

ZIMA 2016

# CZECH TOP 100 FORUM

**VÝSLEDKY  
SOUTĚŽE  
ČESKÁ ZNAČKA  
2016**

**Jiří  
Konečný  
Elko EP**

**Zaklínadlo „smart“  
lidi někdy mate**

**Speciál  
Mapa  
úspěchu**





**KRONOSPAN CR, spol. s r. o.**  
**EUR 230 000 000**

Term and Overdraft Facilities  
Agreement

Mandated Lead Arranger

2016



**Stock Spirits Group PLC**  
**EUR 200 000 000**

Revolving Facility Agreement

Arranger

2015



**Development**  
**Florentinum s. r. o.**  
**EUR 150 000 000**

Term Loan Facility

Mandated Lead Arranger,  
Facility and Security Agent

Czech Republic, 2015



**Česká telekomunikační  
infrastruktura a. s.**

**CZK 1 950 000 000**

Senior Secured Syndicated  
Credit Facility

Joint Coordinator, Bookrunner  
and Security Agent

Czech Republic, 2015

**I VÁŠ VÝJIMEČNÝ  
OBCHOD MÁ U NÁS  
SVÉ MÍSTO**



**Severomoravské vodovody  
a kanalizace Ostrava a. s.**

**CZK 5 400 000 000**

Reg S Senior Unsecured Bonds

Joint Coordinator, Joint Lead  
Manager, Fiscal & Paying Agent

Czech Republic, 2015

# VÁŠ PARTNER PRO VÝJIMEČNÉ OBCHODY

V KOMERČNÍ BANCE MÁME OVĚŘENÉ ZKUŠENOSTI  
SE STRUKTUROVÁNÍM A REALIZACÍ UNIKÁTNÍCH  
TRANSAKČÍ. NA TO SE MŮŽETE SPOLEHNOUT.

NA PARTNERSTVÍ ZÁLEŽÍ



# CZECH TOP 100 FORUM

## Magazín

Sdružení CZECH TOP 100  
www.czechtopy100.cz



## O ÚSPĚŠNÝCH PRO ÚSPĚŠNÉ ROČNÍK XII.

### PŘEDSEDA REDAKČNÍ RADY

Jan Struž

### ŘEDITEL PROJEKTU

Aleš Pospíšil

ales.pospisil@czechtopy100.cz

### ŠÉFREDAKTOR

Petr Šlejmar

šlejmar@deco-media.cz

### GRAFICKÁ ÚPRAVA

Roman Martinka

### MARKETINGOVÁ ŘEDITELKA

Ivana Kaucká

ivana.kaucka@czechtopy100.cz

### INZERCE

Robert Holý, Pavla Jungová,

Roman Šlosr

prijmeni@deco-media.cz

### TISK

Neografia a.s.

Portál iPad, Android

Pro sdružení CZECH TOP 100 vydává

Deco Media s.r.o.,  
Lopatecká 1071/4, 147 00 Praha 4  
tel. 778 496 900, www.deco-media.cz



JEDNATELKY Pavlína Blahotová  
a Alexandra Roztočilová  
VÝKONNÝ ŘEDITEL Petr Altner  
Registrační číslo MK ČR E 18 527  
ISSN 1214-6315

FOTO na obálce: Michael Kratochvíl



Vážení čtenáři,

držíte v ruce zimní vydání našeho čtvrtletníku CZECHTOP 100 FORUM, časopisu, který na rozdíl od většiny českých médií hledá a prezentuje jen dobré zprávy. Samozřejmě rozumím vydavatelům komerčních periodik, že chtějí-li prodat svůj list, musí čtenáře navnadit zprávami špatnými. Vědí, že jen málo lidí zajímají titulky typu: Dnes nikoho nezabil! Politici se nehádají a nelžou! Žádná zpěvačka nemá mladšího milence!

Ano, špatné zprávy prodávají! A špatné zprávy v médiích jsou dle mého názoru hlavní příčinou obecně špatné nálady obyvatelstva země, která v posledních letech bez ohledu na klimatické změny a souboje politických stran a hnutí vzkvétá, v níž se – jak vytvále a věcně dokazujeme v našem čtvrtletníku – už čtvrt století daří i poctivým podnikatelům a poctivým a pracovitým zaměstnancům poctivých firem. Náš projekt Mapa úspěchu, v němž se snažíme postupně vytvořit novou a pravdivou ekonomickou mapu České republiky, je toho důkazem.

Vím, že náš čtvrtletník onu obecně špatnou náladu moc nenapraví, lidé se na ulicích a v tramvajích nebudou víc usmívat, jak by si přála paní Hana Nylander Kaloudová, kterou jsem kdysi jako usměvavou studentku přijímal na stáž do banky, a která se přesto (nebo spíš právě proto), že prožila 25 let v zahraničí, pracovně vrátila do Prahy stále usměvavá. My, kteří zde žijeme trvale, možná ani nevnímáme, že lidé chodí převážně v tmavých oděvech jak při národním smutku. To si uvědomujeme jen jako řidiči, když taktak stačíme zabrzdit před přecházejícím chodcem. Na silnicích mimo obce už to politici dokonce řešili zákonem, a policisté stíhají noční chodce neoznačené reflexními prvky. A to jsou dvě špatné zprávy o české společnosti. První, že ke zdravému rozumu, ba k pudu sebezáchovy, musí lidé nutit zákon. Druhá, že ani tento zákon moc lidí nedodrží. No, jako životní optimista věřím, že dobré zprávy na následujících stránkách vrátí dobrou náladu aspoň našim čtenářům. Protože Česko není malá země, jen se příliš zabývá malostmi.

**Víc dobrých zpráv a vše nejlepší do roku 2017 přeje Jan Struž,  
předseda CZECH TOP 100**

partneři CZECH TOP 100





# NOVÉ SUV PEUGEOT 3008

## NEJVYSPĚLEJŠÍ SUV



**5 LET\***  
ZNAČKOVÉ  
ZÁRUKY

PEUGEOT doporučuje **TOTAL** PEUGEOT FINANCE

Spotřeba a emise CO<sub>2</sub> v kombinovaném provozu 4,0–6,0 l/100 km, 104–136 g/km. \*Pětiletá značková záruka se skládá z běžné dvouleté záruky a následně ze servisní smlouvy Optiway Garance na další 3 roky / do najetí 100 000 km. Foto je pouze ilustrativní.

Nepřehlédnutelné díky svému vzhledu, technologicky vyspělé, robustní a přitom elegantní. Každý detail byl promyšlen tak, aby pro vás řízení vozu bylo nanejvýš příjemné a bezpečné. Nové SUV Peugeot 3008 zdobí Peugeot i-Cockpit s 8" dotykovým displejem, kompaktním volantem a zvýšenou digitální přístrojovou deskou, jež bude vaší vstupenkou do světa moderních digitálních technologií. Vydejte se za dobrodružstvím v novém SUV Peugeot 3008.

## NOVÝ PEUGEOT 3008

MOTION & EMOTION



PEUGEOT

Domanský, spol. s r. o., KONCESIONÁŘ PEUGEOT

**DOMANSKÝ.cz**

Praha 14 - Černý Most  
Skorkovská 1644  
tel.: 608 407 407  
prodejCM@domansky.cz

Praha 5 - Stodůlky  
Jeremiášova 1  
tel.: 777 107 107  
prodejP5@domansky.cz

Praha 9 - Kyje  
Českobrodská 566  
tel.: 777 206 206  
prodejP9@domansky.cz

Praha sever - Zdiby  
D8/E55 Exit 1  
tel.: 775 207 207  
prodejZdiby@domansky.cz

Tábor  
Měšická 1993  
tel.: 775 206 206  
tabor@domansky.cz





16

20



- 3 **Editorial předsedy CZECH TOP 100 Jana Struže**
- 6 **Česká značka 2016** Žebříček hodnotící naše nejúspěšnější firmy na základě vybraných kritérií
- 12 **Zaklínadlo „smart“ někdy lidi mate** Rozhovor s Jiřím Konečným, majitelem společnosti ELKO EP
- 16 **Česko není malá země** Evropská investiční banka
- 20 **Bangladěš** Otevírá dveře českým podnikatelům
- 22 **Obědy nad Prahou** Ve výši a s nadhledem
- 24 **Svět jak jsme ho znali, je minulostí** 02 IT Services
- 26 **Golf Trophy 2016 v cíli CZECH TOP 100**  
GOLF TROPHY 2016
- 28 **Pozitivní leader** Jan Mühlfeit
- 30 **Regionální fórum** Setkání CZECH TOP 100 v regionech
- 32 **Sejdeme se na ples** Pozvánka na ples CZECH TOP 100
- 34 **Fabka z Podorlicka** Assa Abloy
- 36 **Požijte si IT služby, které jsou jednoduché, průhledné a dobře měřitelné** AutoCont
- 38 **Daří se vám po práci kvalitně odpočívat?** Multisport
- 39 **Nový studijní program Sportovní management** VŠTVS Palestra

- 40 **Proč jsou důležité cechy** Hospodářská komora
- 42 **Abys mohl jít dál, musíš být silný v regionu** Vetos
- 44 **Stříbrný lukostřelec** Ocenění
- 58 **Ještě výš** Poetická tečka

---

## Mapa úspěchu

- 46 **Gigantem od nuly (a jedničky)** Unicorn
- 48 **Revoluce v cukrářství** Marlenka
- 50 **Rychlostí proti kopírování** I.CA
- 52 **Ztratili jsme dvě generace řemeslníků a průmyslováků** Slovácké strojírna a.s.
- 54 **Setkání s prezidentem Clintonem nastartovalo náš byznys** U & Sluno
- 56 **Pozor na šířku ve mně!** Regionální televize CZ

# ČESKÁ ZNAČKA 2016

## PODPORUJE PRŮMYSL A HOSPODÁŘSTVÍ

Česká značka žije a její nositelé mohou být na sebe právem pyšni! Takto jednoznačně lze shrnout výsledky soutěže, kterou vyhlásilo CZECH TOP 100 na základě hodnocení široké veřejnosti. Ne náhodou byly ceny slavnostně předávány na Staroměstské radnici, která je jednou z nejvýznamnějších pražských dominant a zároveň i jedním ze symbolů české státnosti.

TEXT: Aleš Pospíšil ROZHOVORY: Rostislav Zeman FOTO: Michael Kratochvíl



### Česká značka, která nejvíce zaujala v posledních 12 měsících

- |    |                              |
|----|------------------------------|
| 1. | Kofola ČeskoSlovensko a.s.   |
| 2. | ŠKODA AUTO a.s.              |
| 3. | Air Bank a.s.                |
| 4. | Česká spořitelna a.s.        |
| 5. | T-Mobile Czech Republic a.s. |

### Tradiční česká značka

- |    |                                |
|----|--------------------------------|
| 1. | TATRA TRUCKS a.s.              |
| 2. | Čedok a.s.                     |
| 3. | HAMÉ s.r.o.                    |
| 4. | Kalovarské minerální vody a.s. |
| 5. | FAVORIT CZECHOSLOVAKIA s.r.o.  |

### Značka, na kterou jsou Češi nejvíce hrdí

- |    |                                 |
|----|---------------------------------|
| 1. | FAVORIT CZECHOSLOVAKIA s.r.o.   |
| 2. | Čedok a.s.                      |
| 3. | DERMACOL a.s.                   |
| 4. | TATRA TRUCKS a.s.               |
| 5. | Karlovarské minerální vody a.s. |

**C**ZECH TOP 100 již bezmála 25 let podporuje český průmysl a celé české hospodářství. Organizuje soutěže, hodnotí české firmy na základě různých kritérií.

S širokou veřejností jsme doposud, s ohledem na žebříčkování společností, nikterak systematicky nepracovali. To jsme se letos rozhodli změnit. A když spolupráce s širokou veřejností, tak s pomocí někoho, kdo je v této oblasti uznávanou kapacitou. O spolupráci jsme požádali mezinárodní společnost GfK, která je jednou z předních globálních

agentur v oboru výzkumu trhu a veřejného mínění. Žebříček CZECH TOP 100 musí i v tomto případě vycházet ze soutěže, která má jasná pravidla a jasnou metodiku. Jen tak to může být projekt smysluplný, který se posléze stane projektem tradičním. Sázka na GfK je sázkou na věrohodnost a objektivitu. Vzniklo tak partnerství, ze kterého máme velkou radost. CZECH TOP 100 si také nesmíme vážit toho, že se zázemí pro pořádání jejich akcí vedle Pražského hradu, Paláce Žofín a Obecního domu rozšířilo i o noblesní historické prostory Brožíkovy síně pražské Staroměstské radnice.



Petr Kopáček (Hamé), Lenka Harmon (GfK),  
 Petr Rusek (Tatra), Jan Struž (CZECH TOP 100),  
 Martin Šustek a Radomír Smolka (oba Tatra)



Tomáš Kubík (Škoda Auto), Lenka Harmon (GfK), Jan Struž, Jaroslava Musilová (Kofola),  
 Ivana Šrámková a Kateřina Baková (obě Air Bank)





## Co vnímáte jako nejbližší cíl, kterého chcete dosáhnou?

### TATRA

**Petr Rusek, předseda představenstva**

To, co nás teď nejvíc pálí, se odehrává uvnitř firmy a zvenku to není moc vidět. Podařilo se nám odplombovat vnímání tatrovky ve světě. Je vnímána super pozitivně po celém světě, ať je to Austrálie, Asie, Afrika, obě Ameriky nebo i Evropa. Největší výzva pro nás za této situace je, abychom byli schopni vyrobit ty objemy, které po nás svět chce. Rosteme totiž o 50 % každý rok, což je opravdu moc. Svět už začíná chápat, že nejlepší nákladní auto do terénu je Tatra.

### FAVORIT

**Richard Galovič, majitel**

Chceme dobýt zahraniční trhy. Uspět v USA, zemích EU, na trzích jakými jsou Japonsko, Vietnam nebo Austrálie. Rusko i Spojené arabské emiráty se nyní v oblasti cyklistiky ukazují jako trhy s velkým potenciálem, což jsou z našeho pohledu věci možná nepředstavitelné, ale trh tam skutečně roste. Poptávka po prémiových produktech je tam relativně vysoká, takže prvním úkolem je získat zahraniční partnery a zastoupení, která nám pomohou k rychlé expanzi. A druhá věc je přizpůsobovat kapacitu výroby poptávce. Jsou to spojené nádoby, jedno bez druhého nejde.

### KOFOLA ČESKOSLOVENSKO

**Jaroslava Musilová, PR Manager**

Byli bychom rádi, aby nás spotřebitelé vnímali jako lokální společnost, která dělá kvalitní produkty a láskou mění svět k lepšímu. Letos jsme měli několik velmi viditelných marketingových kampaní, ať už to byl pes Ftefan a jeho kamarád pan Mefloun, Fousaté léto a sirupy Jupí nebo výbušná reklama na Semtex. Jsme rádi, že se náš styl komunikace spotřebitelům líbí a věříme, že naše nové plánované projekty je zaujmou i v dalších měsících.



^  
Večerem provázel Aleš Pospíšil, viceprezident CZECH TOP 100, u předsednického stolu Antonín Kočí (Mladá Fronta), Lenka Harmon (GfK), Jan Struž (CZECH TOP 100), Markéta Kopřivová (TPA).



>  
Věra Komárová (Dermacol) a Lenka Harmon (GfK). Dermacol je v současnosti nejprodávanější značkou české kosmetiky u nás.



<  
Richard Galovič (Favorit) s přítelkyní. Podařilo se mu znovuzrodit naši tradiční a legendární značku vyrábějící jízdní kola.

**Příběhy značek, firem a především jejich osobností, je třeba vyprávět a české veřejnosti přibližovat.**



Část slavnostního večera se odehrávala i v Jiříkově sále, kde byl v roce 1458 korunován Jiří z Poděbrad na českého krále.

## 23. ROČNÍK SOUTĚŽE NEJLEPŠÍCH VÝROČNÍCH ZPRÁV A FIREMNÍCH ČASOPISŮ

Přijali jsme bezmála stovku skvělých tiskovin, které hodnotili přední auditoři, finanční analytici, grafici, fotografové a polygrafičtí odborníci. Kvalita výročních zpráv a firemních časopisů neustále roste!



### NEJLEPŠÍ VÝROČNÍ ZPRÁVY (TOP 10)

Pořadí	Firma
1	ČEZ a.s.
2	CTP Invest s.r.o.
3	PPF a.s.
4	České dráhy a.s.
5	DEK a.s.
6	HOCHTIEF CZ a. s.
7	Lesy České republiky s.p.
8	PASSERINVEST GROUP a.s.
9	OHL ŽS a.s.
10	ČESKÁ TELEVIZE







^  
Ve společnosti Jana Struže vítězové absolutního pořadí „Nejlepší výroční zpráva“ Čestmír Přindiš, Tom Kostelac (oba CTP), Blanka Babková (ČEZ) a Radim Ochvat (PPF).

## NEJLEPŠÍ ČASOPISY PRO ZÁKAZNÍKY (TOP 5)

	Firma	Časopis zákaznický
1	Rodinný pivovar BERNARD a.s.	Vlastní cestou
2	STUDENT AGENCY k.s.	ŽLUTÝ
3	Česká spořitelna, a.s.	ERSTE IN
4	AutoCont CZ a.s.	ELITA
5	MOSEER a.s.	FRESH FROM MOSER



^  
Vítězové v rozhovoru nad svými díly s Tomášem Davidem (CZECH TOP 100).

## NEJLEPŠÍ ČASOPISY PRO ZAMĚSTNANCE (TOP 5)

	Firma	Časopis zaměstnanecký
1	AGROFERT, a.s.	AGROFERT magazín
2	Československá obchodní banka, a. s.	KOMPAS
3	ČEZ, a.s.	Proud
4	Kaufland Česká republika v.o.s.	To je nářez!
5	SMP CZ, a.s.	Společně (tištěný + e-letter)



### ZVLÁŠTNÍ CENA TPA

Zvláštní cenu od společnosti TPA převzali Lékaři bez hranic.



# KŘEST KNIHY MAPA ÚSPĚCHU

Mapa úspěchu vypráví inspirativní příběhy našich podnikatelů a manažerů. S Mladou frontou, jedním z našich mediálních partnerů, jsme na Staroměstské radnici představili a oslavili vydání dalšího dílu knižní podoby tohoto projektu.



Protagonisté a kmotři knihy, jejímž autorem je Kamil Miketa, si připlácejí s Janem Stružem na svoje současné i budoucí úspěchy. Jiří Konečný (Elko EP), Antonín Kočí (Mladá Fronta), Cyril Svozil (Fenix Group), Gevorg Avetisjan (Marlenka), Kamil Kožíšek (FG Forrest), Zdeněk Jahoda (Emco), David Kimr (Unicorn).



Kapkami perlivého moku knihu křtí Jan Struž, Jiří Konečný a Antonín Kočí.



Aleš Pospíšil a Antonín Kočí diskutují o dalším společném projektu Mladé fronty a CZECH TOP 100.



# ZAKLÍNADLO „SMART“ PŘIŠLO S CHYTRÝMI TELEFONY

VZPOMÍNÁ JIŘÍ KONEČNÝ,  
MAJITEL SPOLEČNOSTI ELKO EP

Jiří Konečný a jeho firma ELKO EP je organizátorem a členem řady projektů, které se stále intenzivněji zabývají takzvanými smart řešeními. Alespoň v Česku jsou však diskuze o smart tématech často pověstnou Lochneskou. Všichni o ní mluví, všichni se tváří, že o ní vědí skoro vše, ale nikdo ji vlastně pořádně neviděl...

TEXT: Kamil Miketa FOTO: Michael Kratochvíl, GRAFY: Markets and Markets

## **Jak byste tedy definoval pojem smart řešení, domy, města... aby byl srozumitelný?**

Pojem či pro někoho zaklínadlo jménem smart přišlo s takzvaným chytrým telefonem (předtím byl Smart jen všem známý kompaktní automobil). A máte pravdu, dnes se jím onálepkuje prakticky cokoliv. V Praze máme chytré lavičky, které umí dobít mobil, utility nám dodávají chytrou energii, protože je vyrobena z obnovitelných zdrojů, dopravci zase mají Smart Truck – protože uspořádání palet v nákladovém prostoru umožňuje převézt o 3 palety více...

A v souvislosti s dalším fenoménem, kterým je Průmysl 4.0, se najednou továrny mění na smart factory...

V podstatě jsou termínem smart pojmenované věci, které se pouze nějak odlišují od standardu – i když otázkou je, co je to vlastně standard.

## **Jak je to ve vašem oboru podnikání?**

U nás termín Smart Home & Smart Building nahradil krkolomný název Inteligentní elektroinstalace. Ale na rozdíl od jiných je v našem oboru pojem smart celkem jasný – inteligentní neboli smart elektroinstalace se radikálně liší od standardu tím, že ji řídí jakýsi mozek (centrální jednotka), přičemž všechny vypínače a přístroje jsou propojeny sběrnici (datovým kabelem) anebo

bezdrátově. Kouzlo spočívá v tom, že to, jak má elektroinstalace fungovat, se naprogramuje až poté. Výhodou je, že majitel (investor, uživatel, zákazník, developer...) nemusí v první fázi vědět, jak má který obvod fungovat a který vypínač má ovládat které světlo. A tím, že je tato Smart Instalace jako jedna z věcí IoT (Internet Of Things) propojena do sítě, lze ji ovládat prostřednictvím aplikace chytrého telefonu, tabletu nebo dokonce i televize. A protože dnes už to není jen o ovládání světel či vytápění, ale o integraci dalších technologií, které jsou již nedílnou součástí každého moderního domu či bytu, získává tak celý Smart Home novou dimenzi.

## **Dobrá, to zní srozumitelně... Co termín Smart City?**

Ten už je méně uchopitelný. Zahrnuje totiž cokoliv nového, co se ve městě nabízí a je s moderními technologiemi spojené. Ať už to jsou zmiňované chytré lavičky, platební systémy, navigační systémy, veřejné osvětlení, informační tabule, kamerové systémy, parkoviště až po kompletní řízení provozu a dopravy... A právě této vlny využívá spousta dodavatelů – a to nejenom technologických, ale i služeb. Tak třeba smart banka je dodavatelem pro smart město, které si vezme úvěr prakticky na cokoliv... Asi vrcholem synonyma Smart City je Masdar

City, město ležící blízko Abu Dhabi ve Spojených Arabských Emirátech.

## **Na kterých významných projektech v této oblasti se podílíte?**

Co se týče Smart City, tak jsme v Kuvajtském projektovém a inženýringovém týmu. Ten připravuje ještě chytřejší projekt než Masdar City. Jmenuje se Al-Mutlaq a nachází se nedaleko hlavního města Kuvajtu. Jsme zodpovědní za automatizaci budov a vzájemné propojení do jednotné infrastruktury. Na tomto projektu spolupracujeme s jednou zlínskou firmou, která se zabývá především oblastí Smart Traffic a Smart Parking. Jinak náš systém rozšiřujeme do projektů po celém světě. Tady v Evropě jsou to spíše projekty rezidentního charakteru, protože nových velkých budov se třeba v ČR a okolí moc nestaví. I když právě nyní jsme dokončili projekt revitalizace komplexu budov v Brně. Naopak na Middle East rostou takové budovy jako houby po dešti. Například v Rijádu jsme realizovali kliniku, která je opravdu smart, v procesu jsou hotely Merweb v Kataru a Hard Rock v Dubaji.

**Podobná situace je dnes s boomem pojmu start-up či Průmysl 4.0... Jak spolu tyto pojmy souvisejí a kde je místo vaší společnosti v těchto pohyblivých píscích dneška?**

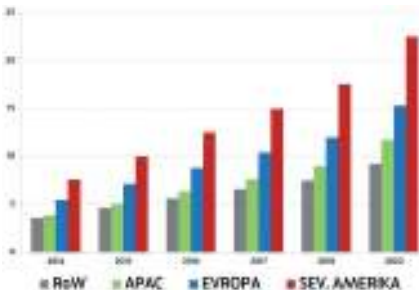
Start-upy nám trochu narušují konzistentnost u zákazníků. Dnes každý, kdo má nějakou aplikaci a umí s ní ovládat 3 žárovky nebo zásuvky, ji honosně nazývá Smart Home. Ale my si pod tímto pojmem představujeme úplně něco jiného – plnohodnotný systém (ať už bezdrátový či sběrníkový), který plně nahrazuje elektroinstalaci v domě. Proto tyto hračky pocházející právě ze start-upů a nebo z Číny, které zaplavují trh určený pro domácí kutily, zákazníci dost matou.

#### A Průmysl 4.0?

Co se magické číslovky 4.0 týče – i když přišla s průmyslovou revolucí, vidíme její použití všude: takže máme budovy 4.0, práci 4.0, technologie 4.0 – dokonce i stroje 4.0. Opět, řada firem tuto číslovku využila k propagaci marketingu. Potom opět uniká původní smysl a lidi jsou z toho právem docela zmatení.

#### Jak si dnes Česká republika stojí v realizaci smart projektů ve srovnání s EU, USA či třeba Japonskem?

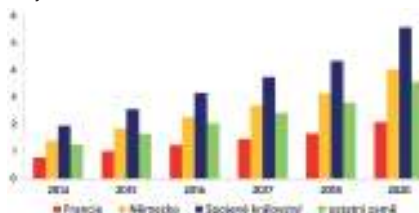
To nejlépe ukazuje graf na této dvoustraně (graf č.1). Nejdříve je nutno porovnat



Graf č. 1 Realizace smart projektů ve světě

Ameriku s Evropou, APAC (Asie & Pacific) a zbytek světa (RoW):

A pak rozdělení v Evropě. Tady, jak vidíte (graf č. 2), vede Velká Británie, následovaná Německem a Francií. Českou republiku pořád nevidíte, skrývá se mezi dalšími 28 státy v zeleném pruhu. To znamená, že podíl smart instalací na celkovém trhu ve světě je zanedbatelný. Na konci roku 2014 byl podíl chytrých elektroinstalací celkově pouze 5 procent – oproti 46 procentům ve stejném období v Německu. Takže máme



Graf č. 2 Realizace Smart projektů v Evropě. Česko je mezi ostatními zeměmi v zeleném pruhu.



„Se smart projekty se roztrhl pytel,“ říká Jiří Konečný, ředitel společnosti ELKO EP

co dohánět a příležitosti jsou skutečně obrovské.

#### CZECH TOP 100 chce své aktivity a projekty pro rok 2017 hodně nasměrovat právě na problematiku smart. Jak vidíte možnou budoucí spolupráci vaší společnosti ELKO EP v těchto projektech?

Tím, že se pohybujeme v dané problematice automatizace budov již 23 let a jsme ryze čeští výrobci s mezinárodním přesahem, máme velký přehled, co se děje. Zúčastňujeme se výstav a konferencí po celém světě. Můžeme tak porovnávat, jak jsme na tom u nás oproti ostatním.

#### Padl dokonce návrh, že by CZECH TOP 100 chtěla vyhlásit projekt SMART RO(C)K 2017. Viceprezident CT 100 Aleš Pospíšil mi prozradil, že to souvisí s vaší vášní pro muziku, o které se toho moc neví.... Povězte mi o tom něco.

Stejně tak dlouho, jako je stará společnost ELKO EP, máme i firemní kapelu ELKO Band. Většina jejich členů pracuje ve společnosti na různých pozicích, někdy bychom dali dohromady i kapely dvě. I když jsem původně vystudoval trubku, ke kytarě jsem přešel v pubertě, protože byla nejen populární, ale jako elektronik jsem si celou aparaturu i sám postavil a zdokonaloval. ■





Tady vznikají chytrá řešení.  
Sídlo společnosti ELKO EP v Holešově

## ELKO EP ZVE DO DIGITÁLNÍHO VĚKU. STAČÍ SE JEN DOTKNOUT TABLETU...

Digitální věk je tady. Technologie české společnosti ELKO EP již dnes dokážou přesměrovat kamery, spustit zavlažování zahrady, vytáhnout žaluzie, zapnout topení či vyladit klimatizaci v domě pouhým dotykem tabletu. Cestou z práce, anebo odkudkoliv na světě.

TEXT: Kamil Miketa FOTO: CZECH TOP 100 FORUM

Z tabletu si pustíte film v domácím kině, ztlumíte nebo vypnete světla a odpovíte do interkomu tomu, kdo právě stojí přede dveřmi. „Jde o to, že technologie ve vaší domácnosti fungují napříč. A vše je možné zautomatizovat. Na televizi si třeba navolíte režim Relax a ztlumí se vám osvětlení, stáhne topení, zatáhnou rolety a začne hrát příjemná hudba. Když navolíte režim Party, tak se všechno rozzáří, hudba začne hrát nahlas a v tu ránu máte mejdan,“ říká Jiří Konečný, majitel společnosti ELKO EP.

### CHYTRÝ DŮM DOKÁŽE I ZACHRÁNIT ŽIVOT

K elektroinstalacím, které ELKO EP vyvíjí, patří i unikátní systém, který dokáže

v reálném čase monitorovat základní životní funkce obyvatel chytrého domu. Ten firma vytváří s americkým partnerem a výsledek by se měl vměstnat do jediné aplikace. Právě ona dokáže řídit celý systém – zahrnující například sledování dechu, měření tlaku či glukózy. To, co je chytré, pohodlné a může i zachránit život, navíc také šetří. Systém iNELS totiž umí snímat hodnoty z měřidel spotřeby energií domu a bezdrátově je přenášet do centrální jednotky. Ta spotřebu přepočítá, vyhodnotí a nabídne úsporné návrhy, například regulaci topení. „Oproti stávajícím domům lidé ušetří na topení až třicet procent. Navíc, v dnešní době mají domy spoustu zdrojů energie.

## ELKO EP V DATECH

- ELKO EP Holding, SE (Evropská Společnost)
- MAJITEL Jiří Konečný
- ZALOŽENÍ 1993
- PŮSOBIŠTĚ Holešov-Všetuly
- ZAMĚSTNANCI 320
- SEGMENT TRHU Výroba a vývoj elektronických přístrojů pro domovní a průmyslové elektroinstalace, inovativní řešení iNELS – systém inteligentních elektroinstalací pro domy, budovy a komerční objekty
- OCENĚNÍ
  - 2012 – Firma roku Zlínského kraje - 2. místo v celostátním kole soutěže Firma roku
  - 2015 – prestižní ocenění Vizionář
  - 2016 - Globální exportér roku
- OBRAT SPOLEČNOSTI 2015 20 milionů EUR



Solární panely, tepelná čerpadla, kotle, krby či cokoliv jiného. My umíme všechny tyto zdroje propojit do jednoho systému tak, aby si mezi sebou rozuměly, a tím ušetřit,“ doplňuje Jiří Konečný.

### SVĚT BEZ KABELŮ

Nejen domy, ale i celé bytové komplexy či hotely jsou v hledáčku technologií holešovské firmy. Řešení Smart City umožňuje například přesně navést návštěvníka na volné parkovací místo a odtud na recepci hotelu, kde již bude mít zajištěnou rezervaci. A pak dál až k jeho vlastnímu hotelovému pokoji, který si odemkne pomocí telefonu s prebookingem.

Elko EP navíc disponuje i bezdrátovým řešením elektroinstalace, kde vůbec není zapotřebí sekát do zdí ani tahat kabely. Což je ideální pro již stojící objekty, jejichž majitelé touží po moderním a bezpečném bydlení. „Smart technologie, které mohou usnadnit život, jsou pro každého. Existují samozřejmě lidé, kterým se nelíbí, že za ně něco řeší přístroj. My říkáme, že tablet či chytrý telefon je ovladač zadarmo,“ vysvětluje Jiří Konečný. „Pak má možnost ovládat chytrou instalaci standardními tlačítky a vypínači, které známe,“ dodává.

### ČEŠI SE VE SROVNÁNÍ S NĚMCI TEPRVE ROZKOUKÁVAJÍ

Statistiky ale mluví jasně. Na konci roku 2014 činil – podle průzkumu v sousedním Německu – podíl tamních chytrých elektroinstalací v domácnostech již 46 procent z celkového počtu obydlí.

V Česku to bylo pouhých 5 procent, což je propastný rozdíl. Rozdíl je však i v kupní síle domácnosti a edukaci národa. Počet chytrých domácností v Evropě i ve světě ale meziročně stoupá vysokým tempem a Česko zřejmě nebude výjimkou. I proto, že základní systém si lze pořídit již od deseti tisíc korun.

„Čína se pokouší vyrábět něco podobného, ovšem prodávat chytrý systém je něco jiného než prodávat gumové hračky. Smart home je široký pojem a v obchodním řetězci si můžete koupit za pár korun čtyři spínané zásuvky na dálkové ovládání, na kterých je napsané Smart home. Jenže za týden vám to přestane fungovat a vyhodíte to. My máme stejnou sadu, sice dražší, ale s úplně jinou garancí. Tam, kde končí Číňané, my začínáme, protože navíc poskytujeme montáž a servis,“ vysvětluje Jiří Konečný svéráz konkurenčního boje ve svém oboru.

## CZECH TOP 100 spolupracuje se Smart City Innovation Institutem (SCII)

### SMART CITY AKADEMIE

Odborná příprava Smart City Manažerů pro poskytovatele SC služeb i pro jejich dodavatele

### NÁRODNÍ SOUTĚŽ „CHYTRÁ MĚSTA PRO BUDOUCNOST 2017“

První národní soutěž na téma Chytrých měst, určená municipalitám a dodavatelům v České republice. Ocenění bude uděleno v kategoriích: Chytré město, Chytrá obec, Chytrý kraj, Chytrý projekt a Zvláštní cena MPO ČR. Soutěž rovněž získala záštitu Ministerstva průmyslu a obchodu ČR.

### SMART CITY VEKTOR

Prostředí pro podporu vzniku Smart City záměrů pod odborným vedením, které je využíváno i ve spolupráci s NSZM a aktivitami Smart City AKADEMIE, SCII STUDENT a SCII V4. Výstupy slouží i pro vývoj a aplikovaný výzkum.

### ODBORNÁ RADA SCII

SCII zakládá a řídí Odbornou radu pro Smart City, do které zve významné odborníky za jednotlivé oblasti. Úkolem tohoto orgánu je vytvořit jednotný způsob uplatnění Smart City v ČR a podpořit vznik národních cílů.

### SCII CERTIFIKACE

SCII si formou memoranda s partnery potvrzuje zájem o službu výhradní certifikační autority v oblastech Smart City s cílem podpořit jednotný postup. Současně jejich zástupce zve do Odborné rady SCII

### SMART CITY NETWORKING

SCII podporuje odbornou komunikaci pro oblasti Smart City a vede profesionální network odborníků, členů odborných spolků a sdružení a akademiků a zajišťuje zpětnou vazbu, evaluaci a komunikaci s veřejností

### SCII STUDENT

Veškeré aktivity SCII uplatňuje i pro potřebu výchovy nových odborníků s využitím všech nástrojů, obsahu a odborného zajištění primární aktivity

### SCII V4

Veškeré aktivity SCII uplatňuje i pro potřebu společného mezinárodního postupu s využitím všech nástrojů, obsahu a odborného zajištění primární aktivity

SCII



Nová krev. Talentovaní studenti mají o budoucí práci ve firmě velký zájem.

# ČESKO NENÍ MALÁ ZEMĚ

Na schůzku s bankéřem se chodí v obleku, na schůzku s bankéřkou se chodí s kyticí. Na schůzku s bankéřkou Hanou Nylander Kaloudovou jsem šel s jejím bývalým šéfem Janem Stružem, u něhož v Živnostenské bance kdysi začínala svoji kariéru. „Přišla se ucházet o místo stipendistky,“ vzpomínal Struž. „Na první pohled s opravdovým zájmem a s přiměřenými ambicemi. Tak proč ne!“ Začala od té nej-píkovitější píky, ve směnárně. Dnes je ředitelkou české kanceláře Evropské investiční banky v Praze. TEXT: Antonín Fischer FOTO: autor

## Paní ředitelko, před 25 lety jste odešla do zahraničí...

Do zahraničí jsem odešla v roce 1991. Zamílovala jsem se a šla za svou láskou. Manžel je Švéd, diplomat, takže jsem s ním procestovala kus světa.

## To možná trochu zbrzdilo vaši profesní kariéru.

Asi máte pravdu. Po roce 1989 jsem si mohla vybírat, pro kterou zahraniční firmu budu pracovat, protože už tehdy jsem plynule mluvila anglicky a španělsky. Nakonec jsem stejně přijala nabídku pana Kunerta a v Živnobance jsem zakládala privátní bankovníctví. Ale to víte, člověk míní, láska mění. Vlastně to pro mě ani nebyla těžká volba. Nikdy bych nedala přednost kariéře před rodinou. Doufala jsem, že na mě ve světě čekají jiné profesionální příležitosti. A vidíte, čekaly!

## Od roku 1991 jste žila v Africe, později a nejdéle v Lucembursku a ve Švédsku. Jaké máte dojmy z České republiky krátce po návratu?

Nečekejte, že budu srovnávat. Každá země má jinou historii, jiné tradice. Lucembursko má historicky k Česku nejbližší, ctí a připomíná Lucemburky, ctí Karla IV. – i když mu tak trošku vyčítá, že dal přednost Čechům. Na lucemburském náměstí mají koutek Jana Palacha. I když se v Lucembursku vzhledem ke geografické poloze mluví mnoha jazyky, Lucemburkové jsou národ hrdý na sebe i na svůj jazyk. Švédsko mám ráda jako skutečně občanskou společnost v té nejlepší podobě. Každý tu může získat dobré vzdělání, každý má stejnou šanci uspět

v životě i v práci. Je to země bezkonfliktní, s obrovským smyslem pro kompromis, s talentem pro konsenzus výhodný pro všechny. I ti nejhudší můžou vést důstojný život. Někteří naši politici kritizují vysoké zdanění ve prospěch sociálního státu. Pokusila jsem se najít srovnání příjmů českých a švédských zaměstnanců a nenašla jsem ve zdanění rozdíl. Tedy alespoň v kategorii střední třídy jsem ho nenašla (když jsem srovnávala svoji daň z příjmu s daní mých českých příbuzných a známých). Ve Švédsku je samozřejmě vysoká daňová progresse, tudíž kdo hodně, ale hodně vydělává, tak platí vysoké daně.

## Hodný určitě neznamená blbý. Hodných a laskavých lidí není nikdy dost.

### Přece jen pár vět o Česku!

Občas nám chybí obyčejná lidská slušnost, schopnost omluvit se, domluvit se, být tolerantní k jinému názoru. Málo se usmíváme, jsme šediví náladou a někdy i oblečením. Stále přezívá pocit, že jsme malý národ. Ale Švédů není víc, i když Švédsko je rozlohou třetí největší zemí Evropy. Jsme střední země s nesmírně bohatou historií a kulturou. Máme být na co hrdí, ale taky máme co zlepšovat. A Švédové jsou proti nám laskavější

a hodnější. Nemám ráda, když se v Česku říká: hodný rovná se blbý. Hodných a laskavých lidí nikdy není dost. Švédsko miluji a ráda se tam vracím. Ale doma jsem přece jen v Česku. U nás je krásně, mám moc ráda český smysl pro humor a pohodářství. A věřím, že lidé přijdou brzy na to, že když si budeme pomáhat a držet při sobě, tak se bude dařit ještě lépe. Chce to jen čas.

### Všiml jsem si, že jako žena ovládající sedm jazyků občas v češtině sklouznete do moravského dialektu.

Však su taky Moravanka! Ne regionální militantní patriot. To, že mám ráda Moravu, neznamená, že nemám ráda Prahu, Vysočinu, jižní Čechy. Nelíbí se mi rivalita mezi Brnem a Prahou, mezi Pardubicemi a Hradcem Králové... Myslím, že i to jsou indicie nežádoucích rysů české povahy. Ztrácíme čas a energii žabomyšími válkami a vyráběním zástupných problémů. Ale jsem pro udržování specifík tradic a zvyků regionů, protože v nich je pestrost a bohatství celého národa. Lokální patriotismus je projevem lásky k rodné obci, k rodnému kraji. A lásky je třeba si vážit.

### V Praze reprezentujete Evropskou investiční banku, finančního obra, o němž je zatím v Česku jen malé povědomí.

Někdy si nás dokonce pletou s Evropskou bankou pro obnovu a rozvoj. To, že nás zná zatím jen úzká skupina obyvatel České republiky, i když jsme dvaapůlkrát větší než Světová banka, a jen v Lucembursku zaměstnáváme tři tisíce lidí, má prostý důvod: Jen úvěry nad 25 milionů eur poskytujeme přímo, v případě menších





půjček poskytujeme rámcově úvěrové linky místním finančním institucím, komerčním bankám, s nimiž již přicházejí budoucí věřitelé do přímého kontaktu, aniž by se s námi setkali. Typický přímý úvěr od 25 milionů eur se týká investičních akcí států, veřejného sektoru, měst, velkých korporací atd. Můžeme nabídnout velmi výhodné úvěrové podmínky. Zejména v dlouhodobém financování (umíme půjčit na 20-25 let), jsme myslím bezkonkurenční.

**Nemáte pocit, že investice se v Česku příliš nehýbou? Neuměli bychom úvěrů Evropské investiční banky využít víc a častěji?**

Investiční prostředí v České republice je roztržité, dost brzdí legislativa, chybějící nebo nedostatečná metodika, nekonečné stavební řízení, na každý tendr následuje žaloba... Velké investiční akce vyžadují politickou podporu a ta někdy

chybí. Svou roli možná hraje i strach z kriminalizace politických rozhodnutí. Řídit se heslem Kdo nic nedělá, nic nezkaží je jistě bezpečná taktika, ale strategické investice se takovým přístupem nerozhýbají. Jiné možná zajímá jen to, co lze stihnout v jednom volebním období, takže dlouhodobé větší investice, na nichž budou poklepávat základní kámen, ale slavnostně stříhat pásy při dokončení budou jejich následovníci, je tolik nezajímají. Ale investiční interval se nerovná délce volebního období. Za tu dobu se nic velkého vybudovat nedá. Ale jsem optimistka. Věřím, že se najdou odvážní politici s dlouhodobou strategickou vizí.

**Kdo v Česku využil úvěr od Evropské investiční banky na nejméně 25 milionů eur?**

Pro občana asi budou nejspíše nejrozumitelnější úvěry městu Plzeň při přípravě na akci

Plzeň, evropské město kultury 2015, nebo brněnské Masarykově univerzitě na výstavbu. Úvěry jsme poskytli na odstraňování následků povodní a budování protipovodňových zařízení, na výstavbu metra a další investice do infrastruktury.

**Takže, kdyby k vám přišel starosta vaší rodné moravské vísky pro úvěr na stavbu rozhledny... .**

Měla bych radost a poradila mu, jak na naše úvěrové prostředky dosáhnout. Podobných reprezentací, jakou je pražská, má Evropská investiční banka čtyřicet, ale jsou to jen místa kontaktní a informační. Úvěry v odpovídající výši a za daných podmínek se vyřizují v centrále. I když ta rozhledna možná není nejvhodnějším investičním záměrem pro naše financování, protože turistika mezi naše priority financování momentálně nepatří a náklady na ni by na přímý úvěr z EIB taky nestačily (12,5 milionů EUR je minimální úvěr pro veřejný sektor). >

### Jaké jsou dané podmínky?

Našími prioritami jsou především infrastruktura, inovace, životní prostředí, podpora malých a středních podniků. SMEs podporujeme globálními úvěry a zárukami, ale výhradně prostřednictvím místních komerčních bank. Na opačném konci, tj. činnosti, které neuvěřujeme v žádném případě, jsou například zbrojní průmysl, tabákový průmysl, pokusy na zvířatech, hazard, čistě developerské aktivity... Než se investiční úvěr od naší banky schválí, posuzuje se technická kvalita projektu, jeho dopad na prostředí a společnost, stejně tak jako jeho finanční splatitelnost. Projekt, který nemá udělanou seriózní „feasibility study“ (studii proveditelnosti) a analýzu nákladů a přínosů, od nás určitě financování nezáská.

### Jak se Evropská investiční banka měnila po společenských a ekonomických zvratech ve východním bloku?

Banka vznikla v roce 1958 a investovala logicky do rozvoje zemí západní Evropy. Samozřejmě po roce 1989 se její působnost otočila a rozšířila se i na Východ i mimo Evropu. V České republice působí od devadesátých let minulého století. V současnosti 90% našich aktivit směřuje do Evropské unie, 10% do zbytku světa.

### Co má s Evropskou investiční bankou společného Evropský investiční fond?

Evropský investiční fond byl zřízen v roce 1994, poskytuje finanční prostředky malým a středním podnikům prostřednictvím rizikového kapitálu a rizikových nástrojů. Evropská investiční

banka je jeho většinovým akcionářem, dalšími akcionáři jsou Evropská komise a finanční instituce Evropy.

### Jak a kým je v orgánech Evropské investiční banky zastoupena Česká republika?

Radu guvernérů tvoří ministři členských zemí, tedy za Českou republiku Andrej Babiš. Vazil Hudák je jedním z viceprezidentů EIB, je občanem Slovenska a má na starosti také Českou republiku.

### Blíží se Vánoce! Pojedete do svého milovaného Švédska?

Na Vánoce pojedete do své milované vísky na Moravu. Na Vánoce se mají lidé vracet domů, ke kořenům.

### Budete zpívat koledy ve svých sedmi jazycích?

Kdepak! I když znám i pár anglických

a švédských koled, zpívat se budou jenom ty české. A taky si letos po letech s chutí zazpívám Rybovu Českou mši vánoční. Ta k našim Vánocům patří stejně, jako ty koledy. Jednou jsme Rybovku zpívali i v Lucembursku, a byl to velký úspěch a taky trochu legrace, protože se zpívalo česky, ale většina zpěváků nebyla z Česka. Ale stejně to byla krása!

### Tak veselé moravské Vánoce!

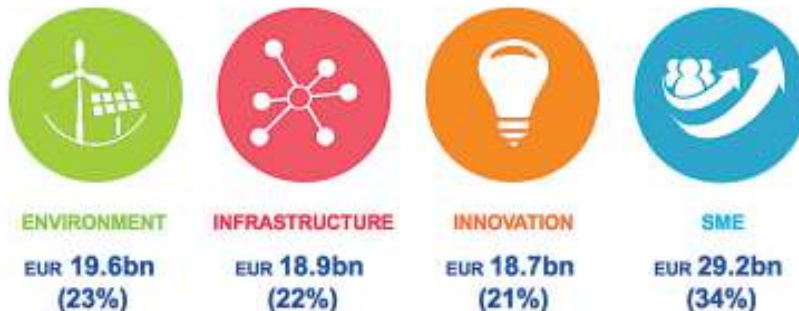


[www.eib.org](http://www.eib.org)

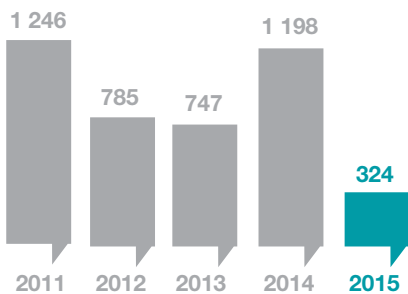


[www.eif.org](http://www.eif.org)

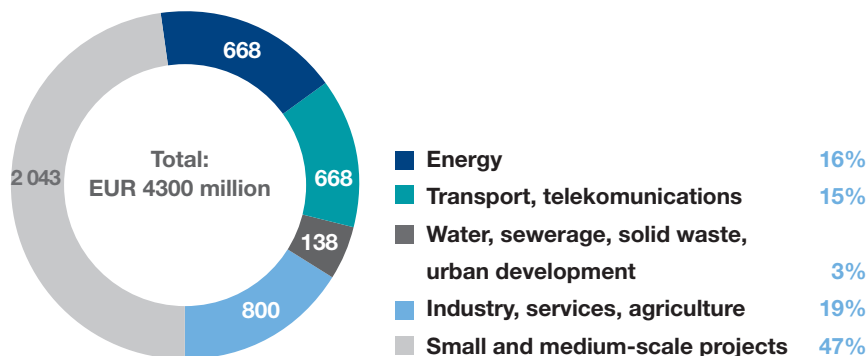
## KLÍČOVÉ PRIORITY EIB V ROCE 2015



## ÚVĚRY PRO ČESKOU REPUBLIKU 2011 – 2015 (V MILIÓNECH EUR)



## ÚVĚRY EIB V ČESKÉ REPUBLICE 2011 – 2015 PODLE OBORŮ



**SAPELI**

VĚŘÍM ČESKÝM DVEŘÍM

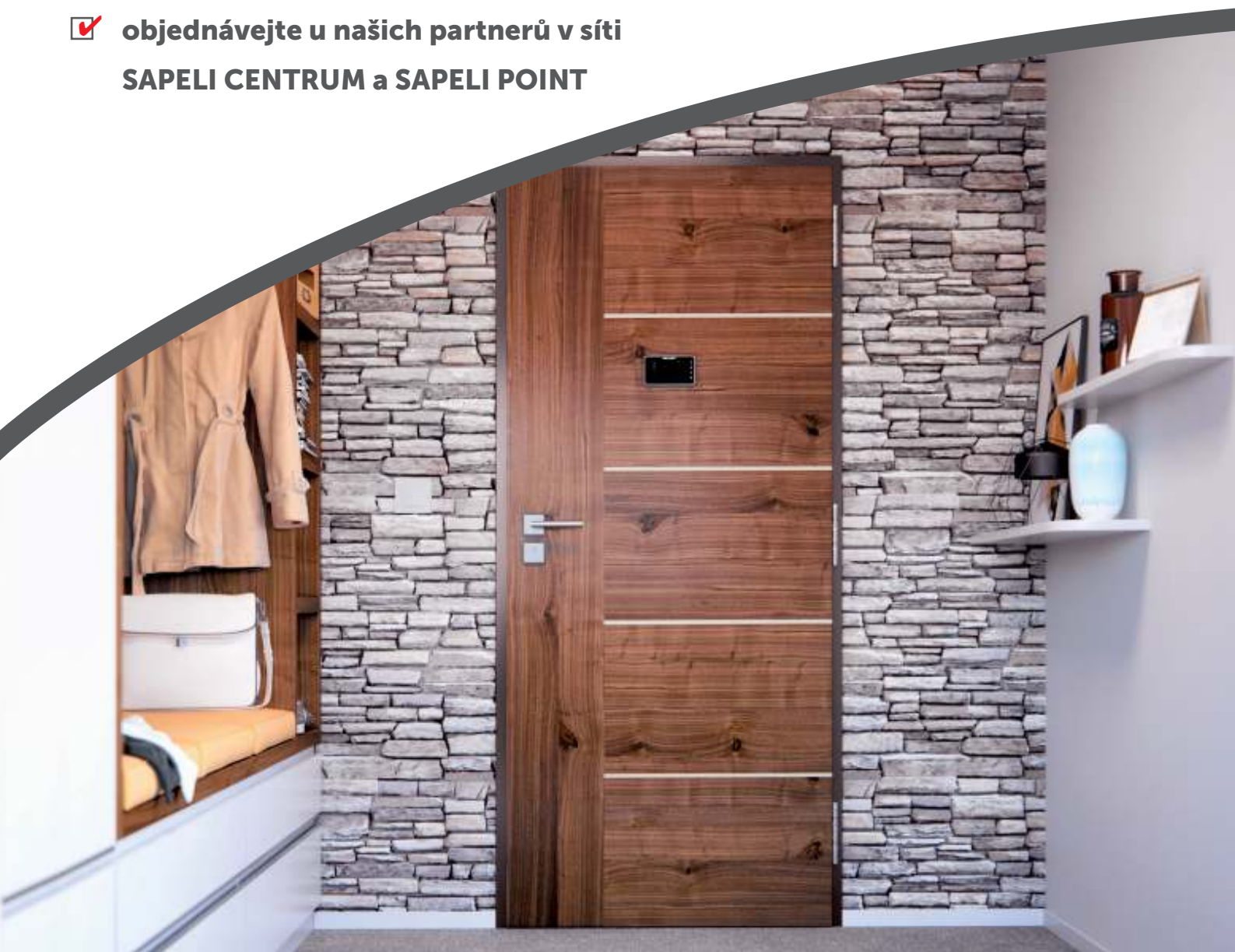
www.sapeli.cz

# BEZPEČNÉ DVEŘE

NOVÉ GENERACE



- ✓ **sníží pravděpodobnost vykradení až o 80 %**
- ✓ **ochrání vaši domácnost od požáru, kouře, hluku i zimy**
- ✓ **a navíc budou stejně krásné jako ostatní interiérové dveře**
- ✓ **objednávejte u našich partnerů v síti  
SAPELI CENTRUM a SAPELI POINT**





# BANGLADÉŠ

## otevívá dveře českým podnikatelům a investorům

Ekonomická diplomacie je jedním z klíčových témat naší politiky. V případě České republiky, pro kterou je zahraniční obchod významným zdrojem prosperity, je to priorita zcela logická. Nelze tedy než uvítat zájem Bangladéšské lidové republiky na zásadní prohloubení vzájemných obchodních vztahů. Rozhovor CZECH TOP 100 s velvyslancem Muhammadem Ali Sorcarem vnímáme jako zajímavý zdroj inspirace pro české podnikatele. TEXT: Aleš Pospíšil, FOTO: MZV Bangladéšské lidové republiky, Shutterstock.com



**Pane velvyslanče, blíží se konec vašeho úspěšného diplomatického působení. Jak hodnotíte svou evropskou misi?**

Moje působení v Evropě bylo osobně nesmírně obohacující a mimořádně přínosné zejména s ohledem na vytváření a budování nových vztahů, které, pevně věřím, přispějí k rozvoji vzájemného

obchodu. Má země prochází velkými socio-ekonomickými změnami. Bylo důležité nabídnout vládám hostitelských zemí dostatek informací. Máte-li přesné a korektní informace, můžete se pouštět do konkrétních projektů, které zhodnocují dobré vztahy mezi evropskými zeměmi a Bangladéšskou lidovou republikou.

**Jste rezidentním velvyslancem ve Spolkové republice Německo, Česká republika je ale součástí vašeho diplomatického portfolia. Jak hodnotíte česko-bangladéšské vztahy?**

Československo bylo v roce 1972 jednou z prvních zemí, která uznala Bangladéš poté, co jsme získali nezávislost. Toto gesto, učiněné ve složité době naší moderní historie, přijali političtí vůdci i celý lid naší země s velkou vděčností. Následné období bylo poznamenáno dynamickým rozvojem politických, hospodářských a kulturních vztahů. Nyní jste úspěšnou a rozvinutou ekonomikou Evropské unie. Česká republika má, i vzhledem ke zmíněným historickým okolnostem, jedinečné postavení země, se kterou bychom chtěli vztahy posilovat.

**Bangladéš je země, která má 160 milionů obyvatel. Vaše ekonomika roste meziročně rychlostí šest procent již od roku 1996, což je působivé! Na druhou stranu mi asi dáte za pravdu, že potenciál**

**vzájemných vztahů není příliš naplňován, že?**

Každá rychle se rozvíjející země nabízí mnoho příležitostí! Média se ale více zaměřují na negativní jevy, dobré zprávy je příliš nezajímají. Příležitosti neplní stránky novin, příležitosti musejí především hledat zdatní podnikatelé. Je evidentní, že země, která během dekády bezmála zdvojnásobí svou ekonomiku, má co nabídnout. Mezinárodní byznys má u nás dveře plně otevřené. Jsem přesvědčen, že i čeští byznysmeni tu najdou prostor pro realizaci svých podnikatelských plánů.

**Můžete být konkrétnější? Jaké možnosti se nabízejí pro české podnikatele?**

Česká republika je proexportně orientovaná ekonomika. Bangladéš je rychle se rozvíjející země s rostoucí střední třídou. České technologie jsou doslova předurčené pro náš rostoucí a stále nesaturovaný trh. Bangladéš je aktivním členem OSN a jedním z důležitých dodavatelů sil do mírových ozbrojených misí. Nakupujeme tedy velké množství zbrojní techniky. Jsme velkým exportérem léků a léčiv do bezmála stovky zemí, zároveň jsme ale v této oblasti silně závislí na dovozech vstupních surovin. Jsme země s velkou tradicí textilní výroby, musíme ale dovážet moderní strojní zařízení. To jsou jen některé příklady přímých exportních příležitostí na bangladéšském konkurenčním trhu.

# Bangladěš je země překrásných pláží, ale i země otevřená mezinárodnímu byznysu.



Nejlákavější příležitostí jsou investice do sektorů, které jsou plně orientovány právě na export. Takové investice jsou zásadní měrou podporovány prostřednictvím státních pobídek, které administruje Board of Investment.

**Bangladěš dosáhla nebyvalého rozvoje v oblasti základního školství, snížila se chudoba, dětská úmrtnost... roste kvalita zdravotní péče. Zdravotnictví a farmaceutický průmysl, to jsou v České republice velice silná odvětví. Můžeme vám být nápomocni v této oblasti při naplňování ještě ambicióznějších cílů?**

Ano, málokde se naše úspěchy projevují tak výrazně, jako právě v oblasti zdravotnictví. Po celé zemi se otevírají nová zdravotnická zařízení. Logicky naše zdravotnictví potřebuje nové a kvalitní vybavení. Vířím, že Česká republika je špičkou v produkci tohoto zařízení za ceny plně konkurenceschopné. Tento trh je pro vás opravdu nachystaný. Podtrhuji ale, že zdaleka nejen tento!



Hlavní město Bangladěše Dháka

**My Češi jsme náruživí cestovatelé. Myslím ale, že jen málokdo navštívil právě Bangladěš. Jak je vaše země připravena na turisty?**

Bangladěš je země překrásných pláží. Máme vůbec nejdelší přírodní pláž na světě, ničím nenarušený písečný pás o délce 125 kilometrů na jihovýchodě země. Světový primát drží i mangrovový les Sundarbans s největšími stromy na světě. Les pokrývá plochu okolo 10 000 km čtverečních. Pro svou

jedinečnou hodnotu a přírodní bohatství je Sundarbans od roku 1997 zapsán na Seznamu světového dědictví UNESCO. Jedním z přírodních divů světa je i horská oblast Bandarbans, kde žijí lidé národa Rangamati. To jsou jen příklady nesmírně zajímavých míst, která si český turista jistě zamiluje. Putoval by po zemi přátelských a pohostinných lidí v oblastech nedotčených komercializací turistického ruchu.

**Bangladěš má pověst tolerantní země. Na druhou stranu, islámský extrémismus nerespektuje státní hranice. Jak se vaše vláda vyrovnává s touto hrozbou, která v řadě zemí komplikuje rozvoj turistiky a obecně celého hospodářství?**

Bangladěš je země přátelských a mírumilovných lidí, kteří netrpí žádnými ideologickými předsudky. V rámci celé jihovýchodní Asie jsme na prvním místě žebříčku zemí s nejnižším počtem projevů násilného extremismu. To jsou, myslím, fakta, která hovoří za vše. ■





# Obědy nad Prahou

Být nad Prahou a být na věci. Přesně v tomto duchu se ve výšce 66 metrů nad zemí neslo listopadové setkání osobností, které CZECH TOP 100 pravidelně organizuje. TEXT: Petr Šlejmar FOTO: Antonín Fischer

# K

de jinde lze být doslova nad věcí, než na pražské Žižkovské věži, v nejvyšší pražské restauraci Oblaca. Sešlo se téměř čtyřicet vážených hostů.

Podnikatelů, majitelů a manažerů firem, i osobností veřejného života. Samotnému obědu předcházela ledy prolamující talk show, která představila jednotlivé hosty a neformální koktejl, který umožnil získání nových kontaktů, obchodních příležitostí nebo jen poznání zajímavých lidí.



◀ Obchodní ředitel Azimut Yachts Michal Janeček umí dodat jakoukoliv loď kamkoliv a kdykoliv.





◀ Kdo dosud neznal Marka Dospivu, spolumajitele Penta Investments, byl překvapen jeho nehranou skromností.

▼ Muž z titulní stránky minulého vydání CZECH TOP 100 Forum, Roman Blažíček, jednatel společnosti Lasselsberger.



▲ Představuje se Petr Rusek, člen představenstva CSG Czechoslovak Group.

## Neformální setkání umožní získávání nových kontaktů i poznání zajímavých lidí.



◀ Monika Christová (vlevo) převzala putovní pohár CZECH TOP 100 GOLF TROPHY 2016 pro vítězný flight BHS od ředitelky turnaje Ivany Kaucké.



◀ Ředitelka marketingu Dermacol Věra Komárová si odnesla diplom CZECH TOP 100.



► Firmu Shell v České a Slovenské republice reprezentuje a řídí Pavel Los.

# SVĚT, JAK JSME HO ZNALI, JE MINULOSTÍ

Zákazníkům je potřeba nabízet co nejchytřejší a nejpohodlnější řešení, jinak můžete brzy skončit na odkladišti zastaralých firem. O tom, že svět se mění a kdo pochopí, vyhraje, jsme se bavili se Zdeňkem Kaplanem, generálním ředitelem společnosti O2 IT Services. TEXT: Anna Černotová FOTO: Archiv O2 IT Services s.r.o.

**P**ředstavu IT coby trochu nudného oboru plného technických výrazů a nic neříkajících jedniček a nul vám Zdeněk Kaplan úplně rozvrátí. V jeho podání je barevné, živé a hlavně ukazuje, jak bude vypadat budoucnost. Ať už jde o chytré popelnice, které se samy přihlásí, když potřebují vyvézt, nebo válečné konflikty, které se z frontových linií přesouvají do kyberprostoru.

## Jak bude vypadat svět v roce 2030?

Je těžké předvídat, ale za posledních 10 let došlo k obrovskému boomeru technologií. Je to spojené s ekonomickou krizí. Firmy, které měly peníze, jí čelily tím, že se snažily vyvinout nové věci. Víme třeba, že se ještě více zautomatizuje průmysl - renomované studie ukazují, že roboti budou schopni kolem roku 2030 nahradit v USA asi třetinu pracovních míst.

## Je to konec starých dobrých časů?

V zásadě ano. Myslím, že to byl François Hollande, kdo nedávno řekl, že stará Evropa zanikla a nikdy už to nebude jako dřív. On se ten proces ale děje už několik let: začaly to dluhové a hypoteční krize, bankovní krize a záporné úrokové sazby, což je v klasickém kapitalismu zakázané slovo. Svět je prostě jiný, nepredikovatelný. Klasický způsob služeb, například pevná linka pro telefonní hovory nebo datová úložiska ve firmách, už bude poměrně brzy minulostí. A pokud váš byznys operativně nezareaguje a nepřizpůsobí se, vymře

s poslední generací, která ještě ty klasické služby využívala.

## Jak dokážete určit, kam se co bude vyvíjet?

Mluvíme s klienty, kteří mají velké zkušenosti ve svém oboru. Máme i své týmy lidí, jež v dané oblasti pracují nebo pracovali, a ze závěrů sestavujeme modely. Vybíráme si technologie, které podle nás budou nosné. Říkáme tomu třetí platforma, tedy komplexní soubor obchodních strategií a technologií, které mají budoucnost a přežijí. Jsem hrdý na to, že se nám podařilo výrazně zefektivnit fungování IT provozu v koncernu O2, což je vidět jak na finanční úspoře, tak na tom, že už zde fungují technologie kompatibilní právě s touto s třetí platformou.

## O2 IT Services je stoprocentní dceřinná společnost O2. V čem je spojení těchto dvou firem výjimečné?

Jsme ve dvojedné pozici, která na trhu nemá obdoby. Staráme se o provoz systéme naší mateřské firmy a zároveň pracujeme pro externí klienty – velké firmy, organizace, státní správu, města. Skvělé na tom je, že se můžeme podívat, zda to, co děláme pro našeho interního klienta a vlastníka, je přenositelné i na jiné firmy a naopak: jestli řešení, která jsme vyvinuli pro komerční sektor, neumíme využít i pro O2. To má spoustu výhod, ať už ekonomických, kdy platíme vývoj jednou a můžeme ho prodat vícekrát, nebo praktických. Když například něco vyvíjíme pro zákazníka, může se na to jít podívat

do O2. Nevidí tak jen nějaké mrtvé demo, ale opravdový živý systém ve velké, na technologie zaměřené společnosti.

## Jaké možnosti přináší firmám současné technologie?

IT řešení se propojují s novými obchodními modely. Rád dávám za příklad youtubery - povolání youtuber před deseti lety neexistovalo. Dnes jich máme celosvětově miliony. Jsou to lidé, kteří mají velmi silný vliv na velkou komunitu lidí a dokážou prodávat. Mají spoustu fanů i peněz, protože firmy, jejichž produktům dělají reklamu, si je hýčkají. A vznikli díky IT – díky sociálním sítím a širokému komunikačnímu pásmu, které umožňuje bez problémů přenášet videa i v mobilech. Je to už nový svět a my musíme neustále vyvíjet nová řešení, která do něj patří.

## Například?

Třeba sdílená auta a spolujízda, organizovaná dobře udělanou a masově používanou peer-to-peer službou může časem úplně změnit podobu taxislužeb. Brzy mohou také začít fungovat služby typu Car to go, podobně, jako je to dnes s koly. Budete mít identifikační kartu, někde si půjčíte auto a v jiném bodě ho zase vrátíte. Je to flexibilní, ekologické a vyjde to levněji, než taxík nebo vlastní vůz.

## Vytváříte také systémy pro chytrá města neboli Smart Cities. Co to je?

Máme svou vizi, jak vypadá město, které dává vyšší kvalitu života občanům a zároveň spoří peníze a je ekologické. Používáme technologie IOT, ve zkratce to znamená



„internet věci“. Popelnice na tříděný odpad třeba pozná, když je plná a je potřeba ji vyvézt. Nebo pojedete autem na nějaké místo v centru Prahy, kde se špatně parkuje. Vy si ale cestou zbookujete a zaplatíte skrz aplikaci v telefonu volné místo, přijedete a nemusíte se stresovat hledáním v navigaci, objížděním bloků a trnout, jestli stihnete schůzku. A takových možností je spousta.

**Používáme chytrý telefon, platíme kartou, procházíme kolem kamer, máme účet na facebooku, instagramu. Nemůže se to obrátit proti nám?**

Téměř vše, co dnes uděláte, už zanechává navždy otisk v digitálním světě. A to je samozřejmě obrovské bezpečnostní riziko. Vše je napadnutelné. Jedna věc je, když někdo zaútočí na banku nebo hackne někomu web a udělá si z něj legraci, ale něco úplně jiného je teroristický útok na státní kritickou infrastrukturu. Zhroucení dodávek elektřiny má na kolaps státu mnohem rychlejší účinek, než kolaps bankovního systému. Protože lidem prostě bude do druhého dne zima, nerozsvítí si ani si neuvaří jídlo. Takový útok se rovná vyhlášení války. Vývoj zabezpečovacích technologií je i u nás velkým tématem a jde ruku v ruce s vývojem všech našich služeb. ■

## PŘÍKLADY CHYTRÝCH IT ŘEŠENÍ

- **EKONOMIKA:** Díky GPS nainstalované v autě můžete ušetřit peníze a platit povinné ručení jen za to, co jste skutečně najezdili.
- **EFEKTIVITA:** Chytré popelnice a kontejnery díky čidlům poznají, kdy jsou plné a dají vědět centrále, nebo odmítnou odpad, který do nich nepatří.
- **EKOLOGIE:** Senzory změří kvalitu vzduchu, prašnost a množství CO<sub>2</sub> ve školních třídách a podle potřeby spustí řízené větrání s rekuperací.



**Impulsem,  
který změní  
svět, jsou nové  
technologie.**



# CZECH TOP 100 GOLF TROPHY 2016 V CÍLI



Není třeba mnoho fantazie, aby si člověk představil mírně zaoblenou kopcovitou krajinu Waldviertlu jako perfektní místo pro golf! Neboť zde je vše v režii přírody. V srdci golfového ráje, přímo u greenu, se nachází vybraný 4hvězdičkový hotel Golfresort Haugschlag, kde již tradičně probíhá finále golfového turnaje CZECH TOP 100 GOLF TROPHY. TEXT: Ivana Kaucká FOTO: Archiv CZECH TOP 100

**I** letos se finalisté sešli v tomto ráji hráčů i fanoušků golfového zápolení, aby se utkali o putovní pohár. Hrál se opět za pěkného zářivého počasí, které si připomeneme aspoň prostřednictvím fotografií z finále.



Absolutní vítěz finálového turnaje Marek Růžička z M2C



Pavel Borovička přebírá pro vítězný BHS putovní pohár

# Vzpomínkové tablo všech finálových flightů



## CZECH TOP 100 GOLF TROPHY 2017 PŘED STARTEM!

Zima se rychle přehoupne a už **25. dubna 2017** se sejdeme na zahájení dalšího ročníku v GOLF RESORTU BLACK BRIDGE PRAHA.

**16. května** budeme pokračovat v ROYAL GOLF CLUBU MARIÁNSKÉ LÁZNĚ

**19. června** na LORETA GOLF PYŠELY, začátkem září proběhne předfinále v GOLF RESORTU KARLOVY VARY – OLŠOVKY

Koncem září si finalisté pojedou pro putovní pohár opět do Rakouska, do srdce golfového ráje Haugschlag.



# POZITIVNÍ LEADER

## Jak dosáhnout úspěchu a štěstí ve světě rušivých změn

Význam silného vedení nebyl nikdy více zřejmý, než dnes. Poté, co britská veřejnost v referendu rozhodla o vystoupení své země z Evropské unie, sledujeme my, evropští občané, naše politické představitele – a jejich potenciální nástupce – a doufáme, že nás úspěšně provedou tímto obdobím nejistoty a změn.

TEXT: Jan Mühlfeit, globální stratég, kouč a mentor, bývalý prezident společnosti Microsoft pro Evropu. FOTO: Archiv Jan Mühlfeit

**D**obry leader si dokáže získat důvěru i v tak nečitelné době, v jaké se právě nacházíme, a umí v lidech zasít optimismus do budoucnosti, který by bez něj možná bylo jen těžko najít. Ale s tím, jak etablovaní politici v rychlém sledu odpadají a na jejich místa se derou nové tváře, vyplouvá na povrch několik zásadních otázek. Co musí mít leader, aby úspěšně zvládl tak složitou situaci? Jak takového silného leadera s vizí poznat? A dokáže silný leader ostatní lidi dlouhodobě inspirovat a vést je k úspěchu?

Tyto otázky jsou v našem permanentně měnícím se světě důležitější, než kdy jindy, a to nejen ve světě politiky. Všichni fungujeme v prostředí, kde se technologie vyvíjejí nadzvukovou rychlostí a dynamicky mění všechny aspekty našeho soukromého i pracovního života. Ředitelé a manažeři velkých korporací, kteří již tak nemají času nazbyt, se musí vypořádat s celou řadou komplikací ve snaze vyhovět všem požadavkům a využít všech příležitostí k růstu. Jedním z nejzávažnějších problémů, které musí řešit, je nezáměr zaměstnanců. Že se jedná o skutečnou krizi, potvrzují průzkumy, které odhalují, že až neuvěřitelných 87% světové populace se o svou práci vlastně moc nezajímá.

Díky koučování klientů i reflexi nad svou vlastní zkušeností s vedením lidí v Microsoftu jsem dospěl k závěru, že leaderi často chybují ve čtyřech oblastech, které se dotýkají jednak jich samotných, ale i způsobu, jakým vedou své týmy.

### Kde leaderi chybují

- 1. Soustředí se na slabé stránky a přehlížejí silné stránky.** Leaderi často dělají velkou chybu a plýtvají časem, penězi a energií, když se snaží řešit nedostatky a chyby, místo aby využívali a podporovali přirozený talent svých lidí. K čemu to pak vede? K nespokojenosti a apatii celého týmu.
- 2. Nemají svůj sen.** Leader, který nepřináší jasný cíl nebo vizi, pro kterou by se ostatní mohli nadchnout, jen těžko přiměje své lidi, aby táhli za stejný provaz. Kvalitní zaměstnanci nechtějí jen tak ledajakou práci. Chtějí vidět, že jejich práce má smysl a že mají šanci přispět k něčemu velkému.
- 3. Snaží se uřídit čas, ne energii.** Jelikož se na ně v práci neustále valí další a další požadavky, leaderi si typicky zaplní své diáře až k prasknutí a přitom si gratulují, jak dokážou na maximum využít svůj čas. Ve skutečnosti jen bezhlavě mrhají energií, tříští svou pozornost a jedou plnou parou vpřed k vyhoření.
- 4. Úspěch je pro ně důležitější než štěstí.** Pokud leader hledí jen na materiální, hmatatelnou stránku života, jako jsou peníze nebo skvělé obchodní ukazatele, úplně mu uniknou hlubší souvislosti a utečou mu důležité věci, které tvoří základ dlouhodobého úspěchu a štěstí.

Právě tyto čtyři chyby se staly základem pro nový přístup k vedení lidí, který jsem vypracoval ve snaze pomoci rozčarovaným leaderům, kteří se snaží proplout nástrahami světa businessu pozitivnějším způsobem.

Model 4P pozitivního leadera vychází z principů pozitivní psychologie. Chci jím přispět k vývoji leadershipu jako samostatného oboru a nabídnout praktický systém, který by mělo být možné uplatnit v jakékoli organizaci a pro jakéhokoli leadera:

### 4P pozitivního leadera

- 1. Positive People – pozitivní člověk (kdo?)** – Odhalte své silné stránky a pracujte s nimi.
- 2. Positive Purpose – pozitivní cíl (proč?)** – Ujasněte si, za jakým cílem jdete a co je vaší vizi.
- 3. Positive Process – pozitivní proces (jak?)** – Snažte se uřídit energii, ne čas (staňte se generálním ředitelem pro energii).
- 4. Positive Place – pozitivní místo (kde?)** – Jděte za štěstím, úspěch si vás najde.

Možná jste si všimli, že jedno P v tomto seznamu nápadně chybí – Performance, neboli výkon. To proto, že výkon není příčinou úspěšného vedení nebo řízení, ale spíše jeho výsledkem. Budete-li v práci podporovat pozitivnější a upřímnější postoje, otevřete dveře ke šťastnější existenci pro sebe i své kolegy. A když se štěstí dostaví, co pak? Ano uhodli jste – skvělý výkon na sebe nenechá dlouho čekat. Výzkum v oblasti pozitivní psychologie dokazuje, že mantra „štěstí vede k úspěchu“ není jen nějaký blábol, skutečně to funguje. Je načase, abychom ji začali brát vážně a pracovali s ní jako s významným principem dobrého vedení lidí. Zkuste si sami vyhodnotit, jestli jste na dobré cestě.



## **POZITIVNÍ ČLOVĚK** **Budování silných stránek**

Jedním z nejvíce znepokojujících fenoménů moderní práce je naše posedlost nápravou slabých stránek.

Nejdou vám prezentace? Tak to musíte věnovat víc času nácviku. Vaše rozpočtové dovednosti nejsou nic moc? Tak šup na kurz a víc se snažte. Je neuvěřitelné, kolik energie a času leadeři věnují honbě za řešením nepřehledného množství nedostatků u svých podřízených, své organizace i u sebe samotných. Kamenem úrazu tohoto přístupu je, že kvůli němu přehlídíme to, co je na nás nejhodnotnější: naše silné stránky. Svou nejlepší práci odvádíme pouze tehdy, když se spoléháme na silné stránky. Naše nedostatky jsou pak irelevantní. Nejste si úplně jisti, co je vaší silnou stránkou? Je mnoho způsobů, jak to zjistit. Můžete třeba začít některou z osvědčených metod hodnocení, třeba StrengthsFinder 2.0, Via Survey nebo Realise2.

Nezapomínejte, že leader není středobodem vesmíru. Kolem vás je spousta dalších lidí, na které se ve své práci spoléháte – váš tým. Snažte se, aby váš tým byl vyrovnaný, aby každý jeho člen do kolektivu přinesl své vlastní jedinečné schopnosti a aby každý dostal roli, ve které bude moci svůj talent zužitkovat. Jednak si tím sami zjednodušíte práci, ale zároveň si získáte důvěru a odhodlání svých lidí.

## **POZITIVNÍ CÍL** **Osobní poslání & vize**

Je na každém z nás, abychom si našli práci, kariéru a životní styl, který budeme milovat. Něco, co by nám dalo smysl naší existence. Důvod, proč se v životě snažíme. Je to naše osobní poslání. Nalezení tohoto poslání by mělo být naší hlavní prioritou, protože pak nám práce půjde mnohem lépe od ruky a dosáhneme pozitivních změn. Zkuste si odpovědět na několik otázek: Jaké jsou vaše silné stránky? Vaše hodnoty? Vaše vášeň?

Pro ty z nás, kdo jsou v pozici leadera, ale vědomí cíle samo o sobě nestačí. Máte-li jasnou vizi a představu, kam by měly věci v budoucnu směřovat, vašim dalším úkolem je inspirovat lidi kolem sebe. Pokud dokážete jasnou vizi kolegy přitáhnout na svou stranu – nadchnout je pro něco velkého, jste v dobré startovní pozici k tomu, abyste dosáhli výsledků, o jakých se nezdá ani vám. Možná to



zní divně, ale možnost přicházet se smysluplnými nápady se ukazuje být mnohem důležitější pro dosažení dobrých výsledků než peníze. Příště, až budete mít nutkání rozdávat bonusy, zkuste raději nechat tým rozvinout svůj potenciál.

## **POZITIVNÍ PROCES** **Řízení energie**

Nemít času nazbyt... tak se nám to zabydlelo v našich životech, že každý manažer, který vám bude tvrdit, že není pod tlakem, lže. V práci se na nás neustále valí další a další požadavky a my se s tímto návaem snažíme vyrovnat pomocí typických metod time managementu – máme diáře a seznamy úkolů, naše počítače a chytré telefony nám pravidelně připomínají, co máme dělat. Vycházíme z předpokladu, že čím víc se nám toho podaří do pracovního dne nacpat, tím jsme produktivnější (a doufejme, že i méně vystresovaní). Pokud se ale chcete vyhnout vyhoření, zapomeňte na organizaci času a zaměřte se na práci s energií. Čas je nekompromisně omezen – den má jen 24 hodin a to platí pro vás pro všechny. Osobní energii ale můžeme dobíjet.

V dnešním světě businessu a managementu nutně potřebujeme začít oceňovat hodnotu strategické obnovy. V průběhu dne naše tělo prochází určitým cyklem, kdy je na vrcholu energie po dobu

90-120 minut, po kterých následuje 20-30 minut útlumu (tzv. ultradiánní rytmus), kdy se cítíme unavení, podráždění a vyčerpaní a nedokážeme se soustředit. Pokud si v takovou chvíli dáme pauzu, odpočineme si, zregenerujeme a dobijeme baterky tak, abychom se později mohli plně věnovat práci na náročných, intenzivních úkolech, které vyžadují naši plnou pozornost.

## **POZITIVNÍ MÍSTO** **Úspěch versus štěstí**

Leadeři se ocitají ve slepé uličce. Můžou se sice chlubit úspěchy a bohatstvím, ale spousta z nich se bezmyšlenkovitě honí za dalšími a dalšími cíly, větším ziskem a příštím bonusem, aniž by kdy ve své každodenní existenci našli štěstí a uspokojení. Věřt, že jim úspěch přinese štěstí, ale jsou vedle jak ta jedle. Štěstí není nějaká vysněná destinace na konci naší cesty, ani to není jeden moment v čase. Pro mě štěstí znamená, že vám přináší potěšení a radost samotná cesta za rozvojem vašeho potenciálu.

Jak se tedy vydat na tuto cestu za štěstím? Tak, že si půjdete za svým osobním cílem a nebudete jen automaticky budovat kariéru. Nastavte si cíle, které těží z vašich silných stránek, jsou v souladu s vašimi hodnotami a donutí vás dělat nejen to, co musíte, ale i to, co vás baví. Pokud se vám to podaří, nebudete se jen těšit, že jednou těchto cílů dosáhnete, ale budete si užívat i samotnou cestu k nim a smysl, kterým naplní váš každodenní život.

*Pokud se chcete dozvědět víc o 4P pozitivního leadera, přečtěte si knihu **The Positive Leader** Jana Mühlfeita a Meliny Costi, vydanou nakladatelstvím Pearson, Financial Times Publishing (podzim 2016).*

Další informace o Janu Mühlfeitovi najdete na <http://janmuhfeit.com/en> Podrobnosti o kurzech a workshopech Positive Leadership najdete na [www.OpenGenius.com](http://www.OpenGenius.com) a <http://janmuhfeit.com/en>



# Regionální fórum CZECH TOP 100

Hlavními tématy letošních podzimních setkání v regionech se staly automobilový průmysl a jaderná energetika. TEXT: Aleš Pospíšil, FOTO: Antonín Fischer, Tomáš David



**R**egionální fóra patří již několik let mezi nejvyhledávanější projekty CZECH TOP 100. Na přípravě těchto akcí spolupracujeme s velkými společnostmi s celorepublikovou působností, zároveň ale pomáháme zviditelnit i firmy malé a střední velikosti, které si zasluhují pozornost díky nezpochybnitelné kvalitě své práce. Tentokrát jsme se zaměřili na automobilový průmysl a na energetiku,

což jsou klíčová odvětví našeho průmyslu. Spojili jsme se proto s partnery, kteří jsou špičkou ve svém oboru a požádali je, aby se ujali role hostitele diskuzních setkání. Významné podnikatele a další osobnosti ze středních Čech a Prahy přivítala společnost AAA AUTO, největší prodejce ojetých automobilů ve střední a východní Evropě. Energetický gigant ČEZ nás pozval přímo do Jaderné elektrárny Dukovany, která patří mezi nejbezpečnější a nejefektivnější světové výrobce elektrické energie.

U předsednického stolu se postupně vystřídalo deset řečníků, na snímku zleva: Jan Dušek (kvestor Škoda Auto Vysoká škola), Marta Nováková (prezidentka Svazu obchodu a cestovního ruchu), Jan Struž (předseda CZECH TOP 100), Karolína Topolová (generální ředitelka AAA AUTO) a Martin Pajer (ředitel Cebia).







^ Zleva Pavel Sukdol (obchodní ředitel Essox), Přemysl Nikrmajer (Bisnode), Aleš Pospíšil (viceprezident CZECH TOP 100), Tomáš Chmelík (ředitel Čistá energie ČEZ) a Vladimír Dvořák (Autocont), Kateřina Kuřová (Brain of World).

> Generální ředitelka AAA AUTO Karolína Topolová mohla s hrdostí v hlase konstatovat, že její společnost má obrát téměř dvanáct miliard korun a zaměstnává 2400 lidí, kteří ročně v regionu střední Evropy prodají na 70 000 vozů.



^ Mezi hosty Regionálního fóra byl i Miroslav Pelta, předseda Fotbalové asociace ČR. Logiku to pochopitelně má, AAA AUTO je štedrým sponzorem fotbalistů.

Zasvěceným průvodcem v Dukovanech nám byl František Prokop, zástupce ředitele EDU, která se těší pověsti jedné z nejbezpečnějších a nejefektivnějších jaderných elektráren na světě.





# SEJDEME SE 21. LEDNA 2017 NA PLESE CZECH TOP 100

Pozvěte své osobní i obchodní partnery  
a spolupracovníky na nejkrásnější pražský ostrov.  
ČEKÁ VÁS PALÁC ŽOFÍN!



*MIRO ŽBIRKA, objev r. 1977, kdy získal zlatou Bratislavskou lyru. Od té doby patří ke klasikům pop - music. Pro ples CZECH TOP 100 připravuje bonboniéru svých hitů.*



*TANEČNÍ ŠKOLA ASTRA PRAHA patří k nejvyhledávanějším českým organizátorům tanečních kurzů. V Praze úspěšně působí v osmi sálech a její předtančení od klasiky přes latinu po modernu zahajuje největší plesy.*

Těšte se do sálu, jímž prošly hlavy a premiéry mnoha států, k pódiu, na němž po Bedřichu Smetanovi, Antonínu Dvořákovi, Zdeňku Fibichovi, Hectoru Berliozovi, Ferenci Lisztovi, Petru Iljiči Čajkovském, Richardu Wagnerovi a Janu Kubelíkovi vystupují hvězdy současné české i zahraniční vážné i populární hudby.

PŘIJĎTE SE UKÁZAT, POBAVIT  
A SEZNÁMIT SE S PŘEDNÍMI  
OSOBNOSTMI SPOLEČENSKÉHO  
A EKONOMICKÉHO ŽIVOTA  
A PRAŽSKÉHO DIPLOMATICKÉHO

SBORU, KTERÉ SE UŽ TRADIČNĚ  
PLESU CZECH TOP 100 ÚČASTNÍ!  
Bude vám hrát ORCHESTR  
VÁCLAVA HYBŠE se svými sólisty, jedno  
z neznámějších hudebních těles u nás  
i v zahraničí. Jeho nahrávky jsou již víc  
než 40 let známé po celé Evropě, ale také  
v USA, Kanadě, Austrálii a Japonsku.  
Doprovází většinu hvězd české populární  
hudby, mnohé u něho začínaly. Je  
vyhledáván našimi i zahraničními  
umělci nejruznějších hudebních žánrů,  
mimořadně doprovázel i ples  
vídeňských filharmoniků. Krev vám  
rozproudí rockový ELKO band.

*Cimbálovka,  
zpěváci a tanečníci  
souboru písní  
a tanců OLŠAVA  
Z UHERSKÉHO  
BRODU. Vystupovali  
ve většině zemí  
Evropy a v USA,  
i v exotických  
zemích, jakými jsou  
Japonsko, Irák,  
Čína, Katar. Soubor  
letos slaví 60 let od  
založení.*



**ČEKÁJÍ VÁS PROSTŘENÉ STOLY, SKVĚLÁ VÍNA, VELKÝ PARKET, VÝBORNÁ ZÁBAVA!**

**INFORMACE NA [WWW.CZECHTOP100.CZ](http://WWW.CZECHTOP100.CZ)**



# ROYAL SPA

LÁZEŇSKÉ HOTELY & RESORTY

*Partner pro vaši  
harmonii a zdraví*

- o 20 LET ZKUŠENOSTÍ
- o 4 LÁZEŇSKÉ DESTINACE
- o MEDICÍNSKÁ ODBORNOST
- o PŘÍRODNÍ LÉČIVÉ ZDROJE

## NEODOLATELNÁ NABÍDKA LÁZEŇSKÝCH POBYTŮ

### MARIÁNSKÉ LÁZNĚ

Lázeňský hotel ROYAL

Zimní pohoda v lázních – 4 dny/3 noci  
od **4 380 Kč/os**

### LUHAČOVICE

Lázeňský hotel Vila VALAŠKA

Víkendový pobyt – 3 dny/2 noci  
od **4 060 Kč/os**

### OSTROŽSKÁ NOVÁ VES

Sirnaté lázně

Aktivní lázeňská dovolená – 8 dnů/7 noci  
od **8 540 Kč/os**

### VELKÉ LOSINY

Wellness hotel DIANA

Termály naplno – 4 dny/3 noci  
od **3 900 Kč/os**

### TERMÁLY LOSINY

Unikátní termální park v České republice.  
Bazény napouštěné přírodní termální vodou, vodní atrakce, masáže, sauny, dětský koutek, restaurace.

[www.royalspa.cz](http://www.royalspa.cz) | +420 720 99 88 77



**NÁŠ TIP**  
silvestrovské  
pobyty



MARIÁNSKÉ LÁZNĚ

VELKÉ LOSINY

LUHAČOVICE

OSTROŽSKÁ NOVÁ VES



# FABKA Z PODORLICKA NÁS CHRÁNÍ UŽ 105 LET

Zámky FAB jsou u nás již desetiletí legendou. Stačí říct: „Jdu koupit fabku“ a je to stejně jasné, jako si postesknout: „Zítra musím vyluxovat.“ Každý hned ví, oč jde. Ale zatímco severský výrobce vysavačů je dnes na našem trhu jen jedním z mnoha, zámky a zabezpečení FAB si v Česku udržely - už více než jedno století - postavení jedničky na trhu. TEXT: Kamil Miketa FOTO: ASSA ABLOY

**T**radice, jistota, inovativnost. Tak bych definoval, proč je naše společnost stále na špici,“ říká v rozhovoru pro CZECH TOP 100 FORUM

Jan Galda, generální ředitel ASSA ABLOY Czech & Slovakia a ředitel rozvoje cylindrických vložek pro východní Evropu.

## FAB je u nás důvěrně známou značkou. Popište, jak a proč se dostala pod křídla společnosti ASSA ABLOY?

Koncern ASSA ABLOY vznikl v roce 1994 spojením švédské ASSY a finského ABLOY. Z lokální společnosti se stal celosvětový lídr v oblasti uzamykacích dveřních systémů. Strategií koncernu bylo od samého začátku získávat nejvýznamnější výrobce zámků po celém světě. Naše společnost se stala součástí koncernu ASSA ABLOY již v roce 1997. Dnes působíme pod označením ASSA ABLOY Czech & Slovakia v rámci dvou hlavních jednotek: výroba cylindrických vložek, otvíračů, visacích zámků a elektro-mechanických systémů v Rychnově nad Kněžnou a prodejní jednotka se sídlem v Praze.

## Za posledních 8 let jste šestinásobně zvýšili výrobu produktů značky FAB. Jak se vám to podařilo?

V říjnu jsme oslavili neuvěřitelných 105 let značky FAB. Stále v Rychnově nad Kněžnou na stejném místě, kde firmu založili pánové Fáborský a Šeda. Značka FAB nyní tvoří zhruba 20 % celkového

*„Prioritně budeme pracovat na inovacích a patentových řešeních naší značky FAB,“ říká Jan Galda, generální ředitel ASSA ABLOY Czech & Slovakia.*



prodeje. Produkce se zesestinasobila díky přesunům výroby evropských renomovaných značek do Rychnova nad Kněžnou. V posledních letech jsme prošli velkou transformací. Dnes jsme moderní a dynamickou firmou.

## Co export, jaká je situace dnes a co plánujete?

Zamykací systémy naší značky FAB dodáváme mimo Českou republiku a Slovensko také do dalších zemí východní Evropy, třeba do Turecka. Ale i země bývalé Jugoslávie jsou předmětem našeho zájmu. Zámky ostatních značek koncernu dodáváme do celého světa.

## V Rychnově nad Kněžnou budete

## stavět novou halu za 55 milionů korun, kde budete vyrábět zámky s vysokou bezpečností...

Kromě výroby a rozvoje výrobního portfolia FAB jsme se stali strategickým dodavatelem koncernu pro většinu evropských zemí. Dnes vyrábíme v Rychnově přes 8 milionů zámků ročně a jsme pravděpodobně největším výrobním závodem cylindrických vložek a visacích zámků v Evropě. V posledních letech se zabýváme především projekty zamykacích systémů s vysokou bezpečností. Před třemi lety jsme začali s využitím elektroniky v zámcích. V oblasti využití elektromechaniky v zamykacích systémech naše role dále poroste. Geografická poloha je další strategickou výhodou a i proto se budeme



# „Dnes ročně vyrábíme přes 8 milionů zámků. Jsme zřejmě největším výrobcem cylindrických vložek a visacích zámků v Evropě.“

dále rozšiřovat. V posledních letech jsme přesunuli výrobu ze země, jakými jsou Německo, Švýcarsko, Izrael nebo třeba Španělsko. Transferové projekty jsou jedním z nejdůležitějších pilířů našeho růstu.

## **V Rychnově chcete vyrábět zámky s vysokou bezpečností, které kombinují mechaniku s elektronikou. Jak bude podle vás vypadat chytrý zámek blízké budoucnosti?**

Před třemi lety jsme se poprvé pustili do elektroniky v cylindrických vložkách. Uvedli jsme na trh nový výrobek FAB + CLIQ, výrobní portfolio jsme rozšířili o elektromechanické otvírače a představili nový elektromotorický zámek FAB ENTR. Tento zámek je naší vlajkovou lodí. Kombinuje výhody a silné stránky mechanických systémů s dostupnými elektronickými aplikacemi. Zámek můžete tedy mimo klíče otevírat mobilním telefonem, klávesnicí, dálkovým ovladačem nebo třeba snímačem otisků prstů. Jde

o systém aktivní bezpečnosti s kontrolou vstupu. Je to tedy „chytrý“ zámek. A v této oblasti předpokládáme další rozvoj.

## **Jaké jsou vaše další plány se zámky značky FAB?**

Naší prioritou jsou inovace a zvyšování přidané hodnoty pro zákazníky. Naše vývojové středisko pracuje na nové generaci zámků včetně dalšího použití elektroniky v mechanických systémech. V dnešní době je nezbytné věnovat velkou pozornost duševnímu vlastnictví a ochraně značky. Prioritou nejen FABu, ale celého koncernu je nabízet patentovou ochranu v našich zámcích. Tyto atributy včetně toho, že jsou cylindrické vložky FAB vyráběny výhradně v Rychnově, jsou důležitou garancí důvěry pro naše zákazníky. Tuto garanci dnes u většiny zboží jako zákazník nemáte.



Robotická výroba zámků FAB v Rychnově nad Kněžnou. ASSA ABLOY Czech & Slovakia zde zaměstnává 515 zaměstnanců a loni dosáhla obratu téměř 903 milionů korun.



Továrna FAB v Rychnově nad Kněžnou, rok 1911



## **FAB SLAVÍ 105 LET SE PSÍ HLAVOU VE ZNAKU**



■ Před 105 lety, **9. října 1911**, Alois Fáborský (odtud název FAB) a František Šeda zakládají v Rychnově nad Kněžnou podnik s názvem Továrna na železné zboží Fáborský a Šeda, společnost s ručením omezeným. Původním výrobním programem společnosti byla „výroba zámků stavebních, zadlabacích a nábytkových včetně“. Na začátku měla továrna 20 zaměstnanců. **V roce 1916**, tedy právě před 100 lety, se Alois Fáborský stává jediným majitelem továrny poté, co mu František Šeda prodává svůj podíl.

■ **Zahájení výroby cylindrických vložek**, nejdříve jen pro nábytkové zámky, se rozjíždí **v roce 1932**. O rok později začíná sériová výroba cylindrických vložek pro zadlabací zámky, díky kterým FAB expanduje na zahraniční trhy.

■ **V březnu 1948 je továrna znárodněna** a stává se součástí Národní správy Braneckých železáren, n. p. Branka u Opavy. Antonín Fáborský zůstává na vedoucí funkci.

■ **V roce 1992 se uskuteční privatizace** společnosti (tehdy s názvem Orlické strojírny n. p.) a vzniká **FAB, a. s.** Ta se v roce **1997 stává součástí švédsko-finské skupiny ASSA ABLOY**, která je dnes celosvětovým leaderem v oblasti uzamykacích dveřních systémů.

■ Společnost FAB, s.r.o., jednotka obchodu a marketingu, **se v roce 2008 sloučí se společností Abloy, spol. s r. o.** Tím vzniká nová společnost ASSA ABLOY Czech & Slovakia s. r. o. Ta zastupuje veškeré obchodní aktivity značky FAB na českém a slovenském trhu.



## Pořizujte si IT služby, které jsou jednoduché, průzračné a dobře měřitelné.

AutoCont je česká společnost, která přes 25 let na českém a slovenském trhu úspěšně zavádí a provozuje užitečné informační technologie. Je i partnerem Regionálních fór CZECH TOP 100, kdy společně navštěvujeme kraje v celé zemi a s podnikateli, manažery, politiky a s úředníky si tak povídáme i o problematice IT, které se laik většinou snaží vyhnout.

TEXT: Aleš Pospíšil FOTO: Archiv AutoCont

**J**aroslav Bielek, předseda představenstva této úspěšné společnosti, si je dobře vědom, že pro nejednoho manažera je IT zdrojem stresu a všemožných problémů, které musí nějak řešit a pokud možno i úspěšně vyřešit. Jak mu tedy lze pomoci?

### Je dnes IT oblastí, kterou se majitelé a vrcholní manažeři musejí detailně zabývat při řízení společnosti ?

IT nemá mezi podnikateli či majiteli firem příliš dobrou odezvu. Pro většinu z nich jsou záležitosti kolem našeho oboru věcmi, kterým nerozumí a z podstaty by jim ani rozumět neměli. IT ale ve firmách často vyvolává stres a špatné pocity, a proto se jím zabývají. V roce 2003 vyšel článek IT doesn't matter. Napsal ho Nicolas Carr a rozčlil všechny výrobce softwaru a všechny IT dodavatele na celém světě. V článku v podstatě říkal opak toho, co tvrdili všichni lídři IT trhu, tedy že IT není nástroj konkurenceschopnosti, že to není strategická výhoda pro firmy. Tvrdil, že to je jen nutná infrastruktura pro jejich podnikání. To si dovolil tvrdit již před 13 lety a v podstatě předpověděl, že IT se bude zjednodušovat a standardizovat. Poměrně dobře popsal situaci, která se v současné době děje. IT totiž opravdu management a majitelé detailně rozumět nemusí. Snaha o zatahování managementu do této problematiky je, myslím si, úplně zbytečná.

### Můžete nám takové tvrzení detailněji objasnit?

Představte si, že za vámi přijde šéf IT a řekne: „Potřebujeme vyřešit problém...“ a začne chrlit odborné výrazy. Přeneseně tím řekne, že na převoz několika pytlů cementu nepotřebuje nějaký obyčejný pick-up, ale výkonný kamion s přívěsem. To, co on požaduje, odpovídá fakticky novému velkému výpočetnímu systému s obrovským výkonem. Ale protože tomu vy ani váš finanční ředitel nerozumíte, nezbyvá vám nic jiného než uvěřit, že to potřebujete. Ve skutečnosti, když se na to podíváme racionálně, firma potřebuje něco, čemu my říkáme good enough řešení. Ne nutně řešení robustní a drahé. Čistě z finančního hlediska bychom velké věci prodávali raději, protože je na nich



vyšší marže, potřebný a očekávaný užitek bychom ale firmě garantovat neuměli.

### **Jak tedy efektivně řídit oblast IT, aby sloužila a podporovala zájmy firmy, managementu a vlastníků?**

Zde bych rád zmínil to, na co jsme si postupně přišli sami. Je to přístup, který jsme několikrát aplikovali sami na sobě a používáme ho. Nacházíme tak lepší jazyk s majiteli a vedením firem u našich zákazníků. Začínáme tím, že se podíváme nejen na stávající stav, ale také na výdaje pět let zpátky. Zatím se u našich zákazníků nenašel manažer, který by předem odhadl, kolik těch výdajů za pět let bylo. Většinou se tyto jejich odhady pohybují od 50 do 60 % toho, co nakonec prokáže naše analýza. Většina majitelů si myslí, že jsou ty výdaje nižší, protože nevidí přímo a nezapočítává řadu věcí. My se snažíme získané informace porovnávat s obratem a ziskovostí. Zjištěná jsou různá. Většinou zjišťujeme, že je poddimenzovaná infrastruktura a že je skutečně zanedbaná bezpečnost. Věci, které se s IT oddělením řeší a znamenají náklady, je nutné rozdělit do několika oblastí. Tak aby bylo jasné vidět, kolik se vynakládá na podporu koncových uživatelů, informačního systému, upgradů atd. K tomuto kokpitu s přehledem utracených financí po oblastech přidáme položky z našeho předpřipraveného katalogu služeb a porovnáваме, jestli jsou konkurenceschopné vůči standardům na trhu. V některých oblastech platí, že nemá cenu určité věci dělat interně.

### **Vyplácí se tedy externí dodavatel?**

Vyplácí se hledat služby na trhu a sledovat, kteří poskytovatelé poskytují nejlepší poměr cena/výkon. Když máme analýzu historie hotovou, přecházíme k definování cílového stavu, tedy kam firma kráčí a co potřebuje. Těch cest a strategií může být celá řada. K cílovému stavu se snažíme navrhnout architekturu, k čemuž používáme standardizovaný jazyk Archimate, popisující fungování firmy ve třech vrstvách: business procesy, aplikace a infrastruktura. To znamená, že na základě vstupů od majitelů stanovíme potřebný cílový stav, rozhodneme, co je důležité krátkodobě, střednědobě a dlouhodobě. Diváme se na stavbu nového informačního systému a potřebných procesů vždycky z několika pohledů: cena, funkčnost, dostupnost, spolehlivost a bezpečnost tohoto řešení.

## **Některé věci nemá cenu dělat interně. Vyplatí se hledat na trhu to nejlepší v poměru cena/výkon.**

### **Máme tedy nastaveny cíle. Jak definovat další kroky a rozpočet pro ně?**

Vstupním parametrem pro hledání správného řešení je, kolik si firma může dovolit vložit do IT vůči velikosti svého podnikání. Na základě toho vzniká zadání a z něho se poměrně dobře získává rozpočet. Definují se projekty, termíny... Vznikne konceptuální plán, jak se přiblížit cílovému stavu, oceňují se a posuzují rizika. Tento přístup je tedy nový především v tom, že na jeho základě dojdeme společně k tomu, že jasně vidíme IT jako sadu interně poskytovaných služeb. Poměrně přesně máme popsáno, co mají dostat koncoví uživatelé. Co má IT pro výkon jejich rolí vlastně dělat. Důležité rovněž je, že z toho vzejdou položky, které lze pořídit na trhu levněji a kvalitněji.

### **Můžete uvést nějaký konkrétní příklad?**

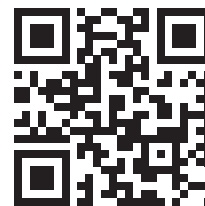
Nejlepší bude, když vám to demonstruji mimo oblast IT, a to na operativním leasingu a správě našeho vozového parku, kterou jsme zahájili v naší firmě před třemi roky. V prvních letech jsme nedocílili významné úspory. V letošním roce je to dokonce i mírně dražší, ale hlavním efektem je, že se z firmy vypařily problémy, které manažeři dříve museli řešit - náhradní auta, výběr servisu či patřičného typu pneumatik a tak dále... A získali jsme tak to nejcennější - čas. Náš partner se o to nyní postará a my už neřešíme detaily. Dnes skutečně využíváme toho, že když se auto porouchá, zavoláme službu a oni přivezou auto náhradní. V IT vidím velkou analogii. Možná to pro vás bude znít jako sci-fi, ale z mého pohledu to tak není. Je důležité, aby služby, které konzumujete v rámci IT, byly jednoduché, průzračné, dobře měřitelné, abyste jako majitelé platili jenom ty služby, které k podnikání potřebujete.

### **Dají se ale všechny potřebné IT služby takto komoditizovat?**

To, co zcela nelze, jak vy říkáte, komoditizovat, jsou individuální IT služby. Ty musíme rozčlenit na strategické a nestrategické. Strategické jsou ty, které si ponecháte uvnitř firmy, a jsou pro vás důležité. Ale musíte být přísný na to, co může či nemůže dělat specializovaný partner. Následně je důležité vyřešit otázku, kdo je zodpovědný za integraci, kdo bude garantovat, že to celé tak nějak hraje dohromady. Pokud to je interní člověk, musí mít velkou důvěru majitele. Jinak bude nosit návrhy, které budou pohodlné pro něj, ale z pohledu funkčnosti to bude pro vaše podnikání nesmyslné. Myslíme si, že nastala doba, kdy lze skutečně IT převzít externě jako celek nebo aspoň jeho část. My se v AutoContu snažíme už 3 roky pracovat na tom, abychom pro firmy, které dozrály do stavu, že chtějí mít IT jako jednu z infrastrukturních částí svého podnikání, byli dlouhodobým partnerem.

### **Jak doporučujete s tématem dosažení adekvátního a efektivního provozu IT ve firmě fakticky začít?**

Na IT je potřeba se začít dívat jednoduše. Dobře se zamyslete, jaké služby budete poskytovat interními zdroji a jaké nakoupíte na externím trhu. Nebojte se položit si v této oblasti složitější otázky, zkuste si na ně tvrdě se společníky či manažery z vedení firmy odpovědět. Řekněte si, zda fungování IT, tak jak ho máte ve firmě nastaveno, je správné, jestli by to nešlo dělat jinak. Začněte tím, že se na vaše IT necháte podívat někoho zvenku, komu důvěřujete. Udělá vám analýzu a vy si uděláte srovnání, jestli do IT nedáváte málo nebo hodně. Teprve nad touto finanční analýzou si můžete říct, jestli něco potřebujete změnit nebo ne. ■



# Daří se vám po práci kvalitně odpočívat?



Ať je vaše práce náročná fyzicky nebo duševně, efektivní relaxaci si zasloužíme všichni. Volný čas po skončení pracovní doby by měl být protipólem aktivity, kterou v průběhu dne vykonáváte. Pokud se věnujete duševní činnosti, je vhodné zařadit pohybovou aktivitu, pracujete-li fyzicky, vaše tělo ocení klidnější formy relaxace jako např. saunování, plavání nebo návštěvu solné jeskyně.

Díky prevenci předejdete nemocem, posílíte imunitu a zlepšíte fyzickou i psychickou kondici. Zapijte se i vy do programu MultiSport a využijte zvýhodněných cen těchto aktivit.

## Kam s kartou MultiSport vyrazit?

Pro letošní sezónu máme připravenou téměř stovku wellness center, kde můžete své tělo hýčkat. Vybrali jsme pár tipů...



### SAUNA SPOT DVORCE, PRAHA

Doplatek s MultiSport kartou je jen 100 Kč. Více informací na [www.saunaspot.cz](http://www.saunaspot.cz)



### SAUNOVÝ SVĚT SAUNIA, PRAHA

S MultiSport kartou doplatek pouze 100 Kč. Více informací na [www.saunia.cz](http://www.saunia.cz)



### WELLNESS CENTRA INFINIT, BRNO

S MultiSport kartou můžete navštívit v Brně dvě pobočky, a to Infit Maximus wellness & SPA s doplatkem 168 Kč a Infit wellness a fitness s doplatkem 123 Kč. Více informací na [www.infinit.cz](http://www.infinit.cz)



### WELLNESS CENTRA INFINIT, PRAHA

I v Praze navštivte síť wellness center Infit - Infit Wellness Hotel Step na Praze 9 a Infit SPA na Praze 7. Pro obě pobočky s vaší MultiSport kartou platí doplatek jen 123 Kč. Více informací na [www.infinit.cz](http://www.infinit.cz)



KOMPLETNÍ PŘEHLED PARTNERŮ MULTISPORT NAJDETE NA [www.multisport.cz](http://www.multisport.cz)

#### Co je to program MultiSport?

Jedná se o relaxační a sportovní program pro zaměstnance, jehož výhody můžete čerpat každý den. Na více než 1400 místech v ČR i SK na vás čeká aktivní odpočinek v podobě 40 druhů aktivit (bazény, fitness, solná jeskyně, wellness, zdravotní cvičení a mnoho dalšího). Díky kartě MultiSport máte každý den jeden volný/zvýhodněný vstup na kterékoliv místo partnerské sítě sportovních a relaxačních zařízení.





# VŠTVS PALESTRA

## otevívá nový studijní program:

# MBA „SPORTOVNÍ MANAGEMENT“

Soukromá vysoká škola PALESTRA nabízí tři bakalářské a jeden magisterský program se zaměřením na wellness, sport, sportovní diagnostiku, výživu a organizaci volnočasových aktivit. S majitelem školy Mgr. Pavlem Špačkem jsme mluvili i o tom, že od letošního roku přibyl do nabídky zcela nový program, MBA studium oboru Sportovní management. TEXT a FOTO: Tomáš Mirovský



Majitel Palestry  
Mgr. Pavel  
Špaček

### Můžete nám svou školu představit?

Palestra vznikla v roce 1990 jako středisko rekvalifikační, jako první jsme začali pořádat kurzy Sportovní masáže. Postupně jsme pořádali více než 20 akreditovaných kurzů a mnoho dalších seminářů z oblasti regenerace, sportovních a volnočasových aktivit. Během let jsme přecházeli na delší studia, nejdříve jednoholeté a potom dvouleté pomaturitní studium, od roku 1996 pak vyšší odbornou školu (která funguje dodnes) a od roku 2004 máme Vysokou školu tělesné výchovy a sportu Palestra. Od počátku jsme sídlili na Praze 8 a 9 a vyučovali v pronajatých prostorách. V posledních letech máme jednu budovu školy v Hostavicích a jednu budovu ve Kbelích. Tu jsme v roce 2013 koupili a v letech 2015–2016 proběhla dostavba nové budovy, díky čemuž vznikl velký areál školy, který do budoucna plánujeme ještě dále rozšiřovat.

**Nákup vlastní budovy a dostavba nové části jistě není levnou záležitostí. Znamená to, že se Palestře daří?**

Počet studentů Palestry se každoročně

zvyšuje, letos u nás studuje více než 550 studentů. A tento růst vyžaduje i zvýšené prostorové nároky. Rozvoj areálu probíhá ve dvou fázích. První byla přístavba jižní části budovy spojená s rekonstrukcí budovy stávající. Druhá fáze se bude týkat nástavby dalšího patra na stávající budově.

### V letošním roce jste otevřeli nový typ studia, program MBA. Můžete jej ve stručnosti představit?

MBA program rozšiřuje a doplňuje nabídku stávajících programů, které se dají na Palestře studovat. Nejedná se jen o další typ studia, ale především o rozšíření o program cíleně zaměřený na management a marketing na vysokoškolské úrovni.

Naším cílem je, aby se program stal uznávaným a vysoce kvalitním a poskytoval svým absolventům vzdělání ve sportovním managementu na úrovni, která je konkurenceschopná v mezinárodním kontextu.

Rádi bychom svým studentům nabídli vzdělání, které jim umožní být připraveni na výkon odpovědných funkcí ve vedení společností anebo v pracovních týmech, kde budou platnými členy s potřebnými rozhodovacími anebo výzkumnými zkušenostmi.

V programu přednášejí jak akademičtí pracovníci Palestry, tak i odborníci z jiných škol, např. VŠE v Praze, Masarykovy univerzity v Brně a dalších. Tyto lektory doplňují odborníci z praxe, jsme domluveni na přednáškách odborníků z Českého olympijského výboru, České televize,

běžecké ligy RunCzech, Ministerstva školství, Českého svazu ledního hokeje a dalších. Právě blízké provázání teorie a praxe považujeme za jeden z nejdůležitějších bodů pro to, aby měl nový program úspěch.

### Kde se zájemci dozví o programu MBA více?

Informace o všech možnostech studia najdete na [www.palestra.cz](http://www.palestra.cz), kde jsou také termíny dnů otevřených dveří. Rádi vás u nás na Palestře přivítáme!



**PALESTRA®**  
Vysoká škola tělesné výchovy a sportu



# PROČ JSOU DŮLEŽITÉ CECHY

**ZEMĚ, KTERÁ NEMÁ DOBRÁ ŘEMESLA,  
JE ODSOUZENÁ K EKONOMICKÉMU NEÚSPĚCHU**



Řemeslo a cechovní život pod taktovkou prezidenta Hospodářské komory Vladimíra Dlouhého opět získávají svou prestiž a úctu v české společnosti. Respekt k dobrým řemeslníkům vyjádřil také prezident země Miloš Zeman. Na Pražském hradě přijal přes 50 představitelů cechů a živnostenstev sdružených v Hospodářské komoře.

TEXT: Miroslav Diro, Hospodářská komora České republiky FOTO: Fotoarchiv KPR, Hana Brožková



„Proč proboha máme učební obory s maturitou, když daleko důležitější a daleko úctyhodnější by byla mistrovská zkouška,“ poznamenal prezident ČR během zhruba hodinového setkání s cechy na Hradě v listopadu 2016. Podle prezidenta má řemeslo zlaté dno a ti, kdo se honosí maturitou, ale neumějí svoje řemeslo, jsou odsouzeni k tomu, aby skončili na úřadech práce. To je také důvod, proč podporuje zavedení mistrovských zkoušek. „Pan mistr - to bylo v minulosti nějaké označení, označení plné úcty,“ řekl prezident s tím, že si váží, že jej přišli zástupci cechů navštívit a že jim může vyjádřit i on svou úctu osobně. Ústředním tématem neformální diskuse byl nezájem mládeže o učňovské obory, překážky při jejich praktické výuce v dílnách či nedostatek kvalifikovaných lidí ve firmách. Hlava státu si tak vyslechla zásadní problémy, se kterými se živnostníci a řemeslníci musejí při výkonu svého povolání potýkat. Prezident

## „Pan mistr bylo dříve označení plné úcty.“



Zeman podpořil imigraci kulturně blízkých lidí, třeba z řad ukrajinských občanů, zároveň ale upozornil, že na úřadech práce je i přes rekordně nízkou nezaměstnanost na 380 tisíc lidí bez práce a ty je potřeba do pracovního procesu vhodně vytvořeným tlakem zapojit také. To potvrzují i zaměstnavatelé. Potýkají se ale s nedostatečnou kvalifikací uchazečů evidovaných na úřadech práce. Miloš Zeman nezůstal jen u slov a nabídl pomocnou ruku. Na svou příští schůzku

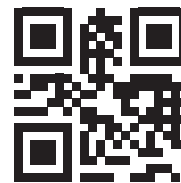
s ministryní školství Kateřinou Valachovou si od zástupců jednotlivých cechů vyžádal podklady k projednání.

„Přeji si, aby vaše cechy prosperovaly, aby měly úctu občanů, a jestli si někdo bude chtít přečíst Vergilia v originále, tak ať to udělá, ale ať je dobrý řemeslník, protože to je základ jeho podnikání. Země, která nemá dobrá řemesla a tedy ani dobré cechy, je totiž odsouzená k tomu, aby byla ekonomicky neúspěšná,“ řekl na závěr prezident Zeman. ■



^  
Prezident Hospodářské komory ČR Vladimír Dlouhý s prezidentem České republiky Milošem Zemanem.

◀  
Přijetí zástupců cechů a společenstev začleněných v Hospodářské komoře na Pražském hradě.



# ABYS MOHL JÍT DÁL, MUSÍŠ BÝT SILNÝ DOMA V REGIONU

**RADÍ VÁCLAV VĚTROVEC, ŘEDITEL A MAJITEL  
BENEŠOVSKÉ SPOLEČNOSTI VETOS DVEŘE  
A ZÁRUBNĚ S.R.O., VÝZNAMNÉHO DODAVATELE  
NEJEN DVEŘÍ, PODLAH A OKEN.** TEXT: Petr Šlejmar FOTO: Michael Kratochvíl



## **Co vás motivovalo začít podnikat?**

Začal jsem poměrně brzy. Učil jsem se truhlářem a během toho začal melouchařit. Zakrátko, v roce 1988, jsem si na tehdejší národní výboře zřídil povolení provozovat živnost. Od té doby jsem to už nezastavil. Navíc v roce 1991 jsem odešel na čtyři roky do Rakouska na zkušenou. Po návratu v lednu 1996 jsem založil Vetos a letos jsme oslavili dvacáté výročí fungování firmy.

## **Jak moc významná pro vás byla zahraniční zkušenost?**

Rakousko pro mě bylo klíčové z hlediska přístupu k řemeslné práci a jejího vnímání. Zpětně ale vidím, že ohledně managementu a vedení firmy to zas až taková zkušenost nebyla, protože jsem pracoval v malé firmě. Proto kdybych měl dnes někomu doporučit jít ven, tak rozhodně do větší společnosti. Lépe se zde člověk naučí nejen práci, ale právě organizaci, vedení a vztahy mezi jednotlivými články. V malé firmě většinou funguje jednostupňové řízení. Sám jsem svojí firmu tak také deset let vedl a zpětně vidím, že to nebylo úplně ideální.

## **Jak jste se tedy naučil řídit firmu?**

Měl jsem štěstí. V devadesátém sedmém jsem začal spolupracovat s jednou rakouskou firmou. Všiml jsem si, že stále absolvují nějaká školení. Dostal jsem od nich kontakt na firmu, poskytující manažerské kurzy u nás. Začal jsem se u nich vzdělávat a tak pronikal do skutečného řízení firmy.

## **Jak těžké byly začátky podnikání?**

Neregistroval jsem překážky. Bylo to obrovské nadšení a elán. Obětoval jsem tomu vše. Pracovat, pracovat, pracovat.. To pro mě byla hlavní součást podnikání. Možná to je pro mě takový americký sen.



Začínali jsme ve dvou lidech v garáži, to byla naše první truhlářská dílna. Deset metrů dlouhá a dva a půl metru široká.

### **Začínali jste s klasickou truhlářskou výrobou?**

Ano, zprvu to tak bylo. Měl jsem ale ideu, že už nebudeme vyrábět dveře my, ale nějaký výrobní závod a my je budeme montovat. Chtěl jsem vybudovat vzorkovnu, kam by se zákazníci chodili podívat. V devadesátých letech na to ještě nebyli lidé zvyklí. Postupně se ale vize ukázala jako fungující model a truhlářskou dílnu jsem úplně zrušil. Nakoupili jsme vzorky dveří a podlah, ze kterých si zákazníci mohli vybrat a my prováděli instalaci. Úplně finálně se do této podoby Vetos přerodil do roku 2000.

### **Co vše dnes zahrnuje vaše nabídka a co je pro vás číslo jedna?**

Dveře, okna, koupelny, půdní schody a mobilní přičky. Nejsilnější jsme v segmentu dveří a zárubní. Dodáváme tisíc kompletů měsíčně pro všechny kategorie klientů.

### **Jaký je poměr vašich zákazníků?**

Koncoví spotřebitelé dělají 32%, developerské projekty jsou 41%, zbytek znamenají klasické stavební firmy. Zajímavé je, že koncoví zákazníci k nám jezdí i z velkých vzdáleností. Dbám ale samozřejmě na to, abychom byli hlavně u nás v regionu nejsilnější. Říkám, že abych mohl jít dál, musím být silný doma.

### **Kdo jsou vaši dodavatelé?**

Vyrostli jsme na českých výrobcích. Ale najednou přišlo období, kdy nám třeba nestačili dodávat a my začali hledat dodavatele ze zahraničí. Orientovali jsme se zejména na Německo. To, že jsme začali spolupracovat s těmito dodavateli, považuji i za zásadní milník. Je to úplně jiný vztah. Od počátku jsem byl pro ně partner se vším všudy. Zároveň jsme měli možnost získat know-how letitých rodinných firem.

### **Které roky byly nejsložitější?**

Možná to bude znít ješitně, ale my jsme třeba krizi vůbec nepoznali. Když poslední hospodářská krize kulminovala, měli jsme největší obraty. Bylo to díky širokému portfoliu výrobků. Pak si také myslím, tím že jsme vzešli z ničeho, z té původní garáže, byl jsem naučený dít a to jsem přenášel na zaměstnance. Tvrdě jsme pracovali a ta krize nás nezasáhla. Poznali jsme ji ale jinak. V roce 2009 jsme dělali

velký bytový komplex u Prahy a generální dodavatel stavby nám nezaplatil pět a půl milionu. To bylo pro nás tenkrát opravdu velmi těžké období.

### **Jak hodnotíte současnou dobu?**

Běží to, stavebnictví funguje. Musím říci, že se i zvedla etika. Přesto mě ale trápí, že je u nás velmi nízká vymahatelnost práva. Bohužel řešíme několik kauz, kdy jsme například dodali zboží na stavbu, nedostali jsme po několika letech zaplacení a nemůžeme se ničeho domoci. Toto je jediná věc, která mi v Čechách vadí. Kromě toho se ale netrápím ničím. Dívám se na věci z pohledu příčiny. To, že si případně nastavím špatně podmínky s obchodním partnerem či dodavatelem, který mi neplní termíny, to beru tak, že jsem si špatně zvolil. Naučil jsem se jednu věc. Vždy na konci roku si projdu všechny pravidelné zákazníky a s těmi, který mají stále se opakující špatnou platební nebo dodavatelskou morálku, se zkrátka rozejdu. A smažu třeba historii, která trvala deset let. Nehodlám podporovat nečestnosti. Stával bych se pak sám jejich součástí a to já nechci. To samé platí ohledně personálu i mezilidských vztahů. Když jsem zvolil tento přístup, nesmírně se mi ulehčil život. Zároveň to má v podnikatelské rovině i druhotný efekt. Je to nejlepší boj s konkurencí. Ty neplatiče zkrátka poslat k nim!

### **Snažíte se tedy vše řešit hned?**

Každý náboj nebo neshoda se musí vyřešit. Hned, rychle. A úplně to vyčistit. U nás máme pravidelné meetingy, kde řešíme veškeré problémy. Pokud cítím nějakou starost zaměstnanců, snažím se zjistit, co vše za tím je. V tomto jsem se i názorově rozcházel s manželkou. Říkala mi, že bych se neměl zajímat o jejich soukromí. Myslím si ale, že musím plně naslouchat jejich problémům. Pracuje zde plno lidí, kterých si skutečně vážím.

### **Jaký jse šéf a jak motivuje své zaměstnance?**

Myslím, že mě vnímají pozitivně. Můžu říci, že je mám rád, ale já k nim cítím doslova lásku. A je jedno, jestli je to skladník, montér nebo kolegové z obchodního oddělení. Dělán ze zaměstnanců příčinu a nikoliv efekt. Řada šéfů vytváří z lidí efekt, často je záměrně kritizují, zatlačí a zašlapou do země. To je mi cizí. A jak je to s motivací odměňováním? U nás je vše řízeno úkolem. Třeba skladník má plat daný od toho, kolik naskladní, vyskladní a přerovná dveří.

Za vše má danou položku, čím víc jich udělá, tím více si vydělá. Obchodník zase z prodaného objemu, účetní podle toho, kolik zaúčtuje řádků. Hodnocení se snažíme dělat týdně a obchodní týden máme od čtvrtka do čtvrtka, aby se ještě stačilo říci, co je nutné před víkendem udělat. Vyhlašujeme třeba pracovníka týdne, Důležité je vnímat zaměstnance jako lidské bytosti a ne pouze pracovní sílu.

### **Jste rodinná firma?**

Ano, manželka je se mnou ve firmě od samého začátku a je obchodní ředitelkou společnosti. Když jsem pracoval v Rakousku, bydleli jsme spolu v chatičce na česko-rakouském pohraničí. Denně jsem dojížděl do práce za hranice a občas se i musel v zimě prohrabávat sněhem, abych vůbec dojel. Po zkušené v Rakousku jsme se vrátili zpět domů do Benešova, kde jsem si na zahradě u domu postavil tu malou první dílnu. Měl jsem svůj rakouský sen, kdy majitel firmy žije hned vedle provozovny. Od té doby uběhlo už dlouhých dvacet let, Vetos má více než padesát zaměstnanců, velké moderní sídlo a dnes s námi pracuje už i jedna z našich dvou dcer.

### **Jak očekáváte letos obraty?**

Čekáme nárůst 20% a troufnu si říci, že v obratu půjdeme hodně přes sto milionů. Zisk jsme zvedli o 17%, hlavně díky spolupráci s Německem, které mě inspiruje.

### **Je tedy tamní podnikání váš vzor?**

Říkám si, proč jsou tak úspěšní? Faktem je, že se jedná třeba už o čtvrtou generaci rodinné firmy. Navíc mezi sebou umí spolupracovat. Firmy v oboru stavebnictví na úrovni regionů se skutečně podporují. Naštěstí už to přichází pomalu i k nám. Mám několik stavebních firem, kde z obchodního vztahu vznikl i vztah osobní. Máme nastavené podmínky výhodné pro obě strany a dokážeme dlouhodobě spolupracovat, aniž by naši partneři koukali, zda neseženou třeba v Polsku levnějšího dodavatele. V tom vidím obrovskou sílu a tak si myslím, že by to mělo být. ■



# CENY STŘÍBRNÝ LUKOSTŘELEC – ČR

Ve čtvrtek 3. listopadu 2016 byly na slavnosti v pražském Obecním domě vyhlášeny vítězové prvního ročníku soutěže Stříbrný Lukostřelec – ČR, jejímž cílem je představit a podpořit projekty, které napomáhají rozvoji česko-ruských vzájemných vztahů. Cena Stříbrný Lukostřelec byla v Rusku zřízena v roce 1997 a zúčastnilo se jí dosud více než 4000 projektů. Prvnímu ročníku ocenění Stříbrný Lukostřelec – ČR udělil záštitu prezident České republiky Miloš Zeman. Osobností roku byl vyhlášen pan Karel Gott, který přítomné hosty pozdravil formou video pozdravu. Během slavnostního večera vystoupil mimo jiné také Pianista roku 2015 Tomáš Impellizzeri.

Do 1. ročníku soutěže bylo nominováno celkem 26 projektů v 7 kategoriích. Vyhlášena byla dále osobnost roku a udělena také jedna speciální cena. Vítězové získali figurku Stříbrného lukostřelce v originálním provedení.

## Vítězné jednotlivých kategorií soutěže Stříbrný Lukostřelec ČR 2016:

### Historické dědictví

Kaliningradské oblastní historicko-umělecké muzeum - výstava Pruské cesty Karla IV.

### Mezikulturní komunikace

Alšova jihočeská galerie – výstava Ilja Rjepin a ruské umění

### Byznys a obchodní komunikace

Společnost PETROF – 150 let spolupracuje s Ruskem

### Cestovní ruch a lázeňské programy

cena nebyla udělena

### Vzdělávací programy

Mezinárodní kulturní institut Klíč – projekt Povídejme si rusky!

### Mediální komunikace

Spisovatelka Lenka Procházková – článek Živé duše – portál inosmi.ru

### Sport

Royal Golf Club Mariánské Lázně - získávání zájmu ruských turistů o golf

### Osobnost

Karel Gott

### Speciální cena

Česká asociace rusistů, Česko-ruská společnost - festival ARS-Poetika, Puškinův památník



Vyhlášení proběhlo v reprezentativním prostředí Obecního domu



Na snímku zleva: František Masopust (Komora pro hospodářské styky se SNS), Denis Sabitov (Kynšperský pivovar), Zuzana Ceralová Petrofová (PETROF), Boris Kogun (Pražský expres), Elena Trakalo (MoneyPolo)

### Vedoucí zastoupení ceny Stříbrný Lukostřelec – ČR

Mgr. Elena Sorokina

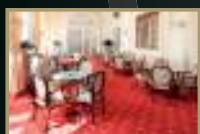
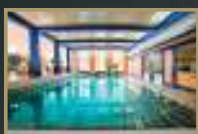
Web: [www.lukostrelec-pr.cz](http://www.lukostrelec-pr.cz)

## Spa & Wellness v Karlových Varech

MEDICAL WELLNESS A WELLNESS PROGRAMY  
V NÁDHERNÉM PROSTŘEDÍ HOTELU IMPERIAL.

Splníme Vaše nejnáročnější požadavky.  
Rezervujte na

[www.spa-hotel-imperial.cz](http://www.spa-hotel-imperial.cz)



Hotel Imperial | \*\*\* Superior • Libušina 1212/18, 360 01 Karlovy Vary, Česká republika  
e-mail: [reservation@spa-hotel-imperial.cz](mailto:reservation@spa-hotel-imperial.cz) • tel.: +420 353 203 113 • [www.spa-hotel-imperial.cz](http://www.spa-hotel-imperial.cz)

Member of Imperial Karlovy Vary



HOTEL IMPERIAL  
Spa & Health Club

Najdete nás na:





# MAPA ÚSPĚCHU

## Speciál časopisu CZECH TOP 100 FORUM

### Příběhy firem, které změnilly tvář české ekonomiky



USPĚLA VE SVĚTĚ MUŽŮ. Marta Nováková, majitelka IT společnosti U&Sluno, si nebrala servítky ani tvář v tvář prezidentovi Billu Clintonovi. Čtěte na straně 54.



ČESKÝ UNICORN HLÍDÁ VELKÉ BRITÁNII ELEKTŘINU POD VODOU. Britský premiér David Cameron z toho byl trochu v šoku. Čtěte na straně 46.



MARLENKA PŘEKVAPILA CUKRÁŘSKÝ SVĚT. A to nejen unikátním staroarménským receptem, ale i tunovou replikou kostela z medu. Čtěte na straně 48.



KYBERZLOČINCI JSOU TADY. Příběh První Certifikační autority, která je evropským leadrem bezpečné elektronické komunikace. Čtěte na straně 50.

## STAŇTE SE I VY SOUČÁSTÍ MAPY ÚSPĚCHU!

Zapojte se do unikátního celostátního projektu společnosti CZECH TOP 100 a našich mediálních partnerů



- Již třetím rokem mapujeme úspěšné české či v Česku působící společnosti
- 58 příběhů již odvysílala Česká televize a publikovala nejvýznamnější česká média
- Regionální televize CZ přináší a reprizuje každý týden příběhy z Mapy úspěchu
- Právě teď vydáváme již druhý díl knihy Mapa úspěchu v prestižním nakladatelství Mladá fronta

Pro více informací si klikněte na [www.mapauspechu.cz](http://www.mapauspechu.cz)

či přímo kontaktujte Aleše Pospíšila, viceprezidenta CEZCH TOP 100, [ales.pospisil@czechtop100.cz](mailto:ales.pospisil@czechtop100.cz).



# UNICORN: GIGANTEM OD NULY (A JEDNIČKY)

## VLADIMÍR KOVÁŘ VYBUDOVAL UNICORN NA ZELENÉ LOUCE

Největší český softwarový dům Unicorn (v překladu jednorožec) působí na českém trhu již 26 let a pracuje pro klienty ve 25 zemích světa. TEXT: Kamil Miketa FOTO: UNICORN



„Svět kolem nás propojuje miliardy lidí s desítkami miliard věcí na internetu,“ říká Vladimír Kovář, zakladatel a majitel společnosti Unicorn

Český technologický gigant zaměstnává přes 1400 lidí, z nichž někteří jsou firmě věrní více než 20 let. Věnuje se projektům pro řadu odvětví - bankovníctví, pojišťovnictví, energetiku a utility, komunikace, média, výrobu, obchod i veřejnou správu.

Když v roce 1990 Unicorn vznikl, stál na jediném muži, jehož vliv je patrný doposud. Management Unicornu prošel jeho školou a Vladimír Kovář nyní často říká: „Dnes už to dělají lépe než já sám.“

### 10 PRINCIPŮ PRO ÚSPĚCH

Základy společnosti tvoří 10 klíčových principů. Patří mezi ně například systémový přístup, delegace kompetencí, férové vztahy se zákazníky, spolupracovníky a dodavateli. „Využíváme obrovské množství vysoce odborných dovedností, které jsou připraveny pro rutinní operace. Vedle toho máme také

řadu unikátních postupů, které nám pomáhají být výrazně lepší, než je na trhu obvyklé. Je to velká konkurenční výhoda,“ vysvětluje Vladimír Kovář.

Rok co rok vzniká ve vývojových dílnách Unicornu přes 100 nových projektů a nově verze se dočká stejný počet softwarových systémů. K tomu odvádějí vývojáři skoro půl milionu hodin vysoce kvalifikované práce v dresu klientů.

„Jsme hrdým dodavatelem více než 300 oborových leaderů z celé Evropy. S řadou z nich spolupracujeme již více než 15 let,“ doplňuje.

**„Přál jsem si firmu s komínem, která něco vyrábí. Teď se žívím nulami a jedničkami a taky to není úplně špatný.“**

### ČESKÝ PODPIS NA SVĚTOVÝCH ZNAČKÁCH

Tradičním polem působnosti Unicornu je oblast bankovníctví. Více než 30 finančních institucí z celé střední Evropy využívá jeho frontendové systémy. S řešeními Unicornu se potkáte na pobočkách velkých bank i při prodeji bankovních produktů. Své využití mají i řešení Unicornu pro podporu

poskytování úvěrů a komunikaci mezi klientem a bankou. Stále častější jsou také moderní řešení pro multikanálový přístup ke klientům nebo podpůrné systémy pro business intelligence a sofistikovaný manažerský reporting. Druhým firemním pilířem jsou informační systémy, řídicí obchodování s elektrickou energií. Zhruba 70 % elektrické energie v Evropě se dostává od výrobců ke spotřebitelům právě díky softwaru Unicornu. Systém Damas má na starosti obchodování s elektřinou v Česku, na Slovensku, ve Švýcarsku, v Itálii či Rumunsku a také přeshraniční obchody s energií pro většinu balkánských zemí. Řídí také přenosy energie mezi Británií a Nizozemskem. Zatímco přenosy energií probíhají hluboko pod hladinou moře, komplikované obchodní scénáře mapuje a řídí počítač.

Významná je i oblast podpory výrobních a obchodních společností. Například ŠKODA Auto komunikuje s dealery po celém světě prostřednictvím softwaru Unicorn. Společnost Mitas zase prostřednictvím e-commerce řešení vyvinutého Unicornem prodává pneumatiky po celém světě.

### MAJÍ VLASTNÍ UNIVERZITU

Nedílnou součástí Unicornu je Soukromá vysoká škola Unicorn College, poskytující propracovaný systém vzdělávání. Úzká provázanost školy s projektovými a vývojovými centry, která řeší každodenní problémy zákazníků z celého světa, má silný vliv na studijní program. Škole dovoluje sledovat nejnovější trendy a přizpůsobovat jim výuku. Firmě škola poskytuje vynikající laboratorní zázemí pro výuku moderních řešení v informačních a komunikačních technologiích. Studijní program je díky tomu skutečně efektivní a vychovává



absolventy, kteří nemají problém uplatnit se na pracovním trhu. Absolventi Unicorn College jsou ceněnými členy týmů v řadě počítačových i konzultantských společností po celé Evropě.

### SMĚŘUJÍ DO SVĚTOVÉ ŠPIČKY

„Stali jsme se jednou z nejvýznamnějších firem v Česku a expandovali na evropské trhy. Chceme ale víc. Naším dlouhodobým cílem je zařadit Unicorn mezi světové dodavatele informačních systémů s miliony uživatelů po celém světě. Ve střednědobém horizontu chceme být významným evropským poskytovatelem ICT s vlastními softwarovými řešeními a dosáhnout obrátu 100 milionů euro,“ říká Jan Jaroš, generální ředitel Unicorn Systems.

### JEDNOROŽEC S JINOU DNA

Hybnou silou úspěšné firmy, mířící do světové špičky, je management firmy. Je pečlivě vybrán z obrovského množství lidí, kteří firmou prošli. Spolupracovníci dostávají kočárky při narození dítěte, tykají si, hodně času tráví s majitelem firmy na horách ve Francii nebo v Chorvatsku u moře.

„Jedenáct lidí se mnou pracuje přes 20 let, sedmdesát přes 15 let, dvěstě dvacet pět kolegů je tu více než 10 let. Pro hodně mých kolegů je Unicorn podstatnou součástí jejich života. A vybrali si ho dobrovolně. To je přece super, ne?“ dodává Vladimír Kovář. ■

## HLÍDAJÍ ANGLII ELEKTŘINU

Když bývalý britský premiér David Cameron před nedávnem položil Vladimíru Kovářovi, zakladateli a majiteli společnosti Unicorn, otázku, čím se vlastně jeho firma zabývá, stručně mu odpověděl, že vyrábí software pro velké podniky.

„Dobře, ale co konkrétně?“ nedal se odbýt britský premiér.

„Tak třeba Velká Británie má svoji elektrickou energetickou soustavu propojenou s kontinentem podmořskými kabelemi. A to, kdy a kolik elektřiny teče z kontinentu na ostrovy nebo naopak, řídí náš software. Zjevně zaskočený premiér se nervózně pousmál a zeptal se, jestli náhodou nejsme pro Velkou Británii bezpečnostním rizikem,“ vzpomíná šéf Unicornu.



Za 26 let firmou prošlo 20 000 vysokoškoláků z Česka a Slovenska. Polovina z nich tu pracovala déle než rok.

## UNICORN A.S. V DATECH

- MAJITEL Akciová společnost, 100 % vlastněná v ČR
- ZALOŽENÍ Červen 1990
- PŮSOBIŠTĚ Praha, Brno, Hradec Králové, Plzeň, Ostrava, Zlín, Mladá Boleslav
- ZAMĚŠTNANCI 1225
- SEGMENT TRHU Vývoj informačních systémů pro 25 zemí
- OCENĚNÍ

IBM Technologický partner roku 2015 v kategorii Cloud Middleware Solutions

1. místo - FlowArt v kategorii podnikový software, v soutěži IT produkt 2015

1. místo - Rozvoj open source technologií, Red Hat Rising Star of the Year 2014

■ OBRÁT 2015 1,9 miliardy Kč



Týmový duch v pojetí Unicornu

# TAJEMSTVÍ MARLENKY VYVOLALO REVOLUCI V CUKRÁŘSTVÍ

## GEVORG AVETISJAN O CESTĚ Z ARMÉNIE NA VRCHOL

Do Frýdku-Místku přišel na přelomu tisíciletí. Vystudovaný designér nejdříve marně zkoušel v Ostravě sehnat zaměstnání ve své profesi. TEXT: Kamil Miketa FOTO: ARCHIV MARLENKA



Medový dort podle rodinné arménské receptury

„Když za mnou přijela sestra, poprosil jsem ji: Zkus upéct náš rodinný koláč. Poslechla mě a dort jsem odnesl kamarádovi do kavárny. Večer mi volal: Upeč mi další, už se snědl. A upeč jich rovnou víc!“  
Pět let od prvního dortu, který dostal jméno Marlenka po jeho dceři, už Gevorg zaměstnával 150 lidí. Ti za rok upečou cca 2 miliony kusů. Chutnají už nejen v Čechách a na Slovensku, ale třeba i v Číně, USA, Saudské Arábii či Jižní Koreji.

### SVĚT DOBÝVÁ UNIKÁTNÍM RECEPTEM

Medové dezerty Marlenka, které jsou vyráběny podle staroarménské rodinné receptury Gevorga Avetisjana, jsou celosvětovým unikátem. I když má výroba medových dortů dlouholetou tradici, jeho výrobky způsobují v cukrářském světě doslova revoluci. Doposud žádný dort nebo zákusek s mléčně karamelovým krémem, vláčným a šťavnatým korpusem nemá trvanlivost 90 dní při teplotě do 24°C či 8 měsíců při teplotě do 8°C. A co je také důležité, výrobky Marlenka zůstávají i po této době stále stejně vláčné, jemné a chutné, jako by byly vyrobeny právě teď, i bez použití konzervačních

látek a syntetických přísad. Své chuťové pohárky ale můžete podráždit i stejnojmennými medovými kuličkami nebo Napoleonkami - nadýchanými křehkými zákusky, medovým snackem, roládami či pachlavou, tradičním arménským zákuskem z listového těsta, medu a vlašských oříšků. Specialitou jsou i zdejší zdobené či svatební dorty Exclisiv, nebo vlastní značka kávy.

„Když si u mě poprvé objednali deset dortů najednou, bylo to jako dnes deset kamionů. Veliká radost...“

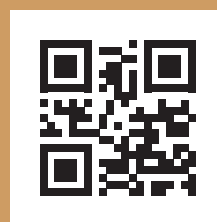
### PODEPSÁNO SRDCEM A LÁSKOU

Gevorg Avetisjan získal řadu prestižních ocenění včetně dvojnásobného Podnikatele roku v letech 2013 a 2014. Je skutečným inovátorem a průkopníkem v cukrářské výrobě, a to i v celosvětovém měřítku. „Klíčem k úspěchu je to, že vyrábíme od srdce a s láskou. Naším cílem je, aby si zákazníci pochutnali na kvalitních a výjimečných medových produktech. Výsledkem našeho snažení je pak to, že výrobky Marlenka jsou dnes oblíbené a vyhledávané ve 40 zemích světa,“ uzavírá muž, který přišel ze země, kde

válka jeho domoviny s Azerbajdžánem o Náhorní Karabach ještě zdaleka nekončí. A stejně tak nejistý je její vítěz. Jeho medové dorty však ve vítězném tažení cukrářským světem stále pokračují.

## MARLENKA V DATECH

- ZALOŽENÍ 2003
- PŮSOBIŠTĚ Frýdek-Místek, Česká republika
- POČET ZAMĚSTNANCŮ 224
- SEGMENT TRHU Potravinářská a cukrářská výroba
- OBRAT SPOLEČNOSTI 2015 350 milionů Kč
- PŘEDPOKLAD OBRATU 2016 410 milionů Kč
- EXPORT do 40 zemí světa
- OCENĚNÍ
  - 2013 - EY Podnikatel roku MS kraje a Zvláštní cena poroty
  - 2014 - EY Podnikatel roku MS kraje
  - 2016 - Vodafone Firma roku MS kraje 2016, Odpovědná firma MS kraje





## ZAŽIL JSEM I ČASY BEZNADĚJE, KDY JSEM MYSLEL, ŽE JE KONEC

Marlenka aneb Životní pouť se zázraky. Tak se jmenuje kniha o Gevorgiji Avetisjanovi. Neobyčejném muži, který odjel před válkou v rodné Arménii do Česka, aby po letech dřiny proslavil svou adoptivní vlast ve 40 zemích světa medovými dorty Marlenka, pečenými podle staré rodinné receptury.

### Probíhalo to hladce?

Ze začátku vůbec ne. Krizový okamžik nastal při přesunu do nové výrobní haly a spuštění výroby na nové výrobní lince. Pracovali jsme nonstop, ve dne v noci testovali, až se nám podařilo po několika měsících uvést linku do provozu. Je jedinečná, vyvinuli ji speciálně pro naše medové dorty. A je jediná svého druhu na světě.

### Co se vám vybaví, když si vzpomenete na své začátky?

Těch třináct let opravdu uteklo jako voda. Myslím si, že za tuto dobu jsme ušli velký kus cesty a jako firma prožili i výkyvy, protože cesta to rozhodně nebyla snadná. Zažil jsem i časy beznaděje, kdy jsem myslel, že je konec.

### Vyprávějte...

Velkou chvíli zklamání jsem zažil dvakrát. Poprvé, když jsem začal podnikat. Vlastně jsem pořád prodělával. Kvůli jednomu dortu jsem musel jet i třikrát z Frýdku-Místku do

Ostravy. Každý večer jsem si říkal: A končím! Druhým krizovým okamžikem byla stavba nové výrobní před sedmi lety, kdy se vše strašně komplikovalo. Měli jsme nové stroje, které jsme museli přizpůsobit výrobní lince. Dokonce i sami inženýři, kteří ty stroje vyrobili, si zpočátku vůbec nevěděli rady. V té době jsem měl fakt deprese. Nakonec musel přijet odborník až z Holandska, který linku zprovoznil a poté i řídil. Bylo těžké jej přemluvit, protože v Holandsku bral daleko více. Nakonec jsem ho přesvědčil, že i s nižší výplatou si v našem regionu bude žít lépe, než s tou vyšší v Holandsku. Zůstal tu celý rok, a až když viděl, že vše zvládneme, vrátil se domů.

### Jak byste definoval vizi a cíle vaší firmy do budoucna?

Je to jednoduché. Naším cílem je neustále zvyšovat export výrobků a seznamovat národy napříč celým světem s našimi tradičními medovými produkty. ■



Gevorg Avetisjan předává prezidentu Miloši Zemanovi dort s českým státním znakem.

## 3 TAJEMSTVÍ ÚSPĚCHU

1. Unikátní rodinná receptura. Dosud žádný dort nebo zákusek s mléčně karamelovým krémem, vláčným a šťavnatým korpusem neměl trvanlivost 90 dní při teplotě do 24°C nebo 8 měsíců při teplotě do 8°C.
2. Používání těch nejkvalitnějších surovin při výrobě. Jejich výrobky neobsahují žádné chemické přísady ani konzervační látky. Díky tomu splňují i ta nejpřísnější kritéria ve 40 zemích světa, kam exportují.
3. Investice do firmy v stamilionech. Za 13 let od vzniku firmy investovali do nových výrobních linek a technologií přes miliardu korun. Výsledkem je nejmodernější automatický provoz, schopný momentálně vyprodukovat přes 6 milionů výrobků ročně. V příštích letech se očekává několikanásobné navýšení produkce.

## MEDOVÝ KOSTEL MATKY BOŽÍ VÁŽIL PŘES TUNU!

Gevorg Avetisjan má rád výzvy. Tou největší prý zatím bylo upečení dortové repliky kostela Matky Boží ze 13. století, nacházejícího se v areálu arménského kláštera Noravank. Jeho tým ji vyrobil na oslavu 10. výročí společnosti Marlenka International v roce 2013. Dort vážil 1 tunu, měl rozměry 200 × 200 × 310 cm a výroba zabrala 14 dnů. „Nejsložitější bylo vymyslet konstrukci, která by ho udržela. Ale povedlo se a výsledek ohromil všechny hosty,“ vzpomíná.

Medová replika kostela Matky Boží ze 13. století



# I.CA: MUSÍME BÝT TAK RYCHLÍ, ABY NÁS NEKOPÍROVALI

ŘÍKÁ PETR BUDIŠ, GENERÁLNÍ ŘEDITEL I.CA

Sofistikované digitální loupeže citlivých dat či bankovních kont vypochoďovaly z pláten kin do reálného života. A ochrana elektronické komunikace se stává prestižní a životně důležitou záležitostí bank i státní správy.

TEXT: Kamil Miketa FOTO: Časopis Epocha a I.CA



I.CA vydává certifikáty s vlastním technologickým řešením na čipových kartách společnosti Giesecke&Devrient

První certifikační autorita, a.s. (I.CA) je českou společností, která se bezpečností elektronické komunikace začala zabývat již před dvaceti lety. Dnes je v této oblasti českým i evropským leaderem a její technologie využívají největší bankovní domy, nemocnice i státní instituce.

## E-PODPIS PROTI PODVODNÍKŮM

Projekt I.CA vznikl v době, kdy se elektronická komunikace stala součástí podnikání v České republice. Bylo to v období kupónové privatizace a začátků obchodu s akciemi. Proto bylo třeba vymyslet systém, v němž si obchodníci budou schopni rychle a především bezpečně předávat informace a provádět online obchody často milionových hodnot.

„A protože se tyto obchody uskutečňovaly ve vysokých finančních objemech, hrozilo velké riziko podvodů. Bylo potřeba vymyslet technologii, která by zajistila bezpečnost těchto obchodů na stejné úrovni, na jakou jsme zvyklí z bankovníctví. A tak jsme přišli s technologií elektronického podpisu, která bezpečnost těchto transakcí umožňovala,“ vysvětluje **Ing. Petr Budiš, Ph.D., MBA, generální ředitel I.CA.**

## BANKY ZJISTILY, ŽE NÁS POTŘEBUJÍ

Nebyla to snadná cesta. V roce 2000 začala I.CA nabízet své služby na otevřeném trhu. „Založili jsme první pobočku v Praze a prvních 16 měsíců jsme nabízeli naše služby a řešení firmám. Bez jediného úspěchu. Ale čas hrál pro nás. V té době se totiž začaly objevovat první kanály elektronického bankovníctví. A současně s nimi i první útoky na ně. Najednou začal být o naše

služby zájem. Banky totiž začaly rychle hledat systém, který již funguje, osvědčil se a hlavně jde rychle a za rozumné peníze implementovat,“ říká Petr Budiš.

V roce 2000 současně vstoupil v platnost Zákon o elektronickém podpisu a ten bezpečnostní technologie založené na elektronickém podpisu postupně zavedl i do elektronického bankovníctví, a to i v jeho nejmodernější mobilní podobě.

I.CA se tak díky technologickému předstihu stala leaderem nejen na českém, ale i evropském trhu ve svém oboru, ať již jde o elektronické certifikáty, časová razítka, technologie používané v čipových kartách a v poslední době i v projektu elektronického podpisu v mobilním telefonu.

## STAVÍME ELEKTRONICKÉ DOMY

„Snažíme se být první a v našich technologiích tak rychlí, aby nás konkurence nestihla kopírovat. Nejvíce zákazníků máme v sektoru bankovníctví, kde máme tu výhodu, že díky vlastnímu týmu vývojových pracovníků dokážeme uspokojit často atypické požadavky při implementaci našich technologií do bankovních systémů.

Dalším z důvodů, proč je naše firma úspěšná, je to, že naše produkty stavíme modulárně. Jako cihly, ze kterých postavíme dům,“ říká Petr Budiš. V čem tedy tkví hlavní přínos elektronického podpisu a dalších technologií I.CA? Klienti chtějí bezpečně komunikovat s bankou a přitom neztrácet čas chozením na pobočky. Anebo obchodovat na síti a získat důvěryhodným způsobem smlouvu. Či komunikovat se státní správou a nechodit přitom na úřady. Zároveň si ale pod tlakem médií a varovných negativních příkladů uvědomují rizika, která s sebou elektronická komunikace nese, a chtějí jim čelit.

## Takto fungují technologie I.CA v praxi





Ing. Petr Budiš, Ph.D., MBA,  
generální ředitel I.CA



## NAŠE IT PRODUKTY STAVÍME MODULÁRNĚ, JAKO DŮM Z CIHEL

### Proč potřebujeme produkty a řešení, které nabízíte?

Protože pokud chcete nahradit papírovou komunikaci elektronickou, nic jiného na obdobné úrovni bezpečnosti a záruk neexistuje. Kromě certifikátů pro elektronický podpis nabízíme také časová razítka, čipové karty, nástroje pro vytváření a ověřování elektronického podpisu a mnoho navazujících technologických řešení. Pokud internet využíváte komerčním způsobem nebo komunikujete s veřejnou správou, bez toho všeho se prakticky neobejdete.

### Časová razítka opravdu platí stejně jako ta „opravdová“?

Kvalifikované časové razítko připojuje důvěryhodné časové údaje k existujícím dokumentům, souborům či událostem. Slouží jako důkaz, že konkrétní dokument existoval v čase uvedeném v časovém razítku. Využívá se stále více především v moderních elektronických systémech fakturace, smluv, elektronických podatelén, v elektronickém bankovníctví, ale třeba i v e-shopech. Ano, razítko je razítko. I to virtuální!

### Jací tedy jsou vaši zákazníci?

Těmi největšími jsou banky a orgány veřejné správy, zejména ministerstva. Elektronické bankovníctví je dnes standardní službou. Klíčovým požadavkem bank i majitelů účtů je vysoká bezpečnost při zachování uživatelského komfortu. Novým požadavkem je možnost uzavírat různé smlouvy elektronicky. Zde je role kvalifikovaného elektronického podpisu prakticky nenahraditelná.

### Jak zajišťujete bezpečnost těchto procesů?

My jsme v podstatě třetí, důvěryhodná strana v bezpečné elektronické komunikaci jiných dvou subjektů. Důraz je třeba klást právě na onu důvěryhodnost. Proto u nás věnujeme bezpečnosti velkou pozornost. Bezpečnostní požadavky na instituce, poskytující certifikační služby, podléhají velice tvrdým normám.

### Co když vlastníkoví certifikátu někdo ukradne data i přístupová hesla k elektronickému podpisu?

S možností ztráty kontroly nad daty se samozřejmě počítá. Je to podobné jako u platebních karet. Pokud zjistíte, že by mohlo dojít k potenciálnímu ohrožení vašeho elektronického podpisu, máte možnost požádat o zneplatnění certifikátu, stejně jako je tomu u platební karty, řešené formou žádosti o blokadu. ■

## I.CA V DATECH

- ZALOŽENÍ 2001, Praha
- SEGMENT TRHU IT řešení pro bankovníctví, komerční instituce i státní správu
- ZAMĚSTNANCI 45
- OBRAT 99,3 mil Kč (2015)
- ÚSPĚCH V roce 2016 I.CA vydává komerční certifikát s pořadovým číslem 2 000 000.



# ZTRATILI JSME DVĚ GENERACE ŘEMESLNÍKŮ A PRŮMYSLOVÁKŮ

**ŘÍKÁ ING. JIŘÍ ROSENFELD CSc., GENERÁLNÍ ŘEDITEL SLOVÁCKÝCH STROJÍREN A.S.**

Byl to přelomový a divoký rok. 29. března 1951 byli v USA odsouzeni k trestu smrti manželé Rosenbergové za jadernou špionáž pro SSSR, Anglie, Francie a USA konečně ukončily válečný stav s Německem a v tehdejší Československu zatáhla Pohraniční stráž definitivně železnou oponu. TEXT: Kamil Miketa FOTO: Slovácké strojírny, a.s.



„Už 15 let všude varuji, že chybí absolventi,“ říká Ing. Jiří Rosenfeld CSc., generální ředitel Slováckých strojíren, a. s.

Právě v roce 1951 zahájily v Uherském Brodu Slovácké strojírny výrobu ocelových konstrukcí a elektrických mostových jeřábů. Letos firma slaví šedesát pět let od svého vzniku a s loňským více než dvoumiliardovým obratem se řadí mezi nejvýznamnější průmyslové podniky nejen Zlínského kraje. Radost z úspěchů ale jejímu leaderovi Jiřímu Rosenfeldovi kalí skutečnost, že nová generace pro rozvoj průmyslu tolik potřebných řemeslníků, techniků a strojařů je v nedohlednu.

## Co vás nejvýrazněji ovlivnilo ve vašem podnikání?

Zřejmě moje výchova doma. Za svůj životní pracovní úspěch považuji to, že se mně podařilo zachovat a dále rozvinout klasickou strojírenskou výrobu nejen v regionu Slovácka, ale rozšířit aktivity i do dalších regionů České republiky.

## Ředitel společnosti Bosch Rexroth si mi postěžoval, že situace s absolventy technického zaměření začíná být kritická. Prostě nejsou a přitom je jich potřeba daleko více. Jak tuto situaci vnímáte vy?

Úplně stejně jako pan ředitel od Bosche. Já na tu dnes již krizovou situaci upozorňuji už více jak 15 let. Navštívil jsem mnoho našich představitelů nejen zákonodárné, ale i výkonné moci. Oni pak navštívili nás, ale vůbec nic se nezměnilo...

## Slovácké strojírny jsou přitom známé tím, že dlouho a úzce spolupracují se středními odbornými školami...

Spolupráce trvá již déle než 15 let. Vznikla nejen z potřeby vychovávat mladé pokračovatele strojírenské tradice v regionu, ale i proto, že problematika kvalitního technického vzdělávání je základním předpokladem budoucnosti naší firmy. I proto jsem ve vědecké radě VUT Brno a Univerzity Tomáše Bati. Mladí mě

svými často nekonvenčními názory inspirují v mé práci. Ať je to jak chce, někdo to po nás musí převzít.

## Kdy se ta nová generace objeví?

V krátké době určitě ne. Pokud se dnes někdo z mladé generace rozhodne jít na technický obor, tak učeň se vyučí za 3 roky a něco bude umět za dalších 4 až 5 let. Středoškolák odmaturuje za čtyři roky, a pokud nezběhne k něčemu jinému, bude pro nás použitelný za 5 až 6 let. A vysokoškolák - pokud bude vůbec chtít jít pracovat do výrobního podniku - je hotový nejdříve za 10 let. Je třeba si říct, zda za tu dobu tady nějaká strojařna ještě bude. Bohužel se nám někým ztratily jedna až dvě generace pracovníků, kteří by chtěli pracovat ve výrobě a nahradili by tu, která je na odchodu, nebo v nejbližší době odejde.

## Co s tím?

Vyřešit by se to dalo třeba selektivním snížením daní. Kdyby stát chtěl podpořit některé profese, nebo třeba absolventy při nástupu do prvního zaměstnání, mohl by stanovit, že se část ze zdravotních a sociálních odvodů dá do mzdy tomuto zaměstnanci po předem stanovenou dobu.

## Majitel strojařské firmy TGS si myslí, že nezáměr o výrobní obory je dán i tím, že v médiích nejsou vykreslovány příliš atraktivně.



**ROTORY A STATORY PRO METRA PO CELÉM SVĚTĚ.** Obrábění rotoru o průměru 5,3 m a výšce 2,3 m na stroji W 160 H NC. Rotor se statorem jsou součástí stroje pro ražení tunelů, dodávka byla pro firmu NFM Technologies z Francie. Za dobu spolupráce s tímto zákazníkem od roku 2010 zde vyrábějí a dodávají sady rotorů a statorů pro dva různé projekty výstavby tunelů, zejména metra v různých městech po celém světě.



### Hluk, kouř, špína... Může být i na tom kus pravdy?

Dávám majiteli TGS plně za pravdu. Pro média není výroba nic zajímavého. Nelze je však házet do jednoho pytle. Sem tam se začínají objevovat na veřejnoprávní televizi pořady technického či obecně vědního zaměření, a to je dobře. Myslím, že je to i její úkol, je placená z našich poplatků. Od komerčních televízí to čekat nemůžeme...

### Která řemesla, strojírenské či technické obory podle vás přežijí nastupující digitální revoluci? Jinými slovy, koho už za pár let zcela nahradí robotické systémy a 3D tiskárny?

I roboty, 3D tiskárny a stroje na zpracování různých materiálů musí někdo vyrobit. Pokud se samozřejmě nevyrobí samy (dnes se už 3D tiskárny umí samy rozmnožit), ale to je hudba daleké budoucnosti. Proto si myslím, že profese speciálních obráběčů, strojních, slaboproudých i silnoproudých mechaniků a dalších profesí bude stále potřeba. Ale budou toho muset umět podstatně víc než dnes. K řemeslné

zručnosti musí přidat i matematické a počítačové myšlení.

### Kde, i z tohoto pohledu, vidíte vaši společnost za dalších 5, 10 let?

Důležité bude, jak se nám podaří zvládnout lidské zdroje z hlediska perspektivy. Tam vidím cestu zejména ve výuce učňovského dorostu a středoškoláků. Nevyhýbám se ani rozvoji spolupráce s technickými vysokými školami. Bohužel musím konstatovat, že je to asi záslužná práce, ale z podnikatelského hlediska naprosto neefektivní. Může mě potěšit snad jen to, že tím pomáhám naší konkurenci. ■



Areál Slovákův strojírny v Uherském Brodě

### MONTÁŽ OTOČNÉ VĚŽE pro manipulaci s tekutým kovem v ocelárnách.

Tyto a obdobné otočné věže a další technologická zařízení pro ocelárny vyrábějí Slovákův strojírny pro švýcarského zákazníka Concast AG už více než 15 let. Každý výrobek je svařený, opravený a je zde provedena i úplná montáž zakončená funkční zkouškou zařízení.

## SLOVÁCKÉ STROJÍRNY, A. S. V DATECH

■ MAJITEL MACFAN ENTERPRISES LIMITED Larnaca, Kypr, Ing. Jiří Rosenfeld CSc., FARRADAY INVESTMENTS LIMITED, Nicosia, Kypr

■ ZALOŽENÍ 31. prosince 1990

■ PŮSOBIŠTĚ Uherský Brod a závody v Čelákovcích, Zábřehu na Moravě, Postřelmově a v Komořanech u Mostu

■ ZAMĚSTNANCI 1312 (2015)

■ SEGMENT TRHU Strojírenství, slévárství, výroba obráběcích strojů, přesné obrábění kovu, oprava a údržba důlní techniky

■ EXPORT 1,26 miliardy Kč

■ OCENĚNÍ: CZECH STABILITY AWARD AAA EXCELENTNÍ - 2016

■ OBRAT SPOLEČNOSTI 2015 2,28 miliardy Kč

■ ZISK SPOLEČNOSTI 2015 84,5 milionu Kč





# SETKÁNÍ S PREZIDENTEM CLINTONEM NASTARTOVALO NÁŠ BYZNYS

**ŘÍKÁ MARTA NOVÁKOVÁ, ZAKLADATELKA U & SLUNO A.S.**

Příběhu ostravské softwarové firmy U & Sluno rozhodně nechybí řada zvrátů. K jednomu ze zajímavých a nakonec i velmi cenných mezníků společnosti patří rok 1994, kdy na návštěvu České republiky přijel tehdejší prezident USA Bill Clinton.

TEXT: Kamil Miketa FOTO: U & Sluno a.s.



Marta Nováková, zakladatelka společnosti U & SLUNO a.s.

Jak Bill Clinton přispěl společnosti Sluno Corporation k rozjezdu jejího tehdy největšího projektu? Firma se od svého vzniku specializovala na informační systémy pro obchodní řetězce a jejím prvním velkým zákazníkem se stal americký Kmart, který v té době expandoval do Česka i na Slovensko.

## PANE PREZIDENTE, JE TO JINAK...

„My jsme pro ně pracovali, oni nám za to – ale opravdu jen občas – i zaplatili. Ale hlavně se námi rádi chlubil. Jak skvěle spolupracují s těmi českými firmami,“ vypráví Marta Nováková. „Když k nám v devadesátém čtvrtém přijel prezident Bill

Clinton, dostali jsme díky tomuto kontraktu pozvání na panelovou diskusi a pak i na recepci, které se osobně zúčastnil. Prezident Clinton se mě tehdy zeptal, co pro Kmart vlastně děláme. Já mu odpověděla: Víte, pane prezidente, my ho vlastně sponzorujeme. Od té doby Kmart najednou začal platit v termínu...“

## KRACH BANKY ZPOMALIL NADĚJNÝ BYZNYS

Kmart naštěstí nezůstal vůbec nic dlužný. Když totiž v roce 1996 síť obchodů Kmart přebírala firma Tesco, vyžádala si licence k softwaru firmy Sluno Corporation. Společnost Tesco zjistila, že Kmart si

žádné nikdy nekoupil. Což ale musel, aby software vůbec směl používat.

„Nakonec nám po letech za licence přece jen zaplatili. A já peníze vložila do Universal banky. Jenže ta zkrachovala a z 10 milionů nám zbylo jen 400 tisíc z fondu pojištění vkladů. Byli jsme na dně, přišli jsme nejen o vložené peníze, v bance jsme měli i běžné účty. Najednou nebylo ani na výplaty. Udělala jsem to, co se normálně nedělá – řekla jsem si novému zákazníkovi o peníze dopředu. Zakázku jsme zvládli a to nás nakoplo. Začali jsme získávat nové klienty...“ říká Marta Nováková.

## VE SVĚTĚ MUŽŮ

Úspěšný rozjezd i záchrana firmy je tak především svědectvím o velkém nasazení, plíci a odvaze týmu okolo jejích zakladatelů. Marta Nováková se dokázala prosadit v IT prostředí, jemuž dominují muži, a v jejich říší si vydobýt a uhlíjit svou pozici. Svou firmu začala podnikatelka budovat na konci roku 1989. Se svým bývalým manželem a společníkem osobně navštívili vídeňskou pobočku americké firmy Oracle a žádali o licenci na prodej tohoto softwaru v tehdejší Československu. „Když jsme zástupcům společnosti Oracle vysvětlili naše záměry, ředitel si stoupl k tabuli a začal nám kreslit, jak se byznys vlastně dělá. A jak dlouho nám bude trvat, než začneme vydělávat,“ vzpomíná na své začátky.

Zástupcům Oraclu se trojice začínajících nadšenců nakonec zželelo a propůjčili jim licenci k používání firemní prezentace a vytvoření prodejního prostoru. „To bylo hodně velkorysé, v té době jsme neměli ani vlastní počítač. Stál totiž třikrát víc

než auto, kterým jsme přijeli. Skoro tři sta tisíc korun, a u nás ho vyráběli jen ve Slušovicích. Peníze jsme si nakonec půjčili u příbuzných, a abychom ušetřili, zajeli jsme si pro písíčko do Vídně, kde vyšlo jen na 150 tisíc korun,“ směje se.

### TŘI ZÁSADY Z KNIHY

Po přelomovém školení ve Vídni si začíná Marta Nováková uvědomovat, že úspěšné podnikání bude běh na dlouhou trať. Shání si práci ve vydavatelství, aby mohla živit rodinu i stále ještě nerozběhlou firmu.

Ve volném čase se vzdělává a tehdy se jí – a ne úplně náhodou – dostává do ruky publikace *How to Think Like a Millionaire* – Jak myslet jako milionář. Když je na poslední stránce, vypisuje si z knihy tři zásady, které budou utvářet její další život: 1. Zodpovídáš za sebe a nikdo ti nepomůže, kromě tebe. 2. Když si neumíš spočítat, jak vyjít v domácnosti, tak raději nepodnikej. 3. Když něco doopravdy chceš, tak to vždycky dokážeš. „Tou knížkou to opravdu začalo. A teď se mi daří realizovat věci, o kterých jsem dříve jen snila,“ přiznává Marta Nováková.

### PRVNÍ MILION A POVODNĚ NA OBZORU

První milion firma U & Sluno vydělala už v roce 1992 – díky již zmíněné spolupráci s americkým Kmartem. Ten tehdy kupuje 13 obchodních domů Prior a hledá někoho, kdo jim postaví IT systémy na míru. „Byli nadšení, že někdo umí americké uživatelské prostředí. Proto si nás vybrali. Z aktivit pro ostravský Prior jsme použili jen účetnictví a úplně nově jsme jim napsali aplikaci pro nákup a řízení zásob,“ vzpomíná. Další zvrat na cestě nahoru ale málem utopila pětisetletá voda. „Z vydělaných



Jejich IT řešení pro oblasti logistiky, distribuce a retailu používají největší obchodní řetězce v ČR i v řadě zemí Evropy



Tým U & SLUNO se dokázal z garážovky proměnit na špičkovou IT firmu

peněz jsme koupili nemovitost v Přívoze a zrekonstruovali jsme ji na sídlo firmy. V den kolaudace v červenci 1997 ovšem přišly povodně... A barák byl najednou do úrovně prvního patra pod vodou. Pojištění ze stavby vypršelo a nové jsme ještě nestihli uzavřít,“ líčí Marta Nováková další ránu svému podnikatelskému osudu.

**„Když si neumíš spočítat, jak vyjít v domácnosti, tak raději nepodnikej.“**

### 25 LET NA TRHU

A jak tento příběh skončí? Těžko říct, protože ještě stále pokračuje. Marta Nováková a její firma přestály všechny nepřízně a míří vzhůru. Žena, kterou si mnozí ještě pamatují jako energickou investorku z televizní byznys reality show *Den D*, byla v květnu 2014 zvolena prezidentkou Svazu obchodu a cestovního ruchu České republiky. Společnost, kterou založila, letos slaví 25 let na českém trhu. Zde se stala předním českým poskytovatelem informačních technologií a poradenských služeb pro oblast obchodu, logistiky a distribuce. A tak, až – a jestli – se ještě někdy potká s prezidentem Clintonem, určitě si budou mít co vyprávět...

## U & SLUNO A. S. V DATECH

- ZALOŽENÍ 1991
- PŮSOBIŠTĚ Ostrava
- ZAMĚSTNANCI 110
- SEGMENT TRHU IT technologie, konzultační služby
- OCENĚNÍ 2004 – Aldata GOLD Award – celosvětově nejlepší partner roku

2005 – Log-In – nejlepší inovativní projekt roku v ČR

2006 – Vítězný IT projekt roku 2006 za komplexní řešení distribučního a logistického centra DLC Napajedla

Od 2012 Oracle GOLD Partner 013

Channel Partner Award společnosti Symphony EYC: Ocenění za celosvětově nejlepší výsledky v rámci partnerského prodeje licencí a také za nejlepší prodejní výsledek v kategorii Supply Chain Management



# NEJSEM JAKO OPRAH, ALE POZOR NA ŠTÍRA VE MNĚ EVA STEJSKALOVÁ, MAJITELKA REGIONÁLNÍ TELEVIZE CZ

Je jedinou majitelkou a současně šéfkou televizní stanice v Česku. Eva Stejskalová už šestý rok od vzniku Regionální televize CZ divákům den co den ukazuje, co se stane, když žena pronikne do televizního byznysu, dříve prakticky nedotknutelného hájemství mužů. TEXT: Kamil Miketa FOTO: Regionální televize CZ



„Ráda natáčím pořady o chytrých, úspěšných a inspirativních lidech,“ říká Eva Stejskalová, majitelka Regionální televize CZ

Její stanice nevypouští do našich obýváků potoky krve, ani se nehrabe v soukromí celebrit. „Chceme být televizí dobrých zpráv,“ tvrdí v rozhovoru pro CZECH TOP 100 FORUM.

**Ve světě není mnoho žen, které by měly svou televizi. Máte pocit, že ženský aspekt je při řízení Regionální televize CZ znát?**

Nemyslím si, že by měl vliv na obchodní řízení společnosti. Ostatně žen – podnikatelek je i u nás už hodně a rok od roku jich přibývá. Co ale můj ženský

aspekt určitě ovlivňuje, je obsah vysílání. Věnujeme se pozitivním tématům. Nemám ráda závist a pomluvu. Proto nevysíláme investigativní kauzy, ani nepronásledujeme celebrity po večírcích. Vyhýbáme se i formátům, které by podle mě dehonestovaly kvalitu programu. Teleshoppingy, soutěže o peníze, věštkyňe... Jsem přesvědčena, že televize má společnost formovat, nikoliv se nechat formovat tím, co chce společnost.

**„Vyhýbám se vysílání teleshoppingů, soutěží o peníze i rad věštkyň. Dehonestují obsah vysílání.“**

**Takže, jaká jste vlastně šéfová? Napadá mě příměr se slavnou, ale britkou Oprah Winfrey a její americkou televizní stanicí OWN... Jde z vás taky někdy hrůza?**

To je spíše otázka na mé spolupracovníky. Já sama měla až

donedávna pocit, že jsem až moc mírná. Ale doneslo se mi, že někteří kolegové to tak necítí. Dávám svému týmu dostatek volnosti pro tvůrčí práci a na oplátku očekávám loajalitu a kvalitní výsledky. Když jedno nebo druhé nepřichází, pak se ve mně probudí moje štírlí povaha. A to je pak asi lepší se mi vyhnout...

**Je těžké prosadit se v televizní branži, kde na vrcholových pozicích stále převažují muži?**

Nemyslím si, že je to pro mě těžší, protože jsem žena. Jdu si za svým a je mi jedno, co na to říkají konkurenční televize. Naopak, když se mi donesou pomluvy, mám radost. Horší by bylo, kdyby se o mně nemluvalo. Pravda ale je, že v jednání s kolegy muži to často chce velkou míru diplomacie. Ta mi někdy, čestně přiznávám, chybí.

**Scénáře či knihy psané ženami se často vyznačují tím, že je z nich cítit větší empatie a porozumění pro lidské osudy a příběhy. Jak to máte vy?**

Empatie je silná stránka žen a pro mezilidské vztahy je velmi důležitá. Autorky se často dokáží lépe vcítit a pochopit toho, jehož příběh píší. Na druhou stranu, příliš moc empatie také škodí. V psaní příběhů, stejně jako při výrobě televizních pořadů, má empatie své místo. Pokud ovšem není překročena hranice objektivitu a racionality. Ve vyjednávání obchodních podmínek je jí však lépe mírně potlačit.



### Zkuste mi říct pět věcí, které podle vás nejlépe definují vaši televizi...

Jsmo jediná tematická celoplošná televize s regionálním obsahem. Vysíláme unikátní obsah, který nenajdete na žádném jiném programu. Jsme televizí pozitivního zpravodajství a zajímavostí z regionů. Jako jediná televize s regionálním obsahem jsme součástí peolemetrového měření. A jsme televize o lidech a pro lidi.

**Jedna z velmi úspěšných podnikatelek z projektu CZECH TOP 100 Mapa Úspěchu mi přiznala, že díky tomu, že podnikala společně se svým mužem, přišla o něj i o rodinu. Prostě to nedali. Nebojíte se něčeho podobného?**

Nebojím – jednak jsme s manželem za uplynulých 22 let přestáli již spoustu dramatických situací, navíc spolu nepodnikáme a o práci se skoro nebavíme – jen když nás něco opravdu trápí. To pak probereme, vyslechneme si jeden druhého a nabídneme pohled nezúčastněného, který je velmi cenný.

### Kde vidíte svou televizi za pět, deset let?

Věřím, že bude nadále jednou z nabízených stanic velkých operátorů a že její divácká základna, která už nyní čítá přes 300 tisíc unikátních diváků, bude daleko větší. Chtěli bychom se výrazněji podílet na evropské filmové tvorbě, vdyt již dnes posilujeme českou dokumentární produkci. A věřím, že zůstaneme jedničkou v oblasti regionálního zpravodajství a publicistiky. ■



Eva Stejskalová a Aleš Pospíšil stvrzují podáním ruky spolupráci mezi CZECH TOP 100 a Regionální televizí CZ

## 3 TAJEMSTVÍ ÚSPĚCHU

**1. JEDINEČNOST PROJEKTU.** Program regionální televize CZ je jediný v ČR, který se celoplošně věnuje pouze pozitivnímu zpravodajství a zajímavostem z regionů.

**2. KVALITNÍ TÝM SPOLUPRACOVNÍKŮ.** „Mám štěstí, že se mi podařilo obklopit se lidmi, kteří myšlenky fandí, dokáží pro ni pracovat srdcem a podporovat ji,“ tvrdí Eva Stejskalová.

**3. DOSTUPNÁ TELEVIZNÍ REKLAMA PRO VŠECHNY.** I malým regionálním živnostníkům a inzerentům ukázali, že televizní reklama může být dostupná pro každého podnikatele, nejen pro velké nadnárodní klienty.



Tým Regionální televize CZ v akci v pražské Bubenči

## REGIONÁLNÍ TELEVIZE CZ V DATECH

- MAJITEL Eva Stejskalová
- ZALOŽENÍ 2011
- PŮSOBIŠTĚ ČR, SR
- ZAMĚSTNANCI 150, převážně externích
- SEGMENT TRHU Televize, média
- OCENĚNÍ Marketér roku 2016
- OBRAT SPOLEČNOSTI 2015 15,2 milionů Kč
- KDE LZE RT NALADIT  
Ve všech krajích ČR – digitální vysílání, na satelitu Astra 3B, v kabelových sítích UPC, Netbox, Nej Tv a mnoha dalších
- ZAJÍMAVOST Od roku 2016 je Regionální televize CZ jedním z mediálních partnerů projektů společnosti CZECH TOP 100





## PŘÍTEL I SPOLUPRACOVNÍK

K VÝRAZNÝM OSOBNOSTEM  
TVOŘÍCÍM POČETNÝ KRUH PŘÁTEL  
A SPOLUPRACOVNÍKŮ CZECH TOP  
100 DLOUHÁ LÉTA PATŘIL BÁSNÍK,  
PUBLICISTA A FOTOGRAF  
PhDr. JAROSLAV HOLOUBEK.

Vydal více než desítku básnických sbírek, jmenovat můžeme například knihy *Úžas*, *Včelí král*, *Piha na nose*, *Faustovy narozeniny*, *Hořká komedie*, *Kdybych se nenarodil* nebo *Čínské hůlky*. Jeho básně vyšly také v antologii české poezie *Báseň mého srdce*.

Je překládán do řady evropských jazyků a získal několik literárních ocenění, v čele s Evropskou medailí Franze Kafky za literaturu.

Miloval a intimně znal Prahu, dokázal o ní poutavě, s humorem i vážně vyprávět.

Procházkou Prahou (na snímku) organizované CZECH TOP 100 bývaly díky němu nezapomenutelným zážitkem.

Jaroslav Holoubek zemřel v listopadu roku 2016. Bude nám chybět!

**Jan Struž, předseda CZECH TOP 100**

Jaroslav Holoubek

# Ještě výš

...

Ve skříni moli sežrali všechno, co mohli,  
usínáš na bedně jablek v batistovém županu  
a v ruce držíš víno,  
malá zastávka je pyšná na to, že jí projíždí pendolino,  
na Kavčích horách lítá namydlený blesk  
a v Novém Městě nedaleko Chlumce  
před branou statku  
nadhazuje rybář prut na velkého sumce.

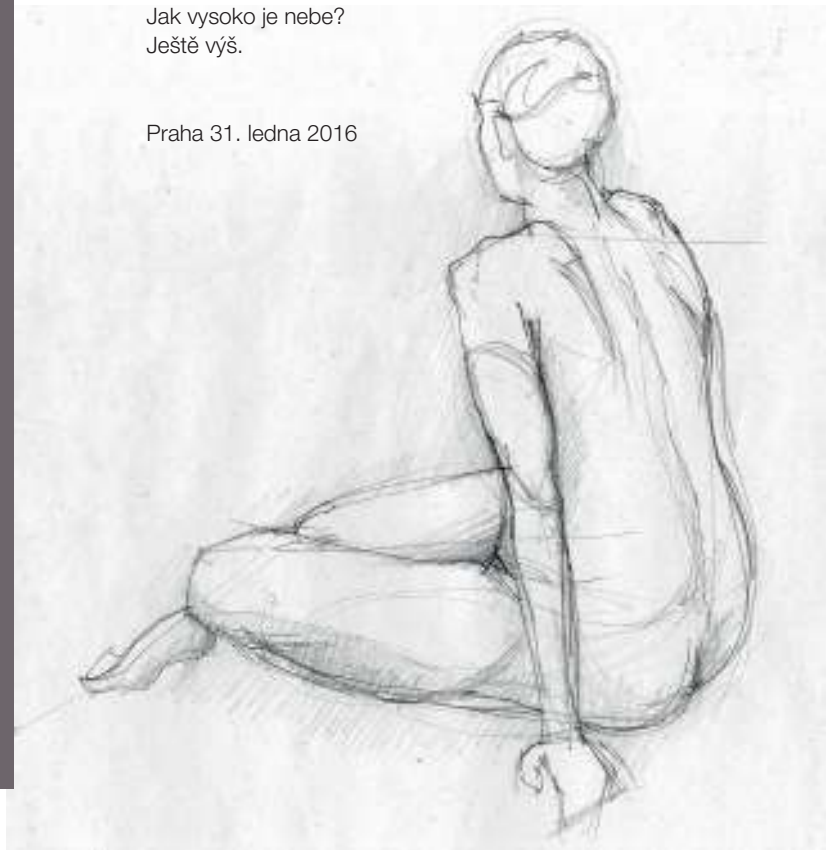
Jenomže víš co?  
Stůj radši na jedné noze.  
Přijíždí karneval,  
mám tě rád,  
vezou mě na prvním voze.

V březnu se ještě vydám na svatojakubskou pouť  
do Santiaga de Compostela,  
cesta necesta,  
máváš mi jako nevěsta,  
nesou mě do kostela.

Králíci na rogalových křídlech  
přistávají v trávě pod Petřínem  
v tom životě už jiném.

Jak vysoko je nebe?  
Ještě výš.

Praha 31. ledna 2016



# SPOLEČNOST ENBRA PATŘÍ MEZI LEADRY V INOVACÍCH



## Obsadila třetí místo v soutěži NEJinovátor Jihomoravského kraje

**Společnost ENBRA získala třetí místo v soutěži NEJinovátor Jihomoravského kraje 2016, která je zaměřena na inovační aktivity firem v regionu. Soutěž každoročně vyhlašuje Unie malých a středních podniků s cílem najít a propagovat firmy a organizace s nejlepším řízením inovací na jižní Moravě.**

Společnost ENBRA, která v soutěži NEJinovátor Jihomoravského kraje 2016 získala třetí místo, je jedním z klíčových tuzemských hráčů v segmentu technického zařízení budov. „V našem oboru se neustále snažíme o inovativní řešení. Příkladem je náš systém pro sledování a vyhodnocování výkonu a účinnosti otopných zařízení, na jehož vývoji řadu let pracujeme,“ sdělil **Karel Vlach**, generální ředitel společnosti ENBRA. Společnost ENBRA je nejen předním dodavatelem otopné a chladicí techniky, ale zabývá se také technologiemi pro měření a rozúčtování spotřeby tepla a vody. Na území celé ČR a na Slovensku provozuje několik autorizovaných metrologických středisek pro ověřování a kalibraci měřicích zařízení.



Do letošního ročníku bylo přihlášeno téměř 150 účastníků, mezi nimiž nechyběly ani technologicky vyspělé firmy světového významu. Cílem soutěže je hlavně popularizace inovací jako cesty k růstu u malých a středních firem. Každý soutěžící v ní projde inovačním auditem, který hodnotí nastavení firemních procesů vzhledem ke zlepšování technologií a služeb. Vítězná firma pak může používat titul NEJinovátor Jihomoravského kraje 2016 a Unie malých a středních firem jí poskytne propagaci a mediální podporu.



### O společnosti ENBRA

Firma ENBRA byla založena roku 1991 a od svých počátků až do dnešní doby se profiluje jako klíčový hráč v oblasti technického zařízení budov. Obchodní a zakázkové aktivity společnosti zahrnují mimo jiné také oblast měření spotřeby tepla, indikace dodaného tepla v bytech, rozúčtování nákladů na vytápění, dodávky boilerů, kotlů, tepelných čerpadel, energetické audity budov a mnoho dalšího. Společnost ENBRA provozuje rovněž nejrozsáhlejší síť špičkově vybavených autorizovaných metrologických středisek v ČR a SR.

### Kontakty

**Liliana Geisselreiterová**  
Marketingový specialista  
T +420 724 264 374  
E geisselreiterova@enbra.cz  
[www.enbra.cz](http://www.enbra.cz)



  
**BERNARD**



*Ma sivot!*

KAREL GOTT