

PROSPERITA®

Prosperita? Především! Nic jiného neřeším.

**Poznamenejte si důležité termíny
České společnosti pro jakost v roce 2023**

■ Dny kvality 2023: 6.–7. 11. 2023



Konference určená příznivcům moderních přístupů v kvalitě a zlepšování.

■ Staňte se Ambasadory kvality ČR



Ocenění pro organizace, které kvalitou žijí. Uzávěrka přihlášek je do konce září.

Pro bližší informace sledujte naše webové stránky
www.csq.cz

INZERCE

Vyjednávání je vrcholná disciplína komunikace

Radim Pařík patří mezi nejlepší strategické vyjednavače v Evropě, je jako jediný vyjednavač z České a Slovenské republiky členem nejprestižnější organizace vyjednavačů na světě Negotiation Club. Za svůj život vyjednal více než 2000 smluv za desítky miliard korun. Od roku 2003 se pohybuje na top manažerských pozicích a od roku 2005 se věnuje strategickému řízení. V roce 2007 vyjednal „mír“ s odboráři z oblasti maloobchodu. V roce 2008 vyjednával dohodu o prodeji 157 prodejen Plus Discount v České republice.

Tento muž výjimečných schopností absolvoval výcvik vyjednávání americké FBI, programy vyjednávání na Harvardu a na Univerzitě St. Gallen, vyjednávání podle principů Mossadu. Absolvoval vyjednávání na Schranerově mezinárodním vyjednávacím institutu a pod vedením George Kohlriesera program Leadershipu na mezinárodním institutu pro rozvoj managementu na univerzitě IMD v Lausanne. V roce 2022 se stal iniciátorem a hlavním zakladatelem první nezávislé profesní organizace oboru – Asociace vyjednavačů. Zároveň byl jmenován do jejího čela jako prezident asociace. Radim Pařík přednáší vyjednávání na Univerzitě Tomáše Bati ve Zlíně a spolupracuje s dalšími českými i zahraničními univerzitami. Učí také vyjednat děti z dětských domovů na Letním podnikatelském kempu nadace ZET profesora Milana Zeleného. Unikátním programem tréninku podporuje ženy ve vyjednávání a jako překladatel do znakové řeči je prvním v ČR, kdo trénuje ve vyjednávání neslyšící. Učí manažery mluvit, ovlivňovat, vyjednat a vést zaměstnance k lepším výsledkům a poskytuje podporu ve vyjednávání nejúspěšnějším firmám, ministrům, prezidentům a politickým špičkám. V Nakladatelském domě GRADA mu vyšla publikace Umění vyjednat cokoli, která se stala bestsellerem. Dostala jsem možnost se ho zeptat:

Princip úspěšné dohody tkví tedy především v tom, že víte, co potřebujete nebo co chcete, a na konci vyjednávání to dostanete. Zároveň při vyjednávání nepoškodíte vztahy s protistranou a zůstanete partnery i nadále, ať obchodními, či životními.



Radim Pařík, strategický vyjednavač, prezident Asociace vyjednavačů, autor knihy Umění vyjednat cokoli

Patříte mezi nejlepší strategické vyjednavače v Evropě. Kudy vedla vaše cesta k takovým výsledkům?

Vyjednávání je vědní obor, který můžete studovat na vysoké škole. Zároveň můžete projít nejrůznějšími tréninky vyjednávání renomovaných světových vyjednavačů a zapojit se do jejich komunity. Obě tyto cesty jsem zvolil já potom, co jsem s kolegym pohořel při velmi důležitém vyjednávání jako manažer mezinárodního retailového řetězce. Pochopil jsem, že člověk na druhé straně vyjednávacího stolu umí něco, co já ne. Oslovil jsem bývalého německého policej-

ního vyjednavače, který mi začal vyprávět o konceptu vyjednávání FBI, a já pochopil, že přesně to s námi ten muž celou dobu dělal. Koupil jsem si knihu o vyjednávání, letěl na kurzy do Švýcarska, do USA... Pohltilo mě to, protože jsem se naučil dosahovat toho, co chci, a nenechávat za sebou spálené mosty. Naopak, začal jsem budovat dlouhodobé vztahy.

Kdy jste zjistil, že se chcete specializovat tímto směrem?

Když jsem dokončil svůj úkol ve vedení polského Kauflandu, vrátil jsem se do Německa a dostal nabídku, abych pracoval opět mimo Českou republiku. Jenže už v té době jsem měl chuť se vrátit do Čech. Chyběla mi rodina a kamarádi. Tak jsem se rozhodl korporát opustit.

pokračování na straně 4

Z reklamních billboardů udělali termotašky na nápoje

Bývaly to reklamní plachty, teď slouží jako termotašky na pivo. Vejde se do nich šest lahví nebo pětilitrový soudek piva, izolace ho udrží chladné i v horkých letních dnech. S novým využitím starých billboardů přišel Rodinný pivovar Bernard.

„Po odstranění billboardů jsme viděli tu hromadu materiálu a bylo nám líto, že by měl skončit bez dalšího využití v odpadu. Kolegyně přišla s nápadem ušít z něj termotašky. Našli jsme firmu, která je schopna houževnatou plachtu zpracovat, a tašky jsou na světě,“ popsal vznik tašek manažer nákupu pivovaru Lukáš Zavadil. „Nexistují dva stejné kusy, žádný motiv se neopakuje, skutečně se stříhalo z použitých plachet billboardů. Na některých taškách jsou vidět i drobné oděrky, ke kterým bannery za dobu použití přišly,“ pokračoval Lukáš Zavadil. Tašek vzniklo několik stovek, pivovar je nabízí ve svých značkových prodejnách a na e-shopu. Pohodlné přenášení termotašky i s obsahem umožňuje široký popruh přes rameno.

Karton poslouží dvakrát

Znovupoužití starých billboardů není v pivovaru jediným nápadem tohoto druhu. Nové uplatnění tu mají třeba i použité kartony. Nadrčené ve skartovací slouži jako ideální výplň krabic, ve kterých odchází zboží z pivovarského e-shopu. „Papírová vata z nadrcených kartonů z velké části nahrazuje bublinkové fólie nebo jiný umělý výplňový materiál. Dali jsme věcem, které by mohly skončit v odpadu, nové využití. A šetříme životní prostředí, peníze i skladovací prostory,“ uvedla Žaneta Halamíčková z e-shopu.

Do PETu ne

Šetrný přístup k životnímu prostředí patří k Rodinnému pivovaru Bernard po celou dobu jeho existence. Pivovar nikdy nezačal stáčet pivo do PET lahví ani do nevratných hliníkových plechovek. „Doprava surovin a výroba hliníku jsou tak energeticky náročné, nemluvě o ekologických dopadech, že jsme se rozhodli tento způsob nevyužívat. Naopak dlouhodobě podporujeme vznik systému vratných zálohovaných petek a plechovek,“ řekl spoluzakladatel pivovaru Stanislav Bernard. Rodinný pivovar Bernard je členem aktivity Zálohujme.cz. Svůj postoj k balení piva do PETu vyjádřil pivovar už v roce 2012 mmj. v kampani Svět se zbláznil. Držte se... dvojicí billboardů Dnes z PETky, zítra z tašky a Doba plastová. (tz)

Najdete uvnitř listu

Letos bychom chtěli otevřít dalších 50 lékáren	3
Nejlepší model pro rozvoj družstevního podnikání	5
Podle České asociace interim managementu chybí naší zemi hlavně jasná dlouhodobá strategie a uplatňování zásad krizového řízení	6
Firmy jsou se staršími zaměstnanci spokojené	7
Označení původu a zeměpisná označení v České republice a Evropské unii	8

Talířky, hrníčky a vázičky? Ne, vypínač!

Osobitými keramickými dekoracemi zdobíme naše domovy, ať je to náš oblíbený hrníček, zdobené vázičky, nebo slon pro štěstí. Proč by to ale nemohl být také vypínač či zásuvka?



Dnešní vypínače a zásuvky se stále více stávají výraznými ozdobami našich příbytků. „Keramik je vděčný materiál a dává prostor pro různé pojetí. Něžná bílá barva kulatého rámečku kolekce Retro interiér efektně doplní, nebo s ním naopak okázale kontrastuje. To samé platí pro černou,“ popsala Ing. Martina Obadalová, vedoucí marketingu společnosti Obzor Zlín, českého výrobce domovních vypínačů a zásuvek. „A kdo vsadí na moravský folklorní dekor, má o originální dekoraci svého bytu stoprocentně postaráno.“ Květinový, habánský, tupeský či slovácký styl ručně malovaný na vypínači! To je důvod, proč bude vypínač konkurovat vaší vázičce i hrníčku.

Obzor, výrobní družstvo Zlín je ryze českou firmou, mezi jejíž hlavní výrobní produkci patří

vačkové spínače a domovní vypínače a zásuvky s top řadami Retro, Decente a Vectis. Kvalitu produktů zaručují certifikáty ČSN EN ISO 9001:2016 a ČSN EN ISO 14001:2016. Kromě domovní elektroinstalace společnost vyrábí a distribuuje drobné elektromechanické výrobky, díly pro automobilový průmysl a kovové díly. Dále se zabývá vstříkovaním plastů a jinými kooperačními pracemi. V tomto ohledu také poskytuje odborné technické poradenství a služby. Sídlo firmy se spolu s výrobními provozovny nachází ve Zlíně a další dva výrobní závody provozuje v Olomouci a Uherském Hradišti. Společnost má oprávnění poskytovat svým odběratelům náhradní plnění dle zákona č. 435/2004 Sb., o zaměstnanosti. (tz)

www.obzor.cz

PROSPERITA®

Prosperita? Především! Nic jiného neřeším.

Prosperita je měsíční periodikum o podnikání a vzájemné komunikaci mezi firmami a jejich velkými skupinami, mezi profesními uskupeními a navzájem v prostředí českého trhu. Přednostně informuje své čtenáře o dění v české ekonomice především očima jednotlivých podnikatelských subjektů a svazů, asociací, sdružení, unií, komor a Konfederace zaměstnavatelských a podnikatelských svazů ČR. Velký prostor je věnován prezentacím formou článků a rozhovorů nebo klasické reklamě, která je jediným zdrojem financování tohoto časopisu. Cílem je oslovit široké spektrum podnikatelů a manažerů s tím, že přednost mají informace o aktivním postoji k podnikání a vytváření trvalých hodnot.

Časopis Prosperita a přílohy
Prosperita Madam Business
Prosperita Fresh Time

www.iprosperita.cz,
 www.madambusiness.cz, www.freshtime.cz

Vydává: RIX, s. r. o.

Sídlo vydavatelství a redakce:
 Ocelářská 2274/1, 190 00 Praha 9
 IČ: 25763164, DIČ: CZ25763164
 e-mail: brix@iprosperita.cz

Datum vydání: 5. září 2023

PhDr. Eva Brixová-Šimková, šéfredaktorka
 mobil: 602 618 008, e-mail: brix@iprosperita.cz

Martin Šimek, šéfredaktor internetových médií
 www.iprosperita.cz, www.madambusiness.cz
 a www.freshtime.cz

mobil: 606 615 609, e-mail: martin@iprosperita.cz

Pavel Kačer, redaktor
 mobil: 724 501 791, e-mail: kacer@iprosperita.cz

Bc. Kateřina Šimková, redaktorka a mediální konzultantka
 mobil: 724 189 342, e-mail: simkova@iprosperita.cz

Korektury: Mgr. Pavla Rožníčková

Grafická úprava: Michal Schneidewind

Příjem inzerce: Ocelářská 2274/1, 190 00 Praha 9

Placené textové materiály jsou na stránkách časopisu označeny grafickým symbolem . Bez označení jsou publikovány materiály poskytnuté redakci důvěryhodnými zdroji. Materiály označené (tz) jsou převzaté, případně redakčně upravené tiskové zprávy. Za textové a obrazové podklady dodané redakci inzertem pro výrobu a otištění inzerce odpovídá inzert.

Tisk: Novotisk
 U Stavoservisu 1a, 108 00 Praha 10

Distribuce: 5 P Agency, spol. s r. o.,
 Modřická 334/63, 664 48 Moravany

Časopis je v roce 2023 rozšiřován dle vlastního adresáře redakce.

Registrace MK ČR E 8255. Mezinárodní standardní číslo sériových publikací ISSN 1213-6492

Prosperita partnersky spolupracuje:

■ se společností
 NEWTON Media a.s.



■ s Úřadem
 průmyslového vlastnictví



■ s Českou společností
 pro jakost



**Komunikujme a hledějme
 ta nejlepší řešení pro vás.**

PROSPERITA®

Prosperita? Především! Nic jiného neřeším.

www.iprosperita.cz

**Madam
 BUSINESS**

www.madambusiness.cz

**fresh
 TIME**

www.freshtime.cz

**Změna údajů pro zaslání a odhlášení
 ze zaslání časopisu Prosperita a příloh**

Došlo-li ke změně vašich údajů pro zaslání našeho časopisu (adresa, název společnosti, jméno atd.), můžete nám zaslat žádost o aktualizaci svých údajů na zasilani@iprosperita.cz. Vaše údaje upravíme na správné.

V případě, že o zaslání již nemáte zájem, napište nám svůj požadavek, včetně svých údajů z adresního štítku, na zasilani@iprosperita.cz. Dodávání časopisu poté zrušíme.

Pokud byste potřebovali větší počet výtisků aktuálního vydání, dejte nám vědět alespoň s měsíčním předstihem, rádi vyjdeme vstříc.

S tužkou za uchem

Psychologie zákazníka

Ne všechno, co je zárukou okamžitého zisku, může firmě přinášet dlouhodobou prosperitu. Zákazník si totiž dobře pamatuje, kdy s ním podnikatel jednal velkoryse a nesl určitou škodu, nebo když zneužil nastalou situaci. Upozorňují na to i někteří nobelisté za ekonomii a připomínají, že v businessu se často zapomíná na psychologické faktory. Pokud cestovní kancelář nepočítá klientovi, který odmítá odjet do destinace s rizikem letních požárů, abychom uvedli aktuální příklad, storno poplatků, v tom okamžiku má neočekávané zvýšené náklady, respektive přichází o jistý profit. Je-li tomu naopak, lidé si gesto dobře vůle pamatují a příště doporučí firmu ostatním. Z dlouhodobějšího hlediska se kulatní jednání rozhodně vyplácí. A je tomu i naopak. Jestliže prodejce zdraží sněhová hrabla, když udeří v zimě přírodní kalamita, přinese mu to okamžitý prospěch, protože kupující nemá na výběr. Ale příště pak se bude takovému obchodu obloukem vyhýbat.

Pavel Kačer

Zaujalo nás

Kontinuální obchodování na trhu Start

Od 1. září se s akcemi na trhu Start obchoduje v kontinuálním režimu a bez omezení minimálního počtu kusů. Všechny emise z trhu Start budou tedy obchodovány stejným způsobem jako akciové emise z ostatních trhů pražské burzy (Prime, Standard a Free). Současně od 1. září došlo u všech emisí trhu Start ke změně minimální velikosti objednávky. Doposud měl každý emitent nastavený svůj individuální lot. S přechodem na kontinuální obchodování se pro všechny emitenty na trhu Start mění minimální velikost objednávky na jeden kus. „Je to krok, o kterém jsme dlouho debatovali. Od kontinuálního obchodování očekáváme vyšší transparentnost a přehlednost pro investory,“ řekl generální ředitel Burzy cenných papírů Praha, Petr Koblic. (tz)

Mediální partnerství v roce 2023

1. Soutěž MANAŽER ROKU
2. Soutěž Ambassador kvality České republiky
3. Soutěž Marketér roku
4. Konference Kvalita – Quality 2023
5. Soutěž Česká chuťovka 2023
6. Projekt Ocenění Českých Podnikatelek
7. Projekt Ocenění Českých Lídrů
8. Projekt Ocenění Českých Exportérů
9. Projekt Inspiromat – Klub manažerek
10. Konference SYMA
11. Konference Dny kvality 2023

Redakční rada pracuje ve složení:

- Jan Wiesner, prezident Konfederace zaměstnavatelských a podnikatelských svazů ČR
- Ing. Irena Vlčková, brand manager FlowBEAUTY s.r.o.
- Ing. Rudolf Skuhra, CSc., majitel společnosti CONDOR MACHINERY spol. s r.o.
- Ing. Ivo Gajdoš, výkonný ředitel České manažerské asociace
- Ing. Michal Vaněček, Ph.D., MBA, ředitel a místopředseda představenstva T-SOFT a.s.
- Ing. Pavel Rálíš, MBA, zakladatel značky fin4Business
- Ing. Hugo Kysilka, poradce a malíř
- Ing. Vít Pěkný, Ph.D., odborník na problematiku automobilového trhu
- Prof. Ing. Růžena Petříková, CSc., místopředsedkyně Rady kvality ČR
- Ing. Andrea Trčková, výkonná ředitelka společnosti Mgr. Ladislav Kavan – LK SERVIS
- Jarmila Janurová, zakladatelka a jednatelka firmy JaJa Pardubice, s. r. o.
- Ing. Zdeněk Juračka, zakladatel a čestný předseda Asociace českého tradičního obchodu
- Jiří Souček, obchodní ředitel společnosti Uzeniny BETA
- Ing. Tomáš Milich, ekonom
- Mgr. Olga Stanley, manažer komunikace, ROSSMANN, spol. s r.o.
- David Kubla, ředitel úseku spolkových činností a propagace České společnosti pro jakost
- PaDr. Petr Paksí, DBA, jednatel a obchodní ředitel JAP FUTURE s.r.o.

Dovolenou navíc poskytuje 32 % českých zaměstnavatelů

Dovolená nad rámec zákona je jedním z nejžádanějších benefitů a zaměstnanci se na ni v létě těšili nejvíce. Analýza portálu Platy.cz ukázala, v kterých odvětvích a krajích ji firmy poskytují nejčastěji.

Podle údajů portálu Platy.cz je dovolená navíc v ČR sedmý nejčastější benefit, možnost čerpat dovolenou navíc poskytuje téměř 32 % firem. Pro zajímavost srovnání se sousedy ze Slovenska: dovolené nad rámec zákona jsou pro slovenské zaměstnance čtvrtým nejžádanějším benefitem, ale Slováci jej dostanou ve skutečnosti jen u 15 % zaměstnavatelů.

Zpět ale k České republice. Z údajů portálu Platy.cz vyplývá, že nejčastěji je benefit dovolené navíc poskytován v segmentu pojišťovnictví (50,9 %). Následuje příbuzný segment bankovníctví a finance s téměř totožným výsledkem (50,82 %), s odstupem je pak na třetím místě energetika (44,12 %), na čtvrtém telekomunikace (40,49 %).

Co se týče pohledu rozdělení podle krajů, nejvíce dovolené navíc mají zaměstnanci v Jihomoravském kraji (34,34 %), Moravskoslezském kraji (33,94 %), v Praze (33,41) a Plzeňském kraji (33,09). Nejméně pak ve Zlínském kraji (26,78 %), v Kraji Vysočina (26,19 %), v Karlovarském kraji pak tento benefit poskytuje pouhých 21,85 % zaměstnavatelů.

A jaké jsou podle dat portálu Platy.cz nejčastější výhody v českých firmách? Vedou stravenky, které dostává 47 % zaměstnanců. Dále je to pružná pracovní doba, tu poskytuje 43 % zaměstnavatelů. Shodně 37 % zaměstnavatelů umožňuje práci z domu a na pracovišti nabízí nápoje zdarma. Dále jsou to mobilní telefon k soukromým účelům (35 %), firemní akce (35 %), dovolená navíc (32 %), notebook i k soukromým účelům (31 %), sick days (30 %), penzijní připojištění (29 %), zaměstnanecké slevy (20 %), poskytnutí parkovacího místa pro zaměstnance (20 %), bonus při doporučení zaměstnance (18 %) a bonus při výročí zaměstnance ve firmě (16 %). (tz)

Škoda Group dodá až 40 nových tramvají pro německý Kassel

Cestující v dalším německém městě v budoucnu využijí tramvaje značky Škoda. Dodací rada tamního dopravního podniku Kasseler Verkehrs-Gesellschaft (KVG) podepsala objednávku 22 nových třicetimetřových obousměrných tramvají z dílen Škoda Group a dalších až 18 tramvají může objednat v rámci opce.

Cena zakázky (bez opce) je 88 milionů eur a jde o největší investici do vozidel v historii KVG. Dodávky prvních tramvají jsou plánovány na rok 2026. „Další německé město bude brzy využívat naše nové tramvaje Škoda. Jsem rád, že si KVG zvolilo naše řešení a můžeme začít pracovat na nových tramvajích, které budou mimo jiné vybaveny naším antikolizním systémem, který byl představen na veletrhu InnoTrans 2022,“ uvedl Jan Christoph Harder, President Region West Škoda Group.

„Efektivní a atraktivní místní kolejová doprava trvale zajišťuje kvalitu života ve městech.“

K tomu potřebujeme silný vozový park,“ sdělil člen představenstva KVG Dr. Olaf Hornfeck. „Škoda vyrábí kvalitně zkonstruované a spolehlivé tramvaje a předložila nejvhodnější nabídku. Tato zakázka otevírá cestu k postupné modernizaci našeho systému veřejné dopravy, protože je předpokladem obrátu v mobilitě v Kasselu a okolí.“

Hromadná doprava ve městě Kassel je postavená právě na tramvajích. Ty zde přepraví za rok 48 milionů cestujících, tedy 80 % jejich celkového počtu. Zbylou část dopravy obstarávají autobusy a vlaková doprava.

Zahájení výroby nových obousměrných tramvají pro Kassel je naplánováno na konec roku 2024. Stejně jako stávající tramvaje budou mít nová vozidla délku 30 m a spřáhlo Albert, které umožní připojit další motorový vůz nebo přívěs. Každá z tramvají bude mít na každé straně čtyři dveře pro nástup a výstup cestujících, a samozřejmě je nízkopodlažní konstrukce, která usnadní nástup a výstup osobám se sníženou pohyblivostí. (tz)

Partneři www.iprosperita.cz

hlavní partner:



partner plus:



partneři:



odborní partneři:



Prosperita vás provází děním v businessu už 25. rokem!

Letos bychom chtěli otevřít dalších 50 lékáren

Stala se lékárna místem, kam chodíte nejen nakupovat, ale také pro dobrou radu? Ať je to lékárna kamenná, nebo internetová? Pokud jste získali odpovídající zkušenost, tak určitě ano. Povzbudivou zprávou například je, že jejich počet u nás poroste tak, aby byl každý zákazník ještě uspokojivěji obslužen. V případě lékáren BENU to platí stoprocentně. Ostatně vedou si velmi dobře, ekonomické výsledky jsou toho důkazem. Ale nejen ony. Kvalita služeb si získává srdce stále většího počtu návštěvníků.



Petr Doležal, generální ředitel PHOENIX lékárenský velkoobchod s.r.o. a lékáren BENU Česká republika s.r.o.

BENU lékárny zaznamenaly za uplynulý rok úspěšné hospodaření. Vyplývá to z výroční zprávy jejich provozovatele, společnosti BENU Česká republika s.r.o., za fiskální rok od 1. února 2022 do 31. ledna 2023. Tržby společnosti BENU došly meziročně o více než 17 % na 10,2 miliardy korun a společně s tržbami partnerů zapojených do franšizové sítě BENU lékáren dosáhly 12,5 miliardy Kč. Oddělení BENU e-commerce zaznamenalo rekordní tržby 1,5 miliardy Kč. Celkově se lékárenský řetězec pod značkou BENU za minulý rok rozrostl na celkový počet 344 lékáren (údaj platný k 31. lednu 2023). Společnost PHOENIX lékárenský velkoobchod s.r.o. drží pozici nejvýznamnějšího českého distributora léčiv a její celkový provozní výkon meziročně stoupl o 13 % a činil 67 miliard Kč (z toho objem zboží dodaného v rámci logistických služeb výrobcům 39 miliard Kč a tržby distribuce 28 miliard Kč).

„Poskytování kvalitních služeb a spokojený zákazník jsou pro nás prioritou. Chceme i nadále nabízet ty nejlepší produkty a nejvhodnější služby. Vnímáme obě naše společenosti, a to zvláště za ztížených podmínek vyvolaných covidovou pandemií, válečným konfliktem na Ukrajině a postupující recesí, jako důležité součásti systému zdravotnictví, a proto cítíme odpovědnost také za prevenci a včasné zachycení častých zdravotních problémů,“ komentoval výsledky Petr Doležal, generální ředitel obou uvedených společností.

PHOENIX jako velkodistributor léčiv spolehlivě zajišťuje na českém trhu zásobování téměř 4000 lékáren, nemocnic, výdejen zdravotnických potřeb a dalších zákazníků, kterým nabízí téměř 25 000 sortimentních položek. Stále si přitom drží pozici nejvýznamnějšího českého distributora léčiv. V roce 2021 otevřel v Praze nejmodernější velkokapacitní distribuční sklad ve střední Evropě. „Tento krok nám umožňuje uspokojit stále rostoucí poptávku našich zákazníků. Zároveň jsme schopni lépe vyhovět nejnáročnějším požadavkům našich partnerských farmaceutických firem, kterých je téměř 200, na skladování a distribuci léčiv. Pro některé z nich zabezpečujeme provoz dokonce pro celý střeoevropský region,“ uvedl Petr Doležal a zodpověděl také naše další otázky:

Jaký tedy byl pro BENU ten uplynulý rok?

Byl to poslední „covidový“ rok, ovlivněný řadou opatření, zejména v jeho první polovině. Zároveň to byl rok poznamenaný válečným

konfliktem a nastupující ekonomickou recesí, která nám přinesla prudký nárůst nákladů – od energií přes nájmy až po úrokové míry. Vedlejším efektem bylo i narušení dodavatelského řetězce v našem sektoru. Celá Evropa trpěla bezprecedentními výpadky léčivých přípravků, které budou v různé míře provázet náš život ještě několik let.

Přes vše řečené jsme v BENU všechny tyto výzvy zvládli, otevřeli jsme dalších 40 lékáren a obsloužili o 17 % více zákazníků, a to jak offline, tak online. Obrat našich e-shopů vyrostl na rekordní 1,5 miliardy.

Přibylo vám velké množství lékáren, plánujete ještě další expanzi? Není u vás ale už „přelékárnováno“? Nezvyšuje příliš takovýto růst vaše náklady? Nebo rostete spíše v rámci franšizy?

Rádi bychom dosáhli rovnoměrného geografického pokrytí, tak abychom své služby mohli nabídnout všem zákazníkům v naší republice. Letos bychom chtěli otevřít dalších 50 lékáren, a to jak vlastních, tak franšizových. Díky našemu opatrnému přístupu při výběru lokalit jsme našťásti zatím moc ekonomicky nechybovali.

Počet lékáren se u nás dlouhodobě ustálil a pohybuje se těsně pod hranicí 2700. To představuje zhruba 4000 obyvatel na jednu lékárnu a pro srovnání průměrná lékárna u našich slovenských sousedů obsluhuje pouze 2600 obyvatel. A v rámci střeoevropského regionu bychom našli státy s ještě menším počtem.

Váš e-shop je velmi oblíbený, máte zapojeno proč? Jaké procento zboží se v něm prodá v porovnání s kamennými lékárnami?

Zpětná vazba od našich zákazníků je pro naši práci klíčová, v této chvíli by nás doporučilo až 98 % z nich. Cení si zejména pohodlného přístupu a rychlosti dodání. Výrazně nám pomáhá i spolupráce s Rohlíkem.cz. V loňském roce jsme obsloužili téměř 15 % zákazníků online, přičemž ten průměrný nakoupí dvakrát ročně v e-shopu a osmkrát v kamenné lékárně. To zhruba odpovídá i naší dlouhodobé omnichannelové strategii.

Čím si vysvětlujete stoupající náklonnost lidí k vašim lékárnám? Je to promyšlená zákaznická orientace, důraz na vřelý přístup k těm, kteří se k vám jako odborníkům obrazejí o radu? Empatie, pochopení, snaha pomoci, nejen prodat?

Naše lékárenské týmy, a výsledky čerstvého zaměstnaneckého průzkumu to potvrzují, se snaží zejména o poskytnutí takových služeb, které vedou ke komplexní péči o zdraví zákazníka. Přitom je zásadní jak poradenství v oblasti prevence a včasného zachytu onemocnění, tak i doporučení stojící na průkazných medicínských základech. Takže je to určitě kombinace odbornosti a laskavého a vřelého přístupu.



Budoucí výzvy

Hlavním cílem obou společností pro nadcházející období je uspět v prostředí s neustálými hospodářsko-politickými změnami a pružně reagovat na legislativní změny v národním i evropském měřítku. „Evropská legislativa nejsou v tomto ohledu unifikovaná. Přesto EU směřuje připravovanou reformou k řadě společných regulací. Jde například o zajištění stejné dostupnosti medicíny pro všechny obyvatele Evropské unie nebo o řízení zásob kritických, tedy nenahraditelných, nebo nedostupných léků. Změny budou ukládat více povinností a budou způsobovat více nákladů všem hráčům v dodavatelském řetězci. Naše společnosti činí veškerá opatření, aby i přes zvyšující se nároky na provoz byly stále spolehlivými partnery svých dodavatelů, zaměstnanců i zákazníků, v případě BENU samozřejmě i pacientů,“ řekl Petr Doležal.

V dalších letech se jak PHOENIX, tak BENU zaměří i na aktivity spojené s ESG a CSR. „Zodpovědné podnikání a udržitelnost jsou součástí DNA našich společností stejně jako poskytování kvalitní zdravotní péče co nejšířšímu spektru pacientů BENU lékáren. Proto v roce 2023 plánujeme otevřít řádově dalších 20 vlastních lékáren a 35 partnerských lékáren zapojit do franšizové sítě,“ uvedl Petr Doležal.

Často se mi stává, že informace, které hledám, nenajdu u lékaře, ale naopak v lékárně, kde personál nelituje času, vše vysvětlí, opravdu se snaží vyjít vstříc, poradí, naviguje. Nepřebírají právě lékárny některé činnosti lékařů?

Já jsem přesvědčený o tom, že si velká část jak praktických, tak odborných lékařů takového mezioborové spolupráce cení. Při stárnutí populace se budou zvyšovat nároky na zdravotnictví, budou chybět lékaři i lékárníci. Takže se mi zdá posun lékárenské profese blíže k primární péči poměrně logický.

Vaše centra prevence si získala oprávněnou pozornost veřejnosti. Kde všude jste je zřídili a co všechno zájemcům mohou poskytnout? Je potřeba se objednat? Platí se za tyto služby?

Centra prevence provozujeme v krajských městech, máme otevřeno již 11 z plánovaných 14. Ve více než sto dalších lékárnách poskytujeme lékové poradenství, měříme hladinu cukru a cholesterolu a odnaučujeme kouření. Konzultace a testování paměti našly významnou odezvu u pacientů. Takováto konzultace trvá až 40 minut a záchyt je poměrně vysoký, dosahuje až 20 %. Využíváme přitom testů paměti, které pro nás upravil pan profesor Bartoš za jeho působení

v Národním ústavu duševního zdraví. Zákazníci se mohou zaregistrovat přes náš online rezervační systém nebo přímo v lékárně, zájem je poměrně veliký, máme obsazeno na několik týdnů dopředu. Vybrané služby poskytujeme členům našeho věrnostního programu bezplatně.

Nezkoumali jste například to, jaký je zdravotní stav lidí z businessu? V důsledku tzv. tlaku doby asi nebude nejužasnější. Nezamyšleli jste se například nad tím, že byste do firem vysílali za úplatu poradenské týmy, které by managementu nastínily, co udělat pro své zdraví? Jinými slovy – abyste motivovali k důkladnější prevenci?

V minulosti jsme na podobných projektech spolupracovali s řadou velkých zaměstnavatelů. Mimo to organizujeme i řadu dalších akcí. Po mnoho let například pořádáme ve spolupráci s dermatology takzvané Dny slunce, pomáhající zákazníkům preventivně chránit kůži.

V posledních letech roste prodej doplňků stravy, vitamínů, minerálů, přípravků s vlákninou, s adaptogeny. Mnozí z nás však pilulek, kapiček, povzbuzujících nápojů nebo uklidňujících sirupů užívají nadměrně, a ještě je nevhodně kombinujeme mezi sebou i s léky. Na tomto poli je zatím dost neznámých. Nebudete se zabývat i těmito otázkami?

Lékové poradenství, a to včetně nevhodných kombinací, respektive interakcí, by mělo být běžnou součástí práce každé lékárny, a za BENU to jistě platí stoprocentně.

Jaké další velké téma bude zásadní pro rozvoj BENU a PHOENIX na českém trhu?

Dvě témata jsou pro nás jistě klíčová – pro BENU již zmíněný rozvoj služeb související s posunem lékárenské profese směrem k primární péči a pro PHOENIX další modernizace a automatizace distribuční sítě.

Poznáte vy sám, kdy je potřeba vypnout, přehodit myšlenky a jít na procházku? Nebo jedete na doraz a večer spolknete prášek na spaní?

Nejlepším lékem a léty potvrzenou prevencí je pro mě sport. Zatím, kromě běžných doplňků stravy, našťásti nepotřebuji žádné léky. Takže jsem v našem oboru spíš „kozel zahradníkem“.

Vyjednávání je vrcholná disciplína komunikace

dokončení ze strany 1

Můj bratr v té době vedl vlastní PR agenturu, a tak mi nabídl, ať jdu k němu. Když jsem se zeptal, co budu dělat, řekl mi: „Co chceš. Cokoliv budeš dělat, budeš dělat dobře.“ V té době se mi už ozývali bývalí obchodní partneři, abych jim pomohl s vyjednáváním jejich případů. Tak jsem se rozhodl, že pomohu Čechům a Slovákům zlepšit vyjednávací dovednosti.

Věříte na náhody a štěstí?

Věřím, že pokud něco chcete, usilujete o to, tvrdě na tom makáte a pracujete na sobě, svého cíle velmi pravděpodobně dosáhnete. Stejně je to totiž ve vyjednávání. Na 80 % úspěchu v něm tvoří příprava. Bez přípravy je to stejné, jako když jdete náhodou kolem skokanského můstku, někdo vám půjčí lyže, vy se s nimi vyškábejte nahoru a skočíte. Nebo si snad někdo myslí, že Ester Ledecská si jede pro zlato na první pokus? Musela nejdřív nejméně tisíckrát sjet kopeček dolů, než začala slavit první úspěchy jako lyžařka a snowboardistka.

Odmítáte kompromisy, jsou prý ve vyjednávání jen zlem. Proč?

Kompromis je, že ve vyjednávání – vy i protistrana – se musíte vzdát části toho, co chcete a dostane za to část něčeho, co jste nechtěli. Takže jste oba tak trochu nespokojeni. Ve vyjednávání uvažujeme celkem o pěti strategiích. Když někomu něco dáváte a nic za to nechcete, to je strategie ústupu. Když se vyjednávání vyhýbáte, protože si myslíte, že byste později mohli mít lepší vyjednávací pozici, říkáme tomu avoiding. Pokud toho po protistraně hodně chcete a nic za to nedáváte, je to strategie tlaku. Pak máme strategii spolupráce a ta jediná vede k dobré dohodě. No a pak je kompromis. Všichni o něm mluví jako o nejlepším řešení, ale ve skutečnosti jej nikdo nechce. Kompromis přijde na řadu, když už všechna jednání předtím selhala a nevedla k dohodě. Jenže kompromis nevydrží. Právě proto, že v něm jsou obě strany nespokojené, a tak trochu naštvané.



Publikace Umění vyjednat cokoliv je dostupná také jako audiokniha

Založil jste a vedete Asociaci vyjednávačů. Co je jejím cílem?

V Asociaci budujeme silnou mezinárodní komunitu vyjednávačů, kam každý, kdo se vyjednávání chce věnovat, může přijít, učit se, konzultovat a sdílet své zkušenosti s ostatními.

K rozhodnutí Asociaci vyjednávačů založit mi pomohli lidé, já jim říkám baťůžkáři, kteří si někde přečetli jednu dvě knihy o vyjednávání, šli na hodinové školení o Win-Win, a ještě to propojili se zvláštním mixem hippiesáctví a nenávisť k lidem. Za svůj život nic nevyjednali, a přesto to učí a tvrdí o sobě, že jsou profesionální vyjednávači. Takže Asociace vyjednávačů také nastavuje pravidla a etické hodnoty skutečných profesionálních vyjednávačů. Aby ti, kteří

se snaží v problematice zorientovat, měli nějaké vodítko a jistotu, že nenaletí. Naopak, že narazí na opravdové profesionály. Ať už se chtějí poradit, něco naučit, nebo si někoho najmout, aby je provedl jejich složitým vyjednávacím případem.

A je v České republice tolik odborníků, aby měli svoje vlastní profesní uskupení?

Od června 2020 prošlo našimi tréninky ve Fascinating Academy přes 2000 zájemců. Nejméně tolik totiž za uplynulé období přibýlo v Česku a na Slovensku certifikovaných vyjednávačů schopných strategicky vyjednat technikami FBI, které dnes platí za jedny z neúspěšnějších. Představte si, že jak vyjednávači FBI, tak třeba i naši policejní vyjednávači, kteří tyto techniky dokonale ovládají, mají 95% úspěšnost!

Navíc, my v Asociaci vyjednávačů naše členy propojujeme nejen s českými, ale i zahraničními kapacitami. Máme tu excelentní vyjednávačky a vyjednávače, Nikolu Badin Šebkovou, Adama Dolejše nebo Víta Prokūpka. V zahraničí udržujeme dnes už přátelské vztahy s některými, dalo by se říci, živoucími legendami vyjednávání – Chrissem Vossem, Georgem Kohlriserem nebo Joem Navarrem.

Nedávno jsme trénovali vyjednávání s bývalým španělským policistou Salvem Badillou, který dnes vyjednává v rámci neziskové organizace Hermione s únosci a teroristy v případech, kdy se blízcí unesených z nějakého důvodu nemohou obrátit na státní složky.

Pod hlavičkou Asociace vyjednávačů pořádáme na Pražském hradě spolu s Expertním boardem 21 a Agenturou Bubnovi 12. října velké C-level setkání se špičkami komunikace, diplomacie a vyjednávání. Podařilo se nám vyjednat, že poprvé osobně do České republiky dorazí právě Joe Navarro, nejuznávanější odborník na řeč těla. A s některými účastníky setkání se vydáme do Švýcarska za Chrissem Vossem na největší vyjednávačskou konferenci světa N-Conference.

Unikátním programem trénujete také ženy. Myslíte si, že dosud nedokážou plně využít a rozvinout svůj potenciál ve vyjednávání? Že se zbytečně obávají, jsou skromné?

Děkuji za tu otázku. Ženy chodí i na naše běžné tréninky a mají excelentní výsledky. A odtud víme, že mají určitá specifika, na která se při tréninku vyjednávání pro ženy zaměřujeme. Vede ho naše skvělá vyjednávačka Nikola Badin Šebková, která ženám rozumí o trochu lépe než my, muži. Ženy obecně nerady vyjednávají za sebe. Jakmile ale mají hájit zájmy někoho jiného, mají stoprocentní nasazení a koncentraci na cíl a dosahují neskutečných výsledků. Ženy také o něco méně než muži trpí potřebou dávat na obdiv své ego, což je při vyjednávání obrovskou předností.

Neplete si většina lidí vyjednávání s komunikací?

Pokud takto uvažují, tak se vůbec nepletou. Vyjednávání je vrcholná disciplína komunikace. Musíte ovládat rétoriku, tón hlasu, umět používat správná slova, a naopak některá slova vůbec nepoužívat. Potřebujete znát a ovládat principy taktické empatie. To znamená umět mlčet, a i to je součástí komunikace. Dobří vyjednávači vydrží mlčet průměrně 30 minut. A pokud budete jednat s Číňany, ti dokážou mlčet i déle než hodinu. Vyjednávání je o empatii, o znalosti psychologie, o ovládnutí vlastního ega, o zvládnutí svých vlastních emocí i emocí protistrany, a především o dobré komunikaci. Žádné vyjednávání ještě neskončilo kvůli přehnanému požadavku. Vždy ale končí s jeho nevhodnou formulací.

Kdy nemá smysl v obchodním případě vyjednat?

Vyjednat nemá smysl, když nemusíme, když se umíme hned dohodnout. V obchodním případě nám často někdo nabízí nějakou službu a my jsme za ni ochotni zaplatit požadovanou cenu. Nebo máme alternativu, můžeme jít do jiného obchodu, k jinému poskytovateli služby, do jiné agentury. Naopak vyjednat začínáme vždy,



foto archiv Radima Paříka

když splníme tři základní podmínky. Ta první je, že máme společný cíl. Například chceme jet spolu na dovolenou. Ten druhý požadavek je, že jsme na sobě závislí, tedy se musíme dohodnout my dva společně. Nemůžeme se svým požadavkem jít za někým jiným, třeba za sousedkou. No, a nakonec máme konflikt. Neshodujeme se na tom, kam bychom chtěli jet. Já směřuju na pláž plnou krásných žen a vy budete chtít na hory šlapat do kopce, což já bytostně nesnáším.

Pod hlavičkou Asociace vyjednávačů pořádáme na Pražském hradě spolu s Expertním boardem 21 a Agenturou Bubnovi 12. října velké C-level setkání se špičkami komunikace, diplomacie a vyjednávání. Podařilo se nám vyjednat, že poprvé osobně do České republiky dorazí právě Joe Navarro, nejuznávanější odborník na řeč těla.

V čem tkví princip úspěšné dohody? Je to pouze o rozumu, anebo hraje velkou roli i emoční prvky?

Dohoda na konci každého vyjednávání musí být výsledkem racionálního úsudku. Proto je důležité nastavit si cíle vyjednávání už v přípravě. Jasně určit maximální cíl, při jehož dosažení otevřu nejdražší lahev šampaňského, a především minimální cíl, kdy už se mi dohoda nevyplatí a pod takovou hranici ve vyjednávání nepůjdu. Protože lepší je žádná než špatná dohoda. Dokonce se vyplatí mít cíle vždy někde před sebou napsané. Aby je protistrana samozřejmě neviděla, ale my si je mohli kdykoliv připomenout. Protože samotné vyjednávání už s logikou nemá nic společného. Vyjednávání je o emocích a práci s nimi. A tam by se mohlo stát, že pod tlakem emocí kývneme na něco, z čeho nám minimálně zůstane nepřijemná pachůť v ústech.

Princip úspěšné dohody tkví tedy především v tom, že víte, co potřebujete nebo co chcete, a na konci vyjednávání to dostanete. Zároveň při vyjednávání nepoškodíte vztahy s protistranou a zůstanete partnery i nadále, ať obchodními, či životními.

Jakou moc má řeč těla, umění se přesně vyjádřit, bohatá slovní zásoba, oblečení, osobní šarm?

Kombinace všeho je velmi významná a je součástí vyjednávání. Ve vyjednávání je důležitý první dojem. Hodně lidí na něj dá a až postupem času ho upravuje podle skutečnosti. Třeba oblečení hraje důležitou roli právě v tom, jaký první dojem chcete zanechat i jak vás budou profesionální vyjednávači číst. Třeba se často snažíme o to, aby nás protistrana podcenila, tedy okázalý oblek za sto tisíc a desetikarátové hodinky nebudou nejlepší volbou.

U slovní zásoby lze zase někdy využít i to, když vyjednáváte v cizím jazyce, že předstíráte, že úplně nerozumíte. Na to konto se vícekrát zeptáte na stejnou věc a můžete se tak dozvědět víc, než vám původně chtěli prozradit. Rozhodně musíte své požadavky přesně formulo-

vat a neustále si ověřovat, že všemu rozumíte na obou stranách stejně, protože nedorozumění mohou být drahá nebo vést k porušování dohody.

Z řeči těla se hodně koncentrujeme na jednu jedinou část – nohy. Jsou odborníci jako Joe Navarro nebo jeho „žáci“, kteří dokážou číst tělo na základě mnoha detailů. Při vyjednávání na to často nebývá prostor. Do zorniček nevidíte a další nuance se profesionální vyjednávač naučí ovládat. Chování nohou ale neovlivníte. Pokud by to tak bylo, při každém zakopnutí bychom si strašně natloukli. Nohy prozradí nervozitu, chuť odejít, skrytou agresi... Ve vyjednávání není nic náhoda, a proto se vždy snažíme sedět tak, abychom na nohy protistrany viděli.

A ještě se vrátím k prvnímu dojmu. Od izraelského Mossadu jsme se naučili, že důležitý je i poslední dojem. Nechte si vždy otevřené dveře k dalšímu vyjednávání. Ať se dohodnete, nebo především, pokud se nedohodnete, vždy zanechte ten nejlepší poslední dojem. Protože nechcete pálit mosty a nikdy nevíte, kdy protistranu budete zase potřebovat.

Využíváte intuici?

Už jsem to zmiňoval, ale já věřím dobré přípravě. Intuice nebo domýšlení se vás může svést ze správné cesty. Intuice je jistě užitečná v případě, že musíte rychle rozhodnout. Ve vyjednávání za mě nemá intuice co dělat. A proto je tak důležitá příprava. Abychom se jakékoliv intuici ve vyjednávání vyhnuli.

Co do vyjednávání o prodeji firmy zásadně nepatří?

Do vyjednávání o prodeji firmy zásadně nepatří její zakladatelé, majitelé a ředitelé. Ve vyjednávání rozlišujeme čtyři role – nositel rozhodnutí, velitel vyjednávání, vyjednávač a expert. Velitelům vyjednávání se také říká mlčící vyjednávač, protože jeho úkolem je nastavení strategie a sledování jejího plnění a směřování k cíli. Může vyjednávače upozorňovat a může je měnit, pokud je to nutné. Vyjednávači, může jich být víc a u policejních složek jsou často čtyři, mají za úkol být styčným bodem pro protistranu. Na ně se mezi vyjednáváním obrací a s nimi vyjednáva.

Experta do vyjednávání nezmene. Žije ve svém světě a při vyjednávání by mohl leccos prozradit. Nicméně je stěžejní pro přípravnou fázi vyjednávání a jako důležitý back-up, pokud nastane nějaká nepředvídaná situace. Třeba se dozvíte nové okolnosti a potřebujete znát expertní pohled na věc. Můžete mu volat, ale k vyjednáváním stolu nepatří.

Stejně tak tam nepatří nositel rozhodnutí. Tím může být majitel nebo ředitel firmy. Jsou do případu příliš emocionálně ponořeni. Představte si, že dlouhá léta budujete firmu a teď někdo hašne kritizovat její marketingovou strategii, hospodaření či zaměstnaneckou strukturu. Hned vám naběhnou emoce. Navíc nositel rozhodnutí může udělat to, co velitel ani vyjednávač nesmí. Tam, kde vy jako vyjednávač musíte říct ano, on může říct ne a naopak. Proto do vyjednávání nepatří.

ptala se Eva Brixí

Nejlepší model pro rozvoj družstevního podnikání



Svaz českých a moravských výrobních družstev

70 LET
1953-2023

Na trhu se objevují stále nové výrobky, přicházejí další služby, které zaujmou. Mnohé z té nepřehledné mozaiky vycházejí z podnikavosti, nápadů i zkušeností českých a moravských výrobních družstev. Mají u nás bohatou tradici a stále velké množství příznivců. Většina z nich se trvale zapsala do povědomí zákazníků, někteří si svůj běžný život bez jejich nabídky ani neumí představit. Špičkový koupelnový nábytek, tradiční vypínače osvětlení, skvělá kosmetika, světelné hračky. Jen nepatrný výčet toho, co používáme a co nás těší. Pro další volební období byl do role předsedy Svazu českých a moravských výrobních družstev na začátku léta opět zvolen Ing. Leo Doseděl. V tom uplynulém totiž prokázal, že pod jeho vedením se Svazu dařilo. Jaké jsou jeho priority v příštím období, o tom jsou následující řádky:

Byl jste znovu zvolen do čela Svazu českých a moravských výrobních družstev. Jaké budou vaše priority v nadcházejících letech?

Moje priority jsou stále stejné od chvíle, kdy jsem v roce 2021 převzal agendu řízení Svazu českých a moravských výrobních družstev, a to je podpora a prosazování společných zájmů členských družstev Svazu, spolupráce s dalšími podnikatelskými svazy, družstevními svazy v rámci Družstevní Asociace ČR, které od března letošního roku předsedám, aktivní účast v orgánech a pracovních skupinách zřizovaných vládou a jednotlivými ministerstvy a intenzivní komunikace se všemi členskými družstvy našeho Svazu. Po opětovném zvolení v červnu letošního roku se chci zaměřit na podporu oborové spolupráce mezi našimi členskými družstvy a zvýšenou měrou na pomoc těm družstvům, která byla v posledních letech ekonomicky postižena ať již pandemií, energetickou krizí, nebo jinými negativními dopady způsobenými válečným konfliktem na Ukrajině. Chtěl bych také pokračovat v zahájené modernizaci a zefektivnění všech administrativních procesů našeho Svazu formou racionalizace a digitalizace a dále rozšířit okruh poskytovaných služeb našim družstvům. Samozřejmostí je trvalá péče o majetek Svazu a jeho zhodnocování ve prospěch členské základny.

Jednou z výrazných aktivit by měla být podpora podnikání družstev. Co si pod tím lze představit?

Podpora podnikání je jednou z hlavních činností Svazu českých a moravských výrobních družstev. Projevuje se různými formami. Svaz v rámci uzavřených „rámcových smluv“ s dodavateli energií, služeb mobilního operátora, bankovními, finančními a pojišťovacími společnostmi, prodejcem pohonných hmot nebo poskytovatelem operativního leasingu dosahuje značných cenových zvýhodnění ve prospěch úspor nákladů jednotlivých členských družstev. Současně naše družstva podporujeme zvýhodněnými podmínkami při úvěrové činnosti, poradenskou činností v problematice dotačních titulů, právními a ekonomickými službami, daňovým poradenstvím, poradenstvím z oblasti životního prostředí, ekologie atd., to vše profesionálními pracovníky aparátu Svazu. V posledním období je velká podpora, a to i finanční, věnována pořizování obnovitelných zdrojů energie.

Ke všem aktuálním problematikám pořádáme odborné semináře a umožňujeme individuální konzultace. Významnou částí podpory podnikání družstev je celá sociální oblast a pomoc družstvům zaměstnávajícím osoby se zdravotním postižením. Členská družstva podporujeme v účasti na veletrzích a výstavách, v prestižních manažerských soutěžích, takto zviditelňujeme naše nejlepší předsedkyně a předsedy i úspěšná členská družstva. Velmi významná je podpora finanční formou podílů jednotlivých družstev na pozitivním hospodaření Svazu. Určitě bych mohl pokračovat dalšími příklady, čím Svaz členská družstva podporuje.

Mohlo by u Svazu hledat např. finanční a poradenskou podporu začínající výrobní družstvo třeba o pěti lidech? Nebo parta nadšenců, která hodlá teprve družstvo založit?

Ano, v případě, že družstvo, které má zájem o vstup do našeho Svazu, splní základní podmínky pro přijetí a je představenstvem přijato, má všechna práva a možnosti podpory jako stávající členská družstva Svazu. Pro vstup do SČMVD má představenstvo zaběhlá kritéria a zabývá se individuálně každou žádostí. Jsme Svazem především výrobních družstev. Ne všechna družstva, která se ucházela v poslední době o členství, byla přijata. A pokud by tedy „parta nadšenců“ měla zájem založit družstvo, může využít našeho právního a poradenského servisu. Naši odborní pracovníci navedou na „družstevní cestu“ všechny tyto zájemce, doporučí jim postup založení družstva, pomohou popřípadě s tvorbou stanov atd. Po prokázání životaschopnosti a alespoň krátké historie podnikání si takové družstvo může podat do Svazu přihlášku.

V čem je výrobní družstevnictví na českém trhu stále jedinečné, v jakých oborech se mu dobře daří?

Výrobní družstevnictví je více než 170 let dlouhou historií a tradicí prověřená a osvědčená forma podnikání. Jde především o malé a střední firmy, ale i o velká družstva s miliardovými obraty a mezinárodním přesahem. Českému výrobnímu družstevnictví se daří v řadě výrobních oborů i v poskytování specifických služeb. Výrobní družstva vždy doplňovala a doplňují, pestrou nabídkou svých výrobků, mnohdy velmi známých značek, domácí i zahraniční trh, který je přesycen výrobky nadnárodních a celosvětových společností. Vytváří tak různorodost a odlišnost v nabídce a sortimentu výrobků stálých monopolních společností.

Českým a moravským výrobním družstvům se daří především v dřevozpracujícím a nábytkářském odvětví, kovozpracujícím, plastikařském, chemickém a elektrotechnickém odvětví. Velmi významně jsou družstva zastoupena v prodeji automobilů, v servisní činnosti a službách motoristům i v subdodávkách komponentů pro automobilový průmysl. Svými jedinečnými značkami a výrobky je na českém



Ing. Leo Doseděl, předseda Svazu českých a moravských výrobních družstev

trhu známá řada družstev vyrábějící hračky, oděvy, kosmetiku, vánoční ozdoby atd. Kdo by u nás nebo ve světě neznal Krtečka z Moravské ústředny v Brně nebo například podpalovač PE-PO ze Severochemy Liberec, lepidlo Herkules z Druchemy Praha atd.?

V soutěži Výrobní družstvo roku se za ten minulý umístilo Dřevozpracující družstvo Lukavec, Autodružstvo Podbabská a KOVOBEL Domažlice. Má jejich strategie něco společného? Čemu vděčí za svůj úspěch?

Jsou to tradiční, velmi úspěšná a ekonomicky silná družstva, která za svůj úspěch vděčí managementu a svým pracovníkům, členům družstva. Jsou to družstva, která mají jasnou vizi, podnikatelský záměr, vlastní vývoj, vlastní výrobek a schopné lidi realizovat myšlenky představitelů těchto družstev. Jsou to i úspěšní exportéři nebo v případě Autodružstva Podbabská družstva mající velký tuzemský význam a široké portfolio zákazníků.

Výborně si také loni vedla družstva, která zaměstnávají osoby se zdravotním postižením, Otava Písek, Obzor Zlín a Služba České Budějovice. Jejich aktivity směřující k tomu, aby nabídla uplatnění lidem hůře zaměstnatelným, jsou jistě chvályhodné, ale nebylo by dobré, aby legislativa více motivovala všechny firmy k této cestě?

Ano, určitá snaha a aktivita, hlavně z Ministerstva práce a sociálních věcí, vzniká, ale zatím pořád svádíme „boj“ za vyšší podporu zaměstnavatelů osob se zdravotním postižením (OZP), to jsou naše výrobní družstva invalidů zaměstnávající více než 50 % těchto osob. Nyní se připravuje novelizace zákona o zaměstnanosti č. 435/2004 Sb., do které náš Svaz uplatnil celou řadu připomínek. Tento zákon by měl začít platit od 1. 7. 2024. Současně je připravován zákon o registrovaném sociálním podniku, který má řešit problematiku sociálního podnikání. Oba tyto zákony řeší („měly by řešit“) situaci na chráněném i na volném trhu práce, kdy zájemem



MPSV je ve větší míře zaměstnat osoby se zdravotním postižením na volném trhu. Stejně jako vy i my si myslíme, že by novou legislativou měly být podpořeny (a navrhujeme větší motivaci ze strany státu) všechny firmy zaměstnávající OZP, např. daňovými úlevami nebo zvýhodněnými odvody na sociálním pojištění. Popřípadě více podpořeny firmy zaměstnávající v převážné většině OZP.

Jak nyní řeší tuto otázku váš Svaz? Na poli zaměstnávání hendikepovaných vždy prosazoval a prosadí výrazné změny. Pokračuje tato snaha?

Ano, částečně jsem již odpověděl. Náš Svaz byl vždy na straně zaměstnavatelů OZP a vždy prosazoval změny v oblasti podpory tohoto podnikání. Nyní se snažíme vnést do celého systému podpory zaměstnavatelů OZP pořádek a odstranit někdy negativní pohled na zneužívání státní podpory. Určitě se tak neděje ze strany našich členských družstev. V tomto duchu byly předloženy připomínky do novelizace zákona o zaměstnanosti č. 435/2004 Sb. Velmi úzce spolupracujeme s MPSV, jsme zastoupeni v pracovních skupinách pro zaměstnávání OZP. Zákon nyní vzniká a v paragrafovém znění nám bude předložen v rámci mezirezortního řízení k dalším možným připomínkám. Náš Svaz je připomínkovým místem a rozhodně v rámci připomínek a uplatnění našich požadavků budeme hájit zájmy zaměstnavatelů OZP. Toto je i mojí velkou prioritou.

Družstevnictví bývalo o součinnosti, podpoře, výrazném kolektivním rozhodování, vysoké morálce, vstřícných mezilidských vztazích, ale i disciplíně nebo nadšení. Bylo o hodnotách, které nyní znovu objevujeme, bylo o zdravém selském rozumu, velké motivaci. Mají tyto principy i v dnešní době šanci kořenit v podnikání, anebo jsou to už jen vzpomínky stárnoucí generace?

V poslední době dochází ve větší míře ke generační výměně na postech vedoucích představitelů družstev – předsedkyně a předsedy, ale i na dalších místech vedoucích pracovníků, manažerů. Máme řadu velmi mladých a perspektivních lidí, kteří ctí základní myšlenky družstevnictví, družstva jimi vedená mají velký progres a již nový a moderní pohled na družstevní podnikání. Mají velkou motivaci a mnohdy také na čem stavět. Předchozí generace „družstevníků“ vytvořily značné hodnoty a ty je nutné uchovat a rozvíjet. Nejen materiální hodnoty, ale hlavně ty morální a lidské. V mnoha případech, a to je dobře, nastupují do vedení družstev mladí rodinní příslušníci. To je ten nejlepší model pro rozvoj družstevního podnikání.

Zaměstnavatelé chtějí propouštět dohodáře

Vládní úpravy pravidel u dohod o provedení práce a pracovních činnosti zaměstnavatelům zvýší náklady a administrativu. Firmy proto plánují počet uzavíraných dohod snižovat. Práci přerozdělí mezi ostatní zaměstnance, nejvíce osob samostatně výdělečně činných, pracovníkům nabídnou jiné smluvní vztahy, jako jsou smlouvy o dílo, nebo využijí služeb pracovních agentur. Jen necelá pětina zaměstnavatelů uvedla, že změny nebudou mít žádný dopad na zaměstnávání pracovníků na dohody. Vyplývá to z nového šetření Hospodářské komory mezi podniky všech velikostí.

Se změnami v pravidlech pro zaměstnávání na dohody mimo pracovní poměr počítá novela zákoníku práce a vedle toho také vládní konsolidační balíček. Zaměstnavatelé budou muset zaměstnancům na dohody nově rozvrhovat pracovní dobu alespoň tři dny předem. Dohodáři budou mít také nárok na dovolenou a příplatky za práci o víkendech a svátcích.

Ozdravný balíček od ledna 2024 navíc zavádí povinnost zaměstnavatelů ohlašovat dohodáře ČSSZ a při souběhu jejich dohod u více zaměstnavatelů a překročení limitu 40 % průměrné mzdy budou mít povinnost za ně odvádět sociální pojištění.

Podle šetření Hospodářské komory práci na dohody poskytuje 93 % zaměstnavatelů. Přízpusobit se novým pravidlům tak bude muset přes 250 000 zaměstnavatelů.

Ze šetření také vyplývá, že firmy na dohody zaměstnávají hlavně studenty, seniory a matky na rodičovské. Kvůli parametrickým úpravám klesne tak i participace těchto skupin obyvatelstva na trhu práce, kterou ale Hospodářská komora dlouhodobě doporučuje kvůli nepříznivému demografickému vývoji naopak zvýšit.

„Dohody zmírňují nedostatek pracovníků na trhu práce a umožňují studentům získat pracovní zkušenosti, seniorům zachovat si psychické i fyzické zdraví a pocit užitečnosti ve společnosti a matkám na rodičovské udržet si znalosti z oboru, což přispívá k jejich vyšším výdělkům po návratu z rodičovské,“ poukazuje viceprezi-

dentka Hospodářské komory a prezidentka České komory fitness Jana Havrdová i na další důležité funkce, které dohody mají pro některé skupiny obyvatelstva.

Zároveň připomněla, že i v sektoru fitness je velká část instruktorů a osobních trenérů zaměstnána právě na dohody. Také proto Hospodářská komora dlouhodobě doporučuje vládě, aby práci na dohody naopak ztraktivnila, třeba zvýšením limitů, ze kterých se neplatí odvody, a to z dnešních 10 000 na 15 000 Kč. Tato hranice se totiž nezvýšila už od roku 2012, navzdory tomu, že mzdy i životní náklady vzrostly.

Více než čtvrtina firem uvádí, že práci po dohodářích rozdělí mezi ostatní zaměstnance. Chystají se také nahradit je osobami samostatně výdělečně činnými nebo jim nabídnout jiný smluvní vztah. „Řada sektorů se bez dohod neobejde, jsou používány třeba na sezónní práce v zemědělství nebo cestovním ruchu. Přerozdělování práce mezi zaměstnance přitom může snížit míru specializace pracovníků, a tedy i produktivitu práce. Není přitom ani jisté, zda firmy budou schopné nahradit pracovníky na

dohody osobami samostatně výdělečně činnými, což bude limitovat další rozvoj podniků,“ dodal viceprezident Hospodářské komory a prezident Svazu obchodu a cestovního ruchu Tomáš Prouza.

Více než dvě pětiny zaměstnavatelů dohodáře zaměstnává na práci nevyžadující vysokou kvalifikaci. Jde hlavně o manuální sezónní nebo nárazové práce. Více než čtvrtina firem využívá dohody pro zaměstnávání pracovníků s vyšší kvalifikací, se kterým se jim nevyplatí uzavírat běžný pracovní poměr, například kvůli jejich úzkému zaměření na určitou oblast, kterou se firmy nezabývají, nebo že by řádný pracovní poměr byl pro zaměstnavatele příliš nákladný.

Dohody o pracích konaných mimo pracovní poměr byly do zákoníku práce zakotveny už v roce 1966 právě z důvodu vzniklého nedostatku pracovních sil, a tedy potřeby vedle pracovního poměru zavést doplňkový pracovní poměr vztah, který měl účastníkům zajistit větší smluvní volnost než přísně regulovaný pracovní poměr. (tz)

Podle České asociace interim managementu chybí naší zemi hlavně jasná dlouhodobá strategie a uplatňování zásad krizového řízení



Restrukturalizační a krizový manažeré sdružení v České asociaci interim managementu na základě obsáhlých

diskuzí v posledních měsících o vývoji české ekonomiky a svých zkušenostech z firem shrnuli náměty na ozdravení české ekonomiky a posílení konkurenceschopnosti České republiky. Za stěžejní považují stanovení priorit ve smyslu státního zájmu a využívání zásad krizového řízení, které soustředí veškeré úsilí i peníze na stanovené cíle bez ohledu na politické či lobbistické zájmy. Své závěry předali členům vlády i dalším institucím a profesním organizacím.

„Cítíme, jako většina podnikatelské sféry, že vývoj českého hospodářství nemá příznivý trend, a vedení státu se i přes snahu nedaří najít potřebný směr, efektivně komunikovat, a hlavně aplikovat potřebná opatření. Nechceme, aby se Česká republika stala nedůvěryhodnou zemí s nekonkurenceschopným průmyslem a slabou ekonomikou. Máme zkušenosti z restrukturalizací a záchran celých řad firem napříč různými obory,

proto věříme, že naše závěry nabízejí jiný úhel pohledu a mohou přispět k řešení aktuálních problémů,“ vysvětlil Petr Karásek, viceprezident České asociace interim managementu, který vedl například záchranu automobilky TATRA.

Předávat zkušenosti a pomáhat národnímu hospodářství patří mezi priority České asociace interim managementu, která funguje už 13 let a má zastoupení po celé zemi. Výsledkem práce jejich členů je návrat „nemocných“ firem zpět do podnikatelského života, záchrana know-how i pracovních míst, tedy záchrana hodnot, ale i rozvoj firem a podnikatelského prostředí.

Podle krizových a restrukturalizačních manažerů ozdravení české ekonomiky už není možné zajistit obvyklými postupy. Vyžaduje to specifický přístup a také určité zkušenosti, které se využívají v krizovém řízení při záchranách či revitalizacích podniků. V poradních orgánech vlády však zkušenost z oblasti krizového řízení a restrukturalizací není zastoupena, a to se projevuje jako podstatný nedostatek zejména v podobě chybějícího specifického metodicko-procesního pohledu. V současné situaci je potřeba hledat řešení, která jsou založena na pragmatismu, přímární logice k docílení žádoucího stavu, a někdy i na hraně formálních postupů, v řadě případů musí být i vyjednány výjimečné postupy. Nemů-

že se brát ohled na politické zájmy či zájmy nějaké úzké skupiny lidí, je třeba velmi rychle zvládnout problémy v zájmu celé společnosti.

Na základě diskuzí v posledních měsících, námětů a zkušeností členů České asociace interim manažerů vznikl materiál nazvaný Záchrana české ekonomiky očima krizových manažerů. Zdůrazňuje, že základem ozdravení a záchran ekonomiky by měly být tři body:

- Stanovení a odsouhlasení priorit, tedy státního zájmu, a efektivního postupu i s využitím zásad krizového řízení
- Posílení ekonomiky a průmyslu jako klíčového odvětví ekonomiky ČR generujícího přidanou hodnotu a potřebné finanční zdroje
- Úspory, zamezení plýtvání či zbytečného maržení energie a zdrojů a stabilizace rozpočtu

Doprovodným opatřením pak musí být zefektivnění komunikace a soustředění se na prosazování a hájení státních zájmů a priorit. Základním nástrojem by mělo být stejné jako při práci krizových manažerů podřízených všeho ve prospěch dosahování cílů a kladení důrazu na dotahování výsledků, včetně osobní odpovědnosti, potřebný nadhled, neustálá komunikace a dostatek sebereflexe.

„Naším cílem nebyly disputace, zda někde ušetřit konkrétně tolik a tolik procent či zda

zvýšit některou z daní o procento či více apod. ani kritizovat vládu. Nejsme spojeni s žádným konkrétním oborem podnikání ani se nezabýváme lobbíngem, jsme nezávislí a nepolitici. Naším cílem bylo hledat komplexní model postupu pro dosažení viditelného a měřitelného cíle. Naše výstupy jsme samozřejmě připraveni vysvětlovat,“ doplnil Petr Karásek.

Materiál zaslala asociace členům vlády ČR a dalším institucím a organizacím, které se podílejí na formování podnikatelského prostředí a sociálním dialogu a mohou pozitivně přispět do diskuzí o současném i budoucím směru české ekonomiky. Některé z nich již reagovaly a proběhlo například jednání na Úřadu vlády.

Souhrnný dokument Záchrana české ekonomiky očima krizových manažerů je k dispozici na stránkách CAIM: www.caim.cz/www/upload/news/documents/2023072702281426.pdf.

Česká asociace interim managementu je přední českou organizací, která sdružuje zhruba 70 interim manažerů a také zprostředkovatele a zájemce o interim management v ČR. Vznikla v roce 2010. Jejím posláním je rozvíjet informovanost, povědomí a know-how o interim managementu, a budovat tak silné zázemí pro růst kvalitních českých interim manažerů. (tz)

www.caim.cz

Firmy často podceňují ochranu datových záloh

Hackerské útoky, zejména ty pomocí ransomware, jsou velkou bezpečnostní hrozbou pro všechny typy organizací a firem. A to nejen pro data, ale i pro jejich zálohy. Jejich ochranu totiž mnoho firem podceňuje.

Hackeři stále častěji začleňují mezi své cíle i zálohy dat. To proto, aby organizaci zcela ochromili. Firmy a organizace proto musí vyvíjet robustní strategie zálohování dat, které zajistí zmírnění dopadů hackerských útoků. „Na potřebě ochrany dat se zástupci organizací a firem všech velikostí a napříč segmenty shodují. A to včetně ochrany záloh. Nicméně co se často podceňuje, je to, že je potřeba tyto zálohy testovat a pravidelně zkoušet, že tyto zálohy jdou obnovit a že tam stále najdeme vše, co potřebujeme,“ řekl Michal Merta, ředitel pražského Cyber Fusion Centra společnosti Accenture. V praxi se pak stává, že firmy sice zálohují, ale když je zle a mají zálohy obnovit, tak zjistí, že data nemají. Například proto, že se zálohy nepovedly z důvo-

du konfigurační chyby, nedostatku místa na disku nebo při obnově naskočí chyba obnovy.

S vývojem ransomwaru roste význam systematické strategie zálohování. Pokud se cílem stávají samotné zálohy, neprofesionální přístup k zálohování již nestačí.

„Účinným nástrojem je zálohovat pravidelně na média, která nejsou připojena k síti. Vraťme se tak ke starému modelu mít zálohy někde úplně offline s velmi omezeným a kontrolovaným fyzickým přístupem. Tyto zálohy je pak však nutné chránit nejen fyzicky, ale i šifrovat pro zabránění potenciálnímu fyzickému odcizení. A také je vhodným řešením tyto šifrované kopie uchovávat na různých místech. Protože hackeři nemohou ohrozit to, k čemu se nemohou dostat,“ podotkl Michal Merta.

I když útočníci své taktiky vyvíjejí a mění, je patrné, že nejlepšími metodami ochrany zůstávají ty tradiční – tedy kvalitní správa záplat softwaru a vzdělávání v oblasti kybernetické hygieny. Silná strategie správy softwarových záplat omezuje zranitelnosti softwaru, které



foto Pixabay

mohou útočníci využít k ransomwarovému útoku. „Nedílnou součástí ochrany je i systematické kybernetické vzdělávání všech zaměstnanců, kteří jsou často nejslabším článkem celého systému. Každý člověk v organizaci by tedy měl být schopen rozpoznat běžné postupy útoku, jako jsou phishingové e-maily ne-

bo taktiky sociálního inženýrství. Bez toho je všechna ostatní práce marná,“ vysvětlil Jan Dvořák z Počítačové školy GOPAS. Zda výkupné útočníkům zaplatit, nebo ne, je opravdu věčné téma. Obecně se doporučuje neplatit, ale často lidé zaplatí doufajíc ve správný dešifrovací klíč. Samozřejmě výsledkem je nejistý, nicméně u širokých kampaní útočících na hodně lidí najednou je pravděpodobnost získání klíče vyšší. Protože kdyby se rozkřiklo, že ty klíče nefungují, nikdo by pak nezaplatil. To však připadá v úvahu spíše pro menší kampaně, kde výkupné bývá okolo 500–1000 USD.

Existují také firmy, které nabízejí dešifrování dat za poplatek. Vezmou si nevratnou zálohu, která je minimálně ve výši požadovaného výkupného. V případě, že se jim data podaří obnovit, tak si řeknou o částku navíc. Funguje to tedy tak, že prohledávají veřejné zdroje a hledají klíč. Pokud neuspějí, zkusí zaplatit či vyjednat s útočníkem. Pokud za úplatu dostanou funkční klíč, dešifrují data, předají zákazníkovi oproti dodatečné platbě. (tz)

Firmy jsou se staršími zaměstnanci spokojené

Zhruba tři čtvrtiny tuzemských firem zaměstnávají lidi v důchodovém věku. V případě osob v předdůchodovém věku starších 55 let je to dokonce 93,3 % podniků. Firmy oceňují zejména pracovní zkušenosti a nižší fluktuaci těchto zaměstnanců. K většímu zapojení starších lidí do pracovního procesu by měl stát podle podnikatelů atraktivit částečné pracovní úvazky a dohody. Ukázalo to šetření Hospodářské komory mezi firmami napříč velikostmi a regiony.



Pracovní nasazení a výsledky seniorů ve srovnání s mladšími zaměstnanci

Podle zaměstnavatelů senioři vykazují pracovní nasazení a výsledky srovnatelné s mladšími pracovníky. Myslí si to 42 % respondentů. Dle 17 % zaměstnavatelů senioři vykazují dokonce lepší pracovní nasazení i výsledky než jejich mladší kolegové. Nižší pracovní výkonnost u seniorů pozoruje jen 7 % oslovených podnikatelů.

„Pro výraznou většinu firem senioři a lidé v předdůchodovém věku představují významnou součást jejich pracovních týmů. Starší zaměstnanci přinášejí do firem dlouholetou pracovní zkušenost, dobré pracovní návyky i nadhled, které mohou předávat ostatním kolegům, a tím zlepšovat výkonnost firmy,“ řekla viceprezidentka Hospodářské komory Jana Havrdová.

Faktory, které by přispěly k většímu zaměstnávání seniorů

Nejlepší způsob, kterým lze podpořit zaměstnávání seniorů, bezmála dvě třetiny firem vidí ve větší podpoře státu pro zkrácené úvazky (zejména nižší odvodovou zátěž). Podobný počet zaměstnavatelů, 61,4 %, také uvedlo, že k zaměstnávání seniorů by napomohlo zachování stávajících legislativních pravidel pracovních dohod, které jsou firmami ve velké míře využívány právě při zaměstnávání seniorů, lidí na rodičovské dovolené a studentů.

„K rozšířenějšímu zaměstnávání seniorů by pomohlo, kdyby úprava dohod plánovaná v novele zákoníku práce a návrhu konsolidačního balíčku nebyla tak restriktivní a zatěžující zaměstnavatele,“ vysvětlil viceprezident Hospo-

dářské komory Tomáš Prouza. „Za klíčové považujeme dvě změny: navýšení limitu jedno-
dušších dohod alespoň na 15 000 Kč a výrazné osekání navržené byrokracie okolo zaměstnávání lidí na dohody,“ zdůraznil.

Osoby starší 55 let i lidé v důchodovém věku z pohledu firem znevýhodňuje v pracovním uplatnění hlavně slabší digitální gramotnost a menší jazyková vybavenost. I proto by podnikatelé uvítali širší nabídku a větší finanční podporu státu u rekvalifikačních a vzdělávacích kurzů. „Tato investice se státu několikanásobně vrátí tím, že lidé budou pracovat déle a za vyšší mzdy, navíc digitální gramotnost je dnes důležitá i mimo zaměstnání a mnoho starších lidí na horší digitální gramotnost bohužel doplácí,“ připomněl Tomáš Prouza.

„Zatraktivnění zaměstnávání seniorů s sebou v neposlední řadě přinese i prodloužení doby, kdy jsou fyzicky a psychicky aktivní a zapojení do pracovní komunity. V souvislosti se stárnutím populace tak má prodloužení doby, kdy mohou být senioři zaměstnáváni, potenciál snížit náklady sociálního i zdravotního systému státu,“ uzavřela Jana Havrdová.

U osob v předdůchodovém věku se také zhruba třetina firem obává jejich odchodu do předčasné penze. Rychlé nahrazení tohoto zaměstnance je pro ně kvůli napjatému trhu práce velmi složité. (tz)

Pracovní nasazení a výsledky seniorů ve srovnání s mladšími zaměstnanci



Zdroj dat: šetření Hospodářské komory, červenec 2023, 402 respondentů

Faktory, které by přispěly k většímu zaměstnávání seniorů



Zdroj dat: šetření Hospodářské komory, červenec 2023, 402 respondentů

Práci chceme střídat s volnem a do důchodu jít později

Možná nejsme až tak konzervativní národ, jak si o sobě myslíme. Z průzkumu NN životní pojišťovny a penzijní společnosti vyplynulo, že většina Čechů by během života ráda střídala období práce s volnem, a to i za cenu pozdějšího odchodu do penze. V mezinárodním srovnání tak patříme mezi ty vůbec nejflexibilnější. Češi se nebojí ani „sabatiklů“, tedy několikaměsíčního pracovního volna pro načerpání další chuti do zaměstnání. Je ale potřeba myslet na dostatečné finanční zabezpečení.

Klasický životní model se odehrává na ose studium-práce-důchod a v Česku se k němu nadále hlásí polovina z více než tisíce respondentů průzkumu NN. Na 40 % Čechů ale uvedlo, že už žijí tzv. víceúrovňový model, který umožňuje střídání životních období práce a odpočinku.

Nepracovat soustavně až do důchodu by si přálo ještě více Čechů. Při otázce na to, který z životních modelů by si lidé v ideálním případě rádi zvolili, se pro ten víceúrovňový vyslovilo dokonce 48 % ku 38 % příznivců tradice. Zhruba 44 % respondentů by také uvítalo, kdyby se tento model stal preferovanou variantou i na úrovni státu, a navíc by jej sami doporučili budoucím generacím.

„Jde o překvapivé zjištění, protože při obdobném průzkumu před dvěma lety se Češi vyslovili jednoznačně pro klasický model, kdy člověk po ukončení studia pracuje bez přestávky až do důchodu,“ řekl Michal Korejs, ředitel produktového vývoje NN Životní pojišťovny. Za změnou podle něj stojí nejspíš to, že lidé v posledních letech začali více dbát na rovnováhu

mezi osobním a pracovním životem. „Lidé v produktivním věku už nechtějí žít pouze prací, ale chtějí si užívat i čas pro sebe. Naopak jsou ale připraveni pracovat v důchodu,“ vysvětlil.

V rámci všech 11 zemí zahrnutých v mezinárodním průzkumu NN jsou Češi ve svém volání po flexibilitě nejhlasitější. Na druhém místě skončili Japonci. Z téměř 12 000 oslovených lidí se opačně vyjádřili naopak Nizozemci, Rumuni nebo Poláci, kteří by raději volili delší penzi bez nutnosti pracovat, a to i za cenu souvislého pracovního nasazení v produktivním věku.

Přibližně 14 % českých respondentů mezi těmito dvěma možnostmi stále váhá, což napovídá, že by v budoucnu oba přístupy mohly dobře fungovat i vedle sebe. Prostor v pracovních „přestávkách“ by Češi dle vlastních slov

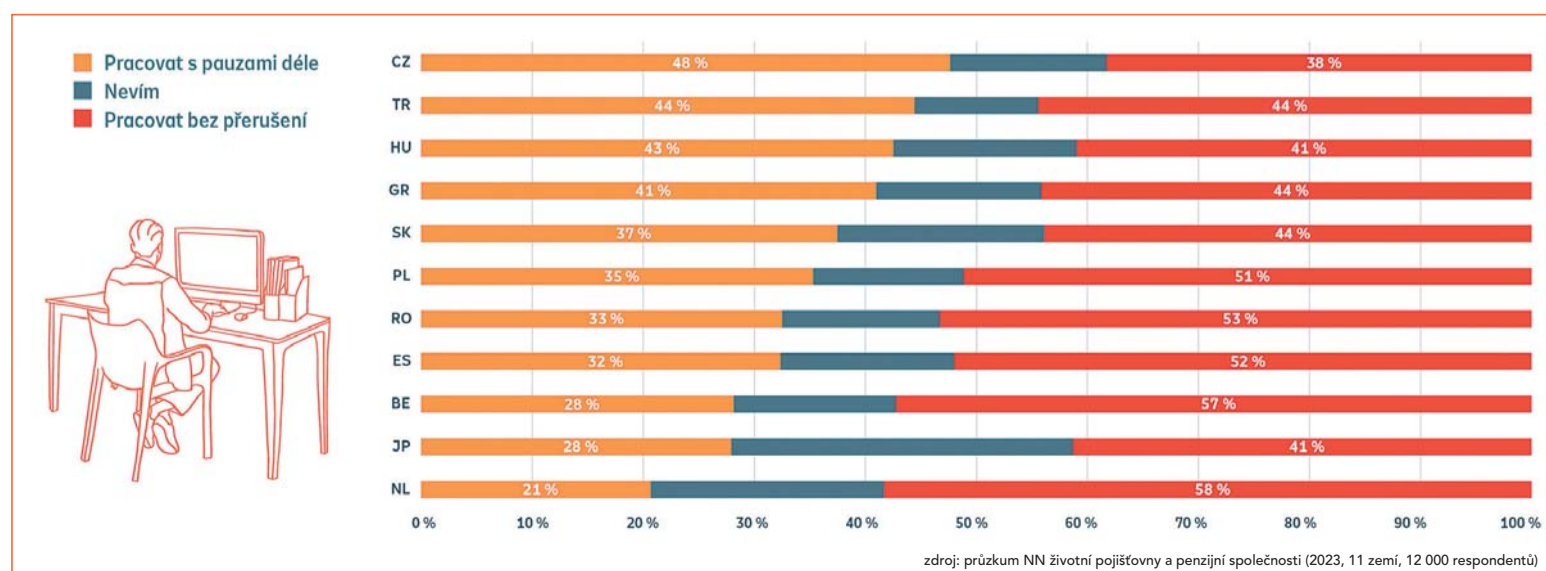
nejraději využili na věci, které máme obvykle spojené až s důchodem, tj. na relaxaci, trávení času s blízkými, koníčky nebo cestování.

Některé firmy už dnes nabízejí zaměstnancům benefit v podobě tzv. sabatiklu. Jde o neplacené volno, kdy se zaměstnanec může věnovat jiným aktivitám než práci a má zároveň jistotu, že o své místo nepřijde. „Mnoho lidí se tímto způsobem brání profesnímu vyhoření. Dle průzkumu by si ale půlroční neplacené volno mohla aktuálně dovolit pouze pětina pracujících Čechů. To je nejméně ze všech dotazovaných zemí,“ upozornil Michal Korejs.

Nadšení pro víceúrovňový životní model v sobě nese optimismus, že budeme fyzicky i mentálně zdraví do vysokého věku. Přestávky v kariéře ale nepomáhají tvořit rezervy na spo-

kojené stáří, naopak z úspor často ubírají. „Stoupající průměrná délka života přestávkám v pracovní kariéře nahrává, nicméně je potřeba myslet i na stinné stránky stáří, jakými může být závažná nemoc nebo závislost na cizí péči. A ve finanční přípravě na takové situace mají Češi ještě velké rezervy,“ nastínil ředitel produktového vývoje NN Životní pojišťovny.

Zatímco pojištění rizika invalidity je dnes už pro většinu Čechů běžnou součástí životního pojištění, na dlouhodobou péči zatím myslí jen málokdo. „U nás v NN pojištění dlouhodobé péče trvá až do 85 let, přičemž výplata plnění probíhá až do 95 let. A čím dřív začnete, tím jsou podmínky výhodnější,“ doporučil Michal Korejs. S podobnou jistotou v zádech už si lidé mohou snáze užívat života v každé jeho fázi. (tz)



Označení původu a zeměpisná označení v České republice a Evropské unii



Tento materiál publikujeme na základě spolupráce s Úřadem průmyslového vlastnictví



Není to ochranná známka. Tato informace by asi měla zaznít v tomto článku jako první. Není pochyb o tom, že ochrannou známku jako druh duševního, resp. průmyslového vlastnictví zná téměř každý spotřebitel, stejně tak by nejspíš dokázal mnoho z nich, ať už českých, nebo zahraničních bez dlouhého přemýšlení vyjmenovat, např. Coca Cola, Google, Dior, Škoda, Opavia, Žabka, Narex, Linet. Na území České republiky dnes platí téměř dva milióny ochranných známek a jako zákazníci se jim těžko vyhneme. Nebo spíš obráceně, k pohodlnějšímu a jistějšímu výběru jakéhokoliv zboží se nám náramně hodí. Vedle toho, když uslyšíme pojem chráněné označení původu nebo chráněné zeměpisné označení (dále jen CHOP a CHZO), možná už si tak jistí nebudeme, co to přesně znamená a k čemu nám to může sloužit. Nejspíš nám to trochu splyne s více známou ochrannou známkou, chcete-li laicky obchodní značkou pro výrobky nebo služby, které na trhu vyhledáváme. Ano, tyto dva instituty průmyslového práva mají mnoho společného, zároveň však jsou v lecčems velmi odlišné.

Cílem tohoto příspěvku je rozdíly popsat a vysvětlit účinky a výhody především té méně známé ochrany CHOP/CHZO. Jde o právní ochranu duševního vlastnictví s dlouhou tradicí na území České republiky a zároveň ochranu budovanou a slibně se rozvíjející na území Evropské unie jako celku. V úvodu článku jsem namátkou vyjmenovala několik ochranných známek, zkusím tedy i CHOP/CHZO, např. z českých jsou to Olomoucké tvarůžky, Štrambercké uši, Žatecký chmel, Pardubický perník, Šobes, Třeboňský kapr, z těch zahraničních Champagne, Roquefort, Gorgonzola, Cava, Czabai kolbász, Spišská borovička.

Ochranná známka odlišuje

Jaký je tedy rozdíl v tom, zda vlastním ochrannou známku, nebo jsem oprávněným uživatelem CHOP/CHZO?

Ochrannou známkou rozumíme jakékoliv označení sloužící k tomu, aby pokud možno jednoznačně odlišilo výrobek nebo službu jednoho podnikatele od shodných nebo podobných výrobků nebo služeb ostatních konkurentů na trhu. Takovým označením může být prostý název (slovo, kombinace slov, písmena, čísla, zkratky), může to být logo, tzn. kombinace slovních a obrazových prvků, slova v grafické úpravě, různé obrazové prvky, dnes již také zvukové záznamy, pohybová nebo multimedialní vyjádření. Invenční a kreativní se v podstatě meze nekladou, pokud známka splňuje svoji základní, tj. rozlišovací funkci. Zákazník si pak značku zboží snadno zapamatuje, zaujme ho např. svojí koncepcí, originalitou, neobvyklostí, vtípem a on se k ní a ke zboží jí označenému rád vrací, dá mu svou důvěru. Vlastník ochranné známky tak získává lepší pozici v konkurenčním prostředí a čerpá zasloužený ekonomický profit. Taková známka je jeho výlučným nehmotným majetkem a zákon mu přiznává právo všem ostatním na trhu zakázat užívat označení, které je s jeho značkou shodné nebo podobné, je-li užíváno pro shodné nebo podobné zboží. Získá-li časem taková známka na trhu dobré jméno, je tento zákaz možné uplatňovat vůči třetím osobám bez ohledu na shodnost nebo podobnost zboží. Ochranná známka je nejrozšířenějším průmyslovým právem pro označování zboží na trhu a dbalý vlastník se o ni pečlivě stará, aby svou rozlišovací funkci neztratila. Není třeba připomínat, jakou reálnou hodnotou může nakonec takové nehmotné právo pro podnikatele být.

Ekonomicky silný význam

Srovnáme-li ochrannou známku s institutem právní ochrany pomocí CHOP a CHZO, zdá se,

že minimálně z kvantitativního hlediska je institutem opomíjeným a méně výhodným. Není tomu tak. Platných CHOP a CHZO na území České republiky, resp. Evropské unie, jsou sice řádově „jen“ tisíce, jejich význam a efekt může být ale pro podnikatele stejně důležitý a ekonomicky silný jako v případě ochranné známky. CHOP a CHZO také chrání název určitého výrobku, neváže se však výlučně k jeho konkrétnímu původci (výrobci), ale ke konkrétnímu území a v něm vytvořeným podmínkám, za kterých tento výrobek vzniká, a stává se tím pro zákazníka vyhledávaným artiklem pro svoje specifické vlastnosti nebo jakost. To, co činí výrobek unikátním v mnohých srovnatelných výrobcích, může mít na svědomí například místní lidský um, zvláštní přírodní podmínky či lokální zdroje nebo zachovávaná tradice původní výroby. Záká-



zník pak rád a často dá takovému výrobku na trhu přednost. V případě CHOP a CHZO jde zpravidla o název tvořený zeměpisným údajem a druhovým označením výrobku (Chodská keramika), nebo výjimečně o název, který se prostě v dané oblasti pro výrobek ustálil (Feta). Pověst či jakost výrobku je dána výlučně, nebo alespoň převážně přímou a objektivní souvislostí s tímto vymezeným územím a podmínkami pro výrobu takového zboží na daném území vytvořenými, danými a zachovávanými. Je pak zájemem všech dotčených výrobců v dané oblasti, aby název, který se pro výrobek užívá a je zárukou jeho výjimečnosti, zůstal k dispozici právě a pouze těm, kteří v místě dané zboží vyrábějí a dodržují podmínky a výrobní postupy, které jsou pro udržení této výjimečnosti třeba.

Nejde tedy o výlučné vlastnické právo jediného vlastníka jako v případě ochranné známky, ale o průmyslové vlastnictví zaručující skupině producentů právo užívat chráněný název. Jejich společným cílem je pak udržovat tuto lokální a unikátní výrobu a bránit ji proti zneuží-

tí, protože bezpochyby přináší danému regionu hospodářský, kulturní a společenský rozvoj a jim samotným ekonomickou výhodu. Nedílnou podmínkou pro to, aby výrobci dosáhli na CHOP/CHZO, je, že všechny skutečnosti vytvářející unikátnost lokálního produktu a jeho souvislost s daným územím musí být transparentně popsány v zákonem vyžadované dokumentaci, která je součástí veřejného rejstříku CHOP/CHZO, a je tak dostupná všem, kdo chtějí takový výrobek za daných podmínek ve vymezeném území vyrábět. Výrobci, tzn. oprávnění uživatelé, se stávají povětšinou členy uskupení (nejčastěji spolku či jiné formy právnické osoby), které o zápis CHOP/CHZO požádá, a které o udržení získané právní ochrany pečují. A proč zavedený dvojitý termín tohoto způsobu ochrany, tj. označení původu nebo zeměpisné označení? Jde v podstatě pouze o míru souvislosti mezi kvalitou či vlastnostmi výrobku a jeho zeměpisným původem, kdy u označení původu je tato vazba mnohem pevnější. Tedy vlastnosti výrobku jsou zpravidla výlučně dané místními přírodními, klimatickými a lidskými činiteli (složení půdy, vliv počasí, zdroje vody a surovin, unikátní místní dovednost lidí). Naproti tomu u zeměpisného označení je unikátnost výrobku a jeho vazba na dané území postavená spíše na tradici a reputaci budované dodržováním výrobního postupu výroby předávaného z generace na generaci, i když zdroje či suroviny na jeho výrobu nemusí z daného regionu pocházet. Co se týče rozsahu ochrany poskytnuté zápisem označení do rejstříku, je ale pro CHOP i CHZO naprosto shodný.

Po stopách historie

Právní úprava tohoto průmyslového vlastnictví na českém území se datuje již od konce padesátých let minulého století, kdy se tehdejší Československo stalo jedním ze signatářů mezinárodní Lisabonské dohody na ochranu označení původu a o jejich mezinárodním zápisu, která umožnila jejím členům poměrně jednoduchým způsobem získat právní ochranu i na zahraničních trzích smluvních států dohody. Je nasnadě, že výrobky s touto přidanou hodnotou byly a jsou dodnes velmi často důležitým vývozním



artiklem a snaha se jim připodobnit názvem, a těžit tak z jejich pověsti není výjimkou jak na domácím trhu, tak i v zahraničí. Na národní úrovni v době totalitního režimu a centralistického hospodářství se ochrana udělovala pomocí ministerských výměrů. V té době touto cestou získaly ochranu desítky tradičních českých, ale i slovenských produktů, jako například Plzeňské pivo, Budějovické pivo, Karlovarská minerální sůl, Karlovarské oplatky, Český granát, Jablonecká bižuterie, Český křišťál, Skalický rubín, Slovenský oštiepok. Počet národních zápisů se postupem času ustálil na cca 200 CHOP a CHZO. Stejně tak na našem území přibývala mezinárodní cestou ochrana zahraničních CHOP (např. Bordeaux, Beaujolais, Parmigiano Reggiano, Porto, Habana, Tokaj). Přesto tento systém ochrany nezažil takový rozmach jako právo známkové. Signatářů mezinárodní Lisabonské smlouvy a její revize tzv. Ženevského aktu z roku 2015 byly a jsou řádově jednotky až desítky zemí, dnes je jich čtyřicet. Ve známkovém systému jsou přitom zapojeny téměř

všechny země světa. Zjednodušeně se dá říct, že svět se v názoru na smysl a užitečnost ochrany CHOP a CHZO rozdělil na dvě části. Některé země, včetně evropských, považovaly ochranu tradičních lokálních výrobků jako svého kulturního dědictví za smysluplné a nechtěly, aby se podobné, nikoliv však originální výrobky vyráběly na druhém konci světa pod názvy odkazujícími na jejich skutečný zeměpisný původ. Druhá skupina zemí, řekněme „vznikem mladších“, takový přenos tradiční produkce s migračními vlnami lidí ze „starého světa“ považovala na svém území za logický a podpory hodný. Tento status quo v mezinárodním společenství trvá dlouhé desítky let a jeho typickým produktem je nekonečný a mediálně známý spor o trhy mezi Českobudějovickým pivem a americkým Budweiserem.

Evropská unie je aktivní

Kde se však na budování a rozvoji tohoto systému právní ochrany pracuje usilovně, je Evropská unie. Původně se zájem zrodil v rámci koncepcí společné zemědělské politiky, kdy podpora regionálního zemědělství a potravinářství, produkce vín, důraz na vysokou kvalitu výrobků, zachování tradiční produkce byly vždy její nedílnou součástí. Od 70. let 20. století se postupně přijímaly evropské normy, které poskytovaly producentům cestu, jak na ochranu CHOP a CHZO v evropském měřítku dosáhnout. V současné době tak lze na základě zápisu do rejstříku Evropské komise získat ochranu pro zemědělské produkty, potraviny, vína a lihoviny. V souvislosti s přístupem České republiky do Evropské unie v roce 2004 řada českých producentů této možnosti využila a dnes je na unijní úrovni chráněno 43 českých výrobků. Vzhledem k tomu, že ze strany nejen členských států EU, ale i třetích zemí přichází zájem o zajištění ochrany CHZO v Evropské unii i pro další druhy zboží, tj. řemeslné a průmyslové výrobky, vstoupí brzy, v horizontu přibližně dvou let, v účinnost nové evropské nařízení o ochráně CHZO pro zbylé oblasti podnikání. Navíc v roce 2020 přistoupila Evropská unie jako celek do již zmiňovaného a zmodernizovaného mezinárodního Lisabonského systému ochrany. V důsledku toho evropská právní úprava poskytne nakonec vyčerpávající systém, který zaručí možnost ochrany CHOP a CHZO jediným zápisem v příslušném evropském rejstříku a z něj možnost pokračovat mimo území Evropské unie mezinárodní cestou. Národní právní úprava některých členských států, včetně České republiky, která doposud částečně existuje, zanikne, a národní úřady se tak stanou v evropském registračním procesu prostředníkem, na kterého se budou žadatelé v zemi původu výrobku obracet s žádostmi o unijní a mezinárodní zápis CHOP a CHZO. Stejně tak zaniknou na národní úrovni zapsaná CHOP a CHZO, pokud oprávnění uživatelé nevyužijí přechodných ustanovení pro transformaci národních zápisů na unijní úroveň pro udržení si kontinuity právní ochrany. Pokud v dnešní době takový uživatel reálně neexistuje a CHOP/CHZO se na trhu neobchoduje, je možné kdykoliv později oživit ochranu novou žádostí o zápis CHOP/CHZO na unijní úrovni, a pomocí tak třeba znovu objevit a obnovit tradici v minulosti známých a žádaných lokálních výrobků se skvělou pověstí, které někdo z neznámých či známých příčin opustil. Stejně tak je možné vybudovat i tradici novou s výjimečným výrobkem, který si takovou ochranu zaslouží. Pokud by kohokoliv zaujala tato myšlenka, je poměrně snadné se dostat k užitečným informacím a rad.

Stránky Evropské komise agriculture.ec.europa.eu/farming/geographical-indications-and-quality-schemes/geographical-indications-and-quality-schemes-explained_en nebo Úřadu průmyslového vlastnictví České republiky upv.gov.cz, jsou vám k dispozici.

JUDr. Iva Koutná,
ředitelka Odboru ochranných známek
Úřad průmyslového vlastnictví



Strana vychází pod partnerskou záštitou České společnosti pro jakost

Dny kvality 2023 se blíží, atraktivní témata rovněž

Budou to spíše otázky budoucnosti, nebo ty, které nás pálí už dnes? O čem všem může být kvalita? V jakých oborech je to záležitost nejpálčivější? To vše zjistíte během Dnů kvality už za pár měsíců. Připojte se k nám a přijďte na podzimní setkání plné inspirace a nových perspektiv v oblasti kvality a zlepšování! Dny kvality jsou zpět, připravovaný ročník konference se uskuteční ve dnech 6. a 7. listopadu 2023 v Praze.

Těšit se můžete na odborníky z různých odvětví, kteří budou diskutovat o nejmodernějších přístupech v oblasti kvality a zlepšování. Program konference je koncipován tak, aby oslovil účastníky z výrobních i nevýrobních podniků. Svě zkušenosti budou sdílet špičkoví manažeři a významné osobnosti, které jistě dodají konferenci unikátní rozměr. První den konference bude program složen ze série přednášek a uzavře ho slavnostní gala večer, kde budou oceněni ti nejlepší v oblasti kvality. Druhý den nabídne setkání v paralelních sekcích, které se zaměří na vysoce odborné okruhy k diskusi a umožní hlubší interakci s jednotlivými specialisty. Témata specificky zaměřených sekcí budou: Kvalita v automobilovém průmyslu, Nejlepší praxe v kvalitě a udržitelnosti a Pro auditory v systémech managementu.

Srdečně vás na Dny kvality 2023 zveme. Věříme, že objevíte to, co vás zaujme, ale také si vychutnáte výměnu zkušeností a budete mít příležitost navázat cenné kontakty. Program konference najdete na webu www.dnykvality.cz. Organizátorem této prestižní akce bude Česká společnost pro jakost. A jako ochutnávku toho, co budete mít možnost na konferenci uslyšet, jsme pro vás připravili krátké rozhovory s autory, kteří budou osobně přítomni. Jde o aktuální otázky, které komentují nové trendy nejen v udržitelnosti a kvalitě. Na konferenci však zazní mnoho dalších zajímavých vstupů na rozmanitou notu.

**Přednáška na konferenci Dny kvality:
Vodohospodářská infrastruktura
moderního venkova**

**Přednášející: Ing. Jaromír Tomšů,
jednatel Satturn Holešov spol. s r. o.**

Zakladatel a majitel rodinné firmy Satturn Holešov spol. s r.o., která působí v oblasti elektronických komunikací ve spojení s projekty envi-

ronmentu. Efektivní a dlouhodobě udržitelný způsob nakládání s vodou ve všech podobách se dnes neobejde bez informačních technologií a IoT ani na venkově, pokud chceme jeho obyvatelům zajistit odpovídající životní standard a současně hospodařit s vodou v krajině.

Jak rozšířené je povědomí společnosti o nutnosti zavedení udržitelného hospodaření s vodou v ČR?

Hodnota vody a její dlouhodobě udržitelná dostupnost je vnímána napříč společností rozdílně. Pro ty z nás, kteří bydlíme a pracujeme v městských aglomeracích, je hodnota vody vyjádřena pouze cenou vodného a stočného. Proto nás povětšinou toto téma moc nezajímá. Pro ty z nás, kteří bydlíme a pracujeme na venkově, může být voda, její kvalita a množství permanentní starostí také faktorem, který významně ovlivňuje naši životní úroveň. Proto se aktivně zajímáme o projekty udržitelného hospodaření s vodou v krajině a čistotu vod povrchových i podzemních v našem okolí, neboť jsou zdrojem pitné vody.

Co vedlo k současnému stavu?

V obecné rovině je to dlouhodobý vodní blahobyt, který jsme si v naší společnosti doposud užívali. Vody byl vždy dostatek a nikoho v zásadě netrápila skutečnost, že draze vyrobenou pitnou vodou splachujeme WC, zaléváme zahrady, nebo v létě dokonce kropíme ulice. Tento stav je ale nutné změnit, pokud se chceme chovat odpovědně k přírodě a budoucím generacím.

Čím může přispět k lepšímu nakládání s vodou vaše firma a jaká jsou možná řešení?

Naše společnost se dlouhodobě věnuje problematice čištění odpadních vod na venkově a hos-

podáření s vodou v krajině. Inovativní způsob, který prosazujeme, aplikuje technologie IoT do obecních soustav domovních čistíren odpadních vod. Snažíme se tak o zvýšení povědomí obyvatel venkova, jak s přečištěnou odpadní vodou nakládat, jak ji efektivně dlouhodobě využívat ve formě vody užitkové. Tak lze snížit spotřebu pitné vody a šetřit její zdroje v krajině. Více se dozvíte z naší prezentace na konferenci.

**Přednáška na konferenci Dny kvality:
Alternativní potraviny**

**Přednášející: doc. Ing. Rudolf Ševčík, Ph.D.,
Vysoká škola chemicko-technologická
v Praze, Ústav konzervace potravin**

Snaha o udržitelné stravování s sebou nese mnoho nových směrů, experimentů, nápadů. I vášnivě debaty o tom, co lidskému organismu prospívá nebo do jaké míry máme být s pojištěním novinek opatrní. Všechny alternativy je potřeba posuzovat v mnoha souvislostech, protože užitek, který by měly přinést, může na druhé straně vyvolat značné náklady na výrobu, transport, přinést újmu planetě, aniž si to uvědomujeme. A což teprve lidské chuti a staletými nastavené zvyklostí...

Lze vůbec definovat, co si dnes můžeme představit pod pojmem alternativní potravina?

V souvislosti s alternativními potravinami mluvíme zejména o alternativách živočišných produktů, které se snažíme nahradit různými surovinami. Jde zejména o suroviny z rostlin, hmyzu, řas, hub nebo suroviny vyrobené pomocí tkáňových kultur. Všechny tyto druhy se úspěšně nebo neúspěšně snaží napodobit vlastnosti surovin živočišného původu, ať už jde o senzory, jakostní, technologické, nebo nutriční vlastnosti. Je tedy otázkou, zda v některých případech nejde spíše o náhražky než alternativy. Terminologie vhodného označování potravin na různé bázi snažících se napodobit výrobky živočišného původu je velmi aktuální téma a dá se říct, že se neustále řeší a vyvíjí.



A přínosy a případná zdravotní rizika tohoto druhu potravin?

O přínosech se mluví především v souvislosti s udržitelností produkce živočišných produktů. Co se týká zdravotních rizik, jsou v souvislosti s alternativami zmiňovány zejména některé antinutriční látky rostlinných produktů nebo možné alergické reakce na složky popsanych alternativ. Dále si musíme uvědomit, že řada alternativ jsou vysoce zpracované potraviny a sledovat bychom měli také rizika spojená s konzumací takovýchto potravin.

Na co se v tomto oboru můžeme těšit a jak rychle se tato strava stane součástí našich jídelníčků?

V tomto ohledu věřím spíše v evoluci než v revoluci, to znamená že vývoj těchto produktů a jejich zařazení do jídelníčku budou spíše pozvolné. Neočekával bych, že se naše stravování nějakým dramatickým způsobem v následujících letech díky alternativám živočišných produktů výrazným způsobem změní.

připravil David Kubla
www.dnykvality.cz

INZERCE



Česká společnost pro jakost OCENÍ ÚSPĚŠNÉ

Máte pocit, že Vaše organizace může být v mnohém příkladem pro ostatní? Česká společnost pro jakost vyhlásila další ročník ocenění Ambassador kvality České republiky. Přihlaste se a možná to bude právě Vaše organizace, která se stane Ambasadorem kvality ČR.

Cena Ambassador kvality České republiky byla vyhlášena v rámci podpory rozvoje a podpory zavádění zásad managementu kvality v různých podobách. Určena je pro organizace, které nadstandardně dbají o zajištění kvality svých produktů a služeb, které se chovají odpovědně a aktivně napomáhají šíření a propagaci kvality.

Ocenění je určeno všem organizacím podnikatelského a veřejného sektoru bez rozdílu velikosti a oboru. Přihlaste se do soutěže a staňte se ambasadory kvality.

Přihlášky můžete podávat do 30. září.

Podrobnější informace o cenách najdete na: <https://oceneni.csq.cz>
Česká společnost pro jakost, www.csq.cz



Český trh fúzí a akvizic opět nabírá dech, investory v obdobích krizí zajímá odolnost firem

Podle odborníků z poradenské skupiny Moore Czech Republic se v průběhu tohoto roku opět začíná zvyšovat aktivita na poli fúzí a akvizic. Následkem pandemie a války na Ukrajině je však patrná větší rozvážnost investorů. Ti kladou zvýšený důraz na odolnost firem vůči otřesům, jako byla právě nemoc covid-19 či ekonomické dopady agrese na Ukrajině.

Nenaplnily se však obavy z hlubší recese, které investoři měli v loňském roce, a vrací se jim nákupní apetit. Přitom mají k dispozici dostatek nahromaděného kapitálu z období, kdy s investicemi váhali právě kvůli obavám o budoucnost globální ekonomiky. Vysoká míra inflace a hledání příležitostí pro zhodnocení volných peněz pro ně pak slouží jako další impulz k investicím. Kombinace těchto faktorů povede podle odhadu odborníků Moore Czech Republic k oživení trhu fúzí a akvizic během druhého pololetí letošního roku a počátkem toho příštího.

Zásadním předpokladem pro investice v oblasti fúzí a akvizic je nyní odolnost a udržitelnost business modelu firem. „Uplynulé roky byly pro firmy tvrdou zkouškou, která prověřila jejich sílu. Zároveň šlo ale také o impulz pro investory

k větší rozvážnosti při transakcích. Udržitelnost a životaschopnost podnikání je pro ně teď tím nejdůležitějším, co u firem hledají. Zajímá je zkrátka, zda má daná společnost zajištěnou svou budoucnost,“ komentoval Ondřej Kolman, Senior Manager z poradenské skupiny Moore Czech Republic. „S udržitelností podnikatelského modelu firem souvisí i to, že pro investory – jak strategické, tak finanční – je důležitá i diverzifikace aktivit firem, které kupují. Tedy to, zda v případě, že by část jejich aktivit postihla další neočekávané krize, bude firma schopna vykryt její výpadek jinou svou aktivitou. Investoři se tedy nyní více než v minulosti vyhýbají firmám, jejichž aktivity připomínají ‚monokultury‘, a vyhledávají ty, jejichž aktivity jsou více diverzifikované,“ dodal Ondřej Kolman.

V prvním pololetí letošního roku proběhlo 61 transakcí, o 12 méně než ve stejném období roku 2022 a o 22 méně než v druhé polovině loňského roku. „Je vidět, že obava investorů z poklesu trhů a recese, která panovala na konci roku 2022 a začátku roku 2023, postupně odeznívá s tím, jak se firmy přizpůsobují novým podmínkám na trzích. Pro druhé pololetí roku 2023 očekáváme zvýšení počtu dokončených transakcí, které se i díky obavám strategických investorů zpozdily či protáhly,“ sdělil Ondřej Kolman.



Mezi zajímavé letošní transakce v oblasti fúzí a akvizic na českém trhu patřila například akvizice společnosti Woltair americkou kapitálovou společností Westly Group. „Tato transakce potvrzuje velkou atraktivitu společnosti v oblasti čistých energií pro investory,“ konstatoval Ondřej Kolman. Další transakcí byla akvizice tradičního českého výrobce optických a mechanických přístrojů Meopta – Optika investiční společností Carlyle Group.

Dalším podnětem pro rozhýbání trhu fúzí a akvizic bylo také vylepšení situace na trhu s energiemi. A tedy ochladnutí obav investorů, že firmy, do nichž investují, nepřežijí růst cen

energií a vstupů. „Vedle toho je zásadním faktorem také relativně velké množství kapitálu, který se nahromadil v rukou finančních i strategických investorů. V kombinaci s vysokou mírou inflace jde o ideální předpoklad pro zvýšení aktivity na trhu fúzí a akvizic. Oživení trhů očekáváme v druhém pololetí roku 2023, případně na začátku příštího roku,“ vysvětlil Ondřej Kolman. „Pro investory je také důležité zjištění, že firmy, které zvládly krize, kterými jsme nyní procházeli, zvládnou patrně do budoucna i jiné otřesy a investice, které do nich vloží, se jim tedy vrátí,“ vysvětlil Ondřej Kolman.

Současná ekonomická situace z pohledu fúzí a akvizic nepřeje především energeticky náročným podnikům, dodavatelům pro automobilový průmysl (nejvíce tzv. second tier) a firmám závislým na zahraničních dodávkách surovin a komponent. „Dochází ke sblížení představ prodávajících a investorů, stále platí u investorů velký důraz na prokázání udržitelnosti ekonomických výsledků. Energeticky náročná odvětví již vzhledem k navrácení cen energií nejsou v takových problémech, nicméně stále jsou v riziku odvětví vázaná na dodávky surovin či produktů z Asie. Stále je však patrný trend zájmu investorů o oblast energetiky,“ podotkl Ondřej Kolman. (tz)

Obrat širší skupiny Broker Consulting se podle auditovaných výsledků navýšil na 2,8 miliardy korun

Obrat širší skupiny Broker Consulting za loňský rok podle auditovaných výsledků vzrostl o 5,7 % na 2,8 miliardy korun. Nejvíce se na tomto výsledku, který opět potvrdil rostoucí trend celé skupiny a její vedoucí postavení na trhu finančního a realitního zprostředkování, podílela společnost Broker Consulting, a.s. Z kompletních dat v oblasti finančnictví se prokázala vysoká poptávka klientů po zajištění na rentu.

„V uplynulém roce jsme mnohem více pomáhali klientům s revizí jejich domácích rozpočtů, plánováním úspor a také s jejich přípravou na stáří. Do popředí zájmu našich klientů se dostala ochrana jejich finančních rezerv před vysokou inflací. Lidé citelně vnímali, jak se hodnota úspor snižuje,“ vysvětlil Petr Hrubý, zakladatel a předseda dozorčí rady společnosti Broker Consulting.

Ekonomické výsledky

Skupina Broker Consulting v loňském roce opět rostla. Meziroční navýšení, jehož Broker Consulting dosáhl v každém z dosavadních 24 sledovaných ročních období, bylo přitom v minulém roce charakteristické pro valnou většinu společností, které jsou součástí skupiny. Promítlo se například do hospodaření společností Broker Consulting,

ProCredia, Prodomia Group a Moneco investiční společnost.

Změny na trhu finančních produktů

Pro uplynulý rok byly typické změny na trhu finančních produktů, které byly ovlivněny skutečností, že občanům i firmám vzrostly ve velkém náklady na energie a že současně došlo k rychlému navýšení úrokových sazeb za úvěry a hypotéky. „Prudký nárůst poptávky jsme viděli v oblasti pojištění. Dlouhodobě je v Česku znám problém podpojištění obyvatelstva jak v oblasti životního pojištění, tak v oblasti pojištění majetkového. Klientům pomáháme s tím, aby měli rizika pojištěna správně,“ řekl k výsledkům Vilém Podliska, generální ředitel a předseda představenstva společnosti Broker Consulting.

Realitní trh

Kvůli méně dostupným hypotékám a inflaci si domácí realitní trh dramaticky zpomalil, na celkových výsledcích společnosti se to však v zásadě neodrazilo. Zatímco v roce 2021 pomohl Broker Consulting v Česku klientům prodat nemovitosti za 10,5 miliardy korun, loni to bylo 10,3 miliardy korun.

Společnost tak posílila své postavení na realitním trhu a potvrdila, že patří mezi tři největší poskytovatele realitních služeb v České republice. Na tom se podílel rovněž úspěšný prodej více než sto developerských projektů, včetně projektů pod značkami patřícími do skupiny Broker Consulting – BC Real a Broker Development. Jde například o projekty Nová Papírna a Byty Borský park v Plzni či Central Point Kladno. V loňském roce se navíc začaly připravovat další pod názvy Residence Golf Ostravice, Na Vyhlídce Kaplice a Apartmány na sjezdovce Plešivec.

Úspěchy v roli franšizora

Společnost Broker Consulting jako zřizovatel franšizového konceptu OK Point získala za předchozí rok prvenství v hlavní kategorii sou-

těže Franchisa roku a spolu s ním se stala Franšízorem roku 2022. Úspěšnou vizi OK Pointu tak ocenila vedle řady stávajících a nových klientů také odborná porota České asociace franchisingu. Celkový úspěch podle hodnocení tkví zejména ve vysoké kvalitě poskytovaných služeb, skvělých ekonomických výsledcích a podpoře, kterou společnost věnuje svým franšizantům. Pro ty má vybudovaný kompletní systém podpory a možností a pomáhá jim podnikat pod silnou značkou na trhu.

Společenská odpovědnost

Skupina Broker Consulting se také v uplynulém roce věnovala oblasti společenské odpovědnosti. Opět podpořila dobročinný spolek Dobrý skutek. Historicky už Dobrý skutek rozdával mezi potřebné přes sto milionů korun. Na Dobrý skutek se obraceli lidé, kteří neměli v životě tolik potřebného štěstí, aby mohli žít život bez komplikací a překážek. Dalším cílem dlouhodobé pomoci byl projekt ABC Finančního vzdělávání, kterému se daří přispívat ke zvyšování finanční gramotnosti zejména žáků i pedagogů na základních i středních školách prostřednictvím hry FinGR Play. (tz)

Češi loni přišli kvůli nepojištěným požárům o 1,7 miliardy korun

V roce 2022 vyjžděli hasiči k 21 000 požárů s celkovou škodou téměř 5,3 miliardy korun. Pojištěná z nich ale byla jen čtvrtina. Češi i firmy tím přišli o více než 1,7 miliardy korun, které by jim bývaly mohly být vyplaceny na pojistném plnění. Vyplynulo to z analýzy České asociace pojišťoven.

Na jedné straně 5307 pojistných událostí z požárů s celkovou pojištěnou škodou 3,6 miliard korun, na straně druhé dalších 15 500 požárů za 1,7 miliardy korun, proti kterým ale klienti pojištění nebyli. To jsou aktuální statistiky České asociace pojišťoven a HZS. „Zdálo by se, že podle aktuální analýzy dosahuje propojištění pro případ požáru jen okolo 25 %. Podle různých

statistik dosahuje pojištění nemovitosti občanů 55 %, u firem to bude ještě významně více. Důvodem tohoto rozdílu je velké množství požárů, při kterých zasahují hasiči, ale žádná zásadní škoda u nich nevzniká. Typický může být požár trávy, odpadu nebo jiné poplavy, kde není reálná škoda nebo jen minimální,“ uvedl Petr Jedlička, analytik České asociace pojišťoven. Denně se přitom stane v průměru 14,5 majetkových pojistných událostí, jejichž příčinou je požár.

V meziročním srovnání přitom stoupl objem škod, a při stabilitě počtu pojistných událostí tedy i průměrná výše škod z požáru, a to o 13 %. Počet pojištěných požárů se dlouhodobě pohybuje okolo 5300 událostí za rok s průměrnou škodou 676 000 korun v roce 2022 ve srovnání s 595 000 korun v roce 2021. „Hodnota domácností i nemovitostí roste, rostou tedy i způsobené škody. Je proto třeba dbát na správnou výši pojistných částek, aby nedocházelo k tzv. podpojištění, tedy situaci, kdy pojistná částka není ak-

tualizovaná, a neodpovídá tak skutečné hodnotě majetku,“ upozornila Lenka Slabejová, odbornice na neživotní pojištění České asociace pojišťoven. Správné pojistné částky však dosahuje jen třetina pojistných smluv. Nejčastější výše podpojištění činí mezi 20 % a 49 %, a 15 % smluv dosahuje dokonce více než 50% podpojištění.

Požáry byly mezi prvními událostmi, proti kterým se dalo pojištit. První pokusy o tento typ pojištění se datují do poloviny 17. století, ale až v roce 1681 založil ekonom Nicholas Barbon s kolegy první pojišťovnu proti požárům The Insurance Office for Houses. Na českém území se pak první pojištění proti požáru objevilo v roce 1748, kdy v rámci tereziánských reforem vznikl tzv. fond na úhradu škod vzniklých požáry, povodněmi a nepřízní počasí. (tz)

	2021	2022	rozdíl
objem škod	3 167 078 000 Kč	3 588 138 000 Kč	113,7 %
průměrná škoda	594 645 Kč	676 114 Kč	113 %

Blíží se revoluční změny v oblasti obalů

V Bruselu začalo projednávání rozsáhlých změn právních předpisů týkajících se obalů a obalových odpadů. Revize přinese řadu změn, které ovlivní jak spotřebitele, tak obchodní řetězce. Cílem je prevence a redukce obalového odpadu a větší využívání opakovaně použitelných obalů. Potenciální dopady nové evropské legislativy níže analyzovala Ivana Sobolíková ze společnosti Miwa Technologies, která vyvinula a provozuje systém opakovaně použitelných obalů využívaný v českých i zahraničních supermarketech.

Mezi hlavní konfliktní linie návrhu patří zavedení povinných cílů, které členské státy budou muset dodržovat v souvislosti s celkovým množstvím vyrobených, ale také recyklovaných obalů. Podle cílů navržených Evropskou komisí by členské státy musely zajistit, aby do konce roku 2030 bylo recyklováno 70 % obalů. Úplně všechny obaly navíc musí být recyklovatelné, tedy recyklaci umožňovat. Zároveň by měl každý členský stát povinen snížit množství obalových odpadů produkovaných na obyvatele o 10 % do roku 2035, a následně o 15 % do roku 2040.

„Evropská komise návrh předložila proto, že stávající systém dominantně jednorázových obalů je neudržitelný. Právě na obaly se v EU spotřebuje nejvíce čistých původních materiálů – padne na ně celých 50 % spotřeby papíru a 40 % spotřeby plastů. Obaly také tvoří více než třetinu tuhého komunálního odpadu. Navíc jde o stále se prohlubující problém – za posledních dvacet let jsme vyprodukovali dvě třetiny plastů, které kdy vznikly od jejich masovější výroby v roce 1950,“ řekla Ivana Sobolíková.

Evropská komise publikovala návrh na revizi současné obalové směrnice v listopadu 2022 a Evropský parlament i ministři životního prostředí členských států k návrhu předložili své připomínky. Finální vyjednávání budou probíhat až do roku 2024 a nová pravidla vstoupí v platnost nejdříve od roku 2025. Důležité také je, že Komise místo současné směrnice přichází s takzvaným nařízením, které je závaznější a sjednocuje pravidla pro všechny členské státy Evropské unie.

Zatímco většina zemí západní a severní Evropy nový návrh nařízení o obalech a obalových odpadech vítá, státy střední a východní Evropy, včetně Česka, jsou naopak opatrnější. Podle dosavadních výměn názorů mezi mi-

nistry životního prostředí by Česká republika preferovala zachovat současný právní rámec ve formě směrnice, která ponechává členským státům více prostoru, jakým způsobem stanovených cílů dosáhnout. Dále se Ministerstvo životního prostředí, které má tvorbu české pozice primárně na starosti, obává příliš krátkých lhůt na změny a nedostatečné vazby na jiné právní předpisy.

I mezi zástupci firemního sektoru a nevládních organizací se najdou jak podporovatelé, tak odpůrci návrhu. Například Eva Ryšavá, konzultantka Institutu cirkulární ekonomiky, nařízení komentovala následovně: „Vzhledem k předpokládanému nárůstu produkce obalových materiálů je důležité nespolehat pouze na jejich recyklaci, která by měla být až jedním z posledních stádií cyklu materiálu. Především je nutné podporovat předcházení vzniku odpadu. Právě tato myšlenka, která je nařízením přenesena především na znovupoužitelné obaly a regulaci vyložené zbytných obalů, je od roku 2021 prioritou stanovené hierarchie nakládání s odpady. Nejde tedy o úplně nový koncept, který by měl vzbuzovat překvapení. Nové nařízení se snaží princip prevence vzniku odpadu uvést do praxe. Důležité je, aby při snaze o zavedení opakovaně použitelných obalů nebyly opomíjeny požadavky ostatních právních předpisů například z oblasti potravinářství a bezpečnosti, které mohou limitovat použití takových výrobků.“

Hospodářská komora ČR či Česká asociace odpadového hospodářství jsou naopak skeptičtější. Podle názoru ČAOH se v průběhu hry mění pravidla stanovená v roce 2018 a 2019 v takzvaném balíčku oběhového hospodářství. Český průmysl také kritizuje nejasnou podobu budoucího legislativního prostředí, kdy se některé požadavky budou teprve dodatečně upřesňovat takzvanými delegovanými akty, a výrobci se tak na nová pravidla nebudou moci připravit dostatečně včas.

„Negativa jednorázových obalů jsou tak silná, že je určitě namístě podpořit transformaci odvětví i legislativně. Navrhnutý přísnější rámec ve formě nařízení umožňuje harmonizovat pravidla napříč celým jednotným trhem EU, a nastavit tak určitou minimální laťku. Zároveň by nová opatření měla vyvolat dostatečný tlak na to, aby došlo k urychlení transformace,“ dodala svůj pohled Ivana Sobolíková.

V Evropském parlamentu bylo europoslancům návrhu Komise předloženo téměř 3000 poz-



měňovacích návrhů. V září by měl o výsledné podobě hlasovat výbor Evropského parlamentu pro životní prostředí, kde Českou republiku reprezentuje i šest českých europoslanců, včetně Alexandra Vondry, který je v rámci revize obalové legislativy poměrně aktivní. Pozici musí následně potvrdit ještě plénum Evropského Parlamentu.

Paralelně budou ještě o nařízení jednat ministři životního prostředí členských států v rámci Rady EU, a to včetně českého ministra Petra Hladíka. Prioritou bude finalizovat nařízení do dubna 2024, tedy předtím, než se činnost Evropského parlamentu na několik měsíců pozastaví kvůli nadcházejícím evropským volbám. Otázkou však je, zda se vyjednávání vzhledem k relativně velkému počtu citlivých témat neprotáhne až do druhé poloviny roku 2024.

Důležitým tématem pro mnoho států, včetně České republiky, je také návrh týkající se povinnosti zavést zálohový systém na PET lahve a plechovky v případě, že do roku 2026 daný členský stát nedosáhne 90 % zpětného odběru.

V neposlední řadě revidovaná podoba směrnice představuje i povinné cíle týkající se opakovaně použitelných obalů v určitých sektorech. Komise navrhuje jejich závazné využití v oblasti prodeje teplých a studených nápojů, hotových pokrmů a přepravních obalů pro určité produkty. Do budoucna však plánuje rozšířit tuto povinnost i na jiné sektory.

„Systém opakovaně použitelných obalů dostává v rámci nařízení významný prostor a měl by být do budoucna jedním z významných řešení. Například organizace Ellen MacArthur Foundation odhaduje, že kolem 20 % produkce plastových obalů by mohlo být nahrazeno právě

systémy opakovaně použitelných obalů. V některých kategoriích produktů je příležitost ještě větší. V tuto chvíli je nařízení opomíjí a nestanovuje pro ně procentuálně cíle využití opakovaně použitelných obalů (například hygienické a čisticí produkty), přestože pro ně dnes existují udržitelná a efektivní obalová řešení. Věřím, že v tomto ohledu dozná legislativa ještě pozitivních změn, přeci jen je proces jednání a zpracování pozměňovacích návrhů v počátku. Opakovaně použitelné obaly jsou funkčnější, lépe chrání zboží, umožňují skladování a skrze chytré technologie mohou dodat i řadu dalších funkcí,“ uzavřela Ivana Sobolíková.

MIWA je česká společnost, aktivní na trhu od roku 2016, která vyvinula řešení minimalizující spotřebu obalů produktů denní spotřeby (mj. potravin nebo drogistického zboží). Toto řešení je založené na kapslích vybavených chytřou technologií a odpovídá logistickým i hygienickým požadavkům současných obchodních řetězců a výrobců, včetně těch nejnáročnějších velkých značek. Firma se může pochlubit spoluprací například s nadnárodní skupinou Ahold Delhaize, včetně českého Alberta a holandského Albert Heijn, s řetězcem Aldi v Británii nebo s portugalským řetězcem Continente. V Česku pak Miwa spolupracuje také třeba s řetězcem Country Life nebo s Biopekárnou Zemanka.

Miwa byla v roce 2022 jako první česká firma vybrána Světovým ekonomickým fórem (WEF) mezi tzv. Technology Pioneers, tedy světové technologické průkopníky ve svém oboru. Totéž ocenění v minulosti získaly společnosti jako Twitter, Airbnb nebo Google.

Celé řešení, které Miwa vyvinula, je založené na systémové modernizaci a transformaci dodavatelského řetězce za využití zásad cirkulární ekonomiky. Vzniká tak cirkulární dodavatelský řetězec (circular supply chain) založený na opakovaně použitelných standardizovaných obalech – kolujících mezi obchody, servisním centrem a výrobcí – a na maximálním využití dat. Právě efektivní využití toků dat je velmi důležitou součástí celého systému, který nelze zjednodušovat pouze na nákupní zážitek spojený se špičkovým designem a jednoduchým použitím – ten je velmi důležitý, ale klíčová konkurenční výhoda Miwy spočívá právě v tom, co se odehrává v pozadí. Tam probíhá cirkulární B2B koloběh založený na datech, který obchodníkům nijak nenarušuje jejich dosavadní logisticko-operační procesy, naopak jim přináší ekonomickou a ekologickou výhodu. (tz)

Action otevřel svou 50. prodejnu v České republice

Action, nejrychleji rostoucí evropský diskontní řetězec s nepotravinovým zbožím, dosáhl dalšího významného milníku na českém trhu: 29. července otevřel svoji již 50. lokální prodejnu. Nová pobočka Action se nachází v pražském obchodním centru Šestka. Jde o sedmou prodejnu řetězce na území hlavního města a celkově šestou, již u nás otevřel v letošním roce.

Řetězec Action vstoupil na náš trh v srpnu 2020. Od té doby si jeho autentický koncept založený na bohatém výběru 6000 položek ze 14 produktových kategorií, skvělé kvalitě zboží a nejnižších cenách získal přízeň zákazníků napříč kraji České republiky. Ve všech 11 evropských zemích, kde dnes Action působí, nabízí návštěvní-

kům svých prodejen překvapivý sortiment se 150 novými položkami každý týden. Více než 1500 artiklů lze u Action pořídit za méně než 25 Kč, průměrná cena produktu nepřesahuje 50 Kč. „Skutečnost, že se nám za necelé tři roky od vstupu na místní trh podařilo otevřít 50 prodejen, považujeme za opravdický úspěch a jasný dů-

kaz toho, že koncept Action je v souladu s preferencemi českých zákazníků. Těší nás vidět, jak rádi k nám chodí nakupovat a objevovat při tom náš široký, neustále obměňovaný sortiment zboží běžné spotřeby i sezónní produkty,“ řekl Sławomir Nitek, regionální ředitel Action pro Polsko, Českou republiku, Slovensko a Rakousko.

Spolu se zajišťováním bohaté nabídky zboží je jedním z pilířů působení Action i závazek k udržitelnému podnikání. V roce 2022 společnost v rámci plnění svého programu na poli udržitelnosti eliminovala emise CO₂ o působivých 40 %. Veškeré prodávané produkty procházejí podrobnou analýzou a procesem neustálého

zlepšování za účelem rozšíření sortimentu o co nejvíce odpovědně vznikajícího, cirkulárního a vůči životnímu prostředí šetrného zboží. Vysokým environmentálním standardům pak odpovídají i samotné prodejny řetězce – přes 1900 z nich již funguje bez připojení k zemnímu plynu a 95 % je vybaveno energeticky úsporným LED osvětlením. Action plánuje své zbývající pobočky od zdroje plynu odpojit do konce roku 2024.

Action po Evropě provozuje přes 2300 obchodů, jež vytvářejí pracovní příležitosti pro více než 80 000 lidí. V České republice už počet zaměstnanců přesáhl 1200. V nové pražské prodejně našlo uplatnění dalších 24 z nich. (tz)



Designové radiátory jsou chytré

Nahradit staré novým může být někdy komplikované. Ne však u článkových radiátorů, pokud zvolíte jejich správnou alternativu!

„Klasické litinové radiátory, typické pro panelové domy, se neprodávaly podle výšky, ale podle boční rozteče připojení. Nejčastější přitom byla 500 mm, která se dnes prakticky nepoužívá. Jejich dnešní výměna by tak znamenala také sta-

vební zásahy v podobě rekonstrukce alespoň části vodovodních rozvodů,“ vysvětlil Ing. Miroslav Váša, vedoucí prodeje designových radiátorů Zehnder, a dodal: „A z toho důvodu jsme vyvinuli model Zehnder Charleston Retrofit, který si s původní roztečí poradí – připravili jsme ji totiž ve shodném rozměru, což umožňuje radiátor napojit na stávající potrubí.“ Odkládání výměny starých litinových radiátorů z důvodu nutnosti stavebních úprav je tak konec!

Z hlediska designu se přitom článkový radiátor v průběhu let téměř nezměnil – stále nabízí transparentní vzhled s možností snadného čištění. Benefitem je však široká variabilita provedení a svou ocelovou konstrukcí Zehnder Charleston Retrofit navíc přináší rychlejší a plynulejší regulaci a také úsporu energií. S návrhem radiátoru pomůže intuitivní online konfigurátor na stránkách www.zehnder-charleston.cz/ konfigurátor. (tz)

Od Dostihů a sázek k portfoliu s 600 hrami a hračkami

Téměř 20 milionů prodaných produktů za uplynulých deset let. Roční obrat překračující v posledních třech letech 200 milionů korun, s maximem dokonce na hranici 250 milionů korun. Rozšíření nabídky z 60 na 600 položek. To je jen část bilance tuzemské společnosti Dino Toys, která už 30 let baví a rozvíjí děti i dospělé. Vybrali jsme pro vás zajímavosti, které se pojí s historií, současností i budoucností největšího českého vydavatele a výrobce deskových her, puzzle, karet a dalšího hračkářského sortimentu.

Firmu založil v roce 1993 Ladislav Mareš – vizi onář, milovník her a koní a také autor legendárních Dostihů a sázek. Během třiceti let se této hry prodalo přibližně 2,75 miliónu kusů, a o zábavu i adrenalin se tak může postarat zhruba v každé druhé domácnosti v České republice. V současné době se její roční prodej pohybuje průměrně okolo 40 000 kusů.

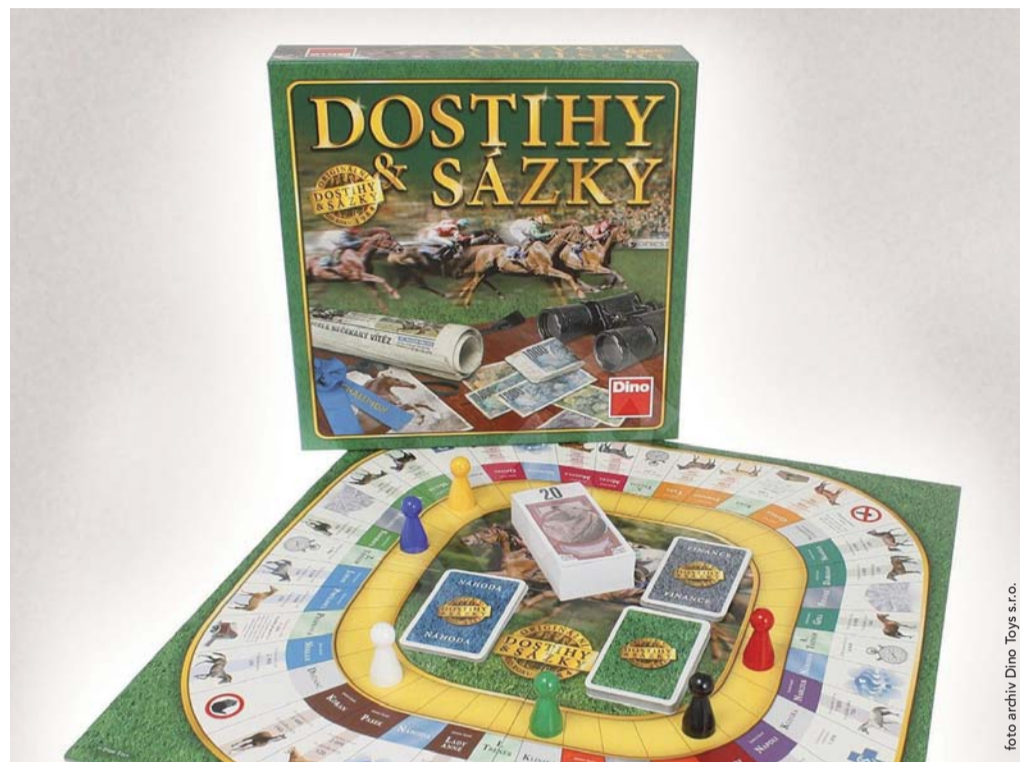
Bestsellery prověřené generacemi hráčů

Výrobce uvádí své produkty pod značkou Dino. Před třiceti lety přitom v jejím katalogu převládaly puzzle. Společenských her bylo v nabídce jen osm, samozřejmě, včetně Dostihů a sázek. Jednou z prvních her, kterou Dino začalo vyrábět, byla obdoba hry Člověče nezlob se určená pro nejmenší. Dodnes vychází pod názvem Pojď si hrát. Jediněčná byla – a stále je – jak ilustracemi Krtečka od Zdeňka Milera, tak i tím, že v ní bodovou kostku nahradila obrázková. Od samého začátku patří mezi nejžádanější tituly. V současné době se jí ročně prodá okolo 30 000 kusů.

Na vlnách nostalgie i trendů

Ze stálic, které hrají lidé po generace, je největší zájem o Člověče nezlob se (ročně téměř 60 000 prodaných kusů) a Kloboučku hop. Velká poptávka je také po hrách, které se nesou na vlně nostalgie a Dino je vrátilo po letech znovu na pultry. Patří k nim Kamionem po Evropě, Maršál a Špión nebo Lovci pokladů.

Z novějších si velmi dobře vedou licenční hry pro děti, například ty pod hlavičkou Disney, ale také Peppa Pig nebo Králíček Bing. Úspěšné jsou i hry vzniklé na základě partnerství s televizními stanicemi navazané na zábavné vědomostní pořady. Patří k nim Máme rádi Česko (TV Prima) nebo AZ Kvíz a Zázraky přírody



(obojí Česká televize). Zákazníci si rovněž oblíbili originální české hry vycházející z vlastního vývoje značky Dino, jakými jsou Poznej vlajky nebo celá edice Chytrých kvízů pro předškolní a školní děti. V obou případech se roční prodeje pohybují v řádu dvou desítek tisíc kusů.

Stovka vývojářů a sázka na precizní tuzemskou výrobu

U všech produktů značka Dino pečlivě hlídá kvalitu, kterou může doložit řadou certifikátů. Patří k nim například Bezpečná a kvalitní hračka. „České normy pro dětské zboží jsou jedny z nejpřísnějších a naše produkty je splňují do posledního puntíku, na což jsme skutečně pyšní. Kromě samotného materiálu a perfektního provedení je pro nás zásadní i přidaná hodnota obsahu. Velkou pozornost tak věnujeme vývoji,“ vysvětlil Jan Šlemín, spolumajitel a jednatel společnosti Dino Toys s.r.o. Jde přitom o dlouhodobou záležitost. V případě velmi úspěšné řady Chytrých kvízů, na kterých spolupracovali i pedagogové z mateřských a základních škol, trval celý proces dokonce několik let. U nové hry jde obvykle o 6–12 měsíců.

Dino Toys podporuje především české autory her a ilustrátory. Na vzniku deskovek a dal-

ších produktů se jich za 30 let činnosti firmy podílela přibližně stovka. Vlastní produkce probíhá v několika výrobních závodech a manufakturách, a to ve středních a severních Čechách.

Součástí portfolia jsou také licenční výrobky. Kromě výše zmíněných her jde například o produkty s motivy oblíbeného Krtečka Zdeňka Milera a nezapomenutelné kopřivnické Tetry 148.

Z Česka nejen do Ameriky

Na začátku obsáhla značka Dino zhruba 60 produktů. Katalog pro rok 2023 čítá na 600 položek. Za uplynulých 30 let zaměřily hry a hračky s logem Dino do 25 zemí, a to včetně Izraele, USA nebo exotické Ugandy. Prodávají se v téměř celé střední a východní Evropě. „Skladba našich zahraničních odběratelů se však průběžně mění. Dříve jsme více vyváželi na východ, nyní míří naše produkty i na západ. Nejdříve spolupracujeme s Maďarskem nebo Holandskem, nově třeba s Dánskem,“ argumentoval Jan Šlemín, který stojí zároveň ve vedení vývoje značky Dino.

Inspirace filmovým trhákem

Původní název společnosti zněl AC Dino Efekt. Šlo o reakci na tehdy do kin uvedený film Jurský

park od Stevena Spielberga. „Název nám přišel hravý a úderný. Dinosauri byli v kurzu. Navíc jsme se v té době dostali k malbám dinosaurů od Zdeňka Buriana, které jsme použili na puzzle a zákazníci si je velmi rychle oblíbili,“ vzpomněl Ladislav Mareš. Společnost byla založena jako rodinná česká firma. V letech 1996–2004 v ní figuroval zahraniční partner. Od roku 2004 působí pod názvem Dino Toys opět jako 100% česká společnost v rodinném vlastnictví. Od roku 2011 ji vede zeť zakladatele Ladislava Mareše Jan Šlemín, který ve firmě působí déle než 22 let.

Společnost začínala s 12 lidmi, nyní má více než 60 kmenových zaměstnanců. Celých 30 let je značka Dino věrný hlavní technolog a specialista výroby Petr Brusák, který tu během své kariéry působil také jako obchodník a vývojář.

Ukotvené hodnoty základem plánů do budoucnosti

„Jako ostatní i my čelíme následkům ekonomické krize a musíme se vypořádat se zvyšováním cen materiálů, energií a dalších nákladů. Snažíme se přitom držet ceny přijatelné pro naše zákazníky, což jsou velmi často rodiny s dětmi. Přesto podle našich zkušeností jejich zájem o hry a puzzle po covidových letech klesá, protože řada z nich musí ve výdajích upřednostnit základní potřeby před zábavou,“ konstatoval Jan Šlemín. Dodal však, že za svou třicetiletou historii společnost zažila období několika ekonomických krizí, které se jí podařilo ustát, a to i díky jednotě, prioritám a hodnotám, které si rodinná firma zachovává. Patří k nim nezávislá a soběstačná výroba i vlastní grafické a vývojové oddělení. Důraz klade na velkou podporu českého výrobku, tradice, řemesla a designu s využitím lokálních zdrojů. Staví rovněž na bohatých zkušenostech, individuálním přístupu, a především smysluplném obsahu produktů, které již po generace spojují rodiny i přátele a rozvíjí děti.

V současné době je pro Dino Toys příznivým signálem skutečnost, že by se výroba měla s ohledem na udržitelnost a ochranu životního prostředí přesouvat z Číny zpět do Evropy. Tento trend je v souladu s hodnotami rodinné společnosti, která dlouhodobě apeluje na kvalitní regionální a udržitelný výrobek. I proto hodlá nadále udržet vysokou kvalitu tak, aby se k ní zákazníci rádi vrátili. To platí jak pro sortiment pod značkou Dino, tak pro zakázkovou výrobu, které se společnost rovněž věnuje. (tz)

Inovace českých programátorů Konica Minolta pomůže s digitalizací firmám po celém světě

Využití elektronického podpisu, archivace digitálních dokumentů v souladu s evropskou legislativou a zjednodušení práce s datovými schránkami. Programátoři z brněnského vývojového centra Konica Minolta přidali tři nové funkce k systémům pro inteligentní správu informací mezinárodní společnosti M-Files. Nástroje vyvinuté na základě požadavků zákazníků českého trhu jsou díky začlenění do portfolia M-Files k dispozici uživatelům po celém světě. První instalace českého softwaru mimo tuzemský trh aktuálně probíhá u zákazníka Konica Minolta v Řecku.

„Tlak na digitální transformaci sílí všude ve světě. Proto jsme se rozhodli využít našich vývojových kapacit a prostřednictvím M-Files nabídl nové služby spojené s využitím digitálních dokumentů i firmám mimo tuzemský trh. Jako první zareagoval zákazník Konica Minolta z Řecka, u něhož aktuálně zavádíme naši službu elektronického podpisu Signi,“ řekl Pavol Katrenčík, ITS Portfolio Manager společnosti Ko-

nica Minolta Business Solutions Czech, a dodal: „Tato služba vzešla z naší spolupráce se stejnojmenným českým startupem a v České republice ji využívá již více než 500 firem. Se Signi již není třeba dokumenty tisknout, rozepisovat k fyzickým podpisům a opětovně digitalizovat.“

Podle Konica Minolta může například firma s využitím elektronického podpisu u jednoho tisíce dokumentů ročně ušetřit až 140 000 korun. „Uvážíme-li například náklady na tisk průměrné smlouvy, práci zaměstnanců a cenu poštovních či kurýrních služeb, vychází její schválení v digitální podobě přibližně o tři čtvrtiny levněji,“ upřesnil Pavol Katrenčík a doplnil, že druhou českou inovací v M-Files je možnost dlouhodobé archivace digitalizovaného dokumentu ve shodě s nařízením Evropské unie eIDAS o elektronické identifikaci. Díky ní jsou všechny dokumenty podepsané pomocí Signi platné a právně závazné i několik let po podepsání na celém území EU.

Poslední novinkou je nástroj pro zjednodušení práce s datovými schránkami. Ten umožňuje například automatické stahování zprávy z datových schránek i možnost archivace odchycených datových zpráv přímo do M-Files. Fir-

my tak nemusejí udělovat přístupy k datovým schránkám desítkám zaměstnanců odpovědným za různé agendy související s přijatými dokumenty. V rámci M-Files mohou zároveň udělit například pouze dílčí přístupy, přidělit zodpovědnost či nastavit kontrolu vyřízení daného dokumentu.

Přestože jsou všechny tři nástroje vyvinuté na základě požadavků českých a slovenských firem, díky certifikaci a zařazení do oficiálního portfolia M-Files je mohou využívat klienti po celém světě. Například v případě Signi pak české zastoupení Konica Minolta tuto technologii udržuje a vyvíjí nové verze na základě požadavků klientů, jako je třeba podpora dalších jazyků. Zároveň jsou její odborníci v případě potřeby schopni nástroj u klienta v zahraničí vzdáleně nainstalovat.

M-Files:

Společnost M-Files poskytuje nástroje pro vyhledávání, správu životního cyklu dokumentů a automatizované pracovní postupy. Nástroje M-Files pomáhají firmám digitalizovat důležité obchodní procesy a současně poskytují přístup

k běžným aplikacím, jako jsou Microsoft 365, MS Teams, MS Sharepoint a Salesforce. Uživatelům umožňují přistupovat k datům a používat je kdykoliv a kdekoliv na jakémkoliv zařízení s uživatelským rozhraním podle svého výběru. Práce s dokumenty v rámci Document management systému M-Files pak funguje na principu metadat. V praxi tak není třeba hledat podle názvu souborů v klasických složkách, ale k dokumentům lze přistupovat podle mnoha parametrů, jako je jméno klienta, typ projektu, termín dokončení, specifická část textu a podobně.

Partnerství M-Files a Konica Minolta:

Konica Minolta je certifikovaným partnerem M-Files pro implementaci nástrojů M-Files u zákazníků nejen v České republice a na Slovensku, ale v celé Evropě. Partnerství s mezinárodní společností M-Files tak dává Konica Minolta možnost oslovit nadnárodní společnosti, ale také nabídnout stejné řešení a rozšířenou podporu i malým a středním podnikům v České republice a na Slovensku, včetně výhodných cenových podmínek pro nákup licencí M-Files. (tz)

Obliba fotovoltaik výrazně změnila českou scénu

Růst obliby fotovoltaiky je tak vysoký, že pokud by se realizovaly všechny vydané smlouvy o připojení pro FVE, znamenalo by to téměř dvojnásobné zatížení přenosové soustavy oproti současnému stavu ve špičce. Pro stabilitu sítě to znamená velké riziko. Český energetický trh se proto podle odborníků bude muset výrazně proměnit. Klíčové bude flexibilní řízení sítě, ale také zapojení chytrých technologií. Setkat se bude možné i s řízeným vypínáním některých fotovoltaických elektráren nebo s tím, že uživatelé budou dostávat finanční obnos za spotřebu elektřiny při nízké poptávce.

Současný boom fotovoltaiky s sebou nenese pouze snahu o úspory spotřebitelů, ale také velkou zátěž pro tuzemskou síť. Celkové množství výkonu, který by fotovoltaické elektrárny v Česku měly dodávat, totiž ani nemusí být potřebné. „V současnosti jsou uzavřené smlouvy o připojení na vznik fotovoltaických elektráren o výkonu 22 000 MW elektřiny. To by představovalo obrovské zatížení elektrizační přenosové soustavy. Průměrné zatížení se totiž pohybuje mezi 7000 a 8000 MW, ve špičce pak mělo Česko zatížení jen něco přes 12 000 MW,“ řekl Jan Šmíd, obchodní ředitel společnosti MJEnergie, která je předním externím prodejcem energií pro firmy v České republice.

Takto velké množství dodané energie do sítě by pro její stabilitu znamenalo velké riziko, podle odborníků proto bude nezbytné, aby v Česku byla zavedena takzvaná nezávislá agregace flexibility. Ta umožní efektivně řídit síť v reálném čase, a tím otevře dveře zapojení nestabilních obnovitelných zdrojů. Díky agregaci a řízení flexi-

bility tak bude konkrétní subjekt na trhu, takzvaný agregátor, shromažďovat menší zdroje energie a koordinovat jejich výkon tak, aby odpovídal skutečné potřebě sítě. Při zvýšeném výkonu fotovoltaických elektráren tak může zabránit i například přetížení sítě. Pokud je poptávka vyšší, může naopak zvýšit jejich výkon.

„Řídit flexibilitu bude v budoucnu naprostá nutnost. Slunce a vítr jsou nevyzpytatelné a už dnes často způsobují chaos v síti, který je potřeba regulovat. V budoucnu budou tyto situace mnohem častější,“ řekl Jan Šmíd. Podle předsedy představenstva společnosti EG.D Mariana Ruska bude klíčovým prvkem pro fungování nového modelu trhu elektroenergetické datové centrum. „To zajistí potřebné nutné prostředí pro sdílení elektřiny, akumulaci a poskytování flexibility z agregace. Na něm se společně s dalšími distributory a společnostmi ČEPS podílíme a připravujeme ho,“ uvedl Marian Rusko.

Finanční obnos za spotřebu

Podle odborníků může přitom do budoucna docházet i k na první pohled kuriózním situacím. „Pro řadu spotřebitelů bude zajímavá takzvaná záporná flexibilita. Tedy že budou dostávat finanční obnos za to, že elektřinu spotřebovávají, neboť jí je v síti extrémní přebytek,“ řekl Jan Šmíd. Důležitost záporné flexibility do budoucna vidí i jiní aktéři na trhu. „Již nyní se lze v Česku setkat se snížením výroby nebo zvýšením spotřeby elektřiny. Do budoucna leží velký a zatím nevyužitý potenciál hlavně v průmyslovém sektoru,“ řekl ředitel společnosti Nano Energies Stanislav Chvála.

Odborníci zároveň do budoucna nevyklučují ani variantu, že by se část z fotovoltaických elektráren musela vypínat. „Pokud by se reali-

zovala byt jen polovina z aktuálně nasmlouvaného množství, tak je to určitě možné. Lze si jen těžko představit, že by v létě fungovaly všechny fotovoltaické elektrárny na plný výkon a dodávaly do sítě násobně větší množství, než je potřeba. Přineslo by to obrovskou nestabilitu,“ doplnil Jan Šmíd. Enormní zájem o fotovoltaiku potvrzují i data distribučních společností. Například společnost EG.D připojila za celý loňský rok do sítě 11 500 OZE a jen za první polovinu letošního roku dalších více než 16 500 obnovitelných zdrojů. Vesměs šlo přitom o solární elektrárny.

Riziko přetížení sítě

Podle Stanislava Chvály se přitom může stát i to, že česká síť bude přetížená a distributoři nebudou schopni nové zdroje zapojit a síť odřít. „Ať chceme, nebo ne, takové množství elektřiny ze slunce naši síť určitě nevládne – a flexibilita proto bude hrát klíčovou roli při její stabilizaci,“ doplnil ředitel společnosti Nano Energies. Podle Mariana Ruska bude také nezbytná modernizace sítě. „Abychom obstáli, zvládnou zatížení obnovitelných zdrojů se všemi výhodami i důsledky, které přináší, a zvládnou síť určitě, musíme do ní výrazně investovat – posilovat ji a modernizovat,“ uvedl.

Pomoci by do budoucna měly také moderní technologie, předseda představenstva společnosti EG.D v tomto směru zmiňuje především chytrá zařízení. „V roce 2030 bychom chtěli mít v síti 122 chytrých trafostanic, o sedm rozvozen více než teď či trojnásobné množství recloserů. Základem chytré sítě pak budou chytré elektroměry,“ doplnil předseda představenstva společnosti EG.D. Experti však jedním dechem dodávají, že i přes značnou zátěž v síti má budování

fotovoltaických elektráren rozhodně smysl. „Zejména v případech, kdy fungují jako doplňkový zdroj energie, který spotřebitelům pomáhá ušetřit, jde o správné řešení,“ řekl obchodní ředitel společnosti MJEnergie. Podle něj je však pro celkovou stabilitu sítě vhodné, aby fotovoltaiku využívali spotřebitelé z řad firem pro vlastní spotřebu, případně s použitím bateriových systémů. Subjekt tak energii díky slunci levně vyrobí, uloží ji do baterie, a následně výhodně prodá na denním trhu.

Přebytek energie už tu byl

Doposud byly energetické zdroje závislé především na profilu spotřeby zákazníků, ta se mění například v souvislosti s víkendy či svátky. Nově však do situace na trhu bude vstupovat také faktor počasí. „Může tak docházet k lokálním nevyzpytatelným výpadkům. Již dnes máme od správců sítě informace, že znepokojivě počítají přibývající fotovoltaické elektrárny s ohledem na kapacity sítě,“ řekl obchodní ředitel společnosti MJEnergie.

S příklady vlivu profilu spotřeby zákazníků a počasí se lze přitom setkat už nyní. „Letos na Velikonoční pondělí bylo neočekávaně slunečné počasí. V kombinaci se zavřenými podniky a lidmi, kteří trávili čas venku, byl tak v síti přebytek energie, kterou neměl kdo spotřebovat,“ řekl Stanislav Chvála. Provozovatel české přenosové sítě ČEPS musel fotovoltaiku za vysokých nákladů odpojit. Podle ředitele Nano Energies je přitom pravděpodobné, že se v budoucnu podobná schémata budou opakovat častěji. „Předcházení takovým situacím by mohly pomoci právě tzv. minusové služby a agregátoři flexibility, kteří dokážou pro tyto energetické přebytky najít využití,“ uzavřel Stanislav Chvála. (tz)

Zákazníci innogy se už nemusejí obávat extrémních cen energií po skončení vládních stropů

innogy pomůže zákazníkům z řad domácností a malých firem, kterým by ceny zemního plynu a elektřiny po 1. lednu 2024 vyskočily na úroveň z období extrémní cenové krize. Našli jsme řešení pro zákazníky nejvíce zasažené energetickou krizí. Srazíme jim ceny výrazně pod dnešní vládní stanovené stropy.

Všem zákazníkům z této skupiny nabízíme nový produkt Restart, který jim zajistí výrazně nižší ceny za obě komodity už od 15. září letošního roku. Jsme schopni garantovat atraktivní

ceny až do konce roku 2025. Tzn. nabízíme produkt s klesající cenou na 27 měsíců a s výhodou nové smlouvy ještě před začátkem příští topné sezóny.

Typický zákazník, který má fixovanou smlouvu na vysokých „krizových cenách“ může ročně ušetřit za plyn 17 000 Kč a za elektřinu 12 000 Kč. Ve výjimečných případech může jít o úsporu za plyn až 27 000 Kč za rok.

„Nechceme, aby zákazníci dopláceli na extrémní ceny z období krize. Proto jim mimořádně a jednorázově nabízíme novou smlouvu, tedy produkt Restart za nižší ceny. Díky aktuálnímu poklesu nákupních cen můžeme postup-

ně tlačít ceny pro koncové zákazníky směrem dolů. Tyto pozitivní cenové efekty z velkoobchodního trhu promítáme postupně všem skupinám našich zákazníků do jejich produktů a výúčtování,“ uvedl David Konvalina, ředitel maloobchodu innogy Energie.

V průběhu srpna jsme oslovili dopisem či e-mailem více než 200 000 našich zákazníků, kterých se efekt nárůstu cen po 1. lednu 2024 týká, a nabídli jsme jim nový produkt, který ochrání jejich rodinný rozpočet a dodá cenovou jistotu pro příští období.

Podmínkou pro výrazné snížení ceny u této skupiny zákazníků je podpis nové smlouvy,

a tedy tzv. Restart. Jedině tak dokážeme naše zákazníky ochránit. Zákazníci, kterých se týká tento negativní efekt energetické krize, musejí pouze zareagovat a vrátit podepsané nové smlouvy innogy či tuto nabídku akceptovat na internetu.

„Přijmout náš Restart je jednoduché a velmi pragmatické řešení pro všechny, kterým hrozí extrémní růst ceny energií po Novém roce. Cenové stropy, které stanovila vláda pro rok 2023, totiž pravděpodobně skončí,“ doplnil David Konvalina.

Martin Chalupský
tiskový mluvčí innogy v ČR

Členové Asociace pro využití tepelných čerpadel rozšiřují své výrobní kapacity

Energetická krize vyvolává v tuzemsku dosud nevídaný zájem o tepelná čerpadla. Do jejich dynamicky rostoucích prodejů se promítají silné obavy z nedostatku plynu a rostoucích cen, v důsledku čehož se majitelé nemovitostí snaží dosáhnout co největší energetické soběstačnosti. Již vloni Ministerstvo průmyslu a obchodu zaznamenalo 25% nárůst prodeje tepelných čerpadel oproti roku 2020: na český trh jich bylo dodáno přes 30 000 kusů.

Je velmi pravděpodobné, že letos padne nový rekord. Asociace pro využití tepelných čerpadel odhaduje až 50% nárůst prodeje – tedy přes 45 000 kusů. Ještě výraznějším překonání loňského rekordu zatím brání aktuální nedostatek komponent pro jejich výrobu a kritická situace v celosvětové dopravě. Řada výrobců a dodavatelů, kteří jsou z valné většiny sdružení právě v Asociaci pro využití tepelných čerpadel, proto

již plánuje významné rozšíření svých vlastních výrobních kapacit. Budou tak moci rychleji a efektivněji uspokojit obrovský nárůst poptávek po obnovitelných zdrojích tepla. Komora obnovitelných zdrojů energie totiž předpovídá, že do roku 2027 přejde na čisté vytápění až 500 000 domácností: z toho nejméně polovina bude využívat tepelná čerpadla. „Obliba tepelných čerpadel, jež jsou (zvláště ve spojení s foto-

voltaikou) jedním z nečistších a nejušpornějších zdrojů vytápění a chlazení, neustále stoupá. Aktuálně je jich v Česku instalováno kolem 160 000 kusů. Kvůli zvyšujícímu se tlaku na přechod k ekologickému vytápění a překotně rostoucí ceně plynu však poptávka vzrostla natolik, že jí trh nestihá vyhovět a dodací lhůty se o měsíce prodlužují. Firmy působící v ČR proto začaly výrazněji investovat do zvyšování svých vlastních výrobních kapacit, aby se tato nepříznivá situace co nejrychleji vyřešila,“ konstatuje Petr Horký, ředitel Asociace pro využití tepelných čerpadel. „Své kapacity plánuje rozšířit řada členů Asociace pro využití tepelných čerpadel – jediné tuzemské profesní organizace v oboru, která sdružuje většinu významných dovozců a vý-

robců tepelných čerpadel. Jde například o společnosti NIBE, Stiebel Eltron, Acond, AIT, AC Heating, Daikin, Mitsubishi Electric, Bosch Termotechnika a jiné. Z nečlenů pak rozšiřuje kapacitu své výroby v České republice, konkrétně na Plzeňsku, například firma Panasonic, která ji zvýšila mezi lety 2019–2022 čtyřnásobně.“

„Obnovitelné zdroje mohou do pěti let v Česku nahradit 10–20 % ruského plynu. Kromě nejméně 250 000 nových tepelných čerpadel v domácnostech očekáváme, že soustavy vysokokapacitních tepelných čerpadel postupně vytlačí plynové vytápění v administrativních a komerčních budovách,“ dodal Štěpán Chalupa, předseda Komory obnovitelných zdrojů energie. (tz)

Jak se v Česku rodí regionální dodavatelé

„Láska k jídlu může být tak velká, že začnete přemýšlet, jak ji spojit s podnikáním,“ uvedl zakladatel malé rodinné Farmy Živina Martin Kudera. „Chtěli jsme produkovat hlavně zdravé potraviny v naší krajině, a navázat tak na dlouholetou tradici rostlinné produkce a chovu dobytka,“ doplnil ho Ladislav Kováč z Ekofarmy Javorník. „První pivo jsme uvařili v garáži. Bylo tak výborné, že jsme věřili v jeho úspěch,“ vysvětlil sládek Martin Matuška. Tři regionální dodavatelé, které poji jedno – věřili svému produktu, do něhož vložili veškerou lásku a péči. A vyplatilo se, dnes jsou jejich produkty dostupné i ve vybraných prodejnách řetězce Kaufland. Jak se v Česku rodí malé farmy či včelařství nebo uzenářství? Co stojí za jejich úspěchem a jak vlastně začínali?

Šikovné české ručičky

Maso, pivo, med, brambůrky, bioprodukty či netypické kimchi a kari pasty. Vyzpovídali jsme české regionální dodavatele z nejrůznějších koutů republiky, kteří se svým podnikáním v oblasti food produkce začínali od píky. Začátky všech šesti oslovených regionálních producentů byly těžké, ale láska k jídlu či samotnému řemeslu je poháněla dál. Jejich podnikání po většinou začínala v provizorních prostorách a k nastartování businessu vedla často náhoda. „Na začátku jsme prodávali zeleninu a brambory. Konkrétně odrůda Belena byla mezi zákazníky velmi oblíbená. Přemýšleli jsme, jak s těmito oblíbenými bramborami pracovat, a tak vznikl nápad na přípravu slané pochoutky ve formě brambůrků,“ vysvětlil zakladatel firmy Farmářské brambůrky Pavel Hradil své začátky. Podobně to bylo i v případě rodinného včelařství Med od Nojmíků. Ke startu podnikání inspirovala zakladatele Pavla Neumaiera spotřeba medu jeho rodiny, a tak to, podle svých slov, zkrátka zkusil. Martin Kudera z Farmy Živina

zase v době pandemie covid-19 připravil pro své kamarády kimchi – salát z fermentované zeleniny. „Zpětná vazba byla nad očekávání pozitivní, proto jsme se s manželkou rozhodli, že naše Kimchi nabídneme i cizím lidem,“ vzpomněl. Všichni se shodují na tom, že začít se může kdykoli a kdekoli. Stačí nadšení, víra ve svůj produkt a hlavně poctivost. Ta totiž dostala výrobky těchto regionálních dodavatelů až na pulty řetězce Kaufland.

Kudy vede cesta k zákazníkům

„Za poslední léta vnímáme rostoucí poptávku napříč celým sortimentem, lidé se zajímají o kvalitu a původ potravin, které kupují,“ sdělil Ladislav Kováč z Ekofarmy Javorník. „Lidi zajímá také složenost a nutriční hodnota,“ potvrdil Martin Kudera z Farmy Živina. I to je důvod, proč se veličán mezi retaily – řetězec Kaufland, rozhodl regionální producenty podpořit. V rámci své strategie trvale udržitelného sortimentu přináší na pulty regionální produkty, které jsou dostupné v rámci daného regionu. Všichni oslovení regionální dodavatelé se shodují, že jim spolupráce s Kauflandem pomáhá přiblížit jejich produkty koncovým spotřebitelům. „Jsem přesvědčen o tom, že je Kaufland našemu typickému zákazníkovi, pro kterého je stěžejní čerstvost a kvalita, velmi blízký. Proto mi tato spolupráce dává velký smysl,“ potvrdil generální ředitel společnosti Maso uzeniny Písek Jaromír Šafařík. „Díky Kauflandu se naše pivo dostane i k lidem, kteří se o minipivovary vůbec nezajímají, ale rádi třeba ochutnají něco nového,“ komentoval benefity spolupráce s retailérem sládek Martin Matuška.

Vítězí osvědčená klasika

Žádný řetězec by však nezalistoval produkty, o které by nebyl potenciální zájem. „Preference Čechů se mění. Rostoucí trend v poptávce po regionálních produktech je citelný. Navíc nám



podpora malých dodavatelů dělá radost,“ objasňuje strategii Kauflandu tisková mluvčí Renata Maierl. Oslovení regionální dodavatelé se shodují, že mezi Čechy začíná hrát prim kvalita a mnozí z nás ji upřednostňují před kvantitou. „Rostoucí trend zaznamenáváme napříč celým sortimentem. V posledních měsících lidé nejvíce kupují biotvaroh a biosýr s bílou plísní,“ doložil Ladislav Kováč z Ekofarmy Javorník.

I u regionální a farmářské produkce však vítězí klasika. „V nabídce máme 19 druhů ochucených medů, mezi kterými jsou nějaké favority, ale nejprodávanejší je klasický Med květový smíšený,“ argumentoval včelař Pavel Neumaier. Podobnou zkušenost získal Jaromír Šafařík ze společnosti Maso uzeniny Písek: „I přesto, že se nám daří, snažíme se našim spotřebitelům, a to i těm potenciálním, nabízet každoročně něco

nového. Avšak zůstáváme věrni masu, jako tradiční výrobci se nechceme vydat cestou bezmasých uzenin.“

U slaných snacků v podobě brambůrků vede klasická solená varianta. „Občas se nám stane, že zákazníci přijdou s dotazy a prosbami o zahájení výroby další příchutě. Pokusili jsme se tedy vyjít vstříc poptávce a zrealizovali jsme rozsáhlý průzkum. Ptali jsme se Čechů, jakou příchuť bychom měli začít vyrábět, ale z anketky nevyšel jednoznačný vítěz,“ řekl Pavel Hradil s tím, že prozatím tedy zájem po brambůrkách dokážou pokrýt tři příchutě – solené, hořčicové a česnekové.

Suma sumárum poptávka po regionálních produktech je v Česku na vzestupu, ale chuťové pohárky Čechů zůstávají i u bio či farmářských produktů nakloněné spíše ověřené klasice. (tz)

Na trhu práce budou nejvíce chybět řemeslníci

Vlivem globálních trendů, jako je automatizace a digitalizace, má do roku 2030 zaniknout na 330 000 pracovních pozic. Podle studie Boston Consulting Group se změna dotkne především pracovníků ve výrobě, zprostředkovatelů služeb či prodáváčů a pokladních. Většina těchto pracovníků přejde bez větších obtíží do příbuzných profesí, přes 55 000 lidí však bude muset projít řádnou rekvalifikací.



foto Pixabay

V roce 2030 budou naopak nejvíce chybět řemeslníci a elektrikáři, po kterých je velká poptávka už nyní, a to zejména v energetice. Restrukturalizací trhu práce bude rovněž řada nových pracovních míst vznikat, na což se Česko musí důkladně připravit. Vyplyvá to z analýzy projektu datové žurnalistiky Evropa v datech.

Česko má dlouhodobě nejvyšší nezaměstnanost v Evropě a nezměnilo se to ani s příchodem energetické krize a ekonomické recese. V současnosti je bez práce jen 2,6 % Čechů, což je dobrá zpráva pro stát a občany, ale o poznání horší zpráva pro zaměstnavatele. Současně máme totiž v přepočtu na obyvatele nadprůměrný počet volných pracovních míst – vyšších hodnot dosahují jen tři unijní státy.

Počet žadatelů o práci v lednu překonal volná pracovní místa

Data Úřadu práce ukazují, že počet neumístěných uchazečů o práci od vzniku samostatné České republiky dlouhodobě překonával počet volných pracovních míst. To se změnilo v dubnu 2018. „Od té doby, až na dvě výjimky, převyšoval počet volných míst uchazeče, a nezaměstnaní tak mají z čeho vybírat. K výjimkám přitom došlo teprve v lednu a únoru letošního roku, kdy se někteří zaměstnavatelé rozhodli propouštět, aby ustáli následky silící inflace a hrozící krize. Nyní se však situace opět vrátila do původních

hodnot a počet volných míst převyšuje počet jedinců přihlášených na Úřad práce,“ vysvětlil Tomáš Odstrčil, analytik Evropy v datech. V květnu 2023 evidoval Úřad práce na 253 000 žadatelů o práci, tedy o zhruba 30 000 méně než volných míst. Nejvíce neumístěných (bezmála 40 000) se nachází v Moravskoslezském kraji. Při rozdělení na okresy je nejvíce nezaměstnaných v Praze, Brně a Karvině. Úřadu práce se podle jeho mluvčí Kateřiny Beránkové daří každý měsíc umístit zhruba 40 000 osob: „V dubnu odešlo z evidence Úřadu práce ČR celkem 43 600 osob. Řada z nich našla uplatnění například v maloobchodu a velkoobchodu, inženýrském stavitelství, vzdělávání nebo rostlinné a živočišné výrobě.“

Energetika jako sektor příležitosti

Jedním z odvětví, které dlouhodobě hledá nové zaměstnance, je energetika. Od roku 1993 klesl počet zaměstnanců v oblasti Výroba a rozvod elektřiny, tepla a plynu o čtvrtinu, a zaměstnavatelé tak v současnosti mnohdy hledají novou pracovní sílu. „Situace je tristní od roku 2018, kdy se překlátil počet uchazečů o zaměstnání a počet uchazečů na Úřadu práce. Tyto dvě křivky nám ukazují, jak je český pracovní trh ‚vyzobán‘ od posledního elektrikáře nebo účetní, což jsou jen příklady dlouhodobě těžko obsaditelných pozic,“ potvrdila složitost situace Gabriela Sáričková Benešová, ředitelka HR a komunikace skupiny Sev.en.

Právě pracovníci technických profesí a řemesel nyní v energetice podle mluvčí skupiny Sev.en

scházejí nejvíce. „Chybí jak elektroinženýři, tak například zámečníci či elektrikáři. Důvodů je více, ale ten hlavní je podle našich zjištění náročnost energetiky jako oboru. Na jedné straně je energetika stabilní a silný zaměstnavatel, na straně druhé vyžaduje specifické dovednosti, odbornost a chuť se dále učit,“ vysvětlila Gabriela Sáričková Benešová.

Nedostatek technických pracovníků potvrdila i Petra Bendová, EHS&HR manažerka společnosti C-Energy Planá: „Aktuálně hledáme například specialisty do oblasti technologického zajištění provozu s hlubšími zkušenostmi a znalostmi v oblasti energetiky, techniky provozu a údržby či provozní zámečníky, u kterých bývá občas komplikací absence příslušného svářečského oprávnění.“

Ve skupině ČEZ je pak situace kvůli sektoru jaderné energetiky specifická. „Vzhledem k naší strategii, která předpokládá rychlou dekarbonizaci našeho portfolia a důraz na bezemisní zdroje a energetické úspory, budeme i do budoucna poptávat vyšší stovky pracovníků. Například jen do oblasti jádra plánujeme v příštích deseti letech přijmout zhruba 2600 zaměstnanců,“ vysvětlil Josef Lejček, vedoucí personalistiky skupiny ČEZ.

Do roku 2030 zanikne 330 000 pracovních pozic

Jak naznačují odborníci z oblasti energetiky, pracovní trh v Česku se zásadně promění, což potvrzuje i loňská studie Boston Consulting Group (BCG). Do roku 2030 přijde kvůli zániku pracovních pozic o práci na 330 000 současných pracovníků. Redukce pracovních pozic se dotkne především pomocných pracovníků ve výrobě, zprostředkovatelů služeb či provozovatelů prodejen a prodáváčů. U každé z těchto profesí se do roku 2030 předpokládá přebytek víc než 20 000 zaměstnanců, které bude v mnoha případech čekat náročné přeškolení a rekvalifikace.

Za změnami na trhu práce stojí také globální trendy, jako je digitalizace a automatizace. Tyto trendy se propisují například i do logistiky, ve které však dlouhodobě scházejí zaměstnanci – ať už z důvodu nedostatku na trhu, nebo kvůli vysoké fluktuaci – v současné době tak vedle sebe na řadě místech pracují lidé a roboti. „Je stále obtížnější obsadit pozice na pracovištích, kde se úkoly pravidelně opakují. Problém představují také výkyvy během roku, typicky akce Black Friday nebo Vánoce, které stávající zaměstnanci nejsou schopni pokrýt,“ komentoval Jindřich Kadeřávek, ředitel Element Logic Česká republika.

Kdo bude chybět nejvíce

„Pokud stát, firmy a zaměstnanci nepřistoupí k aktivní adaptaci na změny na trhu práce, hrozí české ekonomice ztráta konkurenceschopnosti, nárůst nezaměstnanosti a zpomalení růstu HDP,“ stojí ve zprávě BCG s názvem Budoucnost českého pracovního trhu. Právě dříve zmínění řemeslníci a kvalifikovaní pracovníci hlavní stavební výroby budou v Česku začátkem příštího desetiletí chybět nejvíce. Podle BCG se jejich nedostatek k roku 2030 vyšplhá až na 53 000, což je bezmála dvojnásobek druhé největší skupiny chybějících pracovníků – kuchařů.

Rekvalifikace posilují, vloni je podle Úřadu práce absolvovalo přes 15 000 osob

Zhruba 55 000 pracovníkům nebude stačit přechod na příbuzný obor, a budou muset podstoupit výraznější změnu kariéry. Východiskem z jejich situace se stanou vzdělávací kurzy, obsahlá školení a rekvalifikace. V Česku se však v současnosti vzdělávání podle Eurostatu účastní jen zhruba 8 % dospělých, což je pod průměrem Evropské unie. Samotnými rekvalifikacemi, které zájemcům každoročně zajišťuje Úřad práce, prošlo loni 15 347 osob, což je bezmála dvakrát tolik než v roce 2020, kdy pracovní trh řešil spíše dopady pandemie. (tz)

Turistů u nás přibývá

Pouze o 5885 turistů méně než před koronavirovou pandemií se v letošním 2. čtvrtletí ubytovalo v tuzemských hotelech, penzionech a apartmánech. Celkem do hromadných ubytovacích zařízení přijelo 5 770 399 hostů, zatímco ve 2. kvartále 2019 jich bylo 5 776 284. Srovnáme-li letošek s rokem 2022, turistů ve 2. čtvrtletí bylo přibližně o 15 % víc. Ze zhruba 5,8 miliónu hostů se v Česku ubytovalo 3,2 miliónu domácích turistů, což znamená meziroční nárůst o 4 % a celkem 2,5 miliónu cizinců, tedy o 32 % víc než loni.

Analýzu cestovního ruchu za 2. čtvrtletí 2023 zpracoval na základě dat Českého statistického úřadu Institut turizmu České centrály cestovního ruchu – CzechTourism. Mimo jiné z nich vyplývá, že se zvýšil také počet přenocování v tuzemských HUZ, a to o 14,5 % na 13,8 miliónu nocí. Mezi nejnavštěvovanější kraje patřily kromě Prahy také Jihomoravský a Jihočeský. Návštěvnost se, srovnáme-li roky 2022 a 2023, nejvíce zvýšila v Karlovarském kraji (+21,4 %), v Praze (+19,7 %) a také v Olomouckém kraji (+18,4 %).

„CzechTourism se dlouhodobě snaží dostat turisty do regionů tak, aby se cestovní ruch rozprostřel po celé zemi. O tom, co funguje, byl náš poslední podcast, na který se může každý podívat nebo si ho pustit. Z něj mimo jiné vyplývá, že velkým lákadlem bývá gastronomie,“ řekl ředitel

České centrály cestovního ruchu – CzechTourism Jan Herget a dodal: „Pro tuzemské hospodářství jsou tak klíčoví zahraniční turisté. Zatímco loni Češi cestující po Česku utráceli za osobu a den víc než před pandemií koronaviru (802 vs. 704 Kč), cizinci naopak méně. Loni to bylo 1907 Kč, v roce 2019 však šlo o 2203 Kč. Potenciál bonitních cizinců je tak zřejmý a my pracujeme na tom, abychom je do Česka přivedli.“

Nejvíce zahraničních hostů do České republiky letos ve 2. čtvrtletí přijelo z Německa, šlo o 637 000 příjezdů. Následovali Slováci, bylo jich 237 000. Do centra Evropy zavítalo také 212 000 Poláků, 143 000 Američanů a 113 000 Britů. Zatímco Němci v průměru za osobu a den utráceli 2092 Kč, u Slováků šlo o 1370 Kč a u Poláků o 1839 Kč. Výrazně vyšší z první Top 5 cizinců

v Česku, co do počtu příjezdů, byly útraty občanů USA a Velké Británie. Šlo o 3389 a 2494 Kč.

„Při cestování tvoří velkou část výdajů náklady na ubytování. Aktuálně to vypadá tak, že kromě těchto nákladů lidé, zejména Češi, při cestování nad výdaji víc přemýšlejí. Platí přitom, že ceny a obsazenost HUZ jdou zpravidla nahoru v případě, že se v místě koná nějaká akce,“ sdělil vedoucí Institutu turizmu České centrály cestovního ruchu CzechTourism Petr Janeček a dodal: „Podle analýzy DataRhymes z Bookingu jsou tak téměř 100% rezervovaná hromadná ubytovací zařízení ve Zlíně o víkendů 18.–20. srpna, koná se totiž Barum Czech Rallye. Podobně má dle všeho vliv Země živitelka na rezervace ubytování v Českých Budějovicích od 25. do 27. srpna. Vyplývá to z predikcí cestovního ruchu, které pravidelně aktualizujeme.“

V tuto chvíli jsou v Česku v srpnu nejvíce vyprodané hotely, penziony a apartmány v Jihočeském a Jihomoravském kraji. Také v Plzeňském, Zlínském či Pardubickém kraji a rovněž v Praze. Rezervace v regionech, o které je největší zájem, se do konce letošních letních prázdnin pohybovaly od 81 do 36 %.

Naše kavárna

Novým finančním ředitelem Coca-Cola HBC J. Chládek

Finanční oddělení společnosti Coca-Cola HBC Česko a Slovensko nově řídí Jan Chládek. Dopusť zastával pozici komerčního finančního manažera. Ve své funkci vystřídá Alina Cojocarua, který se v rámci skupiny Coca-Cola HBC přesouvá na pozici Finančního ředitele pro Řecko a Kypr.

Invia s jiným vedením

Agenturu Invia v ČR vede od 1. srpna 2023 CEO Jan Foret a jeho manažerský tým: finanční ředitel Martin Höfler spolu s obchodním ředitelem Radkem Šafaříkem. Společnost Invia.cz je největší cestovní agentura v České republice a zároveň prodejce zájezdů od více než 250 pojištěných cestovních kanceláří.

Sponzoring, charita, pomoc

Pro onkologické pacientky

Některým ženám do života vstoupilo vážné onemocnění a přišly o vlasy. Proto se značka Pantene rozhodla je podpořit a po šesti spouští projekt Pantene Silná a Krásná ve spolupráci s drogerií Teta a nadačním fondem Daruj vlasy, díky kterému mohou tyto ženy opět získat své ztracené kadeře. Nejen pro onkologické pacientky se však v současnosti vyrábějí kvalitní autentické paruky z pravých vlasů na míru. Jsou však velmi nákladnou záležitostí. Pokud i vy chcete pomoci postiženým ženám, stačí, když do 25. září zakoupíte v drogeriích Teta své oblíbené produkty od značky Pantene a společnost Procter & Gamble, pod kterou značka spadá, věnuje 2 Kč z každého prodaného výrobku na výrobu paruk pro nemocné ženy.

Lego naší legislativy

ÚOHS zveřejnil nové soft law

V souvislosti s přijatou novelou zákona o ochraně hospodářské soutěže, jež nabyla účinnosti 29. 7. 2023, zveřejnil Úřad pro ochranu hospodářské soutěže v rámci svých soft law čtyři nová oznámení (www.uohs.cz/cs/legislativa/hospodarska-soutez.html), jež jsou účinná od stejného data jako novela zákona o ochraně hospodářské soutěže.

Oznámení o narovnání – vymezuje specifický postup narovnání (snížení pokuty) v rámci správního řízení před Úřadem dle § 22bb odst. 1 zákona o ochraně hospodářské soutěže. Využití narovnání umožní maximální urychlení správního řízení a zjednodušení některých procesních úkonů. Před aplikací tohoto procesního institutu Úřad vždy zváží jeho vhodnost a účelnost s ohledem na specifika každého konkrétního případu, přičemž rozhodnutí o využití narovnání je plně v kompetenci Úřadu.

Oznámení o alternativním řešení soutěžních problémů – vymezuje případy, ve kterých Úřad hodlá z důvodu efektivity své činnosti zvažovat přistoupení k některému z alternativních způsobů řešení možných narušení hospodářské soutěže (prioritizace, soutěžní advokacie, vydání rozhodnutí o přijetí závazků). Rozhodnutí o přistoupení k alternativnímu řešení soutěžního problému v konkrétních případech je vždy v kompetenci Úřadu. Ve vydaném oznámení Úřad deklaruje možná alternativní řešení soutěžních problémů, způsoby postupu Úřadu a vhodnost a účelnost jejich využití v řešení případů.

Oznámení o de minimis – vymezuje dohody, jejichž dopad na hospodářskou soutěž je zanedbatelný, a nejsou tedy považovány za zakázané.

Oznámení o leniency – (shovívavost) stanovuje rámec pro postup dle § 22ba zákona o ochraně hospodářské soutěže při upuštění od uložení pokuty či snížení pokuty účastníkům utajované dohody nebo utajovaného jednání ve vzájemné shodě, jejichž cílem je narušení hospodářské soutěže, kteří se rozhodnou s Úřadem spolupracovat při vyšetřování daného protisoutěžního jednání. Jde zejména o dohody o určení cen, rozdělování trhů, včetně dohod typu bid rigging, stanovování výrobních nebo prodejních kvót, omezování internetového prodeje, dovozu nebo vývozu a dohod o určení minimálních cen pro další prodej.

Nová oznámení se vztahují na všechna správní řízení zahájena od 29. 7. 2023.

Udržitelnost

Chceme svět, kde nebudeme plýtvat

Každý člověk v České republice ročně vyhodí v průměru 50–60 kg potravin. Celosvětově se přitom nezužítuje jídlo, které by nasýtilo až tři miliardy lidí za rok! I proto je boj proti plýtvání pro PENNY jedním ze základních stavebních kamenů společenské odpovědnosti.

Na základě údajů Organizace pro zemědělství a výživu se na celém světě každý rok vyhodí až jedna třetina vyprodukovaných potravin, to je přibližně 1,3 miliardy tun. „Přestože potravinami plýtvají zejména domácnosti, je to pro nás v rámci společenské odpovědnosti jedna z klíčových oblastí, které se dlouhodobě věnujeme. Naše mechanismy máme nastaveny tak, že žádné potraviny nevyhazujeme zcela bez užítku,“ řekl Tomáš Kubík, manažer komunikace PENNY, a dodal: „Nejde ale jen o interní mechanismy v rámci logistiky, díky kterým vzniknu přebytků aktivně předcházíme. Pokud již k této situaci dojde a máme v našich prodejnách potraviny, kterým se blíží datum spotřeby, nabízíme je zákazníkům s výraznou slevou, poskytujeme je potravinovým bankám nebo v neposlední řadě také zvířatům v zoologických zahradách. Máme celou řadu projektů, kterými bojujeme proti plýtvání a jejichž prostřednictvím potraviny dále distribuujeme. V neposlední řadě se snažíme vzdělávat veřejnost, aby ona sama plýtvání předcházela.“

Základním stavebním kamenem boje proti plýtvání je pro PENNY spolupráce s Českou federací potravinových bank, s níž má společný

projekt Hezky česky bez plýtvání. Jeho cílem je podporovat rozvoj logistiky a distribuce potravinové pomoci přímo k lidem. Na jaře letošního roku PENNY předalo ČSFB částku 3 387 745 Kč, a celková poskytnutá částka na rozvoj sítě potravinových bank tak už převýšila 20 miliónů Kč. „Naše pomoc a podpora potravinových bank, jejíž počátky sahají do roku 2017, vyústila ve společný projekt Hezky česky bez plýtvání. Jedním z jeho cílů je nejen poskytovat pomoc potřebným v podobě potravin, ale také společně zlepšovat logistiku celého systému pomoci. Po dobu pěti let jsme potravinovým bankám poskytovali bezplatné zázemí centrálního skladu v Modleticích a loni jsme se finančním darem ve výši osm miliónů korun podíleli na vybudování nového logistického centra ČFPB v Dubči u Prahy. Na této podpoře se v současné době podílí i naši zákazníci, a to nákupem našeho časopisu S PENNY U Stolu,“ uvedl při předání podpory Jens Krieger, generální ředitel PENNY. Právě díky této dlouhodobé finanční podpoře bylo možné během posledních let vybudovat a zlepšovat síť potravinových bank s regionálními sklady po celé zemi, a ty se díky tomu zařadily mezi nejefektivnější v Evropě.

PENNY rovněž samo poskytuje potravinovou pomoc potřebným, mezi něž patří zejména rodiče samoživitelé, senioři, sociálně slabí nebo hendikepovaní. „Samy jsme od počátku roku 2019 věnovali přibližně 400 tun pomoci, a to včetně mimořádných darů ve výši 122 tun v době pandemie. Společně s příspěvky zákazníkům na našich prodejnách v rámci sbírek je to pak

595 tun. Vnímáme tuto pomoc těm, kteří se nacházejí v nelehké životní situaci, zvláště v dnešní době, nejen jako nezbytnou, ale jako naši povinnost,“ vysvětlil Tomáš Kubík, manažer komunikace PENNY Česká republika. Poskytnutých 595 tun znamená 1 191 000 porcí jídla, a PENNY tak každý den předá jídlo v průměru více než 600 lidem. Příspěvky do potravinových bank poskytuje PENNY z celé své obchodní sítě po celé republice. „Jde zejména o potraviny, kterým se blíží datum spotřeby. Celkově je největší zájem o uzeniny, dětské přesnídávky, o konzervy a trvanlivé potraviny obecně,“ doplnil Petr Baudyš, manažer kvality PENNY.

K omezení plýtvání potravinami přispívají také bedýnky s ovocem a zeleninou o hmotnosti 2 kg, které PENNY nabízí za 19,90 Kč, a také projekt PENNY pro zoo. Na základě spolupráce s třiceti zoologickými zahradami a zooparky po celé republice dodává zvířatům ovoce a zeleninu ze svých obchodů, které už zákazníkům v rámci přísných požadavků na kvalitu nechce nabízet. PENNY pak je také jediným obchodním řetězcem, který se od letošního roku zapojil do aplikace Nesněženo, v jejímž rámci mohou zákazníci koupit připraveného balíčku potravin s blížícím se datem spotřeby s minimálně 50% slevou sami přispět v boji proti plýtvání, a navíc výrazně ušetřit.

PENNY má také za cíl vzdělávat v oblasti plýtvání potravinami veřejnost. Proto má vlastní internetové stránky Konec plýtvání, na nichž kuchař Martin Škoda nabízí recepty z potravin, které bychom v řadě případů vyhodili jako nevyužitelné.

Nezapomeňte na knihu



Grada Publishing, a. s.
U Průhonu 22, 170 00 Praha 7
tel.: 234 264 401
fax: 234 264 400
www.grada.cz



Smart Press, s.r.o.
Velflíkova 1417/12
160 00 Praha 6
tel.: 233 320 075
e-mail: redakce@smartpress.cz
www.smartpress.cz

TraDiář 2024

**Martina Viktorie Kopecká,
Martina Boledovičová**

Po úspěchu prvního ročníku připravily autorky diář plný informací o tradicích i pro rok 2024. Diář se znovu zaměří na svátky a tradice v koloběhu roku. Znovu budou v nabídce dvě varianty potahu – fotografická a ilustrovaná. Po loňském červeném, makovém ročníku, bude TraDiář na rok 2024 laděný do modré. Dílo bude potěšením pro každého, kdo má ke koloběhu roku vztah a rád si připomíná okamžiky, k nimž se vážou nejen vzpomínky.

Odhadněte lidi v každé situaci

David J. Lieberman

Na pouhou řeč těla už spoléhat nelze, i při ní někteří lidé blafují. Autor knihy, přední odborník na odhalování lži, který školí pracovníky FBI, CIA, NSA i ozbrojených složek Spojených států, známý psychoterapeut David J. Lieberman, posouvá „čtení lidí“ na zcela novou úroveň. Na základě nejnovějších výzkumů v oblasti psycholingvistiky – náznaků obsažených v mluvené a psané řeči – vám ukáže, jak jeho špičkové metody aplikovat na nespočet každodenních situací.

INZERCE

Účetní a poradenská firma FISKUS CZ s.r.o. vám nabízí:

vedení jednoduchého i podvojného účetnictví, zpracování účetnictví za celý rok, mzdy, DPH, daňová příznání všeho druhu a řadu dalších služeb ekonomických a daňových (podnikatelské plány, úvěry, ekonomické vedení firem, krizové řízení apod.)

Kontakt: U Kanálky 1, 120 00 Praha 2, tel.: 224 918 293; 224 922 420; 224 922 688; 224 917 584; 223 016 650; 223 016 651, fax: z jakéhokoliv uvedeného čísla mojmir@fiskus.cz 602 217 061 karel@fiskus.cz 603 423 097 www.fiskus.cz

Prosperitu a stabilitu státu bude limitovat nedostatek pracovníků

Nedostatek pracovní síly ohrožuje nejen běžný chod české ekonomiky, ale i budoucí schopnost státu realizovat strategicky důležité projekty v oblastech, jakými jsou energetika, dopravní infrastruktura, vzdělávání nebo zdravotnictví. Vyplývá to z analýzy překážek trhu práce, kterou provedla Hospodářská komora ČR.



kresba Pixabay

Ta doporučuje zlepšit dostupnost mateřských školek, čímž by se matkám na rodičovské umožnilo více se zapojit do pracovního procesu, a zatraktivnit dohody a zkrácené úvazky, čímž by se také zvýšila participace studentů a seniorů na pracovním trhu. Stát by se měl zaměřit také na dostupnost nájemního bydlení, díky kterému by zaměstnanci byli ochotnější stěhovat se za prací i mezi regiony.

„Je třeba si přiznat, že Česká republika zůstává v dynamice růstu za jinými postkomunistickými zeměmi, protože už vyčerpala své dosavadní faktory růstu. Naše země se tak nachází na pomyslné křižovatce. Buď se vláda rozhodne, že začne strategicky investovat a učiní zásadní a odvážné kroky, které naši zemi zachovají, nebo ještě lépe posílí její konkurenceschopnost, nebo se životní úroveň obyvatelstva bude rok od roku propadat. Realizace těchto investic přirozeně vyvolá vyšší poptávku po pracovní síle. Přitom je ale už dnes největší překážkou rozvoje firem

nedostatek pracovníků, který tak bude limitovat i jakoukoli snahu o rozvoj a udržení ekonomické stability státu,“ upozornil prezident Hospodářské komory ČR Zdeněk Zajíček. Firmy v současnosti postrádají na 300 000 zaměstnanců a dle dostupných projekcí by do roku 2032 mělo dojít k poklesu populace v produktivním věku o dalších více než 240 000. Podle odhadů hospodářské komory stát kvůli tomu jen letos tratí na daních a odvodech okolo 150 miliard korun.

Zmírnit tento nežádoucí vývoj by podle komory pomohlo zvýšení participace nemobilizovaných domácích zdrojů pracovní síly, jako jsou studenti, senioři nebo matky na rodičovské.

Opatření státu by měla směřovat do zatraktivnění flexibilních pracovních úvazků, jakou jsou dohody nebo zkrácené úvazky. K lepšímu zapojení matek do trhu práce by přispělo zlepšení dostupnosti zařízení předškolní výchovy, uvádí analýza.

K vyrovnávání rozdílů míry nezaměstnanosti mezi regiony by pomohlo, pokud by stát zkvalitnil dopravní infrastrukturu, čímž by lidem usnadnil cestování do zaměstnávání, a také kdyby zvýšil dostupnost nájemního bydlení.

„Je běžným jevem, že na úrovni jednoho státu existují mezi regiony ekonomické rozdíly. V ideálním případě by k vyrovnání těchto rozdílů mělo docházet přirozeně, tedy že se pracovní síla přelévá z oblastí s přebytkem pracovní síly do oblastí jeho nedostatku. V realitě tento proces ale komplikuje řada bariér. V případě naší země je významnou překážkou vysoký podíl vlastnického bydlení, což snižuje ochotu a reálné možnosti pracovní síly se stěhovat za prací. K řešení této situace může přispět budování dopravní infrastruktury a výstavba nájemního bydlení,“ doplnil analytik Hospodářské komory ČR Roman Renda.

Podle komory nedostatek pracovní síly podtrhuje i fakt, že český trh práce byl schopen absorbovat více než 100 000 pracovníků z Ukrajiny s udělenou dočasnou ochranou. Jejich uplatnění na trhu práce je ale v některých odvětvích, jako je stavebnictví, omezené, protože tu

to sílu tvoří převážně ženy, které navíc limituje i péče o děti. Firmy jsou tak nucené zaměstnávat pracovníky i z jiných zemí, nicméně vládní kvóty na tuto kvalifikovanou pracovní sílu jsou nedostatečné a proces udělování zaměstnanec-kých karet je v konkurenci okolních zemí příliš zdoluhavý.

Potenciál české ekonomiky však limitují i další faktory, například v mezinárodním srovnání vysoká rigidita české pracovního právní legislativy a příliš silná ochrana zaměstnance. Kvůli nízké flexibilitě pracovního právního systému se tak Česká republika v mezinárodním srovnání 140 zemí řadí na 101. místo.

V červnu kabinet Petra Fialy zřídil Vládní výbor pro strategické investice, který má napomáhat lepší koordinaci přípravy a zlepšení podmínek pro rychlejší a efektivnější realizaci strategických investic v oblastech dopravy, bydlení, energetiky, vzdělávání a vědy, výzkumu a inovací a investic vyžadujících pro udělení pobídky souhlas vlády.

Hospodářská komora ČR, Svaz průmyslu a dopravy ČR a Konfederace zaměstnavatelských a podnikatelských svazů ČR na prvním jednání výboru předložily analýzu, v níž doporučují strategické investice financovat mimo rozpočet, zjednodušit povolovací procesy a posílit investice do energetické, dopravní a datové infrastruktury. Stát by se měl zaměřit také na investice do vzdělávání a pracovního trhu. (tz)

Anytime: flexibilní využívání vozů pro firemní i soukromé účely

Malým a středním firmám, které využívají automobil jen občas nebo nevědí, kolik v daném období budou aut potřebovat, se určitě vyplatí zauvažovat o nové službě od Anytime Carsharing. Přepravu mají vyřešenou bez starostí a fixních nákladů. V době boje o zaměstnance a budování ekologické firemní kultury mohou zaměstnavatelé tento způsob dopravy v neposlední řadě využít jako zaměstnanecký benefit, který navíc šetří životní prostředí.

„Potřebujete firemní auto jen občas a je pro vás zbytečně drahé pořizovat a udržovat firemní flotilu? Jste nuceni nárazově doplnit vytížený vozový park kvůli zvýšené poptávce zaměstnanců po využití aut? Máte dlouhé termíny dodání nových firemních aut, a přesto musíte v mezičase jezdit? Pak je pro vás možným řešením služba Anytime Business. Platíte u ní jen za čas, kdy

auta skutečně používáte, a nemusíte řešit žádný měsíční poplatek nebo depozit,“ představil novou službu Milan Beutl, ředitel českého zastoupení Anytime Carsharing.

Další výhodou je také snazší parkování, možnost ukončit pronájem vozu lze totiž v Praze kdekoli na modré či fialové zóně. Novou službu ocení zajisté firmy nejen v Praze,

ale také v Brně, Kladně a jejich okolí. Firma se službou Anytime Business ušetří za pořízení a provoz firemních aut. Má vždy k dispozici přesně tolik vozů, kolik potřebuje, nemusí se k ničemu zavazovat a službu může kdykoli přerušit nebo zrušit. Jednoduše má také přehled o nákladech na pracovní cestě. V době boje o zaměstnance a budování ekologické firemní kultury mohou zaměstnavatelé tento způsob dopravy v neposlední řadě využít jako zaměstnanecký benefit, který navíc šetří životní prostředí.

Služba Anytime Business přináší firmě stovky spolehlivých vozů zcela bez závazku. Je to služba vhodná pro všechny typy společností,

zejména však pro malé a střední firmy, jež auto potřebují pouze občas nebo nevědí, kolik vozů budou a kdy reálně potřebovat. Služba je vhodná například pro startup společnosti, kreativní a komunikační agentury, IT firmy, designová a architektonická studia, různé poradenské firmy, prodejce a podobně.

Pořízení této služby je navíc velmi jednoduché. „Anytime vytvoří firemní profil, kam přidá zaměstnance firmy. Uživateli služby si pak může libovolně přepínat mezi firemním a soukromým profilem a firma dostává pravidelné výpisy služebních jízd, kde vidí informace o všech jízdách, včetně vzdálenosti, času jízdy, ceny a řidiče,“ uzavřel Milan Beutl. (tz)

INZERCE

64. MEZINÁRODNÍ STROJÍRENSKÝ VELETRH

10.–13. 10. 2023
BRNO



MSV 2023 DIGITAL FACTORY

