pro vaši firmu.

Pokud se rozhodnete pro investici do projektu spadajícího do tohoto podopatření, můžete využít k předfinancování dotace úvěr v rámci Programu

Ponte II. Úvěr na předfinancování dotace řeší časový nesoulad mezi úhradou výdajů projektu a obdržení dotace. Úvěrem na spolufinancování projektu lze pak hradit výdaje, které nejsou kryty dotací.

V případě zájmu o investici do strojního zařízení či vybavení můžete využít nabídky PGRLF, který opětovně přijímá žádosti o poskytnutí podpory v rámci programu Zemědělec. Stanovení procentní sazby podpory však bude provedeno až na základě ekonomického vyhodnocení všech žádostí po skončení jejich přijímání. Výše podpory tak není předem známa. KB ve spolupráci s dceřinou společností SGEF proto pro letošek připravila nový AGROÚVĚR BONUSPLUS, který předpokládá krácení úrokové dotace částečně kompenzuje a nabízí garantovaný bonus až 2 % z výše úvěru.

DALŠÍ TYPY DOTACÍ

Komerční banka standardně poskytuje úvěry na spolufinancování záměrů podpořených dotacemi ze strukturálních fondů EU i jiných zdrojů (pro agrární sektor typické dotace PRV, národní dotační tituly MZe, PGRLF či Operační program Životní prostředí). Klientům navíc nabízíme zdarma poradenský servis KB EU POINT, v jehož rámci tým odborníků ve všech regionech ČR poskytuje konzultaci k příslušným opatřením či titulům, pomáhá s výběrem vhodné poradenské firmy pro zpracování žádosti a navrhuje optimální financování projektu v souladu s podmínkami administrátora dotace.

FINANCOVAT INVESTICE JE MOŽNÉ I BEZ DOTACÍ

Investice je často nezbytně nutné provést i bez dotačních možností, ať již kvůli zachování konkurenceschopnosti nebo například z důvodu vynucení legislativou EU nebo ČR. V takovém případě jsou k dispozici úvěry na pořízení hmotného investičního majetku, jež dokáží reflektovat aktuální potřeby a podmínky podniků, čemuž se mohou přizpůsobit i různou délkou splatnosti. Úvěr tak lze poskytnout například na pořízení moderní zemědělské techniky či technologie se splátkovým kalendářem až na osm let, tedy v souladu s odpisovým kalendářem. S výběrem a specifikací optimálního bankovního produktu vhodného pro danou investici klientům rádi pomohou bankovní poradci. Kompletní přehled nabídky služeb a produktů KB, včetně úvěrů na financování investic, je k dispozici také na internetových stránkách KB. ■

FOTO: ARCHIV KB A THINKSTOCK

Agroúvěr BONUSPLUS:

- výhodná úroková sazba od 3 %,
- úrokové financování s podporou PGRLF – tedy s využitím veškerých výhod programu Zemědělec,
- atraktivní all-risk pojištění v garantované výši po celou dobu splácení bez ohledu na škodní průběh,
- garantovaný bonus pro všechny až do výše 2 % z objemu úvěru.

Ladislav Steinhauser:

KDYBYCHOM ZAČALI NAŠE VÝROBKY ŠIDIT, ZPRONEVĚŘIL BYCH SE ODKAZU SVÉHO OTCE A DĚDA A ZKAZIL BYCH CHARAKTER SVÝM VNUKŮM

„NEJVĚTŠÍ HROZBOU PRO FIRMU MŮŽE BÝT JEJÍ MAJITEL, PROTOŽE NENÍ NIKÝM OMEZOVÁN. LEHCE SE TAK STANE, ŽE SE DOPUSTÍ CHYBNÝCH ROZHODNUTÍ, “ ŘÍKÁ LADISLAV STEINHAUSER, MAJITEL STEJNOJMENNÉ TIŠNOVSKÉ SPOLEČNOSTI, KTERÁ JE ZNÁMÁ KVALITNÍM MASEM A MASNÝMI VÝROBKÝ.

Když mu před několika lety zemřel otec, s nímž podnikal, přemýšlel, koho jmenuje ředitelem. Vybral si kolegu, který přišel do začínající firmy jako učeň a časem se vypracoval. „Nejdůležitější je dobrá personální práce. Řízení nemůže stát na jednom člověku. Majitel musí mít hned několik manažerů, kteří mají předpoklady společnost řídit,“ vysvětluje její zakladatel, který již přenesl část svých kompetencí na své potomky a kolegy.

KVALITA BEZ KOMPROMISŮ HNED OD POČÁTKU

Dědic známého jména důsledně dbá o jeho pověst už od počátku devadesátých let, kdy se rozhodl vzkřísit rodinnou tradici. Tehdy pětatřicetiletý veterinář měl sice ideální věk pro podnikání a dobré vzdělání, ale poměrně krušné startovní podmínky. Měsíc předtím, než začal podnikat, ovdověl a musel se postarat o dvě malé děti. A chyběl vstupní kapitál.

„Starosti s podnikáním mi paradoxně pomohly psychicky. Pronajal jsem si v Tišnově u Brna stará městská jatka, která bylo třeba zásadním způsobem přestavět, aby vyhovovala přísnějším hygienickým předpisům. Striktně jsem postupoval i v otázce výrobních standardů. Veterinární dozor u nás fungoval na evropské úrovni, ale rozhodl jsem se ještě dobrovolně posílit kvalitativní standardy. Jako jeden z prvních u nás jsem zavedl standardy BRC – British Retail Consortium, následně normu IFS – International Food Standard, která splňuje kritéria pro globální bezpečnost potravin. Respektováním mezinárodně



Foto: Marek Jenšík

Doc. MVDr. Ladislav Steinhauser, CSc.

Zakladatel a majitel společnosti Steinhauser, která se profiluje v oboru jatka a zpracování masa. Děkan Fakulty veterinární hygieny a ekologie Veterinární a farmaceutické univerzity Brno. Bývalý předseda Českého svazu zpracovatelů masa a viceprezident Potravinářské komory ČR.

platného společného standardu a jednotného způsobu hodnocení kvality úrovně dodavatelů jsem tak do budoucna předešel případným problémům s dodávkami do prodejní sítě kdekoli na světě. Naše společnost je oprávněna pod číslem CZ 246 vyvážet svoje produkty do států EU,“ vypočítává tišnovský podnikatel.

NIKDY SE NESKRÝVÁM ZA FIRMU

Kvůli složité rodinné situaci si Ladislav Steinhauser v počátcích svého podnikání nemohl nikde půjčit, a tak se rozhodl hospodařit jen s tím, co měl v kapse. „Začátky byly drsné, ale zkraje devadesátých let se v mém oboru

Steinhauser, s.r.o.

První zmínky o řeznickém řemesle předků rodiny Steinhauserů pocházejí z roku 1790. Až do roku 1950, kdy byl rodinný majetek vyvlastněn, patřili Steinhauserové, z babiččiny strany také jako Slovákové mezi vyhlášené řezníky a uzenáře na Moravě. Na bohatou tradici navázal Ladislav Steinhauser spolu s otcem v roce 1990. Postupně vybudovali vepřovou porážku, chladírny a přípravné zázemí a pustili se do stavby nového objektu masné výroby. V roce 1994 již původní výrobní kapacita společnosti nestačila uspokojovat stoupající poptávku a došlo k dalšímu rozšiřování v nových prostorách. V současné době společnost produkuje okolo 40 tun masa a masných výrobků denně a zaměstnává 220 pracovníků. Svými produkty zásobuje zejména teritorium jižní Moravy a dodává do velkoobchodní sítě, vlastních maloobchodních prodejen, obchodních řetězců a nezávislým prodejcům. Firma Steinhauser se etablovala také jako dodavatel nadnárodních řetězců na Slovensku, v Polsku, Maďarsku a Rumunsku. Její výrobky byly oceněny značkou Česká kvalita a loni společnost obdržela prestižní titul Vodafone Firma roku 2011.

podnikalo snadněji než v současné době. Masný průmysl tehdy běžně platil za pět týdnů, ale maso prodáváte hned, takže utržené peníze jsem měl měsíc k dispozici. V dobách, kdy se téměř nikdo ke svým dluhům nehlásil, jsem své dodavatele zaskočil tím, že jsem plnil své závazky v termínu. Od té doby mám stále a spolehlivé vazby se zemědělci z jižní Moravy a Vysočiny. Už během roku jsme začali dodavatelům vystavovat faktury jejich jménem již v okamžiku, kdy nám zboží dodali. Získali jsme tak výborný přehled o finančních tocích v podniku „on time“. Ale myslím, že naše společnost v tom není výjimkou,” vysvětluje Ladislav Steinhauser, jak se mu podařilo vybudovat firmu bez dluhů.

O špatné platební morálce tuzemských podnikatelských subjektů by se daly psát knihy, ovšem tišnovský podnikatel s ní zkušenosti nemá. „Pohledávky po době splatnosti? Prakticky neznám,” říká. Odběratelé jeho výrobků, ať obchodní řetězce, menší prodejci nebo nezávislý trh, prý platí většinou do pětatřiceti dnů. A s těmi několika, kteří neplatili včas, se společnost Steinhauser v dobrem, ale rychle rozešla.

SPECIALIZACE A KVALITA JSOU HLAVNÍMI ZAKLÁDADLY I V NAŠEM OBORU

„Pokud nabízíte stejný sortiment jako konkurence, pak je hodně složité obstát. Je třeba se specializovat. A další nezbytnou podmínkou je kvalita zboží v požadovaném objemu. Ale to není žádné novum, ta je základem tradice několika generací Steinhauserů,” zdůrazňuje nejstarší z uzenářského rodu. „Kdybychom začali naše výrobky šidit, zpronevěřil bych se odkazu svého otce a děda a zkazil bych charakter svým vnukům. Samozřejmě, že nemůžete dodávat do sítě mercedes se sklápěcí střechou, který zákazníci nezaplatí. Ale kvalita musí odpovídat ceně,” svěčuje se podnikatel, který denně ručí vlastním podpisem za jakost čtyřiceti tun masa a uzenin označených názvem výrobce, na svých prodejnách i jménem chovatele konkrétního kusu dobytka.

I proto se trochu naježí, když, ovlivněna kauzami nekvalitních polských potravin a koňského masa, zapochybují, zda přece jen nejsme s kvalitou potravin

oproti minulosti na štiřu. „Za posledních dvacet let se výrazně zlepšila kvalita strojů, zařízení, přísad, obalů, úroveň hygieny a v neposlední řadě kvalita zvířat. Například skupina poživatelých, tzn. bezvadných, prasat se za posledních deset let posunula o celou jednu třídu. Svědčí o tom systém hodnocení jakosti poražených hospodářských zvířat. Když jsme v minulém režimu k tomuto evropskému systému přistoupili, nazýval se EUROP. Kvalita jatečně upraveného masa se však v posledních letech natolik zlepšila, že bylo třeba rozšířit škálu obchodních tříd o prémiovou kategorii S na SEUROP. Masné výrobky z osmdesátých let minulého století by dnes byly prakticky neprodejné,” stojí si za svým názorem Ladislav Steinhauser. „A samostatnou kapitolou je vybavení prodejen a aut chladicích zařízení. Čtrnáct procent hovězího dobytka v tehdejším Československu šlo na nucenou porážku, to znamená, že jejich maso bylo ne zcela plnohodnotné. Jednotlivé druhy masných výrobků podléhaly jedné normě, zatímco v současné době mají výrobci volbu mezi řadou kategorií,” dodává.

A nejde jen o kvalitu. Snad v žádném jiném oboru se nerozšířilo portfolio výrobků jako v potravinářství. Zákazníci se ztrácejí v neuvěřitelném spektru druhů, kvality a cen. „Ale zatímco u jiného sortimentu si vybíráme podle značek





a výrobce a za lepší zboží jsme ochotni víc zaplatit, u potravin licitujeme o ceně. Přitom za posledních dvacet let se u nás potraviny zdražily jen trojnásobně, kdežto naše platy desetinásobně. A nikomu není divné, že mercedes nestojí stejně jako škodovka. Tak proč se dívíme vyšším cenám kvalitnějších potravin?“ argumentuje podnikatel.

VÍTEJTE DO EVROPY!

Pokud patříte k těm, kteří sáhnou vedle tuzemských potravin spíše po německých či rakouských než polských a úplně se vyhnou produktům z východní Evropy, chováte se podle obvyklého evropského vzorce. „Uvažujete stejně jako západoevropská veřejnost o nás. V poměrně malých objemech vyvážíme do sítě obchodního řetězce Lidl na Slovensku, v Polsku, Maďarsku a Rumunsku, ale do starých členských zemí EU je zatím zavřeno. Víím, o čem mluvím. Můj bratr dodává produkty

do Vídně a prosadit se tam s produkty moravské provenience je nesmírně složité.

Největší přednost jednotného evropského trhu – volný pohyb zboží, osob a kapitálu – sice formálně platí, ale každodenní praxi ovládá nedůvěra k potravinářským výrobkům ze zemí bývalého východního bloku, i když jsou plně konkurenceschopné. Zejména s mým německým příjmením by jistě nebyl problém zřídit pobočku v Rakousku nebo Německu, získat razítko s písmenkem D a dovážet tam výrobky z tišnovské výroby. Ale klamal bych tím spotřebitele a to je pro mě nepřijatelné. Stejně jako záměnou hovězího masa koňským. Křesťané chápali konzumaci koňského masa jako nepřijatelný pohanský zvyk. Papež Řehoř III. vyzval v roce 732 k jeho vymýcení „všemi možnými prostředky“. Za napoleonských válek dohnal hlad francouzské vojáky k porušení tohoto zákazu. Pro Angličany je však konzumace

koňského masa nepředstavitelná dodnes. Vydávat koninu za hovězí je zkrátka podvod. Moji studenti se podívovali nad intenzitou aféry kolem falšovaného masa, když vlastně nikomu zdravotně neublížilo. Ale jak by se dívali na to, kdyby zkonzumovali třeba guláš, a pak se dověděli, že byl připraven ze psa či kočky? V českém kulturním prostředí něco absolutně nepřijatelného,“ rozhodně odmítá podobné neetické jednání potomek známého podnikatelského rodu. ■

TEXT: VĚRA VORTELOVÁ

FOTO: MAREK JENŠÍK A ARCHIV LADISLAVA STEINHAUSERA



SVĚT SE UČÍ HYGIENICKÝM STANDARDŮM V BRNĚ



Když dostal Ladislav Steinhauser před třemi lety nabídku, aby se vrátil na svou vysokou školu, měl o způsobu řízení fakulty svoji představu. „S dvacetiletou zkušeností s vedením prosperující firmy jsem si jiný styl práce nedokázal představit,“ říká děkan Fakulty veterinární hygieny a ekologie VFU Brno, jedné

z nejrespektovanějších svého druhu v Evropě. „Kolegové namítali, že škola není firma. Přesvědčil jsem je, že nejlepší způsob, jak může vzdělávací instituce získat prestiž, je příprava kvalitních absolventů s vysokým potenciálem uplatnit se na trhu práce a rozvoj vědy a aplikovaného výzkumu. Tato kritéria byla obodována a výsledky fakulturního týmu se promítly i do jeho finančního ohodnocení.“ Posláním učitelů je podle Ladislava Steinhausera vychovat dostatek absolventů, kteří budou lepší než oni sami.

Fakulta byla na základě vítězství ve výběrovém řízení pověřena Evropskou komisí, aby v letech 2012–2013 školila veterinární inspektory a lékaře pracující

v oblasti hygieny masa. Jejimi klienty se tak stali komisaři kontroly potravin nejen ze států „sedmadvacítky“, ale i některých zemí Asie, Afriky a Latinské Ameriky, které obchodují s Evropskou unií. Je jedinou veterinární fakultou v Evropě a jedinou institucí mimo EU 15, která školí své kolegy, jak řídit hygienu provozů, zajistit bezpečnost potravin. A jak se to podařilo? „V Bruselu zpočátku nad mou ambicí pořádat kvalifikační projekty v Brně kroutili hlavami. Jenomže se pohybují v oblasti hygieny a byznysu třicet let a víím, jak moc se toho u nás po roce osmdesát devět změnilo. Rozhodl jsem se ucházet o projekt proto, že jsem sobě i kolegům z oboru věřil,“ říká bývalý předseda Českého svazu zpracovatelů masa. ■



***V**nímejme vývoj zahraničních trhů*

***I**nspirujme domácí výrobce*

***Z**volme cestu partnerství*

***E**xportujme!*

Oldřich Obermaier:

ÉČKA NEJSOU ZDRAVÍ ŠKODLIVÁ DÁVEJTE SI POZOR NA DEZINFORMACE NĚKTERÝCH MÉDIÍ

NAD MÝTY A KLIŠÉ O TUZEMSKÉM POTRAVINÁŘSTVÍ JSME SE SEŠLI S UZNÁVANÝM ODBORNÍKEM NA MLÉKÁRENSTVÍ OLDŘICHEM OBERMAIEREM.



Foto: Marek Jevšák

Všude čteme o „české kvalitě“, a přitom naše potraviny pronikají na západoevropské trhy obtížně. Proč?

To se skutečnou kvalitou vůbec nesouvisí. „Mittel-europäische Qualität“ je pejorativní označení pro špatné potraviny – míněno polské, slovenské, maďarské, ale i české, které se ujalo mezi západoevropskou veřejností za dob minulého režimu a v jejím myšlení přežívá dodnes. Během posledních dvaceti let se české potravinářství stabilizovalo, je plně konkurenceschopné a české potraviny obstojí na nejnáročnějších trzích. Ale lidé všude na světě žel snáz uvěří tomu, co je senzační nebo negativní, lhostejno, jaká je realita. Více informací může znamenat i více dezinformací.

Pracuji v oboru čtyřicet let a vím, že současná kvalita našich mlékárenských výrobků je s tou předlistopadovou nesrovnatelná. Srovnávací testy Státní zemědělské a potravinářské inspekce, Mendelovy univerzity a mezinárodních odborných institucí nikdy neprokázaly, že je naše mlékařská produkce horší než od výrobců ze zemí evropské patnáctky. Rozdíly panují jen v regionální chuti. Například hermelín Češi smaží, a proto vyrábíme pro místní trh tužší konzistenci, než na jakou jsou zvyklí Francouzi. Když jsme začali exportovat přibináček do Maďarska, ukázalo se, že tamější zákazníci dávají přednost dezertům na bázi tvarohu. Výrobce sám o sobě ale nemá zájem o časté změny receptury mimo jiné i proto, že menší objemy prodávají výrobu. Šarží koriguje jen v reakci na konkrétní poptávku.

Pokusili jsme se někdy vyvážet potravinářské výrobky do zemí mimo Evropskou unii?

Před lety jsme vyváželi tavené sýry do Číny. Byli jsme však oproti západoevropské konkurenci cenově znevýhodněni, a proto jsme po několika měsících od projektu ustoupili. Český stát totiž v devadesátých letech minulého a začátkem tohoto století podporoval subvencemi export hlavně sušeného mléka, případně másla a sýrů v blocích, zatímco západoevropské vlády přispívaly svým producentům na zboží s vyšší přidanou hodnotou. Nemůžeme se tedy divit, že náš vývoz sofistikovanějších potravinářských výrobků a specialit za nimi nyní zaostává.

Západoevropské firmy si pověst svých potravin budují po staletí, české teprve dvacet let. Máme vůbec šanci se v takové konkurenci prosadit?

Bude to nějakou dobu trvat, ale máme nejen šanci, ale i tradici, která byla bohužel na čtyřicet let přerušena. Věhlasné potravinářské firmy působily na našem území již za Rakouska-Uherska. Hodonínská mlékárna Goeding byla hlavním dodavatelem mlékárenských produktů do Vídně. Jedny z prvních mlékáren vyrábějících tavené sýry byly založeny u nás. Povzbudivé výsledky mají čeští mlékaři i dnes. Jeden z nejvyhledávanějších italských sýrů Grana Padano se pod názvem Gran Moravia vyrábí v Litovli a nedávno jsme v Rakousku uspěli s přibináčkem.

Nebavme se jen o úspěších. Co říkáte poměrně častým zprávám o nálezích našich dozorových orgánů?

Považuji je za politováníhodné, ale ojedinelé excesy některých výrobců a prodejců. Pro objektivní posouzení mi však chybí srovnání s jakostní produkcí.

ROZLIŠUJI JEN DVĚ
KATEGORIE POTRAVIN:
DOBŘE A ŠPATNĚ.

Ve velké většině jsou naše potraviny kvalitní a bez výjimek zdravotně nezávadné, jinak by se na trh vůbec nedostaly. Když někdo vyrobí milion šroubků a mezi nimi deset zmetků, považujeme to za normální. Když se to stane třeba u jogurtů, vyvolá to aféru. Za stávající vypjaté konkurence si zavedení výrobce nedovolí falšovat nebo šidit a navíc se o složení potravin mohou spotřebitelé přesvědčit na etiketách.

Mohou, ale informace získávají hlavně z médií.

No právě a ta mnohdy šíří o českém potravinářství kliše a mýty, které se pak velmi těžko vyvracejí. Vidina senzace je pro ně natolik lákavá, že se nekoukají napravo nalevo a informaci si neověří. Bohužel někdy je podporují také lékaři a odborníci na výživu.

Které dezinformace máte na mysli?

Mezi nejkřiklavější patří varování před jedovatými aditivami označenými ečky, ačkoli označení E je znakem zdravotní nezávadnosti. Nebo doporučení, aby chom nekonzumovali tavené sýry, protože z organismu vyplavují vápník. Přitom fosfor, který odvápnění údajně způsobuje, je biogenní prvek, v tavených sýrech je obsažen v malém množství a tento proces ovlivňuje jen z deseti procent. Naopak, tavené sýry jsou významným zdrojem vápníku. Podobně zavádějící jsou tvrzení o přednostech nízkotučných jogurtů. Aby byly chuťově aspoň trochu přijatelné, obsahují vyšší procento sacharidů než tučnější druhy. Smutným důsledkem doporučení některých lékařů, že zdravější je pít odstředěné mléko bez chuti, je celkový pokles prodeje tohoto sortimentu.

A co říkáte návrhu některých europoslanců, aby se sjednotily výrobní postupy u potravin v celé Evropě?

Obloukem bychom se vrátili k principům centrálně plánovaného hospodářství, jež jsme před dvaceti lety z dobrých důvodů opustili.

Většina zdejších obchodních řetězců má zahraniční majitele. Nepreferují dodavatele ze zemí, kde sídlí jejich centrály?

To si nemyslím. Do České republiky se dováží asi čtyřicet procent naší spotřeby

sýrů a do Itálie nebo Francie, která je sýrařskou velmocí, přes třicet procent, protože francouzští spotřebitelé mají zájem třeba o anglický čedar nebo řeckou

JEDEN
Z NEJVYHLEDÁVANĚJŠÍCH
ITALSKÝCH SÝRŮ GRANA
PADANO SE POD NÁZVEM
GRAN MORAVIA VYRÁBÍ
V LITOVLI A NEDÁVNO
JSME V RAKOUSKU USPĚLI
S PRIBINÁČKEM.

fetu. Naše mlékárny ročně vyprodukují velký objem sýrů a převážná většina se prodá na tuzemském trhu. Kdyby byly nekvalitní, tak by si je nikdo nekoupil.

Říká se, že Němci k nám vozí horší kvalitu a Poláci dokonce někdy i zdravotně závadné zboží. Nebylo by lepší spolehnout se víc na sebe?

Rozlišuji jen dvě kategorie potravin: dobré a špatné. A kvalitní a nekvalitní zboží vyrábějí v té či oné míře všichni – jak Němci, tak Poláci nebo Češi. O tom, co se bude prodávat, rozhoduje jedině zákazník. Obchodní řetězce průběžně aktualizují přehled prodejnosti jednotlivých položek a země původu v něm nehraje žádnou roli. Rozhodujícím kritériem je odbyt.

Ceny potravin u nás v poslední době opět vzrostly nejen v souvislosti s DPH. V reakci na to Češi oživilo fenomén nákupní turistiky. Je naše potravinářská produkce dražší než v sousedních zemích?

V průměru není. Podle loňských výsledků Eurostatu máme páté nejlevnější potraviny v EU. Spotřebitelský koš v Německu je zhruba o třicet procent dražší než v ČR. Naši občané tam vyhledávají konkrétní zboží a využívají akcí a slev. O polských potravinách paušálně tvrdíme, že jsou horší, a současně je tam jezdíme nakupovat.

Na konci se dovolím dotknout jedné senzační informace z médií. Hrozí nám mléčný armageddon, jak loni v souvislosti s plánovaným zrušením mléčných kvót od roku 2015 napsal týdeník Euro a některá další média?

No vidíte, jsme u toho. Podle mého názoru nám nehrozí nic. České mlékárenství muselo v roce 1989 odepsat více než osmdesát procent zařízení a nahradit je moderním vybavením, vzrostla produktivita práce, počet větších mlékáren klesl ze 122 v roce osmdesát devět na současných pětáctýřicet a přes dvacet let je vystaveno tvrdé konkurenci, v níž jeho výrobky obstály. A když odhlédneme od volatility koruny, drží se průměrná cena potravin dvanáct let na stejné úrovni. Nevidím důvod, proč hledět do budoucna pesimisticky.

ZA NOVÝ POHLED NA ČESKÉ POTRAVINY

DĚKUJE VĚRA VORTELOVÁ.

FOTO: MAREK JENŠÍK A THINKSTOCK



Pavel Vajčner:

D OBRÉ VÍNO JE POVEDENÝ SŇATEK PŘÍRODY A ČLOVĚKA

NIC NESPOJUJE ČLOVĚKA S KRAJEM TAK JAKO POŽITEK Z VÍNA, KTERÉ MÁ PŮVOD V JEHO ZEMI A KTERÉ JE PROSLUNĚNO JEHO SLUNCEM, PÍŠE SE U JEDNĚCH DVEŘÍ LOUCKÉHO KLÁŠTERA VE ZNOJMĚ A MŮJ PRŮVODCE MÍSTNÍM VINAŘSKÝM MUZEEM A SKLEPY, ŘEDITEL SPOLEČNOSTI ZNOVÍN ZNOJMO PAVEL VAJČNER, K TOMU POZNAMENÁVÁ: „ČLOVĚK BY MĚL JÍST A PÍT TO, CO SE ZRODIL V KRAJI, KDE ŽIJE. JSME VYZNAVAČI TERROIRU, AUTENTIČNOSTI, TO SE O NÁS VÍ.“



FOTO: MAREK JENŠÍK

Ing. Pavel Vajčner, ředitel společnosti Znovín Znojmo

DÁTE SI VÍNO S JEŠTĚRKOU?

„Vínu naštěstí globalizace nehrozí,“ říká šéf Znovínu a vede mě do terroir salonku v prvním patře Louckého kláštera. „Dobré víno je povedený sňatek přírody a člověka. Poctiví vinaři jsou srdcem vína, ale nikdy nemohou zcela ovlivnit jeho kvalitu. I když věříme, že některá místa jsou pro pěstování vína pozeňnaná, i když se o vinice pečlivě staráme, konečná kvalita a jedinečnost každého

ročníku je stejně dána přírodou,“ ukazuje přitom na řezu půdou sebranou z jednotlivých moravských vinařských oblastí a mapu Evropy. Znojemsko se nachází na stejné rovnoběžce jako vinařský kraj Alsasko ve Francii. Proto o něm někdy za hranicemi mluví jako o Alsasku východu.

Pojem „terroir“ začali používat benedikťinští a cisterciáckí mnichové už v jedenáctém století, když studovali vliv

půdy na víno v Burgundsku a Německu. Zjistili, že kvalita vína se liší i u sousedních parcel, a zkoumali, čím to může být. Definice slova „terroir“ je mnoho, v zásadě však označuje faktory, které mají vliv na jedinečnost každého vína – složení půdy, lokalitu, podnebí i vliv člověka včetně tradice. Znovín začal prosazovat terroir už před patnácti lety jako první v Česku a také jeho kategorizace dvou stovek viničních tratí je unikát.

„Vezměme třeba naši nejkrásnější vinici, Šobes, která má jedinečnou dispozici v meandru řeky Dyje v Národním parku Podyjí. Znalci vína, šobesovínku poznají, je dána tím, že svah je jihozápadní, přes den se nahřeje a v noci na něj naopak působí chlad od řeky. Právě tohle střídání teplot má skvělý vliv na dozrávání vína a jeho buket. Když jsme tam v devadesátých letech začínali, tušili jsme, že kvalita tamních produktů bude mimořádná, protože Šobes byl stovky let ikonou moravského vinařství. Výsledek však předčil naše očekávání. Vína ze Šobesu sklízí ocenění po celém světě, ať už je to Rulandské šedé, Sauvignon nebo vynikající Ryzlink rýnský. A když k nám někdo přijede, nenechá si ujít ochutnávku vína s ještěrkou přímo na Šobesu, kde máme stánek.“

Tou ještěrkou se myslí ještěrka zelená, latinsky *Lacerta viridis*. Je velmi vzácná a hlavně nádherná – v slunci



Šobes je ikona moravského vinařství

se třpytí a hýří smaragdově zelenými barvami. Najdete ji jak na Šobesu, tak třeba i na dalších znovínských vinicích u Hnanic, Havraníků, Znojma nebo Naččeratic. Vína z nich jsou označena samolepkou ještěrky, a pyšní se tak tím, že pocházejí z ekologicky čisté krajiny. Víno totiž podle české i evropské legislativy nemůže nést označení bio, i když pochází z biohroznů a všechny v nich obsažené cizorodé látky se dokonale odstraní při kvašení.

PRODÁVEJTE, KDYŽ FOUKÁ SEVERNÍ VÍTR

„Naši předkové tvrdili, že vína nejlépe chutnají, když fouká severní vítr. Po staletí se ctilo, že tehdy by se měla nabízet a prodávat. Dnes si však pouze se severním větrem nevystačíme. Každý pracovní den musíme prodat 20 tisíc lahví, máme-li být rentabilní. To je 4,5 milionu lahví ročně,“ vypočítává ředitel Znovína.

Kapacita sklepa v Louckém klášteře je prý milion lahví, přičemž právě teď procházíme kolem 468 tisíc. Přivezli je sem na „dozrání“ z výrobního závodu v Šatově a zase je povezu zpátky, aby je opatřili etiketami, zabalili a expedovali k zákazníkům. A i když mají Šatovští pro tyto účely ještě další tři sklepy, ty loucké jsou prý nejlepší. „Škoda, že nejdou převézt do Šatova,“ povzdechl si Pavel Vajčner. „Loučtí premonstráti byli odborníci na víno a i ty sklepy nechali postavit perfektně. Mají správnou teplotu, větrání, vínům se tu výjimečně daří.“ Napadá mě, že se vínům ani nedivím, proudí tudy magická energie, zvláště když k tomu právě hraje z reproduktorů gregoriánský chorál.

Zkuste si představit asi 128 milionů lahví vína, z toho přibližně třetinu tuzemských, tolik se jich u nás vypije za rok. Ty ze Znovína z nich tvoří 3,5 procenta. Je to hodně, nebo málo? „Pokud nepočítáme zahraniční vína, bylo by to asi osm procent,“ říká můj průvodce. „Vůči celkovému prodeji je to málo, ale vůči tuzemskému dodavatelům jsme na tom dobře. Nemáme cíl zvětšovat množství, spíš se zaměřit na dražší, kvalitnější výrobky, na speciální prodejny, restaurace, přímé zákazníky. Do řetězců se nehrneme.“

Z 260 milionů ročních tržeb zaujmají jednu třetinu přímé dodávky pro 12 tisíc klientů. „Už v roce 1992 jsme začali se zásilkovou službou. Tehdy jsme hodně jezdili po světě a v Anglii, kam jsme vyváželi, nás inspiroval Sunday Times Wine Club. Tehdy tam seděli tři lidé v jedné místnosti, byly dvě hodiny v noci, a oni zodpovídali telefonické dotazy, jaké víno by k čemu doporučili, a vyřizovali objednávky. Ještě ani neměli internet. Řekli jsme si, že něco podobného v maličkém zkusíme udělat u nás, a začali jsme s distribucí vína na dobírku, hodně pionýrsky. Dnes je náš internetový obchod s vínem suverénně nejsilnější, rozvážíme po celé republice, máme osm výdejních míst, privátní boxy, kde si lidé mohou víno uložit,“ pokračuje Pavel Vajčner.

PODNIKAT VE VÍNĚ JE O VZTAHU

„Když se nás budete snažit napasovat do nějakých pouček o podnikání, moc vám to nepůjde. Pěstovat a prodávat víno není o číslech a kusech. Ne všechno můžete naplánovat, i když mnoho můžete předvídat. Je to hodně

o intuici a musíte mít hlavně k vínu vztah. K vínu, přírodě a k zákazníkům. Učíme je, že pití vína je zážitek, a jejich jazýčky jsou tak čím dál mlsnější.“ Při těchto Vajčnerových slovech mě napadá, že co dělají ve Znovíně určitě plánovaně, to je rozmazlování svých klientů.

Vidíte to v Louckém klášteře, který si Znovín pronajal v roce 2000 od města Znojma a od té doby do jeho rekonstrukce investoval deset milionů. Udělal z něho vlastně jakési centrum pro milovníky vína, kde se koná mnoho společenských akcí a setkání, kde můžete víno nejen košťovat, ale i koupit a kde se o něm i něco dozvíte.

S vinařským turistickým programem začal Znovín jako první v Česku už v roce 1995. Například dnes už proslulé Putování za vínem má za sebou šestnáct úspěšných ročníků. „Začínali jsme s desítkami lidí, postupně přibýly stovky, dnes jich na naše putování po archívních sklepích Znojemska přijede třeba sedm tisíc. Od čtvrtka do soboty se staráme i o osmnáct posádek autobusů najednou a všechno si děláme sami, maximálně najmeme brigádníky, což jsou většinou děti našich zaměstnanců. Kolegyně, které jsou přes rok v kanceláři, se na tu dobu promění v produkční a už se těší, až to letos zase vypukne,“ směje se Pavel Vajčner.

K putování postupně přibýly cyklostezky vinicemi a amatérský cyklistický závod Znovín Cup, který má 1500 účastníků a podle šéfa Znovína je o něj zájem dvojnásobný, všem však nemohou vyhovět. Před pěti lety začali s walkingem, to když se začalo dbát na to, aby cyklisté nevytlačili ani kapku. Nabídka akcí na letošní



V březnu byl Znovín Znojmo oceněn jako nejlepší tuzemské vinařství a za svou práci a úspěchy v uplynulém roce získal titul Vinařství roku 2012. Čeká jej uvedení do Síně slávy vinařství zřízené v Národním vinařském centru ve Valticích.

sezonu obsahuje patnáct položek. A některé z nich jsou několikadenní. Takto nepracuje s klienty žádný z jejich konkurentů, proto dokáží tak mohutně prodávat přímo koncovým spotřebitelům a nejsou závislí na cizí distribuci.

VĚTŠÍ ÚRODA VÍNO ZLEVNÍ

Celý loňský rok trápilo jižní Moravu katastrofální sucho, které trvalo už od podzimu 2011 a úrodu snížily i mrazy. „Urodilo se nám o čtyřicet procent méně hroznů, než bývá obvyklé. A podobně na tom byli nejen vinaři v Evropě, ale snad až na USA všude ve světě. Téměř po čtyřiceti letech se v Evropě urodilo méně hroznů, než se za rok vypilo! Samozřejmě, že to mělo vliv i na cenu vína, proto je dobře, že na něj nakonec nebyla zavedena spotřební daň,“ hodnotí ředitel cenovou politiku a vysvětluje další hříčky přírody, která je, jak říká, spravedlivá. Co vzala na množství, přidala na kvalitu. „Květnové teplo a sucho rozhodly o vysoké kvalitě vín ročníku 2012. Skvělý podzim, i když bez deště, tuto latku potvrdil. Hrozny se sklízely dříve, než je běžné, a to při cukernatosti srovnatelné s rekordní cukernatostí poslední doby, ročníkem 2006.“

Podobné výkyvy nutí Znovínské, aby měli co největší vliv na konečnou cenu. „Loni jsme například byli bez zisku, protože jsme za hrozny platili o třetinu víc, než jsme plánovali. Museli jsme také podpořit naše dodavatele, někteří by takovou ztrátu nepřežili. To byl také jeden z důvodů, proč jsme se rozhodli jít víc do vlastních vinic.“ Jejich cílem je být ze sedmdesáti až osmdesáti procent

soběstační v surovině. Dnes mají zhruba 340 hektarů vlastních vinic a v brzké době chystají další akvizice, takže budou na padesáti procentech. Vstupem do EU u nás totiž začal stop stav na výsadbu větších vinohradů, můžete pouze koupit ty stávající. „Náš největší obchod byl na přelomu let 2011 až 2012, kdy jsme koupili 265 hektarů od Andreje Babiše na Hustopečsku. Ten se totiž při koupi nové půdy zbavuje vinařství a ovocnářství,“ prozrazuje Pavel Vajčner, jak se dostali k poměrně velké ploše vinic, a dodává: „Zejména v dnešní rozkolísané době je pro každou firmu důležité, aby si našla spolehlivého partnera i ve finanční oblasti. Naším dlouholetým partnerem je Komerční banka. Kdykoli jsme se na ni obrátili s nějakým požadavkem, byla nám ochotna poradit a pomoci.“

A jaký bude letošní vinařský rok? „Po stránce přezimování je to na jedničku, po stránce zpoždění už je to na trojku. Réva by měla rašit do prvního května, pak můžete ještě čekat dobrou úrodu. Jak raší později, nestihne všechny fáze. Nepamatuji rok, kdy to podzim dohnal, ale i to se může stát, příroda je mocná. Každopádně to však nevidím zatím nijak negativně. Každý ročník vytvoří své perly. Třeba to bude rok pro ty, co požadují svěžejší víno s menším obsahem alkoholu, co mají rádi méně sladká vína, jako jsou sauvignon nebo müller. Důležité je, aby byla na Moravě úroda,“ přeje si Pavel Vajčner stejně jako všichni milovníci kvalitního vína, kterých u nás šmahem přibývá. ■

TEXT: JANA JENŠÍKOVÁ

FOTO: M. JENŠÍK, ARCHIV ZNOVINU A KB A THINKSTOCK

Znovín Znojmo, a.s.

Ryze česká společnost Znovín Znojmo vznikla v roce 1992 v rámci privatizace tehdejších vinařských závodů v Šatově. Svou velikostí i produkcí patří v českých poměrech ke středním podnikům, zhruba 90 zaměstnanců produkuje roční tržby kolem 260 milionů korun. Snaží se dostát moderním světovým trendům, ovšem daleko více ctí místní tradici. Jako první v Čechách zahájila v devadesátých letech tzv. řízené kvašení, jako první se zaměřila na terroir, zavedla zásilkovou službu či spojila víno s turistikou a sportem. Pro mnohé je symbolem poctivého a přátelského přístupu k zákazníkovi. Její vína sklízela a sklízí nejvyšší ocenění na domácích i světových výstavách.



Jiří Janovský,
bankovní poradce
pro korporátní
klientelu,
Komerční banka,
divize Jižní Morava



V loňském roce oslavila společnost Znovín Znojmo dvacetileté výročí založení. Už od roku 1998 ji na cestě k výraznému prosazení na trhu s vínem provází Komerční banka. Za ta léta se sbírání cen na významných akcích pro Znovín stalo stejně samozřejmé jako pěstování vinné révy na Moravě. Spojením tradice, šikovnosti, odborné kvality a zaváděním moderních metod se Znovín výrazně zapsal do povědomí milovníků kvalitního vína nejen v České republice, ale i v zahraničí. Věříme, že ve vzájemné spolupráci budeme i nadále pokračovat.

PODCENIT POJIŠTĚNÍ BY NEMĚLA ANI MALÁ FIRMA

VÍTE, ŽE SI MŮŽETE POJISTIT I POSLA NEBO PŘERUŠENÍ PROVOZU?

SNĚHOVÉ PŘÍVALY, POVODNĚ, KRUPOBITÍ. ŽIVELNÍ KALAMITY NÁS SOUŽÍ STÁLE ČASTĚJI A DO TOHO ROKU OD ROKU ROSTE I POČET KRÁDEŽÍ. POTŘEBA POJIŠTĚNÍ STÁLE STOUPÁ. JAK NEJLÉPE ZAJISTIT FIRMU A JAKÉ MOŽNOSTI POJIŠTOVNY PODNIKATELŮM NABÍZEJÍ? NA TO JSME SE ZEPTALI MICHAELA NEUWIRTHA, ŘEDITELE ÚSEKU POJIŠTĚNÍ MAJETKU A ODPOVĚDNOSTI POJIŠTOVNY KOOPERATIVA.



Michael Neuwirth

Na co by měl podnikatel při sjednávání pojištění myslet především?

Základem by mělo být živelní pojištění, jehož hlavní část tvoří tzv. flexa, což je zkratka pro nejčastěji pojišťované druhy

rizika, jako jsou požár, úder blesku, výbuch, pád letadla. Podnikatelé by také měli zvážit další nebezpečí – vichřici, krupobití, sesuv půdy, tíhu sněhu, vodovodní škody a riziko záplavy nebo povodně. Neméně vhodné je chránit se i proti odcizení a vandalismu. Pojišťovny se snaží podnikatelům orientaci ve službách co nejvíce usnadnit, proto tato základní rizika sdružují do „balíčkových“ produktů. Jedním z nich je například Start Plus od Kooperativy.

V čem je takový balíčkový produkt výhodný?

Balíčkové produkty jsou vytvořeny speciálně pro malé a střední podnikatele, tak aby bylo jednou smlouvou kryto jakékoliv riziko spojené s konkrétní činností. Velkou výhodou je také příznivá cena pojištění. U nás například balíček Start Plus zahrnuje pojištění nemovitého i movitého majetku, pojištění skel, posla (tj. přepravy peněz), technického rizika (elektroniky a strojů), přerušení provozu, dopravy a pojištění obecné odpovědnosti včetně odpovědnosti za výrobek.

Pokud ale podnikateli balíček nevyhovuje a chce si pojištit něco specifického, má šanci, že v pojišťovně uspěje?

Určitě. Může si zvolit takzvané stavebnicové pojištění, které se týká pouze vybraných druhů rizika.

Na vzestupu je také pojištění přerušení provozu. Na co se vztahuje? Vy-máháte pak tyto škody na původci, například když dojde k výpadku elektrického proudu a provoz se zastaví?

Princip pojištění přerušení provozu spočívá v tom, že pojišťovna uhradí tzv. následnou škodu, která vznikne v důsledku věcné škody, respektive škody na majetku. Rozsah věcné škody se mezi pojišťovnami z konkurenčních důvodů liší. V našich standardizovaných produktech máme jako věcnou nastavenou jakoukoliv živelní škodu a odcizení.

TEXT: JOZEF GAŘIK

FOTO: ARCHIV KOOPERATIVY

Ekologický Oscar



E.ON ENERGY GLOBE AWARD ČR

Společnost E.ON v České republice pořádá od roku 2008 soutěž energeticky úsporných projektů pod názvem E.ON Energy Globe Award ČR. Přihlásit se do ní zdarma se svým projektem může každý, ať už se jedná o jednotlivce, společnosti či instituce. Cílem soutěže je především vytvářet celospolečenské povědomí o problematice hospodárného využívání energií a ochraně klimatu a podpořit aktivní přístup v této oblasti. Slavnostní vyhlášení vítězů soutěže, které se koná vždy na podzim, je přenášeno Českou televizí. Do letošního, již pátého ročníku můžete poslat přihlášku do 17. května 2013. Více informací: www.energyglobe.cz

František Hlava:

DÍKY RECEPTURÁM Z TŘICÁTÝCH LET MINULÉHO STOLETÍ JSME JINÍ

RODINNÁ ČOKOLÁDOVNA KAMILA CHOCOLATES VE VYSKYTNÉ NAD JIHLAVOU OPRÁŠILA PŘED LETY PRVOREPUBLIKOVOU TRADICI SLAVNÝCH ČESKÝCH ZNAČEK ORION NEBO DIANA. ŠPIČKOVÉ, DNES UŽ SKORO ZAPOMENUTÉ ŘEMESLO, VÝHRADNĚ PŘÍRODNÍ SUROVINY, AŽ PUNTIČKÁŘSKÁ KVALITA A JEDINEČNÝ DESIGN. A NAVÍC DEZERTÁŘSKÉ UMĚNÍ A PEČLIVĚ STŘEŽENÉ RECEPTY. DÍKY TĚMTO ATRIBUTŮM NEVÍ RODINA HLAVŮ, CO JE TO KRIZE.



Zakladatel firmy František Hlava ve svém čokoládovém království.

Foto: Marek Jensek

Martin měl to štěstí, že ho jeden z posledních českých dezertářů vyučených ve třicátých letech minulého století několik let zasvěcoval do tajů tohoto řemesla. A je tudíž nejspíš jediným novodobým dezertářem v Česku.

„S výrobou čokoládových bonbonů jsme začali v roce 1996. Zpočátku jsme na malém temperovacím stroji v suterénu našeho rodinného domku vyráběli z dnešního pohledu jen ‚pár‘ bonbonů a čokolád pro naše dvě cukrárny, které jsme provozovali v Jihlavě. Zakládali jsme si na kvalitě všech našich cukrářských výrobků, a tak jsme chtěli vědět, jestli i čokoládu děláme dobře. Proto jsem usilovně hledal někoho, kdo nám může poradit, a nakonec jsem objevil Ing. Jaroslava Bielika, skutečného mistra ve svém oboru, který celý život pracoval v čokoládovnách jako dělník, mistr a později ředitel Diany Děčín a před důchodem Orionu Praha. Oslovil jsem ho tehdy už jako seniora s tím, jestli by mohl posoudit kvalitu naší čokolády. Nejprve mne odmítl, protože byl značně zklamán tehdejší podnikatelským prostředím, ale já jsem se nedal. Jeli jsme za ním celá rodina, a když zjistil, že jsme rodinná firma, se spoluprací nakonec souhlasil. Od té doby jsem ho více než čtyři roky vozil o víkendech z jeho domova v Sadské k nám do Vyskytné. Zaučoval do tajemství kvalitní čokolády mého syna. Byl

nejen skvělým odborníkem, ale i vzácným člověkem. Stal se naším blízkým rodinným přítelem. Kdyby byl naživu, měl by radost, že se nám daří pokračovat v tradici,“ vzpomíná František Hlava.

OD PÁR BONBONŮ K TUNÁM ČOKOLÁDY

Jeho podnikatelskou filozofii je jít cestou postupných kroků, ověřit jejich správnost a postupně investovat do dalšího rozvoje. Je hrdý na to, že firmu nikdy nezadlužil a na všechno, kam se v podnikání posunul, si vydělal. „Možná to jde pomaleji, ale z mého pohledu je to pro malou firmičku, jako je ta naše, správná cesta. Jen jednou jsem z ní uhnul, když jsem si před dvěma lety myslel, že se nebudeme zatěžovat distribucí, soustředíme se jen na výrobu a spojíme se s velkým distributorem. Neposlechl jsem syna, který chtěl, abychom si distribuci zajišťovali dál vlastními silami. Bohužel se mi to krutě vymstilo. Distributor nedodržel závazky a dluží nám tolik, že nás to skoro položilo. Ale z chyby jsem se poučil,“ tvrdí Hlava rodiny.

Původem stavař se k cukrářskému řemeslu dostal náhodou. A to když v roce 1994 s manželkou Hanou převzali od jedné známé zavedenou jihlavskou cukrárnu s kavárnou. „Hlavním důvodem, proč jsme do toho šli, bylo synovo

DEZERTÁŘ NENÍ DEZERTÉR

Slovo dezertář u nás před časem téměř zmizelo ze slovníku. Dezertářem se dnes na škole plnohodnotně nevyučíte, řemeslo zatím nenajdete ani v současném katalogu povolání na webových stránkách Národní soustavy povolání. Syn zakladatele rodinné čokoládovny

rozhodnutí, že se chce jít učit cukrářem. Kvůli němu jsem zřídil v cukrárně i učňovský koutek, měl jsem tam dva důchodce, kteří ho vyučili cukrářskému řemeslu, takže získal vedle školy i jejich praktické zkušenosti. Po dvou letech jsme si mohli dovolit otevřít druhou cukrárnu a začali jsme, jak už jsem zmínil, pro své provozovny vyrábět vlastní čokoládu. Všechno fungovalo výborně, až nás z prostor vystrnadili prodejci textilu, kteří tehdy nabídli majitelům nemovitostí za nájem víc. To nás přimělo věnovat se více právě čokoládě," vzpomíná ředitel firmy Kamila Chocolates a dodává, že si ani dnes nepřestali vážit každého klienta, i když od nich třeba jako v dobách začátků koupí pár bonboniér. A to přesto, že jich dnes velkým společenstvem prodají najednou třeba dvacet tisíc.

O synovi a manželce Františka Hlavy už byla řeč. Syn Martin má na starosti výrobu, nové recepty a chuť, paní Hana zase balení a design produktů. Dcera Kamila, jejíž jméno rodinná firma nese, v podstatě v cukrárně vyrostla, a tak není divu, že se po absolvování Ekonomicko-správní fakulty Univerzity Pardubice a studiu managementu a marketingu na Univerzitě Tomáše Bati ve Zlíně vrátila do firmy a spolu se svým manželem Michalem Ščepkou má na starosti obchod a marketing.

Produkce rodinné čokoládovny je podle Františka Hlavy šest tun výrobků měsíčně, pokud „jedou“ ve dvousměnném provozu, tak dvakrát tolik. Pro srovnání – velké firmy vyrobí přibližně stejné množství za den. V roce 2012 dosáhla firma obrátu dvanácti milionů korun při patnácti kmenových zaměstnancích. „Množstvím bych však hodnotu naší firmy nepoměřoval," říká její ředitel. „Nejvíc si cením toho, že jsme schopni vyrobit z čokolády téměř cokoli na zakázku. Díky dokonalému zvládnutí řemesla a ruční výrobě. Nová zadání, která si na nás klienti vymyslí, máme dokonce nejraději. Baví nás a jsou pro nás skutečnou výzvou. Chtěl bych, aby i do budoucna bylo naše jméno spojováno právě s exkluzivitou a jedinečností."

KÁVOVÝ BONBON Z KÁVY A PISTÁCIOVÝ Z PISTÁCIÍ

Prvorepublikové receptury byly založeny na konceptu výjimečného zážitku. K němu patří nejen špičková chuť, ale i nápad a design. „U nás můžete mít jistotu, že když si vezmete mandlový bonbon, bude skutečně z mandlí a pistáciiový z pistácií. Nepřidáváme žádná barviva a dochucovadla, nejsou třeba. A zajímavé je, že i když používáme daleko dražší suroviny, jsme ve výsledku levnější než konkurence, protože pracujeme velmi efektivně," konstatuje František Hlava a já mu věřím, že se k nim zákazníci vrací. Když totiž

ochutnáte jeden jejich bonbon, máte chuť na další.

Nejvíce prý teď frčí tabulkové čokolády s nejrůznějším posypem. Těch posypů dělají ve Vyskytné přes padesát druhů. Pan Hlava starší má nejraději mandlové hrušky, v nichž kromě mandlí cítíte proslazenou pomerančovou kůru, drcené oplatky a rozinky. Jejich specialitou je lázeňské ovoce, například švestka, na niž jsou cukrářským sáčkem ručně nanášeny různé druhy příchutí – nugátová či kokosová náplň nebo pařížský krém, to vše se polije čokoládou a ještě nazdobí. Speciální čokolády a šestnáct druhů bonbonů vhodné k vínům dodávají například do Znojma Znojmo, umí vyrobit bonbon na zakázku z jakéhokoli destilátu nebo třeba čokoládový dort babičky k narozeninám v originálním designu podle vašeho nákresu. Přesvědčila jsem se však i o tom, že už jejich „obyčejný“ čokoládový lanýž je gurmánským zážitkem.

„Vážím si každého poctivého řemesla a samozřejmě i konkurence, protože nám dovoluje se víc odlišit a zviditelnit, nutí nás do dalších inovací a díky ní si posunujeme latku stále výš. Co bych si moc přál, aby v rodinné tradici pokračovali i má vnučka a vnuci a jednou řekli, že bylo dobře, že děda kdysi firmu založil." ■

TEXT: JANA JENŠÍKOVÁ

FOTO: MAREK JENŠÍK A ARCHIV KAMILA CHOCOLATES

Kamila Chocolates s.r.o.

Rodinná firma z Vyskytné nad Jihlavou navazuje na slavnou tradici dezertářského řemesla v Česku. Snaží se obnovit zašlou slávu českého čokoládovnictví a navrátit je ke kvalitní čokoládě a rozmanitosti náplní, které Češi znali již za první republiky. Firma prodělala v poslední době řadu změn. Podařilo se například zrekonstruovat výrobní halu a přesunout výrobu do moderních prostor. Může tak nabídnout jak velkokapacitní produkci, tak zcela jedinečnou zakázkovou výrobu. Kvalita, jedinečnost a exkluzivita jsou hlavní devízy čokoládovny dnes i do budoucna.

ETIKETA BY MĚLA BÝT TŘEŠINKOU NA DORTU

PROFESIONÁLNĚ NAVRŽENÁ A VYROBENÁ ETIKETA MŮŽE ZNÁSOBIT VAŠE ZISKY. POKUD SE VÁM TOTIŽ JEJÍM PROSTŘEDNICTVÍM PODAŘÍ NASTAVIT SPRÁVNOU KOMUNIKACI SE SPOTŘEBITELEM, MÁTE VYHRÁNO. SOUČASNÉ TECHNOLOGICKÉ MOŽNOSTI VÁM PŘITOM DÁVAJÍ MNOHEM VÍCE VÝRAZOVÝCH PROSTŘEDKŮ NEŽ JEN KVALITNÍ GRAFIKU A PAPÍR.

PŘÍSTUP BEZ KOMPROMISŮ

Jaká je ta správná etiketa? „Na to není jednoznačná odpověď, pro každého jiná. Každopádně by měla být dokonale v souladu s firemní filozofií a samotným produktem. A hlavně, neměli bychom se při jejím zrodu nechat omezovat žádnými kompromisy,“ tvrdí Daniel Urban, jednatel společnosti Wistra CZ, která se výrobou etiket zabývá již mnoho let.

Investice do nového designu je totiž pro firmu často velmi náročná. Když už se však pro ni rozhodne, neměla by ze svých představ slevovat. „Často se setkáváme s tím, že si firma nechá za velké peníze vyrobit grafické návrhy etiket, a když potom přistoupí k jejich výrobě, ustupuje od nich, protože najednou

narazí na technologické možnosti tuzemských tiskáren. Třeba ani netuší, že je tu reálná možnost etikety efektivně vyrobit v původně navrhované kvalitě v zahraničí.“

NOVÁ ETIKETA JE ZLOMEM

„Etiketa je mnohdy jediný komunikační prostředek výrobce s cílovým zákazníkem. A tak k ní také musíme přistupovat a velmi pečlivě vybírat prostředky, jejichž prostřednictvím ho oslovíme. Když se to však podaří, může nás výsledek mile překvapit,“ usmívá se šéf Wistry. „Jako tomu bylo před časem například u společnosti Manufaktura. Trvalo několik let, než jsme je přesvědčili, aby změnili zavedený jednoduchý design a šli cestou technologicky náročných

i výrobně mnohem dražších etiket. Jejich investice se jim však vyplatila,“ tvrdí Daniel Urban.

A jeho slova potvrzuje i vedoucí marketingu společnosti Manufaktura Ivana Janouchová: „Design našich výrobků, a to zvláště etiket, prošel během více než dvacetiletého působení firmy mnoha změnami. Za jednu z těch nejzásadnějších považuji právě nový, technologicky náročnější přístup k etiketám, který k nám přivedl mnoho nových zákazníků a zvýšil i zásadně naše obraty.“

PŘÍBĚH MANUFAKTURY

Krátce po svém vzniku v devadesátých letech minulého století sázel výrobce české přírodní kosmetiky na základní

WISTRA CZ s.r.o.

Ryze česká firma sídlí v Herinku u Prahy a působí na českém a slovenském trhu od roku 2002. Specializuje se na dodávky materiálů zejména pro výrobce alkoholických nápojů, vín a kosmetiky. V oblasti dodávek etiket spolupracuje s firmou Collotype Labels S.p.A, partnerem pro dodávky personalizovaných skleněných lahví je firma Vetreria Etrusca S.r.l. a pro papírové tašky výrobce Carpad S.p.A. Díky technologickým znalostem a dovednostem zajišťuje pro své zákazníky nejen dodávky zboží, ale také vysoce odborné poradenství, zejména v oblasti polygrafie. V roce 2012 dosáhla obrátu přes 13 milionů korun a zprostředkovala dodávky v objemu dalších cca 30 milionů korun.



řadu kosmetických produktů a jednoduchý design. V určité fázi vývoje pak společnost Manufaktura přistoupila k vlastnímu konceptu domácích lázní, rozšířila sortiment a vybudovala prodejny s typickým designem. Její zákazníci stále více oceňovali kvalitu. A právě kvalita a úroveň obalu přispěly k tomu, že se z kosmetiky stal vyhledávaný dárek. Vznikla tak potřeba úpravy jednotlivých komponentů – obalů, lahviček, etiket i uzávěrů.

„Právě tehdy jsme začali spolupracovat s Wistrou. Z vlastní zkušenosti mohu říci, že potřeba krásných a kvalitních etiket přináší řadu inspirací – a také zásadních rozhodnutí, a to i ekonomických. Jít cestou sice levné, byť vkusné jednoduché etikety, nebo zapracovat prvky do té doby typické pro kvalitní vína a destiláty? Naše sázka na náročnou etiketu se nakonec ukázala jako správná. Tato etiketa nám přinesla nové možnosti komunikace se zákazníkem. Zvolená technologie umožnila akcentovat důležité prvky, barvy, informace. Pokud mám být konkrétní, vymysleli jsme společně samolepicí etikety, na kterých je využita kombinace offsetu, flexotisku a síťotisku s parciálním lakem, fólií aplikovanou za tepla (horká ražba), embossingu a reliéfního laku (tzv. Braillovo laku). Náš zákazník tak oceňuje preciznost zpracování a vnímá výrobek nejen prostřednictvím vůně, barvy, výtvarného zpracování, ale třeba i hmatem,“ shrnuje Ivana Janouchová, a dokladuje tak skutečnost, že česká firma Manufaktura pracuje neustále na inovacích svých produktů a nebojí se experimentovat.

AŽ OSM TECHNOLOGIÍ V JEDNOM

Česká společnost Wistra CZ je výhradním zástupcem mezinárodní tiskařské skupiny Collotype Labels pro Českou republiku a Slovensko. Tato skupina se vyznačuje úzkou specializací na etikety, především na ty s vyšším zpracováním, pro víno, alkohol, kosmetiku a olivové oleje a některé další druhy potravin. Tiskařinou se zabývá šest desetiletí a kromě toho, že vlastní nejmodernější technologie, dokáže z nich také dostat maximum. Kromě Evropy je Collotype Labels aktivní také v Severní Americe, Austrálii, Jižní Africe i Asii.

Wistra CZ je přímo navázána na evropskou centrálu tiskařské skupiny v italské

Luce, jejímž základem se stala rodinná firma GuidottiCentroStampa, založená v padesátých letech minulého století. „Na první pohled by se mohlo zdát, že vzdálenost může našim klientům komplikovat život, ale v praxi tomu tak není. Mají možnost být přítomni u rozjezdu výroby svých etiket a kontrolovat celý proces, samozřejmě s pomocí přítomného odborného pracovníka naší firmy. Do Luccy je přivezeme, a pokud je třeba zůstat několik dnů, o vše se postaráme. Klient odjíždí domů s hotovým finálem svého produktu, který si schválil. Cesta do Itálie navíc nezatíží jeho rozpočet. Na místo je dopravíme a ubytování zajišťuje tiskárna ve svých apartmánech, které jsou součástí výrobního komplexu,“ zdůrazňuje Daniel Urban úroveň klientského servisu.

A shrnuje další výhody sounáležitosti s velkou tiskařskou skupinou: „Využíváme mezinárodní know-how, materiály, které byly vyvinuty speciálně pro ně, výhody centralizovaného nákupu materiálu, čímž dosáhneme nižších cen vstupů. Nejpodstatnější výhoda je však v technologiích. Žádná tiskárna v Česku by si nemohla dovolit je v takovém objemu pořídit, protože by se jí investice nevrátila a pouze český či slovenský trh by ji neuživil. Konkrétně se jedná například o stroje, na nichž se vyrábí etikety určené pro lepení za mokra. Zde můžeme on-line kombinovat až osm UV offsetových barev a dvě UV barvy flexo. Dokonce lze kombinovat UV offset s klasickým offsetem.“

Podle jednatele Wistry umí Italové navíc zkombinovat s tiskem i horkou a studenou ražbu, embossing, parciální lakování a další speciální efekty, záleží pouze na kreativitě a fantazii designéra. „Zatím neexistovalo zadání, s nímž bychom si neporadili,“ tvrdí. „A máme velmi náročné klienty, kteří vyžadují stoprocentní kvalitu. Kromě již zmíněné Manufaktury k nim například patří Stock Plzeň, Becherovka, Zámecké vinařství Bzenec, Sonberk, St. Nicolaus nebo Plzeňský Prazdroj.“ ■

TEXT: JANA JENŠÍKOVÁ

FOTO: ARCHIV MANUFAKTURY

Nové trendy v etiketách

Voděodolná etiketa.

Plastické pečetě – imitace voskové pečetě.

Speciální materiály, které imitují samet, pergamen, dřevo...

Speciální embossingy, které vypadají jako etiketa vyražená do kovových materiálů.

Kombinace matného a lesklého laku.

Dva materiály na sobě – z etikety můžete odtrhnout část, a pod ní zůstane další text – využívá se například při soutěžích.

Termosenzitivní barvy – zabarvení určuje správnou teplotu nápoje.

Transparentní 3D etiketa – doplňuje embossing na lahvi (vytváří tento efekt), který je velmi drahý, lze použít na menších sériích.

Fotoluminiscenční inkoust – ve dne se nasvítí, vydává světlo za tmy.

Voňavé etikety – speciální mikrokapsle.

3D etikety.

Holografický lak – evokuje design klasických hologramů.

Ochranné čipy RFID, EAS a NFC čipy.

Mikroochranné identifikační prvky, jaké se používají na bankovkách – skryté prvky (běžným okem neviditelné).

QR – QR kódy vylepšené o další prvek – dají se načíst jenom jednou.

B RATRANCI VEVERKOVÉ A JEJICH RUCHADLO ANEB JAK ČEŠI OVLIVNILI EVROPSKÉ ZEMĚDĚLSTVÍ

JE PŘELOM 18. A 19. STOLETÍ A ZEMĚDĚLSTVÍ V NAŠICH KONČINÁCH PROŽÍVÁ PŘEVRAŤOVOU DOBU. DRAMATICKY ROSTE POČET OBYVATEL A JE STÁLE TĚŽŠÍ JE UŽIVIT. HLEDÁ SE, JAK HOSPODAŘIT S VĚTŠÍM EFEKTEM. ZAVÁDĚNÍ NOVÝCH PLODIN, JAKO BYLY TŘEBA BRAMBORY, A RENTABILITA JEJICH PĚSTOVÁNÍ NARÁŽÍ NA ŘADU PROBLÉMŮ. A MEZI NEJVÝRAZNĚJŠÍ JE V TÉ DOBĚ ŘAZENA ORBA. ČÍM KVALITNĚJŠÍ A HLUBŠÍ, TÍM PRO ÚRODU LÉPE. JENŽE JAK? EVROPA I V TOMTO SMĚRU VOLÁ PO INOVACÍCH...

UŽ kolem roku 1818 zkouší někteří evropští zemědělci upravený hohensheimský pluh s válcovou železnou odhrnovačkou. Vzápětí přichází Jakub Wimmer, vlastník pražské strojné-zemědělské dílny, s novými pluhy konstruovanými anglickým vynálezcem Jamesem Smallem. Severoamerický Wood-Freebornův pluh zase předvádí v Praze v září 1824 profesor zemědělské ekonomiky na zdejší univerzitě Emanuel Michna. To ovšem neznamená, že by se domáci rolníci a technici nesnažili: vzpomene třeba slavnou úpravu trutnovského háku z roku 1778 nazvanou odborníky Nave a vyrobenou na Kladsku.

VYNÁLEZ Z RYBITVÍ

Názvem „ruchadlo“ pokřtili roku 1827 obyvatelé obce Rybitví novou, převratnou konstrukci pluhu. Po celé předchozí tři roky ho vyvíjeli jejich sousedé, bratři Veverkové, rolník František ruku v ruce s kovářem Václavem. Jejich nový pluh napříště usnadní orbu jako jednu z časově i fyzicky nejnamáhavějších zemědělských prací. A to natolik významně, že vejde ve známost nejen v okolí Rybitví, ale také po celých Čechách, aby nakonec překročil hranice do celé Evropy.

KDO BYLI VEVERKOVÍ

Rodina Veverkových nepatřila mezi tradiční starousedlíky. V Rybitví hospodařili až od samotné poloviny 18. století, poté, co se do obce roku 1746 přišel Jiří Veverka, děd obou vynálezců. Jeho nevěsta pochází ze statku číslo popisné jedna, který bývá v dobové obci tradičně největší a nejvýznamnější (v té době má vesnička Rybitví pouhých

devět usedlostí). Sám Jiří brzy dokázal, že je správnou osobou na svém místě. Přestože je už od počátku největším místním sedlákem, postupně svou pílí, umem i pracovitostí původní majetek ještě značně rozšíří. Také mezi sousedy si zjedná velikou vážnost. V letech 1751 až 1757 například zastává úřad obecního rychtáře.

O Jiřího „společenské“ povaze svědčí i fakt, že byl čtyřikrát ženatý a měl spoustu dětí, což na druhou stranu posléze vedlo k nepříjemnému dělení jeho velkého hospodářství mezi početné vlastní i nevlastní dědice. Samotný statek čp. 1 přebírá roku 1783 Václav Veverka, který se stane otcem budoucího vynálezce Františka. V tu dobu už ke statku nepatří mnohé z původních polností, ale ani kovárna (nyní čp. 10), již zdědil Jiřího druhý syn Ignác (či Hynek), vyučený kovář a otec druhého „vynálezce“ či spíše Františkova spolupracovníka a bratrance Václava.

SLAVNÍ VYNÁLEZCI ZDĚDILI DLUHY

Synovi Františkovi předává Václav grunt po žních roku 1822, po 39 letech hospodaření, kdy musel průběžně vyrovnávat dlužná zatížení statku po komplikovaném rodinném rozdělení. Mladíček hospodář je v nelehké situaci, byť otcův grunt přebírá celý: je totiž stále ještě zatížen dědickými pohledávkami a značnými dluhy.

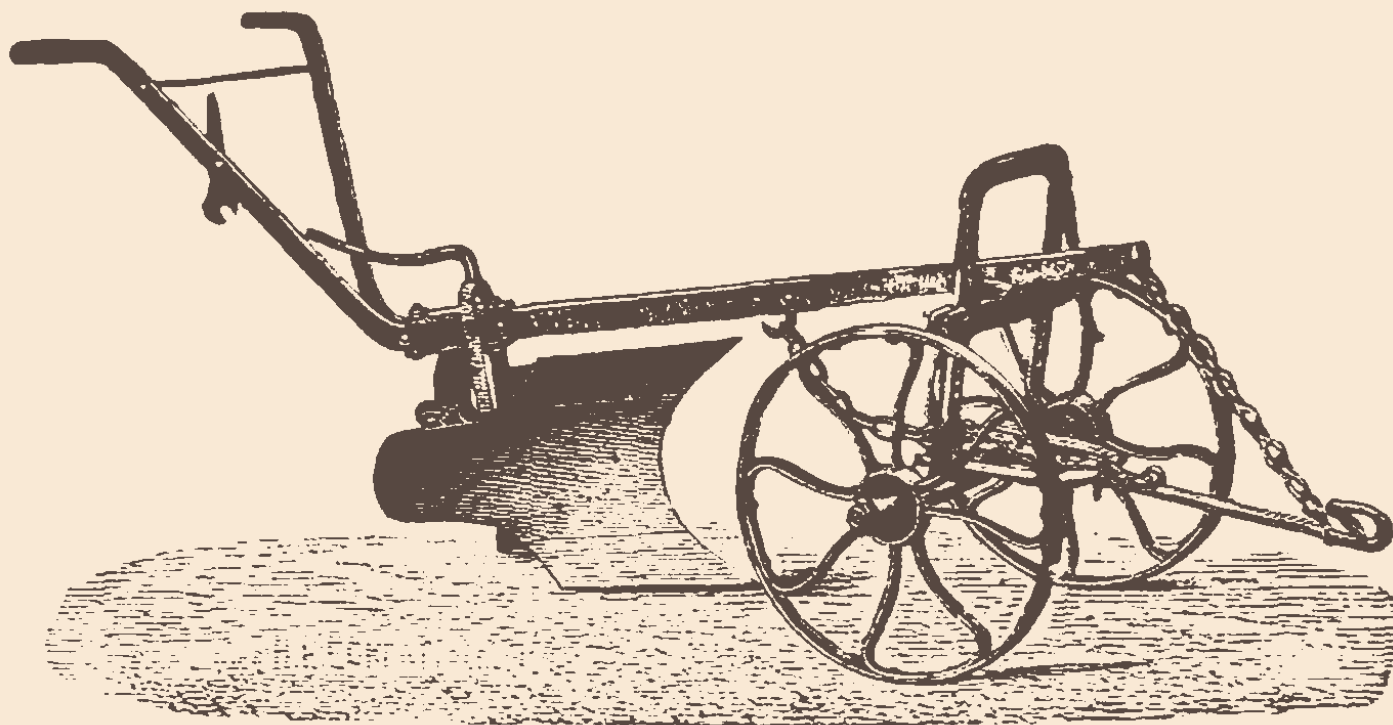
Obec Rybitví je počátkem 19. století v rozkvětu, počet usedlostí se tu do přelomu století zvýšil na čtrnáct, žije zde celkem 138 obyvatel; ale už roku 1839



Bratři Veverkové

je tu domů osmnáct a v roce 1848 dokonce třicet, v nichž žije 173 obyvatel. Populační růst s sebou sice nese zakládání nových usedlostí, na druhou stranu však i zmenšování původních velkostatků. Navíc jsou mnohdy ve hře dluhy některých špatných hospodářů. Přestože vládne obecná snaha zachovat takzvané „otcovské“ grunty co možná vcelku, přibývá usedlostí s minimem půdy či domků úplných bezzemků. V konečném důsledku to znamená, že i v Rybitví je stále méně místa na několikero úhory, je třeba pěstovat píce, technické plodiny a brambory, zkrátka je třeba zintenzivnit hospodaření v zemědělství.

I mladý František Veverka, k jehož statku patří 12,5 ha půdy, provádí změny.



Po otci přebírá polnosti s pšenicí, žitem, ječmenem a ovsem; pěstuje tradiční hrách, proso, čočku, len, konopí, vikev, krmnou řepu a brambory. Na ty se později orientuje primárně, ale musí se vypořádat s orbou. Na statku je málo mužských pracovních sil, dobové technické pomůcky jsou zoufale nedokonalé – a co musí zorat hektarů!

K dispozici má zmíněný trutnovský hák a tzv. pražský pluh, který je sice stabilnější a práce s ním méně namáhavá než s „hákem“, nicméně oře jen mělce a půdu téměř neobrací. Pole musí být často i několikrát opakovaně přeoráno. Bohatí sedláci si najímali místní bezzemky, ale statkář František Veverka obracel každý krejcar... Začal přemýšlet, jak svůj problém vyřešit technicky.

ŠIKOVNÝ ROLNÍK FRANTIŠEK

Nejenže byl František člověkem technicky nadaným, on byl i zručný. „Sám se naučil kolářské řemeslo,“ vzpomínali později pamětníci z Rybitví, „dokázal si třeba udělat i kolečka k pluhu.“ Opravoval a všelijak vylepšoval dokonce i hodiny, v té době přepych a chloubu pouze některých domácností. Zhotovil si třeba s pomocí kola od vozu a různých převodů cosi jako mechanickou řezačku slámy; vyráběl i nejrůznější nářadí. Není proto divu, že začal přemýšlet o zdokonalení oradla, aby mu ušetřilo práci, čas i peníze.

Ten nápad se mu stal posedlostí, vymýšlel stále nové varianty, zkoušel nejrůznější prototypy, zejména spojení

rádlové radlice a pluhu, až se dopracoval ke konečnému řešení. K tomu však potřeboval pomoc svého bratrance kováře: podstata nové konstrukce spočívala ve spojení předností obou dosud užívaných oradel. Pouhé mechanické spojení se však nemohlo osvědčit: bylo třeba upravit radlici a přizpůsobit ji konstrukci. V kovárně.

KOVÁŘ VEVERKA ZVANÝ VTIPOHLAVEC

Bratranec Václav Veverka žil v mnohem skromnějších podmínkách než František. Roku 1802 mu dokonce vyhořela chalupa, musel si vzít půjčku na její novou výstavbu. Navíc mu bylo jednáct, když mu zemřel otec – a kovárna byla pronajata. Teprve po dosažení ►►



www.benefitreklama.cz

**Materiály pro SIGNMAKING.
Vstřícný, clientský přístup.**

+420 724 350 653, +420 775 565 069

obchod@benefitreklama.cz

Kundratka 17, Praha 8

Doubravská 28, Teplice

25 let věku mu ji otčím (roku 1822) vrátil. Byť kovářem nebyl vyučen, něco odkoukal, zbytek se naučil sám. I jeho malé hospodářství bylo zatíženo dluhy po otci i dědickými podíly sester. Věnoval se tedy spíše příslušejícím polnostem než kovařině, která by ho rozhodně neuživila.

V domě měli jedinou obytnou místnost velikosti 18 m², kde žila celá rodina: udusaná hliněná podlaha, nejnutnější nábytek, žádné postele. Rodiče spali na lavicích, děti v létě na seně, v zimě na zemi. Každý druhý rok se jim narodilo dítě, ale z osmi dětí se plnoletosti dožily jenom dvě.

VYNÁLEZ NA SVĚTĚ, ODMĚNA ŽÁDNÁ

Veverkové pluh neustále předělávali, až na to nakonec přišli: nejenže účinně spojili výhody orby hákem s nosnou konstrukcí pluhu, ale vytvořili novou radlici. Ta v jednom dílci spojovala dosavadní odhrnovačku starého pluhu s radlicí, která svým válcovým vyklenuutím spolu s příslušným úhlem k brázdě způsobovala, že se půda dobře obracela a navíc i drobila. Hloubka orby se přitom dala řídit na hřídeli opřeném o kolečka vpředu. Ač nutno podotknout, že „... ruchadlo ovšem nebylo a ani nemohlo být univerzálním oradlem“, jak dodává znalec, jednalo se o převratný vynález.

Jak velmi by tehdy bratřenci Veverkové potřebovali zbohatnout! Jenomže v tom takzvaně neuměli chodit. Nepodali si žádný patent a ruchadlo, vyráběné jednotlivě ve Františkově kovárně, dávali k dispozici komukoliv, kdo si o něj

požádal. A tak si nakonec i J. Kainz, úředník choltického panství, nechal u tamního kováře a koláře zhotovit hnedle několik „veverkovských“ ruchadel, aby pak jedno z nich roku 1832 s obrovským úspěchem prezentoval – a to jako vlastní vynález „Kainzpflug“ (Kainzův pluh!) – na dobové hospodářské výstavě. Zejména pak pražský německý tisk nešetřil obdivem, jak velikým vynálezcem je tenhle „Němec Kainz“!

Veverkové se o tom později dočetli v publikaci Kalendář c. k. vlastenecké hospodářské společnosti pro Království české. Rozhodli se bránit, ale nic jim nepomohlo, že o jejich autorství psal už před rokem do časopisu Čechoslovan bohdalecký básník a žurnalista Josef Jaroslav Langer; nic nepomohly ani protesty mnoha lidí. Snaha o uznání „ryze českého vynálezu ruchadla“ se stala doslova národnostním bojem. Na místě dokonce proběhlo roku 1834 oficiální vyšetřování, které vedl hradecký profesor Ignác Lhotský. Ani on přes četné průkazné svědecké výpovědi nevyslovil bratřencům Veverkovým veřejné uznání ani nepřiznal jakoukoliv finanční satisfakci.

Oficiálního uznání autorství ani odměny, která by jim právem náležela, se bratřenci Veverkové nedočkali do konce svých životů. A ty nebyly vůbec růžové... Kovář Václav zemřel 23. února 1848 ve věku 53 let na zápal plic poté, co mu opět vyhořela kovárna i dům. Jeho synové nezdedili nic. Statkáři Františkovi zemřela manželka na souchotiny, postupně rozprodával polnosti, aby mohl splácet dluhy, pak upadl do apatie. Statek roku 1844 prodal. Dožil na podnájmu, v bývalé přeloučské katovně

a pohodnici, kde také zemřel rok po svém bratřenci ve věku 50 let. Hrob má na místním hřbitově, Václav v Dříteči.

POSMRTNĚ DO „SÍNĚ SLÁVY“

Nakonec se však do věci vložil český novinář Karel Procházka, redaktor Hospodářských novin. V roce 1868 se ujal vyšetřování autorství vynálezu, vyzpovídal znovu místní pamětníky a ve svých článcích autorství Veverkových doložil. Ani to však ještě c. k. úředníkům nestačilo. Teprve když roku 1882 šetření obnovil jednatel Hospodářského spolku v Pardubicích František Vratislav Sova, který dokonale prostudoval spisy jak Lhotského, tak Procházkovy, znovu vyslechl svědky z Rybitví a vydal roku 1883 knížku Vynálezců ruchadla, úřady konečně kapitulovaly a oficiálně potvrdily autorství Veverkových.

Věci pak vzaly zásadní spád: ještě téhož roku se ve dnech 8. a 9. září koná v Pardubicích a v Rybitví velká národní slavnost, během níž jsou na obou místech odhaleny pomníky bratřenců Veverkových, pořízené z výtěžku sbírky konané po celých Čechách i na Moravě. Do Pardubic přijelo 30 tisíc návštěvníků, na místě promluvil dr. František Ladislav Rieger, jeden ze zásadních dobových vůdců českého národního obrození. Pardubice tak byly dokonce prvním venkovským městem v Čechách osvětleným při této příležitosti elektrickými obloukovými lampami Františka Křižíka, který je zde tehdy osobně instaloval. Sláva bratřencům Veverkovým! ■

TEXT: LUBOŠ Y. KOLÁČEK
FOTO: ARCHIV AUTORA

841 444 555
www.cpp.cz

Opravdu vybroušená pojištění od ČPP

A je to pojištěno!

ČESKÁ PODNIKATELSKÁ POJIŠŤOVNA



ČPP
VIENNA INSURANCE GROUP

Pomozte zajistit dětem lepší budoucnost

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

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

KLÍČOVÉ PRIORITY NAŠÍ PRÁCE:

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

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

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

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

JAK MŮŽETE POMOCI:

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

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

Děkujeme!

www.unicef.cz

unicef 



FOTO: ARCHIV KB

Jana Švábenská:

JSME PARTNEREM POUZE TĚCH NEJLEPŠÍCH PROJEKTŮ A ČASOPIS TRADE NEWS K NIM PATŘÍ

„Kdo jiný než bankéř by měl pečlivě zvážit, kam vloží své finance. Proto je naším heslem investovat pouze do těch nejlepších projektů, kde máme jistotu nejvyšší kvality a dokonalé zpětné vazby. S časopisem Trade News jsme se rozhodně nezmýlili, dá se říci, že naše očekávání dokonce předčil. Během velmi krátké doby si vydobyl vynikající renomé mezi firmami i v institucionální sféře. Jeho vydavatel totiž nevsadil na lacinou propagaci a stokrát ohraná témata, ale položil latku obsahovou i grafickou opravdu hodně vysoko. Magazín je navíc dokonale v souladu s naší strategií zaměřovat se i na menší a střední firmy, pomoci rodinnému podnikání a podporovat mladé lidi, aby neutíkali z regionů do nadnárodních společností, ale zkusili se pustit do vlastního podnikání. Za sebe mohu říci, že se vždy těším na nové číslo. A i když bojuji s časem, je to jeden z mála časopisů, který si s chutí přečtu skoro celý.“

Ing. Jana Švábenská zastává funkci výkonné ředitelky pro Provoz Komerční banky a je členkou výboru ředitelů Komerční banky. Pracuje ve výkonné radě národního výboru Mezinárodní obchodní komory, kde zároveň předsedá bankovní komisi.



FOTO: PAVEL HOMESÍ

Hermann Simon:

TRADE NEWS JE JAKO PLATFORMA PRO PREZENTACI ČESKÝCH MENŠÍCH A STŘEDNÍCH FIREM NEZASTUPITELNÝ

„Z různých zdrojů, mimo jiné i z časopisu Trade News, který pravidelně dostávám, vím, kolik českých firem je úspěšných, jak se dokázaly poprat s recesí, a naopak využít některých překážek ve svůj prospěch. Velmi mile mě to překvapuje a jsem rád, že se o nich dozvídám. Tvrdím totiž, že Česká republika má velký potenciál a svou budoucnost by měla stavět právě na malých a středních firmách, rodinném podnikání a nesnažit se stát členem klubu velkých společností Fortune 500. Magazín Trade News je v tomto směru jejich velkou zbraní, protože jim dává možnost, aby se o nich vědělo – a to je pro ně ohromně důležité. Navíc jim poskytuje tolik cenné informace a platformu pro výměnu zkušeností, a to všechno na vysoce profesionální úrovni. Držím proto tomuto projektu palce, a pokud budu mít příležitost do něj přispět svými názory, rád to udělám.“

Prof. Hermann Simon je předním světovým odborníkem na podnikové strategie, marketing a tvorbu cen. Je profesorem ekonomie a v německy mluvících zemích podle dlouhodobé internetové ankety hodnocen jako druhý nejvlivnější myslitel v oboru managementu po již zesnulém Peteru F. Druckerovi.

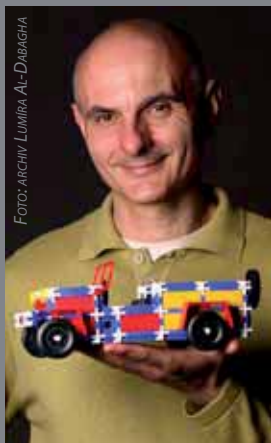


FOTO: ARCHIV LUMÍRA AL-DABAGHA

Lumír Al-Dabagh:

JSEM PRAKTIK A MÁM RÁD VĚCI ÚČELNÉ. TRADE NEWS TAKOVÉ JE

„Myslím, že nebudu daleko od pravdy, když řeknu, že dnes je informačních zdrojů víc, než dove-deme smysluplně využít. Časopis Trade News dostávám na stůl pravidelně. Jsou v něm témata, která mne osloví, a také články, které přeskočím. Myslím, že to v dnešní dynamické době ani jinak nejde. Nedávno mě například zaujalo jedno z témat – ceny energií a predikce vývoje spotřeby a ceny, včetně cen v okolních státech. To se mi moc hodilo, protože jsme zrovna vyjednávali kontrakt na dodávky energií pro naše závody. Pomohlo mi to v sestavení názoru, zda má smysl fixovat cenu na krátký či dlouhý horizont a jak přistoupit k možnosti dokupu za plovoucí cenu přímo na burze. Podobně jsme využili i analýzu nákladů IT podle druhu informačních systémů a velikosti firmy při vyjednávání nákladů na další rok. Velice inovativní je v Trade News i soubor grafů charakterizující danou zemi – podle tématu časopisu. Ze začátku jsem měl problém se v grafech vyznat, nejsou postaveny v tradiční kartézské soustavě. Ale je to perfektní nápad. Velmi vypovídající a na první pohled dávající do souvislostí geografickou polohu země a souseda s obchodním potenciálem. Pěkné. Jen tak dál.“

Ing. Lumír Al-Dabagh je ředitel a jednatel společnosti Beneš & Lát. Vystudoval jadernou fyziku na ČVUT a informatiku na Vysoké škole ekonomické v Praze.

Šéfredaktorka

PhDr. Jana Jenšíková

Redakce

PhDr. Věra Vortelová

Mgr. Daniel Libertin

Mgr. Luboš Y. Koláček

PhDr. Jozef Gáfrik, CSc.

Mgr. Veronika Nováčková

Grafická úprava

Ing. Valeria Ashhab

Korektury

PhDr. Milena Gillová

Produkce

Mgr. Marek Jenšík

Ekonomický servis

Ing. Tereza Gulánová

Fotobanka

Isifa Image Servis

Distribuce

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

Tisk

Kavka Print a.s.

Vydavatel

ANTECOM s.r.o.

Blatenská 2166/7,

148 00 Praha 4

produkce@antecom.cz

Tel./fax: +420 272 935 558

Redakční servis: +420 602 313 176

www.antecom.cz

Titulní foto

Madona

Autor: Věra Veselá

Za obsah inzerce zodpovídá inzerent.

Žádné části textu nebo fotografií z Trade News nesmí být používány, kopírovány nebo jinak šířeny v jakémkoliv formě či jakýmkoliv způsobem bez písemného souhlasu vydavatele.

www.tradenews.cz

Připravujeme



Foto: Thinkstock

Česko-německé spojené nádoby

Nakolik je české hospodářství spojeno s německým? A platí, že jaksi automaticky kopírujeme hospodářský vývoj u německých sousedů? Jsou české vývozy do Německa jednodušší než do vzdálenějších zemí? Jak nás vidí němečtí podnikatelé? Na tyto a další otázky budeme hledat odpovědi v červnovém čísle.

O inovacích a high-tech hovoříme s Udem Tegtmeierem, generálním ředitelem německé společnosti Biotronik, která je jedním z globálních lídrů na poli medicínské technologie.



Foto: Marek Jenšík

Zakladatelé společnosti Tescoma si před dvaceti lety chtěli jen přivydělat na hudební nástroje. Dnes vlastní a řídí jednu z nejúspěšnějších českých firem, jejíž výrobky si našly věrné zákazníky ve více než osmdesáti zemích světa.



Foto: archiv Tescoma

800 521 521
www.kb.cz

Jsme
součástí
vašeho
podnikání

KB – spolehlivý
partner exportérů
a importérů

- široká nabídka produktů
a služeb
- ošetření obchodních
a kurzových rizik
- komplexní řešení na míru

fincentrum

**Banka roku
2012**

NA PARTNERSTVÍ ZÁLEŽÍ



 **NEJLEPŠÍ BANKA 2012**
CENA HOSPODÁŘSKÝCH NOVIN