

Czech Cool Trade

For Business Magazine





#JSMECCT

CCT ve znamení významných změn

Právě držíte v rukou čtvrté vydání exkluzivní ročenky CCT For Business magazine Czech Cool Trade, která vám otevře dveře do světa firemní komunity a poradenské společnosti CCT. V tomto čísle se s vámi podělí o své zkušenosti například Václav Brabec, majitel mnoha úspěšných firem a fotbalového klubu Baník Ostrava. Naším cílem je inspirovat vás rozhovory s významnými českými podnikateli a příběhy úspěšných firem. Seznámíte se s týmem CCT a získáte cenné informace o naší poradenské společnosti.

S potěšením oznamujeme, že v letošním roce se Karolina Kovalská stala jednatelkou společnosti Czech Cool Trade. Společně nyní vedeme tuto dynamicky se rozvíjející poradenskou společnost. Spojení našich sil přináší klientům výrazné přínosy, protože díky kombinaci našich zkušeností a odbornosti můžeme nabídnout inovativní řešení a strategické poradenství, které posílí podnikání a podpoří dlouhodobý růst. Navíc propojení mužského a ženského pohledu na firemní podnikání nám umožňuje lépe porozumět potřebám našich klientů a přinášet ještě efektivnější řešení.

CCT vstupuje do roku 2024/2025 s významnými změnami. Připravujeme nový rebranding, který vás bude seznamovat s naší novou identitou pod zkratkou CCT. Tento krok nám umožní expanzi do dalších evropských zemí. Získali jsme dotaci přes 3 miliony korun na projekt Digitalizace, který zavede nové ERP nástroje a nabídne našim firemním klientům inovativní digitální platformu pro obchodní růst. V roce 2025 plánujeme zahájit budování evropské firemní komunity. Těšíme se na spolupráci a nové příležitosti, které tyto významné změny přinesou.

Chtěli bychom na tomto místě poděkovat všem zástupcům firem z naší firemní komunity za důvěru a dlouholetou spolupráci. Jsme rádi, že máme příležitost podporovat růst vašeho podnikání, vašich firem. Děkujeme také celému týmu CCT za bezvadně odvedenou práci a výbornou firemní kulturu, která nám přináší příjemné a tvořivé prostředí pro realizaci našich poradenských služeb.

Vážené čtenářky, vážení čtenáři, věříme, že si každý z vás zde najde novou inspiraci a energii k rozvíjení svého profesního života.

Přejeme vám pevné zdraví a vašim firmám úspěch.

Přejeme krásné a inspirativní čtení



Mgr. Martin Kovalský, MBA
& Mgr. Karolina Kovalská

Jednatelé CCT



4 **Václav Brabec** Těším se, až Baník odehraje na Bazalech mistrovské utkání



12 **Eva Kiedroňová** Rodičovství považuji za největší projekt našich životů



42 **Radim Pélucha** Štěstí se skrývá v obyčejných věcech

20 **Pavel Dombek**
Naši klienti mají vysoké ambice a já jsem hrdý, že toho můžeme být součástí

28 **Martin Listopad**
Hackerem může být kdokoliv

34 **Odvážný krok k úspěchu: Proč sáhnout po dotacích?**

36 **David Kubáň a David Placzek**
Projektové řízení s know-how miliardových projektů, ale s flexibilitou projektů z hobbymarketu

48 **Petr Konečný**
Opravený penzion v srdci Lhotky s „Bistrem pod Platanem“

56 **Síla networkingu: Budovat byznys vztahy může i introvert**

58 **CCT GOLF CUP a COOL Ples**

59 **Inspirujte se, prosím!**

60 **Momenty z networkingových akcí CCT**

64 **Karel Smetana**
Chcete vybudovat firmu, na kterou budete hrdí? Musíte jí dát všechno.

70 **Soutěž S For Business Magazínem CCT do světa!**

78 **Libor Tománek a Petr Holuša**
Investoři se mohou spolehnout, že ziskovost a zdraví projektů jsou naší prioritou

92 **Jan Miketa**
Interiér vám dodáváme komplexně na míru

102 **Vojtěch Antoš**
Provozovat resort bylo mým snem už při nástupu na střední školu

106 **Proč je obchodní a marketingová podpora klíčová?**

108 **Helena Valo, Kamila Juříčková a Hana Wiedermannová**
Nadační fond Kulíšek podporuje ročně na 1000 předčasně narozených dětí z Moravskoslezského kraje

114 **Výhody pro klienty? MBA, ZIP a Eventy na přání!**

124 **Náš tým**

130 **Jaroslav Baďura**
Magazín Patriot: Od webu k prosperujícímu vydavatelství

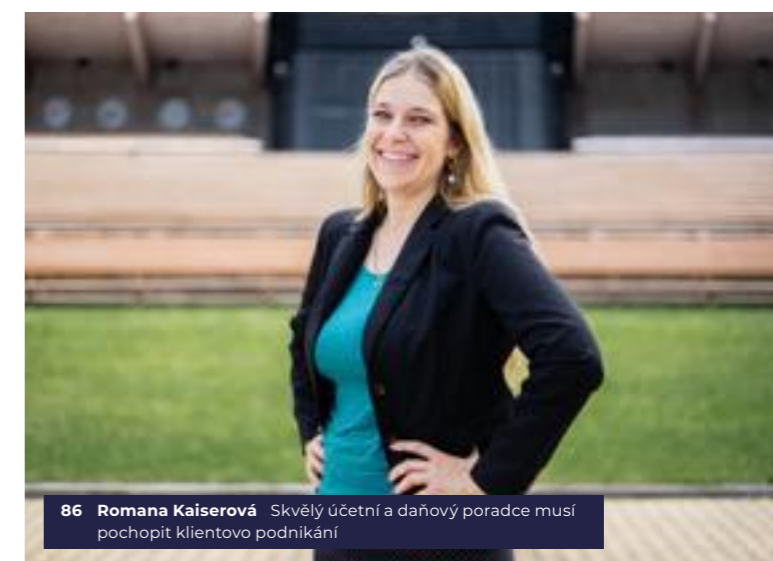
134 **Kateřina Látalová**
Kreativita a tvořivá síla patří k tomu nejlepšímu, co v lidech je...

140 **Certifikace podnikatelské kvality Czech Cool Trade**

142 **Firemní komunita Czech Cool Trade**



72 **Ivo Vondrák** Andrej Babiš mi říkával, ať si založím svoje hnutí



86 **Romana Kaiserová** Skvělý účetní a daňový poradce musí pochopit klientovo podnikání



116 **Jan Pavelka** Od vzdělávání na míru po expertní poradenství – Asociace rodinných firem pomáhá firmám v jejich růstu

Těším se, až Baník odehraje na Bazalech mistrovské utkání

Je to osm let, co podnikatel Václav Brabec koupil FC Baník Ostrava. Legendární celek byl tehdy na dně. Stabilizace klubu, evropské poháry a úspěchy akademie dokazují, že Baník ušel obrovský kus cesty. Ten největší úspěch se však odehrál mimo fotbalové hřiště. S Václavem Brabcem jsem mluvil na konci června ve stejný den, kdy Ostrava dala zelenou výstavbě nového stadionu na Bazalech.

 Jiří Buchta

Václave, právě jste se vrátil z magistrátu, kde bylo podepsáno memorandum k výstavbě nového stadionu na Bazalech.

Jaké jsou vaše pocity?

Vůbec poprvé jsem se osobně zúčastnil zasedání zastupitelstva. Zajímalo mě, jaká se kolem tématu povede rozprava. Jsem příjemně překvapen, protože vůbec nikdo nebyl proti. Dopadlo to nad očekávání dobře. Jen to potvrzuje, jak je Baník, a s ním de facto celá Ostrava, spjat s Bazaly.

Cítíte, že město projekt stadionu na Bazalech podporuje?

Ano, potkal jsem spoustu zastupitelů a radních a u nikoho jsem necítil negativní přístup. Samozřejmě probíhala debata, jak moc jsou Bazaly poddovány, jestli se zde stadion vejde a jak to bude s parkováním. Na vše ale odpověděla studie, kterou město na začátku tohoto roku zadalo. Upřímně můžu říct, že z ostravské radnice cítím pro záměr postavit městu nové Bazaly podporu. Zatím to vypadá velmi dobře.

Jaké jsou vaše první zážitky z Bazalů?

V lednu 2016 jsem se stal majitelem Baníku a bylo to tehdy náročné období. Na Bazalech, které už tehdy klubu nepatřily, ani nefungovalo topení. Vlastně tam nefungovalo vůbec nic. Tuším, že v roce 2013 koupilo Bazaly město a několik let nevědělo, co s nimi. Vůbec se do nich neinvestovalo a Bazaly byly ponechány napospas.

Pamatuji si, jak jsem tam seděl i čtrnáct hodin denně a snažil jsem se zorientovat, co jsem to vlastně koupil. Když jsem však poprvé stál pod tribunou, okamžitě na mě dýchlo kouzlo Bazalů. Začal jsem si klást otázku,

proč tady vlastně Baník nemůže hrát. Asi rok a půl zpátky jsem se rozhodl, že udělám vše pro to, aby tady Baník zase hrál.

Stalo se před rokem a půl něco konkrétního?

Byl jsem na pravidelném setkání s fanoušky v jedné známé hospodě. Na každém předchozím setkání se někdo zeptal, kdy budeme mít nový stadion. Příznávám, že už jsem z toho byl trochu rozhořčený. Když padla otázka i ten večer, zeptal jsem se celé hospody. „Co byste si vybrali? Titul, nebo stadion?“ Všichni jednohlasně zařvali, že stadion. A to jsme se ne bavili o Bazalech, ale obecně o stadionu.

Ten večer jsem si uvědomil, jak moc je pro fanoušky Baníku důležité mít svůj vlastní domov, a začal jsem na tom pracovat. Když jsem hledal volnou lokalitu, Bazaly mi pořád někde vzadu blikaly. Vybavují si, že dva až tři roky před mým příchodem se začalo vykládat, že Baník už tady nemůže hrát. Po roce bádání jsem nezjistil proč. Začal jsem se bavit se zástupci města a radnice se po čase rozhodla zadat vypracování studie. Jejím výsledkem jsme byli sami překvapeni.

Je však velmi důležité zmínit, že jsme stále na začátku. Ale po dnešním zastupitelstvu mám pocit, že Ostrava fotbalový stadion na svém území chce a dřív nebo později tady stát bude. Jsem daleko optimističtější než před rokem a moc se těším, až Baník odehraje na Bazalech mistrovské utkání.

Proč je pro vás důležité, aby měl Baník svůj stadion?

V prvé řadě jsme jediné ligové mužstvo, které hraje na atletickém stadionu. Stadion ve Vítkovicích, kde od roku 2015 hrajeme mistrovská utkání, je kolaudován jako atletický.

Například tam jsou průchozí koridory, což není ve fotbale možné. Nejsou uzpůsobeny bufety nebo zázemí pro hospitalitu, které vytvářejí zážitek z návštěvy sportovního utkání. Klub z nich navíc profituje, proto musí být na úrovni.

Dalším faktorem je trávník, který za mého působení neprošel regenerací. I díky atletickým mítinkům, jako je Zlatá tretra, dostává zabrat. Od nové sezóny navíc bude ve Vítkovicích hrát i B tým, který postoupil do druhé ligy, a Bazaly, kde doposud hrál, nesplňují kritéria.

Ale hlavní je atletická dráha, kvůli které je špatná viditelnost na hřiště a chybí kontakt mezi hráči a fanoušky. Znáám spoustu fanoušků, kteří jezdí na všechny výjezdy, ale na domácí zápasy nechodí.

A to jsem nezmínil, že nemáme šanci do Ostravy dostat mezinárodní utkání. Za poslední roky hrála naše reprezentace asi desetkrát v Olomouci a minimálně třikrát na novém stadionu v Hradci Králové. V Ostravě ani jednou.

Před třiceti lety byly v Ostravě čtyři stadiony, kde se dala hrát mistrovská utkání, dnes ani jeden. Přitom Ostrava je fotbalová, možná nejfotbalovější město v celé republice. Pro Baník je daleko důležitější dnešní memorandum než to, že jsme se po čtrnácti letech dostali do předkola evropských pohárů.

Opravdu to tak cítíte?

Baník mám z celého srdce rád a cítím to tak. Navíc mám v životě něco za sebou a umím vyhodnotit, co je důležitější. Když v příští sezóně skončíme třetí, co to bude znamenat v historii klubu? Stadion ale přežije nás všechny a pro Baník a pro celou Ostravu s jejím širokým okolím bude mít nesmírnou hodnotu.





Máte představu, jak by měl vypadat?

Ze začátku mě ani tolik nezajímalo, jak bude stadion vypadat, ale čím víc o tom přemýšlím, bylo by špatně na tak mýtickém místě postavit něco škaredého. Představte si, že stadion bude vkusně zasazen do kopce a modrobílou barvou bude svítit nad Ostravou. Bude to nádherný pohled a Bazaly se stanou reprezentativní dominantou města.

Slyšel jsem, že chcete, aby součástí bylo i muzeum.

Ano, Baník je totiž úzce spjat s historií a tradicemi Ostravy. Můžeme se bavit o tom, jak se kdysi horníci ze svých výplat po pár korunách skládali na Baník nebo jak z centra na Slezskou pěšky šplhaly davy třiceti tisíc lidí. Ostrava byla vždy surovější město, je prostě svá. Ostraváci proto chtějí být na něco hrdí a Baník jim to emoční pouto dává.

S tím souhlasím. Pamatuji si na mistrovskou sezónu v roce 2004. Můj táta, se kterým jsem chodil na všechny zápasy, byl moc šťastný, že jsem zažil něco podobného, jako on na přelomu 70. a 80. let.

Takových příběhů jsou spousty. I mí vrstevníci vzpomínají, jak je otec vzal poprvé na Bazaly a jak byli fascinováni. Třeba můj vnuk zatím neumí říct děda, ale gól už řekne. Když jej dcera večer převléká z dresu do pyžama, ztropí scénu a v dresu nakonec i spí. To emoční pouto se prostě předává z generace na generaci.

Naši fanoušci výsledky prožívají a všechno dělají naplno. Ne všichni hráči, kteří do Baníku přijdou, se s tím vyrovnají. Když se nedaří, fanoušci z nich svléknou dresy. Zato když se daří, hráči jsou za bohy. V jiných městech to takové není.

Má Baník takovou pozici jen v Ostravě nebo i za hranicemi města?

Baník není městský klub, ale krajský, pokud se nebavíme rovnou o celostátním významu, protože dnes už velmi dobře vím, že přitahuje pozornost lidí z celé republiky. Havířov, odkud pocházím, je město Baníku. To samé Frýdek-Místek nebo Karviná. Když hrajeme v Karviné, tři čtvrtiny stadionu fandí Baníku. Četl jsem dotazník, co se lidem v republice vybaví, když se řekne Ostrava. Na prvním místě byl Baník. Když se zeptáte na Moravskoslezský kraj, Baník je druhý za Beskydami.

Jaký je dnešní Baník ve srovnání s tím, který jste kupoval?

Když jsem před osmi lety přišel, klub byl zadlužený a dokonce byl návrh na insolvenční. Byl na tom špatně nejen ekonomicky, ale i personálně. Museli jsme také obnovit vztah s fanoušky, kteří předchozímu vedení nedůvěřovali. A také se zástupci města či kraje, stejně tak vlastně s celým fotbalovým prostředím. První roky to byla opravdu řehole.

Postupnými krůčky jsme zlepšovali viziibilitu a výsledky Baníku. Nemluvíme pouze o A týmu, ale také o mládeži, která určitě patří mezi tři nejlepší akademie v republice. Myslím, že se nám podařilo Baník stabilizovat po všech stránkách a nyní už rosteme. Mám kolem sebe skvělé lidi, v čele s ředitelem klubu Michalem Bělákem, na které spoléhám. Právě díky lidem, kteří dělají svou práci dobře a já jim mohu věřit, to pro mě není tak vyčerpávající. Na začátku jsem dělal vše sám, hodně věcem jsem nerozuměl a dělal chyby.

Zmínil jste mládež. Té se aktuálně opravdu daří.

Je to úspěch pro celý Baník, protože akademie znamená jeho budoucnost. Máme za sebou nejúspěšnější sezonu pro naši mládež za dobu, co jsem v klubu. Ve většině kategorií jsme skončili na vrcholu tabulky. A to v některých kategoriích hrajeme s omlazenými ročníky, tedy s o rok až dva roky mladšími týmy, než mají v dané kategorii naši soupeři. Třeba B tým, který postoupil do druhé ligy, tvoří převážně odchovanci a byl nejmladší v celé lize.

Pravý úspěch akademie se však neměří umístěním v mládežnické lize, ale počtem hráčů, kteří se dostanou do A týmu. Díky tomu z ní můžeme profitovat jak sportovně, tak ekonomicky. Dnes máme v A týmu několik odchovanců - Šudák, Šín, Buchta, Grygar a nedávno ještě Kaloč a další. Tito hráči tady vyrůstali a nemusí se s ničím sžívat. Ví, jaké je místní prostředí, a ví, jaký je fanoušek Baníku. A ta vazba platí i opačně. Ostraváci mají rádi své odchovance, chtějí je vidět uspět. Proto jim odpustí věci, které hráčům mimo region neodpustí.

A co stojí za zlepšením výsledků akademie?

Jak jsem už zmínil, v Ostravě chyběla fotbalová infrastruktura. Za posledních 20 let ve městě ubylo asi 15 až 20 fotbalových hřišť. Abychom zlepšili celkovou kondici klubu, několik jsme rychle vybudovali. Spolu s Ostravou-Jih jsme na Vistě postavili několik hřišť, kde trénují všechny baníkovské dorosty. Dvě nová hřiště jsme postavili v Porubě v areálu základní školy Šoupala a z insolvenční jsme vytáhli hřiště bývalé tělovýchovné jednoty Radvanice, kde dnes trénují naše ženy. Díky této infrastruktuře je dnes naše mládež tam, kde je.



Pak je tady regionální síla Baníku. Moravskoslezský kraj patří mezi nejlidnatější v republice a Baník je velký klub. Jsem ekonom, takže si uvědomuji, že pokud správně zainvestujete, podaří se vám z těchto dvou veličin vytěžit maximum.

Dalším velkým úspěchem je postup do předkola Konferenční ligy. Baník bude po 14 letech hrát evropské poháry. Máte konkrétní cíl nebo to vnímáte jako zkušenost?

Kromě našeho bezpečnostního manažera nikdo v klubu evropské poháry jako člen klubu nezažil. Pro hráče, management, ale také pro spoustu fanoušků je to první zkušenost. Přesto věřím, že minimálně do dalšího kola postoupíme.

Těch úspěchů se aktuálně potkalo několik a jsem za to rád. Díky tomu bude nadcházející sezona jedinečná, protože se ještě nikdy v historii Baníku nestalo, aby klub hrál první ligu, druhou ligu a evropské poháry zároveň. Ale když se zeptáte fanoušků, jestli mají větší radost z pohárů, nebo memoranda, které dalo zelenou Bazalům, většina okamžitě řekne, že z Bazalů.

Jak dokážete skloubit Baník a další podnikání?

Jako ekonom jsem vždy dával přednost hlavě před srdcem. Ale u Baníku postupně vítězí srdce, za což jsem rád. Když se po dni na Bazalech přesunu do firmy, kde řešíme čistý byznys, často jedu ze setrvačnosti. Jsem stále aktivní, abych mohl pro Baník urvat co nejvíce peněz.

Ekonomická síla majitele se totiž dříve nebo později promítne do úspěchů klubu. Kdybych na tom nebyl dobře, nedovolil bych si postavit sedm fotbalových hřišť a na-

pumpovat do klubu stovky milionů. Nevěnoval bych tolik energie tomu, abych Baník posouval dále.

K dalšímu rozvoji klubu určitě pomůže i vaše role v Ligové fotbalové asociaci.

Máte pravdu, poslední čtyři roky působím v LFA. Před rokem a půl jsme ve spolupráci se Slavií a Plzní prosadili transparentní tendry na vysílací práva na pět let za čtyři miliardy korun. Od příští sezony tak poteče do českého fotbalu trojnásobek peněz.

Fotbalové prostředí v Česku to posune zase o kus dále, a to jak sportovně, tak z hlediska zázemí, hřišť nebo hospitality. Vše se to nabaluje a my můžeme snít o tom, že jednou bude mít český fotbal stabilně pět účastníků v evropských pohárech. A to je samozřejmě velmi dobrá zpráva pro Baník a pro Ostravu a další důvod mít v Ostravě skutečně odpovídající fotbalový stadion.

Václave, moc děkuji za rozhovor a za vše, co pro Baník děláte.





RODIČOVSTVÍ POVAŽUJI ZA NEJVĚTŠÍ PROJEKT NAŠICH ŽIVOTŮ

Je prosluněné letní ráno a já vstupuji do nádherné zahrady Kenny Parku v Oldřichovicích. Vítají mě vyřezávané sochy medvědů, jezevců a sov. Najednou kolem proběhne skupina malých dětí z Dětské skupinky Sovičky a hned za nimi jejich chůvy. Na druhé straně areálu, ve stínu vzrostlých stromů, se u hry Cukr, káva, limonáda smějí předškoláci. Areál žije dětskou radostí. Mezitím se ke mně s úsměvem blíží dáma, bez které by zde nic z toho nebylo. Eva Kiedroňová.

Evo, kdy se myšlenka takového centra zrodila? Když se dnes procházíme zahradou, jaké jsou vaše pocity?

Jsem šťastná. Nejvíce děkuji mé partnerce, Lubce. Bez její podpory a spolupráce by Kenny Park nikdy nevznikl. Její velkolepé dílo je především tato překrásná zahrada, která celou myšlenku podtrhuje. Za neutuchající podporu děkuji také mé rodině, dětem i všem spolupracovníkům.

Kenny Park představuje jeden ze snů, za kterým jsem putovala mnoho let. Datuje se až do roku 1978, kdy jsem začala studovat střední zdravotnickou školu v oboru dětská sestra. Na praxi jsem docházela do jeslí, kde o děti sice bylo postaráno, ale zdály se mi smutné. Chyběli jim rodiče.

Už ve středoškolské vědecké práci jsem vyjádřila přesvědčení, že by děti do tří let měly být především doma s rodiči. Cítila jsem však, že také rodiče si zaslouží pomoc a zvýšenou pozornost. Maminky nemohou zůstat doma s dětmi samy. Potřebují se setkávat, komunikovat a vzájemně se inspirovat, jak o děti pečovat, aby byly spokojené a mohly se správně a zdravě rozvíjet.

Již tenkrát jsem prosazovala myšlenku výstavby Baby clubů, které by organizovaly programy pro rodiče s nejmenšími dětmi na podporu jejich citové vazby, vzájemného porozumění i zdravého vývoje. Na svém snu pracuji od roku 1985, kdy jsem začala postupně budovat síť Baby clubů Kenny po tehdejších Československu.

Mezitím si na zahradu přichází hrát další skupinka dětí. Abychom je nerušili, přesouváme se dovnitř.

Za 15 minut už jsem se setkal s třetí skupinou dětí. Opravdu to tady žije.

Máte pravdu. Přestože zrovna vidíte tři až šestileté děti z mateřských škol, primární náplní centra jsou programy pro nastávající rodiče a rodiče s dětmi do tří let. Od pondělí do pátku k nám docházejí rodiče z Třince a širokého okolí. Pro nastávající rodiče jsou nesmírně populární kurzy Péče o dítě a Něžná náruč rodičů zaměřené na správnou péči a manipulaci s dítětem v náručí. Po narození dětí jsou velmi oblíbené kurzy vaničkování a poradny o psychomotorickém vývoji dítěte.

Nejvíce rodičů zde dochází na kurzy cvičení a plavání s kojenci a batolaty. Ty jsou výjimečné nejenom krásným a čistým prostředím, citlivým přístupem a nadčasovou metodikou, ale také skladbou lekcí, které nejsou zaměřeny pouze na rozvoj playveckých dovedností, ale také na cvičení s dětmi na podporu jejich správného psychomotorického vývoje a otužování. Po plavání jdou rodiče s dětmi do sauny a poté do aklimatizační místnosti s kojícím a hracím koutkem.

Co dalšího se v Kenny Parku děje?

Od neděle do pátku pořádáme pobyty pro deset rodin s dětmi od tří měsíců do tří let nebo pro pět rodin v očekávání plus pět rodin s dětmi do pěti měsíců. Vzájemně si pomáhají a týden prožívají spolu. Nastávající rodiče vidí, na jaké výzvy se musí připravit, aby dítěti dali šanci rozvíjet se správně a využít všech svých talentů. Součástí pobytů jsou především informace o psychomotorickém vývoji, hravé cvičení a plavání s dětmi. Oblíbené jsou i přednášky pediatrů, logopedů a psychologů.

Kenny Park je důmyslně promyšlený, takže se účastníci pobytů s rodiči z kurzů potkávají, ale navzájem se neruší. Od pátečního odpoledne

do neděle pak organizujeme akce. Narozeniny, svatby, křtiny, ale také odborné akce a konference. Jsme akreditované pracoviště MŠMT a pořádáme rekvalifikační kurzy pro instruktory cvičení a plavání s dětmi. Této kombinaci je přizpůsoben také úklidový systém. Přes týden chodíme v Kenny Parku pouze v bílých ponožkách. V centru je tak čisto, že se mohou děti s důvěrou batolit po zemi.

Pobytovým kurzům se věnujete již dlouho. Jak probíhaly dříve?

Za svou kariéru jsem v hotelích a centrech zorganizovala asi 300 týdenních pobytů. Den před začátkem jsme vždy navázali veškerý materiál, sestavovali jsme dřevěné postýlky a vše pracně chystali. Po intenzivním týdnu, kdy jsme pracovali od rána do noci, jsme zase museli vše uklidit a odvézt do skladu. Díky Kenny Parku můžeme tuto energii věnovat samotným rodičům.

Center však máte více.

Ano, centrum máme nejenom v Třinci, ale také ve Frýdku-Místku, Novém Jičíně, Kroměříži a v Praze 4 - Modřanech. Ale pouze Kenny Park je připraven na pobyty, kde mohou přijet rodiče s miminko ihned po porodu, což je úžasné. Na dobrém začátku závisí všechno. Čím dříve jim předáme informace, tím je to pro ně i vývoj dítěte lepší. Nestačí si vštípit špatné návyky. Je mi velmi líto, když za mnou přichází rodiče až s problémy, ke kterým v 99 % případů došlo zbytečně, nechtíc, a to vlivem špatné komunikace a nevhodné manipulace s dětmi v náručí.



Kenny Park jste otevřeli na jaře tohoto roku. Kdy začala výstavba?

S rekonstrukcí jsme začali na jaře 2022, po covidu. Měla to být pouze nezbytná oprava, ale nakonec jsme se rozhodli pro celkovou rekonstrukci a přístavbu. Proto jsme také prodali naše první centrum v Třinci na Lesní, ke kterému jsem měla neskutečně vřelý vztah. Odplavala jsem v něm vnučku i děti z celé naší rodiny. Byli jsme si vědomí, že pro vybudování nového se musíme vzdát něčeho starého. Vše dopadlo nejlépe, jak mohlo, a já jsem vděčná za všechno a všem, kteří nám po cestě jakkoliv pomohli. S pokorou to přijímám. Tento překrásný areál je však jen dalším krokem na cestě k cíli.

Jaký cíl máte na mysli?

Vytvoření projektu na podporu vzdělávání rodičů v rodičovství s pod-

porou státu, ministerstev i zdravotních pojišťoven. A nemluvím pouze o finanční podpoře, ale i osvětové. Věřím, že se jedná o tu nejlepší investici. Děti jsou naše budoucnost a jedině v nich můžeme žít dál.

Rodičovství považují za největší projekt našich životů. Když se rozhodnete, že chcete mít dítě, měli byste tomu dát na několik let prioritu a práci dočasně degradovat na nástroj k užití rodiny. Děti totiž nepotřebují komfort, ale čas, lásku a empatické vedení milujících a zároveň moudrých rodičů.

Po celém Česku i Slovensku chceme vybudovat spolek Happy Baby, ve kterém proškolíme všechny, kteří chtějí pomáhat rodičům novorozenečným dětem, ale také pediatry, neonatologym, fyzioterapeuty a ortopedym. Je důležité, abychom určili alespoň několik nejdůležitějších pravidel, které vedou ke zdraví a všestrannému psychomotorickému vývoji dítěte,

a nemátli rodiče záplavou rozdílných názorů. V otázce psychomotorického vývoje dětí se dnes bohužel postupuje nekoordinovaně. Sjednání je o to důležitější v době, kdy je Facebook a Instagram plný rozcházejících se informací. Každodenní péče o dítě je velmi podceňována společností i na akademické půdě. Například pediatři a fyzioterapeuti nemají ani minutu vzdělávání na témata jako: jak manipulovat s dětmi v náručí, kde a jak je ukládat ke spánku, jak jim nastavit denní i noční režim a další.

Výstavba Kenny Parku byla velkým projektem, ale oproti náročnosti tohoto záměru bledne.

Tuto myšlenku mám velmi dlouho. Navíc mám ověřeno, že mi stačí jedna přednáška, během které mám fyzicky k dispozici dvě až tři malé děti, aby odborníci okamžitě pochopili neskutečný efekt přístupu, který doporučuji.

Co myslíte tím, že vám stačí jedna přednáška?

Uvedu to na příkladu. Často jsem školila v Adeli centru v Piešťanech, kde se scházeli oborové kapacity z celého světa. Jednou jsem provedla ukázkou manipulace na téměř dvouletém řeckém chlapečkovi s dětskou mozkovou obrnou. Když jej přivezli, seděl v křeči v předklonu. Měl vychýlenou hlavičku, stočené ručičky a vůbec nás nevnímal. Jemně jsem jej vyjmula z kočárku a uložila do hnízda. Zastabilizovala jsem mu tělíčko, srovnala ho do osy a pomalu jsem s ním komunikovala. Po chvíli se uvolnil a upřel na mne svou pozornost. A když začal aktivně komunikovat, jeho maminka i někteří odborníci se dojetím rozplakali.

Možnosti dítěte ovlivňujeme naším celodenním přístupem. Od pohybového vývoje celého těla, přes jemnou motoriku a komunikační schopnosti, až po sociální a rozumové dovednos-

ti. Když začneme od prvních vteřin jeho života správně, pak i z toho nejslabšího dítěte dostaneme to nejlepší. Mnozí kolegové žasnou, jak je možné, že děti s různými diagnózami dokážou po mé stimulaci prospívat.

Děti jsou jako nepopsaný list papíru a všechny informace přijímají jako savá houba. I ve fázi, kdy ještě nekomunikují, vše vnímají. Své dovednosti si osvojují postupně. Nejdříve pouhým sledováním a poté napodobováním rodičů, kteří se o něj celý den starají.

Díky 45letým intenzivním zkušenostem mám podobné zážitky s desítkami tisíc dětí. Bohužel mám v Česku i ve světě málo partáků, protože tak intenzivně, komplexně a dlouhodobě se vlivu celodenní péče o dítě na jeho vývoj žádná profese vzdělávána na akademické půdě nevěnuje.

Jak jste se k metodě dopracovala?

Vše se odvíjelo postupně. Od dětství mě fascinují nejmenší děti, jejich čistá duše a učenlivost. Nikdy jsem nechtěla být ničím jiným, než tetou v jeslích a pracovat s dětmi od třetího měsíce věku. Proto jsem vystudovala Střední zdravotnickou školu v Novém Jičíně v oboru dětská sestra. Odtud jsem si odnesla spoustu dobrých, ale také špatných informací, a to především v oblasti manipulace s dítětem v náručí.

Nevhodné techniky jsem uplatňovala nejenom na novorozeneckém oddělení, kde jsem léta pracovala. Využívala jsem je také při každodenní péči o své děti a při cvičení a plavání s dětmi v Baby klubu Kenny. Snažila jsem se, ale děti se správně nevyvíjely.

Proto jsem vystudovala fyzioterapii v Ostravě. Léta jsem s dětmi





www.kennypark.cz

houževnatě rehabilitovala podle Bobath konceptu i Vojtovy metody. Přesto jsem byla zklamaná z opakovaně se vracejících potíží. Postupem času mi došlo, že špatnou manipulací je nenaučím pracovat se svým středem těla a používat správné posturální svaly. Tak jsem si začala všimnout souvislosti mezi způsobem celodenní péče o děti a jejich skutečným prospíváním. Neustále jsem je pozorovala a hledala cestu, jak s nimi komunikovat, polohovat je, zvedat, pokládat a nosit v náručí.

Až díky tisícovkám dětí se mi podařilo vytvořit metodu na podporu jejich ideálního psychomotorického vývoje. Důležité bylo, aby metoda byla příjemná a únosná úplně pro všechny rodiče. Zakomponovat totiž změny v čemkoliv, na co je dítě zvyklé, je samo o sobě těžké, protože zpočátku klade odpor. Manipulace s dítětem v mém podání vypadá po letech tréninku jednoduše, ale když to začnou zkoušet rodiče, ze kterých dítě necítí pocit jistoty, pak tuto

změnu odmítne. Často je to odradí. Pokud mám možnost doprovázet při těchto změnách jednotlivce, dokážu je podpořit. Ale jak to zvládnout u masy lidí?

Podobnou výzvou jsem prošla několikrát. Hned v roce 1985, kdy jsem se snažila prosadit kurzy plavání s kojenci pro širokou veřejnost. Nikdo z odborníků mi nevěřil. Táta mi tehdy řekl: „Evi, jestli tomu opravdu tak věříš, nezbyvá ti nic jiného, než si vytvořit spojení v mase lidí. Mezi nimi se najdou i odborníci, kteří ti tu cestu pomohou prosadit.“

A já tomu opravdu věřila. Jezdila jsem po republice a rozšiřovala tuto myšlenku. Postupně jsem našla spojence, kteří projektu uvěřili a začali mi pomáhat. Díky tomu je dnes kojenecké plavání rozšířeno po celé České republice. Bohužel se však často odklonili od metodiky a odbornost se tak postupně vytrácí.

Vychází váš důraz na rodinu a její důležitost z výchovy?

Pocházím ze skromné, a přitom velmi vzácné rodiny. Jsme čtyři sestry, naše maminka byla vždy citlivá a milující, tatínek nám zase předával spoustu moudrosti a krásně s námi komunikoval. Vedli nás důsledně k ohleduplnosti, poctivosti, ale také k disciplíně.

Táta chtěl, ať sportujeme a všechny sestry nás zapsal na plavání. Jenže já byla netaentovaná. Až v poslední lekci na konci školního roku jsem se konečně odvážila uplavat aspoň pár metrů. Přesto mi ihned stouplо sebevědomí. O prázdninách jsme šli s tátou k řece a má o rok a půl starší sestra mě vyzvala, ať spolu plaveme proti proudu.

Díky silným záběrům se rychle posouvala vpřed, zatímco mne vlivem špatné polohy unášel proud. Začala jsem šlapat vodu a volat na vzdalující se sestru, aby počkala, ale ona mě

neslyšela. Dodnes si pamatuji, jak jsem bojovala o život, jak moc jsem toužila, aby se vrátila a pomohla mi. Po chvíli jsem byla tak unavená, že jsem se tomu všemu poddala. Mé zoufalství vystřídalo příjemné teplo a jasné světlo. Nechala jsem se unášet proudem a pomalu jsem odcházela z tohoto světa.

Najednou se mne dotkla a já jí okamžitě skočila kolem krku a stáhla pod vodu. Přestože jí bylo necelých devět let, dokázala se zorientovat, otočit se čelem ke břehu a několika záběry pod vodou nás dostala na mělčinu. Dodnes mám před očima, jak jsme byly vyčerpané a s jakou láskou jsme se objaly. Tehdy jsem se podruhé narodila a za to jsem své setře neskutečně vděčná. Ten moment si nesu celý život v srdci. Nesmírně obohatil můj vztah k sestře, rodině i vodě.

Táta mi tehdy řekl, že o to důležitější je, abych se naučila dobře plavat. Řekl: „Evi, když ti něco nejde, nikdy to nevzdávej. Nesrovnávej se s kamará-

dy. Nejdůležitějšího soupeře máš v sobě. Pokud to teď nevzdáš a budeš pokračovat, naučíš se vytrvalosti, pracovitosti a pílí. A tak se jednou může stát, že zatímco ty se budeš stále zlepšovat, ti talentovaní kamarádi odpadnou, protože talent nestačí, pokud ho nepodpoří pílí.“

A to se přesně stalo. Nakonec jsem plavala velmi hezky a vyhrála mnoho závodů. Přestože jsem nebyla mistryní světa, plavání bylo moje vášeň a smysluplná cesta k tomu, čemu se věnuji úspěšně dlouhá léta až do dnešního dne.

A věděla jste vždy, že děti jsou vaše cesta?


Maminka mi říkávala, že už jako malá jsem šplhala ostatním dětem do kočárků. Pamatuji si, jak jsem se ve čtyřech letech nad mě nakláněla, pozorovala je a motivovala k úsměvu i k aktivitám. Úplně stejně to dělám dodnes.

Od takových šesti let jsem pečovala o děti sousedů. Běžně jsem jim organizovala drakiády, karnevaly, cesty za pokladem nebo olympiády. Asi v deseti letech jsem v kolárně našeho paneláku vybudovala svou první školku. Vyklidila jsem harampádí, vymalovala a dala tam starý koberec a vyřazený nábytek, který mi věnovali sousedé. Až do 15 let, než jsem šla na zdravotní školu, jsem tam hlídala všechny děti z našeho i okolních domů.

To je krásný příběh. Napadá vás něco, co byste ještě ráda zmínila?

Svět je pro příští generace nejistým darem. Dejme tedy těm malým do vínku alespoň to, co můžeme. Zájem a lásku, svůj čas, pozornost a šťastné dětství s námi.

Evo, děkuji vám za fascinující rozhovor.

A portrait of Pavel Dombek, a man with short brown hair and a beard, wearing a dark blue suit jacket over a light blue button-down shirt. He is looking directly at the camera with a slight smile. The background is a blurred indoor setting with warm lighting.

Naši klienti mají vysoké ambice a já jsem hrdý, že toho můžeme být součástí

Již 11 let podporuje Czech Cool Trade rozvoj firem svých klientů. Pavel Dombek je nedílnou součástí příběhu CCT osm let, z toho šest let v pozici výkonného ředitele. Je tím pravým, kdo zná odpovědi na otázky spojené s minulostí, současností i budoucností firemní komunity CCT. Na co se mohou členové těšit? Jaké dotační výzvy jsou aktuálně nejzajímavější? A jaká je vize společnosti? Vše se dozvíte v našem rozhovoru.

📷 David Mitáš

Pavle, jak dlouho jsi v Czech Cool Trade?

Od září 2016, letos je to osm let. Utíká to opravdu rychle.

Loni firma oslavila deset let. Jak se za dobu tvého působení změnila?

Neskutečně jsme se posunuli. Ať už z hlediska poskytovaných služeb, počtu klientů a samozřejmě i lidsky. Pravidelně probíhají individuální porady, takže každý z týmu dostává zpětnou vazbu. Zlepšujeme se v kompetencích, učíme se nové věci a hledáme efektivnější způsoby práce. Vývoj je neustálý a nekončí proces.

Když jsem nastoupil, měli jsme kolem 80 klientů. Většina z nich byli živnostníci nebo malé firmy. Aktuálně největší skupinu našich klientů tvoří malé a střední podniky, je mezi nimi i množství velkých podniků a jsem velmi rád, že jsme stále otevření i drobným podnikatelům. Naše poradenské služby může využívat kdokoliv.

A kolik má CCT aktuálně klientů?

Přes 410.

To je za osm let velký posun. Na co se mohou klienti těšit v nejbližší době?

Dalším krokem je digitalizace. V tuto chvíli připravujeme nový systém, který bude sloužit interně i klientům. V rámci principu 24/7 budou moci ovlivňovat způsob, jakým poskytujeme poradenské služby. Budou si moci domlouvat individuální schůzky nebo využívat vzdálené přístupy. Když bude mít klient volný večer, bude si

moci projet blížící se networkingové akce nebo popat marketingovou podporu. V systému budou přímé kontakty na kolegy specialisty.

Dojde také k zefektivnění naší práce, protože digitalizace umožní propojit více systémů do jednoho stěžejního celku. V tuto chvíli na systému pracujeme a do konce roku jej chceme mít minimálně ve zkušební verzi. Od 1.1. 2025 spustíme ostrou verzi.

To je opravdu velká novinka. Je do vývoje zapojen celý tým CCT?

Hlavní slovo máme já, Martin a Kája Kovalští. Řešíme hlavně funkčnost, nastavení správných parametrů ke sledování nebo definici aktivit dostupných pro klienty. Na projektu se však podílí všichni kolegové. Ti mají spíše poradní roli. Každý bude systémem využívat jinak a díky zapojení všech členů týmu odhalíme hluchá místa.

Klíčové je, aby byl systém uživatelsky přívětivý, flexibilní a plně funkční. Jakýkoliv větší zásah v době, kdy už poběží, by ovlivnil klienty a tomu se chceme vyhnout.

Jaké jsou tvé kompetence výkonného ředitele?

Hlavní pilíře, kterým se věnuji každý den, jsou: klientská péče, obchod, projektová činnost, pak vedení týmu a kontroling, ať už projektů, kolegů nebo denního chodu firmy. Věnuji se také monitoringu dotací a sleduji výsledky obchodních kampaní.

Na pravidelných poradách vedení si určujeme a rozděluje kompetence i v krátkodobém horizontu. To se týká hlavně marketingových kampaní. Pravidelně se objevují nové dotační tituly a připravujeme networkingové akce, například Inspirujte se, prosím!

které je pro klienty asi nejzajímavější a obsahově největší. Jakmile skončí jedna kampaň, hned zaměříme pozornost na další.

Hlavní pilíře mé činnosti se tedy nemění, ty krátkodobé povinnosti se odvíjejí od výstupů porad vedení.

A jak vypadá tvůj běžný den?

Do práce přicházím před sedmou hodinou a mám tak chvíli absolutní klid, než dorazí kolegové. Vždy začínám rekapitulací všeho, co mě ten den čeká. Dny si neplánuji vyloženě dle nějaké šablony, ale mám je rozděleny do několika bloků. Dopoledne jsem aktivnější, proto se věnuji úkolům, které vyžadují pozornost, kreativitu a tah na branku. Odpoledne mám většinou schůzky nebo se věnuji kontrolingu kolegů a projektů. Je to osvědčené nastavení, které mi vyhovuje a odpovídá mému rytmu.

Jak tě role CEO změnila?

Když jsem Martinovu nabídku v roce 2018 přijal, nevěděl jsem, co očekávat. Za těch šest let však na sobě pociťuji obrovský pokrok, v manažerských kompetencích i v osobním rozvoji. Pracuji na sobě a hodně mi pomáhá literatura o osobním rozvoji, podcasty nebo meditace, díky kterým se každý večer prodýchám, zklidním hlavu a odpočinu si. Samozřejmostí je i fyzická aktivita, ať už v posilovně nebo při práci na zahradě.

Roli hrají také pravidelné porady s Martinem, který s odstupem dokáže posoudit, co dělám správně a kde mám rezervy. Těch aktivit je opravdu hodně a ne všechny situace dokáže člověk odhadnout. Jeho zpětná vazba je pro mě důležitá.

Své postřehy a ověřené postupy se snažím předávat kolegům buď



osobně nebo v rámci naší firemní kultury, na které pravidelně pracujeme. Firemní kultura je pro mě důležitá zejména při práci na firemní strategii, v nastavování a dosahování cílů a také pro každodenní vztahy mezi kolegy. Jsme jedna rodina a pozitivní pracovní prostředí je motivující a důležité pro rozvoj jednotlivých kolegů i CCT jako celku.

Pavle, jaké úspěchy CCT poslední doby ti utkvěly v paměti?

Osobně si vážím projektů, na kterých se podílím. Aktuálně mám na starosti dva velké vzdělávací projekty v řádech milionů korun. Byl jsem součástí týmu, který se věnoval velkému energetickým projektům za účelem snížení energetické náročnosti podnikání, i týmu u výzvy Kreativní vouchery. Třeba v minulém roce jsme podávali více než 100 žádostí. Máme za sebou i úspěšné Vouchery pro podnikatele v Moravskoslezském kraji, kde jsme podali několik desítek žádostí. Realizovali jsme i projekty na podporu sportovních aktivit nebo dětských skupin, které měly doplnit chybějící kapacitu mateřských škol.

Za úspěch považuji i to, jak jsme zvládli covidové období. Pro naše klienty jsme vyhledávali finanční nástroje, marketingovou i obchodní podporu a usilovali o to, abychom co nejvíce minimalizovali dopad vládních opatření na jejich podnikání.

Z dalších oblastí nemohu opomenout Inspirujte se prosím!, které se vypracovalo v úspěšnou klubovou akci s cílem sdílet zkušenosti inspirativních podnikatelů a dalších osobností. Již proběhlo několik ročníků a na konec roku plánujeme další. I tento For Business Magazine je marketingovým nástrojem pro naše klienty.

Jako highlight následujícího období považuji již zmíněnou digitalizaci.

To je skvělý výčet. Nejvíce mě zaujaly Kreativní vouchery a vysoké číslo žádostí, které jste podali. Můžeš nám k tomu říci více?

V roce 2023 se jednalo o novou výzvu, o které moc firem nevědělo. Jako jedni z mála jsme díky aktivnímu monitoringu dotací naše klienty informovali a marketingově na ně upozorňovali. Dokonce nám pak lidé volali s tím, že se jedná o naši výzvu. Museli jsme je opravovat, že poskytujeme dotační poradenství, že výzvu nevyhlašujeme. V prvních měsících jsme opravdu byli jedna z mála společností, která voucherům věnovala pozornost. A vyplatilo se to. Více než 100 podaných žádostí bylo velkým úspěchem a úspěch se dostal i pro spoustu našich klientů.

V letošní výzvě jsme také podali hodně žádostí, ale oproti loňsku byla alokace poloviční a hlavně se informace o výzvě rozkřikla. V řadě regionů byla vyčerpána během několika minut! My jsme však byli připraveni a přes problémy, které měl poskytovatel s dotačním systémem, jsme během dvou hodin podali všechny žádosti.

Týmová práce byla rozhodující. Jako jednotlivci jsme schopni udělat hodně, ale jako tým jsme na úplně jiné úrovni. Podržíme se a také se hecujeme, jak tomu bylo třeba před několika lety v případě Pražských voucherů. Příjem žádostí se spouštěl o půlnoci a očekával se velký zájem. I tehdy jsme byli připraveni na značkách a těsně po půlnoci jsme všechny žádosti odbavili.



Zní to, že podávání projektů je někdy dost náročné. Jak získáváte informace o blížících se výzvách?

Je to jednoduché i složité zároveň. Vyžaduje to pečlivou dlouhodobou komunikaci se zástupci poskytovatelů. Díky těmto vybudovaným vazbám jsme schopni velmi rychle reagovat na chystané novinky. Je zásadní, že tyto informace dokážeme efektivně přenést k našim klientům a informovat je o tom, jak pro ně může být projekt přínosný a proč je důležité na žádosti pracovat co nejdříve.

Je to kombinace dlouhodobých a kvalitních vztahů, vnitřních procesů a institutu projektového manažera, kterého má každý člen firemní komunity k dispozici. Z tohoto nastavení jsme těžili jak u Kreativních voucherů, tak u Voucherů pro podnikatele v Moravskoslezském kraji. Kdybychom žádosti nepřipravili hned na první den a nepodalí je v řádu minut po spuštění příjmu, nemělo by to význam.

Jaký bude v CCT podzim 2024?

V první řadě nás čeká řada vyúčtování realizovaných projektů. Přelom září a října bývá z pohledu vyúčtování asi nejnáročnějším měsícem. Také se budeme věnovat novým výzvám. Můžu zmínit výzvy Úspory energie, Marketing na podporu účasti na zahraničních veletrzích nebo výzvy zaměřené na digitalizaci.

Co se týče akcí, na podzim už se budeme věnovat COOL PLESU, který proběhne začátkem dalšího roku. Plánujeme také Inspirujte se, prosím! a samozřejmě budeme připravovat vánoční akce.

Nesmím opomenout i zmíněnou digitalizaci, protože poslední kvartál 2024

bude klíčový. V té době už chceme testovat funkčnost systému. Je to pro nás velká výzva, ale když to zvládneme, naši klienti se mohou od roku 2025 těšit na řadu pozitivních změn.

Jaká je tvá dlouhodobá vize firmy?

Být prosperující společností, která svým klientům poskytuje kvalitní poradenské a konzultační služby. Chceme rozšiřovat počet členů firemní komunity a také proniknout na zahraniční trhy, což našim službám dodá mezinárodní přesah.

Vize se v čase vyvíjí. Každoročně si stanovujeme krátkodobé i dlouhodobé cíle, které měříme, vyhodnocujeme a případně transformujeme. Je to interní práce celého týmu, protože na vývoji Czech Cool Trade se podílíme všichni. V tom vidím naši jedinečnost.

I tým se vyvíjí, rosteme počtově. Když jsem začínal, tým CCT tvořili čtyři lidé. Dnes je nás deset kmenových zaměstnanců, z toho šest členů projektového týmu a řada partnerů v krajích. Všichni kmenoví zaměstnanci jsou specialisté ve své oblasti. Z hlediska projektů monitorujeme vše od lokálních možností, městských a krajských přes dotační programy jednotlivých ministerstev a jejich agentur až po zahraniční fondy pro inovativní projekty nebo neziskový sektor.

Naši klienti mají vysoké ambice a já jsem hrdý, že můžeme být součástí plnění jejich cílů.

Pavle, moc ti děkuji za rozhovor a přeji hodně štěstí.



www.cct.cz

BOFB GROUP

VÁŠ OSTRAVSKÝ AUTOPARTNER



Vratimovská 688/34, 718 00 Ostrava - Kunčičky
bofb.cz | prodej@bofb.cz | servis@bofb.cz



AUTO DASPOL

Těšínská 1880/39, 710 00 Slezská Ostrava
kia-ostrava.cz | prodej@autodaspol.cz | servis@autodaspol.cz

Hackerem může být kdokoliv

Při povídání s Martinem Listopadem jsme zjistili, že kyberútok nemusí stát nutně miliony, ale třeba i 30 tisíc korun. Ale že i tak jeho následky pokaždé bolí. Kybernetický svět je v jeho očích plný těžko odhadnutelných situací na straně uživatele, proto vás s nimi rád seznámí. Důsledné školení a téměř úzkostná prevence jsou podle Martina základ úspěchu v boji s hackery. Lepší je dle něj s nimi nevyjednávat (protože jim nelze věřit), ale svěřit se do rukou odborníků. Jako je třeba jeho společnost DoxoLogic, s.r.o. kombinující efektivní nástroje, poradenství i vzdělání v kybernetické bezpečnosti.





Martine, co vás přivedlo k zájmu o kyberbezpečnost?

Moje cesta k tomuto oboru vedla přes vlastní programování, kdy jsem viděl různé úspěchy hackerských skupin a zažil, kolik softwarů je špatně napsáno, má svá slabá místa a obsahuje mnohé zranitelnosti. Říkal jsem si tehdy, že se pokusím do oboru bezpečnosti na internetu více ponořit. Jednak pro vlastní obranu navrhovaných řešení a pak jsme též aktivně přešli s naší firmou DoxoLogic, s.r.o. přímo do tohoto oboru. Viděli jsme v něm podnikatelskou příležitost s velkým smyslem pro naše zákazníky. Vnímám jsem tehdy, že hodně firem, ať už malých, středních nebo velkých má v oblasti kyberbezpečnosti mnoho slabín. Chtěli jsme stát na straně zákazníků a umět je efektivně chránit.

Jaké jsou hlavní oblasti kyberbezpečnosti, na které by se firmy měly zaměřit?

Obecným a častým nešvarem je, že se spousta firem spoléhá na antivír, který si někde koupí. Většinou je tento pouze pro domácí uživatele, a není určen a vlastně i je nedostatečnou ochranou pro firemní prostředí. Ve chvíli, kdy je daná firma úspěšná, komunikuje s okolním světem, má nějaká data, obraty, tak je pro útočníky možným lákavým cílem. Prvním problémem tak je nedostatečné zabezpečení takzvaných endpointů, tím myslím mobily, počítače, servery, ale i cloudová zázemí. Ve chvíli, kdy si je vezme do hledáčku hacker, bývá o skok napřed a takovou firmu antivír neochrání.

Druhou oblastí, kde mají firmy meze-ry, je vzdělávání zaměstnanců, kteří jsou běžnými uživateli internetu a nejslabším článkem firem. Podvrhů, které na ně cílí za účelem nabourat se do interních systémů, přístup do banky, do e-mailového účtu, CRM, účetního systému nebo sociální sítě,

je velká spousta. Je proto zásadní zaměřit se interně na oblast posílení povědomí o těchto hrozbách mezi svými spolupracovníky. Kdo zná tato nebezpečí, umí se jim snáz vyvarovat.

Jaké jsou nejnovější trendy v oblasti kyberbezpečnosti?

Zde jde o formu vzdělávání uživatelů. Ať už prostřednictvím poutavých videí, e-booků a checklistů, abychom my, odborníci na tuto oblast, vše podali pochopitelnou formou a tak, aby si uživatelé internetu a tím i naši zákazníci uvědomili možná rizika a vyvarovali se jim.

Které největší hrozby v kyberprostoru firmám škodí?

Jsou to právě phishingové kampaně. Nejedná se přitom už o na první pohled zřejmé podvody typu „vyhrál jste milion v Nigérii“. Jsou to sofistikované e-maily, kdy nejde hned poznat, že jde o podvod. Dnes už jsou opřeny o nějakou znalost nebo podobu s nepodvodnými e-maily. Situace je o to složitější, když útočník má o vaší firmě určité povědomí. Kdy coby odesílatele například použije jméno vašeho nadřízeného, kdy zná strukturu firmy nebo když využije firemní hlavičku... A to vy hned nemusíte poznat, že to je phishing, tak je to uvěřitelné. Z našich statistik vyplývá, že až 28 % uživatelů naletí a pak je jen otázka, jak vážné důsledky tato chyba pro firmu má a jaké je její zabezpečení. Zda pustí útočníka dál do firmy, zda získá citlivá data, přístupy...

Velké výrobní firmy zase mohou zažít ransomware, ke kterému se firmy nerady hlásí. Kdy jim hacker zablokuje výrobní linky a požaduje výpalné za jejich znovuzprovoznění. Vždy firmám radíme, aby se věnovaly důsledně prevenci, profylaxi, a investovali do testů bezpečnosti. Tak mohou ta největší rizika opravit, posílit slabá

místa a postupně se zabezpečit důkladně proti možným hrozbám.

Jaké jsou nejefektivnější metody ochrany proti kyberútokům?

Určitě pomůže testovací vstupní audit bezpečnosti, kdy my můžeme projít stávající systém firmy, její architekturu bezpečnosti a říct, jak na tom daná firma je. Ohodnotíme možná rizika. Každý rok je dobré si tuto analýzu zopakovat. Zjistíme, jak té firmě umíme pomoci. Mnohdy bývá pocit firem, že mají vše vyřešené, mylný. Hrozby se vyvíjejí v čase. Analýza indikuje silné a slabé stránky a je z ní patrná například nedostatečná ochrana již zmíněných koncových stanic – notebooků, serverů, mobilních telefonů, které vstupují do sítě.

Je potřeba také efektivně ochránit e-mailovou komunikaci proti nebezpečí phishingových kampaní. Pomůže rovněž takzvaný pen metr: Zajistit bezpečný vzdálený přístup, nastavit zálohování a šifrování dat, aby uživatelé udělali tři až čtyři kroky ve svém chování vedoucí k větší bezpečnosti na jejich straně. Jedná se o bezpečné používání hesel, ukládání hesel u správců, dvoufázové ověření a vydefinování i jednorázových hesel. A v neposlední řadě je důležité mít i směrniceovou předpisovou oporu uvnitř firmy, vydefinování procesů nezbytných v této oblasti.

Zmínil jste nutnost školení zaměstnanců. Jaká to jsou v oblasti kyberbezpečnosti?

Na školení nabízíme speciální interaktivní edukativní programy. Dvě školení máme ve spolupráci s úřady práce, kde je zaměstnancům proplaceno 82 % z ceny kurzu. Jsou i školení zcela zdarma s náhradou za ušlý čas. Mohu je vřele doporučit.

Jak by měla firma postupovat v případě kyberútoku?

Je dobré být předem procesně připraven. Mít rizikový plán, komu a v jakém sledu volat. Mohou to být interní IT zaměstnanci, externí dodavatelé služeb, ale i odborníci našeho formátu. Po odpojení firmy od internetu tento scénář určitě může pomoci dané firmě promptně reagovat. Ohledně této následné reakce, co dělat, se vše odvíjí od toho, jak rozsáhlý ten útok byl. Je dobré jej důsledně analyzovat, pomůže vám to se vyvarovat dalším útokům v budoucnu. Konkrétním doporučením je tak vždy prevence. I ta následná.

Jaké jsou hlavní legislativní požadavky v oblasti kyberbezpečnosti, které by firmy měly znát?

Právní rámec pro firmy pomůže ukotvit na podzim tohoto roku NIS2, který zvedne bezpečnostní úroveň českých firem a jejich zabezpečení. Většina firem zjistí, že těch nezbytných kroků je docela hodně. Máme zde už kybernetický zákon, ISO, to vše bezpečnému online světu u nás přispívá. Líbí se mi, že státní instituce u nás dělají kvalitní osvětu a ČR je na tom obecně na tomto poli dobře.

Jak mohou organizace zajistit soulad s těmito předpisy?

V tomto ohledu není žádné rychlé řešení v podobě instalačního CD. Doporučuji firmám provést úvodní analýzu, která zmapuje jejich připravenost na NIS2. Trvá obvykle tři až pět mandayů. Ukáže, co vše firma vyřešené má a co ještě musí doplnit, aby byla s NIS2 v souladu. S něčím poté můžeme pomoci my, s něčím jejich IT odborník nebo IT oddělení. Každý obor a odvětví má v tomto ohledu svá specifika.

Jaké technologie považujete za klíčové pro budoucnost kyberbezpečnosti?

Vnímám zde roli umělé inteligence, jak na straně hackerů, tak firem našeho formátu. Technologie a jejich rozvoj na poli kvalitní ochrany koncových stanic, vhodná je proaktivní ochrana sítě, která dá prostor pro reakci a zásah – myslím tím bezpečnostní monitoring, security operačního centra, nebo přímo využít k tomuto účelu AI. Včasné podněty na prověření podezřelého dění mohou mnohé zvrátit.

Co naopak bude překonané?

Vnímám, že může dojít k útlumu používání hesel. Vytvoří se totiž různé jiné postupy přihlašování, kdy hesla nebudou potřebná.

Můžete sdílet nějaký konkrétní případ kyberútoku, se kterým jste se setkal?

Klasická cesta je právě přes phishing e-mail, který bývá vstupní branou do každé firmy. Viděl jsem útoky, kdy měli hackeři údaje a tudíž i práva administrátora. Tím se dostali do všech systémů a svůj útok si pečlivě časově naplánovali. Věděli, kde jsou firemní data i jejich zálohy, kdo se k nim připojuje, kde jsou servery a v den D v danou hodinu se útok automaticky spustil. Vyřadili antiviry, pustili šifrování, byly zničeny zálohy a firma byla v důsledku útoku úplně odpojená. Jako by nebyla. Nikdo nemohl pracovat. Představte si: Přijdete ráno do práce a nemůžete nic. Nic nefunguje. Nikam se nepřipojíte. Číré zoufalství. Viděl jsem též útoky na aplikační portálové systémy, kdy se prolomily obrany firewallové technologie, byl podsunut cross site scripting soubor. Ten byl následně spuštěn administrátorem přes kradená administrátorská práva a přístup do databáze. Takže

zde využili hackeři slabiny v aplikaci. Dostali se tak k cenným datům. Před aplikací je vhodné stavět ochranné bezpečnostní prvky, testovat ji, zda je bezpečná. Vše průběžně kontrolovat a aktualizovat. Nutno říct, že hackerem může být kdokoliv. Naši etičtí hackeři rizika testují a pak dávají firmám nezbytná doporučení.

Umělou inteligenci jste již zmínil. Jakou roli hraje strojové učení v kyberbezpečnosti?

Jsme nyní ve fázi příprav konzultanta, který bude zastoupen AI. Dobrých konzultantů a manažerů kybernetické bezpečnosti totiž na trhu moc není a firmy nevědí, kde začít. S tím by jim měl být právě tento AI konzultant nápomocný. IT odborníci ve firmách nemají na tuto problematiku příliš prostor a třeba naše AI by jim mohla tohoto odborníka nahradit. Počítáme i s tím, že bude cenově dostupnější než IT specialista.

Na závěr: Máte radu pro jednotlivce a malé firmy, které chtějí zlepšit svou kyberbezpečnost?

Útočníci útočí s pomocí phishingových kampaní cílících na citlivé firemní údaje, buďte proto obezřetní, kam klikáte a co zde vyplňujete. Doporučuji nepoužívat pro přihlašování do různých účtů jedno heslo, ale hesla různá. Mějte dobrého správce těchto hesel, abyste si je nemuseli pamatovat. Do pracovních účtů se přihlašujte ideálně firemním e-mailem, do soukromých pak tím privátním. U cloudu je lepší mít zapnuté dvoufázové ověření. Zkontrolujte si, že data na notebooku máte šifrovaná a máte i dobrou endpointovou ochranu. A hlavně: Buďte ostražití. Kyberútoků nebude ubývat.



www.doxologic.cz



Odvážný krok k úspěchu: Proč sáhnout po dotacích?



V moderním podnikatelském světě se často skloňují dotace jako klíč k rychlejšímu a efektivnějšímu rozvoji. Ale proč by měly být dotace ve vašem hledáčku? Jaké výhody přinášejí a jak mohou posílit vaše podnikání?

www.cct.cz
Dotace pro podnikatele



David Mitaš

Výhody dotačního financování

Představte si, že stojíte před možností financovat projekty, na které byste jinak neměli prostředky. Dotace mohou být právě tím mostem, který vás přenesení přes finanční propast. Mohou otevřít dveře k pořízení nových technologií, modernizaci výrobních prostor nebo účasti na mezinárodních veletrzích.

A co konkurenční výhoda? Využitím dotačních programů můžete předběhnout konkurenci a rychleji inovovat své služby nebo produkty. Dotace na digitalizaci nebo snížení energetické náročnosti mohou optimalizovat provozní náklady a zvýšit efektivitu. Představte si firmu, která díky dotacím sníží své náklady na energie a získá finanční prostor pro další investice. To je příběh úspěchu, který může být i vaším.

Jak na dotace?

Orientace ve světě dotací není jednoduchá. Je to labyrint pravidel, podmínek a výzev. Proto je klíčové mít spolehlivého partnera, který vám pomůže najít správnou cestu. Profesionální dotační poradenství není jen o formálním vyplnění žádostí, ale o skutečné spolupráci a porozumění vašim podnikatelským cílům. Úzká spolupráce, pravidelné aktualizace a přidělený projektový manažer, který sleduje relevantní dotační výzvy – to vše vám může poskytnout náskok, který potřebujete.

Dotace nejsou jen o financích. Jsou o strategickém rozvoji, inovaci a vizi. Když investujete čas a energii do dotačních programů, neinvestujete jen do svého podnikání, ale do své budoucnosti. A to je odvážný krok k úspěchu, který stojí za to udělat.

Díky dotačnímu poradenství jsme mohli výrazně rozvinout naše týmy. Projekt 'Podnikové vzdělávání pro REHAU Automotive s.r.o.' nám přinesl dotaci ve výši 3.628.703,61 Kč, což nám umožňuje dlouhodobě investovat do vzdělávání našich zaměstnanců. Realizujeme kurzy zaměřené na manažerské dovednosti, ale i technické obory, čímž se nám daří mimo jiné zvyšovat produktivitu našeho týmu. Děkujeme za tuto příležitost!

Mgr. Helena Křenková

Specialistka interního vzdělávání

Díky CCT jsme mohli výrazně zlepšit naše prostory a přispět k ochraně životního prostředí. Projekt 'Energetické úspory' nám přinesl dotaci ve výši 6.176.789,70 Kč, což nám umožnilo investovat do snížení spotřeby energií v našem objektu v Oldřichovicích. To nejen výrazně zvýšilo udržitelnost a efektivitu našeho provozu, ale také přineslo užitek našim zaměstnancům a komunitě. Děkujeme za podporu!

Eva Kiedroňová

Jednatelka, Baby club Kenny, s. r. o.

Projektové řízení s know-how miliardových projektů, ale s flexibilitou projektů z hobbymarketu

S příchodem zkušeného projektového manažera Daniela Placzka nabral 4WARD další drive. V rozhovoru, do kterého se v druhé půlce zapojil i David Kubáň, jsme se bavili hlavně o podstatě projektového managementu, o Danových zkušenostech s velkými projekty a inspirujícím vztahovém přístupu 4WARD k podnikání.



Danieli, součástí 4WARD jste necelý rok. Jak toto období hodnotíte?

Jen pozitivně. Do 4WARD jsem přišel po 10 letech ve velkých společnostech a je to obrovská změna. Pracovat v korporátu je úplně něco jiného než pracovat pro korporát externě. Volnost, možnost organizovat si čas, naše flexibilita. Nic z toho v korporátu nejde.

Dnes máme klienty v různých časových pásmech, takže vysoká proklienstvá operativnost a angličtina jsou nezbytné. Právě svoboda v organizování si pracovního a soukromého času je ve spojení s korporáty nemyslitelná. Ve 4WARDu ve všech oblastech můžeme a musíme přemýšlet jinak.

Řekněte nám více o vaší kariéře.

Po ukončení studií na VŠB byl mým cílem další seberozvoj, a to zejména v jazyce a technické odbornosti. Upřímně škola vám z tohoto pohledu dá pouze základ, na který je potřeba nabalovat, případně od základu stavět nové dovednosti a znalosti. Navíc vnímám, že naše školství v mnoha ohledech za tím západním pokulhává. Chce to čas a zejména to, aby odborníci z praxe měli chuť vzdělávat další generace, ale to je asi jiné téma, než které tady dnes řešíme.

Moje cesta mě zavedla do Dánska, i když jsem snil o Anglii. Nicméně vše parádně zaklaplo a podařilo se mi ve spolupráci s technologickým institutem v dánském Horsens rozvinout postgraduální studium na VŠB. Mám za to, že kontrakt stále pokračuje i pro další studenty, což dnes považuji za svůj první významnější kariéerní úspěch. Studium kompletně v angličtině člověka neskutečně jazykově posune.

Dánsko byla vynikající studijní a na-konec i pracovní zkušenost. Následně jsem totiž začal pracovat pro dánskou společnost v oblasti projekce. Ta navíc působila hlavně v Anglii, takže jsem si splnil další cíl. Ale kvůli rodině setrvání v zahraničí nebylo reálné.

Jaký byl váš další krok?

Po celkových 5 letech z toho roce v „anglické projekci“ jsem se rozhodl najít uplatnění blíže domovu. Vlastně díky překlepu při vyhledávání na internetu jsem narazil na firmu Bilfinger Tebodin Czech Republic, s.r.o., ve které jsem strávil 10 let. Hlásil jsem se jako projektant vodohospodářských staveb, ale nabídli mi pozici projektového manažera, kterou jsem přijal. Po půl roce mi přidělili první mezinárodní projekt a vzápětí potřebovali v Praze pomoci s projektem na testování plynových turbín pro Caterpillar. K němu mě přiřadili právě díky angličtině.

Takto jsem rychle sbíral zkušenosti v mnoha odvětvích. Obrovskou školou byla subdodávka pro kanadskou firmu MDS, která má unikátní pozici na trhu pro testování proudových motorů. Pomáhal jsem ve velkém sýrovém klastru kousek od Moskvy, zkušenosti v automotive jsem sbíral s projekty pro Continental. Taky jsem se podílel na pre-feasibility study na hlavním stadionu fotbalového Mistrovství světa v Kataru. Byl jsem úplně na začátku desetiletého projektu.

Byly to projekty po celém světě. Těsně před vypuknutím covidu jsme v BTCR získali obrovský projekt v Rakousku, který se týkal výroby tablet na odčervení psů a koček. Trval až do minulého roku.

Poslední roky jsem ale cítil, že zkušenostní progres mírně stagnuje a korporát postupně utahuje šrouby.

Vzhledem k tomu, že jsme v té době začali stavět vlastní dům, kde jsem řadu detailů (zejména technologických) řešil sám, nedostatek osobního prostoru byl opravdu citelný.

A jak jste se dostal do 4WARD?

S Davidem jsme spolužáci z vysoké školy a střední školu jsme studovali v sousedních třídách, takže to už opravdu nějaký pátek je. Hlavně díky jeho aktivitě jsme se každý rok několikrát potkali. Když 4WARD v roce 2015 vznikal, řekli jsme si, že až nabereme potřebné zkušenosti, kontakty, a pokud se podaří 4WARD rozvinout, bude naším společným cílem spolupráce. A to celé loni zaklaplo. Kdo by to byl tehdy tušil, že v roce 2015 stavíme vizi na takovou dlouhou dobu. Stejně tak i dnes nejsou naše cíle krátkodobé – krátkozraké.

Co 4WARD odlišuje od konkurence?

To je velmi složité, protože pro korektní odpověď by bylo klíčové definovat si konkurenci. Asi se nechci pouštět do polemiky, v čem jsme jiní, a to i z důvodu, že mnoho těchto věcí považujeme dnes za své know-how. Obecně mohu říct, že nabízíme skloubení zkušeností a znalostí, a to jak velkými projekty v privátním byznysu, státní správě nebo samosprávě, kde David roky působil. Navíc pracujeme výrazně efektivněji, operativněji a s větším tlakem na výsledek.

V tuto chvíli k nám přisedá
jednatel 4WARD David Kubáň.

**Davide, spolu jsme se
naposledy bavili na jaře 2022.
Kde je 4WARD dnes?**

David: Tam, kde byl (s úsměvem).
Určitě jsme se díky Danku významně
posunuli v projektovém řízení. Přišel
do firmy jako partner a přinesl s se-
bou obrovské know-how.

A kde je 4WARD? Obrat nebo čísla
pro nás nejsou rozhodující. Nestano-
vujeme si finanční cíle. Chceme se
slušně a kvalitně živit, něco vratet
společnosti a ideálně živit i jiné lidi.
To jsou naše zásadní hodnoty.

Některé segmenty našeho podni-
kání se rozvíjejí dobře, některé hůře,
např. doprava paliv. Když vidíme, že
se někde daří a má to smysl, a teď se
skvěle daří právě projektovému řízení,
zatlačíme tam. Ale určitě neděláme
one-purpose byznys a diverzifikuje-
me riziko.

Jak jsem řekl, nehoníme se za každou
cenu za čísla. Děláme to, co nám dává
smysl, a to platí i pro naše klienty.
Když nám to smysl nedává a nebo
neumíme nabídnout služby v takové
kvalitě, jakou bychom sami chtěli,
prostě to řekneme a bez nějakého
studu přiznáme.

Opravdu?

Daniel: Ano, po zvážení některé spo-
lupráce odmítáme. Stalo se, že jsme
klientovi řekli, že pro úspěch projektu
potřebuje něco jiného, než vlastně
poptává a než my nabízíme.

Někdy lidé v řídicích pozicích neví,
co je u projektů čeká. U zahraničních
projektů neznají legislativu a netuší,
s jakými výzvami se budou mu-
set poprat. Stane se, že na úvodní
schůzce klienta ochytíme, jak občas

s nadsázkou říkáme, necháme jej,
aby nám olízl mozek, a s tím se také,
byť v dobrém, rozejdeme.

David: Věřím, že si tímto přístupem
budujeme kredit. Když si člověk
s 4WARD plácne, ví, že službu dosta-
ne v nejvyšší kvalitě. Jsme tým, který
všemu v maximální snaze dodává
přidanou hodnotu.

Jak říkal Danek, stalo se nám, že jsme
velkého klienta odmítli, ale zároveň
jsme ho na té schůzce nabířovali,
co by podle nás měl dělat. Po půl
roce jsme zjistili, že kostru našeho
„fahrplanu“, kterým jsme modelovali
byznys model a ekonomiku, z velké
části aplikoval. Nepřineslo nám to
přímou finanční odměnu, ale věříme,
že přesně takové věci nás byznysově
posunou dále a již dnes nás dále po-
souvají minimálně na té lidské úrovni.

**Jak vaši klienti vnímají
roli projektového manažera?**

David: Pojem projektový manažer
se zprofanoval a dnes jsou na českém
trhu mraky projektových manažerů,
kteří vůbec netuší, co se skrývá za
názevem jejich pozice. Je to i chyba
jejich nadřazených a trhu obecně,
kdy dáváme profesím líbivé názvy,
jen aby to vypadalo na vizitce
důležitě. Sám jsem byl kdysi na
magistrátu zaměstnán jako projek-
tový manažer, ale přitom to z mého
dnešního pohledu byla spíše pozice,
které by slušel název administrátor
projektu. Manažer je za mě člověk,
který má nejen kompetence, ale
i dovednosti a odpovědnost.

Daniel: Jedna z náplní, kterou po
nás firmy také poptávají, byla dříve
známá jako investiční technik. Tuto
pozici začaly firmy po revoluci rušit
jako zbytečnou, protože většinu času
jakoby nic nedělali. Ale jakmile bylo
třeba postavit novou halu, investiční
technik projekt řídil a koordinoval

skrze celý dotčený výrobní proces.

Obecně dovednost, kterou ani my
nemůžeme saturovat, je místně
příslušná znalost. Franta Novák,
zkušený borec, který je ve fabrice
30 let a ví přesně, kde vede jaká trub-
ka a kde je možné vrtat. S takovými
lidmi se snažíme maximálně spolu-
pracovat a vycházet. Bez nich je pro-
jekt vždy výrazně komplikovanější.

Platí, že se snažíme např. i tyto
investiční techniky nahradit, protože
je pro investora extrémně časově
a finanční náročné lovit na trhu
lidi jen v okamžiku a na čas, kdy je
potřebují. Na tuto dobu si mohou
najmout 4WARD a tím řídit projekt
efektivně již od jeho počátku, namís-
to toho, aby půl roku HR sondovali
LinkedIn nebo jiné portály s nejistým
výsledkem.

**Můžete zmínit nějaké
z vašich současných projektů?**

Daniel: Kromě několika menších
lokálních projektů aktuálně řešíme
projekt pro americký korporát, čínský
startup nebo dva projekty velkého
producenta kamenné vlny, kde
90 % tvoří složky z celého světa - USA,
Finsko, Polsko nebo Dánsko.

Významnou změnou posledních
let je, že v korporátech už po covidu
neustoupili od Teams a volají si,
i když týmy sedí na jedné adrese. Ale
já aspoň jednou za 14 dní trvám, aby-
chom se potkali. Lidé na vedoucích
pozicích to vlastně kvitují. Stejně jako
náš přístup.

Projektový management je vlastně
průsečíkem technických dovedností
a soft skills. Komunikace je klíčová,
zároveň však musím mít o projektech
absolutní přehled. Proto potřebuji
mít opory i v samotných firmách
a rozpoznat, v čem se tito lidé cítí
komfortně a v čem naopak ne.

David: Doplnil bych, že klíčová je pro
nás autentičnost. Tak, jak přirozeně
se bavíme tady spolu, jednáme,
pokud je to možné, se všemi.
Od menších partnerů po ředitele
obrovských firem. Být autentický
a důvěryhodný, je nedílnou součástí
naší vize.

A jaká je vaše vize?

David: Naše vize je od založení firmy
konstantní. Vybudovat a rozvíjet
technicko-inženýringovou firmu,
která na trhu řízení projektů, kontro-
lingu a přípravu staveb hraje svou roli.
Chceme být hlavně spokojení.

Daniel: Vízí je dělat to, co nás baví.
To nám dává neuvěřitelný drive.
Samozřejmě, že to celé děláme jako
zisk, za ten se nestydíme. Ale nějaká
pevná čísla nejsou součástí našich
cílů.



www.4ward.cz

**Musím přiznat, že váš přístup
k podnikání mi přijde velmi
inspirující.**

Daniel: Super, moc děkujeme. Přesně
tak to má být. Je opravdu vidět, když
vás to, co děláte, baví. A když to ještě
děláte dobře, tak to okolí rozsvítí
opravdu hodně.

David: Svému podnikání musíte věřit
a musí vás bavit. U nás se to prostě
sešlo. Věřím, že jdeme po správné
cestě. Myslím, že tím jsme pěkně od-
kázali na náš minulý rozhovor, který
byl v duchu: I cesta může být cíl.

Pánové, moc díky za rozhovor.





Štěstí se skrývá v obyčejných věcech

Společnost SMS finance a.s. je známá pro své široké portfolio se stovkami produktů a firemní sítí čítající 640 poradců po celé České republice. Zaměřuje se na pojištění, hypotéky, úvěry, spoření a investice. Původně „garážová firma“ z Moravskoslezského kraje se během 22 let vypracovala mezi deset největších makléřských firem v ČR. Jejím cílem je mít spokojené klienty, poskytovat kvalitní služby a mít v týmu úspěšné poradce.

Radim Pělucha, zemský ředitel a akcionář společnosti, říká, že peníze samy o sobě štěstí nepřinášejí. Naše setkání ve Frýdku-Místku bylo proto nejen o financích, ale i o tom, co znamená štěstí ve všedních věcech.

Radíme, co vás baví na oboru financí?

Finanční obor je rozmanitý a náročný, to nejlépe vystihuje, proč mě tato práce baví. Z 80 % je to o kontaktu s lidmi. Stále se seznamujeme s novými a různými typy klientů a někdy je to opravdu výzva, vyřešit dané požadavky k jejich 100% spokojenosti. O to více mě těší úspěšně uzavřený obchod.

Taktéž naši poradci v obchodní síti jsou různí a musím k nim přistupovat mnohdy individuálně. Je to i jeden z důvodů, proč naše ředitelství vystihuje heslo „Soulad v rozmanitosti“. Podporuji u poradců individuální a kreativní myšlení, aby se nebáli říci svůj nápad či názor, a společně se snažime najít řešení. Každý pracovní den je jiný a tím i zajímavý. Spokojenost klienta a poradce je pro mě odměnou a měřítkem úspěchu firmy.

Co je na vašem oboru náročné?

Finanční poradenství, konkrétně v pojištění, je těžké, protože lidé obvykle nepřemýšlejí o rizicích, dokud nenastanou. Naším úkolem je probudit u klientů uvědomění, že v životě se mohou stát nepříjemné situace a nabídnout řešení, které jim poskytne klid.

Podobně je to s investicemi – vzdálené cíle je těžší komunikovat, ale je důležité naučit klienty pracovat s penězi tak, aby se nebáli investovat a zabezpečili si budoucnost. Stále ještě velký počet klientů má úspory na běžných, nebo termínovaných účtech, kde ztrácejí svoji hodnotu. Navíc v posledních dvou letech inflace ukrojila celou třetinu z těchto příjmů. Pokud klient investoval např. do podílových fondů, ztráty byly o poznání menší a některým klientům přinesly i zisky.

Dlouhodobě také působíme ve zprostředkování úvěrů. Pro klienta zařídíme hypotéku např. na pořízení vlastního bydlení a uděláme maximum, aby měl tu nejvýhodnější dostupnou na trhu. Její výše a zároveň co nejnižší úroková sazba, délka splacení nebo aby prošla v procesu schvalování, nic z toho není jednoduché, ale díky naší praxi jsme schopni klientovi zajistit nadstandardní možnosti.

Mnohdy se mě klienti ptají, jak může poradce vědomostně zvládnout a orientovat se v tom množství nabízených produktů. Odpověď je jednoduchá, v každém segmentu máme zkušeného odborného garanta, na kterého se může náš poradce obrátit a společně poskytnou služby k maximální spokojenosti klienta. Garanty máme např. na investice, úvěry, majetkové a životní pojištění občanů, podnikatelská pojistná rizika, firemní benefity a další. Dosáhli jsme, dle mého názoru „full servisu“, abychom ušetřili klientovi jak jeho finance, tak i čas, aby nemusel zjišťovat v bankách nebo pojišťovnách informace, které potřebuje.

Je něco, co vás naopak takříkajíc nebaví?

Naše společnost investuje velké finanční částky do IT oddělení, bez kterého bychom se v dnešní době neobešli. Jeho pracovní náplní je např. zajištění informační a mzdové propojenosti mezi firmou a poradci, vytváření srovnávacích kalkulátorů na produkty, které nabízíme, ochrana dat, záznamy z jednání s klienty a další věci, které jsou pro nás potřebné a zároveň musí splňovat požadavky ČNB. Tato oblast mne upřímně nebaví, na poradách s IT oddělením už naštěstí nejsem, připadal jsem si na nich, že jsem spíš v seriálu Star Trek Enterprise. Mám raději lidi než PC mašiny.

A pokud už mašiny, tak jedině značky Harley Davidson, na nich rád cestuji po našich SMS kancelářích rozmístěných od Beskyd až po Františkovy Lázně. Je to krásné propojení práce a motorkářské záliby. Navíc ze sedla motorky je ta naše vlast ještě nádhernější.

Jak se díváte na moderní technologie?

Vymizí finanční poradci kvůli umělé inteligenci?

Nemyslím si, že nás umělá inteligence plně nahradí. Vždy bude existovat část klientů, která bude preferovat osobní přístup. Umělá inteligence nikdy nenahradí pozitivní emoce při osobním setkání a tolik potřebnou empatii. Lidskost zkrátka nahradit nelze. To ovšem neznamená, že moderní technologie neovlivní metodiku naší práce. AI nám už nyní v mnohém pomáhá. Čím dříve si na umělou inteligenci zvykneme, tím lépe. Vždyť už nyní je a bude součástí našich životů. Jak s ní budeme zacházet, je jen na nás. Je to stejné, jako když člověk v pravěku začal používat oheň... „dobrý sluha, ale špatný pán“ nebo s nožem – můžu ho použít na krájení chleba, ale také jako zbraň.



To mě přivádí k další otázce. S jakými klíči se ve své práci potkáváte?

Finanční poradenství se stále potýká s nedůvěrou kvůli minulým negativním zkušenostem klientů s nekvalitními poradci. V „divokých devadesátých letech“ i tento obor byl „džunglí“, kde téměř každý mohl nabízet finanční produkty a mnozí tuto práci brali jako brigádu. Od té doby se mnohé změnilo také díky regulacím a požadavkům ČNB. V současné době se musí poradce soustavně vzdělávat a své znalosti prokazuje mj. odbornými zkouškami. Bude to ještě nějakou dobu trvat, než tento obor dosáhne stejné prestiže, jako u našich západních sousedů. Důležité je budovat si důvěru a poskytovat kvalitní služby, což si myslím, že se naši firmě úspěšně daří. Ukazatelem je náš rostoucí clientský kmen a firemní obrat.

Portfolio vašich služeb je široké. Co nabízíte v segmentu B2B?

Firmy často potřebují řešit specifické finanční potřeby. Poradíme jim nejen v pojištění provozu, zásob či vybavení, ale i s půjčkou třeba na další rozvoj jejich podnikání. Firemní klientele dlouhodobě poskytujeme také poradenství v oblasti využití a zavedení státem podporovaných benefitů pro své zaměstnance bez zbytečné byrokracie a dodatečných nákladů. S mnoha majiteli společností máme dlouholeté jak pracovní, tak i mnohdy přátelské vazby.

Kompletní finanční služby řešíme „od A do Z“, nesmím opomenout i naši asistenci při řešení pojistných událostí.

Je o vás známo, že podporujete projekt Celé Česko čte dětem. Co vás k tomu vedlo?

Ano, SMS finance a.s. je generálním sponzorem tohoto projektu. Podpora čtení hlavně v dětském věku je důležitá pro osobní vývoj a v dospělosti se velmi rychle pozná „sečtělý člověk“. Návyk čtení již v raném věku současně podporuje vzdělanost a kreativitu dětí. Vidím v tom proto smysluplnou podporu naší kultury. Čtení knih nejen podporuje růst vzdělanosti dítěte, ale také rozvíjí jeho myšlení a schopnost číst mezi řádky. Myšlenka podpory čtení dětem vznikla i díky tomu, že mě rodiče odmalička podporovali ve čtení knih, které mě vlastně ovlivňují dodnes. Miloval jsem foglarovky, mayovky, verneovky a mými idoly byli kladní hrdinové Vinnetou, Rikitan, Mírek Dušín a další. Které z dnešních dětí zná tyto postavy?

Rodinnou tradici čtení dále dodržujeme. Četli jsme našim dvěma již plnoletým dcerám, když byly malé, stejně jako nyní pravidelně čteme s manželkou našim dvěma nejmladším dcerám. Jsou to krásné večerní pohodové chvíle po pracovním dni.

A je to zároveň i jedna z chviliek pocitu štěstí, kterou vám žádné peníze nebo majetky nenahradí.

Sladit práci a soukromý život bývá mnohdy náročné. Jak se to daří vám?

Máte pravdu. Tím, že naše společnost působí po celé republice, tak jsem často na pracovních cestách a s mou velkou rodinou, která je v počtu čtyř dcer, manželky, psa a kocoura, to je někdy zajímavé, zvláště když ženy převládají.



Naštěstí moje manželka Lenka pracuje také v SMS a.s. na manažerské pozici, a proto má pro moji práci pochopení. Velmi dobře ví, co tahle práce obnáší, a tak se skvěle doplňujeme jak v rodinném, tak pracovním životě. Bohužel tím někdy ten rodinný více trpí. Ale už jsme si dali zásadu, že práci po 22. hodině neřešíme.

Když se člověk potká s lidmi pohybujícími se ve financích, obvykle jej zajímá, zda mají nějakou radu pro investice. Co byste tedy našim čtenářům poradil?

V dobách vysoké inflace je dobré investovat do nemovitostí nebo akciových podílových fondů s globální strategií. Investiční zlato je také vhodnou volbou, protože jeho cena roste v obdobích recese. Důležité je investovat rozumně a informovaně. Například investice do nemovitostí může přinést stabilní výnosy, ačkoliv je tato oblast regulována ČNB, která se snaží úrokovým zatížením hypoték působit opačným směrem. Jinou cestou je investovat do akciových podílových fondů. Pokud chcete investovat jednorázově, pak je vhodné vybrat si podílový fond s tzv. globální strategií, který tvoří akcie nejvýznamnějších světových firem vyspělých ekonomik a podílové jednotky nakoupit v době maximálního poklesu ceny. Cena akcií a podílových jednotek akciových fondů bývá nejnižší v období recese, naopak v období ekonomického růstu bývá předražená. Investiční zlato roste v obdobích recese a začíná klesat v období, kdy se světovým ekonomikám daří, což umožňuje výhodně prodat investici v jakékoli době. Ale tady se zastavím, ať čtenáře nenudím.

Máte, Radime, nějaké své osobní motto?

Za třicet let, co působím ve financích a nejen v nich, se toho hodně změnilo. Všechno jde rychle kupředu, včetně sdílení informací. Kdysi informace šířily hlavně „babky Kelišky“, dnes to jsou sociální sítě. Kvalita informací zůstala stejná, jen rychlost šíření se poněkud změnila a uživatelé se prezentují jako dokonalé a úspěšné osoby. Udivuje mě, kolik lidí stále těmto zdrojům věří a někdy propadají do depresí, že nejsou taky tak krásní a úspěšní. Přitom jsou to hlavně tzv. novodobé pohádky bratří Grimmů. A od toho se odvíjí i moje motto: „Úspěch by se neměl hodnotit objemem vydělaných peněz a nabytými majetky, ale objemem osobního štěstí, spokojenosti a také lidmi, kteří se mají navzájem rádi.“ Já jsem takového úspěchu dosáhl. Jsem na něj nejen hrdý, ale hlavně jsem za něj vděčný a stále na něm musím pracovat, abych ho neztratil.

www.smsfinance.cz



Opravený penzion v srdci Lhotky s „Bistrem pod Platanem“

Rekonstrukce Penzionu Lhotka je posledním z velkých projektů Petra Konečného. Muž, který vybudoval úspěšnou stavební firmu, postavil vlastní golfové hřiště a celou rezidentní čtvrť ve Lhotce u Ostravy ví, že jakmile bude rekonstrukce hotová, ukončí svou podnikatelskou kariéru. Náš rozhovor jsme začali u kávy v Golf Parku Lhotka a v jeho průběhu se přesunuli do penzionu, který byl v té době těsně před dokončením.



Náš loňský rozhovor jsme zakončili pravidlem, které platí v životě i v golfu. Kam upřete svou pozornost, tam hraje. Můžete to trochu rozvést?

Když chcete v golfu někam trefit míček, musíte se dívat pouze tím směrem. Platí to, i když si dáte životní cíl. Musíte na něj upřít všechnu pozornost, jít za ním a nenechat se rozptylovat. Když odhlédnete ze své cesty na jinou stranu, uvidíte tam v tu chvíli něco zajímavějšího a vydáte se tam. Jenže opustíte tu první cestu a začnete se motat. V tu ránu nemůžete uspět.

Když něco rozděláte, dokončete to nejlépe, jak můžete. Nesnáším, když se řekne: „To už stačí.“ Představte si, že by si maratonec 500 metrů před cílem závodu řekl, že už má dost. Neudělá to, protože si dal cíl a chce ho dosáhnout. I kdyby se tam měl doplazít. Mám to stejně. Když si dám cíl, jdu za ním, i když mi lidé kolem říkají, že nemám šanci na něj dosáhnout.

Podobně je to i s penzionem. Lidé se mě často ptají: „Kdy to otevřeš?“

A kdy teda Penzion Lhotka otevřete?

Až bude hotový. Nechci dělat kompromisy a otevírat postupně nebo v nedokončené podobě. Penzion otevřeme, až bude způsobilý. V současné době už přes rok platím čtyři cukrářky, které zatím pečou pouze pro Golf Park Lhotka, známé a obchodní partnery. Z mé strany je to dotovaná záležitost. Ale za ten rok se to pořádně naučí a až bude penzion hotový, budeme připraveni. Je jedno, jestli je budu platit o dva nebo tři měsíce déle.

Penzion Lhotka měl loni 100 let, letos začíná nových 100 let. Proto jej musíme opravit tak, aby těch dalších 100 let vydržel. Ten projekt není

o mně, ale o lidech, kterým dáme pěknou práci. Je o té budově, která je dominantou Lhotky. Proto věřím, že se to podaří a lidé tam budou chodit rádi.

Tento projekt ani neberu jako byznys, který by mi měl vydělávat. Ani Golf Park Lhotka není takový byznys. OM-LUX a výstavba domů je byznys, který mi dává peníze a možnost plnit si sny. Ostatní podnikatelé mi někdy říkají: „To se ti nikdy nevrátí.“ Já to vím, protože to nedělám, aby se mi to vrátilo.

Mluví vám stále lidé do podnikatelských rozhodnutí?

Dělá to hlavně bankéř (smích). Ten mi říká, že bych měl radši více investovat do akcií a rozložit rizika. Na to se ho vždy zeptám, jaké riziko mám zrovna já hledat v nemovitostech. Mám své pozemky a svou stavební firmu, takže domy můžu postavit a prodat kdykoliv budu chtít. Myslíte, že v lokalitě, jako je Lhotka, neprodáte krásné novostavby s pozemkem a výhledem? V tom žádné riziko nevidím.

Navíc díky domům na Zeleném vršku přivádíme do Lhotky více lidí a hlavně mladých rodin.

Váš přístup k podnikání je unikátní. Je to zkušeností?

Spousta lidí v podnikání vidí jen peníze. Nechtějí akceptovat, co vše pro úspěch musel člověk udělat. Obětovaný čas, povinnosti, rizika. A zdaleka to není tak, že by firmy jen rostly. U mě to bylo, že jsem rostl a pak najednou spadl na dno. Tyto okamžiky vás však donutí přemýšlet a nakonec si sám sebe budete vážit, že jste je překonal a dokázal to.

Musíte si to prostě zažít. Je to podobné, jako když šli mladí kluci na vojnu. Do té doby se o vás rodiče starali a najednou přijdete na vojnu a jste

nikdo. Poprvé dostanete od života facku a je to vlastně ta nejlepší škola. Po vojně jsem měl pocit, že už mě nic nepoloží. Nemohlo totiž být nic horšího, než jsem zažil tam.

V tuto chvíli Petrovi zvoní mobil. Na penzion přivezli latě a nemá je kdo přebrat. Náš rozhovor tak přesouváme na místo, o kterém se právě bavíme.

Petře, stojíme na zahradě Penzionu Lhotka. Jaký byl začátek projektu?

Budova ležela od pandemie ladem a hrozilo, že by tady byla ubytovna. Proto jsem se rozhodl, že do toho půjdu. Přemýšlel jsem, jak celý projekt uchopit, a když jsem vybíral architekta, na první dobrou jsem se shodl s paní Blankou Karhanovou. Její návrh fasády a následné vizualizace mi okamžitě padly do oka. Zbytek už jsem dělal já, jen z vizualizací. Jsem zde každý den a řeším všechny detaily - od umístění zásuvek přes nábytek až po produkty do vznikající cukrárny.

A co ten nádherný platan, který se nad námi tyčí?

Platan je srdcem a penzion vlastně roste kolem něj. Když se na penzion podíváte zepředu z ulice, nad střechou se tyčí jeho krásná koruna. Ten strom je dominanta, proto se naše cukrárna bude jmenovat Bistro pod Platanem. Název místo dokonale vystihuje.

Kromě něj tady byly staré ztrouchnivělé třešně, které jsme museli porazit. Na zahradě jsme vysadili mladé stromy, které jsme přivezli ze Spomyšle u Mělníka. Vysadili jsme také magnolii, ta roste z ulice před penzionem. Magnolie jsou nádherné, ale kdybychom měli čekat, až vyrostou do takové krásy, jako ta naše, bude to





Penzion Lhotka

Restaurant Ed. Dluhoš



www.penzionihotka.com



trvat 20 let. Proto jsme ze Spomyšle přivezli už vzrostlou.

Pracovali jste při rekonstrukci penzionu s původní podobou?

Ne. Ta původní stavba byla diametrálně odlišná. Úplně původně zde stála hospoda a tady nalevo byl rodinný dům, kde bydleli majitelé. Asi v roce 2005 celou nemovitost přestavěli a vznikl penzion.

Ze dvora se přesouváme dovnitř a krásnou chodbou vstupujeme na toalety.

Petře, když vidím ta originální světla, stylová umyvadla a dominující dřevo, musím říct, že jste myslel na každý detail.

Každé kamenné umyvadlo je originál, nejsou zde dva stejné kusy. Pod umyvadla jsme použili desky ze staré stavby. A zárubně u dveří na toalety, ty jsou přesně podle mého přání. Asi v roce 98 jsem byl ve velšském Cardiffu v místním hostinci. Tam měli zárubně z celých trámů, které vydržely od založení hostince ve 14. století. Šlo vidět, jak jsou jejich hrany ohmatané od všech těch rukou, co se jich za staletí dotýkaly.

Nyní vstupujeme do prostoru budoucí cukrárny a krásné dětské herny, která zabírá celou velkou místnost.

Petře, jaký příběh má tento prostor?

Dětský koutek jsme navrhli, aby měl příjemnou rodinnou atmosféru. Na hraní jsou tu žíněnky, balony, mini lezecká stěna, atmosféru dotvářejí decentní záclony a krásné stoly. Všechny jsou inspirovány stolem, který jsme měli v kuchyni, když jsem byl dítě. Jednoduchý bílý dřevěný stůl se šuplíkem.

V cukrárně zase máme starou vinotéku, která tady zůstala. V té vystavíme uzené maso a sýry. Hosté si vyberou, co se jim líbí, a my jim to naservírujeme.

Maso si udíte sami?

Ano, všechny výrobky si děláme sami. Tady vedle v kuchyni holky právě pečou sladké do Golf Parku.

To je skvělé. A kolik pokojů bude penzion mít?

Osm pokojů.

Už jste zmínil důvod, proč jste penzion koupil. Máte k budově osobní vztah?

Ano. Dozvěděl jsem se o možném investorevi, který chtěl budovu penzionu ve středu Lhotky koupit a udělat z ní ubytovnu. To jsem nemohl dopustit. Víte, v hospodě, která tady byla, jsem často pařil, slavil jsem tu i narozeniny. Chodil jsem tu často, ale ne tak často jako místní. Proto mi to nebylo jedno. Říkal jsem si, že příběh penzionu nemůže skončit ubytovnou.

Byla to tedy správná investice?

Určitě. Čeho bych litoval? Peněz? Ty se dají zase vydělat. Jsou lidé, kteří vydělali miliardu a taky jí dokázali utratit. Ale když máte hodně majetku, máte také hodně strachu. Mohl bych mít třeba dům na Floridě, ale proč? Abych se tam podíval jednou za rok? Moje Florida je Golf Park a trávím tam každý den.

Lidí, kteří něco v životě dokázali a umí vydělávat peníze, si vážím. Ale nezávidím jim ten kolotoč, ze kterého je těžké vystoupit. Vždycky totiž chcete více a pak zjistíte, že se celý život

za něčím honíte. A bohatí lidé často nemají vůbec soukromí.

Ale vy jste toho v životě také hodně dokázal.

Ano, ale nikdo mě nezná, což mi vyhovuje. Znájí mě možná lidé ve Lhotce. Ale i zde kolují pověsti, jak jsem Golf Park postavil z dotací, i když zadotovanou jsem neměl ani korunu, nebo kde všude jsem přišel k penězům. Ale lidé se mě na to nezeptají, protože to vlastně nechtějí vědět. Pravda je nezajímá, chtějí se utvrzovat v té své pravdě. Naštěstí je takových lidí minimum a těch je mi vlastně líto. Musí být hodně nešťastní.

V loňském rozhovoru jste řekl, že v 65 letech končíte a jdete do důchodu. Platí to?

Ano. Víte, já se nechci v noci budit myšlenkami, co musím ráno v práci udělat. Chci myslet maximálně na to, jak jsem zahrál poslední ránu na golfu. Nemůžu být navždy ten, který táhne ostatní dopředu. Pokud moje děti nebudou chtít převzít podnikání, vše prodám. Nepronajmu, prodám. Jen ten, kdo něco vlastní, k tomu má vztah.

Někteří byznysmeni mi říkají, že nemám šanci prodat to za stejně peníze, které jsem investoval. „Přece to neprodáš pod cenou,“ říkají. Ale ono neexistuje žádné pod cenou. Cena je jen jedna. Ta, na které se prodávající a kupující domluví.

Kdysi jsem přišel o spoustu peněz a v tu chvíli by po mně nezůstalo nic. Nyní můžu skončit s klidným svědomím, protože jsem si splnil sny a projekty, které jsem vybudoval, zde zůstanou. Aspoň doufám.

Určitě máte pravdu. Petře, děkuji za rozhovor.

Síla networkingu: Budovat byznys vztahy může i introvert

www.cct.cz
Networking
a byznys vztahy



David Mitaš



Networking je fascinující nástroj plný příležitostí, kde můžete potkat majitele firem a top manažery. Nejde jen o nová propojení, ale o dlouhodobé a vzájemně prospěšné vztahy. V rychle se měnící době jsou tyto vztahy velmi klíčové a užitečné. Často ale lidé nerozumí pravé podstatě networkingových dovedností a tomu, jak by měl opravdu fungovat. Mnoho lidí si představuje networkingy jako velké akce, kde každý osamoceně postává. Často jsou to formální setkání bez skutečného propojení. Ale pokud jsou správně moderované, jsou prospěšné, protože pomáhají lidem skutečně se poznat a navzájem se otevřít. To je důležité i pro introverty, kteří zde mohou bez stresu sdílet své názory a seznamovat se.

Minulý rok jsme uspořádali spoustu skvělých networkingových akcí v různých městech s úžasnými lidmi. Potkali jsme se na golfových, tenisových turnajích a hráli jsme spolu badminton. Byli jsme se podívat na fotbalové a basketbalové zápasy. Setkávali jsme se také online a rozvíjeli jsme své znalosti na mastermindech a workshopech. Každoročně zahajujeme naše akce také velkolepým COOL plesem a vždy se těšíme na další setkání s vámi.

Akce CCT nabízejí prostor pro navazování smysluplných partnerství majitelů a top manažerů firem. Vytvářejí přirozené a pozitivní prostředí pro networking bez stresu. Je vůbec možné v dnešní době podnikat bez navazování nových obchodních partnerství?

Inspirativní zážitek z Networkingové akce Golf Cup CCT

Přestože osobně společenské akce ani sportovní turnaje nevyhledávám, na golfové turnaje CCT se vždy těším. Mají pohodovou atmosféru, partnery z business prostředí poznám v neformálním prostředí a kvalitní organizace je samozřejmostí. Těším se na další podobnou událost.

Michal Matulík

Director a producer MION FILMS



CCT GOLF CUP



COOL PLES



Partneři golfových turnajů CCT



Partneři COOL Plesu





Networking CCT v Olomouci



Netorking CCT s primátorem Ostravy

Inspirujte se, prosím



Networking CCT v Hradci Králové



Networking CCT v Pardubicích



Networking CCT v Praze



Networking CCT v Jihlavě



Networking CCT ve Zlíně

Partneři Inspirujte se, prosím





Úspěšní absolventi MBA rok 2024



Tenisový turnaj CCT



VIP networking na motokárách



Networking CCT v Českých Budějovicích



Tenisový turnaj CCT



Networkingová večere CCT v Praze



VIP networking s náměstkem hejtmána MSK Lukášem Curylem



VIP networking s hejtmánem Janem Grolíchem



VIP networking v Beskydech



VIP networking s hejtmánem Jihomoravského kraje Janem Grolíchem



Workshop - zážitkový kurz první pomoci



Praktické využití AI v podnikání s Michalem Kubičkem



VIP networking s hejtmánem Jihomoravského kraje Janem Grolíchem



VIP networking a workshop v Beskydech

Chcete vybudovat firmu, na kterou budete hrdí?

Musíte jí dát všechno.

Hned po revoluci se Karel Smetana vzdal slibně rozjeté kariéry a začal od nuly podnikat.

Chtěl vybudovat něco vlastního, na co by mohl být hrdý.

A to se mu bezpochyby povedlo. O své firmě SM-DATA, vizích i golfu si povídal s Martinem Kovalským během talkshow Inspirujte se, prosím!





Na začátek bych chtěl říci, že Karel je pro mě velkou inspirací. Ať už spolu jednáme pracovní nebo hrajeme golf, kdy spolu strávíme klidně pět a více hodin.

Karle, hodně z nás má v životě někoho, kdo nás v dětství silně ovlivnil. Osobu, na kterou pak celý život vzpomínáme. Měl jsi i ty ve svém životě takový vzor?

Určitě. Když jsem byl malý, naši mě často dávali k dědovi. Bylo to mé největší štěstí, protože dědečka jsem měl hodně rád. Prožil dvě války, vybudoval úspěšnou firmu, kterou mu vzali komunisti, a přesto byl vždy optimistou. Nikdy jsem jej neviděl nadávat. Naopak se vždy smál a vždy se rád s životem popasoval. To mi dalo základ do života.

Byl tvým vzorem i v podnikání?

Částečně. Jeho podnikání jsem bohužel znal jen z vyprávění, protože jsem dospíval v socialismu. Bylo mi ale divné, že ve škole nás učili o zlé buržoazii a přitom i po dědovi smrti chodili jeho dělníci projevít úctu k jeho hrobu. To byl pro mě rozpor.

Karle, v roce 89 jsi založil daňovou a účetní kancelář. Dnes má SM-DATA kolem 150 spolupracovníků a před pár lety firmu koupila Skupina FSG. Firmu však stále vedeš ty. Jaký k ní máš vztah?

Když jste s něčím opravdu dlouho, více času než s vlastními dětmi, tak je ten vztah hluboký a jen tak se nezmění. Platí to, ať už firma byla moje, nebo je součástí větší skupiny. Nikdy jsem nechtěl, aby to bylo hnutí jednoho muže a nebál jsem se zaměstnávat lidi, kteří byli chytřejší než já. Díky tomu jsme firmu dostali

z obývacího v roce 89 k obratu kolem 50 milionů a 60 zaměstnancům v roce 2017, kdy se udála zmíněná akvizice.

Jaké to bylo začít podnikat v roce 89?

Po vzoru dědy jsem chtěl začít, jaké to je být pánem na svém vlastním dvorku. Fascinovalo mě to. Jakmile to jen trochu šlo, začal jsem budovat něco svého. A jelikož byl tehdy úplně prázdný trh, přinášelo to obrovské příležitosti pro lidi, kteří opravdu chtěli. Nadšení bylo veliké, akorát jsme nevěděli jak na to.

Jak jsi získal prvního klienta?

Do roku 91 jsem stále chodil do práce. Nevěděl jsem totiž, jestli byznys uspěje. Jednou jsem si po směně skočil do zelinářství a ve frontě mě napadlo, že si nachystám takový obchodní proslov. Říkám zelináři: „A víš, že musíš vést účetnictví?“ Jeho odpověď byla: „Fakt?“ Takhle jsem získal prvního klienta, pak druhého, pátého.

Ještě jsem neřekl, že jsem měl dobře rozjetou kariéru. Ze šedé myši na účtárně jsem se vypracoval na pozici ekonomického ředitele ve firmě s dvěma tisíci zaměstnanci. V roce 91 už jsem nechtěl sedět na dvou židlích, ale výkonný ředitel mě nechtěl pustit. Chtěl mi dát stejné peníze, jako měl on sám. Řekl jsem mu: „O peníze nejde. Já chci dělat ředitele, ale u sebe ve firmě.“ On se lekl a podepsal mi výpověď.

O mém odchodu se dozvěděl ekonomický úsek a všichni dali výpověď. Ze dne na den jsem neplánovaně získal 20 zaměstnanců. Devadesátá léta byla specifická, dnes je to úplně o něčem jiném.

Firmě se začalo dařit a za pár let jste dělali velké obraty.

Ano, začalo se to nabalovat. Na začátku jsem dělal vše i účetního, ale pochopil jsem, že své lidi musím nakrmit. Tak jsem zanechal účetní agendy a vyrazil získávat zakázky. Za pár let mi došlo, že pokud chceme růst dále, musíme začít nabízet nadstandardní služby - daňové poradenství nebo audity. V roce 97 jsem tak složil auditorské zkoušky.

Jak vypadají služby SM-DATA dnes?

Máme datové centrum, pobočky v Praze, Brně, Jihlavě. Přes spřátelené firmy působíme i na Slovensku. Poskytujeme daňové poradenství, audity, reportujeme. Jako vrcholovou disciplínu vnímám operace s podnikem, kdy pro větší firmy řešíme optimalizaci a rizika.

Napadá mě příklad, kdy jsme před dvěma lety přišli do jedné společnosti. Majitel byl opravdu pan podnikatel a smekám před ním. Ale organizace firmy byla strašná. Za 30 let se vypracoval na stamilionové obraty, měl asi 160 zaměstnanců a přitom stále fungoval jako OSVČ. Ručil tak celým svým majetkem. Nevnímal to jako riziko, ale když jsem mu to nakreslil a spočítal, kolik odvádí na daních a pojištění, a jaký z toho bude mít důchod, rval si vlasy. Člověku, který odváděl na sociálním pět a půl milionů ročně, vyšel důchod 38 tisíc.

Nemovitosti jsme ponechali na fyzické osobě, zbytek ocenili a vložili do akciovky. Jen na daních jsme mu naprosto legálně ušetřili okolo 5,6 milionů ročně.

Tyto operace s podnikem mě osobně velmi baví a ve firmě na ně máme speciální tým.



www.smdata.cz



**Pojďme na chvíli k prodeji firmy.
Bylo to těžké rozhodnutí?
Jaká byla tvá motivace?**

Člověk s věkem pozná, že hlava sice stále funguje, ale jiné činnosti se zpomalují. Co se týče nástupnictví, můj první pohled byl do rodiny. Diskutovali jsme spolu, ale neviděl jsem nástupce. Já a mi podobní jsme se s prací oženili a neexistovalo pro nás nic jiného než konkrétní cíl. Mladá generace takto žít nechce, což je v pořádku. Myslím ale, že když chcete vybudovat něco, co je vidět a na co můžete být hrdí, tak se s tím prostě musíte oženit. Musíte do toho dát všechno.

**Karle, ty jsi byl vždy
vizionářem.
Kdy jsi začal přemýšlet
o bezpapírovém
online účetnictví?**

Už v roce 2008 jsem měl vizi datového centra. Vzal jsem si úvěr, i když jsem nevěděl, jestli jej budeme schopni splatit. To je můj vzkaz i dalším podnikatelům: Takto velkých kroků se nebojte. Když máte vizi a jste zodpovědní, tak i nestandardní krok s delším horizontem má smysl. Vyděsíte se, že na splátky na úvěr musíte někde vydělat, a ještě vás to nakopne k větším obrátkám.

To přesně se stalo mě a datové centrum se povedlo. V roce 2014 jsme navíc získali i dotační podporu a cen-

trum ještě rozšířili. To nám umožňuje kompletní online práci. S klientem si rozdělíme agendu a nastavíme práva, klienti si nejčastěji sami vedou pokladnu a vystavují faktury, protože to jsou ty nejcitlivější informace. Vše ostatní děláme my, a to na denní bázi.

**Kde dobíjíš baterky,
abys mohl dále dávat
firmě tolik energie?**

Před podnikáním, tedy za komunistů, se toho moc dělat nedalo. Buď pít, brzo se oženit nebo sportovat. Pak mě na dlouhou dobu pohltilo podnikání, ale jakmile jsem začal mít více času, rozhlížel jsem se po něčem, co by mě bavilo. Samozřejmě jsem v tom hledal i trošku byznysu. Tak jsem potkal golf, který mě naprosto pohltil.

Zkuste říct klientovi, ať se s vámi jde na čtyři hodiny projít. Nikdo nepůjde, nemají čas. Ale na golf mají čas všichni. Golf taky není konfliktní. Nehrajete totiž proti sobě, ale proti hřišti. Z golfu mám spoustu kontaktů, pěkných kamarádství a občas i zajímavý byznys.

**Karle, máš v životě
ještě nějaký sen?**

Popravdě? Ani ne.

**Tak to jsi opravdu šťastný člověk.
Moc ti děkuji za rozhovor.**

SOUTĚŽ

S For Business Magazínem CCT do světa!

Milí čtenáři,
máme pro vás jedinečnou příležitost ukázat svou kreativitu a vyhrát úžasné ceny!
Vydejte se na svá dobrodružství s našim magazínem a ukažte nám, jak s ním
trávíte svůj čas.

Jak se můžete zapojit?

- 1.** Vyfoťte se s FBM na vašem oblíbeném místě - ať už jste na pláži, v horách nebo v kavárně.
- 2.** Sdílejte svou fotografii na sociálních sítích. Označte náš profil [@czech_cool_trade](#), a přidejte hashtag **#FBMNaCestach**.

Čekají na vás dvě šance na výhru v našem losování:

- **8. ledna 2025**, můžete vyhrát 2 lístky na největší networkingovou akci sezóny – Cool Ples 2025.
- **4. června 2025**, můžete vyhrát 2 volné vstupy na VIP golfový turnaj CCT.

Nezapomeňte být kreativní a ukázat nám svou vášeň pro cestování.
Těšíme se na vaše úžasné fotografie!





Andrej Babiš mi říkával, ať si založím svoje hnutí

*Inspirace u zkušených lídrů je jeden z hlavních důvodů, proč Martin Kovalský před pěti lety přišel s talkshow **Inspirujte se, prosím!** Z tohoto pohledu není v Moravskoslezském kraji mnoho vhodnějších hostů než emeritní rektor, dlouholetý hejtman a poslanec profesor Ivo Vondrák. O své fascinující cestě akademickým i politickým světem, ale také o umělé inteligenci mluvil během slavnostního večera v novém ostravském klubu **BUMBUM Comedy**.*

Ivo, kdekoli vstoupíte, tam jste lídr. Platí to o akademické i politické půdě. Šly u vás již v dětství poznat kvality lídra? Naznačovalo něco, že se z vás stane lídr?

Martine, zklamal vás. Já vždy cítil, že jsem lídrem proti své vůli. Jako dítě jsem byl hodný a tichý, spíše přemýšlivý typ. Má první vedoucí pozice přišla až v roce 1990, kdy jsem založil a poté vedl katedru informatiky. Byl jsem z té role trochu nešťastný, protože jsem introvert. Mě bavila hlavně věda, sportoval jsem, ale za lídra jsem se nikdy nepovažoval.

Až při kandidatuře na rektora jsem do toho šel s tím, že musím vyhrát. I když jsem byl předtím dvakrát zvolen děkanem, bylo to spíš na popud ostatních. Ale tehdy jsem cítil vnitřní potřebu. Stavěli jsme zrovna superpočítačové centrum a věřil jsem, že budujeme něco opravdu výjimečného.

Tento večer je o inspiraci. Jak jste se jako vědec v životě inspiroval vy?

Za svůj život jsem potkal spoustu zajímavých lidí. Nejceněnější pro mě však bylo, že jsem jako rektor mohl do Ostravy pozvat dva nositele Nobelovy ceny. Především profesora Jerome Friedmana, který jí získal za objev kvarků. Setkání s lidmi, kteří toho tolik dokázali, a přitom zůstávají skromní, bylo úžasné. Pomohli mi na akademický svět nahlédnout z jiného pohledu. Profesor Friedman byl totiž doktorandem profesora Enrica Fermiho a říkal: „My jsme se u něj večer sešli, otevřeli láhev dobrého červeného a vykládali jsme si o tom, co jsme ten den udělali.“ To vnímám jako inspirativní, protože lidé dnes nemají čas na to si večer sednout a v klidu se pobavit o uplynulém dni.

Pokud si z rozhovoru neodneseme nic víc, tak aspoň radu, že si máme večer otevřít láhev a probrat, co se dnes stalo. Děláním si samozřejmě legraci.

Pojďme se posunout k vaší akademické kariéře a tématům, která aktuálně rezonují. Jedním z nich je umělá inteligence, kterou celou kariéru studujete. Jaký na ní máte názor?

Nejprve se vrátím do historie. Kromě Vysoké školy báňské jsem studoval i MatFyz, kde jsem měl předměty z umělé inteligence. Více jsem téma začal studovat ve své disertační práci, ve které jsem se věnoval matematickým modelům. Je totiž spousta věcí, které pomocí matematiky nepopíšete. Nejprve potřebujete zformulovat problémy podobně, jak to dělá člověk. To je vlastně definice umělé inteligence - funkční emulace lidského myšlení.

Začal jsem s tím v roce 88, 89 a měl jsem to štěstí, že jsem potkal profesora Hořejše, který na MatFyzu právě začal učit neuronové sítě. Přišlo mi úžasné, že pomocí neuronových sítí můžete vyřešit totéž, co řeší matematika, ale bez matematického modelu. Prostě máte nějaké vstupy a výstupy, je to tzv. blackbox, který se dokáže naučit, jak daný vstup transformovat na výstup. To bylo mé první setkání s neuronovými sítěmi, které mi navíc otevřelo cestu do Spojených států. Tam jsem pobýval od roku 94 do roku 97. Víte, v USA, když publikujete a něco děláte, všimnou si toho a dají vám příležitost. Je to země, která se postará o lidi, kteří umí řešit problémy. My jsme v tom více skeptičtí a myslím si, že to je chyba.

Pak přišlo mé rektorské období a neměl jsem čas věnovat se odborné práci. Nicméně jsme stavěli

superpočítačové centrum, kde je jeden z boxů zaměřený na umělou inteligenci. Mimochodem, když ten box pracuje a něco se učí, chrlí obrovské množství horkého vzduchu. Umělá inteligence je neuvěřitelně energeticky náročná, protože potřebujete obrovské zdroje.

Je umělá inteligence příležitostí i hrozbou?

Umělá inteligence především není myslící tvor nebo myslící stroj. Je „pouze“ schopná výborně se učit. Zdůrazňuji učit. Potřebuje vzory a množiny, aby se učila chovat stejně jako učitel, který ty informace předává. Filosof Noam Chomsky je názoru, že bychom neměli používat termín umělá inteligence, ale plagiatorský software.

Ale rozhodně ji nechci podceňovat. To, s čím jsem v 90. letech začínal, se nedá srovnat s dnešními systémy a modely. Ten vývoj je úžasný. Potenciálně nebezpečné je, že vy tu síť můžete naučit i manipulativně, aby vám předkládala nepravdivé, dezinformační výsledky. Když s ní budete manipulovat, ta síť to nepozná. I vy vždy přemýšlejte o tom, co vám AI navrhne. Svým studentům jsem vždy říkal, že odhad výsledku je velmi důležitý. Musíte vědět, co vám asi vyjde. Musíte být dostatečně připraveni a vzdělaní.

Mám určité obavy, že když do toho vstoupí politici a úředníci, přibrzdí vývoj, což by byla velká škoda.

Jaké jsou vaše aktuální zkušenosti?

Nedávno jsem se vrátil k vývoji software. Na Apple Store si můžete stáhnout mou neuronovou síť a vyzkoušet si ji. Vyvíjel jsem ji ve Swiftu pro Apple, pak i v Pythonu



a v Javě. Zároveň jsem měl zapnutý ChatGPT a s ním jsem vše komunikoval. Když jsem něco nevěděl, tak jsem se zeptal. Někdy poradil dobře, někdy špatně. Byl to prostě parťák, se kterým jsem komunikoval jako s člověkem. To vnímám jako jasnou přidanou hodnotu.

Určitě je to revoluční počín, takový Google vyšší generace. I v podnikání s tím musíte počítat, může vám to hodně pomoci. Ale opakuji, že je třeba se vzdělávat a být připraven komunikovat.

Vzhledem k vašim zkušenostem určitě dokážete odhadnout dlouhodobou vizi. Kam se bude AI posouvat ještě za našich životů?

Ona se bude zdokonalovat, pokud se budeme zdokonalovat i my. Když jsem vyvíjel zmíněný software, trápil jsem se s jedním problémem. Zadal jsem to ChatGPT, které mi vygenerovalo funkční kód. Za dva dny jsem ten kód našel v diskuzním fóru, kde si jej vyměňovali programátoři. Prvně vás napadne hláška z Pelíšků, že skláří nebudou mít co žrát. Ale dokud budou dobří programátoři, bude dobrá umělá inteligence. Je na nás, abychom byli o krok napřed. Když na AI začneme spoléhat, nebude se zlepšovat. Nebude se mít z čeho učit.

Ta dovednost se učit je dokonalá. Dnes lékaři běžně nechávají AI učit se rozpoznat miliony vzorků melanomu. Síť je mnohem přesnější než lékař, který se za svůj život setká „pouze“ s tisícovkou případů. Je to obrovská pomoc, ale lékař tam stále musí být a na základě doporučení rozhodnout.

Pojďme se vrhnout na politiku a rovnou ke střetu dvou velkých osobností. Jaké to je, když se na jednání potkají Ivo Vondrák a Andrej Babiš?

Dopadne to tak, jak to dopadlo. Andrej Babiš mi asi čtyřikrát řekl: „Založte si svoje hnutie, Vondrák.“ Tak si ho zakládám.

Když jste vstupoval do politiky, měl jste před sebou ještě rok ve funkci rektora. Co vás tehdy přesvědčilo?

Díky mým pobytům v Rakousku a Spojených státech jsem si ověřil schopnost působit i mimo akademickou sféru. S kolegou Zdeňkem Karáskem, který je mým parťákem od samého začátku, jsme byli nervózní z toho, jak se Moravskoslezský kraj propadá. Řekli jsme si, že jej chceme změnit. Skutečně to byla jediná motivace - pomoci kraji se zvednout.

Abyste jej zvedli, musíte vědět, kam jej chcete vést. Musíte mít vizi. Nikdy jsem ve funkci hejtmána nehledal mocenské zájmy nebo prestiž. Každá funkce musí být nástroj k něčemu. Tehdy mě lámal Tomáš Macura, se kterým jsem jako s primátorem z pozice rektora často jednal. Pak přišel i Andrej Babiš. Jsem středopravicově orientovaný člověk a v hnutí jsem vnímal řadu podobně smýšlejících lidí, jako je Pilný, Zlatuška nebo Samaras. Tak jsem do toho šel.

Ve funkci mě hned zarazilo, když za mnou přišli Babišovi lidé, ať udělám audit a najdu vše, co se před námi na kraji dělo. To jsem odmítnul. Od toho jsou orgány činné v trestním řízení, my se potřebovali dívat dopředu. Tehdy jsme začali pracovat na strategii RE:START, který v roce 2016 vznikl a byl prvním rámcem pro změnu kraje. Také jsme s Tomášem Macurou nastartovali Moravskoslez-

ské inovační centrum. Věděli jsme, že kraj musíme posunout od těžkého uděného průmyslu k něčemu s vysokou přidanou hodnotou.

Stále vnímám, že politika může věcem pomoci. Nesmí však vyhrát nad odborným názorem, což je bohužel dnešní stav.

Kdy jste poprvé uvažoval, že skončíte v hnutí ANO?

Po volbách 21 se to začalo rychle hroutit. Založit stínovou vládu nebyl vůbec špatný počin, ale nakonec šlo jen o to další čtyři roky obstruovat. Začala se ztrácet jakákoliv tvůrčí část politiky, a ta je klíčová.

Když se rozhodovalo, kdo bude kandidovat na prezidenta, volba Andreje Babiše pro mě byla nepřijatelná. Pak mě paní Marie Bastlová pozvala do televize a já věděl, že se mě zeptá, jestli jej ve volbách podpořím. Manželka mi dala najevo, že za každou cenu stojí za mnou, tak jsem to řekl i veřejně.

Rezignoval jsem na post místopředsedy a očekával, že skončím ve všech funkcích. Mrzely mě reakce některých lidí, o kterých jsem si myslel, že se na ně můžu spolehnout. Vždy jsem do toho šel s důvěrou, o to více mi vadila odpověď: „Víš, lidsky mě to mrzí, ale z politického pohledu to nejde jinak.“

Necítím se zneuznaný, spíše mě to zklamalo. Otevřelo mi to ale nové možnosti i v odborném životě.

Bylo jednání s Andrejem Babišem formou partner-partner?

Překvapivě vždycky, když jsme se spolu bavili, to byla partnerská komunikace. Nebyla tam žádná

nadřazenost. Myslím si, že mu ujely nervy až, když jsem řekl, co jsem řekl.

Pamatuji si na případ, kdy se nám podařilo prosadit navýšení rozpočtového určení daní pro samosprávu v době, kdy se rušila superhrubá mzda. Diskutovali jsme do dvou rána, Alena Schillerová ani Andrej Babiš o tom nechtěli slyšet. Že už jsme prý dostali dost peněz. Ale zrušením superhrubé mzdy samosprávy přicházely o stovky milionů, které by pak chyběly. Prosadili jsme tehdy navýšení o necelé jedno procento. Andrej Babiš to pak i osobně uznal.

Ivo, děkuji za krásný rozhovor a přeji hodně štěstí a úspěchů.

Video rozhovoru



KDYŽ MÁ BÝT V PLUSU DOMÁCNOST, MUSÍ BÝT I FIRMA

Malí podnikatelé a firmy často nevyužívají naplno optimalizace v nákladech (daňových, nedaňových), což zpomaluje rozvoj díky neefektivní práci s firemními penězi

Cílem spolupráce je ušetřit firmě v nákladech a získat více peněz pro svůj provoz

Příprava podnikatelů na získání hypotečního úvěru, úvěrové poradenství
(kombinace a uznatelnost jednotlivých typů příjmu)

Ušetřené peníze nemusíte znovu vydělávat

Workshopy pro zaměstnance
(DIP, penzijní spoření a další daňově výhodné nástroje, na které může přispět zaměstnavatel)

Návrhy na optimalizaci firemních výdajů

PROČ S NÁMI?

Díky placenému servisu ze strany klienta nejsme tlačeni k prodeji nevýhodných produktů
Styl práce vychází ze zkušeností získaných v posledních 7 letech
Individuální přístup je pro nás základ (nikoli klišé)

Žerotínova 483/1, 370 04 České Budějovice, 775 539 938, info@domacnostvplusu.cz



David Mitáš

***Investoři se mohou
spolehnout, že ziskovost
a zdraví projektů jsou
naší prioritou***

TomHol = Libor Tománek a Petr Holuša. Dva rodáci z Opavy stojící za brněnským fondem kvalifikovaných investorů TomHol. Jsou nejen zakladateli a akcionáři fondu, ale také developery, kteří o projekty pečují od nákupu nemovitosti či pozemku až po samotný prodej. V rozhovoru jsme řešili nejen nastavení fondu, ale také situaci na českém trhu s rezidenčními domy.

Pánové, představte nám fond TomHol Sicav.

Petr: Jsme moderní fond kvalifikovaných investorů s proměnným základním kapitálem. Před založením fondu jsme se oba zaměřovali na projekty v Jihomoravském kraji, v okolí Prahy a Ostravy. Velikost našich projektů se zvyšovala a my narazili na limity kapitálu. Abychom mohli investovat do projektů v řádech stamilionů korun, založili jsme fond TomHol.

Jsme developerský fond, řešíme výstavbu primárně bytových a rodinných domů. Projektům se věnujeme od začátku až do konce. Často kupujeme pozemky bez povolení, které sami získáváme, a následně řešíme výstavbu a finální rozprodej.

Naší konkurenční výhodou je, že proces kontrolujeme po celou dobu. Většina fondů jsou spíše retailové zaměřující se na pronájem. My jsme rezidenční developeři, a z toho důvodu dokážeme investorům poskytnout vyšší výnos než někdo, kdo pouze pronajímá.

Libor: Jen doplním, že založení fondu předcházelo 13 let developerské činnosti v rámci našich mateřských společností.

Jaké jsou vaše předchozí zkušenosti s developmentem?

Petr: Po studiu daní na VŠE a práv na Univerzitě Karlově jsem pracoval nejprve v poradenských společnostech PwC a KPMG. Po 3 letech jsem došel k závěru, že poradenská práce není pro mě, chtěl jsem se věnovat více byznysu.

V roce 2016 jsem nastoupil do developerské společnosti Crestyl, kde jsem se brzy stal vedoucím daňového

oddělení. Byla to nejlepší možná zkušenost. Díky této funkci jsem měl možnost být součástí velkých projektů a měl také důvěru vedení. Kariéře mě to neskutečně posunulo.

Chtěl jsem ale vyzkoušet jinou vedoucí pozici, přičemž přišla nabídka z Dámy jídlo. Jako finanční ředitel jsem pod sebou měl tým účetních a kontrolorů, řešil jsem tedy spíše operativní stránku financí.

S Liborem jsme spolužáci ze ZŠ v Háji ve Slezsku, odkud oba pocházíme, a v roce 2020 jsme se rozhodli věnovat se developmentu společně. Začali jsme v Jihomoravském kraji a následně se rozšířili do Ostravy a Prahy. Logickým vyústěním geografického i kapitálového růstu bylo založení fondu.

Já mám na starosti financování projektů a jejich provozní stránku, Libor se věnuje developmentu a obchodu.

Libor: Má kariéra začala na pozici řadového realitního makléře v jedné ze sítí realitních kanceláří v Brně. Důvodem nástupu na tuto pozici byla touha navázat kontakt a později i spolupráci s investory, kteří by mi pomohli realizovat mé první developerské počiny, které jsem měl v té době již vymyšlené. Vždy se mi líbily půdní vestavby, které se v Brně hojně budovaly. Líbilo se mi, že se jedná o win-win situaci jak pro stavebníka, tak pro vlastníky jednotek, kteří z utržených peněz za prodej půdy mohou zvelebit fasádu svého domu nebo vybudovat dlouho plánovaný výtah. Mé myšlenky tedy šly tímto směrem. Po několika málo letech v realitách jsem již měl odvahu realizovat svůj první projekt, kterým se stal rovnou bytový dům o osmi jednotkách v Brněnských Husovicích.

Po této úspěšné realizaci jsem pokračoval v akvizicích a začal se



www.tomhol.cz



soustředit na více projektů najednou. Po prvním úspěchu se mi otevřely dveře u bank, které byly ochotny zafinancovat další projekty, a díky tomu jsem mohl lépe plánovat růst a další kroky. Po více jak deseti letech praxe již mohu říci, že portfolio projektů je stabilní a rozrůstá se tempem, které jsem si na začátku podnikání ani neuměl představit.

Zní to, že založení fondu opravdu bylo logickým krokem. Vznikl teprve loni, ale na webu uvádíte, že váš cílový objem aktiv pro rok 2024 je více než 280 milionů korun.

Libor: Toto číslo není na vodě. Jedná se o reálnou hodnotu projektů, které jsou postupně ohodnocovány a vkládány do fondu. Některé fondy takové ukazatele predikují. My je uvádíme na základě projektů, které vlastní naše mateřské společnosti. Fond tak není prázdnou schránkou, která teprve bude akvírovat jednotlivé projekty, ale platforma pro investory, kteří mohou investovat do reálných projektů vlastněných naší skupinou.

Petr: Jsme jak zakladatelé fondu, tak aktivní akcionáři. Naši investiční roli dělíme do dvou rovin. Tou první je, že do fondu postupně vkládáme projekty, které vlastníme. Nejsme akcionáři, kteří fondy zakládají pouze za účelem prodeje aktiv. Zabýváme se exekutivou samotných projektů. To znamená, že po zisku stavebního povolení pokračujeme v developmentu a dohlížíme na něj i na zhodnocení aktiv. Máme vhléd developerů i akcionářů.

Máte síť partnerů?

Libor: Ano. Za těch více než 10 let v oboru se nám podařilo vybudovat síť osvědčených dodavatelů i subdodavatelů na všech úrovních. Spolupracujeme se skupinou architektů, projektantů, generálních

dodavatelů i subdodavatelů v rámci staveb nebo technických dozorů.

Když máte osvědčeného generálního dodavatele, víte, kdy dostavíte. Máte s ním zkušenosti a víte, že své slovo dodrží. Také víme, kolik daná výstavba bude na konci stát. V každém developmentu je totiž nejtěžší a nejdražší vybudovat nové vazby a spojení. Naopak když ty vazby máte a mechanismy běží, ušetří vám to čas i peníze.

Jaké jsou vaše aktuální projekty?

Libor: Gró naší činnosti je v Brně a okolí. Na konci tohoto roku budeme kolaudovat dům s 15 byty v Brně-Černovicích. Jak jsme zmínili, rosteme nejen co do počtu bytových jednotek, ale naše portfolio rozšiřujeme po České republice. Například chystáme projekt vila domů v okrese Praha-západ.

Protože jsme oba z Moravskoslezského kraje, logicky ani Ostrava nemohla uniknout našemu zájmu. Ve spolupráci s paní architektkou Prokopiusovou chystáme ve Slezské Ostravě projekt s 27 bytovými jednotkami. Jedná se o architektonicky promyšlenou stavbu s nadstandardně vybavenými jednotkami, což odpovídá charakteru této lokality. Cílíme i na klienty, kteří byty nevnímají pouze z investorského hlediska, ale rádi by v nich sami bydleli. Nezájímá je pouze cena za metr čtvereční, ale také samotný obsah.

Kvalitu projektu ocenila i městská část, čehož si velmi ceníme. Do Moravskoslezského kraje se pravidelně vracíme a doufáme, že toto je první z mnoha projektů, které zde budeme realizovat.

Jaká je aktuální situace na trhu s bytovými domy? Já osobně vnímám, že v Ostravě

rostou bytové domy jako houby po dešti.

Libor: I kdyby se stavělo třikrát tolik, poptávku to nepokryje. Je to zapříčiněno neprůhledným prostředím stavebních úřadů a dlouhým čekáním na stavební povolení. Pokud se situace razantně nezmění, ceny nemovitostí budou stále extrémně vysoké a trh nebude saturován. Takže ano, projekty vznikají, ale mělo by jich být mnohem více a měly by vznikat mnohem rychleji.

A proč je situace tak komplikovaná?

Libor: Jednání se stavebními úřady je pokaždé nejistý boj. K povolení se vyjadřuje každý. I ti, kteří otázce nerozumí. Každá entita může proces na měsíce i roky zdržet. Je to velká administrativní zátěž a pro jakýkoliv podnikatelský subjekt velmi nepřehledné prostředí.

Petr: Například v Polsku získáte povolení k projektu se stovkami bytových jednotek za půl roku. To samozřejmě koresponduje s cenami bytů. V Česku velcí investoři automaticky počítají s tím, že povolení dostanou za šest až sedm let. Po celou dobu musí platit úroky a ta koncová cena tak nabobtnává. Spousta investorů to vzdá a nakonec nestaví.

Libor: To ale mluvíme o velkých projektech a investorech. My počítáme se získáním povolení do tří až čtyř let.

Co to znamená pro investory?

Libor: Pro investory a pro banky jsou to dobré zprávy. Čím déle investice trvá, tím vyšší výnos banky a investoři obdrží. Trh s nemovitostmi je v Česku stále oblíbený. Když lidé zvažují, kam vložit své úspory, cihly jsou vždy jedna z prvních možností. Je to velmi

Pomáháme B2B firmám růst, manažerům cílit a obchodníkům prodávat

dobrá a bezpečná investice. A protože poptávka převyšuje nabídku, je to investice, která stále roste. Nejen, že si uložíte peníze proti inflaci, ale když se nemovitost rozhodnete za několik let prodat, můžete dosáhnout pěkného zhodnocení.

Platí tedy, že nejlepší čas investovat do nemovitosti byl včera a druhý nejlepší čas je dnes?

Oba: Přesně tak.

Jaký bude další vývoj?

Libor: Vše samozřejmě ovlivňují vnější vlivy, jako je například válka na Ukrajině, nicméně alfou a omegou je implementace nového stavebního zákona. Pokud dojde k digitalizaci, může to situaci jen zlepšit. Nedovedu si představit, že by proces povolování staveb mohl být ještě horší.

Na vašem webu mě zaujal citát „Zlepšujeme minulost, stavíme budoucnost.“ Můžete jej vysvětlit?

Libor: Budoucnost stavíme tak, že na zelené louce vybudujeme nemovitost, která vydrží po generace. Ale věnujeme se i chátrajícím stavbám, které původní architekti a stavaři zasadili do prostoru s nějakým záměrem. Když je zrekonstruujeme, navazujeme na minulost a zlepšujeme ji.

V Ostravě je teď horkým tématem znovuotevření domu Ostravica-Textilia, který dvě desetiletí chátral.

Libor: Ano, to je ta minulost. Každé město má mnoho zajímavých historických staveb. A nemusí to být zrovna kulturní památky, i chátrající činžovní dům si zaslouží rekonstrukci.

Jak je na tom Brno?

Libor: Tady jsou městské části, které po rekonstrukcích přímo volají. Například Cejl, za první republiky prestižní adresa pro movité, také chátrala. Mnoho budov nyní prochází rekonstrukcí a lokalita tak dostává nový život. Stěhují se tam lidé a roste její hodnota i pro město.

Třeba zmíněná Ostrava je město proluk. Jenže města se nemohou rozšiřovat donekonečna. Měla by přemýšlet, jak pracovat s intravilánem, a motivovat lidi k nákupu rekonstruovaných nemovitostí. V Brně od června vstupuje v platnost nová vyhláška, která tomu jde naproti. Upravuje podmínky osvětlení a prostory, které by se dříve musely kolaudovat jako ateliéry, nyní prodou jako byty. Uspodňuje situaci investorům a umožní na trh směřovat nové nabídky.

A jaká je budoucnost samotného stavitelství?

Libor: Stavitelství je s námi od nepaměti, ale neustále se vyvíjí. Jsou to nové technologie, nový náhled na výstavbu i obor jako takový. Používají se úplně jiné materiály než kdysi, musíte brát v potaz, jak nakládat s odpadní a dešťovou vodou a řešit energetickou náročnost. I ze strany kupujících je tlak, aby nemovitost byla nízkoenergetická. Proto vzniká mnoho moderních staveb s důrazem na ekologii a energetickou náročnost. To vše jsou moderní prvky ve staletí ověřeném odvětví.

Pánové, proč by měli investoři investovat do fondu TomHol?

Petr: Jsme a vždy budeme aktivními investory. Vlastní projekty neprodáváme, ale vkládáme do fondu. Pokud máte aktivum, které do fondu

prodáte, stane se ze 100 % jeho vlastnictvím.

Zatímco když do fondu aktiva vkládáte, dále se o ně zajímáte. V momentě vložení totiž neobdržíte žádné finanční prostředky, ale akcie. Jejich hodnota se odvíjí od hodnoty vložené nemovitosti. Pokud aktivum nebude růst, akcie se dále nezhodnocují.

Mnoho nemovitostních fondů aktiva prodává. My je do fondu vkládáme, developujeme a až následně prodáváme koncovým zákazníkům. O vygenerovaný zisk se dělíme s investory. Důležité je zmínit, že zhodnocení neomezujeme horní hranicí. Naopak do 11 % výnosu na něm vůbec neparticipujeme. To znamená, že abychom vydělali i my a nejen investoři, musíme zhodnocení zvyšovat.

S Liborem děláme vše od píky, držíme nízké fixní náklady a díky tomu jsme nedávnou krizí ve stavitelství přežili, aniž bychom přišli o nějaká aktiva.

Na závěr mě zajímá, jaké jsou vaše zkušenosti s CCT?

Libor: Martina i Karolinu Kovalské znám osobně několik let a vím, že pro ně a CCT je klient a obchodní spojení vždy na prvním místě. To v českém byznysu není vždy samozřejmostí. Když se na něčem dohodneme, tak to platí. Na networkingových akcích jsme navíc potkali spoustu inspirativních lidí napříč obory.

Pánové, moc díky za rozhovor a držím palce se všemi vašimi projekty.

Nechte data pracovat za vás!

- Neustálý přísun potenciálních klientů
- Aktuální CRM
- Méně datlování
- Integrace na CRM a další aplikace
- Obchodní automatizace

Získejte měsíc zdarma!

Přidejte partner kód při registraci a získejte exkluzivní přístup k našim nástrojům na celý měsíc zdarma.



CCT



www.imper.cz

Skvělý účetní a daňový poradce musí pochopit klientovo podnikání

Účetnictví a daně, strašáci mnoha podnikatelů. Ale také příležitost, kterou když správně uchopíte, ušetří vám spoustu peněz a problémů. K tomu však potřebujete opravdového profesionála, na kterého se můžete spolehnout. Romana Kaiserová je zakladatelkou společnosti Rokudis a přesně takovou profesionálkou. Jaká byla tři hlavní témata našeho rozhovoru? Účetnictví, daně a koně.





Romano, představte nám Rokudis.

Specializujeme se na účetnictví a daňové poradenství. Klientům vedeme kompletní účetnictví včetně mzdového, podáváme za ně všechna příznání a věnujeme se také poradenství. Naše škála klientů je pestrá, od malých živnostníků až po velké firmy se stomilionovými obraty. Máme klienty také mezi obcemi a neziskovými organizacemi, což nás odlišuje od spousty firem.

Jsem také daňovým radcem a v Rokudis tak zaštiťuji službu daňového poradenství. Když chcete založit firmu nebo začít podnikat, rádi vám se vším pomůžeme. Jsme schopni poradit i v právních otázkách, protože spolupracujeme s firmou Harbour Legal, s pány Janem Lokajíčkem a Matúšem Hanuliakem.

Působíte po celé České republice?

Ano. Sídlíme v Českých Budějovicích, takže nejvíce klientů máme v jižních Čechách, ale fungujeme celorepublikově. Hodně klientů máme v Praze a středních Čechách. S klienty z jiných regionů komunikujeme primárně elektronicky a po telefonu, ale jednou, dvakrát ročně je navštívím.

Vždy preferujeme dlouhodobou spolupráci. Před chvílí jsem mluvila s klientem z Nových Dvůrů u Kutné Hory, se kterým spolupracujeme už sedm let.

Zaujalo mě motto vaší firmy - Odborně a přehledně. Můžete k němu říci více?

Odborně, protože já i mé kolegyně si neustále zvyšujeme kvalifikaci. Mám vystudovanou Jihočeskou univerzi-

tu, obor účetnictví a finanční řízení podniku. Po škole jsem čtyři roky pracovala na finančním úřadě, kde jsem prohlubovala znalosti ze státní sféry. Jak jsem zmínila, jsem daňový poradce a certifikovaný účetní a aktuálně pracuji na certifikaci účetní expert. K dokončení mi chybí jen zkouška IFRS, mezinárodní účetní standardy.

Odbornost máme vysokou, ale s klienty komunikujeme tak, aby všemu perfektně rozuměli. Vyhýbáme se odborným názvům a paragrafům a snažíme se být struční a výstižní. Proto přehledně.

Je průběžné vzdělávání ve vašem oboru předpokladem pro úspěch?

Myslím si, že ano. Minimálně legislativa se neustále mění. Konkrétně letos spoustu lidí ovlivnil konsolidační balíček, předtím zase covid, kdy jsme museli mít přehled o všech kompenzacích. V účetnictví se musíte neustále vzdělávat a zdokonalovat.

Mezi klienty máme široký záběr činností a někteří jsou opravdu nároční. Abyste mohli řešit jejich problémy a radit jim, musíte znát jejich obor a služby. Každý obor má svá specifika a řeší jinak DPH nebo daň z příjmu. Pokud chcete být skvělý účetní a daňový poradce, musíte pochopit klientovo podnikání.

Je něco, s čím se vaši klienti nejčastěji potýkají?

Ten výčet problémů je opravdu pestrý. Větší firmy řeší hlavně zaměstnance, mateřské a soulad se zákoníkem práce. Pro e-shopy je klíčové skladové hospodářství, které, když je správně nastaveno, pomáhá s cenotvorbou. V takovém případě je velmi důležité vést účetnictví opravdu pečlivě.

V čem se Rokudis odlišuje od konkurence?

Ke všem firmám přistupuji, jako by byly moje. Snažím se vždy dobře a prakticky poradit, aby klient ušetřil a nedostal se do problémů. Každému daňovému příznání se pečlivě věnuji, proto jsem schopná jej co nejvíce zoptimalizovat a klientům ušetřit velké peníze.

Novým klientům se vždy nejprve věnuji já, abychom nejlépe pochopili jeho obor a odhalili jeho problémy. Teprve pak ty méně náročné klienty předám kolegyním a těm náročným se dále věnuji já.

Troufám si také tvrdit, že naše služby jsou za přívětivou cenu. Někdy se mi stává, že k nám přijde klient a zjistím, že jsme na poloviční ceně, než mu účtovali předtím.

Jak se stavíte k novým technologiím? Například k automatizaci a umělé inteligenci?

Automatizace mi dává velký smysl. Kde to jde, tam se snažíme co nejvíce automatizovat. To znamená hlavně bankovní převody nebo vydané faktury. S jedním klientem, soudním exekutorem Tomášem Tunklem, jsme spustili projekt upominej.cz. Je to aplikace na automatické upomínání nezaplacených pohledávek. Stačí do ní nahrát PDF, robot si vše načte a upomínku vyplní za vás. Vy si jen zvolíte tón, jakým chcete komunikovat - od asertivního po důrazný. Aplikace poté začne rozesílat maily, zprávy a pokud klient pohledávku stále neuhradí, zavolá vám naše operátorka a budeme to řešit dále.

Co se týče umělé inteligence, myslím si, že zatím není schopná nahradit lidský vhlad a zkušenost. Dokáže perfektně řešit banálnější úkoly, ale



www.rukodis.cz

když je třeba klientovi optimalizovat příznání, není dostatečně kreativní.

Váš projekt upominej.cz zní skvěle. Je možné aplikaci integrovat do systémů, které klienti používají?

Ano, aktuálně je upominej.cz propojeno s Pohodou. Vydané faktury vyexportujete v XML, nahrajete je a aplikace vše zpracuje. Takto můžete najednou jednoduše zadat stovky faktur. Aplikaci dále vyvíjíme a budeme ji určitě zdokonalovat.

Kde vidíte Rokudis za pět let?

Můj dlouhodobý cíl je vytvořit v Rokudis tým pěti stálých zaměstnanců, expertů, kteří budou klientům dodávat vysoký standard služeb. Myslím si, že ve větším týmu takový standard nejde udržet. Hodně z klientů Rokudis jsem získala, protože byli u velkých účetních firem, kde se vytratil veškerý osobní kontakt a vůbec se jim nevěnovali. Zároveň je měli na starost junioři a nebyla tam ani odbornost. Tomu se chci rozhodně vyvarovat.

Takový postoj klienti určité kvitují.

Jaký je váš osobní přístup k podnikání?

Jsem rozvážný člověk a každý svůj krok předem promyslím. Taky se snažím, aby mě v podnikání neovlivňovaly emoce.

Máte nějaké životní sny?

Můj sen vždy byl mít vlastní koně a věnovat se jim. To jsem si splnila, protože mám dva parkurové koně, se kterými skáču. Jsou pro mě velkým závazkem. Když jsem začala podni-

kat, ráda jsem jezdila na kolečkových bruslích a chodila cvičit. Ale když začínáte podnikat, práce se postupně tak nakupí, že to vždy odložíte na další den. Pak najednou zjistíte, že třeba na kolečkových bruslích jste byla jednou za rok.

Ale koně nemůžu nechat 14 dní stát. Na závody se připravujeme podle tréninkového plánu a mi prostě nezbyde nic jiného, než vypnout počítač a jít za nimi. Zároveň je to neskutečné uvolnění, protože se jim musím plně věnovat. Musím se soustředit na chůzi, na skoky a musím je hlídat. Vůbec nemůžu přemýšlet nad prací, takže během těch dvou hodin úplně vypnu.

To je krásné hobby.

Byl to váš sen od malička?

Zvířata jsem milovala vždy a ke koním jsem se dostala, když si otec koupil parkurovou kobylu. Ale vůbec na ni neměl čas, tak jsem začala jezdit a hned mě to chytlo. Dokonce jsem závodila, ale pak ji taťka prodal. Trvalo mi patnáct let, než jsem si koupila vlastní koně. Samozřejmě jsem si je nekoupila hned z prvních vydělaných peněz. Investoval jsem do nich, až když jsem se zabezpečila.



Jak se jmenují?

Kobyla je holštýnská klisna a jmenuje se Corsalita. Má perfektní původ, otec je Casalito a matka je Corrada po hřebci Askari. Je úžasná a skáče opravdu vysoko. Spíše já jí nestačím, protože se do toho po letech stále dostávám. Teď skáče kolem 115 až 120 centimetrů a určitě má na to skákat ještě více.

Přiznám se, že ta čísla mi nic neříkají.

Nejlepší koně světa skáčou kolem 150 až 160 centimetrů.

Tak to skáчете vysoko. Co váš druhý kůň?

Jmenuje se Champion a je to český teplokrevník. Otec je Go-On T.S. ze Zemského hřebčince v Písku a matka Chrupa po hřebci Heartbreak ZH. Koupila jsem jej v době, kdy se Corsalita zranila. Je taky hodně šikovný. Má šest let, Corsalita deset.

Na závěr bych se rád zeptal, jaké jsou vaše zkušenosti s CCT?

Ráda navštěvuji networkingy v Českých Budějovicích. Zatím jsem neměla prostor využít více služeb, ale určitě kvitují, že mě CCT pravidelně informuje a oslovuje s nabídkami. Pokud se s někým z členů potkám na networkingu, ráda se podělím o své zkušenosti a poradím s jejich podnikáním.

Moc děkuji za rozhovor a přeji, ať se vám daří.



📷 Kateřina Míšková



Interiér vám dodáváme komplexně na míru

Svou firmu SNABYTEK® založil v roce 2010 s přáním pokračovat v truhlářské práci otce. Jan Miketa od té doby ušel kus cesty. Má dvě pobočky, v Hlučíně a v Ostravě, a kromě nábytku podle těch nejsmělejších snů a představ se vrhl i do oblasti stavebnictví. Jaké jsou jeho další plány a ambice?

Honzo, zavzpomínejte na začátky svého podnikání.

Firmu SNABYTEK® jsem založil před 13 lety v roce 2010. Je to rodinná firma, protože v ní podnikám spolu se svým otcem, na kterého jsem navázal, a podnik rozvinul. Dohromady tak máme historii 28 let. Pocházím z Hlučína a zde jsme s firmou i začínali. Vystudoval jsem Vysokou školu báňskou, Ekonomickou fakultu, se zaměřením na management a následně na marketing, coby střední jsem absolvoval elektrotechnickou průmyslovku, což mi dalo dohromady širší náhled do různých oborů. Ten jsem si během podnikání ještě více rozšířil. Když jsem podnikat začínal, byl jsem teprve na střední škole. Vlastní s. r. o. jsem si založil v době, kdy jsem byl ve druhém ročníku na vysoké škole.

Říká se, že k podnikání je potřebná houževnatost. Kde jste získal tuto odolnost?

Jako dítě jsem hodně sportoval, dával jsem do toho hodně a byl jsem dokonce v reprezentaci. Závodil jsem na vodních lyžích. Procestoval jsem díky tomu Evropu a získal titul mistra Evropy. Jsem i několikanásobný mistr ČR a dodnes jsem držitelem českého rekordu. V Moravskoslezském kraji jsem byl vyhodnocen třikrát jako sportovec kraje – bylo to v roce 2005, 2007 a 2008. Lyžoval jsem do svých 24 let. Právě sport mě naučil několika věcem – disciplíně, cílevědomosti a naučil mě makat. Také díky němu vím, že úspěchy nepřijdou samy, že si je musíte oddělit.

Co byl pro vás ten první impuls začít podnikat?

Měl jsem rád motorky a chtěl mít svou. Máma mi na to řekla: „Když chceš motorku, tak si na ni vydělej.“ Souhlasil jsem a začal jsem si

brigádami už od 15 let vydělávat na své sny. Pracoval jsem různě. Například na depu PPL, kde jsem nakládal kamiony. Touto cestou jsem si vydělal svoje první peníze. Mé další směřování ovlivnil bratranec. Inspiroval mě, protože měl motorky, měl auta a svou firmu. Přivedl mě k myšlence, jak podnikat o Vánocích – prodávat kapry. Sehnal jsem si dodavatele, kádě a váhy a prodával vánoční kapry. Tomu jsem se věnoval pět let po sobě. První roky na IČ svého otce, pak už na vlastní. Takto jsem podnikal do svých 22 let. Další podobu mému podnikání pak dala má tchyně. Pracovala tehdy v inzerci a řekla mi, že hodně frčí e-shopy. Říkám si: „E-shopy. Co tak ale prodávat?“ „Tvůj táta je truhlář, dělá nábytek. Zkus si udělat e-shop s nábytkem,“ nadchla mě. Tato myšlenka ve mně klíčila, a tak jsem za peníze, které jsem si do té doby vydělal, nechal postavit svůj první e-shop. Pojmenoval jsem ho SNABYTEK. Víte, tehdy nebyl rozšířený ještě Google, ve známosti byl Seznam. Mnoho domén mělo v názvu na začátku písmeno S. Sbazar, Sauto, Sreality... Tak jsem koupil volnou doménu a začal psát historii společnosti SNABYTEK®.

Potkaly vás v průběhu podnikání nějaké těžkosti?

Celá řada. Po prvním roce snažení vznikla potřeba skladu a lepší fyzické prezentace zboží. A v tomto bodě opět do děje vstoupil můj bratranec, který provozoval pneuservis v Hlučíně. Měl pronajaté garáže od jednoho pána a jak rostl, přestěhoval se do větších prostor a ty původní prostory zůstaly volné, opuštěné. Požádal jsem ho proto o jejich pronájem. Slovo dalo slovo a my jsme v roce 2010 získali v Hlučíně svou první prodejnu. Prostory jsem musel z garáží přestavět na prodejnu, což si vyžádalo první větší investice. Další těžkostí bylo, když jsem obvolával dodavatele a nabízel jim, že chceme prodávat

jejich produkty. Potkával jsem se s komplikací, že IČ bylo na fyzickou osobu Jan Miketa a firmu jsem brandoval jako SNABYTEK®. To mě dovedlo ke vzniku s.r.o. V roce 2012 jsme pak měli možnost se přestěhovat do větších prostor v Hlučíně na náměstí, kde jsme tehdy otevřeli krásnou novou prodejnu, která až do covidu plnila svůj účel. Po covidu nám ale tržba neustále klesala, proto jsme se rozhodli v roce 2022 vstoupit do franšizy, prodejnu rozpůlit a dnes zde pod značkou Orion prodáváme domácí potřeby a v druhé části je pak oddělení nábytku a dekorací stále pod značkou SNABYTEK®.

Co vaše stolárna?

V mezidobí jsme na zkušenostech mého otce, postupně krůček po krůčku budovali a investovali do rozvoje stolárny. Což činíme dodnes, protože je to základní kámen našeho businessu. Z původně dvou zaměstnanců dnes zaměstnáváme okolo 25 lidí. Na konci roku 2022 přišla velká zkouška. Museli jsme učinit zásadní rozhodnutí a koupit výrobní halu, kde jsme provozovali stolárnu, kterou se majitel rozhodl prodat a dražit v elektronické aukci. Rozhodnutí musela přijít rychle. Měli jsme měsíc na to vyřešit kompletně financování. To se nám nakonec povedlo a dnes jsme ve vlastním objektu a můžeme pomýšlet na další rozvoj.

V Ostravě provozujete krásné Design centrum, co v něm nabízíte?

V roce 2015 jsem chtěl expandovat a hledal místo právě v Ostravě. Po dvouleté zkušenosti v blízkosti zastávky Prostorná v Mariánských Horách jsem nakonec našel naproti Domu Energetiky ideální prostory, kde máme dnes krásné Design centrum. Nabízíme zde interiéry na míru.





SNABYTEK® jako takový realizuje komplexní řešení vašeho bydlení. Interiéry, ať už jsou komerční nebo bytové, od základu navrhujeme. Je jedno, zda se jedná o výstavbu nebo rekonstrukci. Baví nás obojí. Interiéry kreslíme v profesionálním programu. Představte si film Avatar. Stejně realistické jsou naše vizualizace. Umíme zákazníka postavit do virtuálního interiéru a provést ho v 3D, jako by tam přímo stál. S tímto ostravským studiem nám přibylo hodně práce. Vyrůstli jsme a doufám, že budeme v tomto segmentu růst dál. Naše služby bych rád rozšířil dál do ČR. To však žádá velké investice.

Co vás nejvíce posunulo?

Moderní technologie. Jsem fanda moderního vybavení. Rád investuji do technologií, které nás posouvají rychle vpřed. Většinu jsme pořídili z vlastních zdrojů, ale pomohly nám i dotace získané přes společnost Czech Cool Trade, které vše akcelerovaly. Dnes výrobu připravujeme na počítačích, pošleme to takříkajíc do strojů a ty nám pomohou opracovat jednotlivé dílce. Pak přicházejí na řadu odborné ruce truhlářů, kteří vše seskládají do celků a u zákazníků provedeme následně odbornou montáž.

Jaké portfolio služeb kromě nábytku na míru nabízíte?

Pustili jsme se i do staveb, což je velice složitá etapa mého života. Věřte mi, že to dělat nechcete. Práce s řemeslníky je náročná. Jenže zákazník od nás chce design i rekonstrukci. V praxi to znamená, že musíme být nebo dům stavebně připravit na montáž interiéru, staré vyházet do kontejnerů a pak začít se vším od zdiva. Dnes tak provádíme elektroinstalace, vodoinstalaci, bourací, zednické, obkladačské, sádkartonářské,

malířské práce... A vůbec všechny profese se stavbou spojené. Takto připravíme stavební část a pak nastoupí na zakázku kluci ze stolárny. Položí podlahy, sestaví nábytek, pověsíme lustry, závěsy a prostor připravíme k nastěhování včetně úklidu. Umíme vyrobiť vše od kuchyní, šaten, dveří, schodů, skříní a tak dále... Interiér dodáváme na míru a komplexně zákazníkovi na klíč. To je naše obrovská devíza a konkurenční výhoda. Komplexnost.

Jaké jsou vaše další ambice?

Stále mám ambici růst a rozrůstat se. Mým přáním je vybudovat další pobočky dále v ČR. Mám dnes dvě firmy, SNABYTEK® a druhou ATEKIM Group. Svě ambice dělím – chci, aby jedna firma vše vyráběla, a druhá, aby vše navrhovala. Tímto směrem chci pokračovat. Chtěl bych v tomto ohledu poděkovat své rodině, zejména tátovi, který je neskutečný srdač, a mým spolupracovníkům, kteří mi pomáhají posouvat to stále dál a dál. Čtenáře bych rád pozval do prostředí designových interiérů, které tak rádi realizujeme.



www.snabytek.cz

ABSOLUTUM WELLNESS HOTEL

NA VÝLET A ZA ODPOČINKEM DO PRAHY

Městská turistika má své kouzlo v každém ročním období. Vydejte se na výlet do krásného historického města. Zveme vás do Prahy, která je oblíbeným cílem turistů z celého světa a nabízí mnoho příležitostí nejen ke kulturnímu a společenskému vyžití, ale také k relaxaci.

ABSOLUTUM WELLNESS HOTEL****

Hotel Absolutum vám poskytne služby nejvyšší kvality. Nabízíme ubytování v útulných pokojích, relaxaci v moderním wellness centru a nezapomenutelný gastronomický zážitek v naší Salut Restaurant. Lokalita je snadno dostupná jak vlastní, tak veřejnou dopravou a je ideální pro výlety či cesty po celé Praze. Do historického centra se dostanete za pár minut a k dispozici pro vás máme také velké parkoviště.

Naše pokoje se vyznačují jedinečným designem. Při jejich zařizování jsme kladli důraz na použití přírodních materiálů a interiérových doplňků,

zejména dřeva a cihel. Vytvořili jsme tak příjemnou, neformální atmosféru, která vás bude provázet po celou dobu vašeho pobytu. Na našich webových stránkách nabízíme online prodej wellness pobytů a dárkových poukazů. Více informací naleznete na www.absolutumhotel.cz.

WELLNESS HOLEŠKY

Naše wellness centrum je vysoce hodnocené relaxační zařízení svého druhu. Najdete zde rustikální finskou saunu, ochlazovací bazének, zážitkovou sprchu a prostornou relaxační místnost. Dále nabízíme vysoce kvalitní masáže

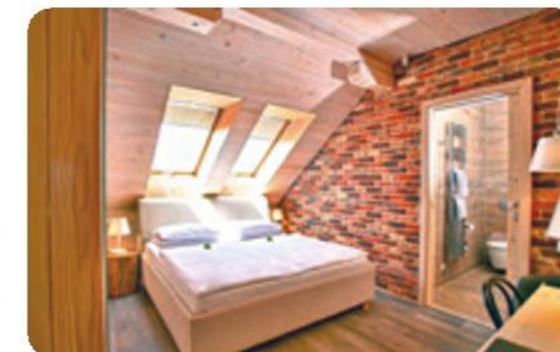
od zkušených masérů. Atmosféru wellness zóny dotváří příjemný prostor pro relaxaci při vonných svíčkách, s šálkem čerstvého bylinkového čaje nebo sklenkou sektu. Více informací naleznete na našem novém webu www.wellnessholesky.cz.

SALUT RESTAURANT

Z nabídky naší Salut Restaurant si zaručeně vybere každý. Zaměřujeme se především na sezónní, čerstvou a moderní kuchyni. Najdete u nás klasickou českou kuchyni v novém pojetí, ale i pokrmy z různých koutů světa. Na své si přijdou milovníci masa, vege-

tariáni i vegani. Využijte zvýhodněné nabídky a rezervujte si ubytování s polopenzí. Připravili jsme pro vás originální večerní menu a bohaté snídaně formou bufetu. Více informací najdete na našich webových stránkách: www.salutrestaurant.cz.

Užijte si pobyt ve městě, kde se nikdy nebudete nudit. Absolutum Wellness Hotel vám nabízí komfortní ubytování a kvalitní stravu. Náročný den pak můžete zakončit v našem wellness centru. Rezervaci za nejlepší cenu a s nejuhodněnějšími podmínkami můžete snadno provést online na webových stránkách: www.absolutumhotel.cz/rezervace. Těšíme se na vaši návštěvu.



Hotel je součástí Absolutum Group

absolutum
group

www.absolutumgroup.com



WELLNESS REZORT JÁNOŠÍKOV DVOR

PO STOPÁCH NÁRODNÍHO HRDINY

Příběh Juraje Jánošíka fascinuje lidi dodnes. Jeho odvaha a hrdinské činy inspirovali i tvůrce Wellness rezortu Jánošíkov dvor, kde se můžete vydat po stopách našeho národního hrdiny i vy. Cestou možná objevíte poklad, který měl údajně ukrýt v lesích pod Rozsutcem nedaleko rezortu.

Juraj Jánošík se narodil v Terchové, odkud se přes kopce, kde údajně zakopal poklad, můžete vydat přímo k Jánošíkovu dvoru. Ten se nachází v Zázrivé v části Malá Petrová. Na pohled nenápadný, zasazený do malebné přírody a postavený v tradiční architektuře, vypráví o životě našeho národního hrdiny, a to jak prostřednictvím symbolů, robustních soch, tak i obrazů a fotografií.

VŠE NA JEDNOM MÍSTĚ

Když přijedete z Príslopu do Malé Petrové, areál hned poznáte. Původní tradiční dřevěné domy zvenčí střeží robustní sochy. Mají přiblížit autentickou atmosféru doby, ve které Jánošík žil. Nenechte se však zmást. Jánošíkov dvor je harmonickým spojením tradičního a moderního. Aby svým zákazníkům přinesl jedinečný

zážitek, je přizpůsoben současným potřebám turistů.

HALUŠKY, JAKÉ JEDL JÁNOŠÍK

Součástí rezortu je restaurace, kde mohou turisté po náročné túře ochutnat halušky, jaké jedl Jánošík. Výborná místní kuchyně nabízí široký výběr tradičních slovenských jídel, a než se na stole objeví kulinářské speciality, které potěší i ty nejnáročnější gurmány, mohou si hosté zpříjemnit čekání prohlídkou obrazů v interiéru, které připomínají poslední chvíle Jánošíkova života. Obrazy jsou výkladem toho, jak byl Jánošík zrazen, zajat a popraven. V areálu se nachází také symbolické pohřebiště s křížem. Kromě historie vám však toto místo nabídne i aktivní odpočinek a příjemný wellness.

JÁNOŠÍKOV WELLNESS A MINI GOLF

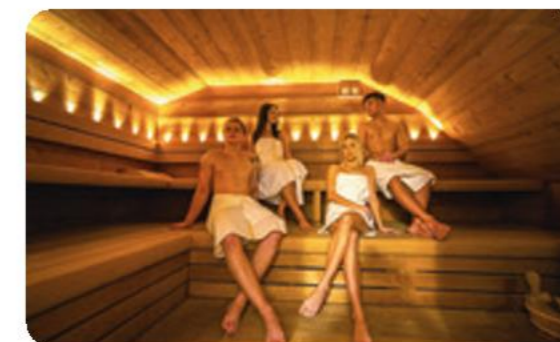
Atrakcí je adventure minigolf se 17 jamkami – první svého druhu na Oravě. Je zajímavý tím, že byl vybudován v kaskádovitém terénu. Po dosažení vrcholu sedmnácté jamky se vám naskytne kouzelný výhled do okolí a samozřejmě na Jánošíkov dvor, který nabízí širokou škálu služeb a aktivit pro všechny věkové skupiny. Více informací najdete na našich webových stránkách: www.janosikovgolf.sk.

Můžete si zde užít relaxační pobyt v moderních a elegantních pokojích a dopřát si odpočinek ve velkém luxusním wellness centru. Jeho součástí je pět saun (finská, rituální finská, parní, bio a infrasauna), ochlazovací bazény, relaxační vířivé vany, relaxační místnosti a privátní zóna. Jak jinak, i ve wellness centru najdete stopy Juraje Jánošíka. Díky uměleckým dílům, která zdobí interiér, bude váš zážitek o něco

cennější. Wellness balíčky, jako je Jánošíkův relax, Jánošíkův pivní den nebo Privátní vířivá koupel se sektem, můžete obohatit o profesionální masáže. Více informací naleznete na našich webových stránkách: www.janosikowellness.sk.

KLENOTY POD ROZSUTCOM

Je možné, že Jánošík nikdy žádný poklad nikde neukryl a chtěl jen, aby lidé objevili kouzelnou lokalitu Terchové a Zázrivé. Zelené lesy, malebná údolí, krásné horské louky, čisté potoky a čerstvý horský vzduch. Pro ty, kteří touží po odpočinku ve spojení s přírodou, historií a luxusem, je Wellness rezort Jánošíkov dvor ideální místo. Na jednom dvoře najdete vše co potřebujete k dokonalé relaxaci a navíc všudypřítomného ducha Juraje Jánošíka. Pro více informací a rezervaci za nejlepší cenu navštivte naše webové stránky: www.janosikovdvor.sk.



Hotel je součástí Absolutum Group

absolutum
group

www.absolutumgroup.com

Provozovat resort bylo mým snem už při nástupu na střední školu

Golf hraje od malička, ale v poslední době na něj Vojtěchu Antošovi nezbývá příliš času. Všechnu energii totiž věnuje svému velkému projektu. Na Štramberku, přímo pod známou Trúbou, provozuje resort Štramberk Spa, jedinečný koncept sjednocující relax, gastronomické zážitky a nádherné ubytování. Představil nám jej na Inspirujte se, prosím! v klubu BUMBUM Comedy.

Vojto, jsi výborný golfista. Jak dlouho se tomuto sportu věnuješ?

Golf hraji už od malička, asi od svých 8 let. Můj aktuální handicap je 0,2, ale oproti dřívějšímu už moc nehraji. Tak dvakrát, třikrát do roka.

Dostal ses díky golfu k podnikání?

Dá se to tak říct. Pocházím ze Šilheřovic a už když jsem nastupoval na místní Střední školu hotelnictví, obor Cestovní ruch se zaměřením na golfové resorty, říkal jsem si, že jednou budu nějaký resort provozovat. Rodiče si ale vždy mysleli, že ze mě bude skvělý zaměstnanec. Já věděl, že ne. I když mě škola moc nebavila, odmaturoval jsem se samými jedničkami a šel jsem na Vysokou školu báňskou. Říkal jsem si, bude ze mě ekonom a maminka bude šťastná, že má studovaného syna.

Jak to bylo dále?

Po škole jsem začal pro jednu ostravskou společnost velkoobchodně prodávat víno. Vcelku se mi dařilo, i díky tomu, že jsem hodně využíval kontaktů z golfu. A pak jsem v lednu 2019 dostal nabídku. „Nechceš hotel na Štramberku?“

Jaká byla tvoje reakce?

Se spolužákem z Baňské jsme se u lahve vína dohodli, že do toho půjdeme. S nadsázkou jsme si říkali, že to bude strašná sranda a že za pár měsíců budeme přehazovat miliony. Ale i když jsem měl vystudovaný cestovní ruch, v praxi jsem toho o hotelnictví moc nevěděl, proto jsem přibral kolegu z bývalé práce. Pocit, že všechno bude dokonalé, přešel za dva měsíce, když nám výkazy začaly lítat o půl milionu. Nějak jsme to přežili a pak přišel covid.

Jak jste covid ustáli?

Co můžete dělat, když sedíte během covidu v zavřené hospodě? Máte hodně jídla, které se zkazí, a máte hodně alkoholu. Takže ze začátku jsme měli bujaré večírky. Ale pak poprvé došly peníze, podruhé došly peníze a celkově to bylo velice výživné období.

Odnesl sis z tohoto období nějaké ponaučení?

Ukázalo se, kdo jsou kamarádi a kdo naopak ne. Když se mi ještě v předchozí práci dařilo, kamarádů jsem měl hodně. Když ale začaly problémy, kamarádi najednou začali mizet. Nakonec jsem se musel rozloučit i se svým společníkem.



Proč?

Na Štramberku to máme složitě. Na malém centrálním náměstí je opravdu hodně budov, hodně podniků. A všechny vlastnil stejný, dnes už bývalý majitel, který nakonec skončil u soudu. A můj společník se vzhledl v jeho stylu podnikání: Fakturovat donekonečna a ještě dále. Proto jsme se museli rozloučit.

Za krátkou dobu jsi čelil hodně výzvám.

Výzvy nás provázely od samého začátku. Do nájmu jsme vstoupili v květnu 2019. Šlo o tři budovy, ve kterých je 11 pokojů, šest pivních van a jedna jedna hezká restaurace. No a v červnu mi dali výpověď kuchaři, což byl první problém. Nejprve si vzal kuchař na starost provozní, ale nakonec jsme kuchaře našli. Ten mě dokonce naučil vařit a moje současná náplň práce je tak často i v kuchyni.

Nyní je Štramberk Spa vlastně rodinným podnikem. Asi to tak mělo být od samého začátku.

Vím, že jsi původně chtěl provozovat více hotelů. Platí to i dnes?

Ano, hotelů jsme opravdu chtěli více. Asi jsem si myslel, že se staneme druhou OREA Hotels. Dnes ale vím, že stačí jeden hotel, který si hezky opravíte a staráte se o něj.



www.stramberkspa.cz

A co golf, plánuješ se k němu vrátit?

Doufám, že se nám podaří hotel brzy stabilizovat, abych mohl zase začít hrát. Teď hraju dvakrát do roka, první a druhé kolo extraligy. Kamarádi mi přes zimu posílají fotky, jak trénují na hřištích v Turecku, ale u nás je sníh, takže já můžu hrát možná tak v obýváku.

Jak bys shrnul svůj vztah k tomuto sportu?

V Šilheřovicích máme hřiště po Rothschildech, takže u nás se golf hraje více než fotbal. Já jsem nikdy golf nebral jako sport, kde hrajete proti soupeřům nebo proti hřišti. Hrajete proti sobě a tomu svému malému egoistovi. Je to strašně hezká a strašně náročná hra.

Vojto, díky za rozhovor. Řekl bys rád něco na závěr?

Na hotelu máme krásnou novou terasu, na kterou se vejde asi 110 lidí. Navíc jsme na ní pořídili deset nových barikových sudů na sezení. Všechny vás zvu k nám na Štramberk, určitě se vám u nás bude líbit.



FEMONT
DEVELOPMENT®



Společnost **FEMONT Development s.r.o.** představuje projekt menšího logistického parku, jehož otevření je **naplánováno na rok 2026.**

Kapacita těchto skladovacích, výrobních a také kancelářský prostor je **2400 čtverečních metrů.**

Strategické umístění v těsné blízkosti úpravy **silnice I/11** zajistí rychlou distribuci na trase mezi Hradcem Králové a Slovenskem.



www.femont.cz

Proč je obchodní a marketingová podpora klíčová?

V dnešním konkurenčním prostředí je otázkou přežití nalézt způsoby, jak se odlišit a dosáhnout úspěchu. Obchodní a marketingová podpora je právě tím klíčovým faktorem, který vám umožní vyniknout.

Proč byste měli věnovat pozornost těmto formám podpory a co přinesou vašemu podnikání?

www.cct.cz
Obchodní
a marketingová podpora



David Mítáš



Obchodní podpora: Více než jen propojení

Obchodní podpora není jen o propojení s novými partnery, ale o hlubokém porozumění vašim specifickým potřebám. Představme si situaci, kdy máte k dispozici projektového manažera, který pravidelně sleduje vaše obchodní cíle a potřeby. Tento osobní přístup zajišťuje, že vám neunikne žádná příležitost. Díky ověřeným doporučením a obchodním nástrojům můžete efektivněji obchodovat a nalézat nové klienty. Jaký dopad by to mělo na váš růst a efektivitu?

Marketingová podpora: Síla správného cílení

Marketingová podpora jde ruku v ruce s obchodní podporou. Sociální sítě, webové stránky a odborné magazíny mohou značně zvýšit vaši viditelnost a povědomí o vašich službách či produktech. Jak často si uvědomujeme sílu správně cílené marketingové kampaně? Když jsou vaše příspěvky viditelné desítkám tisíc lidí, oslovujete širokou cílovou skupinu. Jaký je váš postoj k budování důvěry? Je to základní kámen každého úspěšného podnikání.

Univerzálnost marketingové podpory

Marketingová podpora je vhodná pro všechny firmy bez ohledu na jejich zaměření. Každá firma potřebuje zviditelnit své aktivity, získat nové zákazníky a budovat zajímavá partnerství. Přemýšlejte o tom: Jaký by byl váš následující krok, kdybyste měli neomezený přístup k marketingovým zdrojům?

Využijte příležitosti, které vám tyto nástroje nabízejí, a uvidíte, jak mohou pozitivně ovlivnit váš růst a úspěch.

Jak to funguje reálně?

Na obchodní podpoře od CCT se mi líbilo, že jsem nemusel nikoho obvolávat. Projektový manažer mi předjednal schůzku, na kterou už jsem šel přímo s někým, kdo měl o mé služby opravdu zájem a dohodli jsme se na spolupráci.

Díky spolupráci s poradenskou společností CCT se nám podařilo úspěšně navázat obchodní vztahy s několika významnými firmami, které od nás následně odebraly vzdělávací kurzy. Tento krok výrazně přispěl k rozšíření naší klientské základny a zvýšení našich tržeb.

MgA. Antonín Válek, MBA

Jednatel společnosti FOCUS People s.r.o.

NADAČNÍ FOND KULÍŠEK PODPORUJE ROČNĚ NA 1000 PŘEDČASNĚ NAROZENÝCH DĚTÍ Z MORAVSKOSLEZSKÉHO KRAJE

Neonatologie – místo, které nahradilo ticho, šero, klid a mír maminčina břicha. Kde uklidňoval tlukot jejího srdce a ukolébávala její chůze. Tam, kde nikdy nekončící melodie zvuků dýchacích přístrojů a monitorů zcela naplňuje prostor. Tam, kde vládne nejistota. Tam, kde sídlí strach. Kde se bojíte budoucnosti, ale navzdory tomu v ni doufáte. Tam, kde se obáváte radovat se z úspěchů, protože může přijít prohra. Bojíte se milovat. Přesto se tam vytvoří to největší pouto a vznikne ta největší láska. Prostor, kde najednou vše pochopíte. Místo, kde nový život slavíte jen pomalu a s obavami. Tam, kde jsou ta nejkřehčí miminka i jejich rodiče zcela závislí na zdravotnících, kteří jsou tu i pro útěchu, modlitbu, odpovědi. V tomto Inspirujte se, prosím! nám Helena Valo, Kamila Juříčková a primářka oddělení neonatologie Fakultní nemocnice Ostrava Hana Wiedermannová poví o Nadačním fondu Kulíšek, který při tomto oddělení působí.



Jak s vámi osobně, Heleno, souvisí neonatologie?

Je to svět, do kterého jsme se dostaly, když jsme čekaly naše děťátka. A je to svět, který spousta lidí nezná, ale on existuje. Když se mojí kolegyni Kamile Juříčkové narodilo miminko, její dnes už dospělý, úžasný syn, který studuje v zahraničí, a mně se vyklubala dvojčata, dnes už také obě dospělé, přišly jsme právě do tohoto světa. Bylo to úplně nečekané. A když se nám naše děti trošičku vyklubaly a začaly chodit do školky, tak jsme si řekly, že bychom to chtěly FNO a oddělení neonatologie, které nám naše děti zachránilo, vše vrátit. Jak o nás pečovali, jak se starali.

A tehdy vznikl Nadační fond Kulíšek?

Nejprve jsme do nemocnice za maminkami začaly docházet v rámci klubu Nedoklubko. Dávaly jsme jim drobné dárky a povzbuzovaly je v tom, že mít nedonošené děťátko není konec světa. Je to sice svět, který je ze začátku smutný, strašně složitý, ale pak se ty děti vyklubou. Když jsme potom přemýšlely, jak pomáhat dál a víc, zavolala si nás paní primářka tohoto oddělení, Hana Wiedermannová. My jsme se tehdy obávaly, že jsme udělaly něco špatně a že jdeme takřkajíc na kobereček. Ale dostaly jsme kávu a čokoládu a paní primářka nám řekla, že by chtěla založit nadační fond a že by si přála, abychom jej vedly. A tak se to všechno krásně propojilo a před třemi roky vznikl Nadační fond Kulíšek.

Jaké aktivity jsou jeho součástí?

Navštěvujeme maminky, což je, řekla bych, ta nejdůležitější činnost. Když se dostanete na oddělení s vaším mi-

minkem, tak tam chybí běžná radost, nadšení z toho, že se vám miminko narodilo. Naopak se hrozně bojíte – jestli bude zdravé, jestli přežije. Jsou tam úplně jiné emoce, které nemáte s kým sdílet. Vaši přátelé a rodina se od vás tak trochu odvrátí, protože netuší, co vám mají říct. Pográtulovat k tomu, že děťátko už máte? Oni svět neonatologie také neznají. Ve společnosti se navíc říká, že nedonošené dítě nebude nikdy v pořádku. Ale to není pravda, protože zlaté ruce lékařů dokáží i takové děti zachránit.

Kamila Juříčková: Naší prací je maminky na oddělení povzbudit. Chodíme za nimi každý měsíc a povídáme si s nimi o tom, že jsme také měly takové drobečky a dnes jsou z nich zdravé dospělé děti. Že to jde a chce to jenom hodně síly. Návštěvy jsou i pro nás velmi emoční. Maminky se nám svěřují s pocity a emocemi, které vnímají a které nemají komu říct. My si vždy vzpomeneme samy na sebe... Druhou součástí je již zmíněné pořizování důležitých pomůcek.

Jaké pomůcky jste díky dárcům pořídily?

Jsou to například polohovací ruce, křesla pro klokánkování, vybavení odpočinkové místnosti pro maminky, výhřevné podložky, aby miminka mohla být co nejdříve se svou maminkou, inkubátor pro ohřev oblečení na sále, a řada dalších speciálních pomůcek a přístrojů nezbytných pro zdárný vývoj dětí.

Paní primářko, co vás vedlo k myšlence založit Nadační fond Kulíšek?

Nadační fond jsem založila proto, že medicína a úroveň neonatologie v ČR je na nesmírně vysoké úrovni. My jsme v podstatě čtvrtí nejlepší v celém světě, kteří se o tyto malé

děti starají a mají excelentní výsledky. Před námi jsou jenom severské země, jako je Švédsko a Norsko, a to jenom z toho důvodu, že mají lepší nemocnice postavené tak, aby s předčasně narozeným miminkem mohla v nemocnici žít celá rodina. To my ještě nemáme, budovy jsou z doby před 30 až 40 lety, proto tomuto nápadu vůbec neodpovídá prostorové uspořádání. Ale jinak, co se týče medicíny, jsme na stejné úrovni a možná i maličko lepší. Je nezbytné říct, že maminka potřebuje být s miminkem a potřebuje s ním být co nejdéle. A ta péče je pro ni extrémně náročná.

Neumím si představit, čím si tyto maminky musejí projít...

Když máte nemocné dítě a víte, že má angínu, dostane penicilin a bude opět zdravé, je to úplně jiné, než když porodíte dítě ve 24. týdnu těhotenství. Takové miminko má 600 gramů a vy každý den slyšíte dobré zprávy, že je to dobré. Pak zničehonic přijde 15. den a najednou vám lékař řekne, že to dobré není a stav miminka se zkomplikoval. A dovíte se, že je to tak zlé, že vaše miminko může i umřít. Ta maminka v tom stresu musí být třeba i čtyři další dny, než se jí řekne, že se miminku zase daří dobře. Nadační fond Kulíšek vznikl proto, aby měli nejen naši, medicínskou podporu, ale i tu psychickou. Aby měli rodiče vše, co potřebují.

Jak vypadá zázemí pro maminky na vašem oddělení ve Fakultní nemocnici Ostrava?

Na oddělení je pokoj, který zařídil pro maminky Nadační fond Kulíšek. Tam si může žena odpočinout, dát oběd, pustit televizi, pobýt se svým mužem a třeba i dalšími potomky. A nabrat sílu pro další péči o své předčasně

KAMILA JUŘÍČKOVÁ



HELENA VALO





**HANA
WIEDERMANNOVÁ**

PRIMÁŘKA ODDĚLENÍ NEONATOLOGIE
FAKULTNÍ NEMOCNICE OSTRAVA

narozené miminko. Je to náročné. Představte si, že víte, že v nemocnici budete s miminkem třeba čtyři měsíce a doma přitom čeká jeho starší sourozenec, který vás potřebuje úplně stejně. To maminku může psychicky vyčerpávat, proto u nás děláme vše pro to, aby maminky byly spokojené.

Kamilo, Nadační fond Kulíšek pořádá i charitativní akce...

Ano, již tradičně organizujeme Polanský běh. Letos máme za sebou již jeho osmý ročník a výtěžek činil

neuvěřitelných 251 700 korun. I přes nepřízeň počasí letos běželo přes 600 běžců a chodců, kteří přišli kulíšky podpořit. A účastní se i velká skupina profesionálních běžců. Za výtěžek předchozích ročníků obdržela neonatologie analyzátor mateřského mléka v hodnotě více než půl milionu korun. Dále je s námi spojena Kulíšková desítka, Ludgeřovický Cross nebo Ostrava City Maraton.

Které další akce pořádáte?

Je to hlavně setkání předčasně narozených dětí, které iniciovala paní

doktorka Elen Kuldánová, protože si přála, aby sestřičky i doktoři mohli vidět, jak děti rostou. Jakmile totiž děti opustí oddělení neonatologie po dvou nebo třech měsících, náš personál dále netuší, jak životem plují. Je to úžasné emotivní setkání v Dolních Vítkovicích, kde se setkáváme každou druhou listopadovou sobotu.

Známa je též Kávička pro kulíšky... Malí kulíšci pro svůj dobrý vývoj potřebují právě kofein. Tak jsme oslovily kavárny v Moravskoslezském kraji a požádaly je o zapojení se do této akce. Ohlas byl velký a 1. října 2024 na Světový den kávy nás v této

osvětové akci kavárny opět podpoří. Součástí této akce je i osvěta.

Kdo vás dále podporuje?

Naším dalším velkým podporovatelem je Rotary International, který daruje Nadačnímu fondu Kulíšek část výtěžku z prodeje vánočního punče a organizuje golfový turnaj pro konkrétní předčasně narozené dítě s cílem přispět na nákladné rehabilitace. Hudební tělesa pro nás organizují vánoční koncerty. Pomáhají nám i drobnosti, jako

jsou například pohádkové knížky, protože rodiče čtou svým dětem u nás na oddělení i pohádky. Miminka jejich hlas vnímají. Tyto knížky pak dostávají na památku. Jsou i rodiče, kteří nám je věnují místo svatebního daru. Velký dík patří rovněž Czech Cool Trade, který nás vzal pod svá křídla. Jsme rádi za každou nabízenou pomoc. Cokoliv, co vás napadne, že by našim Kulíškům udělalo radost, velice oceníme.



www.kulisekostrava.cz

Výhody pro klienty?

MBA, ZIP a Eventy na přání!

V současném dynamickém podnikatelském prostředí chceme, abyste byli napřed. Proto nabízíme tři klíčové programy: MBA studium, Zaměstnanecský investiční program (ZIP) a Event Management na míru. Svezte se s námi na vlně trendu, ať nezůstanete pozadu.

www.cct.cz
Event a benefitní programy



David Mitaš



MBA Studium: Investice do své budoucnosti

Naše MBA studium nabízí studentům možnost specializace v klíčových oblastech managementu, marketingu a práva. Tento program je navržen tak, aby studentům poskytl nejen teoretické znalosti, ale i praktické dovednosti, které mohou okamžitě aplikovat ve své profesní praxi. Závěrečná práce, která provází studenta celým programem, umožňuje hlubší pochopení a aplikaci získaných poznatků v reálných firemních scénářích. Navíc malé studijní skupiny zajišťují individuální přístup lektorů a intenzivní budování byznys vztahů mezi studenty.

Zaměstnanecský Investiční Program (ZIP): Finanční stabilita a růst

ZIP je navržen tak, aby odměňoval věrnost a dlouhodobou spolupráci zaměstnanců. Tento program nabízí možnost dlouhodobého finančního růstu a flexibilitu v čerpání finančních prostředků. Zaměstnanci mají možnost investovat do jasně řízeného nemovitostního fondu, který jim pomáhá dosáhnout finanční jistoty a zajištěné budoucnosti.

Event Management na míru: Zařídíme každý detail od A do Z

Protože každý chce pořádat nezapomenutelné akce, zavedli jsme službu event management na míru. Zajistíme vaše firemní eventy, včetně večírků, konferencí, sportovních turnajů, teambuildingů, plesů, galavečerů a mnoha dalších. Vše připravíme, abyste se mohli soustředit jen na to, co je pro vás důležité. Na přání připravíme také marketingový balíček, který zahrnuje tvorbu marketingových bannerů a správu události na sociálních sítích.

Moje cesta studiem MBA

Za své rozhodnutí studovat tento MBA program jsem velmi rád. Díky malým skupinám a osobnímu přístupu lektorů jsem se nejen hlouběji seznámil s managementem, marketingem a právem, ale také jsem mohl prakticky vyzkoušet, co jsem se naučil. Spolupráce s dalšími studenty a výměna zkušeností z praxe byly skvělé. Teď mám daleko hlubší přehled o tom, jak funguje podnikání a jak využít nové informace ve firmě. Byla to jízda, kterou jsem si velmi užíval. Studium MBA určitě doporučuji všem, kteří chtějí posunout svoji kariéru o krok dál.

Roman Tietz

Majitel společnosti STAVBY TIETZ s.r.o.

Od vzdělávání na míru po expertní poradenství – Asociace rodinných firem pomáhá firmám v jejich růstu

Rodinné firmy tvoří páteř a utvářejí ducha mnoha regionů, kdy jim nejen dodávají jejich jedinečný charakter, ale zároveň aktivně podporují jejich rozvoj. Jsou klíčovým zdrojem pracovních míst v soukromém sektoru, a díky své odolnosti a flexibilitě lépe zvládají krizová období, čímž pomáhají například efektivněji řešit problém nezaměstnanosti.

Jan Pavelka z Asociace rodinných firem vždy s nadšením naslouchá příběhům, které za rodinným podnikáním stojí. Zajímá ho, jak se zrodily, s jakými vizemi se potýkají a jak chtějí předat svůj odkaz dalším generacím.



Honzo, můžete nám, prosím, popsat historii Asociace rodinných firem?

Když se ohlédnu zpět a zavzpomínám, musím říct, že původní Asociace rodinných firem byla provozována paní Gabrielou Štikovou a paní Janou Meruňkovou od roku 2012, a to jako vedlejší projekt organizace Your Chance. Já jsem tehdy pořádal vlastní setkání vlastníků rodinných firem a cítil jsem, že tomuto úsilí chybí institucionální zázemí a struktura.

V roce 2016 jsem se rozhodl aktivně zapojit do podpory a rozvoje rodinných firem se svou advokátní kancelář Pavelka Partners a shodou okolností se domluvil s těmito dámmi na převzetí jejich asociace pod svá křídla. Přál jsem si, aby historie i název asociace zůstaly zachovány.

Předtím jsem dlouhou dobu pracoval pro privátní klienty a rodinné firmy v největší české advokátní kanceláři a měl tedy bohaté zkušenosti. Toužil jsem však po osobnějším přístupu, a proto jsem si založil vlastní butikovou advokátní kancelář, která s asociací úzce spolupracuje.

Čím se vaše asociace zabývá?

Asociace rodinných firem je dynamická platforma, která sdružuje rodinné firmy z celé České republiky a aktivně podporuje jejich rozvoj a prosperitu. Naším mottem je: „Neobjevujme znovu kolo, sdílejme!“, a proto se zaměřujeme na sdílení zkušeností a příběhů členů asociace a přátel na námi pořádaných pravidelných setkáních, workshopech a konferencích, na nichž se členové asociace mohou setkávat, sdílet své know-how a navázat nové kontakty.

Dále pak zajišťujeme odborné poradenství a podporu pomocí široké

škály nabízených služeb, zejména v oblasti práva (nejčastěji se jedná o občanské právo, dědické právo, výstavbu holdingových struktur včetně zakládání, správy a řízení svěřeneckých fondů aj.), daňového poradenství, financování, marketingu, managementu a dalších oblastí relevantních pro rodinné firmy. Spolupracujeme přitom s renomovanými experty, kteří našim členům poskytují kvalitní a komplexní poradenství.

Podporujeme taktéž vzdělávání a rozvoj rodinných firem, kdy je naším cílem rozvoj jejich dovedností a znalostí, aby se staly ještě konkurenceschopnějšími. K tomu využíváme pořádání vzdělávacích aktivit a kurzů zaměřených na témata, která jsou pro rodinné firmy aktuální, jako mnohdy složitá otázka nástupnictví, různé personální otázky a headhunting.

Součástí naší činnosti je i aktivní prosazování zájmů rodinných firem formou dialogu s politiky a státní správou a ochrana jejich zájmů. Usilujeme o to, aby se pro rozvoj rodinných firem vytvořily v České republice příznivé legislativní a regulační podmínky.

V neposlední řadě se snažíme být pro rodinné firmy odbornými partnery utvářením společné networkingové platformy a současně jakýmsi rozcestníkem pro řešení jejich otázek a potřeb ze všech různých oblastí, včetně těch zcela nových, jakými jsou např. kyberbezpečnost či palčivá otázka finančního řízení.

Kdo tvoří členskou základnu vaší asociace?

Sdružujeme vyšší desítky členů a máme širokou základnu rodinných firem na přátelské bázi. V asociaci se tak potkáte jak s majiteli menších firmiček, tak i s velkými tuzemskými

a mezinárodními hráči z různých odvětví, včetně těch průmyslových, napříč celým byznysovým spektrem.

Co klienty asociace zajímá nejčastěji?

Archetypy chování rodinných firem si jsou velice podobné stejně tak jako výzvy, kterým rodinné firmy čelí. Hledají často pomoc v nouzi a řeší pro ně klíčová témata. Asi nejvíce trápí rodinné firmy otázka nástupnictví, tedy jak úspěšně předat své podnikání další generaci a jaký přitom zvolit způsob předání, zda nástupnický nebo manažerský. Potomky zakladatelů rodinných firem láká mnohdy pouze vlastnické převzetí firmy než její každodenní manažerské řízení. Naopak, rodiče-zakladatelé preferují spíše pomalé zapojování svých potomků do řízení firmy a postupné přebírání odpovědnosti za jim svěřené pracovní úkoly.

Co podle vás zvyšuje šanci na úspěšné předání firmy další generaci?

Bývá zvykem, že se potomci zakladatelů zapojují do práce v různých odděleních firmy od mala. Nejprve začínají na nižších pozicích, jako je skladník nebo obchodní asistent, a postupně se propracovávají k vyšším vedoucím rolím, jako je vedoucí provozu, CEO. Tento způsob postupného zapojování jim umožňuje získat komplexní přehled o chodu a fungování firmy a osvojit si potřebné znalosti a dovednosti.

Ve druhém případě potomci zakladatelů studují na renomovaných univerzitách v zahraničí, a poté získávají své první pracovní zkušenosti ve velkých nadnárodních korporacích, což jim umožňuje získat široký rozhled, poznat nejmodernější trendy v oboru jejich studia a osvojit





si mezinárodní manažerské dovednosti.

Oba výše uvedené přístupy mají svá úskalí. U první varianty mohou potomci postrádat širší, tzv. všeobecný, rozhled, ale každá firma je v tomto ohledu individuální. Ve druhém případě zase hrozí, že potomci neměli dostatečný časový prostor si k firmě svých rodičů vybudovat blízký vztah, což se později může negativně projevit v jejich ochotě věnovat se otázkám chodu a dalšího fungování firmy, příp. ovlivnění svými nedávnými zahraničními zkušenostmi zavedou složité změny, na které nebude firma ani zaměstnanci připravení.

Uvádí se, že 70 % rodinných firem s odchodem zakladatele zanikne. Co podle vás brání tomu, aby bylo předání další generaci úspěšné?

Má to různé důvody, kdy jedním z těch nejčastějších bývá, že mnoho nástupců bylo v dětském věku svědkem tvrdé a náročné cesty svých rodičů za úspěchem a dobře vědí, kolik toho pro své podnikání museli jejich rodiče obětovat. Proto se nechtějí vydat stejným směrem. Jejich snem je studovat či poznávat svět, a nikoli se dít do úmoru v rodinné firmě 12 až 14 hodin denně. Kvůli očekáváním rodičů mnohdy rodinnou firmu až nesházejí. V zahraničí jsou nejúspěšnější firmy v rukou třeba páté, šesté generace. Předání další generaci se tam řeší prostřednictvím volby schopných manažerů a potomci majitelů zastávají pozici finančních správců rodinného majetku. U nás tato dlouholetá kontinuita vlivem bývalého režimu chybí.

Jaký nešvar rodinné firmy v Česku provází?

Tradičně to bývá nižší finanční gramotnost, kdy se o penězích rozhoduje spíše pocitově a srdcem než rozumem a zkušenostmi. Často jsou potom na tomto intuitivním základě činěna důležitá rozhodnutí, bez ohledu na čísla. Mnohdy sice mohou být správná, ale mnohdy také ne. V Česku obecně tápeme v oblasti finančního řízení, stejně tak jako zanedbáváme oblast marketingu (zejména otázku nastavení interních firemních procesů, rozdělení a vymezení kompetencí mezi pracovními pozicemi apod.) a obchodu (zejména zavádění nových možností a technologií prodeje apod.). Firmám převážně funguje pasivní obchod, ale nikoli ten akviziční, a proto firma pak obrátově stagnuje.

Jak se podle vás mění trendy v řízení firem?

Některé věci jsou neměnné a jsem za to rád. Domnívám se, že úspěšný byznys je o nalezení schopných a spolehlivých manažerů, kteří mají tah na branku, umí firmu rozvíjet a posouvat dál. Bez těchto schopností a dovedností to totiž dříve či později nejde. Bohužel mnoho takových schopných talentů skončí ve velkých zahraničních korporátech nebo u největších hráčů na trhu. V tomhle to mají rodinné firmy složitější a nesmíme opomenout ani nové výzvy a přístupy, jimž rodinné firmy čelí, jako digitalizace, robotizace, automatizace, veškerý průmysl 4.0. a obecně zavádění procesů. Platí však, že tyto nejsou samonosné a aplikovatelné pro všechny.

Jaký význam hraje na tomto poli vzdělávání?

Jedná se o podstatný význam, a právě proto jsem uvnitř asociace založil svou vlastní vzdělávací akademii, která zastřešuje semináře a workshopy na rozličná témata z různých oblastí, po jejichž absolvování získávají účastníci certifikát. Nabízíme také dva speciální kurzy na míru pro potřeby našich členů. Ten první je určen pro vzdělávání zaměstnanců členů naší asociace a je spolufinancován z Evropského sociálního fondu a státního rozpočtu ČR prostřednictvím Operačního programu Zaměstnanost plus. Druhý kurz je financován Evropskou unií a týká se rozvoje digitálních dovedností s cílem zvýšit prostřednictvím digitálního vzdělávání úroveň kompetencí pracovníků a tímto způsobem pokrýt stávající potřeby zaměstnavatele a požadavky měnícího se trhu práce. Reagujeme tím na oblasti, v nichž je dle našeho názoru vzdělávání potřebné a žádané. Na závěr nemohu opomenout zmínit průzkum vyhlášený a organizovaný asociací od roku 2019 nazvaný Odolná firma.

Můžete nám průzkum Odolná firma blíže představit?

Jedná se o průzkum, pro jehož vznik byla stěžejní skutečnost, že do té doby v ČR neexistovala žádná statistika zabývající se údaji či statistikou rodinných firem. My v rámci asociace hledáme jeho prostřednictvím odpovědi na otázky, které zkoumají různé parametry fungování rodinných firem, zejména hodnotíme obecnou podnikatelskou orientaci, odolnost firem, jejich konkurenceschopnost a uplatnění nástrojů moderního managementu a digitálních nástrojů pro úspěch jejich podnikání. Zajímá nás, jak se rodinné firmy chovají v případě krize, kdy se jim i přes tuto nepřízeň daří vést firmu

intuitivně k dalšímu růstu. Každý další ročník Odolné firmy přináší jiné, zajímavé výsledky, jež mapují, co firmy v tomto ohledu tíží, a naopak, co je posouvá dál. Průzkum je založen na mezinárodní metodice, jež je srovnatelná s výsledky z Polska, Slovenska nebo Itálie a stává se čím dál validnější, co se týče počtu respondentů. Taková mezinárodní komparace v ČR dosud chyběla. Na základě tohoto průzkumu vzniká vědecká zpráva.

Jak se projevila odolnost rodinných firem během covidu?

Jako při každé krizi, rodinné firmy ukázaly svou flexibilitu, kdy dokázaly rychle „změnit taktiku“ a zavedené procesy a postupy. Došlo zde k neuvěřitelnému fenoménu – vzájemné podpoře mezi jednotlivými lidmi, mezi firmami. Mnoho majitelů rodinných firem změnilo „ze dne na den“ svou obchodní strategii, výrobní postupy, přístup k home office, zavedli urychleně internetový prodej, posílili digitální schopnosti své i svých zaměstnanců, sáhli si do finančních rezerv, odložili investice, našli nové dodavatele, diverzifikovali finance, využili partnerského financování či investování. Začali se obecně více zamýšlet nad diversifikací svého zákaznického portfolia, dodavatelů, změnou produktů a poskytovaných služeb, novými možnostmi a formami komunikace, počtem a ne/nahraditelností zaměstnanců, finančním zázemím, výší skladových zásob, efektivitou vynaložených nákladů atd. A tohle vše dohromady v konečném důsledku umožnilo jejich růst.



Jaké výzvy řešíte v tomto roce vy?

Ač jsme rádi za každou předanou rodinnou firmu na další generaci, ne vždy je to zkrátka možné. A někdy i prodej rodinné firmy je vlastně to nejlepší, co může vlastník pro svou firmu udělat. V roce 2024 máte tedy zřejmě poslední příležitost prodat firmu bez exitové daně, a to díky vládnímu konsolidačnímu balíčku. Touto novinkou se od roku 2025 zavádí povinnost příjem z prodeje firmy či v ní vlastněném podílu danit. Nová povinnost se tak bude vztahovat na všechny takové příjmy, které přesáhnou částku ve výši 40 milionů korun za jedno zdaňovací období, nadále však bude možné využít institutu odečtení nabývací ceny podílu/akcií oproti ceně prodejní. Splnění časového testu tedy již nebude bez limitu osvobodit od zdanění příjmu, jenž plyne z prodeje podílu nebo akcií. A proto říkám tomu, kdo plánuje svou firmu v roce 2024 prodat, že nyní je pro takový krok ideální čas. A i pro takové případy je tady Asociace rodinných firem, která je vždy připravena v tomto ohledu maximálně pomoci.



www.asociacerf.cz



David Mitáš

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. 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. Hraje florbal, tenis a je milovníkem golfu. V rámci relaxace rád čte.



Mgr. Karolina Kovalská

Jednatelka

Karolina, jednatelka společnosti Czech Cool Trade, řeší nejen strategický rozvoj, ale také nastavení kompetencí a rolí v týmu. Ráda se věnuje organizaci a moderování akcí zaměřených na budování obchodních vztahů. Také intenzivně rozvíjí CCT do jednotlivých regionů po celé České republice.

Aktuálně Karolina přichází s novou službou – eventy na míru. Tento inovativní přístup umožňuje klientům Czech Cool Trade vytvořit akce přesně podle jejich potřeb a cílů. Od roku 2008 pracovala jako sociální pracovník se specializací na náhradní rodinnou péči ve Fondu ohrožených dětí. Působila také jako členka realizačního týmu v projektech z Evropského sociálního fondu ve společnosti COFET, a.s. Od roku 2017 aktivně působí v CCT.

Ve svém volném čase se Karolina ráda věnuje rodině. Mezi její oblíbené aktivity patří sport, především tenis a jumping. Ráda také cestuje po zajímavých místech v České republice, ale i v zahraničí.



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.



Bc. Miroslav Przeczek, MBA

Vedoucí projektového týmu

Miroslav působí v Czech Cool Trade na pozici vedoucího projektového týmu a stará se tak především o pilíř Poradenství, v rámci kterého konzultuje a řeší projekty hlavně investičního charakteru. Za devět let 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. Veronika Chudíková

Projektová manažerka

Veronika pracuje jako projektová manažerka ve společnosti Czech Cool Trade, kde se specializuje na investiční projekty. Během pravidelných konzultací poskytuje klientům cenné rady a doporučení ohledně vhodných nástrojů pro rozvoj jejich podnikání, čímž přispívá k jejich úspěchu a růstu.

Své odborné znalosti a dovednosti získala studiem na obchodní akademii v Ostravě a na Vysoké škole báňské – Technické univerzitě Ostrava. Praktické zkušenosti s dotacemi a projekty si osvojila během desetileté práce na krajském úřadě v Ostravě, kde působila jako ekonomka pro projekty. Díky této praxi má hluboké porozumění pro složitosti a výzvy spojené s realizací projektů.

Ve volném čase se věnuje své rodině a má široké spektrum zájmů. Ráda cestuje, navštěvuje kulturní akce, chodí na procházky se svým psem Alexem, čte, háčkuje a zahradničí. Tyto aktivity jí pomáhají relaxovat a nabíjet energii pro další profesní výzvy.



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. Svě praktické zkušenosti s dotačním managementem získal v ostravské vzdělávací a poradenské společnosti HER-TIN 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 pořádáním 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.



Ing. Tomáš Foldyna

Projektový manažer

Tomáš získal své odborné znalosti již během vysokoškolského studia, kdy se zaměřoval na marketing a obchod. Pestrá praxe, kterou postupně nabral jako Marketingový specialista, Specialista podpory a manažer sportu či jako auditor v nadnárodní společnosti, mu umožnila rozvinout široké spektrum dovedností. Tyto cenné zkušenosti nyní aplikuje při řízení projektů v CCT.

Ve své roli projektového manažera Tomáš vyniká nejen odborností, ale také empatií a schopností naslouchat potřebám klientů. Díky svému strategickému myšlení a preciznosti dokáže efektivně plánovat a realizovat projekty, které přinášejí skutečnou hodnotu.

Mimo pracovní sféru je Tomáš nadšeným sportovcem, a to jak aktivním, tak pasivním – rád hraje fotbal a také ho rád sleduje na stadionu či v televizi. Svůj volný čas tráví aktivně, ať už sportem, návštěvami kulturních akcí, sebezvzděláváním, nebo s přáteli a rodinou. Tato rovnováha mezi pracovním nasazením a osobními zájmy mu umožňuje udržovat svěží a kreativní přístup k práci.



Mgr. Michaela Slaninová

Event a marketing manažerka

Michaela v Czech Cool Trade pracuje jako manažerka eventů a marketingu. Jejím hlavním úkolem je zajistit organizační zázemí pro networkingové akce a pečovat o marketingovou agendu nejen pro společnost, ale také podporovat marketingové aktivity klientů.

Předtím, než se připojila k týmu CCT, získala obchodní zkušenosti jako manažerka distribuce léků. V oblasti marketingu pak přímo u klientů, kde se zabývala správou jejich sociálních sítí. Tato praxe jí poskytla jedinečný pohled na potřeby zákazníků a umožnila jí lépe porozumět jejich očekáváním a preferencím.

Její láska je cestování, které jí pomáhá získávat nové inspirace a přístupy k její práci a zároveň objevovat nové chutě národních kuchyní. Miluje také dobrý humor, kterým nikdy nepohrdne.



Lukáš Prepsl

Projektový manažer

Lukáš Prepsl je rozhodně užitečný člen týmu díky své houževnatosti a cílevědomosti, které si přináší ze sportovního prostředí. Svě odborné znalosti a dovednosti získal během studia na Ekonomickém lyceu v Ostravě. Zkušenosti pak během práce na pozici obchodního manažera, kde úspěšně řídil projekty a rozvíjel obchodní vztahy.

Lukáš zajišťuje aktivní dotační monitoring, poskytuje komplexní dotační servis od konzultací po realizaci a klientům doporučuje nejlepší nástroje pro rozvoj jejich podnikání.

Je to vášnivý sportovec, hraje hokej, fotbal, badminton a volejbal. Také velký gurmán, baví ho objevování nových restaurací, jídel a vaření, sledování filmů a seriálů. Nebojí se ani práce na rodinném domě a má rád spontánní výlety s přítelkyní a rodinou. Nejvíce se však uvolní při poslechu dobré hudby.



Bc. Patricie Tatarková

Event a marketing manažerka

Patricie v Czech Cool Trade pracuje jako manažerka eventů a marketingu. Jejím hlavním úkolem je zajistit organizační zázemí pro networkingové akce a pečovat o marketingovou agendu nejen pro společnost, ale také podporovat marketingové aktivity klientů.

Patricie je zkušená profesionálka v oblasti recruitmentu s pěti lety praxe. Studovala marketing a management, které uplatnila ve své první práci v marketingové agentuře, kde se věnovala copywritingu a influencer marketingu. Díky své praxi má bohaté zkušenosti s komunikací, plánováním a dotahováním akcí.

Její největší vášní jsou její pes Rufus a výlety do hor, které jí pomáhají resetovat jak mysl, tak tělo, a dobíjet energii na nadcházející pracovní výzvy.



Ing. Lenka Jašková

Partner CCT Olomouc

Lenka je investičním specialistou ve společnosti YD Invest, s.r.o. skupiny YD Capital, a.s. Ve finanční sféře a v bankovníctví se pohybuje celou svou profesní kariérou. Zajímá se o klienty, buduje vztahy v dlouhodobém horizontu, dává smysl jejich penězům se zaměřením na vzájemnou spolupráci, která je jejím cílem.

Finance, obchodní vztahy a poradenství jsou oblasti, které se v její práci vzájemně prolínají a být partnerem CCT tak smysluplně rozšiřuje její nabízené služby, Lence i své vlastní obzory o oblast dotací a networkingu.

Je energický, pozitivně naladěný člověk, který rád komunikuje, sdílí zkušenosti, rád se vzdělává a čerpá inspiraci. Moderuje networkingové akce ve svém kraji a těší se na všechny hosty. Věřící, že se jí i nadále bude dařit skloubit profesní a osobní život, v němž má spolu s rodinou a přáteli pevné místo tanec, běh a turistika.



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 Vysoká škola báňská - Technická univerzita 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.



David Matyáš

Partner CCT Zlín

David Matyáš působí ve společnosti IBM / Kyndryl Czech Republic jako zkušený odborník v oblasti zálohování, obnovy dat a specializuje se na kybernetickou odolnost. Jeho práce zahrnuje modernizaci a rozvoj IT systémů klientů.

Mezi jeho koníčky patří adrenalinové sporty, zejména motorsport. Nejenže rád sleduje sporty s motoristickou tematikou, nové trendy a technické inovace, ale sám se dokonce účastní podniků rallye jako spolujezdec. Věřící, že stejně jako v motorsportu je i v oblasti IT a kybernetické odolnosti důležité být rychlý, flexibilní a připravený na nové výzvy.

Jeho cílem je maximalizovat povědomí o kybernetické odolnosti a rozšířit její řady ve Zlínském kraji.



Ing. Jakub Ryšavý

Partner CCT Vysočina

Jakub je profesionál v oblasti ICT s bohatými zkušenostmi v digitalizaci a informačních systémech. Je neustále v kontaktu s nejnovějšími trendy a technologiemi v ICT. Je milovníkem technologií, který se neustále snaží přinášet inovace a zlepšovat podnikové prostředí pomocí nových řešení. Rád propojuje technologie a finance.

Vystudoval ekonomickou fakultu na Vysoké učené technické v Brně. Po studiích pracoval jako finanční kontrolor a analytik. Po relativně krátké době se přesunul do segmentu informačních technologií a systémů, ve kterém se pohybuje více než deset let. Na finance, ekonomiku a účetnictví nezanavřel a dále tyto oblasti podporoval v rámci systémů. Svou kariéru rozvíjel v projektovém managementu a vedení týmů.

Právě spojení ekonomických zkušeností (od detailu účetnictví po manažerský pohled reportingu a budgetů) a technologických znalostí mu dává tu správnou synergii. Ve světě finančních čísel a ukazatelů končí většina firemních procesů a moderní technologie pomáhají v tom, jak mohou být data efektivně a jednoduše zadávána nebo z druhé strany vyhodnocována.

Většinu volného času se snaží trávit se svou rodinou a dětmi. Opravdový relax nachází při sportu (např. ledním hokeji), ale zejména za řídky motoroky.



Lubomír Pech

Partner CCT Hradec Králové

Lubomír je podnikatel a bankéř, je jedním z 20 držitelů licence UniCredit Bank v České republice a provozuje bankovní pobočku. Ve vodách businessu se pohybuje od roku 2012 a to zejména v oblastech realit, realitního investování a finančních služeb. Část profesní kariéry strávil také v HR a headhuntingu a tak mu tyto zkušenosti umožnily navazovat vztahy s top manažery a majiteli firem z různých oborů od automotive přes letectví až po development. Baví ho také vzdělávání, zejména z oblasti vyjednávání, obchodu a strategického managementu.

Chtěl by, aby se prostřednictvím CCT setkávali profesionálové z řad místních firem, kteří chtějí navazovat jak vztahy podnikatelské, kde právě prostřednictvím networkingu a vzdělávání mohou posouvat své týmy a firmy na novou úroveň, tak vztahy přátelské, protože podobně smýšlejících lidí není nikdy dost.

Miluje humor a mezi jeho záliby patří hudba, jízda na kole, cestování, ale i obyčejné procházky přírodou.

Magazín Patriot: Od webu k prosperujícímu vydavatelství

Zkušený novinář Jaroslav Baďura
je majitelem a šéfredaktorem
moravskoslezského Magazínu Patriot.



Jaroslave, představte mi, prosím, vaše vydavatelství. Co vše dnes děláte?

Začali jsme na podzim roku 2015 webem patriotmagazin.cz a dnes kromě tohoto webu patří pod naše vydavatelství další dva portály: patriotzpravy.cz a patriotprogram.cz. Na jaře 2016 jsme začali vydávat tištěný lifestylový Magazín PATRIOT, který nějakou dobu vycházel každé dva měsíce, poslední tři roky už je to měsíčník. No a od ledna 2024 vydáváme tištěný měsíčník Patriot Program, který v nákladu 55 000 zdarma distribuujeme do schránek domů v Ostravě, na infocentra, do nemocnic a na další veřejná místa. Program má také svůj vlastní web.

To už musí být docela velká firma. Kolik členů v týmu máte?

Je nás v našem vydavatelství okolo dvaceti.

Jak a kdy jste se vlastně dostal k vydávání Magazínu Patriot? Co jste dělal předtím?

Od roku 1995 do roku 2012 jsem pracoval jako reportér a poslední dva roky jako šéfredaktor MF DNES v Ostravě. Do roku 2015 jsem si vyzkoušel více věcí, mimo jiné jsem měl vlastní malou agenturu a působil jsem jako tiskový mluvčí Baníku Ostrava. Pak jsem se rozhodl vrátit k novinářství.

Byl tedy Magazín Patriot od začátku tištěným časopisem?

Začali jsme jako web, a protože jsme ze svého předchozího působiště věděli, že čtenost papírových novin klesá, nechtěl jsem už se do něčeho takového pouštět. Přesvědčili mě až kamarádi z Patriotů MSK a já jsem jim za to vděčný - ukazuje se, že tištěné magazíny, buď regionální nebo oborové, mají pořád velmi zajímavou čtenost a zásah.

Kdo jsou čtenáři magazínu a kde jej mohou číst?

Čtou nás aktivní lidé se zájmem o dění okolo sebe, podnikatelé, majitelé firem, ale i studenti, kteří se chtějí rozvíjet, baví je se inspirovat úspěšnými lidmi ze svého okolí, čtou nás zkrátka patrioti našeho kraje, o kterých také magazín je.

A kdo jsou inzerenti? Pro koho je vhodná spolupráce s Magazínem Patriot?

Řada inzerentů je s námi od úplných začátků - spolupráce jim dává smysl. A nám také - víme, že inzerce v našem magazínu posiluje značku, oslovuje přesně ty čtenáře, na které firmy, které u nás inzerují, cílí - úspěšné lidi, kteří jsou ochotni investovat do sebe i do kvality v tom, co používají. Naší mimořádnou výhodou je to, že kromě lifestylového magazínu provozujeme také tři weby a máme velmi silné sociální sítě, takže

velmi často na přání inzerenta propojíme všechny tyto kanály a zásah je pak opravdu mimořádný.

Inzerenty jsou podnikatelští lídři našeho regionu, gastronomové, pořadatelé kulturních akcí a také firmy s celostátním přesahem.

Zmiňoval jste časopis Patriot Program. Jaká je jeho historie a proč jste jej koupili?

Stávala se nám, že někdo občas potřeboval oslovit ještě širší skupinu případných zákazníků a my mu chceme prostřednictvím Programu vyjít vstříc. Tvoříme časopis, který rozhodně není inzertním nosičem - v obrovském nákladu a rozsáhlém zacílení po celém našem kraji nabízíme čtenářům více než třetinu časopisu plnou zajímavých článků a témat, další třetinu tvoří tipy na trávené volného času pro rodiny s dětmi, mladé i starší čtenáře, a jen necelá třetina je inzerce. To je mix, který opravdu

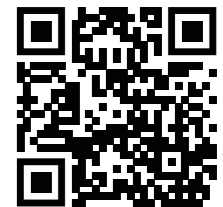
funguje - naši čtenáři opravdu časopis poctivě a bedlivě čtou - tady je pak radost inzerovat.

Komu je Program určen a kde jej mohou čtenáři nalézt?

Tématy a články cílíme nejen na střední a starší generaci. Tipy na nové gastro podniky či aktuality čtou i mladí, ti navíc nacházejí v časopisu spousty zajímavých akcí, na které se mohou vydat. Navíc je časopis propojen s webem patriotprogram.cz, kde funguje další interakce a vyhledávání dalších zajímavých tipů a článků. Časopis Program nyní vychází v nákladu 55 000 kusů a v rozsahu 40 stran - najdou jej obyvatelé Ostravy a dalších měst našeho kraje ve svých schránkách, jsme také na infocentrech, v nemocnicích, v čekárnách lékařů, na autobusových nádražích a mnoha dalších veřejných místech. Jejich počet neustále zvyšujeme.

Jaké máte s vydavatelstvím další plány?

Letos bychom rádi vše nové stabilizovali a pokud se naskytne další vhodná příležitost k rozvoji, budeme o tom velmi seriózně přemýšlet.



www.patriotmagazin.cz



Kreativita a tvořivá síla patří k tomu nejlepšímu, co v lidech je...

Na stěnách v kanceláři v Ostravě visí momentky s účastníky z odborných školení, která její společnost pořádá. Jsou doplněny originálními citáty Tomáše Bati. Právě v něm vidí vzor podnikání, etiky, disciplíny a také dnes už mnohdy opomíjené všestrannosti, jaké může podle ní každý člověk dosáhnout. Ne náhodou stojí právě Ing. Kateřina Látalová, Ph.D. ze společnosti KAPKA PLUS s.r.o. za mnoha kurzy věnující se odbornému vzdělávání zejména technických profesí v Česku. Tento rozhovor se však rozhodla věnovat své srdečné záležitosti: Povídali jsme si o inspiraci, nápadech a roli, kterou hraje studium Manažer kreativity a inovací (MCI) pro dnešní špičkové manažery a manažerky.



Kateřino, kde se studium Manažer kreativity a inovací odehrává a má nějaký početní limit?

Studium Manažer kreativity a inovací (neboli MCI) je už dlouhodobě umístěno do prostředí Beskyd na severní Moravě. Momentálně hledáme pro další ročníky MCI nové prostory v rámci celé ČR, aby studium MCI bylo dosažitelné pro všechny zájemce z různých koutů republiky. Vzhledem k flexibilním formám výuky, kterými jsou především workshop, diskuze, práce v týmech... je ideální počet deset až dvanáct účastníků. Vyšší počet omezí individuální přístup mezi lektorem a účastníkem, naopak jsme ale schopni přizpůsobit program i skupince pro pět či šest účastníků. Samozřejmě je možná varianta lektorování v angličtině, tedy lze studium MCI nabízet i nadnárodním korporátům a podobně - zde čekáme na první skupinu, která by spustila pilotní ročník.

Kdo je garantem studia?

Už od prvopočátku studia je jeho odborným garantem prof. Ing. Růžena Petříková, CSc., dlouholetá ředitelka DTO CZ, vysokoškolská profesorka a lektorka v oblastech managementu kvality, řízení znalostí, CSR a Soustavy řízení Baťa. Je první držitelkou Ceny Anežky Žaludové udělované ČSJ za mimořádný přínos v oblasti managementu kvality (v roce 1998) a Manažerkou roku 2003 v odvětví vzdělávání a poradenství. Je autorkou mnoha monografií, více než 400 odborných článků a výzkumných zpráv u nás i v zahraničí, dlouholetou místopředsedkyní Rady kvality ČR, v současnosti členkou Odborné sekce RK ČR Kvalita a udržitelný rozvoj.

Proč se rozhodla garantovat právě zmiňované studium?

To je otázka spíš pro ni samotnou. Já osobně si myslím, že vzdělávání jako takové je jejím celoživotním posláním. Profesorka Petříková přednášela na mnoha vysokých školách, jako je VŠB-TU Ostrava, UTB ve Zlíně, ČVUT Praha, VŠPP v Ostravě, ovlivnila mnoho studentů v jejich životních rozhodnutích, a hlavně mohla sledovat, jakou mírou kreativity jednotliví studenti „disponují“, jak je absolvované školy, a tím myslím základní a střední, v kreativité podpořily či naopak omezily. To jsou, podle mě, hlavní důvody, proč zrovna MCI. Společně s odbornými lektory jsme přesvědčeni, že kreativita a tvořivá síla patří k tomu nejlepšímu, co v lidech je, a v případě, že umí být využita, může významně pomoci jak jednotlivcům, tak celé společnosti, o čemž ostatně svědčí spokojenost účastníků uplynulých ročníků studia.

Pro jaké profese je MCI určeno?

Pokusím se odpovědět otázkou: Kde všude můžete využít kreativitu? Je využitelná kdekoli, vyjma snad oboru účetnictví, i když kreativní účetní může být taktéž originální... Inovace neznámá pouze zdokonalení. V součinnosti se skutečností, že můžeme rozlišit inovace produktu nebo služby, inovace procesu, organizační inovace, marketingové inovace... je celé studium vyváženě koncipováno jak pro výrobní podniky, tak pro služby i instituce veřejné sféry. Je zkrátka určeno pro všechny zájemce na všech úrovních řízení, kde spoluvytváří koncepci a strategii inovací v organizaci. Zastoupení účastníků z nejrůznějších sfér přispívá k obohacování náhledu na problém o pohled nezatížený provozní slepotou vlastního oboru.



Co studium MCI absolventům přináší?

Jeho cílem je připravit zájemce po teoretické i praktické stránce tak, aby zvládli systémovou práci v oblasti inovací a kreativních metod práce. Studium je koncipováno jako víceúrovňové, sestavené z pěti (od roku 2025 z šesti...) na sebe navazujících modulů, v třídních soustředěních a může být zakončeno certifikační zkouškou. Záměrně uvádím, že může, neboť některým účastníkům stačí studium absolvovat a ke své další práci nepotřebují samotný personální certifikát. Avšak, když už jsem zmínila certifikační zkoušku, ráda bych uvedla podmínky získání personálního certifikátu (u ACM DTO CZ, což je Certifikační orgán, který je akreditován Českým institutem pro akreditaci, o.p.s. k certifikaci osob podle normy ČSN EN ISO/IEC 17024). Každý účastník musí absolvovat prezenčně alespoň 80 % výuky, musí vypracovat závěrečnou práci a odevzdat ji v daném termínu, aby tato mohla být předána oponentovi; zpracovatel má právo se s oponentním posudkem seznámit před vlastní obhajobou, která je součástí závěrečné zkoušky. Samotná závěrečná zkouška se skládá ze tří částí: písemný test, již zmíněná obhajoba závěrečné písemné práce a ústní zkouška z probraného učiva.

V čem je podle vás MCI unikátní?

Studijní program rozvíjí kreativitu, inovační myšlení jednotlivců i týmů a podporuje uskutečňování rychlých účinných změn. Proto na vaši otázku odpovím trochu lakonicky: Nevím v Česku o jiném studiu, které by bylo obsahově podobné, ať už se jedná o obsahovou část studia či složení lektorů... Najdeme zde odborníky pro oblast project managementu, risk managementu a aplikaci moderních

postupů v podnikové praxi se specializací na efektivnost a výkonnost procesů, odborníky z oblastí managementu kvality a životního prostředí, procesního managementu, time managementu, strategického řízení... Za nepostradatelné v programu MCI považuji v ČR prvního mezinárodně certifikovaného transakčního analytika v oblasti psychologického poradenství a lektora/facilitátora, diagnostika a kouče z oblasti psychologie a psychosomatiky... A to zdaleka není konečný „výčet“.

Studium je průběžně doplňováno o volné části programu pod vedením lektorů a koučů pohybujícími se mezi výtvarnými obory a technikami malby, kresby a grafickými technikami, nemohu opomenout práci s mikrofonem s uznávanou rozhlasovou redaktorkou, publicistkou, moderátorkou a dokumentaristkou... Možno říct, že každý ročník studia je jedinečný, neboť se v doplňující, volné části programu přizpůsobuje potřebám a požadavkům samotných účastníků.

Uvedla jste, že si studium klade za cíl rozvíjet inovativní myšlení a kreativitu. Jakých prostředků pro to využívá?

Zaměřuje se na několik základních prvků. Hlavním cílem je rozvoj osobní a týmové tvořivosti, který je založen na mnohých technikách odbourávání bariér, získaných v průběhu našeho života působením okolí, a změnu úhlu pohledu na problém v podobě umění podívat se na stejný problém jinak. Nedílnou složkou studia je zvládnutí metod a technik používaných pro analýzu a řešení problému. Účastníkům je nabídnuta paleta nástrojů definování a řešení problémů a každý má možnost si vybrat tu, která vyhovuje nejvíce: od nejjednodušších, použitelných pro všechny, např. Mind maps, po složitější, které jsou určeny převážně

pro pracovníky z oblasti návrhu a vývoje, např. metoda TRIZ/ARIZ. V průběhu tréninků jsou všichni účastníci neustále zapojováni do procesu učení se a rozvoje. Studium je vedeno tak, aby každý absolvent měl tvořivost nastavenou do trvale pohotovostní roviny, měl dostatek znalostí k využití naučených metod rutinním způsobem a uměl se na řešení koncentrovat tehdy, kdy je vyžadováno. I proto je součástí osnov tréninku relaxace a koncentrace s akcentem na ukotvení prožitků a dovedností doplněn o kreativní rozcvičky, principy sebe-diagnostiky, imaginaci...

Jaké manažerské dovednosti si absolventi osvojují?

Začnu obecně: Schopností, kterými by měl dobrý manažer disponovat, je bezpočet. Měl by znát trh, na kterém působí, měl by být schopen stanovovat cíle a umět je delegovat, měl by umět komunikovat, být otevřený nápadům a názorům jiných, umět naslouchat, měl by být empatický, avšak důsledný, jít příkladem, umět vést, nikoli jen řídit... a tak bych mohla pokračovat dál a dál. Do našeho studia se hlásí manažeři v různém svém „stádiu vývoje“. Možná bych tyto manažery přirovnala k vývojovým stádiím „larva – motýl“. My jim nabízíme další techniky, metodiky, nástroje... k dalšímu osvojení, prohloubení či doplnění si svých stávajících schopností a dovedností.

Z nabídky bych vypíchla dovednost aplikovat naučené přístupy, techniky a metody kreativity do inovační praxe při řešení každodenních zadání, rutinně ovládat techniky podporující tvořivé myšlení a umět je využít v praxi, hledat a navrhovat originální, popřípadě netradiční řešení v oblasti inovací v organizaci, prosazovat nové myšlenky a inovační postupy, dovést nápad k inovační realizaci do fáze komerčního úspěchu.

Mezi manažerské schopnosti bych bezpochyby zařadila vést tým tak, aby rozvíjel tvůrčí potenciál a podporoval kreativní a inovativní přístup, uplatňovat způsoby, jak využít tvořivý a inovativní potenciál svých spolupracovníků, znát a umět aplikovat techniky generování nápadů, být otevřený změnám a novinkám, zvládat rychlejší zavedení změn v praxi, umět se snadno přizpůsobit měnícímu se prostředí, přicházet s novými nápady, rozvíjet nové myšlenky, využívat každodenních pracovních zadání k aktivaci a zvyšování kreativního potenciálu, mít schopnost sebemotivace a sebeřízení, využívat intuici a „selský rozum“ jako to dělal Tomáš Baťa..., mám pokračovat?

Prosím, popište nám Baťův odkaz...

Další moje srdeční záležitost, díky za dotaz. Pro mne osobně Tomáš Baťa byl a stále je jedním z největších českých podnikatelů, který nám zanechal vzácné dědictví. Zde bych si dovolila použít slova jednoho z nejcitovanějších ekonomů světa, pana Milana Zeleného: „Čeští manažeři mají ve vínku historický odkaz, který by jim mohl celý svět závidět. A co by s tím celý svět mohl udělat, kdyby jen znal, kdyby jen věděl. A co všechno bychom mohli udělat my, kdyby...“

Soustava řízení Baťa, Baťova soustava řízení, Řízení podniků podle Tomáše Bati, „filosofie“ Baťa... to jsou synonyma pro jedno: Využívání intuice a zdravého „selského rozumu“ ve všech oblastech řízení, ať už se týká lidí, služeb, výroby, nákupu, prodeje, marketingu, vzdělávání ..., to znamená řešit i ty nejsložitější věci tou nejjednodušší cestou. Ačkoliv jsou principy Tomáše Bati uznávány a ctěny napříč podnikatelským prostředím doslova celého světa, pot-

kávám lidi, kteří pokládají „používání zdravého rozumu“ za cosi přízemního v současném turbulentním podnikatelském prostředí. Můj názor je, že jsme-li otevřeni diskuzi a umíme naslouchat, nezabředáváme do složité a nesrozumitelné komunikace, známe-li proces, ve kterém pracujeme, máme-li osvojené znalosti a dovednosti, podložené vlastní praxí, a především komunikujeme-li se svými spolupracovníky na bázi slušnosti, otevřenosti a spolupráce, nelze „šlápnout vedle a úspěch se musí dostavit“.

Baťovy „principy“, o kterých se dnes hovoří, nejsou souhrnem principů, které se mohl Tomáš Baťa naučit v rámci studií na střední, popřípadě vysokých školách vzhledem ke skutečnosti, že sám absolvoval pouze čtyři třídy. Jsou to principy, které si utvářel od útlého dětství na základě vlastních zkušeností při svých cestách, kterých nebylo zrovna málo..., vždyť procestoval téměř celý svět a učil se od těch nejlepších, jako třeba u Forda nebo Johnsona.

Taktéž zjistil, že to, co platí a funguje v prostředí firem ve světě, nelze stejným způsobem aplikovat na stávající poměry u nás v Čechách. A zde přišly na řadu zmiňovaná intuice a selský rozum, které mu pomohly získané informace zavést do praxe v prostředí české firmy.

Podle mého jsou to zcela nadčasové kroky, které se dají aplikovat v mnoha firmách současné praxe. Jelikož je téma řízení podle Tomáše Bati již několik let zařazováno do programu MCI, dalo se očekávat, že vyvstane poptávka na bližší informace k tomu to „baťovskému přístupu“. A právě na základě požadavků ze strany firem bylo připraveno odborné školení Konceptce a modely Baťa využitelné v současné praxi řízení našich podniků. Třídenní odborná akce je zaměřena na některé z baťovských

modelů využitelných v současné praxi, konkrétně na Model Excellence firmy prostřednictvím lidí, Model Permanent a Baťův maticový model pro etapu automatizace. Srdečně vás i čtenáře zveme na tuto podzimní akci.

Děkuji. Jaké netradiční zážitky si účastníci MCI odnášejí?

Jak jsem zmínila výše, studium MCI vychází ze schématu EOQ pro certifikaci personálu, a tedy i celý odborný program je v tomto duchu koncipován. Nicméně je zde stále prostor pro témata, která doplňují ta „povinná“. Patří zde například nácvik rozvoje osobní a týmové tvořivosti v uměleckých disciplínách: tvorba koláží na dané téma, jako Náhodná setkání, Těžko uvěřitelná krajina, Stroj času, Eklektici na výletě..., hra s výrazovými prostředky tušové malby, grafická technika monotypu (obtisk plochy), práce s novináři, práce se zvuky, tvorba reportáže, vystoupení na kameru s mikrofonem (představení sebe sama, své profese...).

Celý program je doplněn indoorovými a outdoorovými aktivitami, jako je např. chůze po skle či chůze po rozžhaveném uhlí, aktivity spojené se schopností soustředění se bezprostředně po činnostech zvyšující hladinu adrenalinu, a tedy stresových situacích. Za zmínku jistě stojí outdoorová aktivita s dočasným omezením jednoho ze smyslů – zraku, s cílem více zapojit jiné smysly jako sluch, hmat... Doplnující témata jsou přínosem v rámci celého konceptu MCI a mohou pomoci odlehčit některá obtížnější témata.

Mají něco studenti MCI napříč minulými ročníky společného?

Všichni byli a jistě všichni jsou i nadále odborníky ve svém oboru

a hlavně, jsou to báječní lidé, kteří mají rádi svou práci a zůstávají otevřeni novým výzvám a poznatkům. Každé setkání s těmito lidmi bylo pro můj vlastní život jak profesní, tak osobní obrovským přínosem, inspirací a úžasným a mnohdy nezapomenutelným zážitkem.

Pokud by vás zajímalo, se kterými profesemi jsme se v minulém období v rámci studia setkali, pak mohu říct, že se jednalo o projektové manažery, ředitele útvarů řízení kvality a manažery kvality, technologi výrobních procesů, personalisty, právníky, asistenty ředitele, ředitele klientských služeb, manažery útvarů zvláštních procesů, vedoucí oddělení pro transfer znalostí a technologií, manažery vývoje produktu, procesní inženýry, vedoucí projektů, ekonomy, náměstky pro personální řízení... Jeden z lektorů uvedl ve své prezentaci krásný citát: „Mezi prvním a posledním nádechem je jeden krásný život“, a mi je obrovskou ctí, že jsem alespoň malinkatou část toho mého života mohla strávit s těmito úžasnými lidmi. Těším se proto na další setkání v rámci MCI, třeba právě s vámi.



www.kapkaplus.cz/mci

Certifikace podnikatelské kvality Czech Cool Trade

Mezi poradenské služby CCT patří také Certifikace podnikatelské kvality. Můžete nám ji více přiblížit?

Certifikace podnikatelské kvality se stala velmi oblíbenou poradenskou službou CCT. Každá společnost, která využívá poradenských služeb CCT a patřící tak do firemní komunity CCT, 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 poradenských služeb CCT. Kritéria jsou po celou dobu kontrolována projektovým týmem CCT a zároveň ostatními členy firemní komunity. V případě nedodržení stanovených

kritérií bude firma vyzvána k nápravě. Bude-li nedodržení zmíněných kritérií opakované nebo ve velkém rozsahu, bude poskytování poradenských služeb CCT ukončeno.

Již jste s některou firmou z těchto důvodů ukončili spolupráci?

Ano, jsou to jednotky firem. Stalo se to tak v auditu před zahájením poskytování poradenských služeb a ve dvou případech, které iniciovaly členové firemní komunity. Je to však mizivé procento. O naše služby mají zájem především firmy a podnikatelé, kteří si svou kvalitu hlídají a pracují na ni.

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 firmám přináší prestižní ocenění jejich podnikatelské kvality vnímané kompletním podnikatelským prostředím České republiky.

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



www.cct.cz/sluzby



Nadační fond Kulíšek nedonošeným dětem



Michal Matulík - MION Films



Ing.arch. Cyril Vltavský - ctyri.media



Brand Gifts, a.s.



3ADVOKÁTI s.r.o.



ZaseBrand s.r.o.



Slezský fotbalový klub Opava a.s.



UNIKOV Steel spol. s r.o.



KV-Media studio s.r.o.

Firemní komunita

<beat>app, s.r.o.
1. HP SERVIS s.r.o.
21 Group, s.r.o.
3ADVOKÁTI s.r.o.
3group s.r.o.
3IT úspěšný eshop s.r.o.
4dox
4WARD s.r.o.
5Promotion s.r.o.
A&H Resorts s.r.o.
ABSOLUTUM s.r.o.
AC Sparta Praha fotbal, a.s.
Agentura Orange s.r.o.
Agentura Direction s.r.o.
Agile Navigators s.r.o.
AJALA s.r.o.
AJKA - SOLUTION s.r.o.
AKORD & POKLAD, s.r.o.
AKVAHELP METAL spol. s r.o.
Alf servis, s.r.o.
AlgolImperial services s.r.o.
Alkohouse s.r.o.
American Liberator s.r.o.
Anglicky-travník s.r.o.
ANTEE s.r.o.
APLEX s.r.o.
ARDEA-CZ s.r.o.
ARTYX PROMOTION s.r.o.
Asistentka CZ, s.r.o.
Asociace rodinných firem, z.s.
Atekim group s.r.o.
ATREA s.r.o.
Autoservis Simon
Autoškola King s.r.o.
Avedeo s.r.o.
AXI 100, s.r.o.
B of B cars s.r.o.
B.O.CHANCE OSTRAVA
SPORTCLUB, z.s.
Babana s.r.o.
Baby club Kenny, s. r. o.
BARRÁK music club
Bc. Monika Kvapilová
BEYOND Production s.r.o.
Beyond Psychedelics, z. ú.
Big Cars
BOLDI DANCE s.r.o.
BON 5 s.r.o.
BOTY HORKY s.r.o.
Brand Gifts, a.s.
Brand Trade & Marketing s.r.o.
BrightCon s.r.o.
Brilliant World s.r.o.
BUDDHA s.r.o.
BUGGY fitness s.r.o.
BUMBUM Comedy s.r.o.
Busyman.cz
bV24 s.r.o.
Carmipex consulting s.r.o.
Celebrity v autoškole
Cesta čaje
Cloud4medical s.r.o.
Cloverleaf group s.r.o.
Cloverleaf Limited s.r.o.
Cloverleaf Property s.r.o.
Cloverleaf spol. s r.o.
Comensky.cz
Company Brykule s.r.o.
COVITAR s.r.o.
CreatiCom s.r.o.
CUBE Spa s.r.o.
Czech party people s.r.o.
ČECHYMEN a.s.
Česká asociace instruktorů
psychomotorických aktivit
kojenců, batolat a předškoláků
Český badmintonový svaz, z.s.
Čtyřimedia
Dagmar Pyšová
DART STUDIOS s.r.o.
David Mitáš
David RIEDICH s.r.o.
DC4 CZ, a.s.
DEBORAH MILANO
Demopictures v.o.s.
DigiDay Czech s.r.o.
Divadlo Mír
Domácnost v plusu poraden-
ská s.r.o.
Domácnost v plusu s.r.o.
DTO CZ, s.r.o.
E-MOTION park s.r.o.

EJ Rent Services s.r.o.
elieva s.r.o.
ELYSROOF s.r.o.
Enea sport s.r.o.
ETC Czech republic, s.r.o.
FANSHOP FC Baník
Ostrava s.r.o.
FC Baník Ostrava, a.s.
FEMONT OPAVA s.r.o.
FILMAGIX s.r.o.
Finanční rodina, s.r.o.
FLAME System s.r.o.
Fletonex s.r.o.
Flexideo
FLOMAT s.r.o.
Fly Away s.r.o.
FM PROLES CZ s.r.o.
Focus Family s.r.o.
Focus People s.r.o.
FoodTruckCatering s.r.o.
FOTBALGOLF Radonice
Freelance Core s.r.o.
FUTURE TALES MANAGEMENT
s.r.o.
FuturNET, s.r.o.
Garnet Peers s.r.o.
GASTRO CLASSIC, spol. s r.o.
Gate Television s.r.o.
Genesis Invest s.r.o.
Golf Brothers, s.r.o.
Golf Park Club Ostrava
GOLF PARK Lhotka
Golf pro všechny
GoodLadies s.r.o.
GREASE Barbershop
GX SOLUTIONS BOHEMIA,
s. r. o.
HAKSNA BREWERY s.r.o.
Headwork s.r.o.
hede kamna s.r.o.
HEDURIO s.r.o.
HEIPARK Tošovice
HERMÍNA spol. s r.o.
HMF Commerce s.r.o.
Hornosušská stavební s.r.o.
HOROVO BUSINESS s.r.o.

HOT-CHIP s.r.o.
Hotel & Garden U Holubů
Hotel Štrambersk Spa
HYUNDAI LXM motors s.r.o.
iamcerny.com
ICT-GROUP s.r.o.
ICYBear.io
Imper CZ s.r.o.
Imperial Invest s.r.o.
In-duro s.r.o.
Individual for you s.r.o.
Ing. arch. Cyril Vltavský
Ing. Daniel Toušek
Ing. Dominika Kobierská
Ing. Lucie Jandíková
Ing. Michal Nedbal
Ing. Miroslav Vlach
Ing. Romana Kaiserová vedení
účetnictví, daňové poradenství
České Budějovice
INITED Solutions s.r.o.
Institut vzdělávání Evy
Kiedroňové, z. s.
Institut vzdělávání Tedo s.r.o.
ISMM Production & Business
Cooperation s.r.o.
Jan Hasala
Jan Laibl
Jan Valášek
Janda Reality a Investice s.r.o.
Jánošíkův dvůr
Jiří Janča
JKMP Trade s.r.o.
JMP - Stavební stroje s.r.o.
KAPKA PLUS s.r.o.
Kateřina Zímová s.r.o.
KLEINWÄCHTER holding s.r.o.
Kožuch.online, s.r.o.
Kreativní studio Mitty
KRMÍM KVALITNĚ s.r.o.
KV-Media studio s.r.o.
Kyšky Lišky
Ledum Kamara s.r.o.
Lékaři bez hranic - Médecins
Sans Frontières in Czech
Republic, o.p.s.

Czech Cool Trade

Lifeline Diag s.r.o.
LIVE4K media s.r.o.
Loklok, s.r.o.
LongevityForum.eu z. s.
LooMAH
MADAMI s.r.o.
MAF-OVA s.r.o.
Magazín PATRIOT s.r.o.
Mahonda s.r.o.
MAMUT - THERM PRO s.r.o.
MAMUT - THERM s.r.o.
MAPcorporation s.r.o.
Marcel Palovčík
Marq software s.r.o.
MARF s.r.o.
Martin Dušek
Mateřská škola Paprsek s.r.o.
MATINATA s.r.o.
MATTES plus s.r.o.
Mediating.com s.r.o.
Meetvitruvio, s.r.o.
Menlo Electric S.A.
Menlo Electric s.r.o.
METALOG CONSULTING, s.r.o.
Michal Matulík - MION Films
MILORD, s.r.o.
MINT finance
MINT Group
MINT reality s.r.o.
MPA ProjektStav s.r.o.
Mujrevizak.cz s.r.o.
MVDr. Pavel VAŠUT
MyTrees
Nadační fond Konsolio
Nadační fond Kulíšek
nedonošeným dětem
Nadační fond MY TREES
Nadační fond XPASS
NAFRANISRAMKA5
Nano4people s.r.o.
Nemrut.cz
NEO FINANCES Academy s.r.o.
Oktarina TR s.r.o.
OMLUX, spol. s r.o.
Ondřej Vácha
ostoby3 s.r.o.

OREON Trading & Marketing
s.r.o.
OSTRAVA SQUASH KLUB z.s.
Ostravská sportovní z.s.
Ostravské hry, z.s.
PALIVOS s.r.o.
PARA HOCKEY OSTRAVA z. s.
Parite PRO s.r.o.
PARTEA profi s.r.o.
Patrik Bogdalík
PayJack s.r.o.
Pekárna Anežka
PEKÁRNA HRUŠKA, spol. s r.o.
PERFECT TRAINING s.r.o.
Peter Urbanec
Petlando
Petra Hanzelová
Petra Richterová, DiS.
PH poradce servis s.r.o.
PH úklidy s.r.o.
Pivovarský dvůr Palačov
Portál Podílů
POSPIECH SD, s.r.o.
Praděd vysílač s.r.o.
Profi Cert v.o.s.
Profireels.cz
Protectione solution s.r.o.
PrPom, s. r. o.
Příběh obrazu z.ú.
Půjčovna lešení Ostrava s.r.o.
R36.cz, s.r.o.
R3STAV s.r.o.
Radek Srb - poskytování služeb
BOZP
Radek Srb - poskytování služeb
v požární ochraně
RAPPA s.r.o.
Real Estate Academy s.r.o.
RECRA Czech Republic s.r.o.
REDROAD s.r.o.
Regionální vydavatelství s.r.o.
Rentor motorsport s.r.o.
Restaurant MICHAL
Resturace Brykule
RIANO Europe, s.r.o.
Ridera Sport a.s.

Rohan Group Investments
s.r.o.
Rokudis s.r.o.
ROYAL DENT s.r.o.
RPS Ostrava a.s.
S radostí k úspěchu s.r.o.
Salibandy Club Ostrava, z.s.
Salibandy, s.r.o.
SALONČ4
Salut Restaurant
SATTVA s.r.o.
SATUM CZECH s.r.o.
Securing s.r.o.
SeePOINT s.r.o.
Seven Development s.r.o.
Shockmarket s.r.o.
Shopsys s.r.o.
Sien solution a.s.
Simon Závěšický
Simply Fitness
SK Vítkovice 1926 - Ridera, z. s.
Skalka family park s.r.o.
SlajIT - Hello World, s.r.o.
Slezský fotbalový club
Opava a.s.
SM-DATA, a.s.
SMS finance a.s.
SNABYTEK COMPANY s.r.o.
Snusim s.r.o.
Socionika consulting s.r.o.
SOLBIEN a.s.
Speed Fox s.r.o.
Splněné dětské přání, o. s.
Sportovní a rekreační zařízení
města Ostravy, s.r.o.
STAFFNI.TO s.r.o.
Starobělská koliba
STAROBĚLSKÝ PIVOVAR, a.s.
STARTUP MEDIA, s.r.o.
Statek Domašín, a. s.
Stavby COMPLET s.r.o.
Stavby Střechy Komíny s.r.o.
STAVBY TIETZ s.r.o.
Stavebniny Holub, s.r.o.
STROB STAV, s.r.o.
Studio CMYK Ostrava, s.r.o.

Studio krása a zdraví
Sunextra mont s.r.o.
Sunextra s.r.o.
Szturc interiéry s.r.o.
Školící středisko Club s.r.o.
Školička na farmě
Šumbarknet s.r.o.
Tábory v Beskydech, z.s.
TamToMy Agency s.r.o.
TELEPACE s.r.o.
Tělovýchovná jednota Ostrava
Theraplay s.r.o.
Tiskárna KLEINWÄCHTER
Tomáš Koníček, s.r.o.
TomHol SICAV a.s.
TOMTON s.r.o.
TopCNC s.r.o.
TV NOE
U Holubů, s.r.o.
Unamisteel s.r.o.
UNIJobs.cz s.r.o.
UNIKOV Steel spol. s r.o.
Upster s.r.o.
VACLAVINEK s.r.o.
Varistar, s.r.o.
VEGALL Pharma s.r.o.
Vehementa office center s.r.o.
Veronika Horáková
Virtuální realita, s.r.o.
Virtuální účetní kancelář s.r.o.
VÍTKOVICE ARÉNA, a.s.
VLTAVA LABE MEDIA a.s.
VS-NETCOM s.r.o.
VY & Partneři s.r.o.
WAKA build s.r.o.
Westercom s.r.o.
Westlogic s.r.o.
Xpass s.r.o.
Y-POINT IT & solution s.r.o.
YD Capital a.s.
Zaletsic.cz, s.r.o.
ZaseBrand s.r.o.
Zdeněk Wetter
ZUUM Group s.r.o.
Žabiny s.r.o.
Žij svůj sen, s.r.o.



Jsme poradenská společnost Czech Cool Trade. Poskytujeme poradenské služby aktivního monitoringu a realizace dotací, finančních nástrojů, benefitních programů, 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 ve výši přes 5,35 mld. Kč a zprostředkovat přes 941 mil Kč v realizovaných zakázkách.

U všech členů firemní komunity CCT garantuje jejich profesionalitu, kvalitu, společenskou a podnikatelskou odpovědnost! Důkazem toho je prestižní certifikace podnikatelské kvality. Komunita Czech Cool Trade nyní zahrnuje přes 410 firem, z toho více než 1380 majitelů a top manažerů. Do firemní komunity CCT patří například: Shopsys s.r.o., Ridera Sport a.s., SATUM CZECH s.r.o., FC Baník Ostrava, a.s., AC Sparta Praha fotbal, a.s., MARF s.r.o., BUMBUM Comedy s.r.o., B of B cars s.r.o., POSPIECH SD, s.r.o., AKVAHELP METAL spol. s r.o., ZUUM Group s.r.o., HOT-CHIP s.r.o., Focus People s.r.o., FEMONT OPAVA s.r.o., ČECHYMEN a.s., Cloverleaf Limited s.r.o., ISMM Production & Business Cooperation s.r.o., SM-DATA, a.s., R3STAV s.r.o., RPS Ostrava a.s., DTO CZ, s.r.o., HYUNDAI LXM motors 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 ověření dodavatele nebo prezentaci vašich nabídek spolupráce. V rámci marketingové podpory vám vytvoříme obsah s doporučením, budeme sdílet vaše vybrané příspěvky na sociálních sítích a umožníme vám prezentaci v rámci uzavřené skupiny na platformě LinkedIn. Prezentovat vás budeme i na webových stránkách CCT. Každoročně FOR BUSINESS MAGAZINE, který je plný inspirativních článků a informací z byznys prostředí. Součástí služeb CCT je také financování firem skrze zvýhodněné účelové i neúčelové úvěry a rovněž zvýhodnění při firemním využívání mobilních a telekomunikačních služeb.

2 Networking a byznys vztahy

Budujeme obchodní vztahy mezi členy firemní komunity. Pravidelně pořádáme networkingové akce ve všech krajích České republiky. Setkání se účastní majitelé firem a zástupci top managementu. Sdílí se know-how, zahajují se obchodní partnerství a získávají se přínosné informace z odborných témat. Probíhají také exkluzivní setkání s politiky na celostátní i regionální úrovni a top manažery firem formou mastermindů. Jedná se o networkingové snídaně, obědy, kávy o třetí, čase o páté a večere. Pořádáme také sportovní eventy jako tenisové, badmintonové a golfové turnaje. Populární jsou inspirativní večery, na kterých vystupoval Zdeněk Pohlreich, Václav Brabec, Eva Kiedroňová, Zlata Holušová a další byznys osobnosti.

3 Dotace pro podnikatele

Máte svého projektového manažera, který vám aktivně vyhledává dotační příležitosti. Nemůže se stát, že o nějakou přijdete. V případě zájmu vám zajistíme projektový management při realizaci dotačního projektu, který podpoří rozvoj vaší společnosti. Procházíme s vámi dotační tituly z pohledu formálních náležitostí, věcných podmínek, finančních podmínek a časových nároků. Zabýváme se dotačními programy na lokální, národní i zahraniční úrovni.

4 Event a benefitní programy

Pro naše klienty připravujeme a realizujeme firemní eventy dle jejich přání a představ. Pro majitele a top manažery firem každoročně realizujeme praktická studia MBA k jejich osobnímu i pracovnímu rozvoji. Pro vaše klíčové zaměstnance přinášíme exkluzivní motivační benefitní investiční program ZIP.



Váš úklid, naše starost

Vaše první volba v úklidových službách - PH úklidy!

Od roku 2013 jsme garantem profesionálního úklidu ve vašem domě či kanceláři. Nabízíme komplexní řešení včetně ozónového čištění, pravidelných úklidů, čištění koberců, matrací a dalších služeb. Naši zkušení pracovníci jsou zde pro vás s důrazem na kvalitu, rychlost a cenovou dostupnost.

**Kontaktujte nás ještě dnes na [+420 724 000 201](tel:+420724000201)
a získáte bezplatný odhad nebo více informací.**

PH úklidy - Spolehlivé a efektivní řešení vašeho úklidu!

www.phuklidy.cz





**PODPORUJEME
ROZVOJ VAŠÍ FIRMY!**

JIŽ 11 LET S VÁMI.