

PROSPERITA®

Prosperita? Především! Nic jiného neřeším.

Rozumíme složitému světu investic za vás



INZERCE

Asociace jako organizátor odvětví



Vzpomínat na to, že i v malém pohraničním městečku se uživilo v padesátých letech minulého století několik švadlen nebo že kabát zvaný flaušák

byl pěkný i po deseti letech a stále hřál, to by bylo asi nefér vůči pokroku, rozvoji technologií nebo úplně novým druhům textilií, které se dnes používají nejen k ošacení člověka. I přesto, že existují stálíce na hvězdném nebi oboru, jako jsou bavlněné kapesníky nebo ložní povlečení nejvyšší jakosti, najdeme na seznamu výrobků, které se v České republice vyrábějí, mnoho zajímavých položek, o nichž naše babičky a dědečkové neměli ani potuchy. Nejen v textilním, ale i oděvním a kožedělném průmyslu. Mnohé firmy, školy a další subjekty figurují v členské základně Asociace textilního-oděvního-kožedělného průmyslu, znáte ji pod zkratkou ATOK. O její historii, budoucnosti a cílech jsem hovořila s výkonným ředitelem Jiřím Česalem:



Jiří Česal, výkonný ředitel Asociace textilního-oděvního-kožedělného průmyslu

Asociace, v jejímž čele stojíte, byla jednou z nejstarších, které u nás po sametové revoluci vznikly. V České republice byly tehdy spousty podniků, které vyráběly prvotřídní příze, látky, prádlo, oděvy, boty, kabelky... Čím se tenkrát asociace zabývala?

Jde o pohled poněkud poměrně hluboko do minulosti a osobně jsem u aktivit v počátcích naší asociace nebyl. Přesto to mohu stručně shrnout, protože její činnost reagovala na konkrétní dění ve společnosti.

Takže pokud mám aktivity postupně vyjmenovat, začal bych tím, že bylo potřebné zachovat výrobní obor jako takový a úspěšně jej provést

V současnosti je ale pro nás tím nejdůležitějším tématem „zelená tranzice“, to je přenesení evropské Zelené dohody do prostředí textilního a oděvního průmyslu, obchodu a mezi spotřebitele jejich zboží.

úskalími privatizace a změny trhů. Tato etapa nebyla beze ztrát, protože textilky vlastnily množství lukrativních pozemků a budov, a kolem privatizací se pohybovaly nejrůznější skupiny s nejrůznějšími zájmy. Dalším důležitým tématem bylo nastavení pravidel liberální ekonomiky a seznámení se s novými trhy a pak samozřejmě tady bylo vyjednávání o vstupu do Evropské unie a schengenského prostoru. Dnes je zcela nepochybné, že absolutní většina v České republice vyrobeného textilního a oděvního zboží na tomto trhu svůj odbyt nalézá. Na druhou stranu od devadesátých let musely textilní, a zvláště oděvní firmy čelit nekalé konkurenci.

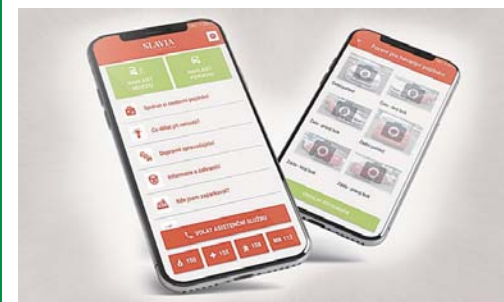
Pamětníkům se jistě vybaví množství tržnic, kde se prodávalo oděvní zboží pochybného původu a kvality „za pakatel“. Trend masivního náporu levného zboží zvláště z asijských zemí byl dovršen vstupem Číny do Světové obchodní organizace a vzniklá situace vlastně trvá dodnes. Textilní a oděvní průmysl patří k těm výrobním oborům, které jsou vystaveny nejtvrďší globální konkurenci s minimální pomocí státu. Pochopitelně v počátcích vládlo veliké nadšení a očekávání, které se odrazilo v poměrně početné členské základně. V roce 1993 dosáhl počet členů vrcholu, přičemž Asociace sdružovala 105 textilních a oděvních firem a dalších organizací. Od té doby se členská základna postupně snižovala spolu s krizovými výkyvy v průběhu let a svého dna dosáhla v roce 2012, kdy Asociace měla pouze 43 členů.

pokračování na straně 4

Nový Živnostník pro podnikatele od Slavia je plný příjemných překvapení

Rozšířenou a mnoha novinkami doplněnou verzi pojištění pro drobné české podnikatele s názvem Živnostník představuje od konce ledna Slavia pojišťovna. Tento produkt se zaměřuje na pojištění odpovědnosti, podnikání, nemovitostí, jejich vybavení a IT asistenci. Jeho vylepšená verze kryje více rizik, obsahuje vyšší limity plnění a omezuje výluky. Nemá už žádná omezení, pokud jde o pojištěné profese. Rovněž potěší podnikatele, kteří musí kvůli práci častěji cestovat. A k tomu všemu je u pojištění nemovitostí a movitých věcí o 20 % levnější.

„Už základní balíček Živnostníka například kryje riziko, které se týká montáže a demontáže výrobku a které dříve bývalo až ve vyšších variantách,“ vysvětlil produktový manažer Slavia pojišťovny Martin Jirásek. Těch změn je ale mnohem víc. „U budov a stavebních součástí jsme zvýšili limit až na 50 milionů korun a v případě rizika záplava/povodeň jej nově máme na polovinu pojistné částky oproti původní čtvrtině. Stejně tak jsme zvedli maximální limit plnění u odpovědnostního pojištění, který dosahuje až ke 30 milionům korun,“ dodal Martin Jirásek. Zatímco dříve tedy mohl dostat majitel společnosti s pojištěním na 10 milionů korun za škody po záplavách jenom 2,5 milionu, dnes získá náhradu škody až do výše 5 milionů korun. A podobné je to i u movitých věcí, které lze nyní pojistit až na částku 20 milionů korun, oproti původnímu desetimilionovému limitu.



Pracovní náradí a nástroje, jako jsou například brusky nebo vrtačky, kryje nový Živnostník od Slavia po celé ČR a nejen v jedné konkrétní dílně. Pojištění se totiž nevztahuje pouze na pevně připojená strojní zařízení, ale i na všechny přístroje poháněné elektrickým nebo pneumatickým spalovacím motorem, se kterými se jejich majitelé běžně pohybují. Výluky už neplatí ani pro fotovoltaické elektrárny. Nově si mohou podnikatelé na budovu umístit a také pojistit omezené množství fotovoltaických panelů.

Všechny novinky jsou určeny nejenom zbrusu novým klientům, ale i těm stávajícím. „Pro současné klienty není nic jednoduššího než přeměnit svoji starou smlouvu Živnostníka na novou s tímto mnohem širším krytím,“ sdělil Martin Jirásek. (tz)

Najdete uvnitř listu

Český železniční průmysl posiluje svou pozici na Blízkém východě	2
Lidé by měli dávat své peníze do toho, čemu rozumějí a věří	3
Osobní zážitek je dnes klíčový	5
Česko bylo v roce 2023 čtvrtým největším vývozcem elektřiny v Evropské unii	6
A tak jsme vyplnili přihlášku...	9

Výrobci musí chránit nová auta před kyberútoky

Výrobci automobilů řešili doposud otázky kybernetické bezpečnosti podle vlastního uvážení. Pracovní skupina při OSN ale přijala předpis č. 155, který nařizuje, že od července 2024 musí být všechna nově prodávaná auta na území EU chráněna proti kybernetickým útokům. Tento předpis se vztahuje na vozidla kategorie M a N, tedy osobní a nákladní automobily.

„K pojmům jako aktivní a pasivní bezpečnost se u automobilů oficiálně přidává i kybernetická. Předpis 155 OSN požaduje, aby výrobci automobilů a jejich dodavatelé zavedli systém řízení kybernetické bezpečnosti (CSMS), který zajistí, že kybernetická bezpečnost je integrována do životního cyklu vozidla. CSMS by měl zahrnovat procesy pro identifikaci, analýzu, hodnocení a řízení kybernetických rizik, stejně jako opatření pro prevenci, detekci, odezvu a obnovu po kybernetických incidentech,“ řekl Ondřej Ševeček z Počítačové školy GOPAS. Předpis uvádí jako příklady 70 problematických míst, ale je pouze rámcový, protože změny jsou v této oblasti rychlé. Testovací technici musí s hackery

držet krok a trvale se vzdělávat. Během testů jsou to právě oni, kdo se snaží v roli etických hackerů ochránit auta prolomit. Mezi problematická místa patří části vozidla propojené s komunikačními rozhraními, jako jsou diagnostické porty, bezdrátové moduly, senzory, kamerové systémy, navigační jednotky, displeje, řídicí jednotky či multimediální systémy. Předpis 155 OSN odkazuje na předpis 156 OSN, který upravuje bezpečnost aktualizace softwaru vozidel. Výrobci automobilů a jejich dodavatelé musí zavést systém řízení aktualizace softwaru (SUMS), který zajistí, že aktualizace softwaru jsou prováděny bezpečným způsobem, a to jak prostřednictvím bezdrátové aktualizace, tak i jinými prostředky. SUMS by měl také zahrnovat procesy pro sledování, testování, schvalování a dokumentování změn softwaru, stejně jako způsoby informování zákazníků a orgánů o aktualizacích. Pokud by automobilka uvedla na trh vůz bez vyčerpávající analýzy rizik a homologace, vystavuje se potenciálně vysoké pokutě.

Nejprve sloužil hacking automobilových systémů k vniknutí do vozidla a jeho krádeži. S rostoucím množstvím elektronických prvků ale stoupá i jejich zranitelnost. Luxusnější auto-

mobil v sobě skrývá stovky elektronických prvků, více než 4 km kabelů a drátů a milióny řádků softwarového kódu.

Čím více mají moderní automobily elektroniky a čím více jsou připojeny k systémům, tím jsou zranitelnější i z pohledu kyberbezpečnosti. S růstem připojeného softwaru v autech úměrně roste i hrozba hackerského útoku na něj. Hackeři jej zneužívají k neoprávněnému přístupu do vozidla nebo ke krádeži. Rizikem mohou být i dobíjecí stanice. Přes auta se dají napadat i další systémy. Například dobíjení elektromobilu u veřejné dobíjecí stanice může být rizikové a dává možnost průniku do domácích a firemních sítí.

„Většina moderních automobilů je vybavena internetovým připojením, které umožňuje cestujícím a řidičům snadný přístup k zábavě, navigaci a informacím. Připojení auta k internetu ho ale vystavuje většímu nebezpečí vzdálených útoků. Stále více zařízení obsahuje čipy, které shromažďují a odesílají informace, nebo jsou dokonce zapojené do firemních sítí a cloudových řešení, a jejich zabezpečení je velkou výzvou pro odborníky na kybernetickou bezpečnost,“ upozornil Ondřej Ševeček. (tz)

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: brixix@iprosperita.cz

Datum vydání: 13. února 2024

PhDr. Eva Brixí-Šímková, šéfredaktorka
mobil: 602 618 008, e-mail: brixix@iprosperita.cz

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

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

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

Korektury: Mgr. Pavla Rožničková

Grafická úprava: Michal Schneidewind

Příjem inzercí: 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 inzercí odpovídá inzertem.

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 2024 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**
PROSPERITA

www.madambusiness.cz

**fresh
TIME**
PROSPERITA

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

Proč se rádi bojíme

Strach je zvláštní fenomén. Podléháme mu s rozkoší, vrháme se mu pod kola. Proč si tak rádi čteme o tom, že někdo někoho zastřelil, že se udála nevidaná kamionová dopravní nehoda nebo že se na českou kotlinu žene vichřice a že se máme připravit na silnou ledovku? Co nás vede k tomu, abychom se dopředu obávali „zaručených“ informací na internetu na téma rakovina, covid, vysoký krevní tlak? Proč se podvědomě těšíme na sdělení týkající se požárů, protřazených hrází rybníků nebo vyloupených zlatnictví? Z jakého důvodu si libujeme ve stresu z filmového hororu nebo zpravodajství z války?

Psychiatr by mi dal jednoznačnou odpověď. Je to jako když někdo omdlí v prodejně, udělá se kolem něj hlouček, lidi jsou zvědaví, pár jich přispěchá na pomoc... Ano, chápu to. Chápu i fakt, že drsné informace přitahují čtenáře, posluchače, diváky i účastníky. Přinášíjí nám adrenalin i strach. Jenže to je jen začátek konce. Toho, o němž málokdo z nás přemítá, který neumíme domýšlet. Vyvažují to pohádky. Je jich potřeba více než fotek z železniční nehody. Ale to se neděje. Proč, na to si určitě odpovíte sami.

Eva Brixí

Zaujalo nás

Positivní nálada na kryptotruhu

Přes 50 000 aktivních uživatelů ve 156 zemích světa a zpracované transakce v hodnotě přes jednu miliardu dolarů. Taková jsou některá z čísel ukazující růst platformy Invity za poslední čtyři roky a také zájem o nestátní digitální měny. Invity je jedna ze čtyř společností spadajících pod největší tuzemský kryptoholding SatoshiLabs. Umožňuje porovnat nabídky směnárny, rychle a bezpečně nakoupit, prodat nebo spořit kryptoměny pomocí metody dollar-cost averaging. Neaktivnější uživatele si Invity našla ve Spojených státech, Nizozemsku, Německu a Česku, což jsou země, kde se kryptoměny těší historicky velkému zájmu. Její hlavní misí je být vstupní branou pro nováčky, což jí dnes umožňuje i vlastní mobilní aplikace. (tz)

Mediální partnerství v roce 2024

1. Soutěž Ambasador kvality České republiky
2. Soutěž Marketér roku
3. Konference Kvalita – Quality 2024
4. Soutěž Česká chuťovka 2024
5. Projekt Inspiromat – Klub manažerek
6. Konference SYMA
7. Konference Dny kvality 2024

Redakční rada pracuje ve složení:

- Jan Wiesner, čestný 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., vysokoškolský pedagog
- 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
- PaedDr. Petr Paksí, DBA, jednatel a obchodní ředitel JAP FUTURE s.r.o.

Český železniční průmysl posiluje svou pozici na Blízkém východě

České firmy sdružené v Asociaci podniků železničního průmyslu v lednu výrazně rozšířily své obchodní kontakty v oblasti Blízkého východu, konkrétně v Izraeli a Kataru. „Zúčastnili jsme se obchodní mise v rámci oficiální státní návštěvy prezidenta České republiky Petra Pavla v těchto státech. Během cesty jsme prezentovali špičkové výrobky a technologie českého železničního průmyslu. Šlo především o řešení pro udržitelnou městskou dopravu. České tramvaje, metro nebo zabezpečovací a informační systémy pro hromadnou dopravu, to všechno má potenciál na tamních trzích uspět. Věřím, že jsme zvýšili šanci našich členských firem na další zakázky, jejichž objem již nyní dosahuje stovek milionů korun,“ řekla Marie Vopálenská, generální ředitelka ACRI. Kromě ACRI se podnikatelské části cesty zúčastnili také například zástupci Svazu průmyslu a dopravy ČR či Asociace výrobců a dodavatelů zdravotnických prostředků.

Izrael je zemí, která aktivně buduje nejen moderní železniční infrastrukturu spojující klíčová centra v zemi, ale také infrastrukturu městské hromadné dopravy. Sem aktuálně patří jak moderní tramvajový provoz v Jeruzalémě, tak tramvaje a nově budovaná podzemní dráha v Tel Avivu. Právě další rozvoj možné spolupráce v této oblasti byl předmětem jednání zástupců ACRI s představiteli izraelských železnic (Israel Railways) a izraelského ministerstva dopravy na českém zastupitelském úřadě v Tel Avivu. Izraelské ministerstvo dopravy přitom projevilo zájem uzavřít bilaterální dohodu o spolupráci s českým ministerstvem dopravy.

„Pro český železniční průmysl je Izrael již nyní velmi perspektivní trh. Velmi úspěšné jsou dodávky širokopátních kolejnic od Moravia Steel nebo dvojkolí Bonatrans Group. Společnost AŽD Praha pro změnu v několika stanicích realizovala pilotní projekt dodávek technologií a systémů pro diagnostiku výhybkových přestavníků. Právě zapojení českých podniků nebo zájem Škoda Group o účast v soutěžích na dodávky tramvajů byly klíčovými body vzájemného jednání s izraelskou stranou,“ dodala Marie Vopálenská.

S ohledem na to, že Izrael je i technologickou velmocí, roste význam kontaktů se zaměřením na kybernetickou bezpečnost a inovace. V rámci cesty do Izraele proběhla pracovní setkání s národní inovační platformou CYBER 7 (National Cyber Security Innovation Community) se sídlem v Beer Ševě, jejímž posláním je podpora inovací v oblasti kybernetické bezpečnosti využíváním synergií a vzájemného propojení v rámci různých složek izraelského prostředí kybernetické bezpečnosti. Na půdě Univerzity Bena Guriona se konalo setkání s šéfem oddělení výzkumu, vývoje a inovací a také schůzka s generálním ředitelem společnosti IONSec, která také působí v oblasti kybernetické bezpečnosti.

S tím, jak je železniční doprava stále více technologicky špičkovým odvětvím, hraje kybernetická bezpečnost extrémně důležitou roli. To potvrdila jednání prezidenta republiky Petra Pavla s vedením Israel National Cyber Directorate a podpis Memoranda o porozumění v oblasti kybernetické spolupráce mezi Izraelem a Českou republikou.

Během pobytu v Kataru následně zástupci železničního průmyslu jednali na tamní obchodní komoře (Qatar Chamber) a na zastoupení Česko-katarského výboru Hospodářské komory ČR. Součástí mise bylo jednání s vedením státní investiční agentury Invest Qatar o investičních příležitostech pro podniky českého železničního průmyslu. I zde existuje výrazný potenciál podnikatelských aktivit pro členy ACRI. „V Kataru zároveň dochází k přechodu na systém veřejné dopravy napájený elektrickou energií. Důraz je kladen na testování autonomních vozidel a využívání umělé inteligence. I tato oblast je pro naše členy zajímavá a byla předmětem rozhovorů se zástupci tamního ministerstva dopravy,“ doplnila Marie Vopálenská.

Český železniční průmysl je v mezinárodním měřítku úspěšný a stabilně roste. Společnosti sdružené v Asociaci podniků českého železničního průmyslu vyvážejí 60 % své produkce. S cílem posílit pozici na zahraničních trzích zakládají vlastní zastoupení a dceřiné společnosti po celém světě. V současné době takto působí ve více než 20 státech a exportní zakázky železničního průmyslu se stávají jedním z tahounů průmyslové produkce a jejího exportu v závěru loňského roku. (tz)

Partneři www.iprosperita.cz

hlavní partneři:



partner plus:



partneři:



odborní partneři:



Prosperita vás provází děním v businessu už 25. rokem!

Lidé by měli dávat své peníze do toho, čemu rozumějí a věří

Češi a Češky se v investičních znalostech rok od roku zlepšují. Investiční gramotnost je stále lepší také napříč generacemi, nejrychleji své aktuální manko ve znalostech dohání mladí lidé do 35 let. Stále nám však chybí sebevědomí – za nepřilíh nebo zcela neznalého investora se označují dvě třetiny Čechů. Vyplývá to z posledního Indexu investiční gramotnosti, který vypracovala investiční platforma Portu na základě výzkumu agentury IPSOS. Nejen o tom jsem hovořila s Radimem Krejčím, zakladatelem online investiční platformy Portu.

Průzkum o investiční gramotnosti v Česku, který jste zveřejnili, naznačil, že Češi dnes více než v minulosti přemýšlejí o tom, co udělají se svými volnými penězi. Vyvolala silnější zájem inflace, nebo třeba i osvěta, vidina nízkých důchodů v budoucnu?

Náš průzkum odhalil, že česká populace dnes více než kdy jindy zvažuje, jak nejlépe využít své volné peníze. Neřekl bych, že je to vyvolané pouze jednou věcí, ale kombinací několika faktorů, tedy jak inflací, tak i zvyšujícím se povědomím o potenciálně nedostatečných důchodech v budoucnosti. Inflace snižuje kupní sílu peněz uložených na běžných nebo spořicích účtech, což nutí lidi hledat příležitosti s vyšším výnosem. Zároveň rostou obavy z toho, že státní průběžný důchodový systém nebude schopen v budoucnosti zajistit dostatečnou životní úroveň penzistů, což lidi více motivuje k zajišťování se na důchod ještě jinak. Tyto obavy jsou reálné, státní důchod se bude v poměru k průměrným mzdám pravděpodobně jen zmenšovat. Potřebujeme mít tedy našetřeny nějaké peníze nebo majetek, abychom měli v důchodu z čeho žít. A pokud nejsme milionáři, je potřeba odkládat pravidelně nějaké peníze stranou. Samozřejmě k vyššímu zájmu přispívá i osvěta, o investování se daleko více mluví, je tématem mediálních diskuzí, zájem projevují staří i mladí. Hodně peněz do reklamy na investice dávají už i banky, což ještě před pár lety nebylo zvykem. Rozšiřují se také možnosti, jak, kde a do čeho investovat. Od začátku letošního roku mohou lidé investovat například v novém státním daňově zvýhodněném penzijním produktu (DIP).

Do čeho průměrně vzdělaný člověk v naší zemi ukládá finanční prostředky především?

Češi jsou konzervativní a neradi riskují. Většina peněz tak leží na běžných a spořicích účtech. Velmi oblíbené jsou i investice do nemovitostí, resp. do vlastního bydlení, být na úvěr. Pravdou je, že v současné době vysokých úrokových sazeb nabízejí některé spořicí produkty ještě na oko atraktivní výnos. Reálně však běžné ani spořicí účty peníze nezahodnotí, úroky na nich totiž nikdy nepřevyšují inflaci.

Více než čtyři milióny Čechů má peníze uložené v penzijních fondech. Více než polovina těchto prostředků je stále ve starších konzervativních (transformovaných) fondech, do kterých sice od roku 2013 už nejde vstupovat, ale mnoho lidí si tam i nadále posílá peníze. Transformované fondy sice garantují nezáporné zhodnocení, jejich výnosy jsou ale nízké, inflace vysoká, takže k reálnému zhodnocování u nich nedochází.

Ale situace se zlepšuje, investiční gramotnost roste a lidé začínají ve velké míře využívat i dynamičtější formy investování. Velmi oblíbené jsou ETF nástroje, tzv. indexové fondy, které umožňují pasivně investovat do celých trhů nebo sektorů. Češi také postupně přicházejí na to, že nemusejí chodit do bank, mohou využívat online investiční platformy, které nabízejí širší paletu služeb a nižší poplatky.

Kdo je v tomto počínání největší hazardér?

Nejen u nás v Česku, ale i globálně můžeme říct, že největšími hazardéry jsou mladší muži. Ti mají obecně větší sklon k riziku, chtějí dosahovat rychlých a vyšších zisků. Často mají pocit, že mají jakýsi patent na rozum a oni jediní najdou tu nejlepší akcii, oni jediní překonají trh a zbohatnou. S věkem a rostoucími zkušenostmi naštěstí tyto tendence nadměrně riskovat u mužů klesají. Naopak ženy jsou obecně opatrnější, disciplinovanější, nejednají tak často unáhleně, proto v průměru dosahují dokonce lepších výnosů než muži. Muži si chtějí s investicemi více hrát, ženy jsou v tomto směru racionálnější.

Úrokové sazby klesají, kudy povede nyní investiční apetit veřejnosti? Do čeho budou lidé ochotni „dávat“ své peníze? Budou nakloněni spíše spořicímu účtu, penzižku, akciím, dluhopisům, nebo třeba zlatu? Pozemků a nemovitostí asi nebude už tolik k máni jako před 10–15 lety.

Lidé by obecně měli dávat své peníze do toho, čemu rozumějí a věří, a hlavně nesázet vše jen na jednu kartu, tedy diverzifikovat. V prostředí klesajících úrokových sazeb bychom se měli nevyhnutelně posouvat od spořádků směrem k dynamičtějšími investicím, které dlouhodobě nabízejí slušný výnosový potenciál.

Nemovitosti jsou mezi Čechy stále velmi oblíbené, poptávka po nich bude i nadále silná, nicméně z investičního úhlu pohledu, pokud nejde o vlastní bydlení, tak to nemusí být žádné terno. Navíc reality vyžadují větší kapitál. Pro většinu lidí dává smysl investovat na kapitálovém trhu, mít sestavené portfolio rozložené mezi akcie, dluhopisy, může tam být i zlato nebo nemovitostní nástroje. Investovat do nich může jednoduše úplně každý. V Portu například skládáme portfolio na míru podle rizikovitosti, jakou investor preferuje a investovat může již od 500 Kč. Smysl vidím v pravidelném investování na důchod, kde také poroste poptávka Čechů. Ať už jde o nové dynamické penzijní fondy, tak třeba DIP, který umožňuje flexibilnější přístup k investování do akcií, kvalitních dluhopisů nebo ETF a daňově zvýhodnění v podobě odpočtu vložených příspěvků až do výše 48 000 Kč za rok od základu daně s případným příspěvkem zaměstnavatelů.

Jakou roli hraje intuice při investování a jakou čísla, fakta, zkušenosti?

Záleží na zvoleném typu investování, investiční strategii. Při aktivním přístupu je potřeba důkladná analýza investičních možností a neustálé sledování tržních podmínek. Mnoho profesionálních aktivních portfolio manažerů tvrdí, že je důležitá i jejich intuice. Obávám se však, že ani to nemusí stačit. Většinu aktivních investorů či ak-



Radim Krejčí, zakladatel online investiční platformy Portu

tivním fondům se totiž nedaří dlouhodobě a konzistentně porážet tzv. pasivní způsob investování. Pasivní neboli indexové investování spočívá v tom, že člověk investuje zpravidla do indexu, tedy do stovek a tisíců akcií či dluhopisů najednou. Nevybírá, nespekuluje, šetří čas a poplatky, investuje pravidelně. Veze se sice jen s trhem, ale paradoxně má v průměru vyšší výnos, než kdyby se snažil aktivně obchodovat.

Každopádně pro oba přístupy platí, že jsou znalosti a zkušenosti důležité. I nezkušený pasivní investor dělá chyby, ztrácí disciplínu, je netrpělivý. A zároveň platí, že bychom měli investovat do toho, čemu rozumíme.

Ovlivní brzy umělá inteligence tuto činnost? Jaká bude posléze role času v analýze dat?

Umělá inteligence se za poslední rok dostala do popředí a je jí věnována spousta pozornosti. Její využití má velký potenciál i v oblasti investování. Umělá inteligence nám může pomoci s investiční strategií, se sestavováním portfolií přesně na míru konkrétnímu investorovi, samozřejmě obrovský potenciál má zpracování dat a analýza. Jelikož se nekloním k názoru, že při dlouhodobém investování hraje velkou roli intuice, mohla by ve finále umělá inteligence nahradit právě aktivní správu. Její efektivita bude daleko vyšší než schopnosti portfolio manažerů, navíc nebude dělat chyby, podléhat psychologii davu, nerozhodnosti, odfiltruje lidské nedostatky.

Investiční platforma Portu.cz má velmi širokou paletu možností, jak peníze zhodnotit. Nabízíte založení účtu i firmám. Je hodně zájemců třeba i ze strany mikrofirem, rodinných firem nebo živnostníků?

Ano, zájem je velký a neustále roste. I volné firemní prostředky je možné dobře zhodnocovat. Investování pro firmy funguje na Portu velmi podobně jako u fyzických osob a fyzické osoby často mají u nás jak svůj vlastní, tak firemní účet, a to nejen v korunách, ale i v eurech. Pro firemní portfolia a jejich správu platí stejná pravidla a výhody jako pro ostatní. Jediný rozdíl je v založení účtu, registraci a ověření, které vzhledem k potřebě důkladnějšího prověření firmy a disponibilitě firemního investičního účtu neprobíhá zcela online. Firmy také u nás často volí konzervativní produkt Investiční rezerva, který nabízí zajímavé úročení závislé na úrokové sazbě ČNB.

Investovat s vámi mohou rovněž senioři. Co byste doporučil těm, kteří už pobírají důchod, přesto třeba pracují na dohodu nebo si přivydělávají jako OSVČ? Jak vašim prostřednictvím peníze znásobí? Mají i nějaké daňové úlevy?

Pro seniory, kteří již pobírají důchod, ale zároveň si třeba přivydělávají nebo jsou aktivní jako OSVČ, by investice měly být spíše konzervativnější, resp. s takovým rizikovým profilem, který odpovídá očekávanému investičnímu horizontu. Rozhodně by pro seniory nemělo být investování tabu. Jejich portfolio jen bude mít menší podíl

akciové složky a větší podíl například dluhopisové složky, nebo i nástrojů peněžního trhu, jako je třeba zmíněná Investiční rezerva. Co se týče daňové výnosů z cenných papírů, tak to je pro všechny stejné.

Ostatně – jak se výnosy z investování daní? Co by o tom měl každý, byť drobný investor, vědět?

Pro fyzické osoby, české daňové rezidenty, jejichž cenné papíry nejsou zahrnuty do obchodního majetku, jsou příjmy z prodeje cenných papírů dle zákona o dani z příjmů zdaňovány sazbou 15 %, resp. 23 %. Touto vyšší sazbou (23 %) se daní jen základ daně převyšující 48násobek průměrné mzdy.

Osвобоzení od daně je možné v případě, že celkové příjmy z prodeje cenných papírů za zdaňovací období nepřesáhnou 100 000 Kč – na základě splnění tzv. hodnotového testu. Důležité je však poznamenat, že zmíněná částka se vztahuje k celkové výši příjmů z prodeje cenných papírů v úhrnné hrubé výši nesnížené o náklady. Pokud je tato částka překročena, zdaňují se veškeré příjmy z převodu cenných papírů s výjimkou těch, které jsou od daně z příjmů osvobozeny.

Bez ohledu na limitní částky příjmů jsou pak od daně osvobozeny veškeré příjmy z prodeje cenných papírů, které splnily tzv. časový test, a nemusí se do priznání uvádět. Časový test je splněn v případě, že doba mezi nákupem a prodejem cenného papíru překročí tři roky.

Investovat se dá do ledačeho. Od umění přes drahé kameny, hodnotu přinesou nemovitosti i šlechtitelské know-how, správně rozšířené a diverzifikované portfolio nakoupených firem nebo zdánlivě obyčejné spoření v korunách. Co poradit vlastníkově malé společnosti, který na sofistikované investování dosud neměl čas, ale poté, co předá firmu dětem, by se do něj rád pustil? Spíše však jako do mírně adrenalinového koníčka...

Obyčejné spoření není investování, negeneruje reálné výnosy a už vůbec není adrenalinové. Pokud se bavíme o zodpovědném přístupu k investování a pokud má investor před sebou dlouhý investiční horizont, určitě bych jako základ doporučoval dynamičtější akciové portfolio složené z ETF. Dále lze portfolio obohatit o aktiva a směry, ke kterým má investor nějaký vztah nebo jim rozumí. Může tak investovat více tematicky, dát větší důraz třeba na akcie technologických firem, na komodity, dokonce není problém mít v portfoliu i třeba ETF na zlato nebo kryptoměny.

Čím dál oblíbenější jsou ale i alternativy, sběratelské předměty, jako je umění, investiční alkohol, hodinky, známky, veteráni a další. Investice do luxusních předmětů nabízejí nejen lákavý investiční potenciál, ale přinášejí také radost. To máme potvrzené i od klientů, kteří investují na naší platformě Portu Gallery.

Pokud jde o adrenalin, tak asi nejvíce si ho člověk užije při tradingu. Bohužel i z podkladů jednotlivých brokerů vyplývá, že 70–90 % tradingových účtů končí ve ztrátě. Takže pokud zábava, pokud aktivně obchodovat, tak raději s nižší sumou peněz.

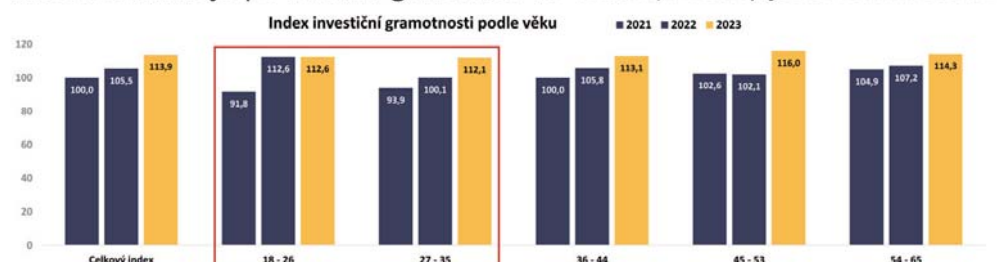
za odpovědi poděkovala Eva Brixí

O Portu

Portu je první česká robo-advisory investiční platforma, která vznikla ve finanční společnosti Wood & Company, přední středoevropské investiční skupině s více než 30letou tradicí. Portu se zaměřuje na nízkonákladové a diverzifikované investice pro širokou veřejnost, především do burzovních obchodovaných fondů (ETF). Je pro všechny, kteří chtějí investovat dlouhodobě, bez starostí, a přitom mít přehled o svých investicích online.

www.portu.cz

Investování nejlépe rozumí generace 45–53 let, rozdíly jsou velmi těsné



- Zlepšují se lidé všech věkových kategorií. Nejlépe je na tom kategorie 45–53. „Nejhůře“ jsou na tom mladí lidé do 35 let.
- Výsledky jsou ale těsné napříč věkovými kategoriemi. Oproti posledním měřením se vyrovnaly.

Mrazy ovlivnily poptávku po sportovním vybavení

Do Česka se vrátila zima, což nabízí řadu příležitostí pro zimní sporty. „V Intersportu pozorujeme v posledních dnech rapidní zvýšení poptávky po zimním sortimentu. Vedle příznivého počasí za zvýšením zájmu zákazníků stojí také velké výprodeje, které probíhají už od 27. prosince. U zimního oblečení jde o meziroční nárůst o 80 %, prodej výbavy na zimní sporty se pak meziročně zvedl o 50 %,“ komentovala situaci Lucie Kuricová, marketingová manažerka společnosti Intersport.

Ochlazení s sebou přineslo více impulzivních nákupů, jelikož si řada zákazníků potřebovala doplnit šatník o oblečení do mrazivých teplot, k čemuž přispělo i výrazné snížení cen u tohoto sortimentu. „Největší zájem je především o bundy a zimní boty,“ dodala Lucie Kuricová. Meteorologické předpovědi slibují proměnlivé

počasí i v nejbližších dnech, k čemuž se lokálně objeví i sněhové přeháňky, a tak není divu, že se to projevilo také na poptávce po sportovní módě. Mnoho lidí vyrazilo doplnit šatník o oblečení, které díky funkčním materiálům spolehlivě ochrání před chladem. „Vedle dámských a pánských bund či zimních bot je častým cílem ná-

kupu také dětské zimní oblečení – kombinézy, zateplené kalhoty, bundy, termoprádlo i boty do sněhu,“ upřesnila marketingová manažerka.

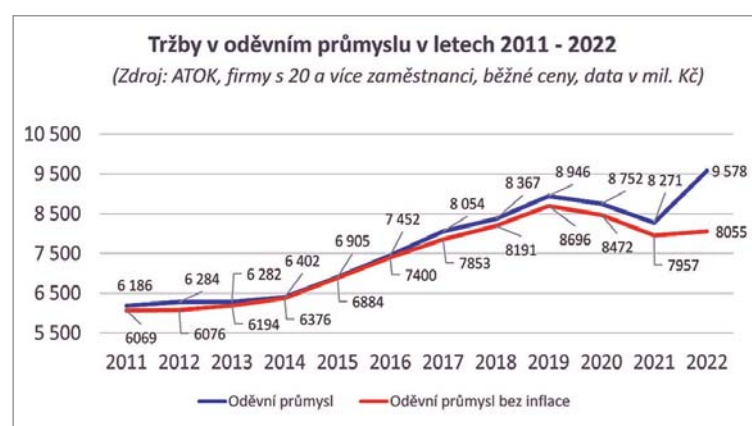
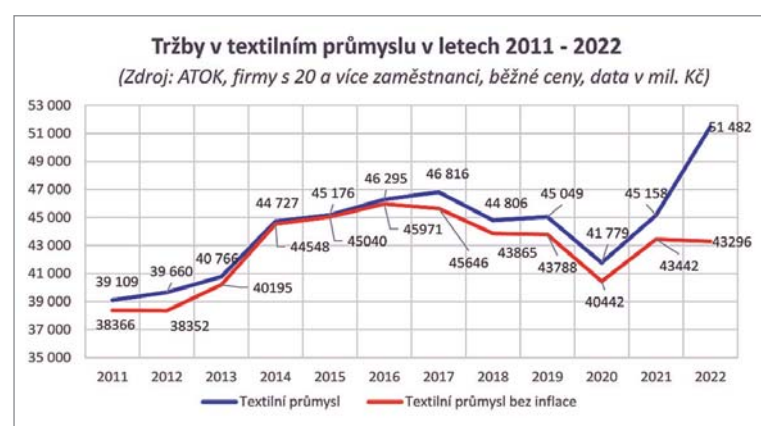
Podle prodejce sportovního vybavení je pro zákazníky v první řadě důležitá funkční stránka. „Dívají se na funkčnost materiálu, tepelnou izolaci, ale také pružnost látky či prodyšnost,“ popsala Lucie Kuricová. Stranou však podle ní nestojí ani design. „Zákazníci trendy sledují a chtějí si pořídit výrobek, který kombinuje funkčnost a kvalitu provedení s estetickou stránkou,“ dodala.

Data Intersportu ukazují, že se zvedly prodeje zimního sortimentu jak v kamenných prodejnách, tak i na e-shopu. Za první dva týdny tohoto roku se online prodeje zvýšily o 50 %.

Podle Lucie Kuricové se na vyšších prodejích podílí také další faktor: „Zákazníci přicházejí uplatňovat dárkové poukazy, které dostali pod stromeček. Velmi často jdou cíleně za konkrétním typem zboží, ale setkáváme se i s impulzivními nákupy – v řadě případů nakupují zákazníci nad rámec původního plánu i nad částku dárkové poukázky.“

Chuť zákazníků k nákupu povzbuzují také výrazné slevy, které v Intersportu probíhají. Akční zboží tak převážně zakoupí se slevou od 20 do 40 %, u některých produktů sleva dosahuje i 60 %. Zboží za výhodné ceny budou zákazníci moci v prodejnách i na e-shopu objevovat až do konce února. (tz)

Asociace jako organizátor odvětví



dokončení ze strany 1

Jak se od té doby proměnila?

Řekl bych, že rokem 2019 skončila jedna dějinná etapa, která možná jednou bude historicky označována jako belle époque II. I zde, obdobně jako na přelomu 19. a 20. století, dosáhl blahobyt lidstva a zvláště toho západního v daných podmínkách svého vrcholu a pak začal tvrdý náraz, který snad možná někteří senziobilové mohli předem tušit, nedokázali jej ale pojmenovat. A přesto bylo nasnadě, že je jen otázkou času, kdy může ohromný globální pohyb lidí způsobit přenos nejruznějších nákaz. Dnes už je v zásadě jedno, jestli virus unikl z nějaké laboratoře, nebo na člověka přeskočil na nějakém tržišti. Pro nás je důležité, že tehdy začíná pozvolná proměna Asociace z organizace, která je organizátorem odvětví a hájí zájmy svých členů především navenek směrem ke státu a mezinárodním organizacím, na organizaci, která mnohem více musí akcentovat celospolečenské výzvy. Mnohem více, a zde bych využil slova českého filozofa Ladislava Hejdránka, si i Asociace musí všimnout „nepředmětných výzev“. Je to ohromný morální apel, protože pokud je uslyšíme, tak svým způsobem neseme vinu za nekonání. Toto si Asociace a většina jejích členů od samého začátku rozšíření pandemie covid-19 uvědomovala. Obrovský nedostatek ochranných prostředků nás, textilní a oděvní výrobce, nemohl nechat v klidu a zpočátku intuitivně, později pak organizovaně jsme začali v období, kdy stát tápal a prosebně vzhlížel k Číně, plnit postupně požadavky trhu nejdříve rouškami, pak respirátory. V tomto období „rozhodovacího a organizačního vakua“ plnil sekretariát Asociace roli určité centrály a koordinátora a zprostředkovatele provizorních dodávek ochranných pomůcek. Kdybychom si z toho mohli vzít poučení, tak by se ukázalo, jak důležité je včasné a rychlé jednání. V důsledku pandemie jsme si začali uvědomovat, jak je pro nás nesmírně významné dokázat některé situace předvídat a včas na ně připravit jak sebe, tak i poskytnout dostatek informací, aby se na možné situace dokázali připravit členové i přenesené společnost jako celek.

Pokud to tedy shrnu, největší proměna spočívá v uvědomění si, že je nutné nejen prosazovat zájmy odvětví směrem ke státu a jiným organizacím, ale také, pokud je potřeba a vyžaduje-li to naléhavost situace, rychle jednat k prospěchu celé společnosti, ať už je to užší společenství národní, nebo širší evropské.

Co dnes řešíte především?

Dnes je oblastí k řešení hned několik. Samozřejmě se zabýváme pracovní právními otázkami a vyjednáváme kolektivní smlouvu vyššího stupně, snažíme se členům pomáhat se vzděláváním jejich zaměstnanců, vyjadřujeme se k legislativním návrhům, loni jsme velkou pozornost věnovali růstu cen energií, řešíme nejrůznější národní a mezinárodní projekty a podobně. V současnosti je ale pro nás tím nejdůležitějším tématem „zelená tranzice“, to je přenesení evropské Zelené dohody do prostředí textilního a oděvního průmyslu, obchodu a mezi spotřebitele jejich zboží. To je obrovské téma, které má množství dílčích otázek. Asociace k tomu v roce 2021 vytvořila svoji Platformu pro cirkulární ekonomiku a její odborníky vysílá do pracovních skupin Evropské oděvní a textilní konfederace (EURATEX). Naši členové o jednotlivých problémech diskutují, sdílejí zkušenosti a k jednotlivým opatřením zaujímají stanoviska, která ATOK dále přenáší k příslušným národním nebo evropským autoritám. V této činnosti nám velmi pomáhá Konfederace zaměstnavatelských a podnikatelských svazů ČR, jejímž je ATOK členem a s jejíž podporou se nám daří toto obrovské téma zvládat.

Zvýšil se počet členů, nebo jich v posledních letech ubylo?

Jak již jsem zmínil, na dno s členskou základnou si Asociace sáhla v roce 2012, to je v období bezprostředně následujícím po odeznívání finanční krize let 2008–2010. Od té doby její

členská základna pozvolně roste a nyní má 71 členů. Naši komunitu v současnosti tvoří textilní a oděvní výrobci, obchodníci s textilním a oděvním zbožím, recyklační firma, vysoké a střední odborné školy a dále výzkumné, zkušební a testovací pracoviště a odborné časopisy.

Vznikají na trhu nové firmy se zaměřením na výrobu prádla, oděvů, průmyslových textilií, obuvi, galanterie a hlásí se k vám?

Nové firmy vznikají, a některé z nich jsou i našimi členy. Zpravidla jde o výrobce oděvů. Samozřejmě založit a úspěšně rozjet oděvní firmu nebo módní značku, která nabídne svému po-

tenciálnímu zákazníkovi jasná sdělení a dokáže jej oslovit, je proces na několik let. Mezi takové firmy můžeme zcela jednoznačně počítat společnost CityZen s.r.o., která je rovněž členem ATOK. Významné je, že se do našich řad hlásí i mladá generace a její mikro-

podniky, pro které má Asociace velmi výhodné členské podmínky. A je také velmi důležité, že se snažíme potřebám členů naslouchat.

Čím se vyznačují obory, které zastupujete?

Textilní výroba je specifická tím, že nalézá uplatnění nejen sama o sobě, ale také jako součást jiných výrobních oborů, a to od automobilového průmyslu přes stavebnictví až po zemědělství. Naše odvětví je dominantně exportní, přičemž se na zahraničních trzích uplatňuje 80–90 % produkce. Pokud bychom se ale na náš export podívali očima schengenského prostoru, tak se dominantně uplatňujeme na vnitřním trhu EU.

A jak si vede výzkum a vývoj? Máme světu co nabídnout?

Většina textilního výzkumu se odehrává na Textilní fakultě Technické univerzity v Liberci a osobně její pracoviště považují za velmi pře-

stižní. Oblast netkaných textilií a nanotechnologií patří k těm, kde tato škola zaujímá velice slušnou mezinárodní pozici. Určitě výzvou do budoucna bude popasovat se s požadavky plynoucími z evropské Zelené dohody. Do aplikovaného výzkumu je zapojen i Klaster technických textilií CLUTEX. Jsou ale i výrobní firmy, které si organizují svůj výzkum samy a mají jej velmi úzce spojen s naplňováním svých obchodních cílů. Jde ale zpravidla o větší výrobní společnosti, které si tím chrání i svoje know-how.

Je dovoz ze zahraničí stále velkým nebezpečím pro tuzemskou produkci, nebo se karty začínají obracet a česká kvalita získává už zase stupínky vítěze?

Tady situace není úplně jednoznačná. Hned na začátek je třeba upozornit, že rozhodně ne všechny dovozy ze zahraničí je nekvalitní. Tak to není. I textilní firmy potřebují dovážet produkty z třetích zemí. Například bavlna se u nás nepěstuje a v Evropě jen velmi okrajově. Zde je dovoz nevyhnutelný. Také přízi je zpravidla potřebné nakupovat, protože specializovaných prádelen je v Česku a Evropské unii poskrovnu. Ještě složitější je situace v oděvním průmyslu, kde domácí výrobní kapacity byly za poslední dvě desetiletí let pod tlakem do určité míry „nekorektní“ konkurence asijského levného zboží velmi redukovány. Příležitosti nakupovat levné zboží z Asie pak využívali obchodníci, kteří pod nejrůznějšími značkami dostávali a dostávají toto zboží na evropský i český trh. Ze strategického a dlouhodobého hlediska tato situace není udržitelná a osobně předpokládám, že se, i v souvislosti s uplatňováním požadavků evropské Zelené dohody, bude postupně měnit. Je zde ale velmi mnoho rizik, které mohou existenci domácího průmyslu ohrozit. Z tohoto hlediska je největším apelem zajištění a udržení rovných podmínek pro vstup na evropský a potažmo i globální trh. Dnes tyto podmínky moc rovné nejsou.

Mohl byste přiblížit aktivity pro rok 2024?

V roce 2024 bude určitě velkou část naší kapacity vyčerpávat problematika zavádění cirkulární ekonomiky v oblasti textilu a oděvů, a samozřejmě také příprava na zavedení rozšířené odpovědnosti výrobce. Vedle toho budeme pro členské firmy, které budou mít zájem o vzdělávání svých zaměstnanců, toto vzdělávání zajišťovat. Dále jsme v procesu přípravy nové strategie odvětví na léta 2025–2035, v rámci které budeme muset reagovat na měnící se globální prostředí, včetně bezpečnostních rizik, nad kterými nemůžeme prostě mávnout rukou. Velkou oblastí je problematika pracovní právních vztahů, vyjednávání a rozšiřování kolektivní smlouvy vyššího stupně. Více se chceme opět věnovat veletržní činnosti a problematice mezinárodních obchodních vztahů.

otázky připravila Eva Brixí

Osobní zážitek je dnes klíčový

Aktivní turismus je globální trend, který se po pandemii covid-19 snaží „zvednout lidi ze židle“. Tuzemským hlavním komunikačním tématem bude v letech 2024–2025. Česko má pro to všechny předpoklady: nejlepší systém turistického značení na světě, velkou tradici sportu a outdoorových aktivit a kvalitní světově známé lázeňství zapsané i na seznam UNESCO.

„Dobrou zprávou je, že se na cestovní ruch v letošním roce podařilo vyjednat o zhruba 27 milionů korun více než loni. Rozpočet agentury CzechTourism se oproti loňským zhruba 373 milionům zvýšil na 400 milionů korun. Budeme tak moci posílit viditelnost Česka v zahraničí i na tuzemských eventech,“ řekl ředitel České centrály cestovního ruchu – CzechTourism František Reismüller na lednové tiskové konferenci v Praze. Význam cestovního ruchu pro českou ekonomiku je podle mnohých odborníků nezpochybnitelný. Cílem je, aby se Česká republika stala atraktivní destinací nejen pro turisty, ale i investory a podnikatele, zaznělo na novinářském setkání. Františka Reismüllera jsem se posléze zeptala:

Jaké argumenty máte k obhajobě tvrzení, že cestovní ruch přináší do státní kasy nemalé prostředky a že je dobré do něj investovat?

Cestovní ruch se na HDP v Česku podílí 95 miliardami korun a přináší 214 000 pracovních míst, což znamená, že v něm pracuje každý 25. Čech nebo Češka. Největší podíl na zaměstnanosti má turismus v Karlovarském kraji, Praze a Jiho-moravském kraji, na HDP pak v kraji Karlovarském, Jihočeském a Praze. Zásadní význam cestovního ruchu pro tuzemskou ekonomiku je jasný, turismus je fakticky průmysl.

Co se CzechTourismu loni podařilo a nač letos hodláte jednoznačně navázat?

Zcela jistě to byla kampaň Unexpected Traditions, kterou oceňovali i odborníci a která pomáhala do Česka nalákat víc zahraničních turistů. Letos na ni navážeme. Nový komunikační koncept na roky 2024 a 2025 se jmenuje Unexpected Wellbeing a vychází z myšlenky, že Česko jsou de facto jedny velké lázně. Je tu taková pohoda, tak krásná příroda a bohatá kultura, že i když v Česku trávíte dovolenou aktivním odpočinkem, připadáte si jako v lázních. Loni se rovněž podařil náš Czechia Travel Trade Day, tzv. TTD, které jsme ve spolupráci s Centrálou cestovního ruchu – Jižní Morava a statutárním městem Brno uspořádali právě v ji-

homoravské metropoli. Tato B2B akce se letos uskuteční v dubnu, tentokrát v Hradci Králové. Chystáme také další rozvoj a tematické rozcestníky na našich portálech Visit Czechia a Kudy z nudy. A pod hlavičkou Czech Convention Bureau se uskuteční celá řada eventů určených pro pořadatele akcí. Navíc se lidé už teď na našich širokých informačních kanálech mohou seznámit s tím, co se v roce 2024 otevře za nové turistické atrakce po celém Česku či s tím, jak bude vypadat Rok české hudby, který je právě letos nejen proto, že v březnu uplyne 200 let od narození Bedřicha Smetany. Je toho spousta, všem proto doporučuji sledovat jak web a sociální síť CzechTourismu, tak už zmiňované weby destinační Visit Czechia, Kudy z nudy, ale také na restaurace a cukrárny zaměřený portál Czech Specials.

Předpokládáte, že v roce 2024 k nám přijede více a bonitnějších klientů z ciziny, než v minulých letech, například i těch předcovidových?

Je to v zájmu české ekonomiky. Pandemie covidu-19 změnila celý svět, mimo jiné i poměr turistů z ciziny a těch domácích. Bylo to logické, když se musely z bezpečnostních důvodů zavřít hranice. A i když loni v prvních třech čtvrtletích navštívilo hromadná ubytovací zařízení v Česku téměř o 2,3 milionu turistů více než v roce 2022, zhruba 17,4 milionu, více než polovinu z nich tvořili domácí cestovatelé. Bylo jich 10,2 milionu, zatímco cizinců k nám přijelo 7,2 milionu. Zahraniční turisté přitom na cestách do a po Česku utrácejí více než rezidenti. Pro Česko nejvíc bonitní trhy od prvního čtvrtletí 2022 do třetího čtvrtletí 2023 byly Německo, Polsko, Slovensko, USA a Velká Británie. Právě tam, ale nejen, chceme cílit naše letošní největší kampaň.

Rádi byste jejich pozornost navedli i na jiná místa naší země, než je metropole, hrady a zámky. Nač se jednotlivé kampaně soustředí?

O tom jsem už částečně mluvil. Pokud by měl ještě něco vyzdvihnout, pak spolupráci s kraji, s nimi jsme intenzivně diskutovali podobu kampaně a vizuály. Stejně tak to bylo loni, kde v kampani Unexpected Traditions měl každý kraj jedno téma, jednu netradičně pojatou tradici typickou jak pro region, tak pro celé Česko. Letos, protože v cestovním ruchu v Česku v duchu hlavního komunikačního tématu klademe důraz na aktivní turismus, na to nečekané (unexpected), usilujeme zejména o to, aby lidé vnímali, že každá lehce sportovní aktivita u nás je i nečekanou lázeňskou procedurou. Vizuály kampaně Unexpected Well-

being, které primárně vznikly v angličtině, tak mají slogany (claimy) jako Unexpected Steam Room u fotky cyklisty v mlze/páře, Unexpected Pedicure u fotky bosých nohou na procházce po skalách v lese, Unexpected Aromatherapy u skupiny lidí, která jde po rozkvetlé louce, či Unexpected make-up u detailu zabláceného obličejce nadšeného cyklisty po jízdě na kole v terénu.

Lázeňství zažívá významné proměny. Souzní to s plány vaší agentury?

Změnu lázeňství intenzivně vnímáme, koncokonců jsme se podíleli na velmi úspěšném Evropském lázeňském a balneologickém kongresu ESPA, který se loni uskutečnil v Karlových Varech. Během něj jsme uspořádali velkou B2B akci, které se zúčastnilo 40 nákupčích z 29 zemí světa, uskutečnilo se více než 300 B2B schůzek a pro nákupčí ze strategických trhů jsme rovněž zorganizovali famtripy po západočeských lázních. Teď je jasné, a zaznělo to i na kongresu ESPA, že pokud lázně chtějí vrátit svou bývalou slávu a společenskou prestiž, musí přestat pouze léčit, ale musí opět bavit a stát se trendy místy, která jsou schopná přivábit současné světové celebrity. Mimo jiné je třeba, aby připravily větší rozsah služeb a změnily roli, ale neztratily léčebnou úlohu založenou na tradičních postupech. Také je třeba skloubit požadavky a potřeby mladších a starších návštěvníků, tedy nabízet dříve zmiňované programy pro aktivní generaci. V neposlední řadě je důležité podpořit, aby lidé často velmi unikátní lázeňská místa ještě víc vnímali také jako jedinečné a komplexní turistické cíle.

Přikládáte stále hlubší význam spolupráci s firmami a podnikateli a také s profesními uskupeními, jako jsou svazy, asociace apod. Co si pod tím můžeme představit?

Už jsem zmiňoval, že pořádáme zejména B2B akce pro sektor cestovního ruchu. Tedy takové, kde se setkávají podnikatelé a odborníci na turismus, ladí se nabídka a poptávka v cestovním ruchu a na jejich základě se realizují konkrétní obchody, uzavírají smlouvy, informace o tuzemských atraktivitách se dostávají do katalogů zahraničních cestovních kanceláří aj. Děje se tak nejen na základě jednání, která organizujeme, nebo je pomáháme pořádat, ale i díky tomu, že lidé konkrétní místo poznají na vlastní kůži, ochutnají ho v celé jeho šíři, od přírody přes kulturu po gastronomii, včetně ubytování. Osobní zážitek je dnes klíčový. V době, kdy se na každého z nás valí spousta informací ze všech možných kanálů, nejlepší si pamatujeme to, co sami zažijeme. Proto



František Reismüller, ředitel České centrály cestovního ruchu CzechTourism

pořádáme fam a press tripy zejména pro hosty ze zahraničí, nicméně myslíme i na ty domácí. Třeba koncem loňského roku jsme uspořádali akci Cestování za osobnostmi, protože v prosinci uplynulo 300 let od úmrtí architekta Jana Blažeje Santiniho a letos v březnu to bude 200 let od narození hudebního skladatele Bedřicha Smetany.

Nač soustředíte pozornost do příštích let?

Propojování a spolupráce jednoduše fungují. Spolupracujeme tak s celou řadou asociací a svazů ze všech oblastí, které souvisejí s cestovním ruchem. Neskromně si při tom troufám tvrdit, že s turizmem souvisí téměř vše. Když třeba jedete na konferenci, zpravidla si prohlédnete i něco v okolí, kde se akce koná, v místě také budete spát a jíst. Kongresový turismus, tzv. MICE, má v Česku obrovský potenciál, proto jsme nedávno představili i tajné tipy z regionů připravené naším Czech Convention Bureau ve spolupráci s kraji. Proto od začátku, co jsem se stal ředitelem CzechTourismu, jednáme s profesními organizacemi, hledáme větší synergie a domlouváme se na tom, co společného se dá zvládnout ještě letos a co je vhodné a přínosné pro všechny začít plánovat tak, aby to bylo v budoucnu úspěšné a přínosné pro celé Česko. Někdy ze schůzek odcházíme s konkrétním plánem aktivit na nejbližší období. Třeba teď řešíme detaily další naší tradiční akce, kterou je Fórum cestovního ruchu. Uskuteční se 15. března v rámci veletrhu Holiday World na PVA EXPO v pražských Letňanech. Řešíme to s Ministerstvem pro místní rozvoj, našimi partnerskými organizacemi, odborníky na cestovní ruch z celého světa a samozřejmě společností, která tento mezinárodní event pořádá. Jiné schůzky, které mám, jsou více strategické a probírají se na nich záměry do budoucna. Klíčové přitom je spojit síly a zdroje, personální i finanční, všude tam, kde je to vhodné a možné, a pomáhá to do Česka přilákat víc turistů.

za odpovědi poděkovala Eva Brix

INZERCE

Tátovi volají z práce, on se z lesa ozývá.

80%

ČECHŮ PRACUJE, KDYŽ BY MOHLO BÝT S RODINOU.

Děti vidí a my víme, jak žijete. Odložte občas mobil a dobijte baterky na společném výletě. A pro jistotu je tady naše životní pojištění FLEXI.

www.koop.cz/FLEXI

flexi
životní pojištění

Kooperativa
VIENNA INSURANCE GROUP

Pro život, jaký je

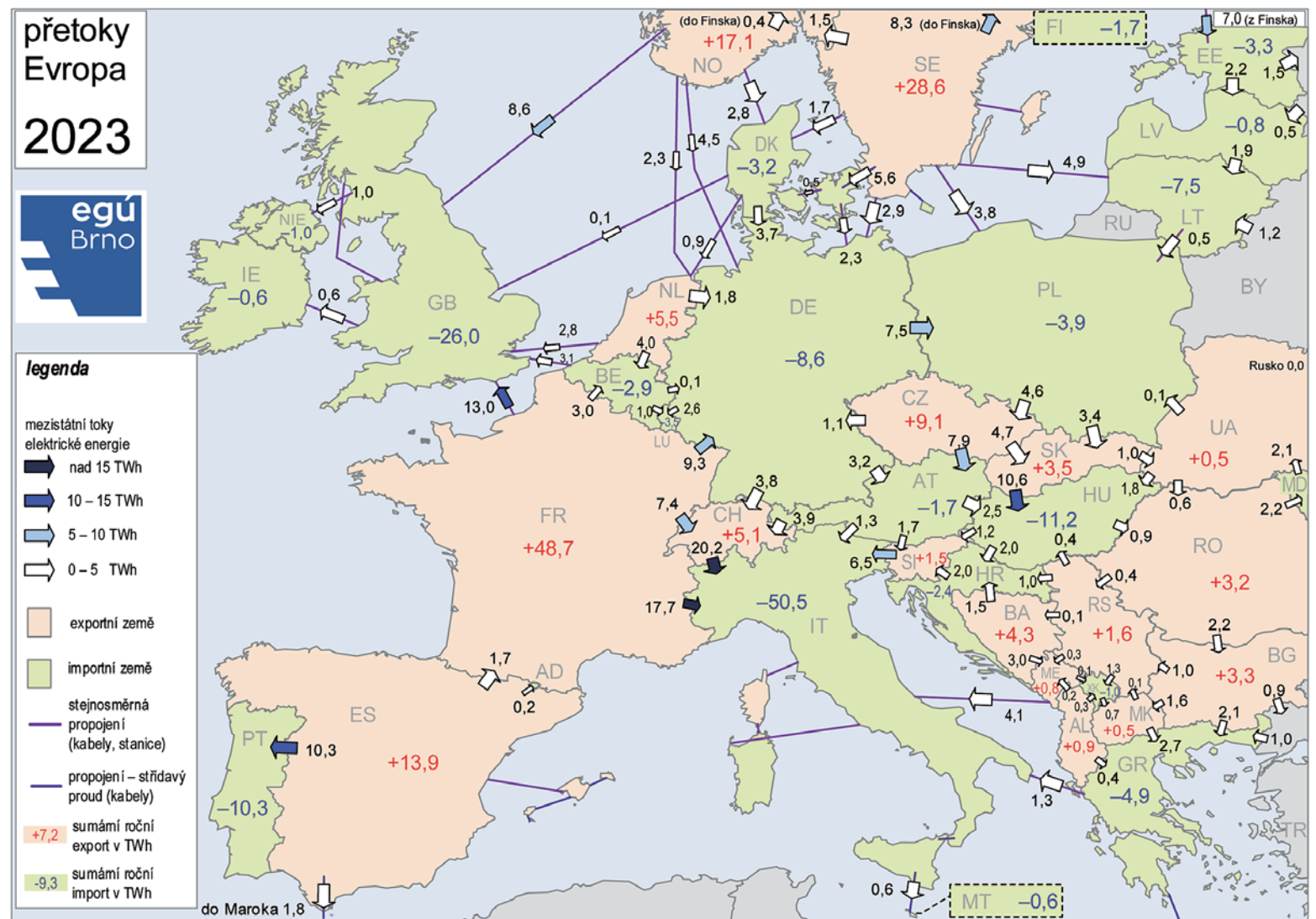
Česko bylo v roce 2023 čtvrtým největším vývozcem elektřiny v Evropské unii

Česko zůstalo i v roce 2023 významným vývozcem elektřiny v EU. Množství exportované elektřiny bylo ve srovnání s rokem 2022 o přibližně 5 TWh nižší a dosáhlo jen 9 TWh. Důvodem byla především nižší výroba elektřiny z uhlí a plynových elektráren, která se vlivem poklesu ceny méně vyplácela. Poptávka po síťově dodávané elektřině přitom v EU poklesla přibližně o 3 %. Podle analýz poradenské společnosti EGÚ Brno bude vývoz elektřiny z Česka v případě dalšího útlumu uhlé výroby dále klesat a Česko by se kvůli tomu mohlo v horizontu několika málo let stát jejím dovozcem.

„Největším vývozcem v Evropské unii byla Francie se 49 TWh, kde na výrobě elektřiny mají zásadní podíl jaderné elektrárny. V některých zemích je právě výroba z jádra společně s vhodnými podmínkami pro využívání vodní energie zásadním předpokladem pro vývoz elektřiny. Platí to například pro Švédsko, které v roce 2023 vyvezlo 29 TWh,“ uvedl Petr Čambala, řídící konzultant EGÚ Brno, a dodal: „Česko drží mezi vývozců elektřiny v EU za rok 2023 čtvrtou příčku. Více než Česko vyvezlo v rámci EU už jen Španělsko (14 TWh), avšak vzhledem ke slabému propojení na Francii neopustila většina vyvezené elektřiny Pyrenejský poloostrov a skončila v sousedním Portugalsku.“

Poprvé od roku 2007 se do pozice vývozců elektřiny vrátilo Slovensko. V roce 2023 vyvezlo 3,5 TWh, což souvisí především se zprovozněním jaderné elektrárny v Mochovcích. Naopak Německo se loni po více než 20 letech stalo dovozcem elektřiny (9 TWh). Šlo o důsledek uzavření jaderných elektráren a nižší dodávky elektřiny z uhlí a plynových elektráren. Ani pro následující roky EGÚ Brno neočekává zlepšení. Historicky přitom bylo Německo významným vývozcem elektřiny. V roce 2018 vyvezlo téměř 50 TWh a ještě v roce 2022 byl vývoz 28 TWh.

„Německo není jedinou sousední zemí Česka, která v roce 2023 elektřinu dovážela. Dlouhodobě deficitní je také Rakousko. Vzhledem k vyšší výrobě elektřiny z vodních elektráren



a nižší spotřebě dosáhl však dovoz přibližně 2 TWh, v roce 2022 to bylo 10 TWh. Deficitní loni bylo také Polsko (dovozilo 4 TWh) a Maďarsko, které dlouhodobě dováží přibližně čtvrtinu své roční spotřeby (v roce 2023 to bylo 11 TWh). U žádných z těchto zemí přitom ve střednědobém horizontu neočekáváme výraznější změny a dovozní charakter bilance bude s velkou pravděpodobností přetrvávat,“ vysvětlil Matěj Hrubý, řídící konzultant EGÚ Brno.

Pozici největšího dovozce elektřiny v EU si udržela Itálie. Za rok 2023 importovala více než 50 TWh, pro srovnání celá ČR má roční spotřebu přibližně 60 TWh. Mezi další významné dovozce v roce 2023 patřilo Maďarsko (11 TWh) a Portugalsko (10 TWh), které dováží elektřinu ze sousedního Španělska. Výrazně deficitní v roce 2023 byla také Velká Británie. Důvodem dovozu elektřiny dosáhl 27 TWh. „Pokud bychom v regionu střední Evropy z poli-

tických důvodů odstavili uhlé elektrárny, bude i při ambiciózním rozvoji obnovitelné energetiky kolem roku 2030 nutné najít nový zdroj pro přibližně 250 TWh spotřeby, a to i v případě, že budeme očekávat pouze nepatrný celkový nárůst spotřeby o 10 %. Vyšší politický tlak na náhradu uhlí by tedy především v zímě vedl k výraznému navýšení ceny elektřiny,“ řekl Michal Macenauer, ředitel strategie EGÚ Brno. (tz)

Spotřeba zemního plynu loni klesla nejnižší od roku 1994

Spotřeba zemního plynu v České republice v roce 2023 klesla podle předběžných údajů Energetického regulačního úřadu o 7 % na 7,1 miliardy m³ plynu. Příčinou byla především výrazně nižší poptávka po elektřině z plynových elektráren a nadále klesající poptávka domácností i průmyslu. Podle analýzy poradenské společnosti EGÚ Brno tyto důvody společně s vysokou naplněností zásobníků na konci loňské zimy vedly také k nižšímu dovozu plynu do ČR.

„Přerušení tranzitní role Česka v důsledku nedodávek plynu z Ruska do země EU výrazně omezilo toky plynu českou plynárenskou soustavou již v roce 2022. Naplno se ale tento fakt projevil teprve v loňském roce, kdy se do soustavy dostával téměř výhradně plyn určený pouze pro tuzemskou spotřebu,“ uvedl Michal Kocůrek, řídící konzultant EGÚ Brno. V loňském roce do ČR přiteklo 7,4 miliardy m³ plynu a oteklá necelá jedna miliarda. Pro srovnání v roce 2021 Českem protekl šestkrát více plynu než loni. Většina plynu do Česka v roce 2023 směřovala přes Německo z Norska a z terminálů na zkapalněný zemní plyn (LNG) na pobřeží Severního moře, tedy z Belgie, Nizozemska či Německa.

„Také na úrovni EU došlo loni ze stejných důvodů ke snížení spotřeby plynu. Podle předběžných údajů to bylo o 5 % méně, přestože jsme ve druhé polovině roku viděli jisté oživení průmyslové poptávky,“ doplnil Michal Kocůrek s tím, že výrazný pokles dosahující až 14 miliard m³ nastal

v oblasti výroby elektrické energie. Vzhledem ke snížené spotřebě plynu klesla výrazně také potřeba dovozu plynu do EU. Loňská mírná zima a vysoká naplněnost zásobníků na jejím konci umožnily dovézt o 16 %, tedy přibližně o 60 miliard m³, méně plynu než v roce 2022.

Nižší potřeba dovozu se pozitivně projevila na ceně plynu v Evropě. „Průměrná cena plynu s dodávkou na následující měsíc byla v hlavním evropském obchodním bodě TTF v roce 2023 necelých 41 eur/MWh, což je přibližně o 69 % méně než před rokem. Pokles na evropském trhu reflektoval dostupnost dováženého spotového LNG, který se do přístavů severozápadní Evropy dostával průměrně za 38 eur/MWh,“ řekl Michal Kocůrek.

Pozici hlavního zdroje plynu pro EU a Velkou Británii si loni upevnily dodávky LNG. Přestože celkový objem dovezeného LNG meziročně mírně

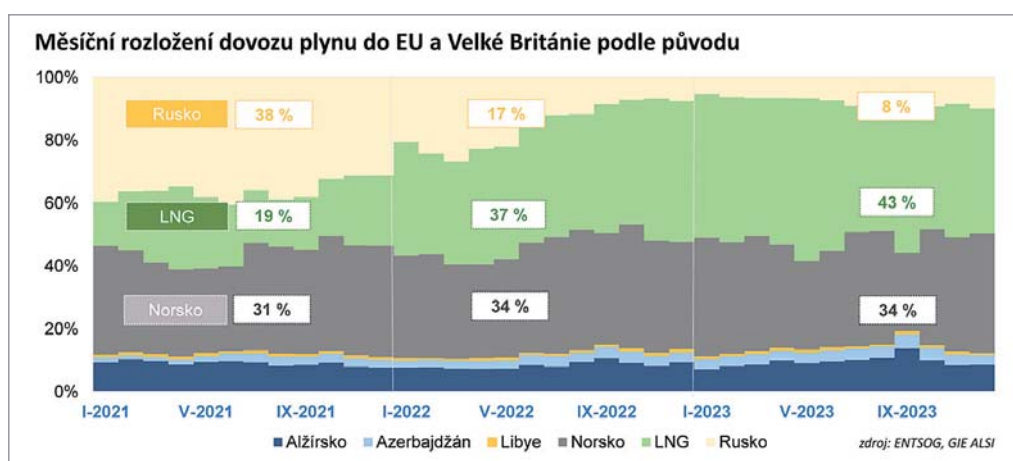
poklesl v důsledku nízkého dovozu do Velké Británie, podíl LNG na všech dodávkách vzrostl na 43 %. V samotné EU stoupl naopak objem dodávek LNG přibližně o 5 %. Klíčovou roli v zásobování EU sehrály rostoucí dodávky LNG z USA, které se díky opětovnému zprovoznění terminálu Freeport staly loni největším světovým exportérem. Zároveň navýšily množství dovezeného plynu do Evropy o dalších osm miliard m³ plynu na celkových 64 miliard m³. Následovaly dodávky z Afriky, Blízkého východu a také z Ruska. Dodávky ruského LNG se loni udržely na přibližně stejné úrovni jako o rok dříve a celkově dosáhly 21 miliard m³ plynu.

Druhým nejvýznamnějším zdrojem v EU zůstává norský plyn. Vzhledem ke zvýšenému počtu servisních odstávek, které byly v řadě případy odsouvány z kritického roku 2022 na loňský

rok, došlo meziročně k poklesu dovozu o 15 %. Celkově bylo z Norska dovezeno do EU a Velké Británie přes 106 miliard m³ plynu.

Ještě větší propad zaznamenal dovoz potrubního plynu z Ruska, konkrétně z 63 miliard m³ v roce 2022 na 26 miliard m³ v roce 2023. Oproti roku 2021 pak šlo o více než 80% snížení dovozu. Podíl veškerého ruského plynu (včetně LNG) na dovozu do země EU a Velké Británie klesl na 15 % s tím, že potrubní dodávky mírně převýšily dodávky ruského LNG. Jedinými přímými odběrateli ruského potrubního plynu v EU v současnosti zůstávají země s platnými dlouhodobými kontrakty, kterými jsou Rakousko, Slovensko a Maďarsko.

Nepřímo se však ruský plyn může dostat také do Česka. „Podobně jako v roce 2022 jsme v posledních měsících roku 2023 viděli dovoz plynu přes slovensko-český hraniční bod Lanžhot, kterým do ČR proudil původem také ruský plyn. Oproti roku 2022 však loni tento proces začal už v říjnu a celkově se dovezlo do ČR 586 milionů kubiků, tedy asi 7 % celkové roční spotřeby plynu. Touto dovozní cestou se do ČR přepravuje plyn nakoupený na slovenském či rakouském trhu, které jsou zásobeny převážně plynem z Ruska. Menší část tohoto množství může však také pocházet z ukrajinských zásobníků, které evropská obchodníka letos výrazněji využili pro uskladnění zemního plynu pro evropské odběratele,“ vysvětlil Michal Kocůrek. Dovozní bilanci EU doplňují ještě dodávky ze severní Afriky (Alžírsko a Libye), které se meziročně pouze nepatrně snížily (31 miliard m³ oproti 32,5 miliardy m³), a z Ázerbájdžánu (12 miliard m³). (tz)



Poptávka po komfortním větrání s rekuperací tepla roste

Firma Zehnder začínala výrobou motocyklů. V současnosti po celém světě poskytuje komplexní řešení pro komfortní, energeticky účinné a zdravé vnitřní klima. Své produkty vyvíjí a vyrábí v 16 vlastních závodech v Evropě, Číně a Severní Americe a má přibližně 3800 zaměstnanců. Na českém trhu Zehnder působí od roku 2009 s průměrným ročním tempem růstu prodeje o 22 %. Produkty Zehnder jsou k vidění v řadě veřejných objektů zahrnující také chráněné kulturní památky, jako je například vila Hany a Edvarda Benešových v Sezimově Ústí. A právě v tomto městě nedávno firma otevřela své nové sídlo a školicí středisko Zehnder Climate Center. O něm, začátcích firmy i její cestě k úspěchu jsme hovořili s Ing. Jiřím Štekre, vedoucím zastoupení společnosti Zehnder pro ČR a SR.

Firma Zehnder byla založena již koncem devatenáctého století. Mohl byste přiblížit její začátky?

Za úplný počátek firmy lze považovat rok 1895, kdy si mechanik Jakob Zehnder zařídil dílnu, ve které opravoval jízdní kola. Postupně však svoji činnost rozšiřoval a v roce 1923 se rozhodl vyrábět vlastní produkty – motocykly známé po celém Švýcarsku jako Zehnderli. A právě trubky rámu vyráběných motocyklů se později staly inspirací pro výrobu ocelových článků pro radiátory. V roce 1930 tak vznikl první ocelový trubkový radiátor na světě, který dostal název Zehnder Charleston, a spolu s ním lze datovat vznik Zehnder Group AG. Tento radiátor se vyrábí

dosud a patří mezi jeden z nejdůležitějších produktů firmy.

Vaše portfolio dnes ale zahrnuje nejen radiátor pojmenovaný po populárním tanci, ale i široký výběr koupelnových radiátorů...

Ano, to je pravda. První koupelnový radiátor firma uvedla na trh v roce 1979, a ten se tak stal významným milníkem v její historii. Tehdy ještě nebyly koupelny běžně vytápěny, jako je tomu dnes. A když ano, šlo o elektrické sálavé zařízení – místnost nebyla připojena na centrální vytápění domu. První koupelnový radiátor byl vlastně náhodným nápadem na otočení dosud vyráběného Zehnder Charleston a vynechání několika trubek pro zavěšení ručníku. Tehdy šlo o téměř stejný radiátor, takže výrobu nebylo třeba speciálně přizpůsobovat novému produktu. A tento nápad se uchytí! Později se tak Zehnder začal zaměřovat na design koupelnových radiátorů, aby vhodně doplnily interiér koupelny, a postupně rozšiřoval nabídku produktových řad.

Zehnder dnes ale nevyrábí pouze radiátory, je považován za předního světového dodavatele řešení pro zdravé vnitřní klima. Jaká k tomuto vedla cesta? A proč jste se rozhodli pro takovou změnu?

Cesta to byla dlouhá. Firma svůj sortiment dále rozšiřovala – rok po představení prvního koupelnového radiátoru se zaměřila také na stropní sálavé systémy pro vytápění a chlazení. V současné době jsou však budovy podstatně lépe izolované a k vytápění a udržení příjemného vnitřního klimatu je potřeba daleko méně energií.

Trh pro radiátory se tak postupně zmenšuje. Zehnder proto potřeboval přijít s adekvátní odpovědí, která by rozšířila jeho portfolio a zaujala zákazníky. A v téže době se naskytla příležitost v podobě odkoupení nizozemského výrobce systémů větrání. V roce 2001 byl tento segment prakticky ještě v plenkách, ale Zehnder měl vše, co potřeboval k rozjetí prodeje, zařízení skrze prodej radiátorů. Na trh tak uvedl systémy sloužící k větrání a čištění vzduchu a ty jsou dnes naší největší devizou, o čemž svědčí prodej – v segmentu větrání se v první polovině roku 2023 zvýšil o 12 %, z toho 7 % organicky. Nejnovější akvizice přispěly k růstu prodeje o 6 %.

Co myslíte, že je motorem růstu větrání s rekuperací tepla?

Současnými trendy jsou jednoznačně zdraví a udržitelnost, a to se na zvyšující se poptávce po komfortním větrání určitě podepisuje. Zvláště od nedávné pandemie dokážou lidé ocenit výhody čerstvého vzduchu v interiéru, který je u větracích systémů Zehnder vyměňován optimální rychlostí bez průvanu a důkladně filtrován od znečišťujících látek. Právě to vnímáme jako jeden z hlavních hnacích motorů růstu prodeje našich větracích systémů v obytných budovách. Dalším jsou pak zvyšující se požadavky na energetickou účinnost a rostoucí náklady na energii.

Zmínili jste zdraví a udržitelnost – jak konkrétně s těmito faktory pracují vaše produkty?

Když to vezmu z pohledu zdraví – asi 90 % času trávíme ve vnitřních prostorách. Náš kompletní systém řízeného větrání zajišťuje, že je v nich vzduch čistý a zdravý. A pokud mluvíme o udržitelnosti – budovy spotřebovávají asi 40 % celosvětové spotřeby energie. Naše řešení velmi účinně přispívají k jejím úsporám. Větráním s rekuperací tepla dokážeme získat zpět až 90 % energie v místnosti, což výrazně snižuje emise CO₂. Stropní sálavé topné a chladičové panely pak dokážou snížit spotřebu energie až o 40 %.

Propisují se požadavky na zdraví a udržitelnost nějak i do fungování společnosti?

Firma Zehnder bere zdraví a životní prostředí velmi vážně, k celé situaci se snažíme přistupovat odpovědně, abychom našim dětem předali svět o něco lepší. V roce 2022 jsme různými opatřeními snížili vlastní emise CO₂ o význam-



Ing. Jiří Štekr, vedoucí zastoupení společnosti Zehnder pro ČR a SR

ných 27 %. Objekty Zehnder jsou vybavené fotovoltaickými systémy a ve výrobě se snažíme používat recyklované materiály.

Na podzim loňského roku jste v Sezimově Ústí otevřeli nové školicí středisko Zehnder Climate Center. K čemu slouží? A mohou tam zavítat i koncoví zákazníci?

Zehnder Climate Center jsme vybudovali po úspěšných čtrnácti letech působení v České republice a na Slovensku. Tento nový prostor slouží pro setkávání jak s obchodními partnery, tak i koncovými zákazníky. Na jednom místě aplikuje nejmodernější technologie větrání, vytápění, chlazení i systémy ovládaní, a je výjimečný množstvím nainstalovaných a do provozu uvedených výrobků. Nejenže je tak návštěvníci uvidí, ale navíc pocítí jejich účinky na vlastní kůži. Pro ještě lepší představu o pozitivních účincích řízeného větrání aktuálně stavíme uvnitř budovy unikátní Klima byt, který bude simulovat reálné domácí prostředí. Změnu vnitřního klimatu budou snímat a porovnávat ukazatele CO₂, teplot a vlhkosti. A velmi důležitým posláním Zehnder Climate Centra je také odborné školení s nabídkou prakticky orientovaných a komplexních kurzů, které zahrnují ukádku funkčních technologií, vyzkoušení jejich instalace, zprovoznění a ovládaní v praktickém školicím centru.

za rozhovor poděkovala Eva Brixí ■■■



V roce 1979 Zehnder vynalezl koupelnové radiátory. Asymetrický Zehnder Yucca Asym je výjimečně praktický a elegantní



Komfortní větrací jednotky s rekuperací tepla Zehnder ComfoAir Q představují technologickou špičku

foto Zehnder

Komunitní energetika může změnit Česko

V závěru loňského roku Poslanecká sněmovna i Senát schválily přelomovou novelu energetického zákona známou jako Lex OZE II, která České republice otevřela cestu k rozvoji komunitní energetiky. Jedním z prvních kroků měst a obcí, který umožňuje nastartování komunitní energetiky, je zpracování místní energetické koncepce. Na to je aktuálně možné čerpat významnou dotační podporu.

Ministerstvo průmyslu a obchodu financuje podporu zpracování místní energetické koncepce z Národního plánu obnovy. Od prosince o ni mohou žádat samosprávy v rámci výzvy č. NPO 3/2024. Žádosti je možné podávat online prostřednictvím portálu AIS MPO do 30. 6. 2025. „Zpracování místní energetické koncepce významně pomáhá obcím a městům získat kompletní přehled o energetické bilanci svého území a identifikovat oblasti, kde dosahují nejvyšší nehospodárnosti, což je klíčové pro přesné zacílení energetických opatření,“ řekl Tomáš Křepáček, manažer, Moore Advisory CZ, který se specializuje na energetiku municipalit. Jen v roce 2023 spo-

lupracovala společnost Moore Advisory CZ na optimalizaci energetického portfolia ve více než dvou desítkách měst a obcí.

„Spolupráce s našimi klienty ukazuje, že oblast energetiky nebyla, až na světlé výjimky, po dlouhé období strategicky řešena. Růst cen energií však způsobil znatelný nárůst nákladů a samosprávy musí reagovat. Je však nutné konceptní řešení. Doporučujeme, aby se samosprávy zamyslely nad energetickým směřováním a efektivně, například s ohledem na návratnost, prioritizovaly své rozvojové aktivity,“ upozornil Tomáš Křepáček.

„V praxi se setkáváme s tím, že v řadě případech se první úvahy municipalit upínají na to, aby byly veškeré střechy osazeny solárními panely. Přes nesporná pozitiva fotovoltaických elektráren není vhodné zužovat řešení komplexní energetické oblasti jen na soláry, je to zkratkovitě a nemusí to přinést ty nejlepší efekty ve smyslu energetických úspor nebo nových výnosů,“ varoval Tomáš Křepáček.

Na zpracování místních energetických koncepcí mohou obce a města, popřípadě dobrovolné svazky obcí, získat dotační podporu ve výši 85–95 % z celkových způsobilých výdajů, a to

v závislosti na velikosti, resp. počtu obyvatel řešeného území. O předchozí dotační výzvu byl ze strany samospráv takový zájem, že došlo k násobnému navýšení celkové finanční alokace.

Zpracování koncepce má pro samosprávy velký význam. Jejich prostřednictvím je možné detailně zhodnotit současný stav, inventarizovat svá odběrná místa a sestavit kompletní energetickou bilanci. Specifikem místních energetických koncepcí je skutečnost, že energetická bilance je sestavována nejen za majetek samosprávy, ale také za podnikatelský sektor a segment domácností.

„Skutečnost, že je do přípravy koncepce zapojena širší veřejnost, je velmi důležitá k nezbytnému prohlubování vertikální spolupráce na lokální úrovni. Současně jde mnohdy o první krok směřující ke vzniku komunitní energetiky, kdy na základě získaných dat je možné kalkulovat očekávané energetické a ekonomické dopady sdílení energetických toků tak, jak umožňuje Lex OZE II. Vznik společenstev je v samosprávách v současnosti téma číslo jedna, přičemž využíváme naše nabyté zkušenosti, abychom procesně, organizačně a technicky umožnili vznik těchto lokálních komunit,“ vysvětlil Tomáš Křepáček. Novela energetického zákona nazvaná Lex OZE II

otevřít cestu ke vzniku společenstev, v jejichž rámci mohou subjekty veřejného sektoru, domácnosti a podniky sdílet mezi sebou elektrickou energii. Podle Ministerstva průmyslu a obchodu decentralizace energetiky, ke které komunitní energetika přispěje, dá veřejnosti možnost vyrobenou elektrickou energii efektivně spotřebovávat na lokální úrovni, respektive v blízkosti míst výroby. Decentralizovaná energetika bude dle MPO v příštích letech doplňovat tu stávající, centralizovanou, jejímž principem je výroba energie z velkých centrálních zdrojů a její následný odběr širokým spektrem spotřebitelů.

„Místní energetické koncepce přinášejí také návrh energetických řešení. Vedle identifikace příležitostí dochází k vymezení očekávané výše investic, kalkulaci dopadů do energetické bilance a provozní ekonomiky, stejně jako k vyhodnocení celkové návratnosti. To umožňuje samosprávám svá opatření prioritizovat a realizovat správná a datově podložená rozhodnutí. Nezanedbatelný je rovněž environmentální aspekt, kdy v realizační fázi pak dochází k plnému a promyšlenému využití potenciálu obnovitelných zdrojů energie,“ uzavřel Tomáš Křepáček, manažer, Moore Advisory CZ. (tz)

Názor RIM: jak si vedly výrobní firmy loni a co očekávají od letošního roku

Rok 2023 byl mimořádně náročným obdobím. Globální události výrazně ovlivnily podnikání a celé obchodní prostředí. Zejména výrobní a exportní firmy se musely neustále adaptovat na nové tržní podmínky a měnit svoji strategii. Podobným výzvám čelila i česká společnost RIM, která v Otrokovicích vyrábí sedací nábytek přes 30 let.

Adaptace a flexibilita jako klíč k úspěchu

Jasně definované cíle jsou klíčem k úspěchu v podnikání, poskytují směr a měřitelný rámec. Nicméně jsou faktory, které nelze ovlivnit. V současné době rychlých ekonomických změn si tradiční firmy plně uvědomují, že klíčem k udržení konkurenceschopnosti a úspěšnému

podnikání jsou jejich zkušenosti, znalost trhu, rychlá adaptace a flexibilita.

„Za hlavní cíle roku 2023 bych označil především růst na stávajících trzích, rozvoj výroby a technologií zaměřený na stoupající podíl soft výrobků a přípravu nového obchodního modelu na našich největších exportních trzích. Tyto cíle se nám daří naplňovat, a přestože se třeba během cesty k nim mírně odchýlíme, nebo na základě validních skutečností některý cíl přehodnotíme, tak je důležité, abychom nad tímto procesem měli vždy kontrolu a znali jasná fakta, proč tomu tak je. Jelikož pracujeme s fiskálním rokem duben–březen, tak se aktuálně nacházíme ve 4. kvartálu účetního roku a výsledný obrat odhadujeme na zhruba 350 milionů korun,“ uvedl Jakub Bar-

cuch, obchodní ředitel výrobní firmy sedacího nábytku RIM.

Sledujte trendy ve svém odvětví

Znalost současných a budoucích trendů umožňuje firmám získat konkurenční výhodu tím, že identifikují příležitosti k růstu a přizpůsobují své strategie rychle se měnícím potřebám zákazníků. Pravidelná aktualizace těchto znalostí umožňuje firmám zůstat relevantní v turbulentním tržním prostředí. K aktuálním trendům designového průmyslu dle Jakuba Barcucha patří poptávka po unikátních a esteticky působivých kusech nábytku, jež představují více než pouhý funkční prvek domácnosti.

„V nábytkářském průmyslu dochází k výraznému úbytku běžných konferenčních židlí a tyto jsou nahrazovány buď alternativami více zaměřenými na design a příběh výrobku, nebo také ve velké míře křesílky s důrazem na pohodlný a domácí typ sezení. Samozřejmě však evidujeme mírné odlišnosti, co se týče nejprodávanějších modelů židle dle jednotlivých trhů, a reagujeme na ně,“ doplnil.

Soft seating jako nezbytná součást kancelářských prostorů

Trend měkkého sezení, známý jako soft seating, přináší do pracovních prostor nový koncept pohodlného nábytku, který jsme dříve spíše znali z domácností. V souladu s aktuálním trendem představuje značka RIM svou dlouhodobou vizi na rok 2024, která je zaměřena na rozvoj nových produktů v oblasti soft seatingu.

„Naši dlouhodobou vizí je přetvářet pracoviště v místa k žití, nikoli jen k práci. Vzhledem k aktuální transformaci kanceláře a změny



z klasického office na více domácí typ sezení je hlavním cílem pro nás vývoj nových produktů v oblasti soft seatingu, adaptace jednotlivých oddělení výrobního závodu na tuto transformaci a také částečná změna obchodní a marketingové strategie pro prezentaci a prodej těchto produktů. Obecným cílem je přibližně 20–30% zastoupení soft seatingu na celkovém obratu na daném trhu,“ podotkl Jakub Barcuch.

Společnost RIM CZ a.s. vznikla v roce 1991 s cílem vyrábět vlastní kancelářské židle. Filozofie zdravého sezení a poznatky z vlastního výzkumu v oblasti ergonomie ovlivnily další vývoj společnosti. Slogan „Pro zdravé sezení“, a tomu odpovídající záměr vyrábět a prodávat židle, které přispívají ke kultivaci a oživení kancelářského prostředí, se staly hlavním posláním firmy. (tz)



Jsou skeptické, předpokládají pokles či stagnaci ekonomiky

Zhruba polovina malých a středně velkých firem v ČR (10–250 zaměstnanců) očekává stagnaci české i globální ekonomiky, přičemž výrazně skeptičtější jsou malé firmy (10–50 zaměstnanců), kdy 42 % z nich očekává pokles ekonomiky i svých výnosů. Vyplynulo to z výzkumu, který pro společnost PKF APOGEO uskutečnila agentura IPSOS.

Vzhledem k tomu, že firmy většinou předpokládají v roce 2024 stejné nebo vyšší provozní náklady a zároveň jsou poměrně pesimistické i v odhadu meziroční míry inflace (kterou očekávají mezi 5–10 %), nepřekvapí, že plánují snížení provozních nákladů a omezení investic. A pokud o investicích uvažují, směřují nejčastěji do snižování energetické náročnosti a zvyšování kvalifikace zaměstnanců.

„Fakt, že nejsme svědky žádné masivní vlny pádů firem, má samozřejmě své důsledky, proto pro nás výsledky průzkumu nejsou překvapením, ale spíše potvrzením toho, na co upozor-

ňujeme již řadu měsíců. Daní za přežití firem bude právě zpomalení klíčových investic do jejich modernizace, což rozhodně neprospěje konkurenceschopnosti našich firem. Na plánovaném objemu investic se zcela jistě podepíše i zvýšení sazby daně z příjmů právnických osob v roce 2024,“ komentoval zjištění předseda představenstva Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR Josef Jaroš.

Popsaná skepse malých a středních firem vychází i z faktu, že pouze 38 % firem má finanční rezervy na provoz alespoň na půl roku a na více než jeden rok necelých 20 %. Naopak 34 % malých firem (10–50 zaměstnanců) nemá rezervy na více než čtvrt roku a 11 % z nich nemá rezervy žádné.

„V praxi vidíme, že se uvedené nejistoty promítají na M&A trhu, kdy někteří vlastníci MSP již nechtějí čelit dalším turbulencím a rizikům a zvažují prodej firmy. S takovými případy se ve větší míře setkáváme právě v posledním roce,“ komentoval trendy Senior Partner společnosti APOGEO Pavel Postl.

V roce 2024 vidí firmy největší příležitosti v růstu na domácím trhu a zvyšování cen a marží, naopak minimální příležitost vidí malé a střední podniky v růstu na zahraničních trzích, automatizaci procesů či využití umělé inteligence.

Za největší rizika v příštím roce pak tento segment vnímá zcela většinou vysokou inflaci, rostoucí daňové a odvodové zatížení a volatilitu cen surovin a energií. Na druhé straně nejmenší obavy mají firmy z klimatických změn a kybernetických rizik.

„Je logické, že podnikatelé vnímají aktuální hrozby především ve skutečnostech, které se jich bezprostředně dotýkají, spíše než v geopolitických rizicích, které ale podnikatelské prostředí zprostředkovaně a s různým časovým odstupem rovněž ovlivní,“ sdělil partner PKF APOGEO za oblast daní Vladimír Chylík.

Výše uvedená zjištění se propisují i do problematiky lidských zdrojů, kde více než polovina firem neočekává změny v počtu svých zaměstnanců. Pokles do 10 % pak předpokládá 22 % fi-

rem a nárůst ve stejném rozsahu očekává 16 % společností.

Obavy z nedostatku kvalifikovaných pracovníků jsou pak výrazně nižší u menších firem do 50 pracovníků, u firem s 51 a více zaměstnanci jsou významně vyšší.

Naprostá většina nejmenších firem neplánuje nahrazovat pracovníky automatizací či robotizací. K tomuto kroku se chystá naopak třetina středních firem.

„Problém nedostatku pracovníků bude pokračovat v roce 2024, přehřátý trh práce jen tak nevychladne. Rozhodně nelze objektivně očekávat, že situaci změní v krátkém čase automatizace či digitalizace ve firmách. Jednak není jejich zavádění zejména v segmentu MSP použitelné plošně a tam, kde jsou potřebná, není často z důvodu omezení investic pro firmy finančně dostupná. Nadto čeká společnosti nová administrativní zátěž v podobě evidence dohod o provedení práce, která by měla platit od 1. července 2024,“ řekl Tomáš Brabec, Senior Partner skupiny PKF APOGEO. (tz)

Malí a střední podnikatelé nejeví zájem o dotace

Výsledky průzkumu realizovaného mezi živnostníky a podnikateli ze segmentu SME poukázaly na skutečnost, že valná většina z nich nevyužívá možnosti čerpat dotace určené na podporu podnikání.

„Podle našeho průzkumu realizovaného mezi malými a středními podnikateli čerpá některou z dotačních forem finanční podpory pouze 8 % dotázaných. Zbývajících 92 % ji pro své podnikání nevyužívá,“ uvedl Otto Kočí, ředitel společnosti ePoptávka.cz, online tržiště, které propojuje poptávající s dodavateli.

Dotací programy mnohdy čelí kritice, že zvýhodňují primárně velké firmy. V ČR ale probíhaly a nadále jsou aktuální i programy zaměřené právě na podporu podnikatelského segmentu malých a středních podnikatelů. Jejich cílem by mělo být přispět ke konkurenceschopnosti, digitalizaci nebo energetické šetrnosti. Ukazuje se ale, že tyto možnosti prozatím nejsou ze strany podnikatelů plošně využívány.

Aktuálního průzkumu společnosti ePoptávka.cz se zúčastnilo téměř tisíc respondentů z řad živnostníků a malých a středních firem. Cílem šetření bylo zjistit, zda a jak jsou dotace v tomto segmentu čerpány a jak jsou využívány napříč jed-

notlivými obory jejich činnosti. „Na základě analýzy vidíme, že dotace jsou aktuální téma pouze pro 8 % dotázaných. Nejčastěji je přitom využívají firmy z odvětví zemědělství a potravinářství (19 %), průmyslu a strojírenství (15 %) nebo podnikatelé zaměřeni na export a import (11 %), pro které mohou být klíčem k modernizaci a inovacím. Naopak nejméně jsou to podnikatelé z textilního segmentu (4 %), oblasti stavby a bydlení (5 %) nebo auto-moto (5 %),“ uvedl Otto Kočí. Z hlediska regionálního rozdělení pak jeví největší zájem firmy a živnostníci z Královéhradeckého kraje (14,5 %), Vysočiny (14 %) a Moravskoslezského a Plzeňského kraje, kde využívání dotací

shodně uvádí 13 % respondentů. Nejméně pak dle výsledků dotace čerpají podnikatelé ve Zlínském (1,85 %), Středočeském (5,13 %), Jihomoravském (6 %) a Ústeckém kraji (6 %).

Jako příčiny, proč nejsou dotace čerpány v tak vysoké míře, se ukazují jednak administrativní překážky, tedy složitost procesu získávání dotací, kdy podnikatelé vnímají celý postup jako náročný, ale také nedostatečná informovanost, kdy podnikatelé nemají povědomí o všech dostupných možnostech. Možnou cestu pro podporu segmentu SME a odstranění překážek tak může být zjednodušení procesů, flexibilnější podmínky i větší osvěta. (tz)



Strana vychází pod partnerskou záštitou České společnosti pro jakost

A tak jsme vyplnili přihlášku...

Až teprve z odpovědi Markéty Tomek jsem poznala, jak sofistikovaná a náročná je výroba dětských plen nebo hygienických kalhotek. Produkt koupíte, použijete a vyhodíte, víc neřešíte. Ale... Aby to bylo pro miminka plně komfortní a zdravotně nezávadné, pro planetu udržitelné a pro kupujícího atraktivní, musí výroba splňovat mnoho požadavků, o nichž zákazník nemá ani tušení. To vše lze zahrnout do pojmu kvalita. Co všechno obnáší, to nám vysvětlila Markéta Tomek, která má kvalitu v Drylock Technologies s.r.o. v Hrádku nad Nisou na starost. Za příkladnou péči a obdivuhodné výsledky získala tato společnost od České společnosti pro jakost nejvyšší možné ocenění Ambassador kvality ČR za rok 2023:



Markéta Tomek, manažer kvality ve firmě Drylock Technologies s.r.o.

Ocenění Ambassador kvality nepřišlo jen tak. Co musela vaše firma splnit, aby na ně dosáhla?

Myšlenka ucházet se o prestižní ocenění Ambassador kvality České republiky, udílené Českou společností pro jakost se zrodila v mé hlavě v průběhu kvartálního management review. Top management firmy připravoval podklady pro roční hodnocení systémů managementu. Na stole leželo 60 stran pozitivních informací, na stěnách desítky Certifikátů (ISO 9001, ISO 14001, ISO 13485, IFS HPC, BRCGS CP, PEFC, FSC, ISCC+, Sedex SMETA, OEKO-TEXSTeP, CO2 Neutral Company). Sumarizace toho, kdo jsme, jaké jsou naše hodnoty, vize, mise, cíle a výsledky. A tak jsme vyplnili přihlášku.

Co musí splnit největší plenková továrna v Evropě stojící v Hrádku nad Nisou, která během deseti let vyrostla z 11 zaměstnanců na 1200 a z nuly vyrobených plen na více než 11 milionů kusů plen za den, s tržbami přes milion eur ročně, zaměřená na kvalitu, bezpečnost a udržitelnost výrobků a šetrným přístupem k životnímu prostředí a společenskou odpovědností, aby získala ocenění Ambassador kvality ČR 2023?

Představili jsme společnost Drylock Technologies hodnotící komisi, provedli ji firmou a ukázali, že děláme to, co prezentujeme.

A bylo to obtížné? Prokázat, že kvalita je u vás na prvním místě?

Upřímně řečeno, nebylo. Vše, co děláme, a jak to děláme, ukazuje na fakt, že kvalita je pro nás klíčová. A nejen kvalita.

Co všechno se k managementu kvality u vás váže?

Drylock Technologies je společnost orientovaná na spotřebitele, zákazníky, vlastníky, zaměstnance a další zainteresované strany, která rozumí jejich požadavkům a plně je respektuje, čímž vytváří udržitelný růst a upevňuje svoji pozici na trhu. Záměrem společnosti je vyrábět a přinášet na trh hygienických potřeb vrcholně inovativní, atraktivní a bezpečné produkty, vyráběné v souladu s legislativou a požadavky zákazníků s maximálním důrazem na šetrnost vůči životnímu prostředí ve všech výrobních procesech a ostatních podpůrných činnostech.

Vyjma systémových certifikací disponujeme i řadou produktových certifikací, například EU Ecolabel, SWAN, OEKOTEX100, Made in Green, Blauer Engel, Astma-Allergi, Allergy Certified, Dermatest, Cruelty Free and Vegan.

Testování produktů probíhá nejen v našich laboratořích, kde ověřujeme kvalitu produktů v souladu s mezinárodními normami HYTEC, SGS Courtray a EDANA, ale také v externích akreditovaných laboratořích.

Zákazníci vnímají kvalitu trochu jinak než výrobci – chtějí perfektní zboží, které naplňuje jejich očekávání. Jak k hodnotám firma dospěla, to je celkem nezajímá. Podle čeho vy sama posuzujete to, co dáte do nákupního vozíku?

V kvalitě se pohybujeme více než 20 let, a to mě skutečně hodně ovlivňuje v rozhodování, co do nákupního vozíku vložíme. V dnešní době obecně zákazníci řeší otázku poměru kvalita/cena. S vyšší cenou automaticky očekáváme vyšší kvalitu. Já patřím mezi tyto zákazníky. U potravin preferuji regionální produkty, maso nakupuji v řeznictví, pro pečivo si zajdu do malé pekárny. Výhodou bydlení na vesnici je to, že máme zahrady, tudíž vlastní ovoce, zeleninu, vajíčka, takže biopotravinu v obchodech nevyhledávám, mám vlastní.

Co se týče zboží běžné denní potřeby, kupuji vyzkoušené kvalitní produkty, ke kterým se vracím. Jak se tomu říká? Zákazník typu král. Osobně mám velkou radost, že naše výrobky,



kteří dodáváme prakticky do všech řetězců, mají rovněž své „spokojené krále“.

Prosazovat kvalitu do praxe je na jedné straně už samozřejmost, na straně druhé pořád poměrně složitý proces. Vás ale pohltil a máte z kvality téměř koníčka. Čemu vás to naučilo?

Ano, souhlasím, kvalita je pro mě koníček a nikdy nekončící výzva ke zlepšování. Spíše než prosazovat kvalitu bych to nazvala potřebou prezentovat a vysvětlovat přínos kvality všem kolegům zaměstnancům. Vždy platilo a platit bude, že kvalita rovná se spokojený zákazník. My začínáme u spokojeného zaměstnance.

Spokojený zaměstnanec odvádí kvalitně svoji práci, kvalitně odvedená práce přináší kvalitní produkt, kvalitní produkt přináší spokojenost zákazníka. Jednoduchá matematika. Již počtvrté jsme se stali Zaměstnavatelem regionu do 5000 zaměstnanců.

Vývoj a výroba prostředků pro intimní hygienu člověka se zdá zdánlivě jednoduchá, leckdo by řekl, že se na tom nedá nic zkazit. Přesto se zájem o kvalitu prolíná všim, čím se zabýváte. Jak to celé funguje?

Návrh a vývoj je pro naši společnost klíčovým procesem. V této fázi se zaměřujeme na kom-

pletní životní cyklus výrobku. Inovace jsou součástí DNA naší společnosti. To je náš nevyčerpatelný zdroj inspirace pro inovace a neustálé zlepšování našich produktů. Prvotní impulz zadává naše centrála v Belgii, na inovacích spolupracujeme s našimi dodavateli surovin a akreditovanými laboratořemi. Přestože je náš výrobek jednoduchý a na jednorázové použití, tak technologie na jeho výrobu je proťkaná mnoha patenty. Máme jich přes 200 uznaných a aplikovaných. Jde například o unikátní technologii kanálků u absorpčního jádra, ochranu proti protečení nebo koncept papírových sáčků, do kterých jsme začali balit produkty v sériové výrobě jako první v Evropě. Aktuálně intenzivně pracujeme na projektu kompostovatelných plen. První vyrobené vzorky se nyní testují v laboratořích.

Určitě se zmiňovaný důraz na tento fenomén projevuje také v obchodních výsledcích firmy. Dá se růst doložit čísly, nějak přesněji charakterizovat?

Ano, firmě se daří velmi dobře, svědčí o tom jak zisky, tak další nové investice do rozšiřování výrobních kapacit a nových technologií, včetně budov.

Co všechno obsahuje váš sortiment?

V Hrádku se zaměřujeme především na dětské pleny a kalhotky, které tvoří zhruba 90 % výroby. Zbýlých 10 % jsou zdravotnické prostředky – pleny, kalhotky, podložky a produkty pro lehkou inkontinenci.

otázky připravila Eva Brix

introducing the world's first compostable diaper



Přibylo více než 27 000 fotovoltaických elektráren

Téměř trojnásobné množství fotovoltaických elektráren a více než trojnásobný instalovaný výkon v síti oproti roku 2022. Distribuční společnost EG.D, člen skupiny E.ON, má za sebou rekordní rok 2023 z pohledu připojování obnovitelných zdrojů do své sítě.

Do distribuční soustavy na jihu Moravy, v jižních Čechách, na Vysočině a v částech Zlínského a Olomouckého kraje přibylo na 27 300 nových fotovoltaických elektráren s instalovaným výkonem zhruba 330 MW. Na 80 % celkového instalovaného výkonu tvoří zdroje s menším výkonem na hladině nízkého napětí, zbytek pak výrobní připojované na hladině vysokého a velmi vysokého napětí. Počet žádostí o připojení fotovoltaických elektráren do sítě naopak meziročně mírně poklesl. Bateriové úložiště mělo 94 % z celkového počtu instalovaných zařízení.

„Obrovský zájem o připojování fotovoltaických elektráren, který nastal v roce 2022 a který se posléze logicky přenesl i do uplynulého roku 2023, před nás postavil řadu výzev, se kterými jsme se museli vypořádat. V uplynulém roce

jsme museli zvládnout nejen obrovské množství žádostí o připojení fotovoltaik do sítě, ale také jsme museli zajistit i samotné finální zprovoznění už instalovaných výroben. Zdigitalizovali jsme procesy žádostí o připojení do sítě i jejich vyřizování a jako první nabídli žadatelům i nástroj tzv. mapy připojitelnosti, která ukazovala aktuálně vyčerpané oblasti naší sítě, a pomáhala tak klientům při rozhodování o nejhodnějším typu obnovitelného zdroje. I díky těmto krokům jsme dokázali během roku výrazně zkrátit všechny procesy a více než 27 000 spuštěných fotovoltaických zdrojů je pak důkazem toho, že jsme to zvládli,“ řekl Pavel Čada, místopředseda představenstva společnosti EG.D. Ten zároveň připomněl, že většina z celkového počtu instalací se týkala hladiny nízkého napětí, hlavně tedy menších domácích elektráren. Jen pro srovnání. V roce 2022 přibylo do sítě EG.D zhruba 11 000 FVE o celkovém instalovaném výkonu 103 MW.

EG.D se také musela vypořádat s vysokými počty žádostí o připojení obnovitelných zdrojů do sítě, které druhý rok po sobě překonaly hranici 30 000. Za celý loňský rok přijali pracovníci EG.D přes 31 000 žádostí o připojení do sítě. Oproti roku 2022 šlo o mírný pokles zhruba



o 6000 žádostí. Většina z těchto žádostí se opět týkala menších FVE s výkonem do 10 kW. Na hladině nízkého napětí pak EG.D evidovala i zhruba 6600 žádostí o připojení elektráren s větším výkonem než 10 kW. „Vedle toho evidujeme i zvýšený zájem o bezpřetokové elektrárny, kterých jsme jen letos do sítě připojili na 3000,“ doplnil Libor Kolář, vedoucí Rozvoje a koncepce sítě společnosti EG.D. Za roky 2021 a 2022 to přitom bylo dohromady 800 bezpřetokových zdrojů. Právě bezpřetokové elektrárny jsou vhodným řešením v oblastech, kde je z důvodu enormního zájmu aktuálně vyčerpaná kapacita

sítě pro další připojování. V případě, že v lokalitě dojde k posílení sítě, mohou si pak zákazníci o přetoky do sítě zažádat.

Společnost EG.D během roku 2023 nezrychlila jen proces vyřízení žádosti o připojení do sítě, ale i proces finálního zprovoznění a připojení výrobní k elektrické síti, popřípadě navýšení výkonu už stávajících fotovoltaických zdrojů. Během roku provedli pracovníci společnosti více než 34 500 servisních zakázek, z nichž zhruba 12 % bylo neúspěšných, kdy se kvůli nesplnění připojovacích podmínek ze strany zákazníků museli pracovníci EG.D na místa opakovaně vracet. (tz)

eMan Innovations má vlastní pěstírnu léčebného konopí

Investiční fond pražského softwarového domu eMan si připsal další úspěšný projekt. Prostřednictvím svého fondu eMan Innovations se použije do segmentu léčebného konopí s vysokým obsahem THC. Konopí produkuje ve vlastní pěstírně pod hlavičkou Zenplanto Farms. Během krátké doby získala navíc i jako jedna z mála evropských značek GMP certifikaci. Produkce bude směřovat i do zahraničí, včetně trhů mimo EU.

Konopí pro léčebné účely je stále velké téma. Je nepostradatelným pomocníkem při úlevě od chronické bolesti, úzkosti a deprese či od svalových křečí. Čím dál více států přistupuje k jeho legalizaci a regulaci, a proto i řada firem vidí v této rostlině budoucnost. „Události posledních let nám více než kdy dřív připomínají, že je důležité pamatovat na své zdraví. Konopí je blahodárná rostlina, která lidstvu pomáhá od nepaměti. V posledních letech je ale bohužel dost tabuizovaná. Přitom v rukách lékařů může pomoci řadě nemocných. Do fondu eMan Innovations proto vstupuje společnost Zenplanto, potažmo Zenplanto Farms,“ komentoval rozšíření portfolia Jiří Horyna, člen investičního výboru eMan Innovations a předseda představenstva a spoluzakladatel společnosti eMan. Na rozloze 400 m² je tým

Zenplanto Farms připraven pojmout produkci 1000 kg sušiny za rok. Pěstírna je opatřena nejmodernějším vybavením. Využívá se zde americká technologie a koncept pěstování. Ve vlastních halách se pěstují rostliny s použitím automatických zavlažovacích systémů a nejmodernějšího speciálního LED osvětlení.

„Léčebné konopí zde pěstujeme, kultivujeme, sklízíme, třídíme a dále zpracováváme. Provádíme na něm také laboratorní testy. Každou z rostlin máme označenou, k ní zaznamenáváme dobu růstu, dobu květu, hodnoty závlivky, a to vše následně zpracováváme a s daty dále pracujeme,“ popsal Martin Vaněk, CTO Zenplanto, technický ředitel provozu a growth master. Jde o pěstování v laboratorních podmínkách – žádné plísně, těž-



ké kovy nebo jiné patogeny. Ve vzduchotechnice se používají HEPA filtry podobně jako v nemocnicích. Jsou zde splňovány hygienické a sanitační plány. Veškeré vybavení je z nerezové oceli a dosahuje nejvyšší kvality GMP. Výrobky neobsahují přídavná barviva, pesticidy, herbicidy, toxiny ani syntetické kanabinoidy.

Společnost Zenplanto je držitelem licence k pěstování rostlin konopí pro léčebné použití. Vydal ji Státní ústav pro kontrolu léčiv 9. května 2023. Jako jedna z mála evropských značek získala navíc i GMP certifikaci, certifikaci Osvědčených výrobních postupů. Kromě českého trhu chce Zenplanto svými produkty oslovit i ten evropský. Už nyní lze říci, že produkt bude směřovat především na německý, anglický a polský trh.

„Konopí představuje naději v oblasti zdravotní péče. Jeho potenciál tlumit bolest, snižovat úzkost a zmírňovat záchvaty ukazuje terapeutickou hodnotu konopí. Jako lékař věřím v právo pacientů zkoumat bezpečné alternativy. Prosazováním širšího přístupu k léčbě na bázi konopí podporujeme budoucnost, kdy komplexní péče zahrnuje všechny dostupné možnosti,“ komentoval MVDr. Ing. Václav Trojan, Ph.D., vedoucí Klinicko-farmakologické jednotky Mezinárodního centra klinického výzkumu Fakultní nemocnice u sv. Anny v Brně, který je odborným garantem pěstírny Zenplanto Farms.

Kromě léčebného konopí s vysokým obsahem THC pro lékařské účely vyrábí tým Zenplanto také CBD produkty se statusem doplňků stravy. Jde o širokospektrální extrakty, které obsahují různé kanabinoidy a terpeny, ale prošly dalším zpracováním, aby se odstranily všechny stopy THC. „V CBD produktech Zenplanto garantujeme jako jedni z mála nulový obsah psychoaktivní látky THC. Výrobky jsou důkladně testovány a splňují veškeré legislativní požadavky,“ řekl Aleš Hrabák ze společnosti Zenplanto. CBD produkty Zenplanto se navíc vyznačují farmaceutickou kvalitou a disponují také certifikátem GMP (Good Manufacturing Practice). Vyrábí se v USA, a to z důvodu možnosti nabízet nejlepší kvalitu při zachování rozumné ceny.

Společnost Zenplanto byla založena v roce 2022. Zaměřuje se na sektor healthcare, konkrétně na produkci zboží a služeb spojených s konopím. Spoluzakladatelem a majitelem majoritního podílu v projektu je investiční fond eMan Innovations, venture kapitálový fond, který se zaměřuje na tuzemské i zahraniční technologické projekty s globálním potenciálem, za kterým stojí technologická společnost eMan. Společnost eMan je přední český dodavatel softwaru, od roku 2020 jsou její akcie veřejně obchodovány na trhu PX Start na Burze cenných papírů Praha. (tz)

Canon se jako jediná firma drží v Top 5 v počtu patentů v USA

Společnost Canon Inc. se umístila na páté příčce v žebříčku počtu patentů udělených v USA v roce 2023, a stala se tak jedinou společností na světě, která je již 38 let po sobě v první pětce. Navíc již devatenáctý rok v řadě skončila první mezi japonskými společnostmi. Vyplyvá to z nejnovějších informací společnosti IFLI CLAIMS Patent Services.

„Canon aktivně podporuje globalizaci svého podnikání, klade velký důraz na získávání patentů v zahraničí a pečlivě dodržuje strategii podávání patentů. Usiluje o jejich získání v důležitých zemích a regionech, přičemž bere v úvahu obchodní strategie i technologické a produktové trendy, které jsou pro každou lokalitu jedinečné,“ řekla Eva Kučmášová, ředi-

telka marketingové komunikace společnosti Canon ve střední Evropě.

Mezi těmito zeměmi představují Spojené státy s mnoha technologicky vyspělými spo-

lečnostmi a velkým rozsahem trhu obzvláště důležitý region z hlediska rozšiřování obchodu a technologických spojení. Canon se snaží vytvářet nové technologie ve všech svých

čtyřech obchodních oblastech: tisku, zobrazování, zdravotnictví a průmyslových zařízeních. V posledních letech se zaměřuje například na vývoj špičkových senzorů SPAD, CT pro počítání fotonů, technologie zpracování obrazu využívající hluboké učení, technologie nové generace pro komerční tisk a nanoimprintovou litografii. Ty se díky možnosti aplikace a využití k různým účelům mohou stát základem jak pro rozvoj podnikání a konkurenceschopnosti, tak rozšiřování a udržování rozsáhlého patentového portfolia podporujícího svobodu podnikání.

„V iniciativách v oblasti duševního vlastnictví chceme pokračovat i v příštích letech. Cílem je podpořit naše podnikání, přinášet produkty a služby s přidanou hodnotou, a přispívat tak k lepší společnosti,“ dodala Eva Kučmášová. (tz)

Žebříček patentů společnosti Canon v USA v letech 2014–2023

rok	celkové pořadí	pořadí mezi japonskými společnostmi	počet patentů
2023	5.	1.	2,890
2022	5.	1.	2,694
2021	3.	1.	3,021
2020	3.	1.	3,225
2019	3.	1.	3,548
2018	3.	1.	3,051
2017	3.	1.	3,284
2016	3.	1.	3,662
2015	3.	1.	4,127
2014	3.	1.	4,048

Penzijní fondy UNIQA mají za sebou povedený rok

Účastníci doplňkového penzijního spoření mají důvod k radosti: dynamické fondy loni zažívaly nejlepší rok za uplynulých desetiletí a konzervativnější fondy si rovněž připsují slušné zisky. Letopočet 2023 tak dokázal smazat pachutí propadů z roku 2022.

Doplňkové penzijní spoření DPS

Nejvýnosnější byly akciové strategie, které o rok dříve (2022) zaznamenaly největší propady. Nicméně dva po sobě jdoucí roky 2022 a 2023 názorně ukázaly, co se skrývá pod pojmem volatilita. Zatímco předloňské ztráty byly v mnoha ohledech rekordní, loni jsme sledovali opět rekordní výsledky, ale s opačným, tedy kladným znaménkem. To ukazuje, jak důležitý je faktor dlouhodobosti: vyplácí se hodnotit vývoj fondů za delší období, nikoli za jediný rok.

V účastnických fondech investuje v Česku kolem 1,8 miliónu lidí. Všechny fondy DPS, jichž je na trhu celkem 36, skončily loni v plusu. „I když v tuzemském mediálním prostoru pozitivní narativ o hospodářském vývoji zatím nemá výrazné zastoupení, globálně založené investice ve fondech již zareagovaly na rostoucí přesvědčení trhů, že konec akutní energetické krize spolu s klesající inflací umožní centrálním bankám opět uvolňovat svou přísnou měnovou politiku. To by mělo vést k realizaci scénáře obecně nazývaného hladké přistání, kdy se přední světové ekonomiky vyhnou hlubší recesi a po dočasném zpomalení hospodářského růstu dojde k jeho opětovnému nastartování,“ vyložil loňský pohyb vzhůru Pavel Vaněk, manažer pro penzijní a investiční zákazníky a řešení UNIQA.

Z účastnických fondů UNIQA si největší přírůstek připsal loni UNIQA Akciový fond a s výsledkem 28,92 % byl tak druhým nejlepším na trhu. Jde o fond, jenž byl v roce 2021 premiátem trhu s výnosem 24,46 %, o rok později díky negativnímu vývoji trhů naopak vykázal ztrátu (-21,05 %).

„Výběr aktiv a titulů mají zásadní vliv na dosažený výnos fondu. Platí to samozřejmě nejenom v meziročním srovnání, ale hlavně v dlouhodobém pohledu. Na investičním horizontu 20 a více let znamená rozdíl pouhého půl procentního bodu ve výkonnosti investice výnos

vyšší či nižší v řádu tisíců korun. Věříme, že i do budoucna dokážeme UNIQA Akciový fond „kormidlovat“ mezi premianty trhu,“ komentoval loňský úspěch Peter Socha, předseda představenstva UNIQA penzijní společnosti.

Nepříznivé okolnosti loňského roku, zejména v jeho první polovině, přinášely i zajímavé příležitosti: nákup akcií i dluhopisů do účastnických penzijních fondů zlevnil a byl výhodný. Růst úroků a výnosů dluhopisů zase jednoznačně přináší zvýšení potenciálu zhodnocení penzijních úspor v konzervativnějších strategiích i v následujících letech. Po obratu hospodářské aktivity jejich hodnota stoupá, z čehož účastníci třetího pilíře reálně profitují. Kdo tedy nepanikařil, držel stabilní strategii a vytrval, dočkal se zajímavého výnosu.

Penzijní připojištění PP

Většina lidí stále řeší přípravu na důchod poměrně konzervativně. Nejrozšířenější formou je penzijní připojištění, které využívá zhruba 2,5 miliónu obyvatel. Sázejí na garantovanou jistotu nezáporného zhodnocení, což přináší výnos lehce nad 1 %. Ten se může zdát v kontextu naší inflace nízký, ale po započtení státních příspěvků, daňových úlev a u více než třetiny účastníků i zaměstnavatelského příspěvku je však PP pro lidi nadále výhodné a profitabilní.

Protože se ale všem fondům v DPS podařilo odmazat předloňské ztráty, zlepšit tak zajištění na penzi a vytvořit finanční polštář pro případně méně úspěšná období do budoucna, může být tato skutečnost pro strádatele v PP s delším spořicí horizontem důvodem k přechodu do novějšího DPS: sice bez garance černé nuly, ale s vyhlídkou na vyšší výnosy z dlouhodobého hlediska. Prostředky v PP je možné si nově ponechat a po jeho přerušení začít investovat nové prostředky do doplňkového penzijního spoření (DPS).

„Má-li strádátele před sebou ještě 12 a více let do penze, a je-li ochoten přistoupit na určitou úroveň volatility, měl by případně zaměřit dosavadní penzijní připojištění za doplňkové penzijní spoření, jež mu skýtá možnost určovat si dynamiku investiční strategie a v dlouhodobém horizontu profitovat. Černá nula, kterou garantuje penzijní spoření, se hodí pro velmi



Výsledky účastnických fondů UNIQA 2023

UNIQA fond	výnos 2023	výnos od data založení fondu
Dluhopisový	7,40 %	8,07 %
Povinně konzervativní	7,40 %	10,86 %
Vyvážený	15,15 %	32,65 %
Akciový	28,92 %	44,93 %

konzervativní účastníky nebo účastníky až v závěru doby spoření. Strádátele v doplňkovém penzijním spoření by měli zvážit dynamičtější strategii. Vždy ale platí, že spoření na penzi je dlouhodobý nástroj s horizontem několika desítek let a že nemá cenu přizpůsobovat investiční strategii každému dílčímu výkyvu na trhu. Základem kvalitního penzijního spoření je trpělivost a pravidelnost, protože ta v delším horizontu přinese lepší ovoce než spekulativní přístup. Navíc jde o nejvíce podporovanou formu akumulace rezerv ze strany státu i zaměstnavatelů,“ doporučuje Pavel Vaněk, manažer pro penzijní a investiční zákazníky a řešení UNIQA.

Třetí pilíř letos projde zásadními změnami

- Změna podmínek státních příspěvků platí od 1. 7. 2024.
- Stát chce motivovat lidi, aby si na důchod spořili víc. Minimální částka, kterou si lidé musí ukládat pro nárok na státní příspěvek, stoupne na 500 Kč měsíčně (dosud 300 Kč). Stoupne i částka vkladu, k níž lze maximální státní příspěvek získat: na 1700 Kč měsíčně z dosavadních 1000 Kč. Maximální příspěvek bude nově 340 Kč.
- Zvýšení maximální „úložky“ pro nárok na státní příspěvek zároveň znamená, že daňové zvýhodnění budou až částky nad 1700 Kč měsíčně, ne nad 1000 Kč jako dosud.

- Prodloužení doby spoření minimálně na 120 kalendářních měsíců u nových smluv.
- Státní příspěvky už nebudou dále dostávat senioři, kteří pobírají starobní důchod. To je zpřísnění oproti dosavadnímu stavu, které se dotkne všech smluv. Státní příspěvek tak budou dále dostávat pouze ti klienti, kterým ještě nebyl přiznán starobní důchod z důchodového pojištění (I. pilíře).
- Do 31. 12. 2023 si účastníci III. pilíře mohou odečíst od základu daně maximálně 24 000 Kč ročně za penzijní spoření (daňový odpočet se týká pravidelných měsíčních vkladů nad 1000 Kč; daňové optimum 24 000 Kč lze uplatnit v případě roční úspory 36 000 Kč), a dalších až 24 000 Kč za životní pojištění (pokud obsahuje spořicí složku).

Oba limity se v roce 2024 sloučí do jednoho. Zatímco doteď se 24 000 Kč počítá u každého z těchto produktů zvlášť, nově bude společný limit 48 000 Kč a záleží na každém člověku, jak jej v praxi využije. Lidem, kteří neuplatňují životní pojištění, se tak může odpočet příspěvků na penzijní spoření zdvojnásobit.

Společný limit 48 000 Kč navíc mohou – vedle „penzija“ a „životka“ – nově lidé využít obecně na „daňově podporované produkty spoření na stáří“. Mezi ně mají nově patřit hlavně investice, dlouhodobý investiční produkt (DIP) i pojištění dlouhodobé péče. (tz)

Pojišťovny lidem loni vyplatily téměř deset miliard korun za úrazy, závažná onemocnění či úmrtí

Téměř deset miliard korun – tolik loni vyplatily pojišťovny lidem. Pojistné plnění se nejčastěji vztahovalo na úrazy, za které klienti získali šest miliard korun. Druhým nejobtímnější položkou bylo plnění za invaliditu, vážné nemoci nebo dlouhodobou péči.

Předběžné statistiky České asociace pojišťoven za loňský rok hovoří o více než 418 000 událostech na smlouvách životního pojištění s téměř desetimiliardovým pojistným plněním za úrazy, závažná onemocnění, invaliditu i úmrtí. „V posledních letech dochází ke změně skladby pojistných událostí. Roste počet závažných onemocnění a invalidity, a naopak klesá počet úrazů,“ vysvětlil hlavní analytik ČAP Petr Jedlička.

„Denně řeší pojišťovny téměř 1150 událostí životního pojištění. Vážné nemoci či úrazy s sebou ale vedle samotné zdravotní újmou přinášejí i možnou ztrátu příjmu nebo náklady spojené s léčbou nebo třeba přestavbou bytu na bezbariérový. Náklady mohou dosahovat miliónů. Dobře nastavené životní pojištění je nejen dokáže pokrýt, ale zároveň dává jistotu, že taková náhlá událost zásadně nenaruší rodinný rozpočet,“ uvedl ředitel Jan Matoušek, výkonný ředitel České asociace pojišťoven.



Počet hlášených pojistných událostí – rizikové životní pojištění

rok hlášení	invalidita, vážné nemoci, dlouhodobá péče	úmrtí	úraz	celkem
2018	12 127	5571	571 650	589 348
2019	13 795	7018	562 919	583 732
2020	15 768	6895	427 936	450 599
2021	16 873	7801	345 226	369 900
2022	19 918	7324	371 016	398 258
2023*	23 639*	8365*	386 099*	418 103*

Objem vyplaceného pojistného plnění (v tis. Kč)

rok hlášení	invalidita, vážné nemoci, dlouhodobá péče	úmrtí	úraz	celkem
2018	1 200 042	1 181 832	6 858 697	9 240 571
2019	1 466 162	1 387 413	7 388 267	10 241 842
2020	1 688 790	1 337 243	6 213 325	9 239 357
2021	1 883 139	1 564 700	5 675 899	9 123 737
2022	2 019 481	1 364 129	5 733 841	9 117 451
2023*	2 577 147*	1 392 070*	5 909 678*	9 878 895*

* předběžné statistiky

Poznámka: Data za rok 2023 představují odhad na základě dostupných statistik při zohlednění doby potřebné k nahlášení pojistné události ze strany klienta. Tato lhůta se v praxi pohybuje v řádu měsíců a data za rok 2023 na počátku ledna 2024 tedy ještě nejsou úplná.

Nejčastější událostí jsou úrazy

Na pojistných událostech rizikového životního pojištění vyplatily loni podle předběžných statistik 9,87 miliardy korun. „To je zhruba o 760 miliónů korun více než v roce 2022. Zároveň jde o nejvyšší vyplacený objem za období počínaje rokem 2020,“ dodal Petr Jedlička. V počtu pak bylo hlášeno o 20 000 událostí více než v roce 2022, nejvíce za poslední tři roky.

Nejčastější událostí byly úrazy, kterých bylo v roce 2023 něco málo přes 386 000 a pojišťovny za ně vyplatily 5,9 miliardy korun. Druhá nejčastější událost se vztahovala k invaliditě, vážným nemocem nebo dlouhodobé zdravotní péči – takových událostí bylo téměř 24 000. Za ty pojišťovny vyplatily přibližně 2,6 miliardy korun. Pojistných plnění spojených s úmrtím klienta pojišťovny evidují za loňský rok přes 8000 s celkovým objemem 1,4 miliardy korun.

Z dlouhodobého hlediska roste jak počet nahlášených pojistných událostí týkajících se invalidity, vážné nemoci nebo nesoběstačnosti, tak i výše pojistného plnění v této kategorii. „Očekáváme, že tato čísla i nadále porostou. Populace stárne a stále více osob potřebuje dlouhodobou péči. Růst lze očekávat i v souvislosti se vznikem nového typu pojištění, a to pojištění pro případ dlouhodobé péče,“ uzavřel Petr Jedlička. (tz)

Hybridní práce zvyšuje produktivitu

Podle výzkumu společnosti Moore Global má hybridní způsob práce pozitivní dopad na produktivitu. Shodli se na tom zástupci většiny středně velkých firem v klíčových ekonomikách světa. Tyto firmy proto dále zvyšují podporu tohoto flexibilního způsobu práce.

„Hybridní práce je moderní pracovní model, který kombinuje práci z kanceláře a práci na dálku (většinou z domova). Tento model poskytuje zaměstnancům flexibilitu v tom, kde, a někdy i kdy pracují, ale stále udržuje určitou míru fyzické přítomnosti v kanceláři. V posledních letech se stále více rozšiřuje a získává na popularitě,“ řekla Marcela Hrdá, partnerka Moore Czech Republic.

Podle průzkumu společnosti Moore Global mezi téměř 2000 vedoucími pracovníky středně velkých společností ve 12 klíčových světových ekonomikách se podpora práce z domova zvýšila ve většině odvětví hospodářství. Výjimkou jsou pohostinství, cestovní ruch a výroba, kde jsou možnosti aplikace hybridní práce omezené. Výzkum se týkal pozic ve firmách, u nichž je hybridní práce aplikovatelná. Zúčastnili se ho podnikatelé a vlastníci-manažeři středně velkých firem. Ti obvykle očekávají, aby vše nové, co aplikují ve svých firmách, mělo trvalý přínos pro vztahy se zaměstnanci a odrazilo se v růstu efektivity a hospodářského výsledku. To očekávají i od hybridní práce.

Hlavní závěry výzkumu společnosti Moore k hybridní práci

- Na 77 % vedoucích pracovníků uvedlo, že jejich firma začala více podporovat práci na dálku kvůli pandemii covid-19.
- Šest z deseti respondentů sdělilo, že hybridní práce má pozitivní dopad na produktivitu.



■ Zhruba 68 % respondentů potvrdilo, že jejich společnost začala v důsledku pandemie více podporovat rozvoj aktivit v oblasti e-commerce, tedy rozvoj obchodních aktivit na internetu nebo pomocí dalších elektronických prostředků.

■ Nejzřetelnější a dlouhodobou změnou byl nárůst práce na dálku, kdy více než tři čtvrtiny respondentů odpověděly, že ji nyní podporují více než před pandemií covid.

Největší změnu v ochotě aplikovat práci na dálku zaznamenala odvětví energetiky a veřejných služeb, kde 91 % organizací vyjádřilo větší

podporu tomuto způsobu práce. Dalšími odvětvími se silnou podporou hybridní práce nad 80 % byly sektory správy majetku a nemovitostí, IT, automobilový a letecký průmysl, elektrotechnika, účetnictví, finance a další profesionální služby jako například poradenství. Jejich podpora práce na dálku odráží schopnost využívat technologie k tomu, aby umožnily bílým límečkům a týmům zákaznických služeb efektivně vykonávat svou práci mimo tradiční místa u kancelářských stolů.

Více než polovina podniků ve všech odvětvích – kromě pohostinství a cestovního ruchu – se domnívá, že hybridní práce pozitivně ovlivnila jejich produktivitu. V celém vzorku 62 % respondentů uvedlo, že hybridní práce pomáhá produktivitě. Zjištěné přínosy jsou však do značné míry závislé na schopnosti odvětví přejít na práci na dálku.

Výhody pro zaměstnance

Flexibilita: Zaměstnanci mohou lépe sladit pracovní a osobní život. Mohou například snížit dobu strávenou dojížděním a mít více času pro rodinu nebo koníčky.

Zvýšená produktivita: Mnoho lidí uvádí, že jsou produktivnější doma, kde jsou méně rušeni než v kanceláři. Růst produktivity ostatně potvrzuje i výzkum společnosti Moore.

Lepší vyvážení pracovního a osobního života: Flexibilita v práci na dálku umožňuje lepší vyvážení mezi pracovními povinnostmi a osobním životem.

Zlepšení psychického zdraví: Snížení stresu spojeného s dojížděním a flexibilnější pracovní režim může přispět k lepšímu duševnímu zdraví.

Výhody pro zaměstnavatele

Zvýšená produktivita a angažovanost zaměstnanců: Šťastnější zaměstnanci, kteří mají vyváženější pracovní a osobní život, bývají produktivnější a více angažovaní ve své práci.

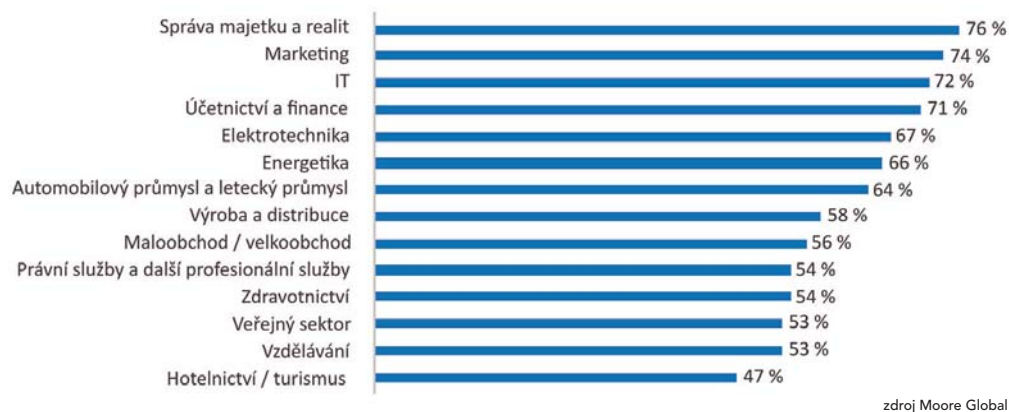
Snížení nákladů: Firmy mohou snížit náklady na kancelářské prostory a související náklady, jako jsou energie a vybavení.

Atraktivita firmy pro nové talenty: Firmy nabízející hybridní model práce jsou často atraktivnější pro talentované pracovníky, kteří hledají flexibilitu v práci.

Podpora diversity a inkluze: Hybridní pracovní model může být přínosný pro zaměstnance s různými potřebami a životními situacemi, například pro rodiče malých dětí nebo pro osoby se zdravotním postižením.

„Hybridní způsob práce přináší řadu výhod jak pro zaměstnance, tak pro zaměstnavatele, včetně větší flexibility, zvýšené produktivity a lepšího vyvážení mezi pracovním a osobním životem. Výzvou však může být udržení firemní kultury, komunikace a spolupráce mezi zaměstnanci, když nejsou fyzicky přítomni v kanceláři. Efektivní implementace hybridního modelu vyžaduje pečlivé plánování, jasné komunikační strategie a vhodné technologické nástroje,“ řekla Marcela Hrdá, partnerka Moore Czech Republic. (tz)

Podíl respondentů v jednotlivých odvětvích, kteří uvedli, že hybridní práce pozitivně ovlivnila produktivitu jejich organizace



Odvaha šéfa: proč je klíčová a jaký vliv má na úspěch firmy

Odvaha ve vedení firmy a řízení zaměstnanců není pouze o schopnosti přijmout rizika a rozhodovat se ve složitých situacích. Odvaha šéfa zahrnuje i umění přiznat si vlastní chyby, otevřeně komunikovat a pracovat na sobě. To dělá z šéfa respektovaného lídra, který buduje zdravé pracovní vztahy a umožňuje firmě dosahovat dlouhodobého úspěchu.

Odvaha se projevuje v každodenním rozhodování. Dávat zpětnou vazbu, řešit konflikty a náročné situace vyžaduje odvahu a odhodlání. „Šéfové by se měli zamyslet nad tím, kolikrát během pracovního dne nebo týdne projeví odvahu ve firmě a vůči svým lidem. Odvaha se projevuje i schopností dávat svým lidem pravomoci, komunikovat otevřeně a přiznávat si své chyby. Odvaha mu pomůže postavit se nepřijemným situacím a riskovat ve prospěch společných hodnot,“ řekla Irena Vrbová, zakladatelka konzultační společnosti Porto, která se zabývá vzděláváním a rozvojem majitelů a manažerů menších a středních firem.

Odvaha je velké téma, které se nedá naučit z knih. Souvisí s emoční inteligencí a ochotou na sobě pracovat. „Člověk se rodí bez zkušeností a bez strachu. Jako děti se nebojíme, nestydíme. Postupem času však začínají získané zkušenosti formovat naše vnímání a reakce na různé situace. A z prevence či strachu se začneme některým situacím vyhýbat,“ vysvětlila Irena Vrbová.

Šéfové přitom denně čelí rozhodnutí, kde je odvaha potřeba. Stojí před ním otázky typu: Chce se mi do toho? Proč odkládám nepřijemný rozhovor s problémovým zaměstnancem? A často mu v těchto situacích chybí odvaha. Následky mohou být nepřijemné. Pokud šéf není schopen zvládnout potřebné změny ve fungování firmy nebo v personální oblasti, může to vést k rozpadu týmu, odchodu klíčových zaměstnanců i neúspěchu firmy. „Pod ‚neodvahou‘ se většinou skrývá zranitelnost a vnitřní limity. Ale práci na sobě a překonáváním limitů může šéf postupně posouvat své možnosti, a tím dosahovat větších úspěchů ve vedení firmy,“ uvedla Irena Vrbová.

Abyste se firma stala opravdu samostatnou, dospělou, musí ten, kdo ji řídí, dojít k moudros-



Irena Vrbová, zakladatelka konzultační společnosti Porto

ti. Tedy vědomí, kde jsou příčiny a jaké mohou být následky. Kde odvaha chybí, tam se hledají různá „sofistikovaná“ řešení. Asi nejlépe to popsali Indiáni z kmene Dakotů v Legendě o mrtvém koni: „Když zjistíš, že jedeš na mrtvém koni, sesedni.“ Místo toho lidé hledají jiná řešení:

- obstaráme si větší bič,
- založíme pracovní skupinu pro analýzu koně,
- upravíme kritéria, podle kterých se určuje, zda je kůň mrtvý,
- prohlásíme, že žádný kůň nemůže být natolik mrtvý, aby se na něm ještě nedalo chvilku jezdit,
- zapřáhneme pár mrtvých koní k sobě, aby se jim lépe táhlo.

„Řešíte problémového kolegu podobným způsobem? Přitom nejvíc pro něj uděláte, když svůj strach či nechuť z řešení potlačíte a dáte mu možnost začít někde jinde, jinak, lépe, a třeba pod šéfem, který mu dá víc než vy. Někdo totiž potřebuje daleko víc bičů a ne každý chce bičem tolik práskat jako do koní. Nejhorší je nepráskat vůbec nebo na mrtvém koni jet dlouho,“ dodala Irena Vrbová. (tz)

Společnost DZ Dražice směřuje k větší energetické nezávislosti

Společnost DZ Dražice, největší český výrobce ohřívačů vody a výhradní dovozce tepelných čerpadel NIBE a Argo iM, průběžně rozšiřuje své výrobní, skladové a prodejní kapacity. V roce 2022 otevřela vlastní fotovoltaickou divizi DZD Solar a brzy dokončí výstavbu nového skladu s prvky automatizace a robotizace v areálu v Luštěnicích.

Výroba v jejích provozech je energeticky náročná, a proto je důležitou součástí její firemní strategie snaha o co největší soběstačnost. K jejímu dosažení doposud využívala především tepelná čerpadla v administrativních budovách. V současnosti však firma dokončila realizaci dvou fotovoltaických elektráren na střechách svých výrobních hal v Dražicích a Luštěnicích. Montáž celkem 250 kusů fotovoltaických panelů z portfolia divize DZD Solar o instalovaném výkonu 100 kWp provedla firma Enado. Dohromady ročně vyprodukují kolem 101 MWh čisté energie. Společnost DZ Dražice do projektu zatím investovala přibližně 2,35 miliónu korun (bez DPH). Celkový instalovaný výkon svých střešních fotovoltaických elektráren plánuje v budoucnu navýšit až na 500 kWp.

Střechu mořirny v Dražicích a lisovny v Luštěnicích pokrývá celkem 250 kusů fotovoltaických panelů Axitec o výkonu 400 Wp: na každé budově jich společnost Enado umístila 125 s předpokládanou roční produkcí elektřiny kolem 50,5 MWh (celkem tedy vyrobí 101 MWh). O efektivní využití vyrobené energie se starají třífázové symetrické střídače IN.Entity M o výkonu 50 kW.

„Divize DZD Solar již dodala na trh komponenty pro přibližně 3000 fotovoltaických elektráren: jedním z nich byl projekt na bytovém domě v Lubech v Chebu, kde jsme spolupracovali právě se společností Enado. Oslovili jsme ji proto i v situaci, kdy jsme hledali odborníka na instalaci fotovoltaických elektráren na rekonstruované střechy našich výrobních hal, doplněné o solární konstrukce Krajčezech. Celková investice činila 2,35 miliónu korun (1,07 miliónu korun u mořirny v Dražicích a 1,28 miliónu korun u lisovny v Luštěnicích). Při aktuálních dodavatelských cenách elektřiny jsme její návratnost spočítali na 5,5 roku u mořirny a 6,3 roku u lisovny,“ komentoval Luboš Vrbata, vedoucí divize DZD Solar, a dodal: „Jde zatím o první etapu projektu využití solární energie, který máme naplánovaný. V budoucnu chceme instalovaný výkon fotovoltaických elektráren zvýšit až na 500 kWp.“



Montáž panelů na obě střechy a instalace technologií trvala společnosti Enado vzhledem k nestálému počasí 15 dní. Aby se nenarušil provoz v obou halách, došlo k samotnému zapojení fotovoltaických elektráren do sítě o víkend. „S DZD Solar dlouhodobě spolupracujeme na projektech rodinných domů i větších instalacích: za zmínku stojí například realizace

v Kopřivnici, kde jsme instalovali fotovoltaickou elektrárnu se 76 panely o výkonu 38 kWp na 25 metrů vysoký panelový dům. Jsme proto rádi, že jsme mohli pracovat v jejích domovských podmínkách, a přispět tak k větší energetické nezávislosti výrobních provozů DZ Dražice,“ uvedl Mikuláš Bindzar, technický ředitel společnosti Enado. (tz)



Inteligentní predikce energetických toků zabrání až 30 % ztrát

Předpovídat poptávku a nabídku energií a zabránit zbytečným ztrátám – to je cílem rumunského startupu Ogre AI, který prostřednictvím predikcí s pomocí umělé inteligence pomáhá chytře a udržitelně řídit energetické toky všem účastníkům energetického řetězce, včetně korporací jako ČEZ Group, Enel Group, Engie a E.ON. Ogre AI tak pomáhá svým klientům zabránit až 30 % finančních ztrát, se kterými se dnes mohou potýkat.

Startup nově získává od investorů v čele s českým akcelerátorem udržitelných startupů Soulmates Ventures částku 15,5 miliónu korun. Soulmates Ventures podpořili Ogre AI 12 milióny korun, zbytek sumy doplnil zakladatel Matei Stratan a investoři z předchozího kola Early Game Ventures. Potenciál startupu dokládá také účast renomovaných MMC Ventures, které mají ve svém portfoliu 230 investic a 24 úspěšných exitů. Finanční injekci společnost využije pro škálování produktu a expanzi na evropský trh, včetně České republiky.

„K myšlence svěřit predikci energetické nabídky a poptávky technologiím mne dovedla osobní zkušenost. Roky jsem totiž působil ve specializované firmě, která se starala o totéž, co dnes v Ogre AI pomáhá zajišťovat umělá inteligence. Společnost obsluhovala přibližně 700 operátorů a při zkoušení jiných konkurenčních řešení jsme zjistili, že nejsou založena na dostatečně kvalitních datech. Dnes se o predikci kompletně

stará umělá inteligence a strojové učení,“ vysvětlil důvody k založení startupu Matei Stratan, zakladatel a CEO Ogre AI.

„Je fascinující, jak komplexní problém je moderní distribuce energií. Velcí dodavatelé nebo lokální výroba z obnovitelných zdrojů jsou jen některé dílky této velké skládačky. V Soulmates Ventures chceme podporovat v růstu nejen profitabilní, ale stejně tak i udržitelné společnosti, čehož je Ogre AI velmi dobrým příkladem. Věřím, že má obrovský potenciál reformovat odvětví energetické správy a přispět k udržitelnější budoucnosti, ve které budou zdroje kontrolovány na základě dat a moderních technologií,“ sdělil Hynek Sochor, zakladatel a předseda představenstva akcelerátoru a VC fondu Soulmates Ventures. Tím však s podporou nekončí. „Pokud v budoucnu Ogre AI naplní očekávaný růst, máme možnost navýšit financování až o dalších 12 miliónů korun,“ dodal.

Dohlížet nad energiemi chytře a bez ztrát

Startup již nyní ovlivňuje udržitelnost tím, že na svém místním trhu v Rumunsku předpovídá 90 % veškeré poptávky po elektřině a 85 % technických ztrát v místní síti, v Řecku pak 70 % poptávky po elektřině. Díky tomu pomáhá rychleji integrovat obnovitelné zdroje, ale zároveň udržovat stabilitu energetické sítě. Celkem pokrývá více než 15 miliónů spotřebitelů (domácnosti, komerční a průmyslové podniky). I díky tomu si vysloužil místo mezi Top 10 inovativními nadějnými startupy z Rumunska za rok 2023 podle EU-Startups. Portál Vestbee vy-

bral Ogre AI jako jeden z deseti nejzajímavějších startupů pro září 2023. Následně jej jmenoval vítězem letošní soutěže Vestbee's CEE Startup Challenge.

Ogre AI investici využije především na škálování svého produktu pro energetické společnosti a expanzi na další trhy, zejména v regionu střední a východní Evropy. Patnáctičlenný tým se také zaměří na personální růst, především svého obchodního oddělení, nově jej doplnil například bývalý CEO energetické společnosti E.ON. Za produktem stojí experti z Oxfordu, Cambridge, MIT, Princetonu a Institutu Alana Turinga, kteří se specializují na oblasti analýzy a modelování dat, matematiky, využití umělé inteligence a strojového učení.

„Ogre AI poskytuje jedinečnou platformu pro špičkovou predikci a analýzu dat energetických toků, která přináší až 30% úspory účastníkům trhu v odvětví energetiky. Skládá se ze šesti modulů – predikce výroby, poptávky, spotřebitelů/výrobců* a technických ztrát, nebo detekce anomálií a netechnických ztrát, které lze plynule integrovat samostatně či v kombinaci podle potřeb klienta,“ vysvětlil Matei Stratan.

Ogre AI

Ogre AI poskytuje nejmodernější platformu zaměřenou na predikce a analýzu pro energetické společnosti zahrnující oblasti elektřiny, plynu, centralizovaného vytápění, vodovodů a odpadních vod. Hlavním přínosem technologie pro zákazníky je schopnost efektivně předvídat a plánovat energetické toky, a tím snižovat rizi-

ka a udržet si konkurenceschopnost. V současnosti rozšiřují svůj záběr také na energetický management a digitalizaci celého energetického řetězce. Platforma rovněž nabízí řadu technologických funkcí, díky nimž je jedinečná svou flexibilitou. Spojuje možnosti nejmodernějších technologií, například umělou inteligenci a strojové učení, datové zdroje, big data a cloud. Zároveň je technologicky agnostická, takže ji lze nasadit do veřejných cloudů, nebo ji provozovat lokálně.

Soulmates Ventures

Soulmates Ventures je český investiční akcelerátor zaměřený na udržitelné inovace. Vyhledává projekty, které naplňují vizi udržitelného rozvoje, tzv. purpose-profit-driven startupy v raných fázích podnikání. Kromě finančních prostředků pomáhá projektům udržitelněji růst, škálovat business a rychleji expandovat. Soulmates Ventures založil podnikatel Hynek Sochor a od roku 2020 ho vlastní a vede spolu s Václavem Gregorem, který působí v roli CEO. Po třech letech fungování v oblasti venture kapitálu má v portfoliu 11 společností, z toho tři exity. Mezi jejich investice patří nadějně projekty jako estonský eAgronom, britský Unmanned Life, český VOS.health a Kardi AI, slovenské Twinzo nebo rumunské Ogre AI. (tz)

* Z anglického prosumer, tedy spotřebitel a zároveň výrobce. V sektoru energetiky to mohou být například domácnosti s vlastní fotovoltaikou, které odkupují i prodávají energii do sítě.

Pro tyto firmy se v Česku vyplatí pracovat

Nejlepší zaměstnavatel v České republice vyrábí cigarety, je jím společnost JTI, Japan Tobacco International. Ukázala to v lednu zveřejněná česká část celosvětového žebříčku Top Employer 2024. Ocenění letos získalo pouze 23 firem podnikajících v České republice.

Všechny oceněné společnosti musí získat vysoký počet bodů v šesti různých oblastech péče o zaměstnance, které se dále dělí do dvaceti různých podtémat, jako jsou odměňování a benefity, strategie pro rozvoj zaměstnanců, kvalita pracovního prostředí, rovnost a férovou nebo digitální službu pro zaměstnance a wellbeing. Top Employer Institute, autor hodnocení, nezveřejňuje další přesné pořadí mimo první místo.

„Bouřlivý vývoj posledních několika let znamenal pro mnoho organizací, včetně té naší, nutnost přehodnotit svoje postoje k proměňující se podobě toho, jak lidé pracují. Přesto o všech společnostech certifikovaných jako Nejlepší zaměstnavatelé platí, že každý rok překračují dřívější očekávání a udržují si excelentní praxi v péči o své zaměstnance,“ zmínil David Plink, ředitel Top Employer Institute.

Letos se mezi nejlepší zaměstnavatele v České republice počítá devět výrobních společností, čtyři logistické, čtyři zdravotnické, tři zaměřené na maloobchod, dvě na bankovníctví a pojišťovnictví a jeden tabákový podnik, který je zároveň za Českou republiku i vítězem.

„Hodnocení Top Employer Institute je rok od roku náročnější. Konkurence se zlepšuje, takže co stačilo vloni na nejlepší praxi, může být letos už normální. Jsme tabáková firma a uvědomujeme si, že musíme našim zaměstnancům



poskytovat ty nejlepší podmínky na pracovním trhu. Už několik let proto u nás například platí pravidla 50 % času home office, 50 % času v kanceláři, vloni jsme podobný režim otevřeli i pro obchodní zástupce, u nichž počítáme s tím, že se jeden den v týdnu budou svým klientům a taky papírování věnovat na home office. A ono to funguje – JTI je jedinou tabákovou firmou v Česku, jejíž podíl na trhu setrvale roste,“ zdůraznila People and Culture ředitelka nejlepšího zaměstnavatele v České republice, společnosti JTI, Yelena Yugova.

Letošního ročníku hodnocení nejlepších zaměstnavatelů se zúčastnilo přes 2300 organizací ve 122 zemích světa. Globální ocenění Top Employer získalo pouze 17 společností.

Top Employers Institute je organizace, která po celém světě certifikuje podniky, které svým zaměstnancům poskytují ty nejlepší pracovní podmínky. Její certifikační program Top Employer umožňuje zaměstnavatelům možnost nechat se ohodnotit, certifikovat, a případně získat ocenění pro zaměstnavatele, u kterého je dobré pracovat. Top Employers Institute na-

psal už více než tři dekády pracovní historie, původem z Nizozemí se rychle rozšířil do celého světa. Od té doby certifikoval organizace, které po celém světě zaměstnávají na deset milionů lidí. (tz)

Kompletní žebříček nejlepších zaměstnavatelů v České republice pro rok 2024

■ Nejlepší zaměstnavatel v ČR: JTI

■ Společnosti certifikované coby Top Employer 2023

Adient
Alstom
Amazon
Chep
DHL eCommerce Solutions
DHL Global Forwarding, Freight
DHL Supply Chain
Groupe Savencia
Kaufland
KBC
Lear Corporation
Lidl
Medtronic
Molson Coors
MSD
Nationale-Nederlanden
Orlen
Saint-Gobain
Schindler
Takeda
Unibail-Rodamco-Westfield
Zentiva

Tisíce českých a slovenských subjektů mohou evidovat docházku zaměstnanců na displeji tiskáren

Konica Minolta zavádí digitální evidenci docházky zaměstnanců mezi funkce svých multifunkčních tiskových zařízení. Lídr na českém a slovenském trhu v oblasti tiskových řešení zároveň umožňuje doinstalovat novou funkci i do starších modelů. Firmy tak mohou získat v reálném čase přehled o přítomnosti zaměstnanců na pracovišti, dovolených či čerpání nemocenské.

„Reagujeme na požadavky firem na rychlejší digitální transformaci s minimálními náklady. Vynuli jsme proto systém evidence docházky v podobě softwarové služby, kterou lze naprogramovat do multifunkčního zařízení s dotykovým displejem. Firmy tak získají možnost evidence, která je ze zákona povinná, v digitální podobě bez nutnosti nákupu dalšího IT vybavení,“ řekl Pavol Katrenčík, produktový manažer Konica Minolta Business Solutions Czech, a do-

dal: „Jde o vůbec první systém evidence docházky tohoto druhu na světě. Aktuálně jej nabízíme v České republice a na Slovensku a vedeme intenzivní jednání s dalšími potenciálními odběrateli po celé Evropě.“

Konica Minolta zajišťuje v Česku a na Slovensku tiskové služby pro více než 7000 firem. Systém elektronické evidence je přitom vhodný jak pro výrobní či logistické podniky, tak pro obecní úřady, domovy důchodců, nemocnice, lázeňské komplexy nebo sportovní kluby. „Elektronickou evidenci docházky lze nainstalovat téměř na všech našich multifunkčních zařízeních formátu A3 i A4 vybavených dotykovým displejem, včetně modelů od roku výroby 2015. Ty využívá přibližně 98 % našich zákazníků, tedy tisíce firem v Česku a na Slovensku,“ vysvětlil Pavol Katrenčík.

Nová služba umožní shromáždit informace o docházce na jednom místě, z něhož mohou čerpat zaměstnanci, jejich nadřízení, stejně jako

například mzdoví účetní nebo pracovníci HR oddělení. Pro přihlášení do systému lze použít klasickou zaměstnaneckou kartu, PIN nebo biometrický postup, tedy například otisk prstu.

Elektronická docházka řeší problémy tradiční evidence spojené s ručním vyplňováním různých formulářů či legislativními dopady v případě chybějících dat. Odpadá tak přeposílání excelových tabulek e-mailem či fyzické přenášení ručně vyplněných papírů. Zaměstnanci získají konkrétně přehled o tom, kolik jim chybí odpracovat hodin v daném měsíci, kolik jim zbývá dovoleně, jak často mají nárok na návštěvu lékaře či na sick day. Manažerům pak elektronická docházka zpřehlední například schvalování dovolených a umožňuje odkudkoli, tedy i z mobilního telefonu, evidovat počet zaměstnanců na pracovišti, na služební cestě či na nemocenské.

„Vzdálený přístup z mobilního telefonu umožňuje systém i zaměstnancům. Ti se tak mohou zaevidovat i v případě, že se nenacházejí

v budově, ale například v terénu, nebo běžně pracují venku, třeba na stavbě či na poli,“ uzavřel Pavol Katrenčík.

Příklady úspor, které elektronická docházka od Konica Minolta přináší:

- Desetiminutový pozdní příchod či dřívější odchod ve firmě s 50 zaměstnanci představuje za 20 pracovních dní deficit 10 000 minut, tedy 1666 hodin měsíčně. Při průměrné mzdě 32 500 Kč to firmu vyjde přibližně na 33 000 Kč.
- Zadat ručně údaje za 50 zaměstnanců trvá účetní dva dny, náklady na zpracování mezd tak jsou tedy přes 3000 Kč.
- Náklady spojené s řešením různých sporů plynoucích z takové evidence a potřebná komunikace pak mohou činit téměř 2500 Kč.
- Elektronická evidence tak dokáže při odečtení poplatku za docházkový systém odhadem ušetřit přes 36 000 Kč měsíčně, tedy přes 400 000 Kč ročně. (tz)

Objem DDoS útoků na české podniky stagnuje

Počty DDoS útoků na české firmy i jejich celková intenzita celé poslední loňské čtvrtletí stagnovaly a ani v prosinci se nastavený trend nezměnil. Hrozby a způsobené škody ale neklesají.

Data ukazují, že útočníci svých cílů dosahují nikoliv plošným napadením, ale zejména zlepšením kvality jednotlivých útoků – aktivně vyhledávají otevřené síťové porty, jejichž prostřednictvím napadají přímo jednotlivé aplikační služby. Zároveň již půl roku v kuse mířilo nejvíce útoků z Ruska, stejná země celé poslední čtvrtletí královala i žebříčku intenzity útoků. Vyplývá to z pravidelné měsíční analýzy statistik provozu služeb



FlowGuard české společnosti ComSource, která se zaměřuje na kyberbezpečnost, síťovou infrastrukturu a datovou analytiku. „V posledním čtvrtletí se jednoznačně prokázal výrazný nárůst efektivity DDoS útoků. Už jsme se asi nadobro přesunuli od síťových k aplikačním útokům, tedy od hrubé síly k efektivitě. I když při útocích klesá objem škodlivých dat v síti, jsou útoky intenzivnější, protože jsou lépe zacílené. Navíc se využívají méně obvyklé internetové protokoly, které nejsou tak dobře zabezpečené, a prodlužuje se doba trvání útoků,“ řekl Jaroslav Cihelka, expert na kybernetickou bezpečnost a spolujednatel společnosti ComSource.

„Předzvěstí takového sofistikovaného kybernetického útoku přitom může být tzv. plošný

skan na mnoho IP adres, při kterém útočníci hledají otevřené porty běžící aplikační služby. Už tento samotný sken vykazuje charakteristiky volumetrického útoku a projevuje se abnormálním datovým tokem, který může zahltnit trasy či připojení k internetu,“ doplnil Jaroslav Cihelka průvodní znaky hrozícího nebezpečí.

Podle přehledu DDoS útoků zachycených službami FlowGuard společnosti ComSource přesáhl v prosinci počet zemí, ze kterých na firmy a instituce v ČR útoky mířily, hodnotu 200. Nejvíce útoků bylo stejně jako v předchozích měsících z Evropy. Z pohledu zemí bylo již tradičně nejvíce útoků z Ruska, stejná země královala již třetí měsíc po sobě i žebříčku nejintenzivnějších útoků. (tz)

Prestižní ocenění Top Employer: Kaufland zabodoval již po šesté

Nezávislý mezinárodní Institut Top Employer, který v celosvětovém měřítku dlouhodobě certifikuje nejlepší zaměstnavatele dle kritérií z oblasti personálního řízení, pracovních podmínek, interní komunikace i vystupování zaměstnavatele na trhu, znovu ocenil nejlepší zaměstnavatele roku. Cenu Top Employer 2024 v Česku i v dalších státech Evropy získal již po šesté v řadě obchodní řetězec Kaufland.

Obchodní řetězec Kaufland obhájil titul mezi nejlepšími zaměstnavateli na základě mnoha faktorů hodnotících kvalitu personální politiky firem a jejich celkový přístup k zaměstnancům. „Upřímně nás těší, že jsme i tento rok dokázali, jak nám záleží na našich zaměstnancích a obhájili jsme znovu titul nejlepšího zaměstnavatele. Naším dlouhodobým cílem je být jedním z nejatraktivnějších zaměstnavatelů a neustále optimalizovat pracovní prostředí i možnosti rozvoje a ocenění našich zaměstnanců. Jen díky zaměstnancům můžeme našim zákazníkům každý den nabízet příjemný zážitek z nakupování,“ řekla Viera Uriková, vedoucí oblasti Recruiting & Employer Branding.

Mezi kategorie, které odborníci každoročně hodnotí, patří například personální plánování, nábor a adaptace nových zaměstnanců, jejich školení a rozvoj, talent management, řízení kariéry, odměňování a benefity či firemní kultura. „Zabodovali jsme především celkovým technologickým pokrokem, onboardingovým zlepšením, genderovou rovností nebo zvyšováním mezd,“ doplnila Viera Uriková s tím, že mzdy řetězce zvyšoval v září loňského roku.

V oblasti technologie se osvědčila zaměstnavatelská aplikace Connect, která dává zaměstnancům možnost zjišťovat veškeré informace o firmě na jednom místě a být v kontaktu s ostatními kolegy. Online zaškolovací plán v provozu zajišťuje snazší průběh onboardingu nováčků. Samozřejmostí je rovnocenné finanční ohodnocení pro muže a ženy na stejných pozicích. Všechny tyto bonusy podtrhuje široká škála školení a možností dalšího rozvoje zaměstnanců.

Vedle mnoha interních benefitů, jako je například benefiční systém Cafeterie, Kaufland kontinuálně poskytuje i další perspektivní výhody, které ještě více podporují příjemné pracovní prostředí. Těmi jsou například dvoudenní dovolená navíc pro každého s minimálně pětiletou příslušností k firmě (po odpracovaných

deseti letech se nárok na dovolenou zvýší na 30 dní), den placeného volna pro rodiče prvně narozených dětí v první školní den, den placeného volna během vánočních svátků pro zaměstnance v provozu, nadstandardní příplatky za noční směny, příspěvek na stravování, karta Multi-sport, ocenění při pracovních jubileích, vánoční balíček, balíček pro rodiče novorozenců, tisíci-korunový příspěvek na svatební kytici i při narození dítěte, nebo sabbatical.

Společnost Kaufland patří k nejlepším zaměstnavatelům nejen v České republice, kde působí již 25 let, ale také v „mateřském“ Německu a dalších šesti evropských zemích, v nichž má zastoupení.

Kaufland Česká republika v.o.s. je součástí německé obchodní skupiny Schwarz. Na český trh vstoupil v roce 1998 a v současné době zde provozuje 143 prodejen, dvě logistická centra a vlastní masozávod. V České republice zaměstnává přibližně 27 000 lidí. Kaufland působí kromě Česka v dalších sedmi zemích světa: v Německu, na Slovensku, v Polsku, Chorvatsku, Rumunsku, Bulharsku a Moldávii. Celkem provozuje více než 1450 prodejen, masozávodů a logistická či distribuční centra. Zaměstnává více než 150 000 lidí. (tz)

Udržitelost

XXXLutz staví udržitelnou prodejnu v Hradci Králové

Prodejece nábytku XXXLutz staví v Hradci Králové svůj první obchod v kraji. Bude součástí jednoho z nejmodernějších obchodních domů v Česku. Stavba bude splňovat podmínky energetické náročnosti A plus a zákazníkům budou k dispozici nabíjecí stanice pro elektromobily.



Na střeše obchodního domu, který se buduje v nové městské čtvrti Kukleny – Nová Zelená na západě Hradce Králové, bude instalována fotovoltaika pro výrobu zelené energie. V celém objektu bude také zajištěna rekuperace vzduchu a vytápění. Z celkové plochy 26 000 m² bude prodejna nábytku XXXLutz zaujímat 14 700 m². Součástí objektu bude také prodejna značky Möbelix, která patří společně s XXXLutz do stejné nábytkářské skupiny.

„Zkušenosti, které máme z jiných zemí, potvrzují, že otevřením prodejny v novém kraji dojde k růstu počtu zákazníků z daného regionu také v e-shopu. Díky kamennému obchodu se značka zviditelní, zákazníci si budou moci zboží fyzicky prohlédnout, nechat si poradit od vyškolených prodejců, a zvýší se tak i objem online nákupů na e-shopu,“ sdělila Blanka Smolíková, marketingová ředitelka XXXLutz.

Pro zákazníky je počítáno s 384 parkovacími místy a součástí budou i čtyři stanice pro na-

bíjení elektromobilů. Kolem celé stavby budou vsakovací pole pro využití dešťové vody, která zajistí zavlažování zeleně v okolí, ale také jezírka nebo městský park. Otevření je plánované na druhou polovinu roku a práci zde najde několik desítek zaměstnanců. V České republice jde o 11. obchodní dům rakouského řetězce, který provozuje vedle obchodních domů také jedno kuchyňské studio. Kromě sortimentu nábytku a bytových doplňků je počítáno i s podnikovou restaurací XXXLutz, která nabídne teplá jídla po celý den, včetně jídel pro vegetariány.

„Hradec Králové jsme si pro novou prodejnu vybrali strategicky z důvodu umístění na pomezí Královéhradeckého a Pardubického kraje. V součtu to představuje více než milion potenciálních zákazníků ze spádové oblasti. Samotná poloha prodejny s dopravním napojením na

D11 je jednou z neatraktivnějších lokalit v regionu,“ shrnul důvody Michal Karcol, který se v lednu stal generálním ředitelem XXXLutz pro ČR a Slovensko.

XXXLutz je druhým největším prodejcem nábytku na světě. Firma byla založena v roce 1945 a aktuálně zaměstnává více než 26 000 lidí. Skupina provozuje přes 370 obchodů s nábytkem ve 13 evropských zemích (Rakousko, Německo, Česká republika, Maďarsko, Slovensko, Slovensko, Chorvatsko, Rumunsko, Bulharsko, Švýcarsko, Švédsko, Srbsko a Polsko).

V České republice působí pod značkou XXXLutz 10 obchodních domů. Na Slovensku provozuje společnost pět obchodních domů. Od roku 2013 firma postupně vybudovala také 24 e-shopů pod značkami XXXLutz, Möbelix a Mömax. (tz)

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

Jarní Tradinář – od ledna do června Martina Viktorie Kopecká, Martina Boledovičová

Knihy vás provede předjařím a jarem od počátku masopustního období po Třech králich přes Hromnice a postní neděle po Velikonocce a dále čarodějnice, májové oslavy na přelomu dubna a května a letnice, pohyblivé svátky na počátku léta. Najdete zde informace o tradičních zvycích starobylých i současných, ale také návody na tvoření a celou řadu receptů na polévky, kaše, svačiny, hlavní jídla. O výklad křesťanských svátků se postarala farářka M. V. Kopecká.

DPH 2024 – výklad s příklady Zdeněk Kuneš, Pavla Polanská, Svatopluk Galočík, Oto Paikert

Publikace obsahuje výklad zákona o DPH, který je doplněn o příklady z praxe, abyste problematice lépe porozuměli. Autoři se cíleně zaměřili na novelizovanou ustanovení zákona o DPH k 1. lednu 2024 a další nové či upřesněné výklady tohoto zákona. Ve vazbě na změny od roku 2024 v ní najdete vysvětlení změn zákona o DPH, ke kterým došlo stavebním zákonem, insolvenčním zákonem a energetickým zákonem. Publikace přehledně reaguje na konsolidační balíček.

Naše kavárna

Českomoravská Nemovitostní posiluje

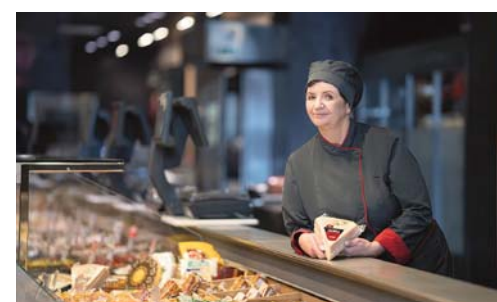
Přední česká realitní skupina Českomoravská Nemovitostní rozšířila svůj vedoucí tým. Do role finanční ředitelky byla jmenována Alice Augustová, profesionálka s téměř třiceti lety praxe v oblasti financí a nemovitostí.

Do čela ČSOB Pojišťovny Tomáš Hotový

Novým členem představenstva ČSOB Pojišťovny je od 1. února Tomáš Hotový, který bude mít na starost oblast bankopojištění a klientských služeb.

Sponzoring, charita, pomoc

Kaufland loni daroval přes 25 milionů korun



Kaufland patří mezi největší firemní dárcy v ČR. Dlouhodobě podporuje vybrané neziskové organizace. Zároveň chce být dobrým sousedem a výrazně oživuje i komunitní život v místě svých prodejen. Do neziskové pomoci se zapojili nejen zaměstnanci Kauflandu, ale velkým dílem přispěli i samotní zákazníci. Celkově se loňská částka, kterou řetězec daroval, vyšplhala na sumu 25 000 000 Kč. (tz)

Lego naší legislativy

Zakázaná jednání ukotvená v etických kodexech

Úřad pro ochranu hospodářské soutěže uzavřel šetření možných protisoutěžních ustanovení v etických kodexech Asociace osobního prodeje a Asociace poskytovatelů personálních služeb. Oba případy byly vyřešeny prostřednictvím tzv. soutěžní advokacie, tedy bez zahájení správních řízení.

Úřad zahájil z vlastní iniciativy šetření týkající se ustanovení etických kodexů Asociace osobního prodeje (AOP) a Asociace poskytovatelů personálních služeb (APPS), která měla zajistit nepřetahování přímých prodejců, resp. nabízení zprostředkování zaměstnání již umístěným uchazečům o zaměstnání a která mohla mít negativní vliv na zaměstnance (či pracovníky v obdobném postavení), neboť je omezovala v nabídce pracovních příležitostí, mohla snižovat jejich mobilitu a v konečném důsledku mohla negativně ovlivnit jejich finanční ohodnocení či jiné pracovní podmínky. Dle Úřadu by zmíněná jednání výše uvedených asociací mohlo představovat zakázané rozhodnutí sdružení směřující k zákazu přetahování zaměstnanců mezi jeho členy (zaměstnavateli), resp. dohodu o nepřetahování zaměstnanců ve smyslu § 3 odst. 1 ZOHS.

Na základě výzvy Úřadu přistoupila obě sdružení k odstranění problematických ustanovení ze svých etických kodexů a informovala své členy o provedených změnách.

Úřad se v obou případech rozhodl nezahajovat správní řízení. V prvé řadě zohlednil, že jde o jedny z prvních případů týkajících se dohod na trhu práce, jakož i specifitost daných ustanovení. Dále vzal v potaz ochotu a úsilí uvedených sdružení bezodkladně přijmout nápravná opatření vedoucí k eliminaci podezření z narušení hospodářské soutěže v dotčených oblastech. Tato šetření navázala na první dva případy tohoto druhu, které Úřad uzavřel v druhé polovině roku 2023.

Více k dohodám o sjednocení mezd či dalších zaměstnavatelských benefitů (tzv. wage-fixing) nebo o nepřetahování zaměstnanců (tzv. no-poaching) v informačním listu Úřadu s názvem Soutěžní aspekty dohod na trhu práce. (tz)

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 přiznání 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 jakéhokoli uvedeného čísla
mojmir@fiskus.cz 602 217 061
karel@fiskus.cz 603 423 097
www.fiskus.cz

Objem i počet transakcí v Česku meziročně stoupl

Počet i objem transakcí na trhu fúzí a akvizic v České republice ve čtvrtém čtvrtletí roku 2023 meziročně stoupl. Na území ČR či se zapojením ČR se uskutečnilo 29 transakcí za 1,156 miliardy eur (28,6 miliardy korun). Za stejné období loňského roku to bylo 26 transakcí za 146 miliónů eur (3,6 miliardy korun). Důvodem výrazného nárůstu objemu transakcí byla ve čtvrtém čtvrtletí akvizice tří společností se zaměřením na zpracování vápna. Pro investory jsou atraktivní sektory počítačového softwaru, automatizace, digitalizace a robotizace či telekomunikací, zvýšený zájem zůstává v oblasti energetiky. Vyplyývá to ze statistik poradenské společnosti TPA.

Nejvýznamnější zveřejněnou transakcí na území ČR byl ve čtvrtém čtvrtletí loni prodej české společnosti Vápenka Vítošov, německého Fels Holding a irské společnosti Clogrennane Lime. Firmy patřily do společnosti CRH Group. Kupcem byla britská investiční společnost SigmaRoc plc, která se zaměřuje na stavební materiály a staveb-

ni firmy. „Cena transakce se odhaduje na 745 miliónů eur (18,4 miliardy korun),“ uvedl Jiří Hlaváč, partner TPA Valuation & Advisory.

V celém středoevropském regionu (Albánie, Bulharsko, Černá Hora, Česká republika, Chorvatsko, Maďarsko, Polsko, Rumunsko, Slovensko, Slovinsko a Srbsko) TPA registruje meziroční pokles počtu transakcí zhruba o 27 % na 188. Jejich objem ale meziročně stoupl o téměř polovinu na 5,8 miliardy eur (143,6 miliardy korun). Nejvíce transakcí bylo opět zaznamenáno v Polsku, zemí s největším objemem transakcí se stalo Rumunsko.

Nejvýznamnější zveřejněnou transakcí v celém regionu byl ve čtvrtém čtvrtletí loni prodej 100% podílu chorvatské holdingové společnosti Fortenova holandským společností Iter STAK Stichting a Iter BidCO. Společnost Fortenova podniká především v oblasti stravování, maloobchodu a zemědělství. „Cena za transakci byla projednávána kolem 660 miliónů eur (16,3 miliardy korun) a její objem, který obsahuje i čistý dluh společnosti, se odhaduje ve výši 1,723 miliardy eur (42,7 miliardy korun). Transakce ještě není zcela uzavřena,



ní méně podle dostupných informací je už schválena akcionáři,“ uvedl Jiří Hlaváč.

Ve srovnání s třetím čtvrtletím loňského roku v celém regionu klesl počet transakcí o 52. Zároveň jejich objem klesl o zhruba 16,7 miliardy eur. V Česku počet transakcí mezičtvrtletně stoupl o deset, při poklesu objemu asi o 2,3 miliardy eur (3,45 miliardy eur ve třetím čtvrtletí vs. 1,156 miliardy eur ve 4. čtvrtletí). „Za loňský rok se v celém středoevropském regionu meziročně zvýšil objem uskutečněných transakcí o 12 % na 40,65 miliardy eur (zhruba jeden bilión korun). Celkový počet transakcí stoupl meziročně o 37 % na rekordních 229. Pro investory

jsou atraktivní sektory počítačového softwaru, automatizace, digitalizace a robotizace či telekomunikací, zvýšená atraktivita zůstává v oblasti energetiky,“ doplnil Jiří Hlaváč.

Situaci na trhu fúzí a akvizic stále ovlivňuje válka na Ukrajině, která je pro potenciální investory pokračujícím omezením v podobě nejistoty budoucího vývoje v řadě odvětví v celém regionu. „Objemy transakcí dosažených v čtvrtém kvartálu 2023 mohou naznačovat ochlazení na trhu fúzí a akvizic v středoevropském regionu na začátku roku 2024. Výraznější oživení očekáváme od zhruba poloviny letošního roku,“ sdělil. (tz)

Nejdůležitějšími faktory pro úspěšný export je kvalita produktu, cena a zákaznický servis

Pro 81 % českých firem je nejdůležitějším předpokladem pro úspěch na zahraničních trzích kvalita produktu, 68 % z nich staví na první místo cenu a kvalitu zákaznického servisu a pro 35 % jsou to inovace a marketing. Celkem 63 % respondentů zdůraznilo, že pro dosažení lepších pozic v zahraničí by firmy měly klást větší důraz na zpětnou vazbu zákazníků a rychlou adaptaci, a dle 49 % na zvýšení investic do výzkumu a vývoje.

Zajímavým trendem je i uvědomění si potřeby přizpůsobit své výrobky mladé generaci, což potvrdilo 64 % firem. Vyplyvá to z exportního průzkumu agentury na podporu obchodu CzechTrade, do kterého se zapojilo 115 firem. Výsledky průzkumu poskytují důležité infor-

mace o prioritách a výzvách, kterým české firmy čelí při expanzi do zahraničí. Průzkum také doplnil panelovou diskusi na druhém ročníku konference Future of Export Summit 2023.

Do průzkumu se zapojilo 115 respondentů, kterými byli podnikatelé a vrcholoví manažeři českých firem. „Výsledky exportního průzkumu nám doplňují aktuální pohled na potřeby českých firem a pomáhají nám v plnění požadavků exportérů, a v neposlední řadě také ve zlepšování služeb CzechTrade. K důrazu firem na kvalitu výroby, jak ukazuje průzkum, bych ještě doplnil sebevědomí! České firmy mají velmi často perfektní produkt. To, co jim chybí, je ale zdravé sebevědomí a prezentační přesvědčivost. Se správnou strategií se dá zvládnout každá expanze, zásadní je ale věřit ve vlastní potenciál,“ sdělil Radomil Doležal, generální ředitel CzechTrade.

Jednou z dalších priorit pro úspěšné zakoupení na zahraničním trhu je také design produktu. „Téměř 84 % firem považuje za důležité zapojení designu do vývoje nového produktu, avšak pouze 28 % z nich využívá služeb profesionálních designerů. Design Centrum CzechTrade firmám nabízí Adresář designérů CzechTrade, jehož prostřednictvím efektivně propojujeme české firmy s kreativními profesionály, a díky této spolupráci zvýšila svou konkurenceschopnost řada českých firem na vzdálených i blízkých zahraničních trzích,“ řekla Zuzana Sedmerová, vedoucí Design Centra CzechTrade.

Dalšími rezonujícími tématy mezi podnikateli je kybernetická bezpečnost a umělá inteligence. Kybernetickou bezpečnost považuje za důležitou až velmi důležitou 88 % firem, avšak pouze necelá polovina firem se jí věnuje

naplno. S umělou inteligencí již pracuje 27 % firem, nejčastěji v oblasti automatizace zákaznického servisu, analýzy chování zákazníků nebo optimalizace cenové strategie. Rizika spojená s využíváním umělé inteligence vnímá 41 % firem.

Součástí strategie českých firem již bývá také energetická udržitelnost nebo duševní vlastnictví. Energetickou udržitelnost v současné době zařazuje do své exportní strategie 60 % firem, a to především v reakci na vysoké ceny energie, podporující poptávku po energeticky účinných produktech, dále je to potřeba modernizace nebo rozvoje energetické infrastruktury či regulační prostředí ve vztahu k energetické udržitelnosti. Problematice duševního vlastnictví se nyní věnuje 35 % firem a právně ošetřenou ji má již 43 % firem. (tz)

INZERCE

SYMA 2024

SYSTEMY MANAGEMENTU KONFERENCE

11.–12. dubna 2024 Škoda Muzeum, Mladá Boleslav

Konference je určena všem zájemcům o oblast systémů managementu, absolventům kurzů a držitelům certifikátů. Na programu konference jsou společná jednání, přednášky v paralelních sekcích a panelová diskuze.

Informace a program konference najdete na adrese <https://symba.csq.cz>

11. 4. 2024

- Společné jednání
- Automotive průmysl I.
- Chytré technologie pro průmysl
- Systémy environmentálního managementu

12. 4. 2024

- Automotive průmysl II.
- Panelová diskuze:
 - Měničící se nároky na pracovníky (nejen) v souvislosti s novými technologiemi
- Společné jednání