

Czech Cool Trade

For Business Magazine



DRUHÉ VYDÁNÍ BYZNYS MAGAZÍNU CZECH COOL TRADE

Právě se vám do rukou dostalo druhé vydání exkluzivního byznys magazínu o naší firemní komunitě CCT, která aktuálně zahrnuje přes tisíc dvě stě majitelů a top manažerů působících v tři sta padesáti sedmi firmách v České republice. Těmto firmám poskytujeme pravidelné a přínosné poradenské služby.

Naším cílem je zprostředkovat vám zde inspirativní byznys rozhovory a příběhy českých firem. Úžasné rozhovory nám poskytli Zlata Holušová, Karel Janeček, Karolina Kovalská, Martin Hurych, Ivan Cap, Antonín Válek, Jan Klusoň, Radomír Hynar, David Kiša, David Kubáň, Jan Světlík, Marek Odehnal, Karel Smetana, Marek Hatlapatka, Marek Stračánek, Ondřej Trčka, Libor Stoklásek, Kamil Kůs a Jaroslav Kotas. Máte se doopravdy na co těšit!

Představíme vám tým CCT a získáte přínosné informace o službách naší poradenské společnosti. Můžete se také těšit na článek k nové službě CCT, a to certifikaci podnikatelské kvality.

Vážené čtenářky, vážení čtenáři, věřím, že si každý z vás zde najde novou inspiraci a energii k rozvíjení svého profesního života. Naše poradenská společnost byla založena v roce 2013, kdy vrcholila finanční krize a česká ekonomika byla v recesi. Právě tato krize byla impulzem k založení naší poradenské společnosti a firemní komunity.

Nyní prožíváme další ekonomickou bouři. Jsem si jist, že ji společně zvládneme! Czech Cool Trade bude pro vás dále silným a důležitým partnerem. Věřím, že rok, ve kterém budeme slavit deset let působení na českém trhu, již bude rokem, kdy se ekonomika dostane do období prosperity a ekonomického růstu. Přeji vám pevné zdraví a vašim firmám zvládnutí všech překážek, posílení a úspěch.

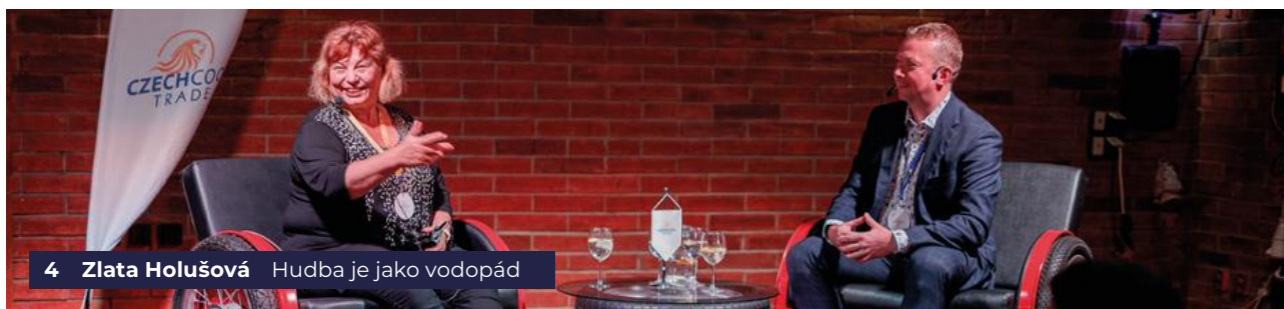
Přeji krásné a inspirativní čtení


Mgr. Martin Kovalský, MBA
jednatel



PODPORUJEME ROZVOJ VAŠÍ FIRMY!





4 Zlata Holušová Hudba je jako vodopád



8 Karolina a Martin Kovalští Děti manželů Kovalských? Dvě krásné dcery, dva psi a jeden Czech Cool Trade



20 Antoník Válek Příběh Focus People, společnosti měnící trh s firemním vzděláváním

Název: For Business Magazine Czech Cool Trade Vydavatel: Czech Cool Trade s.r.o. Redakce: Andrea Schönová, Jan Vajda, Martin Kovalský, Karolina Kovalská, Kristýna Andělová Titulní foto: David Mítáš Design a zlom: Cyril Vltavský Tisk: KLEINWÄCHTER holding s.r.o. Pro více informací o možnosti inzerce kontaktujte kovalsky@cct.cz.

14 Martin Hurych
České firmy mají na víc.
Chci jim pomoci toho dosáhnout

28 Marek Odehnal
Strategické investování
je pro podnikatele klíčové

34 Marek Stračánek
V Česku máme TOP odborníky
v IT na světě

38 Karel Janeček
Chci spravedlivější společnost
a její hodnoty jsem odhodlaný hájit

44 Služby – Czech Cool Trade

58 Czech Cool Trade
Fotogalerie z networkingu

76 Marek Hatlapatka
Profesionálové pomáhají všem
firmám, jako kdyby byly jejich

82 David Kubáň
K podnikání jako k životu,
kdy i cesta může být cíl

92 Ivan Cap
Život je neustálým hledáním
rovnováhy mezi rodinou, prací
a zálibami

98 Ondřej Trčka a Libor Stoklásek
Inteligentní automatizace jako
nástroj pro novou generaci
finančních a investičních služeb

102 Radomír Hynar
Láska ke zvířatům
a touha po harmonii
na trase Opava–Latinská Amerika

112 Jan Světlík
Historie a budoucnost
Fenoménu Vítkovice

114 Kamil Kůs
Jak zhmotnit Realitní sen
v úspěšné podnikání

116 Jaroslav Kotas
Jak se kovohryz stal
bezlepkovým pekařem

120 Představení týmu CCT

126 Firemní komunita Czech Cool Trade



70 David Kíša Na autech mě baví pocit svobody a dobrodružství



88 Jan Klusoň Na firemní kultuře záleží. Tak ji ukažte!



108 Karel Smetana Účetního, doktora a faráře by neměl
rozumný člověk měnit často. Ztrácí se tím kontinuita

Hudba je jako vodopád

Zlata Holušová je žena, která si každoročně plní své smělé sny plné nejzářivějších barev. Ráda a hodně cestuje a nechává se inspirovat hudbou napříč kontinenty. Není proto náhodou, že právě ona založila Colours of Ostrava, fenomenální festival, který si získal srdce hudebních fanoušků nejen z našich luhů a hájů. Díky ní můžeme každoročně ochutnat pestrý hudební a kulturní mix z celého světa a prožít Ostravu v celé její kráse i zdejším rázovitém koloritu.

Přepis rozhovoru v rámci CCT akce
Inspirujte se, prosím! z roku 2022

📷 David Mítáš

Zlato, Colours of Ostrava je váš celožitovní počin, je to tak?

Ano. Žiju jimi dvacet let a je pro mě takové dospělé dítě, moje vášeň, které jsem věnovala opravdu všechno. A je to vášeň velice krásná, protože mě pořád baví a pořád cítím vzrušení, když přibírám novou kapelu a když se rozhoduje o nějaké inovaci a něčem novém ve festivalu.

Festival včetně diskuzního fóra má obrovský světový význam. Nabízí se otázka: Je ještě prostor k nějakému skokovému posunu?

Vždycky je prostor ke skokovému posunu. Vidím ho zejména v osobním rozvoji lidí a jako příklad uvedu Good Life scénu. Zmíněná pestrost je opravdu obrovská a často mi bývá vytýkáno, že je až moc velká, ale to je pro mě základ. Je neuvěřitelné, koho na naší akci můžete potkat. Přímou po Colours of Ostrava jsme proto zorganizovali velký retreat s těmito zářnými osobnostmi. Konal se v Beskydech na Jurášku. Bylo tam hodně cvičení, meditací i muziky. Chystáme také mezinárodní hudební konferenci Crossroads. Proběhla za účasti českých, slovenských, polských, korejských a francouzských kapel a čítala více než dvacet koncertů. Pak zmíním Festival v ulicích, konaný na konci června. A letos máme navíc novinku - networking Czech Cool Trade během Colours of Ostrava se zajímavými osobnostmi v krásném prostředí Heligonky.

Letošní ročník přivítal zvučná jména hostů i řečníků...

Ano, dorazil například Lama Yeshe Losal Rinpoche, což pokládám za úplný zázrak, že se ho podařilo získat pro Colours of Ostrava. David Michie, světoznámý spisovatel, který taktéž na akci zavítal,

mi říkal, že je nesmírně rád, že se budou moci oba na Colours of Ostrava setkat. Vznikají právě taková propojení, která byste ani nečekali, a kdo ví, co z toho vůbec sejde, když se tito dva slavní spisovatelé setkají u nás. Colours of Ostrava má opravdu hodně vrstev, není to zdaleka jen hudba, ale právě i besedy, setkávání, diskuze... Přirovnala bych naši akci k rautu - pro každého je tu něco jiného, každý miluje něco jiného a něco jiného ochutná. Naší snahou je, aby si každý v té mnohosti našel to své. Trávím kvůli tomu půl roku na cestách za různými festivaly, kdy se snažím vybrat pro naše návštěvníky to, co si myslím, že by je mohlo potěšit a co by si mohlo najít své publikum.

Nedá mi to se nezeptat: Máte v hudební části vysněné interprety nebo kapely, které byste si na Coloursech přála?

To by bylo jmen! Krásné hudby všude po světě je... Je nekonečná jako vodopád. Vodopád tvůrčí energie. Nejvíce mě baví ji objevovat. Vždycky najít něco nového, vždycky znova a znova se nechat hudbou překvapit. Na tom jsou Colours of Ostrava založeny. Většinu kapel neznáte a vrátíte se z festivalu s úplně novými oblíbenými, úplně novými jmény. A stanete se jejich vášnivým sběratelem. Jako třeba jeden můj kolega, který viděl na Coloursech kapelu Augustines ze Spojených států a začal pak jezdit na všechny její koncerty po Evropě.

Jak je to se známými kapelami? Je těžké je pro Colours of Ostrava získat?

Velké sny jako třeba pozvat Red Hot Chili Peppers si můžeme splnit podle rozpočtu festivalu. Jinak jsme si všechny své sny průběžně

splnili a plnili. Takže je to vždy o kompromisu našich možností a toho, o čem sníme. Kdyby ale přišel velký sponzor a řekl „zaplatím cokoliv“, odpovím, ať je festival měsíc. Každý den, po celé Ostravě. Náš festival není o tom, kdo je největší hvězda, ale o možnosti se jej zúčastnit a stát se inspirací pro druhé. Největší martýrium proto je poskládat první řádek programu celé akce.

Málokdo v Česku ví, že jste se před třemi roky stala takzvaným samurajem na Womexu v Berlíně, hudebním veletrhu, jehož složení ovlivňuje každý rok jiní kurátoři z různých míst ve světě.

Ano. Byla to pro mě největší dřina coby dramaturga, jakou jsem kdy zažila. Její součástí bylo poslechnout si dva tisíce kapel, ke každé napsat posudek a pak se v Berlíně setkat s dalšími samuraji a společně během tří dnů po šestnácti hodinách mezi kapelami vybírat. Byl to dlouhý maraton, v jehož samotném závěru jsme zvolili čtyřicet kapel. Ale také to byl úžasný zážitek. Protože je to neplacená, čestná pozice, poznáte svět zapálených lidí, kteří dělají práci z lásky ke své kultuře. Ať už třeba z Amazonie, Koreje nebo odkudkoliv jinud. A naproti tomu znám i ten velký svět byznysu v Londýně, svět velkých peněz. Všechno je v protikladech, neustále. Ale musíte se pohybovat v obou, pokud se rozhodnete dělat festival takto pestrý. Na Womexu jsem zažila také zajímavou historku: Zničehonic jsem cítila vnuknutí jít se podívat na filmovou stage, kde právě na požádání měl své představení mimo program Vincent Moon. Dojal mě k slzám. Tak jsem jej pozvala také k nám. Díky této náhodě jste jej letos mohli vidět na Colours of Ostrava. Což je úžasné.



Zlato, vezměte nás do zákulisí příprav festivalu...

Možná vás to překvapí, ale ještě před aktuálním ročníkem se řeší některé kapely na příští rok. Další sezóna. Nejklidnější z pohledu managementu festivalu je proto asi měsíc srpen. To si trochu, trochu odpočineme. Ale jenom maličko, protože jedna část firmy účtuje a dělá všechny ty věci, které nikdo nedělá rád, ale bez kterých se festival neobejde. Dávají do pořádku všechny platby, fakturace a podobně. To je ta méně příjemná část. Od září se pak všechno rozjíždí znova. Píší se projekty, řeší se granty, hledají se noví partneři, což dělá stejná část firmy. Ta šťastnější část jezdí po tom světě a hledá novou hudební inspiraci. Pak okolo ledna řešíme dramaturgickou část Colours of Ostrava.

Musí být velmi těžké, kromě sestavení programu delegovat odpovědnost za každou věc až do posledního kelímku na zemi.

Je to samozřejmě velký oříšek, ale myslím si, že za ty roky jsme se to už trochu naučili. I když letos to bylo náročné. Všechno dnes stojí dvakrát tolik, než to stálo před dvěma lety. Takže nám držte palce, abychom to přežili a finančně ustáli.

Budeme. Jak trávíte festivalové dny vy? Co je úlohou ředitelky Colours of Ostrava v průběhu festivalu?

Musím být k ruce médiím. Být k dispozici občas ve VIP zóně. A nejraději běhám po festivalu a snažím se všude být aspoň pět minut a vidět jestli to funguje, jak to funguje. Rovněž se účastním několika debat, protože prostě se nechám ukecat.

Býváte ještě nervózní, nebo už jste jistá výsledkem a nerozhází vás ani nepřízeň počasí?

Nemám trému, protože ta nic nezachráná. Prostě buď jste to zvládli, nebo ne. Už jsme zažili i to, že nám celý festival propršelo... Zpívali jsme ve stanech, v kalužích, s kytarami večer... Bylo to úžasné. Ráda na to vzpomínám.

Jste u zdroje mnoha zajímavých informací v oblasti osobního rozvoje. Co sama praktikujete?

Zažila jsem za svůj život opravdu spoustu seminářů i skvělých lektorů. Ale nejvíce mi pomohly retreaty buddhistických meditací, konkrétně šamáthá a vipassaná. Neznám nic účinnějšího

na hygienu mysli, než jsou tyto meditace, protože vás naučí odkládat zbytečnosti. Nechat si v hlavě jenom to podstatné a neřešit nesmysly.

Závěrem: Prozradte nám své životní moudro, prosím.

Dávám na svůj vnitřní hlas. Díky němu vím, že jdu správně a že to není hlas ega nebo nějaké mé přání, ale že opravdu mám danou věc udělat. Hodně v takových situacích rozhoduje víra a odvaha. Protože mnohdy jít za svým hlasem znamená přeskočit pomyslnou propast obav. Kdy se rozhoduje, jestli opravdu máte důvěru a víru a skočíte, anebo ne. Devadesát procent lidí se zastaví a neskočí. A řeknou si, a co když to nevyjde a co když tohle a co když to je blbé rozhodnutí, co na to řeknou lidi a já na to nemám. Zastaví se. Je třeba ale posbírat odvalu, věřit si, že se stane, co se má stát. I když ten moment nikdy nespasí, že bude úspěšný. Dala jsem však na svůj hlas v životě pokaždé a byla to ta správná cesta. Naučila jsem se také, že každý dělá nejlépe, jak umí, a kdyby to uměl lépe, dělal by lépe. Tohle zdánlivě jednoduché rčení vás osvobodí od toho být na kohokoliv naštvaný. Byť mě obral, ošidil, zradil. Prostě, neuměl to líp. Dělal, co mohl, a líp mu to nešlo...

To jsou cenné rady. Děkuji vám.



Děti manželů Kovalských? Dvě krásné dcery, dva psi a jeden Czech Cool Trade

Svého muže, Martina Kovalského, popisuje Karolina jako cílevědomého, inspirativního člověka. Martin pak na své manželce oceňuje, že umí spolu s ním táhnout za jeden provaz. Manželé Kovalští vychovávají dvě dcery, školačky Terezu a Julii, a součástí jejich rodiny jsou i dva krásní rhodéští ridgebackové Míky a Mety. Silný partnerský tandem tvoří nejen v osobním životě, ale také v čele poradenské společnosti Czech Cool Trade (známá též pod zkratkou CCT), která oslaví na jaře příštího roku deset let. U příležitosti druhého vydání For Business Magazine jsme nahlédli do kanceláří CCT v Ostravě.

Martine, před téměř deseti lety jste založil poradenskou společnost Czech Cool Trade. Jaké byly tehdy vaše pocity? Převládaly obavy, nebo nadšení?

Určitě nadšení. Vrcholila hospodářská krize, poptávka po poradenských službách byla vysoká a já byl přesvědčen, že společnost jako Czech Cool Trade je potřebná a bude mít velký přínos pro podnikatelské prostředí.

Karolino, jak jste zareagovala, když vám Martin řekl, že založí vlastní poradenskou společnost?

Karolina: S Martinem jsme se poznali jako kolegové v jiné společnosti. Vždycky jsem věděla, že je velmi ambiciózní, ale netušila jsem, že chce zakládat firmu. CCT vzniklo těsně před naší svatbou a já se Martina snažila maximálně podporovat. Brzy jsem však otěhotněla a soustředila se hlavně na mateřství, proto byla má podpora spíše psychická.

Martin: Kája zajišťovala veškeré rodinné zázemí a já se tak mohl soustředit na rozjezd podnikání. Byla pro mě velkou oporou, i díky které jsem nikdy nepřestal věřit, že naše poradenská společnost má smysl. Přes všechny překážky jsme se dopracovali k blížícímu se desátému výročí.

Plánovali jste, že spolu budete pracovat?

Karolina: Nejprve jsem pracovala jako sociální pracovník ve Fondu ohrožených dětí a s Martinem jsme se potkali ve společnosti, kde jsme realizovali dotační projekty pro dlouhodobě nezaměstnané v rámci Ministerstva práce a sociálních věcí. Naše cesty se spojily po mateřské, kdy jsem od Martina dostala nabídku stát se členkou týmu CCT. Ráda jsem ji přijala.

Martin: Kája byla od začátku má pravá ruka. Výběr loga, výběr prvních hesel, první networkingové akce; vše jsem s ní konzultoval. Byla u toho, když CCT vznikalo, a vždy byla ta, která mi pomáhala v klíčových rozhodnutích. Hodně lidí říká, že by manželé neměli pracovat v jedné firmě, už jen z ekonomických důvodů. My však vsadili na jednu kartu, i protože jsem Káju znal z předešlého zaměstnání a viděl jsem, jak je pracovitá. Vždy žije s firmou, ve které pracuje. Došlo mi, že takovou podporu a někoho, kdo se mnou bude prožívat život v CCT, potřebuji. Zároveň jsem si byl jistý, že Kája bude nesmírnou posilou, což se potvrzuje. Mám v ní velkou oporu.

Jak dokážete skloubit pracovní a osobní život?

Karolina: Samozřejmě je sdílený kalendář, ve kterém vidíme pracovní i soukromé aktivity. Podle něj uzpůsobujeme náš pracovní i osobní čas.

Martin: Velkou výhodou je, že jsme podobně pracovní nalaďeni. CCT je náš společný projekt a naučili jsme se navzájem se respektovat. Když se nechceme večer bavit o CCT, tak si asertivně řekneme, pojďme se bavit o jiných věcech. Když máme náladu, tak ve svém volném čase řešíme strategické úkony. Když však jeden z nás tu náladu nemá a chce si odpočinout, tak jsme schopni si to říct. Oběma nám to vyhovuje a spíše by nám dělalo problém být déle odloučení. Samozřejmě však oba máme své osobní aktivity.

Karolina: Naše cesta k tomuto fungování měla samozřejmě svůj vývoj. Zkoušeli jsme, co nám nejvíce vyhovuje, a postupně jsme došli do fáze, kdy jsme schopni respektovat svůj čas.

Martin: Já to vnímám jako veliký přínos, že se můžu s Kájou radovat z úspěchů. Naopak, když je nějaká těžší fáze, tak se navzájem podporujeme.

Na začátku, když všechno bylo jen na mně, to bylo těžší. Teď je pro mě jednodušší, že můžu vše sdílet s někým, v koho mám sto procentní důvěru. Je to určitě přidaná hodnota rodinných firem.

Co je tedy klíčem k tomu, aby spolu mohli manželé pracovat?

Martin: Najít člověka, se kterým chcete trávit čas. Pokud spolu dva lidé chtějí trávit čas, dokážou se respektovat a jsou podobně nastaveni, tak si myslím, že to není vůbec nic těžkého.

Karolina: Určitě vzájemný respekt. Například k ne zrovna populárním rozhodnutím, které mohu vnímat ze strany Martina. V tu chvíli však musím respektovat, že on je šéf. Respektuji to jako rozhodnutí šéfa, nikoliv rozhodnutí manžela. Nenosím si to domů, aby to otrávil náš soukromý život. Musíme to oddělovat. Toto je práce, tady jsme proto, abychom pracovali, a doma jsme od toho, abychom byli manželé, partáci a rodiče pro naše děti a psy.

Martin: Partneři se musí naučit vnímat a přijímat nejen chválu za dobře odvedenou práci, ale i kritiku. Nikdo nejsme bezchybný, proto je důležité se z chyb poučit. Tak to oba bereme.

Karolino, bylo těžké oddělit negativní věci, které vám Martin v práci řekl, od soukromého života?

Karolina: Ano, bylo. Jsem hodně extrovertní a říkám věci na rovinu. Nějakou dobu proto trvalo, než jsme si to s Martinem vyjasnili.

Martin: Na začátku to tak opravdu bylo. Kája neměla chladnou hlavu, když jsem dal výtku nebo urgoval nějaký úkol. Vždy se mi však líbilo, že Kája



vyžadovala, ať k ní mám stejný přístup jako k dalším kolegům. To nás hodně posunulo. Také já jsem se musel naučit přijímat výtky, kritiku a urgence od mé ženy jako kolegyně. Každopádně Kájino zapojení do vedení CCT bylo velmi přínosné, ať už v podobě její empatie, ženské energie a drivu. CCT není o jedné osobě, ale o celém týmu, jehož je Kája nedílnou součástí. Její nástup firmě hodně pomohl.

Je pro vás důležitý work-life balance?

Martin: Je pro nás zásadní, protože žijeme jen jednou a život se nedá vrátit. Proto máme každý den rozdělený do několika částí - pracovní, rodinné a části věnované sobě samému. S dcerami například chodíme na tenis, trávíme čas ve dvou a máme i vlastní aktivity. U mě je to hlavně sport, florbal, tenis, golf, u Káji cvičení a také tenis. Nevěnujeme se celý den práci, potřebujeme také dobít baterky a aktivně si odpočinout. Myslím, že to máme dobře nastaveno, protože zároveň máme čas pečovat o náš vztah.

Karolina: Je potřeba pracovat na vztahu nejen s dětmi, ale i partnerském. Kdyby nám nefungoval partnerský život, projevílo by se to i v práci. Já například chodím hrát tenis a pravidelně navštěvuji nejlepší fitko v Ostravě, Individual Fitness se skvělou trenérkou Barčou, která mě udržuje ve fyzické i psychické kondici.

Za co jste ve svém pracovním a osobním životě nejvíce vděční?

Karolina: Když prolnu rodinný i pracovní pohled, jsem vděčná za svého muže a dvě úžasné holčičky. Rodina je mou oporou. Zároveň si uvědomuji své štěstí, že se můžu věnovat práci, která mě baví, naplňuje a přináší

mi do cesty mnoho úžasných lidí, se kterými se pravidelně setkávám jak na networkingových akcích, tak v osobním životě.

Martin: Nejvíce vděčný jsem, že mám nejlepší ženu na světě. Samozřejmě také, že mám dvě zdravé, krásné holčičky, se kterými mám krásný vztah, a také dva psi členy rodiny. Pro mě je rodina na prvním místě. Pokud jde o profesní stránku, jsem jednoznačně vděčný, že se nám podařilo vybudovat úspěšnou poradenskou společnost, která výrazným způsobem podporuje české firmy.

Vyplnily se všechny vize a cíle, které jste měl na začátku?

Martin: Už jsou dávno překonány a rosteme dál! Měl jsem představu, že jako menší poradenská společnost budeme fungovat v Praze a Ostravě. Počet našich klientů však předčil má očekávání. Do spolupráce s námi vstupuje stále více významných firem, což mi dělá velkou radost.

Jak Terezka s Julinkou vnímají vaši práci?

Karolina: Terezka si moc přeje pracovat na eventech a chce moderovat networkingové akce. Také říká, že chce být ředitelkou CCT. Naopak Julinka by si přála být kuchařkou. Mysleli jsme si, že chce mít svou restauraci, ale ona chce pracovat v jídelně Czech Cool Trade! Ráda by pro nás vařila obědy, ale zároveň prý „rozhodně nebude pracovat v CCT“. Uvidíme, jestli se naše profesní cesty spojí.

Co pro vás CCT znamená?

Karolina: Je to další dítě, o které se staráme, jak nejlépe umíme.

Martin: Pro mě CCT znamená velice úspěšnou poradenskou společnost pomáhající českým firmám. Od začínajících, přes rodinné firmy až po ty nadnárodní.

Co vám v práci dělá největší radost?

Karolina: Pro mě jsou to určitě networkingové akce. Adrenalin před akcí mě vybičuje k lepším výkonům; je to můj motor. Každá akce je trochu jiná, ale všechny mají své benefity. Ať už klasické snídani, obědy, večere nebo ty společenské - VIP networking na fotbale, hokeji, COOL ples, vánoční večírky a další.

Martin: Největší radost mám, když slyším hezké reference od členů firemní komunity CCT. Celý tým potěší, když vidíme přínos naší práce, ať už v oblasti dotací nebo z obchodní činnosti - akvizice, noví klienti, odběratelé nebo partneři. Stejně tak je příjemné pozorovat, jakých výkonů dosahuje naše marketingová podpora a další služby Czech Cool Trade.

Kam Czech Cool Trade směřuje?

Karolina: Chceme mít zastoupení ve všech českých krajích. Kromě Ostravy a Prahy již nyní můžete navštívit networkingové akce v Českých Budějovicích, Brně, Opavě a nově také v Olomouci. Právě networking je silnou páteří Czech Cool Trade a zároveň je tato tradice „face to face“ setkávání majitelů a top manažerů firem zásadním přínosem pro podporu podnikání na českém trhu.

Martin: Zrovna jsme zavedli novinku – certifikaci podnikatelské kvality firem. Firmy procházejí auditem a musí splnit




kritéria morálního a etického působení na podnikatelském trhu, kritérium vysoké kvality poskytovaných služeb a produktů nebo kritérium ekonomické stability a platební morálky. Certifikát je tříhvězdičkový a reflektuje délku, po kterou CCT garantuje kvalitu dané firmy. Když poodhalím, co nás čeká a čemu se budeme věnovat dál, mohu prozradit, že je to digitalizace, která přinese nové efektivní nástroje pro členy firemní komunity. Je to zásadní krok k vytvoření evropské firemní komunity. Mým snem je mít kancelář CCT v Londýně. Tato platforma bude nadále podporovat obchodní partnerství, zajišťovat marketingovou podporu a především budovat byznys vztahy mezi majiteli a top manažery evropských firem. Představte si,

že si zajedete na networkingový oběd do Německa nebo Francie a tam navážete novou spolupráci, získáte nové know-how. Vize CCT podporovat rozvoj firem svými poradenskými službami by tak získala ještě širší rámec. Je to ambiciózní vize a já věřím, že jí docílíme.

Patří vaše společnost mezi ty, kterým Czech Cool Trade pomohl získat dotační podporu nebo navázat nová obchodní partnerství? Potkali jste se s Martinem a Kájou na jedné z mnoha networkingových akcí? Pokud ne, neváhejte je kontaktovat a staňte

se členem firemní komunity CCT. My manželům Kovalským i celému týmu CCT přejeme vše nejlepší k blížícímu se výročí a mnoho štěstí do další dekády. Dekády, ve které bude CCT silným partnerem českých i evropských firem.



České firmy mají na víc. Chci jim pomoci toho dosáhnout

Zkušenosti nasbíral v korporátu a na mezinárodních trzích. Teď je předává malým a středním firmám v Česku. Skrze svůj podcast, networkingové akce, propracované inkubační a akcelerační programy a hlavně díky osobní spolupráci. Povídali jsme si s Martinem Hurychem.

Martine, jaký byl váš první kontakt s podnikáním?

Podnikání nebo spíše podnikavost mám v krvi, protože z otcovy strany sahá podnikatelská tradice několik pokolení zpátky. Při studiu na vysoké škole jsem tak rodičům začal pomáhat ve firmě, což byl skvělý start.

V devadesátých letech se majitelé malých firem často báli předat zaměstnancům své know-how. Měli strach, že se jim odvděčíte otevřením vlastní praxe a přetáhnutím klientely k sobě. Proto jste se musel učit sám, opakoval jste stejné přešlapy a vaše učící křivka byla pomalá. V tomto jsem měl výhodu. Já slepá místa objevovat nemusel.

Rodiče tedy byli vašimi prvními mentory?

Dá se to tak říct. Když je s vámi někdo seniorní ochoten se podělit o know-how a názor na svět, můžete růst daleko rychleji, než když se v tom plácáte sám.

Podobnou kliku jsem měl i v korporátu. Můj šéf mi nechal velký prostor k rozhodování a měl ambici z celé naší skupiny vybudovat mezinárodní management. Věděl, že aby byl úspěšný on, musí být úspěšný i jeho tým. Díky tomu jsme během pár let vyrostli v mezinárodní divizní board, kde nejstarší měli kolem 35 let.

Řekněte nám více o své kariéře ve velké mezinárodní firmě.

Začínal jsem jako řadový obchodník v Česku, ale protože jsem neříkal ne a vždy se chopil výzev, rychle jsem dostával spoustu příležitostí. V našem týmu jsem byl nejstarší, i tak mi bylo pod 30 a měl jsem kliku, že jsem ještě studoval ruštinu. Proto jsem nejprve dostal na starost Kavkaz, poté střední

Asii, Rusko, východní Evropu a dopravoval jsem se k Emerging Markets a nakonec krátce i ke Spojeným státům.

Za všechny příležitosti jsem korporátu vděčný. Jak rostete hierarchií, projdete si hromadou školení a neustále si rozšiřujete obzory. Většina těch, kteří se v korporátu vypracovali k řídicí roli, vám potvrdí, že si odnesli spoustu pozitivního. Paradoxně právě díky tomuto vývoji dojdete do fáze, kdy začnete chápat, že některé věci nejsou v souladu s oficiálním pojetím byznysu. Čím výše jste a chápete chod celé mašinerie, tím je pravděpodobnější, že vám to bude proti srsti.

Jak jste se k tomu stavěl vy?

Já vždy upozorňoval na palčivé otázky, proto mi říkali troublemaker. Fungoval jsem jako jakési libero na pomezí byznys developmentu, produktového developmentu a inovací. Můj konec tak nepřišel jako blesk z čistého nebe, naopak jsem nějakou dobu cítil, že pod mnou někdo řeže větev.

Jednoho dne jsem vešel do šéfovy kanceláře se záměrem řešit konkrétní problém, strhla se argumentační přestřelka a vycházel jsem bez zaměstnání. Bolelo to, ale brzy jsem věděl, že to tak mělo být. Že je čas jít dál.

Jít dál znamenalo začít podnikat?

Jak jsem zmínil, podnikání či spíše podnikavost mám v krvi. I v korporátu jsem měl takovou roli; dnes tomu říkáme intrapreneur. Vždy jsem rozjížděl nové země a stavěl týmy. Musel jsem se o sebe umět postarat. Analyzovat, vybudovat, předat. A tak dokola.

Po konci ve firmě mi došlo, že jsem v Česku nezaměstnatelný. Ale také jsem poznal, že o mé zkušenosti a ná-

zory je velký zájem. To, co pro mě bylo samozřejmostí, bylo a stále je pro malé a střední firmy po hříchu často zcela neznámé.

A to?

Roky jsem rozvíjel expertízu, kterou v Česku známé nejčastěji jako konzultativní prodej nebo prodej s dlouhým cyklem. Možných názvů je více, ale ve světě existuje zavedený pojem komplexní prodej.

Proč komplexní?

Protože prodáváte výrobek nebo službu, kterou nákupní strana vnímá jako drahou a rizikovou, ať už stojí několik milionů nebo pár desítek tisíc. Tudíž do rozhodování mluví hodně lidí a rozhodovací proces je dlouhý. Je komplexní, proto je takový prodej zároveň projektově řízená záležitost. Firmy u nás komplexní prodej většinou řeší intuitivně, vše nechávají na jednom kontaktu a nepracují systematicky.

Jaké to má následky?

Prodejní cyklus se neúměrně prodlužuje, nedochází k řízenému budování vztahů mezi subjekty a nakonec vám jako jediná manipulovatelná položka v boji proti konkurenci zůstane cena.

V opačném případě dokážete prodejní cyklus významně zkrátit a zároveň zvýšit prodejní cenu - produkt je často složitý a vy tak zároveň prodáváte i expertízu. Tímto stylem se prodává většina složitých technických výrobků, ale také třeba hardware a software. A protože Česká republika je dlouhodobě technicky a výrobně orientovaná, je tu ohromný potenciál. My jej však nevyužíváme a bohužel často stále platí, že jsme spíše montovnou. Tento přístup vidím i u mladé generace podnikatelů;

spousta startupů se spokojí s prvním prodejem, zprostředkováním lidí nebo aplikace do zahraničí, místo aby šli do nejistoty a zkusili vyvinout řešení na míru. A to následně pod svým jménem prodávali dál.

Vybavují se mi slova slavného českého designera Petra Novague, který tvrdí, že přidaná hodnota a bohatství se tvoří, když víte, co zákazník chce, a ušijete mu produkt na míru.

My Češi jsme hodně šikovný národ. Ale zároveň máme rádi teplíčko a klid, proto podle mne disponujeme oproti jiným zemím průměrně na obyvatele jen hrstkou inovativních a expandujících firem. Všichni známe Rohlík, Kiwi, Productboard, ale takových firem by měly být stovky, tisíce. Proto se snažím pomáhat firmám, které věří, že máme na víc.

Nejvíce mě těší, když se mohu podělit o své zkušenosti a pak pozorovat, jak firmy dokáží pozitivní principy aplikovat a vyvíjet se. Pokud bych ke zmiňované tisícovce přispěl třeba jednou firmou, byl bych šťastný.

Přispěl sdílením svých bohatých zkušeností?

Založil jsem komunitu s názvem B2B Byznys Sféra, okolo které se nabalují mé aktivity; otevřený program B2B byznys inkubátor pro firmy začínající s obchodem, firemní workshopy, podcast Zážeh, do kterého si zvu seniorní experty, networkingy nebo osobní spolupráce. Připravuji i nový program B2B byznys akcelérátor, který bude zaměřen již na větší společnosti. A mám v hlavě jednu novinku, kterou si zatím nechám pro sebe. Nikdo nic tu takového nedělá a já jsem si jistý, že firmy to zcela bezpečně akceleruje.

Snažím se budovat ostrůvek pozitivní deviance pro všechny, kteří chtějí vpřed, ale z různých důvodů uvízli



na mělčině. Třeba se jim nedaří a potřebují potlačit, nebo se jim naopak daří tak moc, že nestíhají a ví, že jim pomohou zkušenosti jiných.

Chci skloubit zkušenosti, které si nesu z korporátu, s přístupem malých a středních firem k zachování přátelských vztahů, jak tomu bývá v rodinných firmách. Jenže v těch se to děje na úkor rozvoje byznysu. Je třeba najít tu hranu, kdy si uchováme lidskost a přitom dále děláme byznys. Bohužel má zkušenost říká, že čím menší firma, tím je řízena více pocitově bez ohledu na podložená data. Teď nemluvím pouze o obchodu, ale celkově generálním managementu.

Ale obchod je vaše doména.

Ano. Obchod je jediná aktivita, která je schopna do firmy stabilně přinášet pozitivní cashflow. Zbytek jsou náklady. Možná kontroverzní, já to tak ale položené mám. Nicméně to není jediná oblast, kterou musíte vyladit, aby firma fungovala. Obchod nemůže fungovat bez personálního, marketingu, plánování výroby a dalších. Když nedodáte výrobek včas, v ceně a v kvalitě, kterou obchodník slíbil, tak už nakupujícímu nikdy nic neprodá. To je jasné.

Poslední léta poukázala na důležitost obchodu. Žili jsme v dlouhé době konjunktury, firmám se dařilo a zcela odvykly akvizičnímu obchodu. Když se vše zastavilo, musely nastartovat obchodní týmy. Akviziční obchod je ze své podstaty těžký a nepříjemný, proto jsou akviziční obchodníci tak vzácní a tak královsky placení.

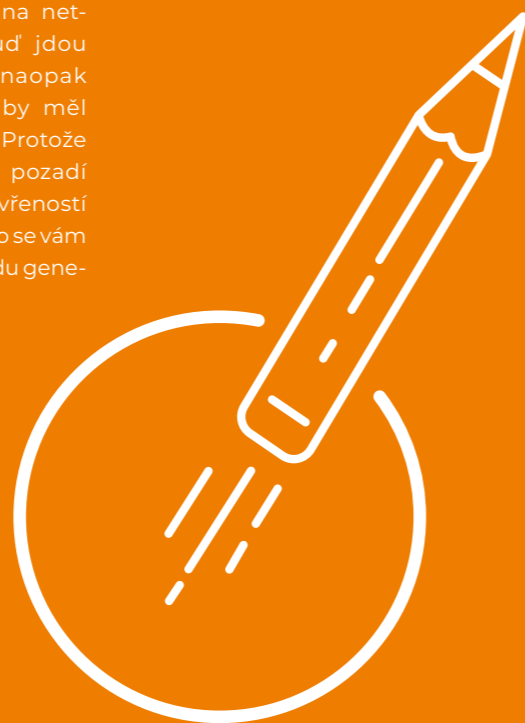
Martine, natáčíte podcast s příhodným názvem Zážeh. Je to čistě podnikatelský nástroj nebo zábava?

Na začátku byl upřímně čistým PR a marketingovým nástrojem a velkým vystoupením z komfortní zóny. Dnes je Zážeh mou zálibou, takovým druhým MBA. Každý příběh je totiž originální; můžete mít 30 různých hostů z IT sféry, ale každý bude mít svou unikátní cestu. Baví mě se od mých hostů učit a věřím, že mají co dát i těm, kteří Zážeh poslouchají nebo sledují.

A co networkingové akce, ty jsou také nástrojem k učení?

V podnikatelských začátcích jsem na networkingu potkal člověka, který mi zprostředkoval mou na dlouhou dobu největší zakázku. Vše se událo jen díky otevřenosti a chuti si navzájem pomoci. To mě nakoplo. Vždy jsem měl rád setkávání a potkávání lidí napříč zeměmi a obory. Proto když jsem začal budovat B2B Byznys Sféru, chtěl jsem, aby se podnikatelé a manažeři mohli potkávat a poznávat.

Jsou dvě chyby, které lidé na networkingu někdy dělají. Buď jdou vyloženě prodávat nebo naopak zcela bez cíle. Ale váš cíl by měl být naslouchat a poznávat. Protože nikdy nevíte, kdo má jaké pozadí a kontakty. Zjistíte to jen otevřeností a zároveň ochotou pomoci. Ono se vám to vrátí. A byznys se tam opravdu generuje. Mám to podloženo daty.



Martine, na závěr nám zkuste shrnout vaši podnikatelskou ambici.

Chci být a doufám, že jsem někým, kdo akceleruje rozvoj firem. Především technologických a výrobních. Může to být miliardová firma nebo malý startup.

Chci být ten, který pomáhá ve firmách bourat zavedené pořádky, vyvádět lidi z komfortní zóny, a tím jim otevírá nové netušené možnosti.

Všechny oblasti podnikání samozřejmě neobsáhnu sám. Dokážu však poskládat týmy tak, abychom firmě pomohli, ať se nachází v jakémkoliv bodu svého rozvoje. Od nastavení základních procesů až po konzultace při sestavování správní rady. Všem firmám s chutí posouvat se dále nabízím své zkušenosti a síly.





Příběh Focus People,

společnosti měnící
trh s firemním
vzděláváním

Antonín Válek vyrůstal obklopen československou avantgardou. Syn významného fotografa sklízel v zaměstnání úspěchy, ale zároveň vybočoval. Proto založil Focus People. Firmu, která nemá kanceláře a pracovní dobu. Firmu, která mění pohled českých podnikatelů na vzdělávání a získává za to významná ocenění.

Na konci května jste přebrali již druhou Národní cenu kvality. Můžete nám cenu představit?

Jedná se o ceny udělované ve více než 80 zemích světa podle propracovaného modelu měření řízení podniků - Modelu excelence EFQM. Do české soutěže se firmy každoročně přihlašují samy, a to formou sebehodnotící zprávy. Ty pak dle standardizované metodiky dále hodnotí auditoři z Ministerstva průmyslu a obchodu ČR, kteří ověřují všechna tvrzení. V podstatě se jedná o externí audit prováděný ministerstvem.

Za co jste cenu získali vy a jak se druhý triumf liší od toho prvního?

V obou případech jsme cenu získali za systém řízení organizace. S nadávkou můžeme říci, že poprvé jsme uspěli, protože jsme byli zajímaví svou širokou nabídkou. Přístupovali jsme ke vzdělávání jinak než konkurence.

Získ druhé ceny byl výrazně složitější, protože již bylo s čím srovnávat. Hodnotitelé zohledňují, jak jsme zapracovali jejich doporučení z minula a zároveň jestli jsme se i my sami posunuli dále. Museli jsme prokázat výrazný pokrok; výsledkově, organizačně i procesně.

Nejsem si úplně jistý, ale pravděpodobně jsme historicky první vzdělávací agentura v České republice, která získala druhou Národní cenu kvality. Letos jsme vítězem kategorie byznys.

To je skvělý úspěch, gratulujeme! Povězte nám, jaký je přístup Čechů ke vzdělávání?

Již od dob Marie Terezie jsme zvyklí na frontální výuku. Vepředu stojí kantor, a když někoho vyvolá, žáci se automaticky chtějí schovat.

Ve většině případů to není prostředí podporující vlastní iniciativu, kreativitu a ochotu riskovat, třeba i udělat omyl. Toto dogma se přenáší i do profesního života a podnikání.

Kvalita školství odpovídá tomu, že je zdarma. Kdyby se za vzdělávání platilo, každý by si rozmyslel, jakou školu si vybere. Přístup školy by byl taky jiný. Avšak na základních školách i na vysokých školách už jde výuka výrazně dopředu, tedy cestou „pochop, nikoliv nauč se“. Je to běh na dlouhou trať.

Převládá neochota platit za vzdělávání i u firem?

Existují společnosti, ve kterých je školení sprosté slovo zdržující práci. Zaměstnanec je vnímán jako robot, jehož největší pomstou je nepřijít do práce. V devadesátých letech byl ohromný podnikatelský boom, trh byl nový a konkurence slabá. Nebylo třeba zaměstnance školit a některé firmy v tomto přesvědčení žijí dodnes, i když se doba výrazně změnila.

Moderní a nadnárodní firmy to pochopily, proto mají propracované systémy vzdělávání. Svým zaměstnancům pravidelně zvyšují kompetence a jsou tak schopny flexibilně reagovat na změny trhu.

Je situace podobně nepříznivá také u zaměstnanců?

Jsou zde obrovské rozdíly mezi požadavky a nároky. U mladé generace ovlivněné sociálními sítěmi a influencersy to leckdy platí dvojnásob. Jejich mzdové nároky bývají vysoké, ale kompetence a ochota udělat svou práci naopak velmi nízké. Nechci však paušalizovat.

Přesto se nacházíme v „době zaměstnanců“. Nedostatek kva-

lifikovaných lidí vede k tomu, že si zaměstnanec opakovaně během roku sám řekne o navýšení mzdy a dokáže svůj příjem navýšit o 30, klidně i 50 procent. Tím zvyšuje náklady zaměstnavatele, který zdražuje službu a snižuje vlastní konkurenceschopnost.

Je školení řešením?

Ano, ale musí být kvalitní. Zvyšování kvalifikace lidí je nezbytné, technologie se mění závratným tempem. Nelze se v dnešní době nevzdělávat.

Školení zároveň činí firmu méně vydíratelnou. Jednooký je mezi slepými králem a zaměstnanec s určitou dovedností si uvědomuje svou výhodnou pozici. Co když za vámi přijde, že má lepší nabídku a chce přidat? OK, jednou přidáte. Ale dokud mu nevyškolíte interní konkurenci z kolegů, může to udělat podruhé, potřetí.

Školení také dodává jedincům odvahu pracovat samostatně. Jsou flexibilnější a mají přesah i nad rámec své kompetence, takže velmi rychle vykrývají situace, kdy je vyšší nemocnost, a firma tak nemusí držet kapacitní nadstav. Další přidanou hodnotou je, že zaškolení lidé uvolňují ruce nadřízeným, kteří mohou posouvat kompetence dolů.

Máte konkrétní příklady, kdy školení opravdu zafungovalo?

Školili jsme ve firmě, která již 30 let vyrábí součástky do zemědělských strojů. Objednali si akademii na CNC strojích, aby pro své lidi „něco“ udělali. Zaměstnanci nechtěli jít na kurz, protože je to zdržuje od práce. Během šestého dne školení se lektor dostal k výpočtu algoritmů pootočení obrobku a přeseřízení stroje. Vůbec nevěděli, o čem je řeč. „CNC to neudělá samo?“



Díky školení se výroba zrychlila o osm procent. Představte si, kolik mohla firma ušetřit, kdyby to zjistila o pět nebo deset let dříve?

Podobný příběh máme z jedné pojišťovny, kde jsme poskládali skoro třicetiletý mentoringový a koučovací tým pro celou ČR s cílem rozhýbat „zamrzlé struktury“. Výsledek? Jedenáctiprocentní nárůst.

Firma je živý organismus, který ovlivňuje spousta faktorů. A každý kurz vyvolá reakci, změnu v tomto organismu. Správný lektor vám pomůže tuto pozitivní změnu uvést v život. Přesto školení není všemocná zbraň. Je to ale silná inspirace, zamyšlení se nad tím, jestli existují i jiné cesty, jak můžeme podnikat, řídit oddělení nebo vyrábět efektivněji s menší zmetkovitostí.

Vaší vizí je stát se „velkoskladem kurzů pro všechny pozice a kompetence“. Co si pod tím můžeme představit?

Firmu je třeba uchopit jako celek, nestačí zlepšovat jen její část. Proto dodáváme 90 procent potřebných kurzů - od skladníka až po jednatele firmy. Spolupracujeme s cca 250 lektory napříč obory, z toho velmi intenzivně s 80 až 120. Nejsme závislí na jednom člověku a když lektor onemocní, neohroží to klienta, protože kurzy jsou vzájemně provázané. Klademe důraz nejen na odbornost, ale také na to, aby si lektor s klienty osobnostně sedl a byl schopen je provést změnou, kterou dané školení představuje.

Výhoda spolupráce s námi je, že klient má jednoho dodavatele školení i jednu kontaktní osobu. Je to pro firmu velmi efektivní, šetří to interní čas zejména HR oddělením. V případě dotačních projektů zajišťujeme klientům i administraci v ceně kurzu, firmy se tak vyhnou případným chybám při odpovědnosti plynoucí



z čerpání dotací. Focus People jim dodá komplexní službu.

Jaká byla cesta Focus People do tohoto bodu?

Začátky byly těžké, nikdo nás neznal, reference žádné, produkt sestávající pouze z kurzů pro jeřábíky a vazače. První katalog kurzů jsem skládal cestou ve vlaku do předchozí práce, vždy mezi mezi čtvrtou a osmou ráno, než Pendolino dojelo do Prahy.

Všude, kam jsem přišel, jsem slyšel, že ve firmě potřebují „zrovna to, co nenabízím“ nebo že už mají zavedené dodavatele. Neznám slovo „nejde“, jen „nechce se mi“, proto přišel tento nápad – když ve firmě chtějí všechno to, co nemáme, tak to prostě sežene. Začínal jsem tedy jako přeprodejce cizích kurzů, což už dnes neplatí. Vyvíjíme vlastní produkty nebo akademie a z klientů se stávají přátelé.

Dnes jsme schopni zajistit téměř jakékoliv školení včetně předních technologických nebo specializovaných IT kurzů. Zajistíme školení koncových periferií a provázíme výrobek od výroby surovin až po finální produkt v expedici. K tomu umíme opečovat stávající zaměstnance firmy. Celkem nabízíme přes 1 300 témat, z toho nejpopotávanější část máme na webu, asi kolem 150 témat. To vše za velmi dostupnou cenu.

To nás přivádí k Lean Manufacturing Academy, vaší patentované značce. Představíte nám ji?

Léta se pohybujeme ve výrobních firmách a systém štihlé výroby (lean manufacturing), neboli systematického zeštíhlování chodu firmy, byl pro naše klienty důležitý. Na trhu existuje spousta možností a přístupů, ale nako-

nec jsme upravili jednu zahraniční verzi hry pro české realie a dále ji vylepšujeme o nové poznatky. Nyní již připravujeme pokročilý modul na řízení kriticky operativního managementu. Ošetříme tím nově přicházející vlnu výpadku zdrojů, máme na to i simulace, takže firma v reálném čase uvidí dopady.

LMA je stolní hra hrající se na několik kol s postupným zaváděním zlepšení – na konci hry účastníci zjistí, že zlepšení přineslo zrychlení o desítky procent. Je vhodná pro školení mistrů, středního a TOP managementu; podstata Lean Manufacturing Academy je, aby si lidé osvojili základní pravidlo. Vyrobit produkt co nejrychleji, v co nejkratším čase a s co nejmenší chybovostí. Vidí zde přímý vliv změny a své práce v reálném čase.

Jak Focus People funguje?

Přirozeně řídíme celou firmu agilně, což je nyní neuvěřitelný trend v korporacích, přitom stačí selský rozum. Jsme zcela decentralizovaní, naše firma jede v režimu trvalý home office. V době, kdy se managementy firem hroutily ze změn s přicházející epidemií Covid-19 a ptali se nás, co se u nás změnilo, jsme se usmáli s dovětkem, že vlastně vůbec nic. Máme své sídlo v Šenově, párkrát do roka se vidíme osobně a samozřejmě na pravidelných online poradách. V podstatě jsme skupina freelancerů, pro které je svoboda základní hodnotou kariérního života. Nicméně tato svoboda jde ruku v ruce s ochotou přijmout zodpovědnost za naprosto vše, co udělám, respektive neudělám. Rovnou řeknu, že to není pro každého. Běžně jsou lidé navyklí být otrokem času a práci si takřkajíc odsedět. To u nás nefunguje.

Je nám jedno, jestli realizátor nebo obchodník sedí v Chorvatsku na pláži nebo na chatě v lese. Cílem je vyobchodovaný, domluvený a kvalitně připravený kurz na míru, ba-

lík na kurzu s materiály v plné kvalitě s domluveným lektorem včas a bez chyby. To je naše práce.

Firmy stále používají nástroje i systém postavený na řízení času zaměstnanců a sledují, kolik času strávíte v práci. Přitom jsou existenčně závislé na výsledku, což jsou dvě úplně odlišné věci. Proto je v řadě firem nadbytečný počet osob, které produkují velké množství ztraceného času, zejména na poradách na „cokoliv“. Prošel jsem několik manažerských pozic a vždy jsem nenáviděl nutnost strávit v kanceláři osm hodin bez ohledu na to, jak jsem vykonával svou práci.

Ve Focus People jsme orientováni na výsledek a používáme nástroje, které nám k tomu napomáhají.

Zmínil jste koronavirus. Jak vás ovlivnil?

V prvních týdnech od vyhlášení „lockdownu“ jsme přišli o 95 procent obrátu, protože prezenční kurzy byly zakázány a ochota účastnit se online kurzů byla mizivá. Všichni v šoku vyčkávali. Hlavně zaměstnanci výrobních firem nebyli vůbec připraveni na tuto zásadní změnu a online školení vnímali jako nudnou přednášku. To samé platilo u lektorů, kteří byli zvyklí na osobní kontakt. Monitor se tak v prvních dnech stal zábranou pro jakoukoliv interakci.

Naštěstí jsme s kolegou už nějakou dobu pracovali na platformě pro online školení a koronavirus nás tak zastihl připravené. Například na začátku pandemie jsme byli jedni z mála, kteří měli vyhotovený manuál pro používání aplikace ZOOM, a byli jsme tak o krok napřed. Měli jsme nejvíce zobrazenou stránku na Googlu se ZOOM manuálem, dokonce před samotným ZOOMem.

Vraťme se pár kroků zpátky. Proč jste založil vlastní firmu?

Vždy jsem chtěl vymýšlet a zlepšovat, čímž jsem vybočoval. Začínal jsem ve velkoobchodě s pneu, kde jsem z vlastní iniciativy vymyslel systém internetového prodeje ve spojení se zahraničním obchodem a cenovými kalkulacemi. Nejprve hrozilo, že mě vyhodí, ale jakmile se všechny procesy zrychlily, během týdne jsem byl povýšen na vedoucí pozici a dostal za úkol systém dále vyvíjet.

V poslední firmě, kde jsem pracoval jako headhunter a manažer realizace, mi nabízeli zajímavé peníze, ale prostě už mi to nedávalo smysl. Místo toho jsem založil Focus People. První realizátorkou kurzů byla má manželka, která prováděla realizaci odpoledne po práci. V prvním roce podnikání byly ukončeny všechny dotační tituly, tak jsem vybral stavební spoření, vytisknul katalogy a dál jezdil prodávat bez dotací.

Pak naskočila první skutečná realizátorka Zuzana Valentová. Asi po dvou letech existence jsme Focus rozběhli s bývalou kolegyní Janou Stiefel, pak jsme přijali Pavlínou Pijákovou na realizaci a později ještě Filipa Novotného, který nám pomohl více rozjet a stabilizovat obchod. Dnes je nás celkem devět plus externisté. Klienti si často myslí, že nás je alespoň padesát nebo že za námi stojí zahraniční investor. Zní to lichotivě, ale není to tak.

Vaše kreativita a nekonvenčnost nejsem nahodilý. Váš otec Antonín Válek starší byl slavný československý fotograf.

Otec byl velmi výrazná osobnost československé fotografie. Až v dospělosti mi došlo, jak netradiční dětství jsem měl. Za socialismu jsme bydleli v centru Havířova v obrovském ateliéru, kde se scházeli umělci všeho druhu. Fotografové, malíři, sochaři, diva-

delníci, intelektuálové. To, že jsem byl od malička obklopen touto skupinou lidí, zásadně ovlivnilo můj pohled na svět a životní hodnoty.

Otec fotil třeba pohřeb Jana Palacha, pak jej naháněla STB nebo jej ruští vojáci vozili tři dny v Gazíku za to, že fotil vojenskou komandaturu v Havířově při okupaci ČSSR. Úsměvných příběhů, které vlastně mnohdy nebyly vůbec úsměvné, jsem slyšel spousty. Až po letech mi došlo, že jeho práce byla jakýmsi mementem doby. Každopádně jsem vyrůstal v prostředí, kde lidé dělali věci, které chtěli dělat a které je naplňovaly, a nepodléhali společenským náladám a trendům.

Byla to i u vás fotografie?

Otec předurčil mé kroky ještě dříve, než jsem se mohl rozhodnout. Studoval jsem na klasickém učňáku ateliérovou fotografii, pak absolvoval užitou fotografii na střední umělecko-průmyslové škole, kde jsem byl zase obklopen „těmi jinými“ bohémami, a vše završil na vysoké škole, když jsem absolvoval ITF v Opavě. Byla to velmi inspirativní cesta.

Fotografii jsem se učil jako řemeslo, v němž jsem musel vše přizpůsobit touženému výsledku. Zmáčknutí spouště bylo finále složitého, předem vymyšleného procesu. Ale než jsem školu dokončil, objevily se digitální fotoaparáty a najednou „uměl“ fotit každý. Celý proces se obrátil, protože nejdříve cvakáte a až pak přemýšlíte, jak fotku upravíte. Na prvním místě je kvantita a až poté kvalita. Fotografem je dnes každý, kdo má telefon s aplikacemi. A na tomto příkladu je krásně vidět, jak se život a technologie mění. Sledujeme to v mnoha oborech a firmy se musí chystat na přicházející změny, jinak zaspí dobu.

Focení je životním koníčkem. Mnoho lidí nemůže říct, že celý život stu-

dovali něco, co je jejich největší zálibou. Vlastně jsem díky tomu dlouho žil celkem bezstarostný studentský život.

A jak ovlivnila fotografie vaši kariéru?

Fotografie je sice umělecký obor, ale taky je v ní spousta fyziky, chemie a nyní technologie. Dala mi zejména možnost být na straně pozorovatele a nahlížet na situace zvenku oproti těm přímo zúčastněným. Dala mi nadhled.

Nedělám věci proto, že bych musel. Práci vnímám spíše jako poslání. Kontakt s lidmi mě nabíjí energií a když vidím, že pomáháme firmám řešit reálné problémy, což je velmi kreativní činnost, a že lidem pomáháme se posouvat dopředu, jsem spokojený. Vlastně i Focus People jsem kupoval jako zadluženou „ready made“ firmu, protože ten název zahrnoval vše, čemu se chci věnovat. Zaměřit se na lidi a jejich potřeby.

V podnikání se řídím dvěma rčeními. „Dej člověku rybu a nasytíš jej na celý den. Nauč jej rybařit a nasytíš jej na celý život.“ Takže se snažím žít v pokoře, učit se, pomáhat a osamostatňovat. Jak snadně to zní, že?

A kdybych měl shrnout spolupráci s naší společností, tak tímto mottem: „Kdo to nevyzkouší, ten tím nic nezíská, a kdo to vyzkouší, tak tím nic neztratí.“



**V podnikání se řídím dvěma rčeními.
„Dej člověku rybu a nasytíš jej na celý den.
Nauč jej rybařit a nasytíš jej na celý život.“
Takže se snažím žít v pokoře, učit se, pomáhat
a osamostatňovat. Jak snadně to zní, že?**



STRATEGICKÉ INVESTOVÁNÍ JE PRO PODNIKATELE KLÍČOVÉ

I když majitelé firem plánují svou budoucnost většinou v intencích prodeje firmy nebo jejího předání a čerpání dividendy, není rozumné sázet vše na jednu kartu. Náš člen, Marek Odehnal, MBA, investor a majitel investičně-poradenské firmy ODEHNAL & PARTNEŘI s.r.o., vysvětluje, proč by si podnikatel měl budovat i své osobní investiční portfolio. V rozhovoru najdete i konkrétní příklady, kde se inspirovat a jak s investováním začít.

Marku, kam tedy dnes máme investovat?

S touto otázkou se setkávám často a musím bohužel říct, že je špatně položená. K investování totiž musí podnikatel přistupovat systémově a strategicky úplně stejně, jako když tvoří business plán. A v případě manažerů stejně jako si plánují kariérní postup a pracovní pozice, ke kterým chtějí směřovat.

V obou případech mi jistě dáte za pravdu, že to taky neměníte z roku na rok. Základem je dlouhodobý plán s jasně danými KPIs výsledku pro vaše budoucí já. Stanovte si konkrétní rok, kdy má váš cíl dojít naplnění (ať už je to renta, školní studia dětí nebo třeba cestování po světě) a kolik na to budete potřebovat peněz.

Tahle tvrdá data vám budou kotvou a majákem v dobách, kdy by hrozilo, že sejdete z cesty a svou investiční snahu z různých důvodů vzdáte.

Jak se nad plánem investování zamyslet?

V případě cíle s konkrétní částkou je to jasné. V případě čerpání renty pak musíte vědět, v jaké výši chcete měsíčně čerpat svůj pasivní příjem. Je nutné to totiž otočit - neinvestovat měsíčně „co zbyde“, ale naopak znát výsledek, čas a podle toho spočítat, kolik je třeba měsíčně investovat.

Toto je klíčové zejména pro živnostníky, kteří mají pohyblivé měsíční cashflow (aneb pravidlo „zaplatit nejdřív sobě“). Zjednodušené kalkulačky najdete na různých finančních serverech nebo přímo u nás na www.marekodehna.cz.

Abych vás nasměroval, z každého cca 1 milionu korun majetku jde čerpat cca 5 000 korun měsíční renty, která vám vydrží na cca 25 až 30 let. V případě takzvané nekonečné renty, kdy nechcete majetek zcela vyčerpat, ale naopak

ho odkázat dětem, je nutná výchozí hodnota finančního majetku zhruba dvojnásobná.

Máme tedy plán. Do čeho konkrétně investovat?

Pro dlouhodobé budování majetku jsou nejlepším řešením akcie světových firem v balících o stovkách a tisících pozic (tzv. indexy přes ETF). V rentiérském portfoliu pak jsou obsaženy i další typy investic jako dluhopisy, nemovitosti, zlato i hotovost. Zároveň je důležité pochopit, že ne každá část portfolia musí vždy porazit inflaci. Má tam svůj účel z jiného důvodu.

Pro koho je strategické investování nejdůležitější?

Strategické investování je klíčové zejména pro živnostníky a manažery, kteří pro svou rentu nemohou počítat s exit plánem prodeje vlastní firmy. Naopak majitelé firem zase musí chápat, že vsadit veškerou budoucnost jen na úspěch vlastní společnosti je velmi nebezpečné.

Ano, vlastní byznys má sice lepší návratnost, ale soukromé investiční portfolio je tady pro diverzifikaci rizik. Bezpečnost je totiž vždy až na prvním místě.

Jsou nějaké otázky, které by si měl položit majitel firmy ještě před tím, než začne investovat?

Je to několik otázek, které vyžadují hlubší zamyšlení, a řada majitelů firem se nad nimi dosud pořádně nezamyslela. Jak dlouho může firma fungovat bez vás? O kolik se navýší vaše měsíční výdaje, když už nebudete moci platit osobní výdaje typu pohonné hmoty, IT vybavení nebo ubytování z fir-

my? Máte písemně vyřešené vztahy se svými společníky? Jak v tomto uspořádání figuruje manžel/manželka? Jak máte vyřešená různá firemní rizika (např. podle SWOT analýzy)? Co bude „po vás“ (prodej firmy, vyplácení si dividendy, nástupnictví v rodině)? Víte, jaká je přibližně hodnota vaší firmy (např. podle metod násobků zisků, tržeb, EBITDA)?

Věnujete se privátnímu investičnímu poradenství. Co si pod tím představit?

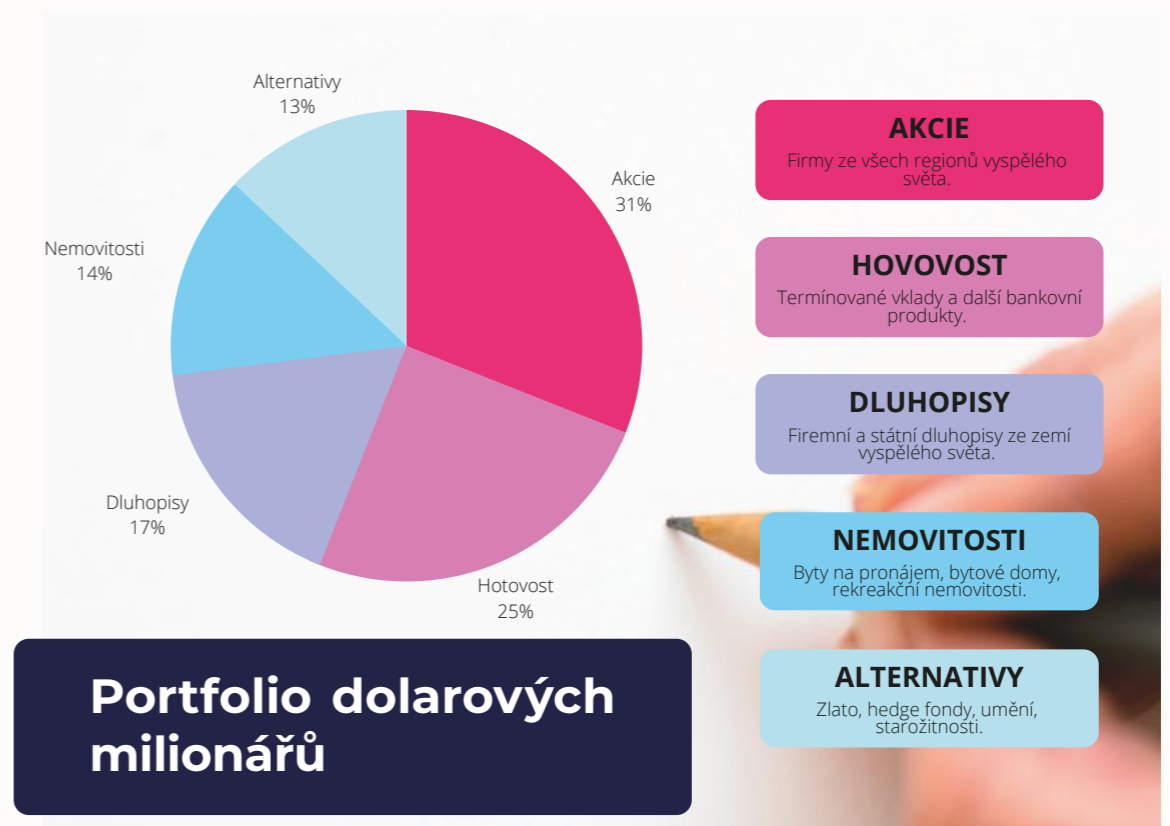
Vydali jsme se úzce specializovanou cestou dlouhodobé péče pouze o investiční portfolia klientů. Můj pohled na věc je takový, že nelze sedět plnohodnotně na vícero židličkách, aniž by se to dříve či později neprojevovalo na kvalitě práce jednoho či více segmentů.

Svou vizi naplňujeme díky transparentnímu modelu přímého honoráře (převážně ze zisku, tzv. success fee) od klienta za expertizu a nezávislý pohled. Jak je běžné například u advokátů nebo u investičního poradenství v zahraničí. Poradenství jako řemesla, ne obchodu.

Proto jdeme směrem, kterým jdeme. Samozřejmě, že v rámci debat s klienty nastávají přesahy i do příbuzných témat. Ale vnitrofiremně už neřešíme realizační kroky v souvisejících oblastech. Jsme však schopni propojit klienta v těchto oblastech s prověřenými a kompetentními specialisty správy nemovitostí nebo právních služeb.

Co je to investiční filozofie a strategie Wealth Protection?

Člověk, který už vybudoval velký majetek a čerpá z něj rentu, by měl mít dva hlavní cíle - o majetek nepřijít a rozumně ho rozmnožit. Za každou cenu se vyhnout tzv. trvalé ztrátě





kapitálu a zároveň porazit inflaci a něco vydělat nad ní. Tuto tezi podporuje řada výzkumů a wealth reportů z celého světa, například v průzkumech s takzvanými dolarovými milionáři.

Seznámíte nás s konkrétními příklady?

Jedním z typových portfolií, které v naší firmě využíváme, je portfolio Nobelovy nadace. Tato nadace byla založena Alfredem Nobel, aby financovala odměnu pro každoročního laureáta stejnojmenné ceny. Původně směla dle přání zakladatele investovat pouze do „bezpečných“ instrumentů (neboli švédských státních dluhopisů a bankovních vkladů).

Díky této strategii, která systematicky neporáží inflaci, nadaci v 50. letech 20. století málem majetek došel. Od té doby už ale nadace majetek úspěšně spravuje podle nadčasové strategie složené z akcií, dluhopisů a alternativních investic (nemovitosti, hedge fondy). Každý rok je tak na výplatu odměny pro laureáta

v reálné kupní ceně peněz, ať se na trzích děje téměř cokoliv.

Takové portfolio pak cílí na čistý výnos cca 4 procenta nad aktuální úroveň inflace.

U jakých dalších portfolií se inspirováte pro své investiční strategie?

Jsou to například Norský ropný fond (penzijní systém Norska), Anglikánská církev nebo portfolio již zmíněných dolarových milionářů. To je osobní portfolio lidí s majetkem alespoň 1 milion amerických dolarů. Zde je zajímavé, že nemovitosti tvoří na rozdíl od struktury majetku českých movitých klientů pouze kolem 15 procent celku.

Pro opravdu velmi konzervativní klienty je pak zajímavé i takzvané permanentní portfolio (All Weather), které kromě zvýšeného podílu hotovosti z 25 procent sází i na komodity, převážně zlato. Propagátorem této filozofie je především Ray Dalio, portfolio manažer Bridgewater Associates, největšího hedge fondu na světě.

To jsou konkrétní portfolia. Jaké jsou ale zásady, podle kterých sestavujete portfolia pro klienty?

Správná otázka. Dopředu stanovené zásady a pravidla jsou klíčové pro úspěšné investování. Neřešíte pak přicházející situace pod vlivem emocí. Wealth Protection strategie má několik základních pravidel, lépe řečeno filtrů, kterými „proséváme“ pro klienty investiční možnosti.

Vybíráme fondy nebo indexové ETF, které mají dlouhou historii a už si prošly krizemi. Tyto fondy musí být od největších světových správců a musí v nich být opravdu hodně zainvestovaných prostředků. Investujeme po celém světě, do těch největších firem, napříč kontinenty. Základem je důsledná diverzifikace.

Hledíme na rating udělený světovými agenturami (týká se primárně dluhopisů) a snažíme se diverzifikovat i měny. Není vhodné mít veškerý majetek v české koruně. Už proto, že své příjmy a nemovitosti máme regionálním rizikům České republiky

a její méně vystaveny více než dost.

Realitní část portfolia pak můžeme řešit např. pomocí zahraničních nemovitostních akcií (trustů), tzv. REITs, případně v menší míře i českými nemovitostními fondy. V obou případech je řeč o kancelářských budovách nebo logistických areálech, což jsou reality v cenách, které jsou nad sílu i velmi majetných osob. Takto vůči nim lze mít expozici a navíc s odpovídající diverzifikací.

Je něco, co byste rád našim čtenářům vzkázal na závěr?

Varuji před spontánními nákupy dluhopisů nebo smének jen zdánlivě úspěšných českých firem. Aktuální

vlna krachů mediálně známých skupin je toho důkazem a obávám se, že jde teprve o špičku ledovce.

Další potenciální výbuchy možná uvidíme u fondů kvalifikovaných investorů, které investují do ledasčeho. Jejich investiční politika je často velmi nečitelná a přeceňování kurzu fondu bývá zpravidla jen čtvrtletně, pololetně nebo i ročně.

Nulová volatilita tak může budit dojem, že jde o konzervativní řešení. Důležité ale je, co se děje „pod kapotou“. A to v těchto případech až tak dobře nevidíme.

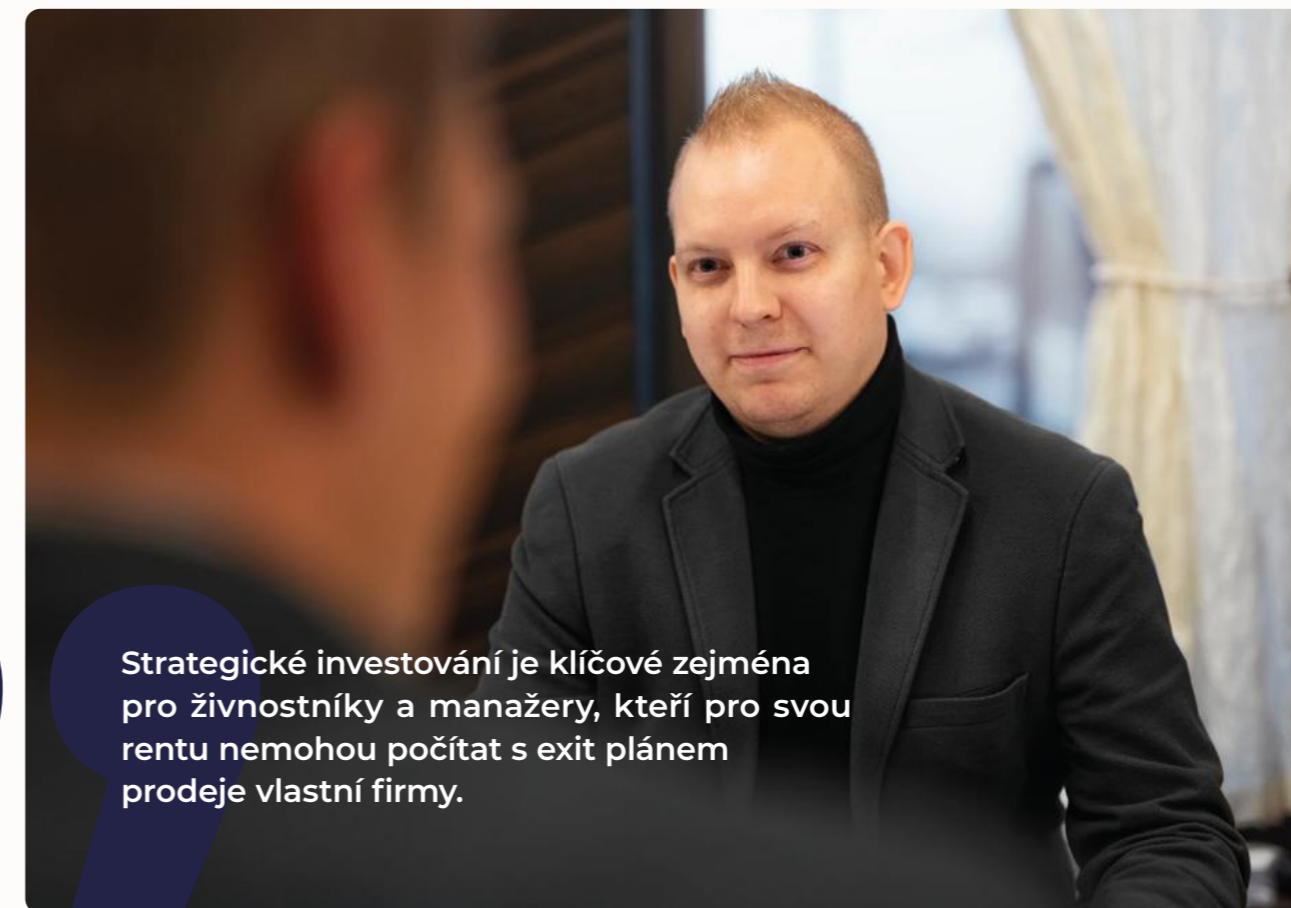
A pak samozřejmě pozor na tokenizaci a různé pokoutné kryptoměnové projekty! Aneb jak praví krédo námi

využívané strategie Wealth Protection: „Není důležité vyhrát, důležité je neprohrát“.

Kde vás mohou čtenáři najít?

Čtenáře odkážu především na náš web www.marekodehna.cz, kde najdete všechny potřebné informace a kontakty. Můžete nás také sledovat na profesní sociální síti [LinkedIn](https://www.linkedin.com/company/marekodehna).

Určitě pozvu čtenáře i na web Jirky Rosteckého www.mladypodnikatel.cz a podcast Petra Schwanka Buduj značku, kde se mnou každý měsíc vychází rozhovory plné investičních myšlenek a postřehů.



Strategické investování je klíčové zejména pro živnostníky a manažery, kteří pro svou rentu nemohou počítat s exit plánem prodeje vlastní firmy.

V Česku máme TOP odborníky v IT na světě

Citlivá data, jejich ochrana, digitální pořádek a efektivita práce – to jsou klíčové pojmy, když se jedná o firmu Nan Tech Marka Stračánka. Svůj profesní život zasvětil Marek oboru, který pokládá za obor budoucnosti – IT. Právě ten podle něj sehraje zásadní roli v Průmyslu 4.0. Aby firmy v tomto ohledu nezaspaly čas a „držely krok s dobou“, právě na to mají Marka Stračánka.

Na úvod je nezbytné říct, že za citlivá pokládá firma Marka Stračánka Nan Tech všechna data. „Všechny dokumenty, které si jakákoliv organizace prostřednictvím svých zaměstnanců předává, jsou z jistého pohledu její obchodní tajemství nebo letité know-how. Běžně se stává, že zaměstnanci vynášejí data ze své firmy ven, ať už chtěně nebo z nedbalosti, čímž ohrožují její chod. Je proto potřeba veškerá firemní data dobře spravovat,“ vysvětluje Marek Stračánek. Stávající praxe, kdy si zaměstnanci přeposílají všechno e-maily s přílohami, sdílejí mezi sebou jakékoliv složky na disku nebo si sdělují zprávy a hesla přes různé aplikace, je pro Marka Starčánka z pohledu jeho odbornosti děsivá.

V moři jedniček a nul

Možná je to také vaše zkušenost. Svá data máte ve firmě poukládána na více místech - na flashkách, externích discích, v mobilech... Další počítačích, pronajatých cloudech. Ať už ve formě excelových tabulek, dokumentů, scanů, fotek. A potřebujete přitom přesný opak. Data rozumně ideálně na jednom místě schraňovat, aby pak bylo možné se v nich efektivně orientovat a také s nimi pracovat. Mnohé firmy na to při začátku své existence nemyslí a různé nosiče jim pak přinášejí mnohé limity v práci. Nan Tech nabízí řešení databází a digitalizaci firem na míru v podobě unikátního produktu, krabicové řešení neposkytuje. „Při své práci klademe důraz na snadnou uživatelskou zkušenost, přání a potřeby zákazníka a nezbytnou škálovatelnost, na kterou dojde řada při každém vývoji používaného IT systému nebo růstu dané firmy. Jedno krabicové řešení nemůže dlouhodobě fungovat pro všechny. Každý obor lidské činnosti má svá datová specifika a je nutné s tím počítat,“ říká Marek Stračánek.

© Luboš Marek

Markovi nahrálo do karet covidové období. Najednou získal volné ruce a čas začít podnikat. Na trhu byla tehdy dlouhodobě mezera. Firmy si vybíraly coby řešení správy svých dat a databází krabicové moduly, které nereflektovaly to, co se s daty reálně odehrává. „Nevýhodou firem, jež služby tohoto typu poptávají, je jistá laickost, která znamená snadnou ovlivnitelnost při volbě řešení jejich IT problémů. My se svou prací snažíme zbořit známé stigma, že IT je složité. Z pohledu uživatele by takové být nemělo. Vše by měl každý uživatel snadno chápat, najít a intuitivně používat. Být přítom klidný a nemuset se stresovat.“

Nan Tech je start-up. Opírá se o mnohaleté zkušenosti svého týmu IT odborníků. Na jeho fungování je zajímavý fakt, že pracuje v režimu full-remote neboli odkudkoliv bez společné kanceláře. Efektivita je pro tuto společnost zásadní hodnotou. „Práce musí být do budoucna škálovatelná, využitelná a pohodlná. Efektivita pro mě není buzzword. I první setkání s námi je koncipováno pro klienty tak, abychom necílili na odborníky. Víme, že na druhé straně stolu bude nebo může sedět laik. Vše proto důsledně vysvětlujeme. Stačí, když zná náš klient chod své firmy. Její datovou strukturu pak může nechat na nás,“ dodává Marek Stračánek.

Jak ven z labyrintu excelovských dat?

V situaci, kdy jsou různá data na různých místech, je jejich ochrana složitá. Některá data nejde navíc interně vůbec dohledat. Situaci nenahrává ani existence kopií souborů. Jen těžko pak mohou zaměstnanci té firmy zjistit, které údaje nebo soubor vznikly jako poslední. Duplicita souborů je největší nešvar, se kterým se Nan Tech potkává.


Z pohledu objemu dat největší databáze ve správě Nan Tech obsahuje stovky tisíc řádků a tisíce sloupků v agregovaných tabulkách. „Narazili jsme také na limit excelu, kdy už do něj nešlo žádná data firmě, která nás oslovila, exportovat. Ideální čas, kdy nás oslovit, je však už při samém zahájení podnikání firem,“ upřesňuje Stračánek. „Snadno se jejich datová struktura promýšlí a snáz také vzniká.“

Ve svém týmu má Marek vyprofilované zkušené a kvalitní odborníky. Sám přitom podotýká, že Česko je spolu s USA a Ruskem velmoc v oboru IT. Funkční tým schopných kolegů pokládá za páteř svého podnikání. „Nejsme mnohačlenný korporát. Výběru odborníků do svého týmu jsem věnoval a věnuji velkou pozornost,“ říká. Robotizace, automatizace a digitalizace spolu s umělou inteligencí ukážou podle něj další vývoj do budoucna. O dobré IT odborníky je proto potřeba se dobře starat. Mít pro ně smysluplnou práci a pohodlí na ni. „Tlak na viditelnost výsledků v krátkém čase vede mnohdy ke sklouzávání k hledání snadných řešení. Tudy ale nevede zdárně cesta k cíli,“ zamýšlí se Marek Stračánek. Úvahy nad budoucností daného IT nástroje je to, co by podle něj mělo určovat směr jeho vývoje. I za rok by se nemělo nic složité v kódu přepisovat nebo upravovat. „Vše by mělo běžet hladce i přes aktualizace a updaty. Aspoň na to při vývoji našich IT řešení dbáme,“ podotýká.



Při povídání s Markem Stračánkem mě zaujalo, že jeho společnost neměla v době rozhovoru firemní stránky. S byznysovými vztahy Markovi pomáhá LinkedIn. Obdobně nevšední je skutečnost, že jeho start-up vznikl v době covidu. Přesto (nebo spíš právě proto?) běží hladce. Na nedostatek zakázek si Marek Stračánek nemůže stěžovat. Naopak. Řada firem v Česku i zahraničí roste a s tím souvisí i nárůst jejich interních dat a sdílených informací. S ohledem na jejich citlivou povahu učí Marek další firmy, že správné je data sdílet v jednotném systému s rozdílnými úrovněmi přístupů a oprávnění. Zdejší soubory pak lze prohlížet online a sdílet formou odkazů bez možnosti data stahovat. I pro tisk souborů je potřeba mít nastavené povolení. To dává zaměstnancům majitel firmy.

Líbí se vám myšlenka mít svá data precizně zorganizovaná na bezpečném místě? Pak se obraťte právě na [Nan Tech Marka Stračánka](#).



**„Chci spravedlivější
společnost a její
hodnoty jsem
odhodlaný hájit“**

Karel Janeček je známý český matematik, pedagog, který přednášel finanční matematiku na Matematicko-fyzikální fakultě Univerzity Karlovy v Praze, zapřísáhlý bojovník proti korupci a autor volebního systému D21. V současné době jej nejvíc zaměstnává kandidatura na post prezidenta České republiky.

Své podnikatelské aktivity Karel Janeček kvůli tomuto úsilí minimalizoval a ponechal si „pouze“ dohled nad činnostmi několika svých nadací. Pozornost směřuje také k podpoře matematické hry Mathesso, určené pro všechny věkové kategorie. Hru na bázi zábavného barevného pexesa zaštiťuje nadace Science 21. Vychází z poznatků teorie myšlení. Hráči se během hraní nenásilnou formou učí základní matematické operace a osvojují si nezbytné předpoklady pro kritické myšlení, které nám všem v této influencerské době poněkud chybí. Během našeho online setkání zopakuje tento pojem Karel Janeček vícekrát; kritické myšlení pokládá zkrátka za stěžejní. Stejně jako neopomene uvést hodnoty, které vnímá pro naplněný život za nezbytné a které chce pomoci v naší společnosti hlouběji zakořenit a hájit. Jaký tedy je, možný příští prezident České republiky?

Důraz na vzdělání a silné osobnosti minulosti

Když se řekne Karel Janeček, mnoho lidí si vybaví některé společenské fámy, které okolo jeho soukromí dříve kolovaly. Aby ne. Karel Janeček je výrazný, snadno zapamatovatelný člověk. Nebojí se říkat své názory otevřeně. Díky tomu je snadno čitelný a zásadový. Příjemně mě překvapí jeho pokorný projev. Není v něm ani stopa po megalomanství nebo excentricismu, což mu často vytýkají právě mainstreamová média. Naopak má zdravé názory, nezbytný nadhled a vize, které s naší společností dlouhodobě rezonují a politicky odkazují k tradici Václava Havla. Osobností zcestovalý muž, otec, jak sám říká, mnoha dětí, který se umí za své hodnoty pevně postavit.

Českou společnost pokládá za velice schopnou. Limituje nás samotné, podle něj, pouze typický český negativismus, který by rád odemkl. Coby sám podnikatel silně pocituje, že zdejší podnikatelské prostředí komplikuje složitá byrokracie a také přítomná korupce, která je pro mnohé slovem, se kterým se sice ve svých životech setkáváme, ale o kterém se veřejně nemluví. Přitom právě ta ztěžuje mnohým jejich podnikatelské aktivity i možnosti při cestě na společenské výsluní. „Spravedlivost je něco, co mi v Česku velice chybí. Pro mě je přitom tato hodnota zásadní. Když jsem prožíval společenských dění posledních let, rozhodl jsem se vejít do veřejného života právě tím, že nyní kandiduji na post prezidenta.“ Nepříznivé životní podmínky souvisejí podle Janečka se stávajícím volebním systémem, který v důsledku rozděluje českou společnost a nepomáhá vytvořit konsensus, jenž je pro její zdárný vývoj nezbytný. „Taky mi chybí

transparentnost a přímá odpovědnost politiků, jenže zavedený volební systém se samozřejmě nechce nikomu ze stávající garnitury měnit. Vypustili by si vlastní rybník,“ doplňuje Janeček a pousměje se. „Nový volební systém dává více moci do rukou schopných lidí, kteří pak mají osobní zájem nevyhovující věci napravovat a nést za své aktivity důsledky. Chci, aby byl život v České republice spravedlivější,“ říká.

Jako vize do budoucna a základní pilíře prezidentské kampaně staví na důrazu na vzdělání, které by podle něj mělo být hravé a podněcující kreativitu i přemýšlení dětí. „Biflování se poznatků není žádoucí,“ říká Janeček a doplňuje, že škola by měla být hrou na druhou právě tak, jak původně zamýšlel Jan Amos Komenský. „Také je potřeba reformovat zkosnatělou vědu, která má svými poznatky společnost obohacovat. Máme na dosah ruky možnost přenechat těžkou práci strojům, díky automatizaci a umělé inteligenci i technologiím a vytvořit podmínky pro tvůrčí práci i rozvoj nás, lidí. Technicky je možné posunout se ke světu, kde bude práce pro každého člena společnosti posláním.“

Coby hlava státu chce poukázat na palčivé problémy České republiky a pomoci k jejich vyřešení. „Chci vytvořit prostor ke změnám, které jsou právě pro spravedlivější společnost potřebné. Chtěl bych vytvořit plénum dvanácti ombudsmanů, tak, aby lidé mohli sami upozorňovat na problémy, které je trápí, a pomoci k jejich zdárné změně,“ doplňuje.





Zdravý životní styl a zdravá společnost

Zvednout českou společnost z gauče a přivést zde coby normu zdravý životní styl, tomu by chtěl jít Janeček příkladem. „Najít správnou rovnováhu mezi duševním vypětím života a fyzickou zdatností v podobě sportu je důležité. Každý člověk by přitom měl mít možnost zdravě žít a sám svobodně rozhodovat o svém těle i zdraví,“ říká Janeček a naráží na nedávné dění okolo onemocnění Covid-19.

Karel Janeček žil dlouhou dobu v zahraničí a mnoho inspiraci čerpá rovněž na cestách. Fascinuje jej zejména malá země - Bhútánské království, vnitrozemský stát v jižní Asii na východním konci Himalájí. Mají zde ústavním pravidlem, že 60 procent plochy musí zůstat zalesněno a také CO² je zde negativní. V zemi vládne osvícený a moudrý panovník, král Džigme Khesar Namgjel Wangchug, který měří zdejší

život na hrubé domácí štěstí, coby alternativu k hrubému domácímu produktu. I tato metrika, šťastné Česko, je pro matematika Karla Janečka důležitá.

„Vidím také potenciál sociálních sítí druhé generace primárně coby zdroje informací. Mohly by sloužit lépe jako komunikační nástroj a jejich cílem by nebyla primárně maximalizace zisku a manipulace názory. Globálně nyní stojíme na křižovatce dějin. Můžeme se jako lidstvo sjednotit a vytvářet skutečné lidské hodnoty. Nebo se můžeme úplně rozdělit a v takové společnosti bude těžké žít. Spravedlivá společnost je pro mě plně svobodná společnost. I tuto hodnotu jsem odhodlaný hájit,“ říká Janeček a nám nezbývá, než mu popřát úspěch v jeho právě probíhající prezidentské kampani.



Czech Cool Trade Služby


CZECHCOOL
TRADE



📷 David Mitáš

Dotace pro podnikatele

V čem spočívá přínos pilíře dotačního poradenství?

Díky úzké spolupráci se členy firemní komunity CCT známe jejich aktuální i výhledové podnikatelské záměry, pro které následně vyhledáváme vhodné dotační výzvy nebo jiné možnosti financování. Členům firemní komunity tak garantujeme, že jim neunikne žádná možnost financování zrovna jejich podnikatelských záměrů. Nejedná se o rozesílání newsletterů, jimž se řada klientů nemá čas věnovat, ale o pravidelnou schůzku, během které si nastíníme aktuální i výhledové záměry. Každý člen má svého vlastního projektového manažera, který monitoruje dotační výzvy na národní, lokální, ale také mezinárodní úrovni. V případě zájmu pak klientovi pomůžeme s vypracováním žádosti a souvisejícím projektovým managementem. Přidanou hodnotou může být také odměna pro CCT pouze za schválení dotace. Řada klientů byla našim nastavením smluvních podmínek příjemně překvapena. Nejčastěji ti, kteří již v minulosti spolupracovali s poradenskými firmami, které si nechávaly hlavní část odměny zaplatit po podání žádosti bez vazby na její úspěch.

Jaké dotační tituly lze očekávat v novém programovém období?

V tomto roce jsou postupně vyhlášovány dotační tituly z nového programového období a zájemci se mají nač těšit! Prostředky budou opět plynout do rozvoje malých, středních i velkých firem v oblastech, jako jsou digitalizace podnikatelského prostředí, pořízení strojů a zařízení, realizace opatření vedoucích ke snížení energetické náročnosti podnikatelských objektů, nebo vlastního výzkumu a vývoje. Dřívější nepříznivá situace přibrzdila podnikatelský růst a my pevně věříme, že v novém programovém období bude řada zajímavých dotačních výzev, které opět pomohou nastartovat podnikání.

Jaké typy projektů jste realizovali?

Záměry našich klientů jsou velmi pestré, takže se CCT za svou historii věnoval velmi rozmanitým projektům. Někdo chce rekonstruovat svůj podnikatelský areál, další pak pořídit CNC technologii, jiný má zájem školit své zaměstnance. Pomáhali jsme s rozvojem sociálního podniku, modernizací vzdělávací infra-

struktury nebo s projekty na pořízení a instalaci fotovoltaiky. Velmi si vážíme i získání podpory na jedinečný záměr Baníku Ostrava, konkrétně dorostenecké fotbalové interligy, díky které se mladí hráči mohli porovnat s vrstevníky z předních klubů Česka, Slovenska, Polska i Maďarska. Těší nás zároveň i skutečnost, že se Baníku po odehrání této interligy ozývají samá zvučná fotbalová jména, která mají zájem o vstup do dalšího ročníku.

Kolik peněz jste zajistili pro své klienty?

Za téměř desetiletou historii CCT se povedlo klientům získat přes čtyři mld. korun na rozvoj jejich podnikání. Dělá nám radost vidět spokojeného klienta, který se s důvěrou rád vrací.

O dotacích pro podnikatele nám více pověděl Miroslav Przewczek, vedoucí projektového týmu.

Reference úspěšně realizovaných projektů

V rámci programového období 2014 – 2020 jsme členům firemní komunity CCT zpracovali a zajistili úspěšnou realizaci mnoha projektů z různých oblastí v celkové výši **4,301 mld. Kč**. Jednalo se jak o projekty zaměřené na práci s cílovou skupinou, např. dětské skupiny, tak o projekty zaměřené na energeticky úsporná opatření v podnikání, pořízení nových strojů a zařízení či o významné zahraniční projekty. Níže se můžete podívat na tři realizované projekty.

Sluneční zahrada a Sluneční zahrada II

Získaná dotace **11 689 332 Kč**

Dětská skupina sídlí v Ostravě – Svinově vznikla jako denní zařízení pro děti od jednoho roku do šesti let. Cílem skupiny je „navrácení“ dětí zpět do přírody mezi skutečná zvířata a rostliny. Provozovatel zajišťuje nejen odbornou péči o děti během dne, ale umožňuje jim poznávat přírodu a zvířata jinak, než jejich vrstevníci v běžných školkách.

Součástí projektu bylo nejen vybudování zázemí dětské skupiny, ale také zajištění provozu. Od poloviny roku 2020 byl projekt prodloužen a zajistí tedy péči o děti i na další období.



VETERINÁRNÍ KLINIKA MVDr. Radomíra Hynara s.r.o. Nízkouhlíkové technologie – Elektromobilita

Získané dotace **537 967,2 Kč**
Způsobilé výdaje **1 793 224 Kč**

Cílem projektu bylo pořízení tří BEV elektro vozidel kategorie M1, které budou sloužit k vykonávání veterinárních služeb. Projekt má také pozitivní dopad na zvýšení udržitelného způsobu dopravy. Projekt je spolufinancován Evropskou unií.



Technologie společnosti Atekim group s.r.o.

Získané dotace **1,2 mil. Kč**
Způsobilé výdaje **2,7 mil. Kč**

Projekt cílí na pořízení nářezového centra, účetního SW pro vedení a správu firemního účetnictví a podnikových procesů.

Využití jednotlivých technologií:

1) Nářezové centrum

Jedná se o velkoplošnou CNC pilu pro výrobu a obrábění deskových materiálů. Tato technologie je pro výrobní činnost zcela nezbytná. Stroj je plně v souladu s koncepcí Průmysl 4.0.

2) Účetní ERP SW

Účetní SW bude využíván nejen pro obchodní a účetní činnost, ale také pro evidenci skladových materiálů, jednotlivých dílců vyrobených nářezovým centrem a také materiálu nevyužitého při výrobě. S tímto SW budou pracovat všichni zaměstnanci, kteří do něj budou evidovat data vzniklá svou činností. Účetní systém tak bude mít prvky podnikového informačního systému.

3) Odsávací zařízení

Jedná se o samostatnou technologii, která omezí prašnost výroby.



Obchodní a marketingová podpora

Co je cílem obchodní podpory?

Cílem tohoto pilíře služeb je zprostředkování obchodu, tedy nalezení nových klientů mezi členy firemní komunity CCT. K obchodnímu propojování dochází na základě zjištění konkrétních potřeb firmy.

Jak obchodní podpora funguje v praxi?

Každý člen firemní komunity CCT má svého projektového manažera, který pravidelně zjišťuje jeho potřeby. Na základě těchto informací vyhodnotí vhodný obchodní nástroj. V případě úspěšného zahájení spolupráce si však nebereme žádnou provizi, vše probíhá v rámci poskytování našich poradenských služeb.

Jaké druhy obchodních nástrojů tedy využíváte?

Prvním nástrojem je ověřené doporučení dodavatele. V případě, že člen firemní komunity poptává konkrétní produkty či služby, doporučíme a propojíme je s ověřenou firmou, která tyto produkty nebo služby zajišťuje. Druhým nástrojem je Obchodní katalog, v němž firmy zveřejňují své zvýhodněné nabídky pro ostatní členy firemní komunity CCT. Obchodní katalo-

g každý měsíc pravidelně rozesíláme členům firemní komunity, a to zejména majitelům a top manažerům firem.

Jak probíhá marketingová podpora?

Prvním z marketingových nástrojů, který členům firemní komunity CCT poskytujeme, je zveřejňování příspěvků na našich sociálních sítích. Momentálně působíme na LinkedInu, Instagramu a Facebooku. Zde jsme velice aktivní a naše příspěvky mají desítky tisíc zobrazení. Dále na našich webových stránkách představujeme všechny firmy, které využívají naše poradenské služby. Skvělým marketingovým nástrojem je i tento For Business Magazine Czech Cool Trade, ve kterém mohou mít členové firemní komunity CCT svou inzerci či PR rozhovor.

Jak často a pro jaké účely můžeme marketingovou podporu využít?

Vzhledem k tomu, že máme ve firemní komunitě CCT přes 350 firem, vychází tato podpora cca jednou za kvartál, nicméně je to především o komunikaci, aktuálnosti a včasné zařazení do našeho marketingového plánu. Účelem je zejména zvýšení povědomí o vašich podnikatelských aktivitách.

Jaké další formy marketingové podpory nabízíte?

Máme skvělé ohlasy na Certifikaci podnikatelské kvality. Při předávání Certifikátu podnikatelské kvality pořizujeme fotografie, které firmy šíří na svých sociálních sítích. Současně certifikovaná firma získává i samolepky s informací o Certifikaci podnikatelské kvality, které si následně může vylepit v prostorách firmy. Vidíme v tom velký marketingový přínos, který s námi sdílí i členové firemní komunity CCT.

Dokážete firmám poskytnout podporu i v HR marketingu?

Ano, firmy mohou prostřednictvím našich marketingových nástrojů podporovat také HR marketing neboli personální marketing. Ten je důležitý pro každou firmu při budování image atraktivního zaměstnavatele.

Je marketingová podpora vhodná pro všechny firmy?

Rozhodně. Jakákoliv forma marketingové komunikace firmu zviditelní, což jí pomáhá získat nové zákazníky, obchody a zajímavá partnerství. Doporučujeme tedy marketingovou podporu využít všem firmám bez ohledu na jejich zaměření.

O obchodní a marketingové podpoře nám více pověděla Kristýna Andělová, marketingová manažerka CCT.



David Mitáš [i]

Benefitní programy

Pro majitele a top manažery firem realizujeme praktická studia **MBA**.

Pro vaše klíčové zaměstnance přinášíme exkluzivní benefitní investiční program **ZIP**.

Co služba klientům přináší?

Pokud se podíváme na benefitní programy, tak rozlišujeme profesní studium MBA a náš vlastní Zaměstnanecký investiční program, tzv. ZIP. Oba tyto programy podporují rozvoj firem skrze vzdělávání a motivování jejich zaměstnanců, ale umožňují jim i velkou variabilitu.

Co je cílem Zaměstnaneckého investičního programu?

Cílem všech top manažerů a majitelů firem je mít stabilní a motivovaný pracovní tým bez fluktuace klíčových zaměstnanců. Přesně toto splňuje náš ZIP. Jeho principem je individuální odměňování vybraných či klíčových zaměstnanců. Výhodou je skutečnost, že investice je realizována formou nemovitostního fondu, řízena je samotným firemním vedením a nárok na benefit má zaměstnanec nejdříve po pěti letech spolupráce. Do té doby je investice stále v majetku firmy, a navíc se díky nemovitostními fondu zhodnocuje. Minimální investovaná částka je 500 Kč. Všem majitelům firem tento program doporučuji!

Jak funguje profesní studium MBA?

Nejdříve je nutné říci, že se jedná opravdu o profesní vzdělávání. Studenti získávají během studia odborné rady a díky konzultacím s mentory posouvají své cíle kupředu. Každý student má svůj individuální cíl, proč studuje. Někdo je zaměřen na interní firemní procesy, někoho zajímají nové trhy, někdo se zase orientuje na marketing. Díky studiu získají studenti odborné i praktické informace z více oblastí podnikání, a navíc si mezi sebou předávají cenné zkušenosti.

Studium je možné absolvovat formou studijní skupiny složené ze zástupců členů firemní komunity CCT, nebo jej absolvovat dle individuálního nastavení ve vlastní firmě. Profesní studium MBA je ideálním benefitem pro manažery, ale na své si přijdou i majitelé firem. Skupinová forma studia trvá 12 měsíců a probíhá jednou za měsíc, vždy v pátek. Nezasahuje tak do víkendů. O prázdninách výuka neprobíhá vůbec.

O benefitních programech nám více pověděl Pavel Dombek, výkonný ředitel CCT.



David Mitáš 

MBA studium

Jak studium MBA probíhá a co je jeho obsahem?

Studium probíhá v rámci oboru Business a Management s moduly management, marketing a právo. Na začátku studia si student zvolí téma závěrečné práce, a toto téma jej bude provázet celým studiem a jednotlivými předměty. Dílčí seminární práce, které se pojí s bloky studia, tak student využije při zpracovávání práce závěrečné. Tím se snižuje časová náročnost studia a hlavně celé MBA studium dostává jednotný cíl, ke kterému student směřuje.

Studium se skládá z deseti prezenčních setkání v pátky přibližně 1x za měsíc. Výuka neprobíhá během letních prázdnin a víkendů, což je také benefitem.

Proč studovat MBA ve vaší skupině?

Zaměřujeme se na malé studijní skupiny maximálně o dvanácti lidech. Díky tomu mají studenti individuální přístup lektorů a mohou se zaměřit na vlastní výhody studia. Velkým přínosem také je, že společně studují majitelé a top manažeři z firemní komunity CCT, a současně tak probíhá intenzivní budování byznys vztahů.

Po celou dobu studia dochází k výměně znalostí, zkušeností a postupů z praxe, které také mohou výslednou práci studenta obohatit. Jak jsem zmínil, student pracuje na vlastním projektu, a tudíž se velmi zvyšuje efektivita a zapojení získaných vědomostí do konkrétní praxe.

Co je největším přínosem studia MBA? Co osobně přineslo vám?

Přínosem je zcela jistě využitelnost v praxi. Já jsem díky studiu MBA vytvořil podklady pro interní firemní využití, které jsem doplnil o poznámky lektorů a cenné zkušenosti spolužáků z jejich firem. Díky studiu se mi podařilo propojit jednotlivé činnosti a postupy v naší společnosti, a ty nyní pomáhají v každodenní praxi mě i mým kolegům. Ze své zkušenosti studium rozhodně doporučuji!

O poradenství a benefitech nám více pověděl Pavel Dombek, výkonný ředitel CCT.



Zaměstnanecký investiční program

Vytvořili jste vlastní benefitní program. Můžete nám program a jeho benefit představit?

Každý zaměstnavatel chce mít stabilní a motivovaný tým bez fluktuace klíčových zaměstnanců. Benefit v rámci Zaměstnaneckého investičního programu (ZIP) je zaměstnancům poskytován za věrnost a loajalitu k zaměstnavateli, který jim výměnou investuje finance, na něž budou mít zaměstnanci nárok dle jasné nastavených časových podmínek. Zaměstnanec tedy nárok na benefit nemá rovnou, ale musí se o jeho zisk zasloužit.

Investované finance v rámci ZIPu jsou až do docílení časové podmínky v majetku firmy a pokud zaměstnanec odejde dříve, zaměstnavatel sám rozhodne, na co dané finance ve firmě použije.

V čem je benefitní program ZIP unikátní?

Unikátní je hned několika způsoby. Prvním je určité časová podmínka, která je se ziskem benefitu zaměstnancem spojena. Podobný produkt na trhu není. Druhým je investice formou transpa-

rentního nemovitostního fondu, který má ve správě nemovitosti za více než 1,3 miliardy korun, s pravidelnými výpisy a vlastním výběrem výše a četnosti investic. Je také možnost doplňkového krátkodobého zhodnocení volných finančních prostředků.

Po celou dobu trvání investice zajišťujeme administrativní, daňovou a právní kontrolu legislativy týkající se programu ZIP. Zaměstnavatel se tak o nic nestará.

Jaké jsou časové podmínky?

Investice je nastavena na dobu 20 let. Investované finance jsou až do docílení časové podmínky v majetku zaměstnavatele a pokud zaměstnanec odejde dříve nebo mu je ukončena smlouva, vy rozhodnete, na co finance ve firmě použijete.

Kdy má na investované finance nárok zaměstnanec?

Zaměstnanec získá finance vždy po 5 letech od uzavření smlouvy ve výši 25 % ze zůstatkové částky. Po 20 letech nebo odchodu do starobního důchodu mu investovaná částka náleží celá. Fir-

ma si může také nastavit vlastní podmínky čerpání financí.

Jaké jsou výhody pro zaměstnavatele?

Investované finanční prostředky jsou po celou dobu trvání investice majetkem zaměstnavatele. Zaměstnanec má na ně nárok jen na základě splnění podmínek uvedených výše.

V případě ukončení smlouvy (např. z důvodu ukončení pracovního poměru) budou zaměstnavateli vyplaceny veškeré finanční prostředky ve své aktuální zůstatkové hodnotě. Tyto finance může zaměstnavatel využít pro své aktuální potřeby. Rozhodnutí je na zaměstnavateli.

O poradenství a benefitech nám více pověděl Pavel Dombek, výkonný ředitel CCT.

FOCUS
people

VÁŠ DODAVATEL VZDĚLÁVÁNÍ

Jsme komplexně zaměřená tréninková společnost s lektory různých odborností a dovedností, s prokazatelnou praxí a referencemi. Focus People pro Vás znamená vždy **snadnou, spolehlivou a dostupnou cestu ke vzdělávání.**

PORTFOLIO SLUŽEB

TECHNICKÉ
& ODBORNÉ
KURZY



CERTIFIKOVANÉ
& AKREDITOVANÉ
KURZY



KOMUNIKACE,
MANAGEMENT
& OBCHOD



PC KURZY,
PROGRAMOVÁNÍ
& CAD / CAM



DOTAČNÍ
PORADENSTVÍ
& ADMINISTRACE



CERTIFIKACE & OCENĚNÍ

Focus People s.r.o. je Akreditovanou Tréninkovou Organizací s mezinárodní certifikací a zkušební institucí s rekvalifikacemi MŠMT. Jsme dvounásobným držitelem prestižního ocenění Národní cena kvality ČR.

SLEVA 10% PRO ČLENY CCT



Dosáhli jsme více než:

5.400

ODŠKOLENÝCH
DNÍ

1.000

KURZŮ
V NABÍDCE

18.800

ÚČASTNÍKŮ
KURZŮ

40.800

ODŠKOLENÝCH
OSOBO-DNŮ

Ø6

ŠKOLÍME
6 KURZŮ DENNĚ

240

MÍST
ŠKOLENÍ

30

AKREDITOVANÝCH
KURZŮ

120

AKTIVNÍCH
LEKTORŮ

FOCUSPEOPLE.CZ

Networking a byznys vztahy

Co je cílem této služby?

Hlavním cílem je navazovat a prohlubovat byznys vztahy s dalšími členy firemní komunity CCT, což se děje na našich pravidelných networkingových akcích.

Jak byste popsala pravý byznys vztah?

Byznys vztah musí být založený na oboustranné podpoře obchodních partnerů. Jde především o doporučování nových odběratelů, vzájemné využívání svých služeb, podporu a výměnu zkušeností. Partneři také mnohdy spolupracují na společných projektech. Neodmyslitelnou součástí je férovost. Pravý byznys vztah se tvoří často několik let.

Jak probíhá networkingová akce?

Networkingová akce je specifická tím, že všichni její účastníci mají zájem o navazování nových byznys vztahů. Můžete si ji představit jako pravidelné moderované setkání s dalšími členy firemní komunity CCT, kde získáte a prohloubíte byznys vztahy, obchody a doporučení na další služby. Pořádáme networkingové snídane, obědy, večeře, kávy o třetí a čaje o páté. Každé akce se zúčastní 15 až 20 hostů. Ovšem pořádáme také akce sportovního a společenského charakteru.

Na které sportovní a společenské networkingové akce se můžeme v sezoně 2022/2023 těšit?

Pravidelně pořádáme Tenisový, Badmintonový a Golf CCT Cup. V tenise a badmintonu se hraje čtyřhra, aby se mohli zapojit všichni.

Rádi bychom uspořádali VIP networking na Baníku nebo VIP networking na hokeji. Zrovna tyto akce jsou spojené s prohlídkou stadionu, šaten hráčů a také fandění při zápase.

Mimo jiné pořádáme již šest let COOL ples, degustace výborných vín a premiových rumů. Sedmý ročník COOL plesu nás čeká poslední pátek v lednu 2023.

V čem jsou vaše networkingové akce jiné?

S mým mužem velice dbáme na příjemnou přátelskou atmosféru spojenou s výborným jídlem a pitím.

Kterou akci byste vypíchla?

Naším největším networkingem a zároveň společenskou akcí je Inspirujte se, prosím!, při níž se potká kolem osmdesáti hostů z různých oblastí byznysu. Na začátku probíhá krátký networking a pak můj manžel a zároveň majitel CCT Martin Kovalský vede roz-

hovor s inspirativní osobou z byznysové sféry. V roce 2022 proběhlo Inspirujte se, prosím! v Ostravě. Hosty byla Zlata Holušová (zakladatelka a majitelka festivalu Colours of Ostrava), Ivan Cap (majitel společnosti RIMGO s.r.o.) a Radomír Hynar (majitel Veterinární kliniky MVDr. Radomíra Hynara v Opavě).

Kde se akce pořádají?

Naše networkingové akce pořádáme po celé České republice, konkrétně v Praze, Českých Budějovicích, Brně, Ostravě, Opavě a Olomouci.

Plánujete se rozšířit i do dalších měst či krajů?

Určitě. V průběhu let 2022 a 2023 se chceme rozšířit do všech krajů České republiky.

Komu byste doporučila navštívit vaše networkingové akce?

Naše networkingové akce jsou otevřeny pro všechny majitele společností, top manažery ale také pro startupové nadšence, kteří jsou úplně na začátku. Hlavním cílem každé networkingové akce je budovat nové byznys vztahy, prohloubit ty stávající a hledat možnosti spolupráce napříč různými obory.



O networkingu a byznys vztazích nám více pověděla Karolina Kovalská, ředitelka CCT Česká republika.



Networking CCT v Praze



Networking CCT v Brně



Online CCT networking



Networking CCT v Brně - SALONČ4



Marek Odehnal předávání Certifikátu podnikatelské kvality



Networking CCT v Ostravě - GOLF PARK LHOTKA



Networking CCT v Praze - Absolutum Wellness Hotel



Tenisový turnaj o pohár CCT - Ridera Sport a.s.



Tenisový turnaj o pohár CCT - Ridera Sport a.s.



Networking CCT v Českých Budějovicích Hotel a restaurace Kliška



CCT BADMINTON OPEN v Ostravě - Ridera Sport a.s.



VIP networking CCT na Baníku



VIP networking CCT na Baníku



Vánoční večírek CCT



Workshop CCT s Peterem Urbancem



Networking CCT v Brně



Networking CCT v Olomouci



VIP networking a workshop CCT v Beskydech - Hotel & Garden U Holubů



CCT GOLF CUP 2021



Networking CCT v Praze



Networking CCT v Brně



Networking CCT v Českých Budějovicích
Hotel a restaurace Klíka



Networking CCT v Ostravě - Food Atelier Davida Valíčka



Networking CCT v Olomouci



VIP networking a workshop CCT v Beskydech - Hotel & Garden U Holubů



Networking CCT v Ostravě - Finanční svoboda, s.r.o.



Charitativní golfový turnaj CCT - Srdce na pravém místě, z.s.



Bowlingový turnaj CCT v Brně



Bowlingový turnaj CCT v Brně



Tenisový turnaj CCT v Ostravě - Ridera Sport a.s.



Networking CCT v Ostravě - Skalka family park s.r.o.



CCT BADMINTON OPEN v Ostravě - Ridera Sport a.s.



Networking CCT v Ostravě - Dům kultury Poklad



CCT Golf Cup 2022



Networking CCT v Českých Budějovicích Hotel a restaurace Kiliha



CCT GOLF CUP 2021



Networking CCT v Olomouci



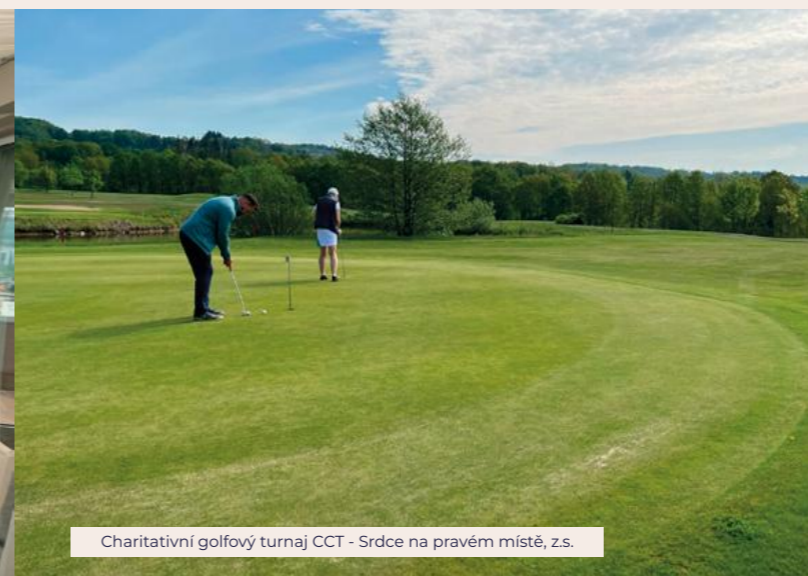
Networking CCT v Praze



CCT Golf Cup 2022



Networking CCT v Praze



Charitativní golfový turnaj CCT - Srdce na pravém místě, z.s.



Networking CCT v Praze

Ve čtvrtek 22. září 2022 jsme uspořádali CCT Golf Cup 2022 v atraktivním prostředí areálu Golf Resort Black Bridge v Praze. Děkujeme všem účastníkům za skvělou atmosféru. Poděkování patří také našim produktovým partnerům, kterými byli společnosti: MP Coffee s.r.o., SM-DATA, a.s., Brand Gifts, a.s., Bezlepík s.r.o. a Loklok, s.r.o.



Networking CCT v Ostravě - Skalka family park s.r.o.



CCT Golf Cup 2022



Networkingové odpolední grilování ve Štramberku - Štramberk Sapa



Networkingové odpolední grilování ve Štramberku - Štramberk Spa



CCT Golf Cup 2022



Tenisový turnaj CCT v Ostravě - Ridera Sport a.s.



Networking CCT v Českých Budějovicích Hotel a restaurace Klíka



Networking CCT v Brně - Kreativní studio Mitty



Networking CCT v Opavě



Networking CCT v Olomouci



Workshop CCT s Petrem Bernadičem



Tenisový turnaj CCT v Ostravě - Ridera Sport a.s.



Networking CCT v Praze



Vánoční večírek CCT

Inspirujte se, prosím!

Největší networkingová akce, kterou Czech Cool Trade pořádá. Jde o setkání plné byznysové inspirace a networkingu. Martin Kovalský, jednatel společnosti CCT, vede rozhovory s inspirativními osobnostmi. Jeho pozvání přijali například Zdeněk Pohlreich, Václav Brabec nebo Zlata Holušová.

David Mitáš



Inspirativní rozhovor se Zlatou Holušovou



Inspirativní rozhovor s Ivanem Capem



Inspirativní rozhovor se Zlatou Holušovou



Inspirativní rozhovor s Radomírem Hynarem



Na autech mě baví pocit svobody a dobrodružství

David Kiša si splnil sny snad každého muže. Jeho společnost B of B cars zastupuje v České republice známé luxusní značky Jaguar a Land Rover, má spokojené zaměstnance a vracející se a hlavně rozrůstající se klientelu. Za uplynulých 13 let působení na zdejším trhu se jeho společnost téměř šestkrát rozrostla co do počtu zaměstnanců a prodala téměř dva tisíce nových aut.

Davide, jaké jsou vaše sny do budoucna?

To je nyní docela těžké říci. Ten největší pracovní sen jsem si splnil, ale když nad tím přemýšlím, tak dalším velkým plánem je rozvíjet náš byznys týkající se veteránů, zejména Jaguar a Land Rover. Konkrétně jejich nákup, renovaci, servis a následný prodej. Do dnešního dne jsme realizovali již několik úspěšných renovací, přivezli ze zahraničí opravdu krásné kusy, včetně několika modelů legendárního Jaguar E-TYPE. Začínáme tedy logicky uvažovat, zda pro tyto historické vozy a vlastně i celou veteránskou činnost nenajdeme nějaké speciální místo. Ale o tom třeba někdy příště.

Dobře, zeptáme se zase za rok. Napadá mě, proč jste si vybral podnikat právě v automotive?

Obor automotive si vybral mě (směje se). V roce 2005 mi má kamarádka půjčila vůz Land Rover Discovery 3 – to bylo vůbec poprvé, kdy jsem seděl ve velkém, pohodlném autě, které splňovalo mé požadavky a představy o svobodě za volantem. Ta stejná kamarádka mi pak zavolala, že se uvolnilo manažerské místo u tehdejšího soukromého importéra značek Jaguar a Land Rover v České republice. Nastoupil jsem tehdy na pobočku v Ostravě – soukromý importér měl totiž ve větších městech své vlastní prodejní zastoupení. Měl jsem zkušenosti z předchozího podnikání v módním průmyslu, z mezinárodního obchodu a také čistě korporátního byznysu v telekomunikacích. Tehdy to byl tedy jen další krok v kariéře, který ale nakonec určil mou další budoucnost. Po změně globálního vlastníka Jaguar Land Rover nastala i změna způsobu dovozu vozů do Česka, soukromý importér se jako mezičlánek zrušil a s tím i celá jeho prodejní síť. To byl rok 2008 a v roce 2009 jsem nového importéra požádal o to, zda bych nemohl

v Ostravě Jaguar Land Rover nadále dělat. Licenci a důvěru jsme už jako B of B cars dostali.

Vašemu segmentu se stabilně daří. Coby člověk pohybující se v tomto oboru, kde vidíte automobilovou dopravu za deset let?

Myslím si, že hodně bude záležet právě na segmentu. Prémiové, případně luxusní značky, kde patříme i my, budou mít stále svou klientelu. Je možné, že střední třída již nebude mít tolik možností si koupit vlastní auto, a proto možná budou využívat více služeb sdílení – osobně ale vůbec netuším, zda je tento obchodní model vůbec životaschopný. Jediné, co nyní vím, je, že klientela našeho segmentu sdílet vozy nebude. Do hry určitě zasáhne autonomní řízení, vodíkové a jiné alternativní pohony, ale jinak je to opravdu věštění z křišťálové koule.

Například o prodeji vozů čistě přes internet nám říkali už někdy před 14 lety, měla to být otázka, z pohledu roku 2008, jen dalších několika málo let. No, ten trend nastupuje až nyní a to velmi pozvolna, alespoň tedy u nás v Evropě.

Dalším silným ekologickým trendem budoucnosti je elektromobilita. Fandíte jí?

To, že se elektromobilita přímo spojuje s ekologií, je za mě velká komunikační chyba, která tomuto jinému způsobu pohonu zasadila, alespoň u nás, velmi těžkou „imidžovou“ ránu. Z mého pohledu by měla být elektromobilita výhradně komunikována jen jako další z alternativ k tradičním motorům, se všemi plusy i mínusy, které k ní patří. U nás platí jedno – kdo do našeho čistě elektrického Jaguaru sedne, ten je z vozu nadšený. Každý si pak jen musí určit, zda je pro jeho

potřeby elektromobil vhodný, či nikoliv. Já jsem rozhodně příznivec plně elektrických i hybridních pohonných ústrojí.

Váš obor je nesmírně tvůrčí. Odkud čerpáte inspiraci?

Všude kolem. Z každé akce, kterou navštívím, každý časopis, který si prolistuju, každý e-mail, který mi přijde. Mám v tomto pohledu hlavu i mysl otevřenou. Takže když něco pokládám za zajímavé, uložím si to, vyfotím si to, nebo to rovnou přepeču kolegům s dovětkem: „to je docela dobrý, mrkni na to“. Mí kolegové pak vědí, jak s takovou informací naložit.

To musí být radost mít takové kolegy. Co vás ještě na práci těší?

Obecně mi dělá radost, když se věci posouvají dopředu. Například zavádění nových procesů v naší clientské péči – ať už ze strany prodeje, nebo servisu. V týmu B of B cars si pojmenujeme problém či příležitost, navrhne několik řešení, vybereme to nejlepší, určíme odpovědnosti, termíny. Pak, když daná věc je schopna se během pár týdnů dát do praxe, mám opravdu radost. Je to opravdu něco jiného, než jsem zažíval ve velkých korporacích.

Zavzpomínejte ještě dál: Jaké těžkosti jste museli v B of B Cars v průběhu let překonat?

S oblibou říkám, že v byznysu i v životě je to jako jízda na sinusoidě. Stoupáte i klesáte, tak to prostě chodí. Těžký byl určitě začátek v roce 2009, pár zaměstnanců, osobní záruky za podnikání, prostě všechno, nebo nic. Druhé období přišlo při stavbě našeho nového sídla, showroomu a servisu v jednom mezi roky 2015 a 2016, ty náklady a stres si asi každý dokáže představit.



Byla to sázka na jednu kartu a absolutní důvěra v budoucnost Jaguar Land Rover. Ale ustáli jsme to, potkalo se to s výraznou produktovou ofenzivou výrobce, rozšířili jsme tým, museli nastavit novou hierarchii firmy, procesy a odpovědnosti.

Nemůžu opomenout těžké období od března 2020. Provozně jsme to ale nakonec zvládli, nepropouštěli jsme, nedělali zbrklé kroky a zachovali jsme naši zaměstnaneckou filozofii postavenou na dlouhodobé spokojenosti a loajalitě.

Důsledky pandemie a dalších událostí budeme nadále pocítovat, každému je známá složitá situace u výrobě nových vozů. Na druhou stranu to přineslo i změnu v nákupním chování, které přesně odpovídá základnímu vztahu poptávky i nabídky.

Stmelující filosofie je důležitá. Bez čeho byste se ještě v práci neobešel?

Víte, možná to bude znít jako fráze, ale jsou to právě „mí“ lidé. Dovolím si říct, že u nás dlouhodobě pracují jen ti, kteří prokázali dostatečnou kvalitu

na to, aby mohli zastupovat značky Jaguar a Land Rover. U nás to není žádná one man show, kolegové mají v mnohých ohledech lepší znalosti i dovednosti než já, což je naprosto správné a pro rozvoj firmy potřebné.

Jaké další plány máte?

Přál bych si, aby do našeho byznysu našli cestu i mí synové. Abych jim mohl předat zkušenosti, časem také celou firmu. Ale to je zatím hodně vzdálené. Jinak to již není úplně o materiálních věcech, ale spíše o zážitcích. I s kolegy si chceme dělat radost, takže postu-



prvními kroky budujeme náš vlastní závodní motorsportový tým, k dispozici máme nyní již dva námi upravené vozy Jaguar pro vytrvalostní závody. Různě po Evropě skupujeme veterány a youngtimery. Jinak řečeno – budujeme projekty, které rozšiřují náš základní byznys a poskytnou nám další obchodní i marketingové příležitosti.

Co vás v podnikání dokáže rozčílit?

Obecně mě štve lidská bezohlednost a hloupost. To, že čím dál tím méně platí podaná ruka či gentlemanská dohoda. Na druhou stranu si myslím, že v české společnosti roste počet lidí, kteří chtějí pomáhat druhým. Jde to vidět na různých sbírkách, které se pořádají ať už pravidelně nebo jednorázově kvůli přírodním katastrofám, válce, pandemii. Naše firemní kultura je tak také nastavená a dle mého názoru by to tak měla mít každá úspěšná firma.

Pojďme spolu nahlédnout do vašeho soukromí. Jak vypadá váš den od rána do večera?

Běžný pracovní den vypadá asi tak, že kolem šesté hodiny ranní vstávám, před sedmou jsem již v kanceláři, kde si u snídaně přečtu či se podívám na zprávy. Den je následně protkaný schůzkami, pravidelnými i operativními poradami s managementem, ale i běžnou administrativní prací. Kolem šesté večer opouštím budovu firmy, za deset minut jsem doma – rád pak nasednu na kolo či volím jinou fyzickou aktivitu. Některé dny jsem mimo kancelář, například na golfu, ale ten je pro mě pracovním nástrojem, nikoliv odpočinkovou aktivitou.


Když se řekne luxusní vůz, co bychom si měli vybavit?

Bude to jednoznačně ten pocit, když do něj sednete a projedete se v něm. Nejde to exaktně popsat, prostě cítíte, že to je ono, ale napadá mě třeba to ticho a pohodlí, které máte v našem Range Roveru. Vlastně nejedete, ale plujete. Taková luxusní jachta na kolech.

A závěrem: Co vás baví na autech?

Jednoznačně je to pocit svobody a dobrodružství. To, kdy cesta znamená cíl. Mám to tak už od dětství, často si při svých cestách vzpomenu, jak jsme jezdili na dovolenou ve Škodovce 120, vyjížděli jsme se zapadajícím sluncem a na místo přijížděli s rozbřeskem.

A taky mě baví to, že hodně zákazníků si k nám přichází splnit jeden ze svých životních materiálních snů. Dá se říci, že k nám na showroom přijíždí stroj, ale z předávací místnosti již odjíždí s klientem nový člen rodiny, o kterého bude dobře postaráno. A to je na autech krásné.



Profesionálové pomáhají všem firmám, jako kdyby byly jejich

V kolísavém světě kapitálových trhů je společnost CYRRUS již stálicí. U investic však bohaté portfolio jejich služeb pouze začíná. O tom, jak zkušení odborníci CYRRUS GROUP pomáhají malým a středním firmám, jako kdyby byly jejich, jsme si povídali s jednatelem CYRRUS CORPORATE SOLUTIONS, Markem Hatlapatkou.

📷 David Mitáš

**Marku, představte nám,
prosím, na úvod strukturu
CYRRUS GROUP.**

Skupinu CYRRUS lze nejuvýstižněji popsat jako wealth management firmu. Svým klientům poskytujeme kvalitní služby v celé šíři jejich investičních, finančních a podnikatelských potřeb. Před více než 25 lety jsme začínali jako obchodníci s cennými papíry, postupně však rostly jak potřeby a nároky našich klientů, tak naše možnosti a schopnosti je saturovat. Dnes už zdaleka neřešíme jen investice, ale také klientům pomáháme v podnikání, poskytujeme jim platební služby nebo spravujeme jejich jmění. To, co umí v oblasti financí a podnikání vaše banka a finanční poradce, umíme také. A se vši skromností si myslím, že často lépe. A na to vše navíc nepotřebujeme gigantický aparát, velké zahraniční vlastníky za zády, ani spoustu zbytečných formalit. Máme skvělý tým pracovitých odborníků s mnohaletými zkušenostmi a vždy se snažíme najít nejvhodnější řešení pro klienta. Mnohdy přímo na míru. To je náš klíč k úspěchu.

**Vy sám se nyní v rámci skupiny
věnujete chodu CYRRUS
CORPORATE SOLUTIONS.
Můžete nám přiblížit,
čím se zabýváte?**

V rámci celé skupiny máme celkem jednoduše definovaný cíl – pomáhat podnikatelům. Klienti, kteří u nás dlouhodobě investují, mají většinou své vlastní podnikání. A dlouhé roky využívají naší expertizy v oblastech, jako je zajištění nejvhodnějšího financování byznysu, oceňování firem či majetku a další odborné analýzy. Postupem času nám přišlo líto, že vlastníci či manažeři malých a středních firem, kteří nejsou našimi investičními klienty, nemají k našim službám přístup. Jsme totiž přesvědčeni, že právě seg-

ment malých a středních podniků má v ČR omezené možnosti, jak se dostat ke kvalitnímu a přitom cenově dostupnému poradenství. Proto jsme naše zkušenosti začali nabízet i dalším podnikatelům v Česku.

Pro zjednodušení mohu služby rozdělit do čtyř oblastí. Zprvė financování. Potřebuje vaše firma kapitál? Nedsáhne na úvėr? Máte pochybnosti, zda neplatíte za dluh příliš? Nemůžete dosáhnout na dotace? To jsou typické problémy v této oblasti. Zadruhé M&A, tedy nákupy, prodeje, rozdělení firem. Nevíte, jak svůj byznys prodat? Jak stanovit hodnotu podílu odcházejícího společníka? Za kolik koupit jinou firmu, abyste nepřeplatili? Nemáte nástupce? Zatřetí jsou to analýzy všeho druhu. Chcete expandovat na nové trhy? Oceňovat majetek či nemovitost? A konečně začtvrté pomoc s řízením firmy. Chybí vám kvalitní byznys plán? Klesají vám marže, a nevíte proč? Máte ve své firmě chaos, protože manažerské účetnictví a kvalitní finanční analýza jsou pro vás cizí pojmy? To je aspoň malý výčet problémů, se kterými podnikatelům běžně pomáháme.

**Zůstaňme u pomáhání.
Vaše motto zní „Pomáháme
firmám, jako kdyby byly naše“.
Co to znamená?**

Naším potenciálními klientům vzkazujeme, že nejsme žádní samozvaní „odborníci“ od stolu, jejichž hlavní starostí je, zda mají na sobě kvalitní oblek, trendy kravatu a drahé hodinky. Všichni, kdo se v našem týmu věnují korporátnímu poradenství, mají dlouholeté praktické zkušenosti z vlastního podnikání nebo manažerské kariéry. Mnoho z nás už roky působí v jednom z nejregulovanějších a nejsložitějších odvětví – na kapitálových trzích. Víme, jak je podnikání složité a jak velkou část života podnikatelé svému byz-

nysu obětovali. Proto ke klientům přistupujeme s respektem k tomu, co vybudovali, s otevřenými očima a se snahou více pracovat než mluvit. Jsme praktičtí a rádi pracujeme s vlastníky a manažery, kteří podobně jako my nemají rádi zbytečné schůzování a formality a raději se snaží dosáhnout cíle co nejefektivnější cestou. Každá firma je jiná, každý podnikatel má jiný přístup. K problému musíme vždy přistoupit individuálně a nebyť líní. Stejně jako bychom přistupovali k řešení problému ve vlastní firmě.

**Na webu tvrdíte, že jste
„poradenský butik, který
nechce kopírovat společností“.
Čím se odlišujete?**

Já osobně si butik představuji jako místo, kde najdu odborníka, který vyřeší můj problém a já se nebudu cítit jako jeden v řadě. Místo, které neobsluhuje desítky či stovky klientů v jeden čas a chtě nechtě musí používat zkratky: předtištěné formuláře, škatulky, zobecňování problémů i způsobů jejich řešení. Kapacita našeho týmu je omezenější než u velkých poradenských firem, ale to nám zároveň umožňuje se na konkrétního klienta více soustředit a proniknout do hloubky jeho problému. Když to spojíme s pracovitostí, entuziasmem a kreativitou našich lidí, klient to pozná a ocení. Nejsme líní například dojet za majitelem firmy do nejzazšího kouta republiky. Což, jak často slyšíme od svých klientů, není v Česku tak samozřejmé. Ale jak chcete kvalitně vyřešit situaci majitele firmy z malého města na Jesenicku, když je vám zatěžko „zvednout zadek ze židle“ a přijet se podívat do jeho fabriky?

**Věřím tomu, že aby byl člověk
úspěšný a přitom i šťastný,
musí být taky pracovitý a pokorný.**





Během pandemie jste se odlišovali také tím, že jste rozšiřovali tým a expandovali pobočky. Vyplatil se tento krok?

Krise jako příležitost je otřepaná fráze. Ale platí. My jsme do posledních let ovlivněných nejprve covidem a nyní rusko-ukrajinským konfliktem vstoupili ekonomicky silní a plní myšlenek, jak naše služby posunout dál. A tento přístup evidentně zaujal i některé kvalitní lidi, kteří za sebou mají desítky let ve velkých (i zahraničních) investičních bankách a poradenských firmách. Proto jsme nyní dobře připraveni naše služby expandovat nejen k novým klientům v Česku, ale také v zahraničí, kde už působíme mimo jiné v Chorvatsku nebo na Slovensku.

Mezi vašimi referencemi najdeme jak velké a menší firmy, tak živnostníky. Máte ideálního klienta?

Vždy hledáme cestu, jak pomoci. Samozřejmě že jsou případy, kdy to prostě ekonomicky nevyhází. To se může stát hlavně u živnostníků. Ale pokud už máte firmu s obratem alespoň kolem 10 milionů korun, obvykle pomoci dokážeme. Naší hlavní klient-

elou jsou firmy s obratem v desítkách až stovkách milionů korun. Může to být rodinná firma s dvaceti zaměstnanci a obratem 50 milionů korun, jejíž majitel nemá následovníka a potřebuje pomoc s prodejem. Může to být s.r.o., které před lety založili čtyři kamarádi, ale zatímco dva z nich chtějí pokračovat, dva chtějí z byznysu odejít. Tady řešíme například ocenění jejich podílu, financování odkupu podílu zbylými podílčníky nebo hledání nových investorů. Nebo máme firmu s dobrou historií, která chce dále růst, ale zároveň hledá optimální formu financování tohoto růstu. My firmě pomůžeme emitovat dluhopisy nebo najít finančního či strategického investora. A pokud se ukáže, že firma na to ještě nedozrála, pak jí pomůžeme nastavit optimální byznys plán a někdy jsme nápomocní i s jeho realizací. Když se vrátím k otázce na „ideálního“ klienta, pak je to ten, který má otevřenou mysl a ví, co chce. Také však ví, že pro úspěch je často důležitý pohled zvenčí. Uvědomuje si, že čas strávený diskusí s naším odborníkem, sestavením dobrého byznys plánu nebo profesionálně vedeným procesem prodeje firmy se mnohonásobně vyplatí.

Marku, v CYRRUS jste už 16 let. Z analytika akciových trhů jste se vypracoval na jednatele CYRRUS CORPORATE SOLUTIONS a jednoho z předních českých investičních odborníků. Jak zpětně pohlížíte na svou cestu?

Máte pravdu, v CYRRUSu jsem strávil podstatnou část svého života. Ale uběhlo to strašně rychle. A když přemýšlím, proč se ani náhodou necítím vyhořelý, pak je to jednoznačně tím, že v CYRRUSu jdete díky odborně i lidsky skvělým kumpánům pořád dopředu a máte neomezené příležitosti. Vlastně jedinou limitou jste vy sám. Jsem toho dobrým důkazem. Vždyť jsem začínal jako junior analytik sice se zápallem, ale s minimem reálných zkušeností. Měl jsem kromě vášně pro kapitálové trhy i vlastnost, kterou u mladé generace trochu postrádám. Vytrvalost. Neměnit při prvním nepohodlí práci a nehodnotit to, co mi pracovní trh nabízí, jen podle aktuální výše platu a různých bonusů a výhod. Chápu, že to není cesta pro každého, ale já jsem jí vždy věřil a věřím. Stejně jako věřím tomu, že aby byl člověk úspěšný a přitom i šťastný, musí být taky pracovitý a pokorný. A hlavně musí mít pro to, co dělá, vášeň. A ta mne zatím rozhodně neopouští.



Unikátní řešení práce s daty



- Ukazuje výstup dat, která potřebujeme vidět
- Vše se děje automaticky, rychle a bez chyb
- Integrace různých zdrojů dat v různých formátech do jednoho systému

Maximálně efektivní propojení

Nan Tech umí propojit všechny systémy, databáze, tabulky a jiná vstupní data jasně, funkčně a přehledně na jedno místo. Veškerá data se aktualizují v reálném čase. Díky svým funkcím je uživatelsky nenáročný. Odtud bude práce mnohem efektivnější a rychlejší.

Vidíte to, co potřebujete

Ať už potřebujete vyhodnocovat cokoliv. V našem systému není nic problém. Díky grafickému zpracování klient dostane přesně to, co chce. Vše přehledně a intuitivně.



Moderní a intuitivní design



Přizpůsobení funkcí na míru



Variabilní uživatelské prostředí



Rychlost i při velkém množství dat




Bezpečnost a zabezpečení



● Ostatní dostupná řešení ● Řešení Nan Tech

✉ info@nantechbase.com 🌐 www.nantechbase.com



K PODNIKÁNÍ JAKO K ŽIVOTU, KDY I CESTA MŮŽE BÝT CÍL

Od projektového managementu, přes rizika podnikání s pohonnými hmotami až po přání být součástí inspirující komunity podnikatelů. Ale také o palčivých problémech aktuálních projektů a velkém potenciálu Ostravy. Nejen o tom jsme si povídali s jednatelem společnosti 4WARD, Davidem Kubáněm.

📷 David Mitáš

Davide, proč 4WARD?

Protože věci posouváme vpřed. Nejen, že to byla první myšlenka při hledání názvu, ale obecně projektové řízení ze své podstaty směřuje kupředu. A paliva, kolem kterých se realizujeme, jsou také v obecném pohledu hybnou silou. Chceme věci posouvat rychleji, efektivněji a účelněji.

Jak jste se dostal k projektovému řízení?

Vše začíná po studiích na ostravském magistrátu, kde jsem působil jako projektový manažer. Měl jsem tehdy opravdu štěstí, že jsem na začátku své profesní kariéry kolem sebe měl opravdu skvělé nejen kolegy, ale i nadřízené. Kdy zejména Vaškovi Paličkoví a Jirkovi Hudcovi patří můj velký dík. Na samém počátku mě tito dva nejvíce utvářeli. Hned na úvod jsem dostal příležitost se podílet na rekonstrukci Svinovských mostů a pak řídit celé oddělení strategických projektů města, což byla opravdu velká škola. Nicméně po dovršení pětiletky jsem po veřejném sektoru chtěl čerpat zkušenosti i v tom soukromém, a to hned podnikatelském. Takže jsem založil vlastní společnost.

Dnes ve 4WARD zvládneme vše od povolení a zpracování projektů, přes technické dozory, BOZP na stavbě až po projektové řízení. To vše zajišťujeme pro klienty převážně u zakázek s investičními náklady do 100 milionů Kč. Zatím. Do realizace se však nepouštíme ani pouštět nebudeme. To necháme zkušeným hráčům na již tak přesyceném trhu. Umíme pro klienty udělat i marketingovou propagaci snímkování dronem, ale to je spíše takový koníček.

Představení 4WARD by nebylo kompletní bez jednoho z pilířů vašich služeb, pohonných hmot.

Ano, PHM jsou aktuální i blízkou budoucností 4WARDu. Společnost se aktuálně velmi rychle rozvíjí v oblasti přepravy paliv. Operujeme více než desítkou moderních autocisteren, a to rozhodně není konečné číslo. Trh s palivy je však dlouhodobě velmi nestabilní a náchylný k manipulacím, zejména v rovině cen, což vidíme denně na totemech čerpacích stanic.

Náchylný k manipulacím?

To asi ale platí k trhům obecně. Existují dnes lidé, kteří jsou schopni i jediným tweetem poslat trh nahoru, nebo dolů. Pouhými výroky ovlivňují nejen své, ale i vaše peníze. Je to nebezpečný trend, protože nejen sociální média dávají jedincům do rukou obrovskou moc. Je to jistá destabilizace systému. Manipulace je asi velmi silné slovo, ale je to k úvaze a diskusi.

Jaký je tedy další vývoj vaší společnosti?

Před půl rokem by nás nenapadlo, že budeme provozovat logistickou společnost přepravující paliva. Naším cílem od vzniku 4WARDu je vybudovat životaschopnou firmu bez ohledu na to, jestli meziročně porosteme o 5 procent, 15 procent nebo vůbec.

Obecně jsou lidé růstem až posedlí. Strávil jsem dva roky v jedné polostátní společnosti, kde bylo téma růstu na denním pořádku. I když se nedařilo, vždy se na další rok stanovili větší cíle. K čemu to vedlo? K růstu nikoliv. Proto nejsem fanouškem fetišu zvaného růst.

4WARD roste zdravě, což znamená v první řadě vybudovat silné zázemí pro horší časy, a ty bezpochyby vždy přijdou, a hlavně se postarat o lidi, kteří jsou součástí našeho příběhu. Pro mě osobně je důležité vytvářet hodnoty, nikoliv hromadit statky. A jednou z hodnot, kterou obdivuji, je schopnost dávat lidem práci.

Nedávno jste oslavili sedm let. Máte přece jen nějaké cíle do 10. výročí?

Cíle jsou, byly a budou. Ale nejsou to žádné fixní mety. Vzhledem k vývoji posledních měsíců je asi můžeme nyní i poupravit. Ale kdybychom si k 10. narozeninám nadělili spuštění nějakého vlastního menšího developerského projektu, bylo by to skvělé. Ale pokud bude stále jen v plánech, neúspěch to rozhodně nebude.

Může se i stát, že 4WARD se rozdělí na dvě společnosti, a to z důvodu, že aktuálně rozvíjená logistika je skutečně náročná a k původní stavařině má daleko. Asi bychom nechtěli působit jako firma, která dělá úplně všechno a vzniku obchodní skupiny se tak nebráníme. To už je ale opravdu hodně abstraktní.

Nicméně s hlavním plánem se budu opakovat. Chceme zdravě fungovat a být součástí sítě, kde se můžeme spolehnout na partnery stejně jako se ostatní mohou spolehnout na nás.

Je firemní komunita CCT takovou sítí?

Ano. Očekávání, se kterými jsem do spolupráce s CCT šel, se naplnila.

Klub sdružuje nejen úspěšné, ale i inspirativní lidi a představuje výborný nástroj pro získávání kontaktů a vytváření vazeb. CCT je něco jako lokální, sofistikovaný LinkedIn. Bez povrchnosti a možnosti, že si mě do sítě přidá někdo s tisícovkami nesmyslných kontaktů. Každé propojení skrze CCT může mít smysl.

Chceme, aby i 4WARD byl pro ostatní členy zejména dobrým partnerem a třeba i inspirací. Nejen pro ty ostravské ale prostřednictvím CCT třeba i z jiných koutů republiky.

Když zmiňujete Ostravu, jaký je váš pohled na lokální developerské projekty?

Ostrava má vždy, stejně jako ve své historii, co nabídnout. Nicméně v poslední době jsme byli svědky několika projektů, které nebyly zrovna úspěšné. Vzhledem k blížící se recesi to s dalšími projekty bude o to složitější.

To však neznamená, že bychom je neměli podporovat. Naopak. Kanceláře, byty, služby, téměř jakýkoliv developerský projekt Ostravu potenciálně posouvá kupředu a představuje spoustu příležitostí. Investory a jejich projekty podporujeme. Hlavně, aby se dokončily a žily, protože všichni v Ostravě známe třeba skelet na ulici 28. října, který desítky let hyzdil okolí. Dnes už to naštěstí tak není.

Je nějaký projekt, kterému fandíte?

Například mrakodrap u Karoliny je velmi zajímavý a pokud se povede, bude to „atrakce“. Smekám před investorskými ambicemi. Rozhodně i výškový dům na Ostrčilově ulici



mějme pro záměry mantinely, aby se vše povedlo a něco to přineslo, jinak Ostrava obrazně řečeno umře. Mladí lidé stále odcházejí a Ostrava mezitím čelí obrovské výzvě, jak přilákat lidi z větších konkurenčních měst ČR, zatím.

Lidé stále odcházejí?

Za posledních několik let odešlo z Ostravy 15 až 20 tisíc lidí. Ta čísla jsou alarmující, ale horší je samotný trend, který nezpomaluje. Cílem nové politické garnitury musí být tento trend zpomalit, až zastavit. Otočit jej by byl obrovský úspěch. Bohužel zatím si neumím představit, že by se do Ostravy stěhovali lidé z Prahy, Brna nebo i Olomouce, která je aktuálně velmi atraktivním městem.

Úbytek lidí se projevuje také v průmyslu. Třeba místní průmyslové parky, i ten Mošnovský, mají dlouhodobě problém s nedostatkem lidí.

Jaký máte k průmyslovým zónám vztah?

Moderní průmyslové zóny historicky vznikaly z velké míry jako montovny bez větší přidané hodnoty. Chápu, zvedáte příležitosti, jaké trh nabízí. To je ale dnes potenciální problém celého regionu. Tito lidé mohou být lehce nahraditelní roboty nebo přesměrováním výroby

do jiných, na lidskou práci levnějších zemí. Absence průmyslu s vysokou mírou přidané hodnoty je rizikem nejen pro Ostravu ale i celé Česko.

Na druhou stranu se extrémně rozvíjí logistika. I díky naší výhodné poloze ve středu Evropy z toho můžeme těžit, ale nesmíme být jen tranzitní zemí, o čemž hodně svědčí stav na naší páteřní dálnici. Nicméně i logistické areály čím dál více spoléhají na automatizaci.

Co tedy může Ostrava nabídnout?

Za prvé, v mnoha částech republiky stále panuje nespravedlivé přesvědčení, že Ostrava je špinavé a smradlavé město. Kdokoliv to říká, tak tady dlouho nebyl. Ano, jako dítě jsem z Ostravy Beskydy nikdy neviděl, ale dnes je vidím každý den. Kvalita ovzduší se s minulostí nedá absolutně srovnat, stejně jako fakt, že Ostrava je velmi zelené město.

Třeba Colours of Ostrava¹ je přesně projekt, který lidem ukazuje Ostravu v pravém světle. Právě kultura v Ostravě byla vždy kvalitní a neustále se rozvíjí dále.

Za mě má Ostrava co nabídnout, ale musí se dobře postarat o své současné a hlavně i budoucí elity. V Ostravě je spousta šikovných lidí

se skvělými myšlenkami jak město posunout dopředu. Například u nás v Michálkovicích jsem se pokusil takové lidi spojit a trochu pootočit kormidlo dějin.

Máte na mysli politickou kandidaturu?

Ano, zahájili jsme politickou kampaň do podzimních komunálních voleb. Michálkovice mají velký potenciál a my tomu chceme pomoci. Lidé se do obvodu stěhují, obyvatel tak přibývá, ale rozvoj obvodu na to ne navazuje. Máme levnější pozemky než v jiných, zatím atraktivnějších obcích nebo obvodech, ale to se brzy vyčerpá. Musíme vytvořit hlavně kvalitní podmínky pro život stávajících a budoucích obyvatel. Naším cílem je moderní a atraktivní obvod, který dává životu přidanou hodnotu a chcete v něm bydlet. Obec a její technická infrastruktura tady musí být pro všechny; mladé, aktivní, starší, ale i ty pasivní.

Davide, budeme vám držet palce. Na závěr nám řekněte, co je pro Vás důležité, abyste se mohl posouvat dopředu?

Svoboda a prostor. To jsou základní hodnoty, které mi umožňují jít po mé cestě dále dopředu. A samotná cesta a hodnoty, které po ní tvoříte, je to, o co mi v životě jde.

¹ S Davidem Kubáněm jsme si povídali zrovna v době konání festivalu.



NA FIREMNÍ KULTUŘE ZÁLEŽÍ. TAK JI UKAŽTE!

Hledáte si nové zaměstnance, a dvakrát se vám nevede?

Je to možná proto, že neznáte Welcome to the Jungle, portál pomáhající lidem najít si ideální práci a firmám oslovit kvalitní zaměstnance.

Stojí za ním Jan Klusoň, který si dal za cíl pomáhat zaměstnavatelům vytvářet silný employer brand. V Česku má nyní Welcome to the Jungle na dvě stě firemních profilů. Kromě našich končin působí dále ve Španělsku a Francii. V souhrnu přináší zájemcům o práci pohled do tří tisíc firem. Pokud vám chybějí schopní zaměstnanci nebo je pro vás nábor nových talentů noční můrou, řešení je jednoduché. Vsaďte na employer branding jako jiné firmy, které najdete právě na Welcome to the Jungle.

**Welcome
to the Jungle**

WORK FOR MORE



Honzo, co řeší personalisté nejčastěji?

Nejvíce je trápí to, že jim chybějí volní lidé na trhu práce. Česko má stále nejnižší nezaměstnanost v Evropě a personalisté v Čechách se musejí s tímto stavem potýkat. Největší hlad je přitom o IT odborníky, které není jednoduché sehnat. Covid daný nedostatek ještě zvětšil tím, jak se řada firem překlápí do online světa a chce zakládat nové e-shopy a neobejdou se proto bez schopných profesionálů v oboru IT. Poptávané jsou však také kurýři, specialisté na logistiku a online marketing. V covidu zeslábl zájem o lidi v pohostinství, gastru a v cestovním ruchu. Nyní se právě v těchto oborech těžko hledají potenciální zaměstnanci, protože ti se k nim nechťejí vracet.

Jaké vnímáte budoucí trendy v HR?

Role personalistů poroste. Každá firma je olídech. Důležitý je proto tzv. employer branding a vytváření vhodné firemní kultury, což jsou klíčové úkoly a role personalistů. Rozhodující je na straně uchazečů požadavek na adekvátní mzdu, worklife balance, dobrou firemní kulturu, vztahy mezi zaměstnanci a možnost kariérního i osobnostního růstu. Pokud jde o trendy na straně požadavků zaměstnavatelů, pak vidíme, že bude posílen význam robotizace, automatizace i umělé inteligence pro lepší konkurenceschopnost našich lidí oproti odborníkům na Západě. Stávající situace vede k nižší efektivitě práce, protože u nás chybějí kvalitní stroje. V tom musíme Západ dohánět a tímto směrem půjde budoucí vývoj. Nedokážu však určit časový rámec těchto změn.

Co určuje dobrého zaměstnance?

Kromě efektivitě práce a produktivity je zásadní to, jak umí zapadnout do firemní kultury. Každá firma by měla fungovat jako sportovní tým a táhnout za jedno lano, aby byla úspěšná a mohla růst. Naopak zaměstnanec, který do firmy nezapadá, ohrožuje její hladký chod. Daná firma pak nedosahuje výsledků, jakých by chtěla.

Poradte, jak dobré zaměstnance vybrat?

Ideální je, aby výběrové řízení mělo více kol a účastno jej bylo více klíčových zaměstnanců, aby výsledek nebyl subjektivním názorem jednoho člověka. Důležitá je přitom upřímnost a otevřenost, schopnost nic nezastírat. Jak na straně firmy, tak u uchazeče. Nepotřebujete získat nového zaměstnance za každou

cenu. Hledáte člověka, který k vám do týmu bude dobře zapadat. Eliminuje se tak možné zklamání i budoucí fluktuace. Z pohledu personalistů roste význam soft skills, jako je samostatnost, prezentační dovednosti a vnitřní motivace, týmovost, u manažerů leadership. Hard skills jsou prvotní sítou, ale v dalších kolech výběrových řízení nebo pohovorů by měly rozhodovat právě zmíněné měkké dovednosti.

Co mohou firmy udělat pro to, aby byly více atraktivní pro nové kandidáty?

Musejí být vidět. A pro to, aby byly vidět, musejí mít silný employer branding, svoji značku. Dnešní kandidáti si vybírají, kde chtějí pracovat. Z našich průzkumů víme, že 95 procent zaměstnanců hledá informace o svém potenciálním budoucím zaměstnavateli. Jen pouhých 33 procent je nachází. Pro větší povědomí


o firmě je důležité být vidět na sítích, komunikovat multimediálně a využívat nové formáty komunikace, jako je video. Neznámou, záhadně působící firmu si málokdo vybere. Také je důležité ukázat svou firemní atmosféru, nejen slibovat lákavé benefity. Co velice těžko zabírá, je suchý textový inzerát.

V čem jim employer branding pomůže?

Noví kandidáti se díky silnému povědomí, které o sobě značka vytváří, hlásí k ní pro práci sami a organicky. Proto odpadá nutnost investovat do náborových inzerátů. Spolu s investováním do employee experience, coby druhého pilíře dobrého fungování pracovních vztahů, je to zásadní předpoklad pro dobrou motivaci a loajalitu zaměstnanců.

Čekají nás ještě nějaké další změny v pojetí práce?

Ano. Zmíněná automatizace se nebude týkat jen průmyslu, ale dotkne se také kancelářské práce. Cílem je urychlení, zpružnění práce. Nejde o to pracovat více a déle, ale efektivněji a produktivněji. Z praxe coby best practice mohu uvést naši centrálu ve Francii. Máme zde už tři roky zavedený čtyřdenní pracovní týden a velice se nám osvědčil. Do budoucna jej chceme zavést i v Česku. Rádi na poli employee experience udáváme správný směr.



Život je neustálým hledáním rovnováhy mezi rodinou, prací a zálibami

Co má společného kvantová fyzika s volejbalem?
Nebo ringo, sport založený na házení dvou gumových
kroužků přes síť, a podnikání v LED technologiích?
Kdo je šéftrenérem české olympioničky Gabriely Capové
a propagátorem harmonického rozvoje těla a mysli?
Ve všech případech je odpovědí jméno našeho hosta - Ivan Cap.

Přepis rozhovoru v rámci CCT akce
Inspirujte se, prosím z roku 2022

Ivane, kde začít? Stihl jste toho opravdu hodně.

Jsem prostě pozitivní člověk s chutí do života. Pochopil jsem, že vás vše, co děláte, musí bavit, a tak se podle toho chovám. Užívám si život a hledám ve všem to pozitivní. Ať s rodinou, ve volném čase nebo v podnikání. Svým dětem předávám svou zkušenost, jak ovlivnit vlastní budoucí osud: stačí mu dát jasně najevo, co vlastně chceme, a sám pro to udělat maximum, překonat spoustu překážek a hlavně vytrvat i přes dílčí neúspěchy – a osud vám to dříve nebo později splní!

Vystudoval jste Ekonomickou fakultu na Vysoké škole báňské obor Systémové inženýrství. Poté jste se stal pedagogem a na škole přednášel. Jaké to bylo období? Co vás naučilo?

Studium na gymnáziu se zaměřením na matematiku a fyziku a pak i obor Systémové inženýrství na EkF VŠB mi hodně pomohlo do všech oblastí života. Měl jsem štěstí na skvělé učitele s nadhledem, kteří nás naučili, že prakticky vše je řešitelné. Ukázali mi, jak inspirující a zábavné je hledat možná paralelní řešení. Naučil jsem se na vše aplikovat systémový přístup: „zmapovat prostor přípustných řešení, určit jeho limity, ujasnit si cílovou funkci a tím najít jejich průnik, který je hledaným optimálním řešením.“

Ve čtyřiceti letech jste opustil školu a skočil do velkého byznysu. Stal jste se generálním ředitelem a spolujednatelům holdingu dvaceti šesti firem s ročním obrátem přes miliardu a půl. Jak se to stalo?

Já mám zásadu: buď dělám věci pořádně, nebo vůbec. Jsem vizionář a taky jsem si chtěl vyzkoušet své

schopnosti v oblasti soukromého podnikání. Rozhodl jsem se opustit akademickou půdu a jít do nejistoty, a tak jsme se třemi kamarády založili vlastní leasingovou akciovou společnost.

Tím jsem rozjel podnikání, hledal další velké výzvy a zároveň pochopil, „že jen velké peníze dělají velké peníze“. Třeba bankovním pohledávkám rozumělo málo lidí, proto jsme to vzali jako výzvu a začali jsme podnikat i v tomto oboru. Časem jsme se vrhli i na oblasti výpočetní techniky, pojišťovnictví, byli aktivní v privatizačních projektech a tak dále.

Hned v začátcích podnikání jsem získal zajímavou zkušenost, které od té doby říkám „filosofie řezníka Vávry“. Byl to jeden z našich prvních klientů, který si chtěl na leasing pořídít škodovku. Jenže ani druhé předání vozidla neproběhlo bez problémů (auto přijelo buď lehce škrábnuté, nebo přišlo s neúplnými dokumenty). Pan Vávra pak přišel za mnou do kanceláře a ukončil smlouvu se slovy: „Víte pane Cap, to auto mi dává vědět, že ke mně touto cestou nechce a když to varování nevslyším, tak mi přinese jen smůlu a starosti. Já ho koupím raději za hotové.“ Nejdříve mě to zamrzelo, protože ze strany mé firmy nedošlo k žádnému pochybení, ale pak jsem mu zpětně musel dát za pravdu. Od té doby pozorně vnímám okolnosti na začátku různých projektů a ty, které od počátku provázejí jen problémy, prostě opustím.

Nápadů jsme měli dost a výsledky byly výborné. Jenže v té době mě podnikání a řešení problémů se společnými silně vyčerpávaly. Neměl jsem čas na sebe ani rodinu a přestávalo mě to bavit. K tomu mě spousta rádoby blízkých lidí podrazilo. Velice brzy jsem se musel smířit s realitou, že „dobrý skutek je po zásluze potrestán“. Proto jsem i ve čtyřiceti řekl: „A dost!“ Budu dělat to, co mě baví a zároveň užívá. Vrhli jsme

se sám bez společníků na moderní LED technologie a ještě více i na sport, cestování a především se více věnoval své rodině. Prostě jsem začal žít a od té doby jsem šťastný.

Sport a podnikání jsou ve vašem životě úzce spjaty. Nejvíce to platí asi u ringa. Můžete nám popsat vaši cestu k tomuto unikátnímu sportu?

V roce 1981 jsem v polské TV narazil na sport zvaný ringo. Jako multisportovec jsem okamžitě pochopil, v čem je tento sport zajímavý a přínosný, a začal jej propagovat na ukázkových turnajích u nás i v zahraničí. Velký zájem ringo vzbudilo například v Německu nebo na Kubě. Díky ringu jsem vlastně poznal i svou ženu, mou tehdejší spoluhráčku. Jsme několikanásobní mistři ČR, Evropy i světa. Ringo byl vlastně můj první podnikatelský impuls. Bylo třeba zajistit výrobu ringo kroužků, ale žádná z velkých gumárenských firem nechtěla jít do pro ně neznámého sportu. Půjčil jsem si tehdy od rodiny nutných 250 tisíc korun a nechal vyrobit formy na ringo kroužky. Byla to další výzva, které jsem se chopil, a stal se tak zakladatelem sportu ringo u nás.

Dnes jste dokonce viceprezidentem mezinárodní federace IRF. My jsme s Czech Cool Trade týmem měli možnost si ringo zahrát a je to náročný sport. Obzvláště fakt, že hrajete se dvěma kroužky najednou.

V tom se právě ringo liší od jiných sportů. Na jednu stranu chytat a házet kroužkem není nic těžkého, pravidla se naučíte během pár minut. Ale zároveň je to jediný sport, kde po odhození svého kroužku nemůžete ani na sekundu vypnout, ale musíte neustále periferně sledovat, jestli ten druhý kroužek neletí na vás. Vzniká spousta



David Mitáš

zajímavých situací a co se mi velmi líbí - vyhrává obvykle ten chytřejší, ten kdo více překvapí soupeře. Navíc se kategorie trojic zásadně hraje jen jako smíšená (obvykle 2 kluci a jedna holka), což má i své kouzlo!

Jste sportovec tělem i duší. Kdykoliv jsem vás viděl něco hrát, byl jste v tom nejlepší. Jak to děláte?

Jsem životním příznivcem principu kalokagathia - harmonického rozvoje těla i duše. Jak jsem už zmínil, když něco dělám, dělám to pořádně. Když jsem hrál šachy, stal jsem se v žácích krajským přeborníkem, načež si mě mezi muže vybrali TJ Vítkovice a já dokonce porazil i ruského velmistra. Mou celoživotní láskou jsou volejbal a horolezectví. Hodně si cením zdolaných cest s obtížností 7, které jsem přešel jako první na laně. Na cvičných skalách na Kružberku mám třeba sólo bez lana přeženy všechny cesty (svýjimkou „Zrcadla“ – to už jsem vyhodnotil jako příliš hazard-

ní výkon). Lezení jsem se věnoval přes čtyřicet let a naučilo mě, jak se chovat v krizových situacích a jak je důležité, s kým jste na jednom laně.

Horolezectví mi pomohlo i pochopit, že když někdy spadnete, musíte se okamžitě vzchopit a to kritické místo musíte znova co nejdříve zdolat. Jinak ta porážka zůstane viset ve vzduchu. Důležité je ale co nejdříve si ujasnit, kde jste udělal chybu, poučit se z ní, oklepat se a zkusit to znovu.

Vaší velkou láskou je volejbal. Jak vás ovlivnil?

Hrál jsem za TJ Vítkovice, mou sportovní alma mater. Volejbal mě provází i v době, kdy jsem se stal jakýmsi mecenášem kultury a sportu. Od roku 2007 dělám předsedu Volejbalového klubu Brušperk, kde teď bydlím. Když mě transformovaný vítkovický klub požádal o pomoc, během pěti let jsem na podporu získal více než šest milionů a i díky tomu jsme v sezoně

2012/13 vyhráli extraligový titul. Další rok jsem udělal vše pro to, abych přesvědčil vedení města Ostravy, že by to byla ostuda, kdyby neposkytli nutné 4 miliony na účast ostravského týmu v prestižní evropské soutěži, a my tak v další sezoně mohli bojovat s nejlepšími evropskými týmy.

Jak to tak ale v životě chodí, peníze kazí lidi a já zjistil, že lidé z vedení klubu si začali z peněz klubu „přilepšovat“ a dělají vše pro to, aby ostravský klub ovládla movitá konkurence z Frýdku-Místku. Proto jsem se před šesti lety rozhodl klub opustit a založit si vlastní. Nelíbilo se mi, jak se u nás pracuje s mládeží, jak se mrhá talenty, jak se funkcionáři některých klubů chovají ke svým hráčům nebo k rodičům naší mládeže. Vznikl tak projekt klubu Volejbal Ostrava, který spolu s Volejbalovým spolkem Ostrava aktuálně sdružuje přibližně 280 dětí. Začali jsme od píky a v minulé sezoně naši muži poprvé hráli první ligu, druhou nejvyšší volejbalovou soutěž, což považuji za velký úspěch.

Jaké to je vést klub?

Život mě už dávno naučil, že úspěch se neodpouští. Čím úspěšnější jste, tím více klacků pod nohama máte a potýkáte se se závistí. Já ale chci inspirovat lidi, dát jim prostor k realizaci. Na druhé straně jsem se i díky vedení klubu naučil ty závistivé prostě ignorovat.

A jaké máte s volejbalem ještě cíle?

Ve spolupráci s Pedagogickou fakultou Ostravské univerzity jsme rozjeli volejbalový tým Slávie, který letos poprvé univerzitu reprezentoval. Velkou motivací pro sportování v Ostravě bude i otevření nové sportovní haly na Černé louce vedle Fakulty umění, ke kterému dojde v prosinci. Je to nádherná hala, jedna z nejkrásnějších v Evropě.

Zahrajeme si v nové hale i ringo?

Ano, doporučil jsem, aby do programu využití haly byl zařazen i čas pro akademický oddíl ringa, který vznikl v rámci USK Slávie Ostravská univerzita. Kdo mě dobře zná, ví, že jsem vizionář a nebojím se vysokých cílů a jedním z nich je uspořádat v roce 2026 oficiální Mistrovství světa v ringu v Ostravě.

Ivane, vaše dcera Gabriela Capová je úspěšnou reprezentantkou ve sjezdovém lyžování. Čekali jste, že to dotáhne tak daleko? Myslíte, že to souvisí s vámi?

V mládežnických kategoriích se Gabka umísťovala v první desítce, ale stále byl u ní vidět progres. Zatímco její soupeřky z juniorských kategorií postupně odpadávaly, protože cítily, že všeho dosáhly, Gabka se neustále zlepšovala. Moje dcera je tak trochu „česká Ivce“

a do všeho jde naplno. Dokázala to třeba, když se poprvé dostala ve Světovém poháru do druhého kola. To je obrovský úspěch a skok. Místo aby v takové chvíli jela na jistotu (což všichni čekali) a obhájila jízdu z prvního kola, prostě to v druhém kole napálila!

Nikdy jsem nepochyboval, že Gabka to dotáhne až do Světového poháru a na olympiádu (startovala již dvakrát). Jak mi kdysi řekl papá Záhrobský: „Lyžování je jako cesta tunelem. Na začátku stojíš před vchodem do tunelu, který vede hodně do kopce, nevidíš světlo na jeho konci a nemáš představu, co tě vlastně čeká. Jedno je ale jisté: když tam nevlezeš, tak se na konec nepodíváš.“ A 99 procent lidí to vzdá hned nebo brzy po začátku. Ale když ve svůj sen věříte a dáte do něj všechno, máte šanci se na konec tunelu podívat. Limity (zejména zdravotní a finanční) tam samozřejmě jsou, ale nesmíte mít strach stanovit si i tyto velké cíle. Na druhé straně bez tvrdé práce a odříkání Gabky a celé naší rodiny by se to vše nepovedlo.

Sport, podnikání, život. Vše se to prolíná. Život je vlastně takovým cílevědomým celoživotním balancováním – hledáním rovnováhy mezi rodinným životem, podnikáním a koníčky.

Podíli se také na jednom opravdu velkém projektu. Naznačíte nám více?

V České republice chybí krytá lyžařská hala. Hodně se o ní už namluvilo, ale stále se nepostavila. Já si dal za cíl pokusit se to změnit. Zhruba po roční práci už máme vybrány pozemky, přislíbeny stamilionové dotace z Evropské unie a podpory regionů, protože hala by měla stát na Karvinsku. Myslím, že máme velkou šanci ji konečně postavit.

To by byl velký úspěch pro celý český sport. Na závěr nám povězte, kde se úspěšný člověk jako vy inspiruje?

Mám hodně zájmů; fotím, maloval jsem, zajímá mě astronomie, kosmonautika nebo kvantová fyzika. Pochopil jsem, že nejdůležitější je nezůstat na místě, stále se posouvat a hledat nové výzvy. Hledat souvislosti mezi zdánlivě nesouvisejícími věcmi, protože inspirace je všude kolem nás. A závěrem ještě jedno mé poznání: nebuďte ješitní a nesnažte se vše dělat sami - obklopte se lidmi, kteří některé věci umí lépe než vy, a dejte jim prostor!

Ivane, děkuji za inspirativní rozhovor. Ať se vám i Gabce dále daří!



Kreativní Studio Mitty

Ať už potřebujete fotky či video ke své prezentaci a propagaci (projděte si fotografie ke zdejšími článkům a rozhovorům), nafotit svůj produkt pro reklamu nebo na e-shop či sháníte fotografa titulní strany časopisu (titulka tohoto magazínu Vás přece zaujala), **Kreativní Studio Mitty je tu pro Vás.**

Co nabízíme:

- business fotografie pro Vaši prezentaci a propagaci,
- reklamní a produktové fotografie pro Váš e-shop,
- 360° fotografii pro lepší prezentaci produktu na webu,
- fashion fotografii vhodnou pro módní časopisy a editoriały,
- interiérové a exteriérové fotografie Vašeho podniku či firmy,
- reklamní a firemní video.



Co je pro nás samozřejmostí:

- osobní, neformální, ale přesto profesionální prostředí,
- individuální přístup,
- služby v nejvyšší kvalitě.



David „Mitty“ Mitáš
+420 733 548 858 | david@mitty.cz
www.mitty.cz | @davidmitas
@mittykreativnistudio



„Inteligentní automatizace jako nástroj pro novou generaci finančních a investičních služeb“

Řízení investic pomocí automatizovaných technologií může mít jasné výhody jak pro poskytovatele investičních řešení, tak pro investory.

Budoucnost automatizace je velké téma, a proto jsme si znovu po roce

pozvali zástupce investiční kanceláře AlgoImperial Ondřeje Trčku a Libora Stoklásku.

Cílevědomý brněnský tým se dlouhodobě zabývá moderními přístupy správy kapitálu a pánové se s námi podělili o své cenné zkušenosti.

Investiční kancelář AlgoImperial jsme si představili již v minulém roce. Můžete čtenářům osvětlit, čím se zabýváte a co bylo na počátku celého projektu?

Hlavní činností AlgoImperial je správa klientského majetku pomocí vlastních automatických obchodních systémů. Rádi bychom poukázali na jiný úhel pohledu na klasický investiční trojúhelník, kdy můžeme mluvit o jeho zploštění, jelikož tam, kde je vyšší výnos a likvidita, nemusí být nutně vyšší riziko. S rizikem striktně pracujeme od počátku akvizice až po uzavírání jednotlivých obchodních příkazů. K založení investiční kanceláře nás vedla touha změnit zastaralý pohled na principy obchodování.



Hry vyhrávají hráči, kteří se zaměřují na hřiště - ne ti, jejichž oči jsou přilepeny k výsledkové tabuli.

Kde vidíte AlgoImperial v horizontu pěti let?

V AlgoImperial poukazujeme na smysl automatizace a představujeme moderní pohled na klasický investiční svět a jeho nástroje nejen mezi institucionálními investory, ale i mezi retailovým publikem. V rámci českého legislativního rámce finalizujeme licenční řízení, které nám otevře nové možnosti růstu ve spolupráci s velkými českými i zahraničními partnery. V tří až pětiletém horizontu bychom rádi získali podíl na evropském finančním trhu jako moderní nástroj pro efektivní řízení klientských portfolií a díky automatizaci bezpečně a stabilně spravovali diverzifikovanou část svěřeného kapitálu, nehledě na tržní šoky a fáze ekonomických cyklů.

V čem vidíte za poslední rok největší pokrok kromě růstu klientské základny a majetku ve správě?

Díky společné vizi a výborným vztahům máme tu čest spolupracovat se zaběhlými, licencovanými institucemi s dlouholetými zkušenostmi na trhu, ale i začínajícími společnostmi. Propojujeme spolupráce organizátory velkých kulturních a sportovních akcí, s profesionálními sportovci a v neposlední řadě s bankovními, brokerskými a investičními domy.

Pomáhá vám v propojování i členství ve firemní komunitě CCT?

Samozřejmě. Czech Cool Trade vnímáme jako silného partnera v rozvoji a růstu společnosti. Základem společné cesty je pro nás pevné dlouhodobé partnerství, které je prospěšné pro obě strany. Vždy se snažíme každému partnerovi nabídnout přidanou hodnotu a vymyslet s ním takovou formu spolupráce, která umožní vznik synergických vazeb a užší propojení vícero aktivit, které by za jiných okolností nebylo možné realizovat.

Zmiňujete automatizaci jako jednu z vašich hlavních výhod. Co si má čtenář pod tímto pojmem představit?

Obecně je automatizace výsledkem snahy člověka o usnadnění vlastní práce pomocí strojů, softwarových programů, umělé inteligence, které jsou schopny provádět konkrétní úkony místo něj rychleji, s větší přesností, s vyšší mírou konzistence a také mnohem levněji.

Kde se nejčastěji setkáváme s automatizací procesů nyní? Pomineme-li klasické výrobní průmyslové sektory.

Kromě finančního a investičního sektoru jsou dnes automatizované nástroje a technologie využívány i v jurisdikci, lékařských oborech, překladatelství a mezinárodním obchodě. Všude tam, kde hrozí pochybení v rámci zakázek, smluv a účetnictví. Zde je nejčastěji využívána analýza textu, která je založená na metodách hlubokého učení (tzv. deep learningu) a zabývá se využitím algoritmů s velkým počtem vrstev reprezentujících data. Analýza textu poté zahrnuje analýzu velkých objemů textových dat, například lékařských dokumentů nebo účtenek výdajů, rozpoznávání vzorů a vytváření uspořádaných a stručných informací. Používá se také v pojišťovnictví, protože ve velkém objemu dat umožňuje rozpoznat podvod od pojistné události.

Setkává se běžný uživatel internetu s automatizací, aniž by to reálně vnímal?

Zcela jistě, strojové překlady existují už řadu let. Deep learning dosahuje působivých výsledků v rámci procesu přijímání slov nebo vět z jednoho jazyka a automatického překladu do jiného. Abychom toto téma pochopili, musíme si uvědomit specifický aspekt matematiky. Tím je algoritmus - přesný návod či postup, kterým lze vyřešit daný typ úlohy. Řekněme, že algoritmy počítače používají k rozhodování. Příkladem může být vyhledávač od Google. Víme, že výsledky nebyly ručně vybrány člověkem, ale zároveň tušíme, že byly nějakým způsobem vyselektovány a navrženy. U Amazonu je to právě algoritmus, který rozhoduje o tom, zda-li stojí kniha 10 nebo 100 dolarů v reakci na proměnlivou online poptávku.

Jak trend automatizace přijaly bankovní instituce a subjekty finančního sektoru?

Automatizace je středem intenzivního zájmu institucí zejména v globálním bankovním a investičním průmyslu už řadu let. Instituce nasazují nejnovější technologie v naději, že přinesou vyšší produktivitu, úspory nákladů a zlepšení zákaznických zkušeností. Využití automatizace v bankovníctví zvyšuje efektivitu řízení zdrojů a umožňuje zaměstnancům soustředit se na projekty s vyšší přidanou hodnotou. Banky využívají technologie v rámci vyhodnocení potřeb spotřebitele, vedení CRM systémů, selekce nejlepšího produktu pro investory a v rámci metodik srovnání konkurenceschopnosti a dokonce už i v komunikaci s online zákazníkem prostřednictvím chatovacích robotů - chatbotů.



Trh je nástroj na přesun peněz od netrpělivých k těm trpělivým.

Jak dnes pomáhá automatizace snižovat firemní náklady u institucí finančního světa?

Finanční instituce působí v pravděpodobně nejregulovanějším sektoru na světě, přičemž tyto společnosti vynakládají v průměru až 10 procent svých provozních nákladů na funkce související s dodržováním předpisů jako jsou oddělení compliance a risk management. Lze tedy říci, že k vyřešení rostoucích provozních nákladů spojených s regulační zátěží a potřebami klientů přední finanční instituce spoléhají ve velké míře na automatizaci firemních procesů jednotlivých oddělení.

Mluvíme tedy o efektivitě práce a úspoře času? Můžete být konkrétní? Jaké to má dopady na lidské zdroje?

Ano. Na jednu stranu si musíme připomenout, že klienti nevidí a většinou ani nepoznají, že jejich požadavky nezpracoval někdo z masa a kostí. Tito „roboti“ jsou ideální na práci s velkým množstvím dat a zaměstnanci díky nim mají prostor věnovat se intenzivnější práci se svými klienty. Automatizace ušetří firmám za rok stovky lidských pracovních hodin. Andy Haldane, hlavní ekonom Bank of England, nedávno dokonce děsil Anglii svými otevřenými názory, že automatizace nahradí v zemi až 15 milionů lidí.



Nezáleží na tom, zda je trh nahoře nebo dole. Vše, co obchodníci potřebují, je volatilita.

Jak AlgoImperial využívá a těží z automatizace v rámci svých vnitropodnikových procesů?

Pro komunikaci s klientelou využíváme vlastní CRM. Aplikaci, která nabízí klientům dokonalý přehled o vedení jejich investice. Podporuje správu více investičních strategií, tvoření firemní struktury a automatizované odesílání klientských výnosů. Firemní automatizovaný přístup k tradingu je založený na vytvoření a využití naprogramovaného kódu definujícího vstupní a výstupní podmínky, které jsou aplikovány do určitého trhu na konkrétní aktivum. Tento přístup umožňuje zcela automatické exekuce obchodů, to znamená bez fyzické přítomnosti investora či ob-

chodníka, který tak nemusí příkazy zadávat brokerovi manuálně. Výhodou tohoto přístupu oproti manuálnímu je možnost velmi rychlého a přesného backtestu a možnost provedení velkého množství početních operací pro zajištění kvalitních optimalizačních testů a testů robustnosti a realizaci transakcí.

Co si můžeme představit pod pojmem automatizovaný obchodní systém (AOS)?

AOS si můžete představit jako jeden konkrétní počítačový program, soubor pravidel, parametrů a kritérií, kterými se řídí obchodní strategie. Algoritmické obchodování využívá vzorce v kombinaci s matematickými modely, na základě kterých otevírá a uzavírá transakce. Námí vytvořený a využívaný AOS funguje čistě na matematických modelech a není postaven na tradičních přístupech využívajících technickou a fundamentální analýzu. Využívá zcela jiné principy, a to v momentech růstu či poklesu obchodovaných podkladových aktiv. AOS pracuje s reálnou cenou, je extrémně rychlý a vyhovuje mu zvýšená volatilita, ze které oproti běžným obavám těží vyšší výnosnost.

Kde vnímáte největší benefit proti obchodníkovi, který obchoduje manuálně?

AOS je oproti obchodníkovi, který zadává příkazy ručně a podstupuje zdoluhavý rozhodovací analytický proces, mnohem přesnější, rychlejší, stabilnější. Systém na rozdíl od člověka nepocituje únavu, stres, emoce a i při několikanásobném fungování má stále stabilní výsledky. Není rozptylován, netvoří zbytečné chyby a dodržuje nastavená pravidla. Správná definice podmínek pro exekuce jednotlivých obchodů je základem úspěšnosti

každého automatizovaného systému. Tyto podmínky získáváme na základě dlouhodobého pozorování nuancí na různých trzích a rozsáhlými backtesty a optimalizacemi.



Riziko se objevuje vždy, když nevíte, co děláte.

Nahradí automatizace lidskou pracovní sílu?

Směřujeme k tomu. Nicméně nikdo nepředpokládá, že v dohledném horizontu by roboti mohli plně nahradit například lidskou obsluhu klientských požadavků. Pro klienty je pohodlné, že pomocí chatbota a dalších automatizovaných funkcí mohou vyřešit své požadavky v kteroukoliv denní i noční dobu bez návštěvy pobočky. Finanční instituce ale nadále potřebují udržet zdravý vztah s klienty, aby dokázaly vnímat jejich aktuální a budoucí potřeby. I my, kteří vidíme budoucnost v automatizaci investičního a bankovního sektoru, se neobejdeme bez našich odborníků s dlouholetými zkušenostmi v oblasti poradenství, finančních trhů a správy klientského kapitálu.



Láska ke zvířatům
a touha po harmonii
na trase

Opava

Latinská
Amerika

Pro mnoho milovníků domácích mazlíčků je Radomír Hynar známé jméno. Stojí totiž v čele největší veterinární nemocnice v České republice, která svým pacientům poskytuje to nejlepší z tradiční i alternativní medicíny. Radomír Hynar však není jen špičkovým veterinářem. O své fascinující zážitky převážně z cest po Latinské Americe se podělil v následujícím rozhovoru.

Přepis rozhovoru v rámci CCT akce
Inspirujte se, prosím z roku 2022

Radku, proč jste se stal veterinářem?

Cesta to byla poměrně hrbolatá. Přírodu jsem vždy miloval a v dětství jsem chtěl být lesníkem. Ale k tomu, že jsem dnes veterinář, přispěl i můj nepříliš pozitivní vztah s matematikou. Na základní škole jsem měl ze všeho jedničky, jen z matematiky trojku a ještě k tomu pana učitele Churavého, který mi neustále opakoval, že ze mě nic nebude. Chtěl jsem mu dokázat, že nejsem úplně k ničemu a šel jsem proto na jedinou střední, kde byla matematika pouze dva roky - střední školu veterinární.

Školu jste ukončil v roce 1989. Jaké bylo studium za minulého režimu?

Během studia nám tvrdili, jak zvrácené je léčit jednotlivá zvířata. Socialističtí veterináři totiž léčí celá stáda. Hned po škole v roce 89 jsem šel na vojnu do Hlučína, kde byla perfektně vybavená ordinace s rentgeny, ultrazvuky i sono. Na vojně jsem se naučil hodně. Na rozdíl od školy, která mě naučila léčit stáda.

A bylo veterinární lékařství už v té době zároveň podnikáním?

Při studiu nás připravovali na konkrétní místo. Já měl nastoupit jako obvodní veterinář ve Vítkově. Bylo to i s bytem, což se mi hodilo, protože jsem byl ženatý a měl dítě. Ale odehrál se rok 1989 a já se místo ordinace ve Vítkově ocitl v nejmenovaném družstvu na sanitní porážce a inseminaci velkých zvířat. V roce 1991 se veterinární služba zprivatizovala a měl jsem na výběr; buď si najít práci nebo se osamostatnit.

V té době vznikla vaše ordinace?

Má tehdejší práce u velkých zvířat mě neinspirovala. Byl to čistý byznys, ve kterém vůbec nešlo o zvířata. Měl jsem ale kolegyni, která měla prostory v Opavě, zatímco já měl zkušenosti z vojny. Otevřeli jsme si spolu ordinaci a začali léčit psy a kočky. Nejprve dvě hodiny týdně, pak pět hodin dvakrát týdně a postupně to rostlo.

Dnes máte největší veterinární nemocnici v České republice s množstvím moderního vybavení. Jste unikátní i v tom, že aplikujete postupy alternativní medicíny. Můžete nám říci víc?

Veterinární medicína udělala během mé kariéry obrovský skok, hlavně v oblasti technologií. Pro nás lékaře to znamenalo naučit se pracovat s přístroji a absolvovat školení nebo stáže v zahraničí. Spoustě kolegů ten vlak ujel, ale dalším se podařilo dosáhnout evropského standardu. Dnes můžu s klidem říct, že se můžeme srovnávat s celým světem.

Co se týče alternativní medicíny, už po roce 89 jsem se zúčastnil školení homeopatie. V praxi se mi ale neosvědčila a nevěřil jsem, že by někdy mohla. Alternativní přístupy se prostě neslučují s mým primárním zaměřením - ortopedie, neurologie a neurochirurgie. Jenže jsem začal cestovat, v Latinské Americe jsem se zúčastnil několika šamanských obřadů a zažil věci, které jsem nebyl schopen vysvětlit. Proto jsem dal homeopatii druhou šanci.

Zároveň jsem pochopil, že se nestačí zaměřit pouze na daný problém. Vše má své souvislosti a je třeba na medicínu pohlížet celostně. To platí u lidí i zvířat. Jsme všichni boží bytosti a váš pes má osobnost stejně jako já nebo

vy. Samozřejmě, že zlomenou nohu musím stále sešroubovat, ale jsou případy, kdy můžu použít biorezonanci Bicom nebo nasadit bylinky. Dnes jsem takový materialistický alternativce.

Byla taková klinika váš sen?

Vždy jsem chtěl mít nemocnici a zároveň jsem věděl, že k tomu potřebuji tým specialistů. Před patnácti lety jsme z bývalého statku začali budovat základy a dnes disponujeme neurologií, ortopedií, máme kožní lékaře nebo endokrinologa. Podobné zařízení má třeba kolega v Litoměřicích, nicméně my navíc nabízíme novou hospitalizační jednotku, máme CT a věnujeme se i zmíněné alternativní léčbě. V neposlední řadě provozujeme i hotel pro psy. A hlavně máme skvělý tým; nejen lékaře specialisty, také sestřičky nebo odbornice na výživu.

V mém snu rozhodně nefigurovala alternativní medicína. Kromě zmíněných zážitků z Latinské Ameriky jsem se k ní dostal náhodou.

Jak?

Před deseti lety jsem absolvoval mozkovou příhodu. Ochrnula mi část těla a nemohl jsem pořádně mluvit. Vypadalo to na rehabilitační centrum v Hrabyni, ale neurolog mi doporučil již zmíněný Bicom. Měl ho profesor Halouzka v Olomouci, vyloženě archaický stroj velký přes dva stoly. Za měsíc terapie jsem udělal obrovský progres a rehabilitace nebyla nutná. Dostal jsem se z toho svou houževnatostí.

Dnes už vím, co za příhodou stálo. Stres. Proto jsem přehodnotil přístup k životu a dnes tomu nahoře, já mu říkám Velký nebo Energie, děkuji za zkušenost. Mimochodem má půlroční absence se v praxi nijak neprojevila. Samozřejmě, že blízcí na mě mysleli, ale nemocnice normálně fungovala. I to mě utvrdilo



David Mítáš

v tom, že jsme jen mravenečci a život bez nás jde dál.

Pojďme k vaší další vášni, kterou jsme již párkrát našli. Cestování.

Šest let poté za mnou do ordinace přišel člověk a chtěl mi prodat zcela novou biorezonanci Bicom. Odmítl jsem jej se slovy, že neléčím lidi, ale on mě dostal tím, že mají stroje pro psy, kočky i fretky. Nechal jsem se přemluvit a pak jsem kolem stroje třičtvrtě roku chodil a nadával, že jsem si pořídil těžítka za milion. Nakonec jsem zjistil, že jsem jediný veterinář v ČR s tímto přístrojem, pořádně se zaškolil a začal se věnovat alternativní terapii. Brzy se dostavily první úspěchy, slovo se začalo šířit a nakonec jsem dokoupil i sady pro terapii lidí. Dnes konkrétně biorezonanci léčím více lidí než zvířat. Tuto léčbu vnímám jako bonus, kterého se však nechci vzdát, protože cítím, že ten nahoře mi přisoudil, ať pomám i takto.

Co vám cestování po Latinské Americe dalo?

Je to nádherný kontinent s úplně jinou mentalitou. Víte, já si opravdu nepřipadám jako podnikatel. Všechny ty účty, účtenky, telefony; my z toho neustálého stresu jednoznačně blbneme. Chci žít v harmonii a řídit se intuicí; přesně to na-

cháším v Latinské Americe. Lidé tam žijí spokojeně, jsou zdraví. Když vystoupím na letišti, ať je to Caracas nebo Lima, mám pocit silného děja vu. Věřím, že v jednom z minulých životů jsem tam žil.

Zmínil jste, že máte zkušenost se šamanskými obřady. Řekněte nám o nich více.

Nikdy jsem do Latinské Ameriky neletěl se záměrem absolvovat šamanský obřad. Ale spousty věcí, které se nám dějí, jsou prostě dány. Mnohdy náhodou jsem absolvoval ayahuascové obřady v Peru a Ekvádoru, obřad Yopo ve Venezuele na břehu Orinoka nebo San Pedro v Mexiku. Pro každého, kdo stojí před touto zkušeností, je důležité nevnímat tyto látky jako drogy, ale jako cestu k mimosmyslovému vnímání. Třeba Ayahuasca je psychohalucinogenní liána, kterou šaman týden vaří a vy pak vypijete lektvar. Představte si to jak u katolíků, kteří chodí v neděli



do kostela na zpověď. No a v mnoha kmenech mají třeba jednou za měsíc obřad, který funguje jako očista. Pokud se na ní nijak nepřipravíte, jedná se pouze o tvrdou očistu, kdy vám je opravdu zle a může to z vás jít ven všemi směry. Ale pokud se připravíte a ve stavu halucinace kladete otázky, přicházejí vám obrazy, které mohou vyjadřovat a odpovídat na témata, která v sobě řešíte. Je to neuvěřitelné, ale funguje to.

Můj první obřad byl vyloženě náhoda. Při cestách v Peru jsme dorazili do kmene, který Ayahuascu vařil. Měl jsem v sobě stále nevyřešené věci se svým již zesnulým tatínkem. Během obřadu jsem se s ním tvářil v tvář setkal, zeptal se ho a on mi v objetí a v slzách vše vysvětlil. Po návratu domů jsem se o zážitek podělil s maminkou, která mi s pláčem říkala, že o těch věcech nikdo jiný nevěděl. Asi půl roku jsem z toho byl rozhozený. Při dalších obřadech už jsem byl připravený, kladl ty správné otázky a pomohlo mi to třeba i v mém podnikání.

A co další obřady, které jste zmínil?

Ayahuasca je droga ženské energie, která vás sice potrápí, ale nakonec pomůže. San Pedro je mužská droga, to je macho. Je to malý kaktus, vy si z něj kousek zobnete a v nás mužích to spustí vlnu agresivity. Ten jsem vyzkoušel a pochopil, že to není něco, co bych potřeboval zkoušet dále.

Venezuelské Yopo je semínko, které šaman rozdrtí kostí papouška Ara, a vy jej šňupnete. Má zkušenost s ním byla také náhodná, když jsme putovali kolem řeky Orinoko. Z naší výpravy jsme obřad podstoupili jen dva, ostatní se báli. Byl večer, šaman bubnoval u ohně a my najednou opustili svá těla a vzlétli nad řeku. Léтали jsme a pod sebou viděli bezvládně ležet naše těla. Připadal jsem si jak Harry Potter, akorát

bez košty. Trvalo to asi 15 minut, které mi však připadaly jako dva dny. Byl to neskutečný zážitek. Ten pocit svobody byl tak velký, až jsem z něj měl obavy. Říkal jsem si, že poletím třeba na Měsíc, ale co kdybych netrefil zpátky? Tak jsem si vesele lital nad Orinokem a dále si netroufl.

To jsou opravdu fascinující zážitky. Radku, na závěr nám řekněte, jestli máte svou životní filozofii?

Vše je o harmonii a lásce. Lásce k přírodě, zvířatům, k ostatním lidem a především lásce k sobě. Toto vše dostat do harmonie, to je moje filosofie.



Po kapkách k dokonalosti

Vzdělávání dospělých, semináře, školení, technické poradenství



Zabýváme se vzděláváním a poradenstvím v širokém spektru oborů, které zabezpečujeme vysoce kvalifikovanými guaranty a lektory s dlouhodobou praxí ve výrobních a auditorských firmách.

Naší prioritou je vždy maximální spokojenost zákazníků, pro které profesionálně připravujeme komplexní vzdělávání na míru dle podmínek a potřeb každé firmy, každého z Vás.

KAPKA PLUS s.r.o.
Krmelínská 831/44b, 720 00 Ostrava-Hrabová
IČO: 04966422, DIČ: CZ04966422
Ing. Kateřina Látalová, Ph.D.
+420 792 307 805, k.latalova@kapkaplus.cz
Karin Hamplová
+420 606 384 223, info@kapkaplus.cz
www.kapkaplus.cz



MCI

MANAGER OF CREATIVITY & INNOVATION

STUDIUM MCI OBJEVTE SVOJI KREATIVITU

Poslání studia je příprava špičkových specialistů pro oblast inovací a rozvoje inovačního potenciálu organizací. Studijní program rozvíjí kreativitu, inovační myšlení jednotlivců i týmů a podporuje uskutečňování rychlých účinných změn

Termíny studia

22.–24. září 2022 | 13.–15. října 2022 | 10.–12. listopadu 2022 | 1.–3. prosince 2022 | 15.–17. prosince 2022

Kapka plus s.r.o. | Krmelínská 831/44b | 720 00 Ostrava-Hrabová | IČO: 04966422, DIČ: CZ04966422
Ing. Kateřina Látalová, Ph.D. | +420 792 307 805 | k.latalova@kapkaplus.cz | <https://kapkaplus.cz/mci/>



PH poradce servis s.r.o.

Krmelínská 831/44b
720 00 Ostrava-Hrabová
mobil: +420 777 037 519
tel/fax: +420 596 780 107
E-mail: phporadce@phporadce.cz
IČ: 04966279

www.phporadce.cz

PH poradce servis s.r.o. se zabývá prováděním revizních zkoušek a inspekcí, BOZP a prevenci rizik, poradenskou činností, výrobou ocelových konstrukcí a strojního zařízení, montáží a opravami zdvihacích zařízení a ocelových konstrukcí.

V roce 2016 jsme převzali firmu MAGNUS a svou činnost jsme rozšířili o autorizovaný servis zvedací techniky firmy BRANO a.s., Balkancar, apod.

V této naší divizi realizujeme i veškeré další servisní, montážní a výrobní činnosti.

Účetního, doktora a faráře by neměl rozumný člověk měnit často. Ztrácí se tím kontinuita

Alespoň to tvrdí usměvavý Karel Smetana, účetní expert a auditor ze společnosti SM-DATA. Jeho účetní kancelář začala své počátky psát po revoluci v roce 1991. Uplynulo 30 let tvrdé práce a rozmanitých zkušeností v oboru účetnictví a SM-DATA poskytují mimo jiné služby virtuální účetní kanceláře. Aby ne, když pan Smetana fandí umělé inteligenci, robotizaci, integraci a optimalizaci, díky kterým zrychluje a zjednodušuje pracovní procesy u svých klientů.

📷 David Mitáš



Pane Smetano, jak vznikla vaše společnost SM-DATA?

Firmu jsem založil hned v roce 1989 na povolení tehdy ještě Národního výboru. Do roku 1991 jsem souběžně ještě chodil do práce, pak jsem dal výpověď, protože se tyto dvě aktivity nedaly skloubit. Tehdy jsem byl po převratu ekonomickým ředitelem ve firmě o 2 000 lidech. Když jsem se definitivně rozhodl podnikat a budovat si svoji firmu, měl jsem první zaměstnance hned – kolegové z mého původního týmu šli za mnou. Začínal jsem sám a dnes, po 35 letech v oboru, má společnost SM-DATA 60 zaměstnanců a roční obrát 35 milionů korun. Můj první klient byl přítom zelinář, kterého jsem oslovil, když jsem si šel tehdy k němu nakoupit. Klientům nabízíme účetnictví, daňové poradenství a audity. Také programujeme a vyvíjíme vlastní účetní program. Jsem budovatel. Vždycky jsem chtěl něco tvořit.

Co se skrývá za vaším názvem SM-DATA?

Ten vznikl náhodou. SM jsou první dvě písmena mého příjmení. Původně se firma měla jmenovat SM data systém, ale úřední chybou došlo ke zkrácení a jmenujeme se od té doby SM-DATA.

Copak máte na svém oboru rád?

Účetnictví je dynamický, neustále se mění obor. A já mám změny rád. Neplánuji ani jít do důchodu. Stále hořím - nevyhořel jsem za celou dobu, co podnikám. Změnil jsem pouze strukturu své práce. Neřeším již téměř žádnou výkonnou operativu. Jsem rád za mladou generaci, která ji má v SM-DATA na starost. Moje pozice je nyní zejména o navazování kontaktů. Začal mě bavit golf a mnohé zakázky a nové příležitosti pro nás získávám právě tam. Také jsem auditor a dělám podnikové poradenství, restrukturalizace firem a kombinace a tím se budu zabývat nadále. Stejně jako určovat další směr SM-DATA.

Jak snášíte stres, který je s vaší prací spjatý?

Dobře. Stres a vypětí, které může tu a tam nastat, přebíráme za své klienty. Život si já i moji kolegové plánujeme podle účetního kalendáře. Podnikání ve službách je o přízpusobivosti.

Jaké účetní mýty jsou mezi lidmi rozšířené?

Je to postoj: To vlastně nic není, přitom před sebou mají očividný problém. A za druhé: Již nestačí intuice. Pro jakékoliv strategické rozhodování jsou důležitá přesná včasná data. Tím myslím maximálně den stará. Aktuální in-

formace jsou v tomto ohledu zásadní. Bez nich se erudovaně rozhodovat nelze.

Vidíte do ekonomických ukazatelů mnoha firem. Co je podle vás důležité pro dobré fungování jakékoliv firmy?

Mít na strategických místech odborníky na danou problematiku. I já jsem si dřív myslel, že jsem nejlepší a vystačím si proto na vše sám, ale není to tak. Na úrovni managementu to platí dvakrát. Je důležité svěřit strategické úkoly schopným inteligentním lidem. A nechat je plnit si agendu po svém. Byť bych to sám dělal coby jejich nadřízený jinak.

Zmínili jste, že máte 60 zaměstnanců. Jak se řídí takto početný tým?

Účetnictví je náročná, individuální práce. Moji podřízení umí svou práci od A do Z. Každý je samostatný. Někteří pracují detašovaně přímo v konkrétních firmách a potkáváme se online nebo po telefonu. Bohužel dobrých odborníků je málo. Máme v týmu lidi dlouhé roky, s některými se znám 20 let. A také nám někteří přivedli do firmy své děti, za což jsem vděčný. Mění se demografie a trend doby je, že málokdy seženete člověka na celý úvazek. To bude výzva nadcházejících



1 068 856+

zaúčtovaných
faktur ročně

4 504+

daňových
příznání ročně

42 771+

výplatních
pásek ročně

2 252+

hodin
poradenství ročně

let, jak práci v týmu poté skloubit. Bude se muset změnit struktura práce, aby byli lidé vzájemně nahraditelní. Další skutečností je, že v účetnictví převažují ženy.

S jakými nástroji pracujete?

Máme lety vyzkoušené ERP software v datovém centru: pro malé klienty Pohodu, pro velké pak ERP systém Helios. Automatizace a digitalizace je v našem oboru důležitá. I malý klient s námi může data sdílet okamžitě on-

line. V rámci firemní struktury hraje důležitou roli naše vlastní IT oddělení. Softwarový trh je v Česku roztržitý a ne každý má šanci přežít. My jsme vsadili na účetní systémy, které podle mě tu šanci mají. Technicky usilujeme o to být neustále na vrcholu. U Heliosu jsme navíc autorizovaným implementačním partnerem. Dnešní účetnictví může být zcela bezpapírové. Někteří klienti to tak již mají, u dalších je to otázka vývoje. Příchod covidu nás v SM-DATA proto vůbec neohrozil. Byli jsme připraveni.

Co si máme představit pod vaší službou virtuální účetní kanceláře?

Je to klasická účetní kancelář překlopená díky digitalizaci do online světa. Tato kancelář dokáže vytěžit z dokladů maximum informací. Pro klienty umíme zajistit přípravu číselníků, kódů a předkontaktů i jejich archivaci na zabezpečeném úložišti. Usilujeme dlouhodobě o to, aby i malé firmy mohly fungovat bezpapírově a byly pružné ve svých procesech.

HELIGONKA

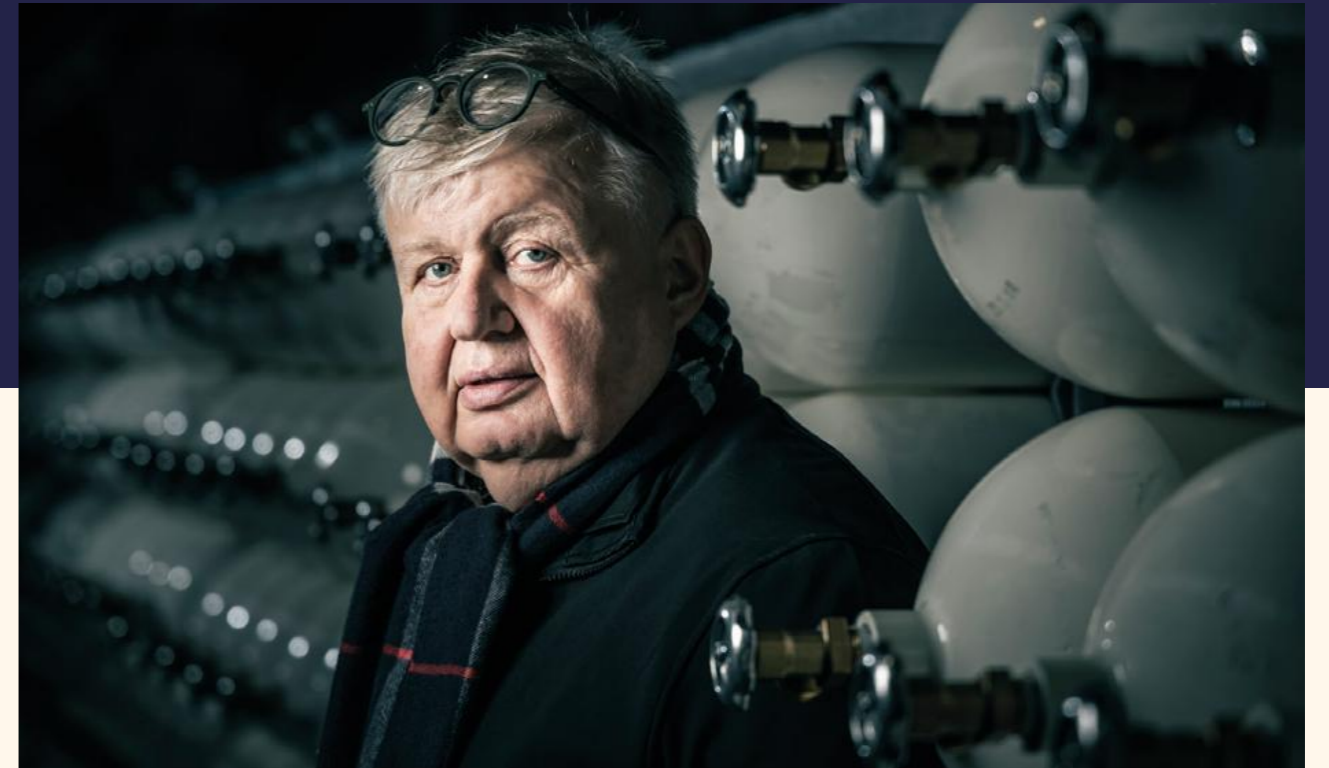


Jan Světlík

Historie a budoucnost Fenoménu Vítkovice

Za každým úspěšným podnikatelem je zajímavý, mnohdy přímo fascinující příběh. Není proto překvapením, že mezi členy firemní komunity CCT najdeme takových příběhů nespočet. Byla by škoda se o ně nepodělit, proto se majitelé a top manažeři ve čtvrtek 14. července sešli v elegantních prostorách klubu Heligonka u prvního CCT Stand-up networkingu.

Zatímco se za okny klubu ke svému druhému dni nachoval hudební festival světového formátu Colours of Ostrava, na pódiu se postupně vystřídali tři hosté. Hlavní vystupující? Nikdo jiný než úspěšný podnikatel, ostravský mecenáš a generální ředitel CYLINDERS HOLDING a.s. Jan Světlík.



Procházka bohatou historií Vítkovic

Za doprovodu dobových fotografií nás otec projektu Dolní oblasti Vítkovice, jedné z nejnavštěvovanějších památek v České republice, seznámil s historií rozlehlého areálu. Svou prohlídku jsme tematicky začali v Heligonce, kde se místo umělců a podnikatelů dříve scházeli havíři; býval zde totiž vstup do hornických šaten.

Velkou pozornost Jan Světlík upřel na známé monumenty „ostravských Hradčan“ architekta Josefa Pleskota - Svět techniky, Bolt Tower a Gong. Právě multifunkční halu a bývalý plynojem považuje za opravdový skvost, který v něm i po letech od otevření vyvolává podobné pocity jako slavná Sagrada Família v Barceloně.

Jaká je budoucnost Fenoménu Vítkovice?

Současné Vítkovice a Ostrava se s minulostí nemohou srovnávat. Když Jan Světlík, kluk z Jistebníka, před lety vystupoval na svinovském nádraží, všudypřítomnému polétavému prachu se neměl šanci vyhnout. Jako zaměstnanec Vítkovic pak mnohokrát zažil profukování pecí, po kterém neviděl ani na 100 metrů. Nicméně současné hodnoty znečištění jsou hluboko pod 1 procentem oproti šedesátým a sedmdesátým letům!

Proto Fenomén Vítkovice optimisticky hledí do budoucnosti a Jan Světlík nám představil současné ambiciózní projekty CYLINDERS HOLDING.

Jedním z nich je Lipový dvůr, rekonstrukce osmi historických domů v dřívější úřednické kolonii, ze kterých se již brzy stane domov pro desítky rodin. Monumentálním projektem a hudbou budoucnosti je pak vize Vodíkového města, které by mělo v průběhu let vyrůst v rozlehlé oblasti haldy Hrabůvka.

Jan Světlík hostům dokázal, že historie nemusí být jen vzpomínkou zakrytou vrstvou uhelného prachu. Když se nápaditá vize skloubí s odhodláním, může se historie stát motorem podnikání, kultury i cestovního ruchu. Fenomén Vítkovice je toho důkazem.

Kamil Kůs

Jak zhmotnit Realitní sen v úspěšné podnikání

Jelikož je ostravská společnost Kaktus Reality dlouholetým členem firemní komunity CCT, bylo nám ctí, že její majitel Kamil Kůs byl vůbec prvním vystupujícím nového konceptu networkingových akcí, Stand-up byznysových příběhů

Své vystoupení příhodně nazval Realitní sen.

Podnikatel tělem i duší

Kdy začala podnikatelská dráha Kamila Kůse? Možná vás to překvapí, ale již v dětských letech při hrách s kamarády. Koho z nás by napadlo prodávat květiny ve zkumavkách, navíc s designovým prvkem v podobě kapky temperových barev? Desetiletého Kamila ano.

Zkušenosti s pravým podnikáním však začal Kamil Kůs sbírat ve světě financí a pojišťovnictví, kde se těšil nejen z úspěchů, ale zároveň se musel vypořádat s prvními velkými výzvami. Další výzvou a zároveň obrovskou školou byl čas prožitý v Anglii, kam se Kamil vydal na pracovní pobyt a kde se setkal i se stinnou stránkou práce v zahraničí.

Sen? Spíše realita

Hlavní poselství Kamilova vystoupení však leželo ve firmě Kaktus reality a touze dělat realitní byznys poctivě a s ryzím proklientským přístupem. Jak? Bez moderních postupů a technologií by to nešlo, proto jsou virtuální prohlídky, používání dronů nebo propracovaný homestaging pro Kaktus reality samozřejmostí.

Nicméně vše vždy začíná a končí u lidí. Poctivě připravený, dobře informovaný a skvěle prezentující makléř, který spo-

lu s dalšími členy týmu poskytne klientovi špičkové služby; to je realita Realitního snu Kamila Kůse.

Díky tomu Kaktus reality již sedmým rokem ze svých krásných kanceláří na rušné Hlavní třídě v ostravské čtvrti Poruba nemalým dílem přispívá ke zlepšení image realitního byznysu.





Jaroslav Kotas

Jak se kovohryz stal bezlepkovým pekařem

Jak se z manažera štíhlé výroby, který netuší, co je celiakie, stane úspěšný podnikatel v oboru bezlepkových potravin? Jak to někdy v příbězích bývá, za vším hledejte ženu.

O vzniku a úspěších rodinné firmy Bezlepík se během svého vystoupení v rámci CCT Stand-up networkingu v klubu Heligonka podělil Jaroslav Kotas.



Rodinná firma z Nového Jičína

Vyučený obráveč kovů, neboli kovohryz, Jaroslav Kotas procestoval republiku jako manažer a školitel štíhlé výroby. Jeho kariéra se však stočila neočekávaným směrem, když potkal svou budoucí ženu Martinu, která má alergii na lepek. Tak se začal psát příběh Bezlepíku.

Příběh, jehož ochutnávku dostali i přítomní hosté networkingu. Jak bezlepkový chleba, tak ovesné tyčinky, které Bez-

lepík vyrábí ve spolupráci s firmou Covitar, dalším členem CCT komunity, sklídily velkou chválu.

Kolektivní přikyvování nad skvělou chutí bezlepkových výrobků bylo jen dalším z mnoha důkazů, že náročná podnikatelská cesta, na které jsou Kotasovi již deset let, stojí za všechno vynaložené úsilí.

Vytrvalost základ úspěchu

Zatím nejzářnějším důkazem a úspěchem Bezlepíku je vítězství v anketě EY Podnikatelský příběh roku 2016, do které firmu Jaroslav Kotas přes pochyby přihlásil. Výsledek? Z téměř osmdesáti firem vybrala odborná komise osm nejlepších, mezi kterými byl i Bezlepík. Poté se slova chopili čtenáři z celé republiky, kteří zvolili příběh manželů Kotasových jako ten nejsilnější ze všech přihlášených.

A co stojí za úspěchem malé rodinné firmy z Nového Jičína? Dle Jaroslava Kotase čistá vytrvalost. Vytrvalost, díky které

manželé zvládli pořídit vlastní stroje a také se v krátkém čase přestěhovat do větších prostor na hlavním novojičínském náměstí, které jinak patří bankovním institucím.

Tím největším důkazem je však množství spokojených zákazníků, kteří v Bezlepíku pravidelně nakupují. Proto můžeme s jistotou tvrdit, že příběh Bezlepíku je stále na svém začátku.

Certifikace podnikatelské kvality Czech Cool Trade

Členům firemní komunity CCT nově udělujete Certifikáty podnikatelské kvality. Můžete nám je více přiblížit?

Ano, letos jsme udělili první Czech Cool Trade Certifikáty podnikatelské kvality. Máme z toho velkou radost, protože je to další benefit pro členy naší firemní komunity. Každá společnost využívající poradenských služeb CCT v rámci firemní komunity musí splňovat podmínky certifikace. Ty dle nastavené metodiky zajišťuje odborný tým CCT.

Jak audit probíhá a jaká kritéria musí firma splnit?

Jako auditní společnost kontrolujeme z databází a veřejných zdrojů splnění námi stanovených kritérií. Zároveň čerpáme z vlastních zkušeností a zkušeností ostatních členů firemní komunity s danou firmou. Jde o tato kritéria: kritérium morálního a etického působení na podnikatelském trhu, kritérium vysoké kvality poskytovaných služeb a produktů, kritérium ekonomické stability a platební morálky, kritérium kvalitní firemní kultury a kritérium společenské odpovědnosti.

Jak kritéria kontrolujete?

Veškerá uvedená kritéria musí firma splňovat při zahájení poskytování služeb CCT a při začlenění se do firemní komunity CCT. Kritéria jsou po celou dobu kontrolována projektovým týmem CCT a zároveň ostatními členy firemní komunity. V případě nedodržení stanovených kritérií bude člen vyzván k nápravě. Bude-li nedodržení zmíněných kritérií opakované nebo ve velkém rozsahu, bude firemní členství včetně certifikace a poskytování poradenských služeb CCT ukončeno.

Jaké jsou stupně certifikace?

Certifikát podnikatelské kvality s jednou hvězdou získá firma při splnění všech kritérií během zahájení poskytování poradenských služeb CCT. Certifikát podnikatelské kvality se dvěma hvězdami získá člen firemní komunity, u kterého garantujeme kvalitu déle než dva roky. Maximální ohodnocení Certifikát podnikatelské kvality se třemi hvězdami získá člen firemní komunity, který splňuje kritéria certifikace více než pět let.

Co je cílem certifikace?

Cílem Certifikace podnikatelské kvality CCT je zajištění garance vysoké kvality firemních členů CCT. Garance podnikatelské kvality vede k velmi efektivní spolupráci a vzájemné podpoře členů firemní komunity. Certifikace CCT členům přináší prestižní ocenění jejich podnikatelské kvality vnímané kompletním podnikatelským prostředím České republiky.

O Certifikaci podnikatelské kvality nám více pověděl Martin Kovalský, jednatel CCT.





NÁŠ TÝM



Mgr. Martin Kovalský, MBA

Jednatel

Je zakladatelem a jednatelem společnosti Czech Cool Trade. Mezi jeho hlavní kompetence patří tvorba strategií firmy a její rozvoj. Tvoří nové služby podporující podnikání členů firemní komunity CCT. Členům poskytuje konzultace a nachází nové možnosti realizace společných projektů.

Odborné znalosti získal studiem Veřejné správy a regionální politiky na Slezské univerzitě v Opavě, Politologie a evropských studií na Univerzitě Palackého v Olomouci a navazujícím magisterským studiem Evropských studií a veřejné správy na Metropolitní univerzitě Praha. Je také absolventem studijního oboru Business a management zakončeného udělením titulu MBA.

Velmi pozitivně jej ovlivnil pracovní pobyt v Londýně v letech 2003 a 2004. První odborné zkušenosti získal při stáži na Ministerstvu pro místní rozvoj ČR. Pracovní zkušenosti poté získal jako projektový a obchodní manažer pro společnost COFET a.s., dále jako Key account manager a konzultant v oblasti dotací EU.

Rovněž působil v dozorčích radách Vědecko-technologického parku, a.s., nebo Ostravského informačního servisu, s.r.o. V letech 2006 až 2010 zastával funkci radního a zastupitele Městského obvodu Ostrava-Svinov a zastupitele Statutárního města Ostrava. V letech 2009 až 2015 poskytoval své služby coby asistent senátora Parlamentu České republiky. Od roku 2013 je jednatelem poradenské společnosti Czech Cool Trade s.r.o.

Volný čas rád tráví se svou ženou Karolinou, dětmi Terezkou, Julinkou a také se svými čtyřnohými mazlíčky plemene Rhodesian Ridgeback Metym a Mikym. Hraje florbal, tenis a začíná s golfem. Energii a inspiraci často čerpá v jeho oblíbeném městě, kterým je Londýn. Je velkým fanouškem londýnské Chelsea a ostravského Baníku. Z hokejových týmů fandí především hokejistům z Vítkovic. V rámci relaxace rád čte.



Ing. Pavel Dombek, MBA

Výkonný ředitel

V Czech Cool Trade působí na pozici výkonného ředitele a je zodpovědný za řízení každodenních činností ve společnosti, za strategické plánování, za vedení členů týmu, jehož je také součástí a podílí se na jednotlivých projektech. Nedílnou součástí jeho činnosti je péče o členy firemní komunity CCT.

Vystudoval obor Národní hospodářství na Ekonomické fakultě VŠB-TU Ostrava, kde získal odborné znalosti o fungování ekonomiky na regionální, národní i evropské úrovni. Tyto znalosti využívá převážně v rámci poradenství pro podnikatele, ale také jako konzultant při tvorbě finančních plánů a rozpočtů u investičních dotačních programů.

Ve volném čase se věnuje rodině, sportu a turistice. Rád navštěvuje kulturní akce, hlavně divadla a koncerty. Kvalitně si odpočine u dobré knihy nebo dokumentu.



Ing. Tomáš Melecký, MBA

Partner CCT Ostrava

Ve společnosti Czech Cool Trade působím v roli partnera. V rámci kompetencí aktivně řeším nové akvizice, vyhledávání a následné propojování společností v rámci firemní komunity CCT a taktéž komunikaci s danými zástupci týkající se marketingových aktivit či dalších možností, jak v maximální míře využít poskytované služby naší poradenské společnosti Czech Cool Trade, která svým firemním členům poskytuje služby aktivního monitoringu a realizace dotací, finančních nástrojů, efektivní obchodní a marketingovou podporu. V neposlední řadě vytvářím prostor pro budování byznys vztahů na exkluzivních networkingových akcích.

Vysokoškolské vzdělání jsem získal při studiu Ekonomiky a podnikání na Vysoké škole podnikání a práva v Ostravě. V rámci magisterského studia pak na Obchodní-podnikatelské fakultě v Karviné, spadající pod Slezskou univerzitu v Opavě. Studium MBA jsem absolvoval u European Institute of Business Studies v Ostravě.

Své praktické zkušenosti jsem téměř 10 let získával v rodinné firmě Vaříme pro Vás, ve které měl na starosti celkovou obchodní a marketingovou strategii, či vedení a realizaci nových projektů.

Již více než 10 let aktivně podporuji charitativní činnosti, jsem členem spolku „Sára dětem“, který pravidelně organizuje projekty na podporu dětské onkologie. Jsem spoluzakladatel spolku Idea spot, který se ve městě Bílovec stará o dobročinné aktivity pro místní komunitu. Jsem také ambasadorem Rozběháme Česko a zakladatelem iniciativy Rozběháme Bílovec. Od roku 2018 jsem členem Mediální komise a Redakční rady města Bílovec.

Veškerý svůj volný čas trávím s manželkou Michaelou, synem Vojtěchem a dcerou Ninou na procházkách, výletech či na kolech. Jsem juniorským mistrem ČR ve futsale, kterému se i nadále aktivně věnuji. Hraji tenis, badminton či basketbal. Miluji vaření a potrpím si na kvalitní gastronomii. Pravidelně poslouchám inspirativní podcasty a čtu knihy s tematikou osobnostního rozvoje.



Mgr. Karolina Kovalská

Ředitelka CCT Česká republika

Je ředitelkou Czech Cool Trade Česká Republika. Věnuje se organizaci a moderování networkingových akcí, jejichž cílem je budování byznys vztahů. Karolina koordinuje a řídí franšízové partnery v jednotlivých krajích.

Studovala Veřejnou správu a regionální politiku na Slezské univerzitě v Opavě a Management organizací služeb sociální práce na Ostravské univerzitě. Mnoho zkušeností s navazováním vztahů získala od roku 2008, kdy byla sociálním pracovníkem se specializací na náhradní rodinnou péči ve Fondu ohrožených dětí. Byla členem realizačního týmu v projektech z Evropského sociálního fondu ve společnosti COFET, a.s.

Od roku 2013 pomáhá manželovi Martinovi splnit si sen a vybudovat úspěšnou poradenskou společnost Czech Cool Trade s.r.o. Na plný úvazek se do CCT zapojila v roce 2018.

Volný čas tráví nejraději s rodinou. Ráda cestuje, hraje badminton, tenis a chodí na procházky s ridgebacky (firemními maskoty) Metym a Mikym, se kterými se můžete potkat nebo slyšet na pobočce CCT v Ostravě.



Bc. Miroslav Przeczek

Vedoucí projektového týmu

Miroslav působí v Czech Cool Trade na pozici vedoucí projektového týmu a stará se především o dotační pilíř Poradenství, v rámci kterého konzultuje a řeší projekty především investičního charakteru. Za téměř sedm let v Czech Cool Trade mu prošla pod rukama řada pestrých projektů z oblasti stavebnictví, strojů a technologií nebo také ze sociální oblasti. Nedílnou součástí jeho pracovní náplně je také péče o klienty v ostatních pilířích služeb.

Miroslav absolvoval bakalářské studium zaměřené na regionální geografii v rámci studia na Univerzitě Palackého. Právě studiem nabyté teoretické znalosti zaměřené na evropské sociální fondy a oblast socioekonomické geografie nabyté ho přesvědčily k tomu, že tyto znalosti chce dále rozvíjet v praxi.

Mezi jeho zájmy patří především sport a aktivní odpočinek s důrazem na fotbal, florbal, turistiku a cykloturistiku.



Ing. Jiří Franek, Ph.D.

Ekonom, analytik

Ve společnosti Czech Cool Trade působí jako externí poradce. V rámci kompetencí se zapojuje do vybraných projektů zaměřených na vědu a výzkum a řeší taktéž komunikaci se zástupci z akademické sféry.

Vystudoval obor Ekonomika podniku na Ekonomické fakultě VŠB-TU Ostrava, kde rovněž působí jako akademický pracovník. Věnuje se především ekonomické analýze, diagnostice podniku a řízení změn. Zahraniční zkušenosti získal během studia ve Finsku a Lichtenštejnsku a vyučuje v studenty programu Erasmus v anglickém jazyce. Aktivně se podílel na několika vědeckých projektech mimo jiné pro Grantovou agenturu České republiky. Hlavním odborným zájmem je ekonomická analýza podniku, manažerské rozhodování, řízení změn a znalostní management.

Ve volném čase se věnuje rodině, snoubence Andrejce a malé dceři Olívii. Zbytek času se snaží sportovat a aktivně se věnuje florbalu, tenisu a turistice. Zároveň je nadšeným chatařem a miluje přírodu. Mezi jeho další koníčky patří historie, motorismus a krásy vesmíru.



Vladimír Hrouda

Partner CCT České Budějovice

Vladimír působí ve společnosti Czech Cool Trade jako partner CCT pro České Budějovice a Jihočeský kraj. Věnuje se navazování kontaktů s novými klienty a zájemci o členství ve firemní komunitě CCT z Českých Budějovic a okolí, stejně jako moderování networkingových akcí v Českých Budějovicích. Vedle práce pro Czech Cool Trade dále působí v pozici výkonného ředitele v unikátním inspiračně charitativním projektu Pomáhej s Láďou, jehož cílem je osvěta společenské zodpovědnosti ve firmách, začlenění principů Tomáše Bati do firemní kultury, pořádání inspiračních a smysluplných teambuildingových aktivit a mnoho dalšího...

Projekt Pomáhej s Láďou je určen pro výjimečné firmy.

Projekt Pomáhej s Láďou je určen pro firmy, které chtějí být lídrem v oblasti společenské zodpovědnosti a morálky.

Projekt Pomáhej s Láďou je určen pro firmy, které chtějí změnit svět!



Ing. Aleš Kubíček

Projektový manažer

Aleš působí ve společnosti Czech Cool Trade na pozici projektového manažera. Pravidelně zajišťuje přínosy pro portfolio členů firemní komunity CCT. Garantuje aktivní dotační monitoring a poskytuje kompletní dotační servis. Specializuje se na projekty mezinárodní spolupráce, vzdělávací a investiční projekty. Při pravidelných konzultacích doporučuje klientům vhodné nástroje pro rozvoj jejich podnikání.

Odborné znalosti a dovednosti nabyl v rámci studia oboru Marketing a obchod na Ekonomické fakultě Vysoké školy báňské – Technické univerzity Ostrava. Své praktické zkušenosti s dotačním managementem získal v ostravské vzdělávací a poradenské společnosti HERTIN s.r.o., ve které pracoval bezmála 10 let na pozicích projektového specialisty a jednatele.

Většinu svého volného času tráví s manželkou procházkami po Beskydech a zařizováním společného bydlení. Rád si vyrazí s přáteli do dobré restaurace nebo na rockový/metalový koncert. Alešovou velkou zálibou je sport, a to zejména squash, kterému se věnuje na amatérské závodní úrovni.



Mgr. Kristýna Andělová

Marketingová manažerka

Kristýna působí ve společnosti Czech Cool Trade na pozici marketingové manažerky a stará se především o marketingovou podporu nejen CCT, ale také všech členů firemní komunity CCT. Tvoří obsah na sociální síti a stará se o správu webových stránek CCT. Nedílnou součástí její pracovní náplně je také marketingové poradenství a spolupráce s ostatními členy týmu.

Odborné znalosti a dovednosti získala při studiu Marketingových komunikací na Univerzitě Tomáše Bati ve Zlíně. Snaží se reagovat na současné trendy v marketingu, protože jde o obor, který se neustále vyvíjí. Proto se ve volných chvílích účastní webinářů, seminářů a ráda čte odbornou literaturu.

Volný čas tráví nejraději se svým manželem a dětmi. Ráda poznává česká města a památky, čte, navštěvuje divadla, jezdí na kole a hraje badminton.



Ing. Veronika Chudíková

Projektový manažer

Veronika působí ve společnosti Czech Cool Trade na pozici projektového manažera. Specializuje se především na projekty investičního charakteru. Při pravidelných konzultacích doporučuje klientům vhodné nástroje pro rozvoj jejich podnikání.

Odborné znalosti a dovednosti nabyla v rámci studia obchodní akademie v Ostravě a Vysoké školy báňské – Technické univerzity Ostrava. Své praktické zkušenosti s dotacemi a projekty získala na krajském úřadě v Ostravě, kde pracovala deset let na pozici ekonom pro projekty.

Volný čas tráví s rodinou. Má ráda cestování, procházky se psem, čtení, háčkování a zahradničení.



Bc. Petr Jelínek

Partner CCT pro Jihomoravský kraj

Jsem provozním ředitelem účetní firmy SM-DATA a.s. Věnuji se chodu firmy, získávání nových klientů a pečuji o ty stávající. Právě péče o stávající klienty mě vedla k tomu stát se partnerem CCT a smysluplně tak rozšířit naše služby účtárny o poradenství, které podpoří jejich další rozvoj.

Po střední ekonomické škole jsem navázal studiem na fakultě podnikatelské na VUT v Brně. Vzdělávání vnímám jako součást osobního rozvoje. Teoretické vědomosti rád aplikuji v praxi.

Ve chvílích volna rád cestuji s rodinou po krásách naší země. Dále rád jezdím na kole, sjíždím divokou vodu, čtu knihy a chodím na túry po českých horách.



RNDr. Petr Šubert

Regionální obchodní manažer CCT

Jsem vyučený matematik a celý život se pohybuji okolo počítačů. Za svou kariéru jsem pracoval na řadě zajímavých pozic a byl součástí mnoha projektů. Aktuálně se věnuji především otázkám souvisejícím s provozem a bezpečností informačních systémů. K problémům přistupuji pragmaticky a s vědomím, že zázračná řešení neexistují.

Mezi spolehlivé partnery, s nimiž spolupracuji, patří i CCT, které mi poskytuje výbornou podporu v oblasti dotačního poradenství a skvěle zvládnutý networking. A navíc je to firma, která mě baví.

Aktivně jsem se věnoval basketbalu a mám rád všechny míčové hry a rád plavu. Mou největší zábavou je však blog o bezpečnosti, který jsem nazval www.pribehrajske.cz. Mám totiž velký respekt ke všem poctivě pracujícím lidem, a když mi volaly vděčné vedoucí školních jídelen, že úspěšně donutily vedení zveřejnit smlouvy o nákupech do kuchyní, udělalo mi to radost.



Richard Kuba

Partner CCT Praha

Richard Kuba je zakladatelem a CEO pracovního portálu Bezproukály. Při založení firmy zužitkoval desítky let zkušeností z personalistiky a byznysu. Specializuje se na moderní trendy v personalistice a pomáhá HR profesionálům usnadňovat a zefektivňovat procesy v jejich společnostech. Volný čas (pokud nějaký najde) tráví Richard na výletech s rodinou nebo při posezení s přáteli. Působí ve společnosti Czech Cool Trade jako partner pro Prahu.

Firemní komunita

ABC. ENTERPRISE, a.s.
ABSOLUTUM s.r.o.
Agentura OnlineSales.cz, s.r.o.
A&H Resorts s.r.o.
AJKA - SOLUTION s.r.o.
Akademie FC Baník Ostrava z. s.
AKORD & POKLAD, s.r.o.
AKVAHELP METAL spol. s r.o.
Alkohouse s.r.o.
All podlahy s.r.o.
ANTEE s.r.o.
Aqua Solutions, s.r.o.
Asociace rodičů dětí s DMO a přidruženými neurologickými onemocněními ČR, z.s.
Asociace rodinných firem, z.s.
Atekim group s.r.o.
Baby club Kenny, s. r. o.
Bezlepík s.r.o.
BICZ a.s.
BIDLI holding, a.s.
B of B cars s.r.o.
BOLDI DANCE s.r.o.
BON 5 s.r.o.
BO OSTRAVA z.s.
BO! reality a finance s.r.o.
BOTY HORKY s.r.o.
BRAMARTRANS s.r.o.
Brand Gifts, a.s.
BrightCon s.r.o.
Budweiser Gastro s.r.o.
BUGGY fitness s.r.o.
CareGivers Company s.r.o.
Centrum rehabilitační péče s.r.o.
Bc. Lucie Cieslarová
CLIMAPEX s.r.o.
Colour Production, spol. s r.o.
COVITAR s.r.o.
Crest Communications Ostrava s.r.o.
CYRRUS, a.s.
czech futral s.r.o.
Dagmar Pyšová - Studio krása a zdraví
DART STUDIOS s.r.o.
DATASYS s.r.o.
David RIEDICH s.r.o.
DigiDay Czech s.r.o.
Dobrý tabák s.r.o.
Domácnost v plusu s.r.o.
DTO CZ, s.r.o.
DynaOptic s.r.o.

Ekolusk s.r.o.
Elysium Technologies s.r.o.
E-MOTION park s.r.o.
ENERGIA art & technology s.r.o.
ENERGO-SPACE consult s.r.o.
EP Events and Production s.r.o.
ERGO Working Space s.r.o.
European Institute of Business Studies s. r. o.
Martin Fabián Rusek
Fajn kurýr s.r.o.
FANSHOP FC Baník Ostrava s.r.o.
FC Baník Ostrava, a.s.
FEMONT OPAVA s.r.o.
Ferdigmat s.r.o.
Finančníci Planning s.r.o.
Finančníci Wealth Management s.r.o.
Finanční svoboda, s.r.o.
FLAME System s.r.o.
Fletonex s.r.o.
FM PROLES CZ s.r.o.
Focus People s.r.o.
Foxily s.r.o.
Fusion Collective s.r.o.
Garnet Peers s.r.o.
GASTRO CLASSIC s.r.o.
Genesis Invest s.r.o.
Golf Brothers, s.r.o.
Havířovský sociální podnik, s.r.o.
HC VÍTKOVICE RIDERA a.s.
Headwork s.r.o.
HERMÍNA spol. s r.o. - RESTAURANT
MICHAL
HOME-RENT s.r.o.
H R U Š K A , spol. s r.o.
HUBIO s.r.o.
Ing. Martin Hurych
Hybrid Cloud PROTECTION s.r.o.
HYUNDAI LXM motors s.r.o.
Chachar catering s.r.o.
CHALUPA interiéry s.r.o.
Imperial Invest F s.r.o.
Individual.Fitness s.r.o.
Individual for you s.r.o.
Ing. arch. et Ing. Cyril Vltavský
Ing. Veronika Horáková, PhD. LIFE
HARMONY
Inove s.r.o.
Institut vzdělávání Evy Kiedroňové, z. s.
IRESOFT s.r.o.

ITEuro, a.s.
Jakub Veverka
Jana Stůjová s.r.o.
Jiří Janča
Ing. Lucie Jandíková
Jistebník v pohybu
JOBka services s.r.o.
JUNIOR GOLF, z.s.
Kaktus reality s.r.o.
KAMIT - SYSTEM s.r.o.
KAPKA PLUS s.r.o.
Každý Prodává, s.r.o.
KLEINWÄCHTER holding s.r.o.
Kryštof Klíma
KOHOUTKOVI s.r.o.
Komerčky Real s.r.o.
KOUTEK SVĚTA s.r.o.
KRMÍM KVALITNĚ s.r.o.
Jan Kubeš
Jan Laibl
Lékaři bez hranic - Médecins Sans Frontières in Czech Republic, o.p.s.
LERAM s.r.o.
Ing. Martin Limanovský
Limanovský s. r. o.
LIVE4K media s.r.o.
Loklok, s.r.o.
LOP projekt, s.r.o.
LOP realizace, s.r.o.
Mallne Style s.r.o.
MAMUT - THERM PRO s.r.o.
MAMUT - THERM s.r.o.
Martina Baierová s.r.o.
marvin hookah lounge s.r.o.
marvin smoke s.r.o.
Mateřská škola Paprsek s.r.o.
MATTES plus s.r.o.
Bc. Libor Mattuš
MELTINGPOT z. s.
Mergon Czech s.r.o.
Mevra computers s.r.o.
Michal Matulík - MION Films
Emmanuel Michel Chilaud
David Mitáš
MONETA Money Bank, a.s.
Moneta Money - Martin Petrek
MONEY ABUNDANCE s.r.o.
Moonment s.r.o.
Mount Noble Trade spol. s.r.o.
MPA ProjektStav s.r.o.

Czech Cool Trade

MP Coffee s.r.o.
Mujrevizak.cz s.r.o.
MySenses s.r.o.
Nadační fond Konsolio
Nadační fond Kulíšek nedonošeným dětem
Nadační fond MY TREES
Nano4people s.r.o.
Nan Tech, s.r.o.
NEO FINANCES Academy s.r.o.
NEO FINANCES s.r.o.
NetDirect s.r.o.
NUBEO Technologies s.r.o.
ODEHNAL & PARTNEŘI s.r.o.
OMLUX, spol. s r.o.
OSTRAVA SQUASH KLUB z. s.
Ostravská sportovní z.s.
Martin Otto
PARA HOCKEY OSTRAVA z. s.
Parite PRO s.r.o.
PARTEA profi s.r.o.
Patrik Bogdalík - Big Cars
PEGASUS Service s.r.o.
PEKÁRNA HRUŠKA, spol. s r.o.
PERFECT TRAINING s.r.o.
PETILO, z.s.
Petra Hanzelová
PH poradce servis s.r.o.
PH úklidy s.r.o.
PIXBO STUDIO s.r.o.
Alexandr Pokrovskij
POLAR televize Ostrava, s.r.o.
POL-SKONE CZ s.r.o.
PREZZA s.r.o.
PROCORTEX s.r.o.
Profi systems security s.r.o.
proHR leaders s.r.o.
PrPom, s. r. o.
PŘEDVÝBĚR.CZ s.r.o.
Půjčovna lešení Ostrava s.r.o.
P21, z. s.
Quantum soft s.r.o.
RAVVER s.r.o.
Real Estate Academy s.r.o.
Reborn Food s.r.o.
REDROAD s.r.o.
Rentalit s.r.o.
Ridera Sport a.s.
Petra Richterová, DiS.
RIMGO s.r.o.

Rokudis s.r.o.
R3STAV s.r.o.
Martin Řehka
SAB Finance a.s.
Sappex servis s.r.o.
SATUM CZECH s.r.o.
Saves help, spolek
Securing s.r.o.
SeePOINT s.r.o.
Seven Development s.r.o.
Shopsys s.r.o.
Skalka family park s.r.o.
SlajIT - Hello World, s.r.o.
SLAMA GARDEN s.r.o.
SLEZSKOMORAVSKÉ KOMINICTVÍ s.r.o.
Slezský fotbalový club Opava a.s.
Slůně-svět jazyků, s.r.o.
SM-DATA, a.s.
SNABYTEK COMPANY s.r.o.
SOCION CZ s.r.o.
Socionika consulting s.r.o.
SOLBIEN a.s.
SOLIDSUN s.r.o.
Sonner s.r.o.
SparkTECH s.r.o.
Speed Fox s.r.o.
Splněné dětské přání, o. s.
Sportovní a rekreační zařízení města Ostravy, s.r.o.
Radek Srb - poskytování služeb BOZP
Radek Srb - poskytování služeb v požární ochraně
Srdce na pravém místě, z.s.
start.jobs a.s.
Statek Domašín, a. s.
Stavby COMPLET s.r.o.
Stavby Střechy Komíny s.r.o.
Stolárna na statku s.r.o.
STQ real s.r.o.
Středisko vzdělávání s.r.o.
Studio CMYK Ostrava, s.r.o.
Klára Šašková
Martina Šuhajová
Tábory v Beskydech, z.s.
TEEN enterprise, z.s.
TopCNC s.r.o.
TP Optometry s.r.o.
Tři věže s.r.o.
U Holubů, s.r.o.

Uklidator.cz, s.r.o.
Unamisteel s.r.o.
Unie ROSKA - reg. org. ROSKA ČESKÉ BUDĚJOVICE, z.p.s.
UNljobs.cz s.r.o.
UNIKOV Steel spol. s r.o.
UP 271 s.r.o.
VACLAVINEK s.r.o.
Váš IT KONZULTANT, s.r.o.
VEGALL Pharma s.r.o.
Vehementa office center s.r.o.
VETERINÁRNÍ KLINIKA MVDr. Radomíra Hynara s. r. o.
VIAVAL s.r.o.
VIAVIS a.s.
Vinice Srb, spol. s r.o.
Virtuální realita, s.r.o.
VÍTKOVICE ARÉNA, a.s.
Ing. Miroslav Vlach - OKR Mastermind
VLTAVA LABE MEDIA a.s.
VS-NETCOM s.r.o.
VY & Partneři s.r.o.
V4 Tax, s.r.o.
Westlogic s.r.o.
Zdeněk Wetter
wflow.com Czech Republic s.r.o.
Woodman production a.s.
WORKLIVE CZ s.r.o.
WORKOUT CLUB PARKS s.r.o.
ZaseBrand s.r.o.
zkouška 1
ZUUM Group s.r.o.
1 RADOST s.r.o.
3ADVOKÁTI s.r.o.
3group s.r.o.
4WARD s.r.o.
5Promotion s.r.o.

Podporujeme rozvoj vaší firmy!

Jsme poradenská společnost Czech Cool Trade. Poskytujeme poradenské služby aktivního monitoringu a realizace dotací, finančních nástrojů, efektivní obchodní a marketingovou podporu. V neposlední řadě vytváříme prostor pro budování byznys vztahů na exkluzivních networkingových akcích. Pro firemní členy CCT se nám podařilo získat dotační podporu 4 301 mil. Kč a zprostředkovat přes 802 mil. Kč v realizovaných zakázkách.

U všech členů firemní komunity CCT garantuje jejich profesionalitu, kvalitu, společenskou a podnikatelskou odpovědnost! Komunita Czech Cool Trade nyní zahrnuje přes 350 firem, z toho více než 1200 majitelů a top manažerů. Mezi členy firemní komunity CCT patří například: FEMONT OPAVA s.r.o., OMLUX, spol. s r.o., MONETA Money Bank, a.s., VÍTKOVICE ARÉNA, a.s., BrightCon s.r.o., HC VÍTKOVICE RIDERA a.s., SATUM CZECH s.r.o., Ridera Sport a.s., FC Baník Ostrava, a.s., Mergon Czech s.r.o., Colour Production, spol. s r.o., VLTAVA LABE MEDIA a.s., DTO CZ, s.r.o., UNIKOV Steel spol. s r.o., IRESOFT s.r.o., AKVAHELP METAL spol. s r.o., Sportovní a rekreační zařízení města Ostravy, s.r.o. a mnoho dalších.

1 Obchodní a marketingová podpora

Obchodní podpora formou vyhledávání a propojování vás se zájemci o vaše služby/produkty. Zajistíme vám také propojení na ověřené dodavatele nebo prezentaci vašich nabídek spolupráce. V rámci marketingové podpory vám vytvoříme obsah s doporučením a budeme sdílet vaše vybrané příspěvky na všech sociálních sítích. Prezentovat vás budeme i na webových stránkách CCT. Součástí služeb CCT je také financování firem skrze zvýhodněné účelové i neúčelové úvěry nebo zvýhodněné telekomunikační služby.

3 Networking a byznys vztahy

Budujeme obchodní vztahy mezi členy firemní komunity. Pravidelně pořádáme networkingové akce v Praze, Brně, Opavě, Českých Budějovicích, Ostravě a Olomouci. Setkání se účastní majitelé firem a zástupci top managementu. Sdílejí se know-how, zahajují se obchodní partnerství a získávají se přínosné informace z odborných témat. Jedná se o networkingové snídaně, obědy, kávy o třetí, čaje o páté a večere. Pořádáme také sportovní eventy jako tenisové, badmintonové a golfové turnaje. Populární jsou inspirativní večery, na kterých již vystupoval Zdeněk Pohlreich, Václav Brabec, Eva Kiedroňová, Zlata Holušová a další byznys inspirativní osobnosti.

2 Dotace pro podnikatele

Budete mít svého projektového manažera, který vám bude aktivně vyhledávat dotační příležitosti, a nemůže se stát, že o nějakou přijdete. V případě zájmu vám zajistíme celý projektový management při realizaci dotačního projektu, který podpoří rozvoj vaší společnosti.

4 Benefitní programy

Pro majitele a top manažery firem realizujeme praktická studia MBA. Vaším klíčovým zaměstnancům přinášíme exkluzivní benefitní investiční program ZIP.

Galaxy



Vysoce kvalitní vakuové termoláhve, jejichž vzhled přizpůsobíme Vaším marketingovým záměrům (logo, firemní barvy, aktuální komunikační grafika, apod).



Absolutní vítěz

galaxycollection.eu

info@brandgifts.cz



Brand Gifts

- GIVE RESPECT -

EKONOMIKA POD JEDNOU STŘECHOU

Postaráme se o vaše účetnictví,
mzdy a úřední agendu.

Proč právě SM-DATA?

- Klientům u nás nasloucháme;
- nejsme jen účetní, propojíme vás s lidmi, které potřebujete;
- víme, jak zefektivnit vaše podnikání;
- šetříme vaše nervy i peněženku;
- obsloužíme vás odkudkoliv.

Zajímá vás digitalizace firemních procesů, čeká vás fúze společnosti nebo uvažujete o změně informačního systému s podporou dotací?

Hodte starosti za hlavu a **zavolejte nám.**

Kontaktujte mě:

Bc. Petr Jelínek
tel. 733 537 547
jelinek@smdata.cz

