

KOMORA

VÁŠ PRŮVODCE SVĚTEM PODNIKÁNÍ | BŘEZEN 2025 | ROČNÍK 26



UŽ JEZDÍME NA MOTORCE

Vladimír Olmr

TÉMA
STAVEBNICTVÍ & DEVELOPMENT

SPECIÁL
PRÁVO Š BYZNYS

ONLINE
WWW.KOMORAPLUS.CZ



M-SILNICE

člen koncernu MEDIS

ÚSPĚCHY PROŽÍVEJME SPOLEČNĚ

- dálnice - silnice - mosty - ekologické stavby
- vodohospodářské stavby - inženýrská činnost
- protihlukové stěny - konstrukční beton
- silniční prefabrikace - drcené kamenivo
- obalované asfaltové směsi



www.msilnice.cz

Foto: archiv HK ČR



ROMAN POMMER,
viceprezident HK ČR

KOMORA

CÍLEM ČASOPISU KOMORA JE HÁJIT ZÁJMY PODNIKATELŮ, PŘINÁŠET STANOVISKA HOSPODÁŘSKÉ KOMORY ČESKÉ REPUBLIKY A PODNIKATELŮ K LEGISLATIVĚ A PŘÍSPÍVAT KE ZLEPŠENÍ PODNIKATELSKÉHO PROSTŘEDÍ V ČESKU. V TIŠTĚNÉ PODOBĚ JE ČASOPIS ZDARMA DISTRIBUOVÁN:

- členům HK ČR (sdružuje více než 16 000 živnostníků a firem a 127 asociací, svazů, cechů a klastrů)
- jednotlivým kancelářím HK ČR v regionech a začleněným živnostenským společenstvům
- VIP osobnostem českého politického, společenského a hospodářského života
- ministrům, senátorům, poslancům, hejtmanům a státním organizacím



Jarní sluníčko pomalu začíná ukazovat svoji sílu a s trochou nadsázky by se dalo říci, že slunce začíná svítit i nad řemeslnými obory. Důkazem toho je skutečnost, že HK ČR jako národní autorita vyšle v září český národní tým na mistrovství Evropy v odborných dovednostech – Euroskills. A to již potřetí v historii. Úspěchem se dá nazvat i skutečnost, že HK ČR vyslala v roce 2021 čtyři soutěžící, o dva roky později deset závodníků a v letošním roce vyšle 14 soutěžících do Dánska. V loňském roce v listopadu HK ČR uspořádala 1. ročník soutěží Czechskills, z něhož se mimo jiné pět účastníků – vítězů národních kol dostane na mezinárodní klání do Dánska. A aby zmíněným sluníčkem nebyly pouze a jenom soutěže, tak začátkem roku Ministerstvo průmyslu a obchodu předložilo do mezirezortního připomínkového řízení návrh zákona o mistrovské kvalifikaci a mistrovské zkoušce. Na přijetí tohoto právního předpisu se podílím již několik let, za dobu existence HK ČR je to čtvrtý pokus o legislativní ukotvení. První snahy se datují již k počátku tohoto tisíciletí, to znamená v roce 2000 za prezidenta HK ČR Zdeňka Somra a viceprezidenta Františka Holce. Přínos mistrovské zkoušky spočívá zejména ve zvýšení prestiže řemesel a jasné definici odbornosti. Mistrovská zkouška má být důkazem nejen vysoké řemeslné kvality, ale také schopnosti podnikat, vést tým nebo školit nové učně. Účelem jejího zavedení je poskytnout kvalifikovaným řemeslníkům možnost oficiálně potvrdit svou odbornost, což může pomoci odlišit zkušené profesionály na trhu práce.

Téma tohoto vydání magazínu KOMORA se zabývá stavebnictvím a TZB, které jsou mi velice blízké. Díky začleněným společenstvům, která mají ve svém portfoliu právě stavební a řemeslné profese, vnímám i skutečnost, že řemesla a hlavně slogan „práce rukama“ se v naší společnosti odráží ode dna. Při mých návštěvách na středních školách nebo učilištích vidím i zájem zaměstnavatelů o české řemeslníky. Ale nejdůležitější musí být zájem žáků, respektive studentů a ten se musí kvalitně zakořenit již na základní škole a také v mysli rodičů.

Přeji všem tedy příjemné jarní dny.

Vydání: 02/2025 | Číslo vyšlo: 13. 3. 2025 | Příští číslo vyjde: 12. 4. 2025 | Pro Hospodářskou komoru ČR vydává: COT group, s. r. o., Garden Eleven, Kubánské nám. 1391/11, 100 00 Praha 10 – Vršovice, IČO: 25098853, www.cot.cz | Šéfredaktor: Petr Karban, petr.karban@cot.cz | Foto na titulní straně: David Kraus | Foto editorial: archiv HK ČR | Grafická úprava a sazba: Margarita Andrslová | Foto: není-li uvedeno jinak, jsou fotografie použité z Shutterstock.com. | Inzerce: inzerce@cot.cz | Distribuce: MailFinish, a. s., Papeřická 2773/1, 193 00 Praha 9 - Horní Počernice | Produkce: Petra Mrázková a Julie Válková | Marketing: Zdeněk Novák | Eventy: Lucie Podsedníková | Korektury: Táňa Holasová | Registrace MK ČR: E10663, ISSN 1802-1247 | Místo vydání: Praha | Uzávěrka příštího čísla: 1. 4. 2025, Vychází 10x ročně, Vydavatel neručí za obsah inzerátů. | Předplatné a aktualizace členské základny: Odbor vnitřního řízení, tel.: 266721300, vnitrikomunikace@komora.cz



Obsah



12

POHNULY SE EVROPSKÉ LEDY?

Prvními vlašťovkami jsou Kompas konkurenceschopnosti a také sdělení ke zjednodušení regulace.



13

KLÍČ K RŮSTU, KVALITĚ A ATRAKTIVITĚ

Profesní společenstva a řemeslné cechy dlouho čekaly na to, až se znovu otevře téma mistrovské zkoušky, čehož se nakonec ujalo Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR.



16

UŽ JEZDÍME NA MOTORCE

Jak může z garáže vyrůst firma, která učí Evropu a chce učit i Ameriku. A také o čtyřech fázích předávání řízení firmy a motorech pro F1.



40

MYSLÍTE SI, ŽE SE VÁS NISZ NETÝKÁ? MOŽNÁ SE PLETETE!



24

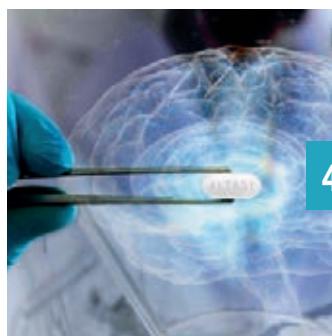
DOPRAVNÍ INFRASTRUKTURA JE JEDNÍM Z KLÍČOVÝCH FAKTORŮ ROZVOJE



20

TÉMA: ČESKÉ STAVEBNICTVÍ

Jaké problémy, trendy, výzvy a příležitosti řeší aktuálně české stavebnictví? O tom s majiteli a manažery úspěšných stavebních firem.



42

MOBILNÍ APLIKACE ZABRÁNÍ PROPUKNUTÍ ALZHEIMEROVY NEMOCI

V Česku odstartovala činnost společnost Tolion Health, která má za cíl takovou aplikaci vytvořit. Založil ji Martin Tolar.



55

SPECIÁL: PRÁVO Š BYZNYS

Expertní pohled špičkových právních kanceláří na byznysovou problematiku v širších souvislostech.

COMMUNICATIONS ORIGINALITY THINKING CREATIVITY
OPTIMIZATION TRUST CONTENT OPPORTUNITY
TEAMWORK CARE OBJECTIVITY THOROUGHNESS
CHALLENGE OBLIGATION COOPERATION
OBSERVANCE TIMELINESS





Krátce z Komory



Foto: archiv HK ČR

Podnikatelská mise do Keni a Alžírsko

Podpořit české firmy podnikající v oblasti vodohospodářství, nakládání s odpady, ale také v oborech akvakultury, smart technologií pro vodu a odpady či cirkularitu a zelené energetiky si dala za cíl podnikatelská mise do Alžírsko a Keni, a to za účasti ministra životního prostředí Petra Hladíka. „Mise byla příležitostí pro české firmy, které mohly představit svá inovativní řešení v oblasti životního prostředí a udržitelnosti, které jsou v souladu s aktuálními potřebami Alžírsko a Keni,“ uvedla viceprezidentka Hospodářské komory ČR Jana Havrdová.

STOP zbytečné regulaci!

Komora přivítala rozhodnutí Evropské komise o odložení jednání o zpřísněných požadavcích na kotle, kamna a krby na dřevo. Zároveň ale požaduje, aby EK od této zbytečné regulace zcela upustila. Zvyšování regulatorní zátěže jde zcela proti duchu nedávné deklarace Komise, že bude usilovat o zvýšení konkurenceschopnosti evropských výrobců, a proto provede revizi regulatorní a byrokratické zátěže, která má vést k jejich snížení.

Posílit využití dřeva v tuzemsku

Česku chybí strategie udržitelného stavebnictví, ve které by významnou roli při řešení bytové krize hrály vícepodlažní dřevostavby. Shodli se na tom ministři s dřevaři a lesníky na semináři Dřevo – strategická surovina. Prioritou podle nich je snížení exportu dříví a vytvoření lepších podmínek pro jeho využití v tuzemském stavebnictví. Dřevostavby a dřevěné konstrukční prvky jsou jednou z cest k posílení českého dřevařského sektoru. Navíc cestou, která může přispět k řešení bytové krize.

Zdeněk Zajíček členem Výboru pro umělou inteligenci

Prezident Komory Zdeněk Zajíček byl jmenován členem Výboru pro

Číslo měsíce

7%

V Česku je proti chřipce očkováno jen okolo 7 % populace. Znamená to, že řada lidí onemocní zbytečně nebo má zbytečně těžký průběh. Vedle zdravotních rizik to přináší i ekonomické škody, které Hospodářská komora ČR odhaduje na nízké desítky miliard korun ročně. Podle analýzy Value Outcomes/IQVIA by při dosažení 75% proočkovanosti praceschopné populace činila úspora pro národní ekonomiku 27 miliard Kč. Očkování proti chřipce tak může obratem pomoci zlepšit zdravotní stav české populace a posílit stabilitu ekonomiky.

umělou inteligenci. Tento výbor nově zodpovídá za řízení a implementaci Národní strategie umělé inteligence. „Al ve velmi krátké době dramaticky změní náš svět – naše životy i podnikání, služby, které nabízíme a konzumujeme. Ve výboru budu všemi kroky nejen usilovat o to, aby český byznys a společnost

z jejího nástupu vytěžily maximum konkurenčních výhod, efektivnější stát s jeho službami, ale abychom zároveň byli účinně chráněni pravidly, která zaručí, že tato technologie bude využívána eticky a odpovědně,“ sdělil ke svému jmenování Zajíček.

Podpora výjimečného projektu

Komora se stala významným partnerem nového projektu fotografa Jadrana Šetlíka s názvem Ve stopách vzorů. Ten představuje obrazové portréty známých osobností i mladých talentů, jež se nechaly inspirovat jejich příběhy a snaží se jít v jejich stopách. Komora se tak stala součástí výjimečného projektu, který motivuje mladé generace k tomu, aby se věnovaly řemeslům, tradicím a profesím, jež mají pro naši zemi kulturní i ekonomický význam.

Odmítnutí středočeského návrhu novely stavebního zákona

Hospodářská komora se připojila k výhradám vlády, která odmítla novelizaci stavebního zákona iniciovanou Středočeským krajem. Podle Komory tento návrh postrádal odpovídající vyhodnocení dopadů na veřejný i soukromý sektor, včetně vlivu na cenu a dostupnost bytů a staveb občanské vybavenosti.

Kritika poslaneckého návrhu

Poslanecký návrh zákona o povinném příspěvku na produkty spoření na stáří představuje podle Komory významné zatížení pro zaměstnavatele, zejména pro malé a střední podniky. „Kromě nových povinností přímo spojených s finančními příspěvky na produkty spoření na stáří by museli zaměstnavatelé měnit také interní procesy a přizpůsobovat systémy pro evidenci směn a příspěvků. To by znamenalo nejen zvýšení administrativní zátěže, ale i nákladů na úpravy informačních a mzdových systémů,“ uvedl tajemník HK Ladislav Minčíč.

Česko a kraje na křižovatce 2025

Třetí ročník konference Česko na křižovatce se uskuteční v úterý 15. dubna v pražském O2 universu. Tentokrát se zaměří na vyhodnocení dosaženého pokroku a také diskuzi o tom, jaká další opatření budou následovat.

Ekonomické změny mají mít dopad i na konkrétní regiony. Proto Hospodářská komora ČR organizuje i sérii regionálních konferencí s názvem Kraje na křižovatce. Cílem je přinést konkrétní řešení a posuny. Termíny regionálních konferencí jsou na webu www.krajnakrizovatce.cz. ■

Milan Hulínský



Máme zelená řešení, která šetří klima i miliony

ČEZ ESCO dodá vaší obci či firmě komplexní zelená řešení, která šetří klima i miliony v rozpočtu. A také kuráž je zrealizovat.

www.cezescoco.cz/kuraz



ESCO

**ČISTÁ
ENERGIE
ZÍTRKA**



Regiony a společenstva

Pozvánka na konferenci ČKLOP

Pražský Cubex bude 27. března 2025 hostit 18. národní konferenci České komory lehkých obvodových plášťů. Letošní ročník se věnuje rekonstrukcím opláštění budov ve všech možných podobách. Hlavními tématy budou Revitalizace, Renovace, Výměna, Opravy apod. Na to navážou další témata, jako jsou Požární bezpečnost, Estetika, Design, Integrované technologie. Cíle Evropské unie dosáhnout zásadního snížení produkce CO₂ jsou těmito stavebními postupy zcela podmíněny. Celkový počet rekonstrukcí a renovací budov tak bude v příštích letech mnohonásobně větší než výstav-



Foto: archiv HK ČR

ba nových budov, které jsou vždy spojeny s demolicí starého objektu nebo se zábořem volné půdy. Více info na www.cklop.cz.

Nové vedení CAIM

Česká asociace interim managementu (CAIM) má poprvé od svého

vzniku v čele ženu. Novou předsedkyní této profesní organizace se stala její dlouholetá aktivní členka Iva Hovadová, která měla dosud na starosti spolupráci s HK ČR. Výbor zvolil i nového místopředsedu, jímž se stal Pavel Pačes. Obměněné vedení asociace chce v následujících

měsících kromě posilování povědomí o práci interim manažerů u nás dokončit strategii pro následující roky a redesign webových stránek, obhájit u HK ČR autorizaci oboru interim management a připravit slavnostní připomenutí patnáctého výročí vzniku CAIM. Více informací na www.aim.cz.

Semináře Dřevostavby ve veřejném sektoru

V šesti různých krajích České republiky se v průběhu letošního roku uskuteční semináře Asociace dodavatelů montovaných domů (ADMD) zaměřené na osvětu starostů a zástupců jednotlivých samospráv v oblasti udržitelné výstavby veřejných budov ze dřeva. První proběhl

KARLOVARSKÝ KRAJ Autonomní technologie

O budoucnosti autonomních technologií v Česku i ve světě se diskutovalo na setkání v karlovarském hotelu Imperial. Jeho hlavními tématy byly inovační projekty Karlovarského kraje, význam 5G infrastruktury pro autonomní mobilitu, a především příprava českého národního pavilonu na EXPO 2025. Na setkání se sešli zástupci státní správy, odborníci na chytrou mobilitu, představitelé technologických firem, ale i ministr pro místní rozvoj nebo také japonský velvyslanec v ČR. A proč toto významné jednání hostil zrovna Karlovarský kraj? Bude to totiž právě Krajská hospodářská komora Karlovarského kraje, která zastřeší tematický týden o autonomní mobilitě a budoucnosti dopravy v českém národním pavilonu na světové výstavě EXPO 2025 v japonské Ósace. Více na www.khkkk.cz.

JIHOMORAVSKÝ KRAJ Amper Summit 2025

Krajská hospodářská komora jižní Moravy pořádá 18. března 2025 v Brně v rámci veletrhu AMPER konferenci AMPER SUMMIT 2025 – Limity distribuční sítě pro moderní energetiku. Vystoupí na ní zástupci Ministerstva průmyslu a obchodu, Ministerstva životního prostředí, Rady ERÚ, ČEPS, OTE a další zajímaví řečníci. Konference bude rozdělena na dva bloky – Strategie a podmínky rozvoje distribuční sítě ve střední Evropě a Chytrá řešení pro rozvoj moderní energetiky. Bližší informace na www.amper.cz.

Brno Industry Week

Připomínáme dubnový BRNO INDUSTRY WEEK, akci nabitou konferencemi, workshopy, přednáškami, networkingem, výstavou i dny otevřených dveří. Více informací na <https://industryweek.cz>.

PRAHA Karel Havlíček na setkání s pražskými podnikateli

Na konferenci Hospodářské komory hl. m. Prahy a Hospodářské komory Prahy 1 v Obecním domě vystoupil i první místopředseda hnutí ANO Karel Havlíček. Debata se

zaměřila na hlavní problémy, kterým český průmysl čelí. Klíčovou prioritou by podle Havlíčka mělo být vytvoření silného Ministerstva hospodářství, a to sloučením některých existujících ministerstev, aby vznikl skutečně silný rezort schopný definovat a realizovat dlouhodobou hospodářskou politiku. Mezi největší hrozby podle něj i nadále patří vysoké ceny energií. Odmítá také zavedení individuálních emisních povolenek, které je plánováno na rok 2027. Podrobnosti na www.hkp.cz.

Karel Havlíček na setkání s pražskými podnikateli



Foto: archiv HK ČR

Ozdravný pobyt malířů

20. února v Brně a termíny dalších najdete na www.admd.cz. „Cílem seminářů je rozšíření povědomí (a eliminace bariér) zástupců měst, obcí a dalších důležitých subjektů v oblasti výstavby veřejných budov o udržitelném budování staveb ze dřeva ve veřejném sektoru. Seminář

je pro starosty a zástupce obcí zdarma,“ vysvětlila Blanka Nováčková, ředitelka ADMD.

Ozdravný pobyt malířů

Tradičně z kraje roku navštívili členové Cechu malířů lázně ve slovenské Podhajske. Zdejší teplá



Foto: archiv HK ČR

voda v termálech jim dělá dobře na klouby, které dostávají řádně zabrat při výkonu profese. Neformální akci obohatily diskuze o zkušenostech ze zakázek, o připravovaných akcích a plánech cechu. Došlo také na setkání s kolegy z Maďarska a Slovenska.

Fotosoutěž VODA 2025

Sdružení oboru vodovodů a kanalizací ČR (SOVAK ČR) vyhlásilo při příležitosti konání 23. mezinárodní vodohospodářské výstavy VODOVODY-KANALIZACE 2025 již patnáctý ročník fotosoutěže VODA

2025. Letošním tématem je VODA A LIDÉ. Soutěž je určena pro digitální (případně digitalizované) barevné i černobílé fotografie s uvedeným ústředním tématem. Svá foto zasílejte pouze elektronicky, a to na e-mail fotosoutez@sovak.cz. Jako předmět uveďte VODA 2025 a své jméno a příjmení. Uzávěrka fotosoutěže je 31. 3. 2025. Případné organizační informace na tel. č.: 601 374 720 nebo na zmíněném e-mailu. Podrobnosti na <http://www.sovak.cz/vyhlaseni-foto-souteze-voda-2025-jake-tema-tentokrat>.



Foto: archiv HK ČR

Prezentace ADMD na konferenci Sdružení místních samospráv ČR ve Valticích

JIHOČESKÝ KRAJ Nové vedení Jihočeské hospodářské komory (Jhk)

Jihočeští podnikatelé rozhodli na svém 25. volebním zasedání o novém vedení Jhk na nadcházející tříleté období. Novým předsedou Představenstva Jhk byl zvolen Miroslav Dvořák, generální ředitel společnosti MOTOR JIKOV Group, a. s., místopředsedy se pak stali Vladimír Homola z ČSAD AUTOBUSY České Budějovice, a. s., a Otakar Veselý ze společnosti Kámen a písek, spol. s r. o. Nově zvolenými členy Dozorčí rady Jhk jsou například Miroslav Bísek z Písku, Slavoj Dolejš z Českých Budějovic a Milan Kostečka z Českého Krumlova. Mezi hlavní body programu zasedání patřilo kromě voleb také schválení rozpočtu na rok 2025, zpráv o činnosti a výsledků hospodaření komory. Delegáti se rovněž zabývali plánem činnosti na rok 2025, který zahrnuje podporu digitalizace firem, posílení exportních aktivit a další rozvoj podnikatelského prostředí v regionu. Další informace na www.jhk.cz.



Foto: archiv HK ČR

MORAVSKOSLEZSKÝ KRAJ Pomoc podnikatelům

Krajská hospodářská komora zorganizovala ve spolupráci s brněnskými a litevskými kolegy podnikatelskou misi litevských firem, jejichž zástupci měli možnost prezentace před našimi podnikateli, a to včetně dvoustranných jednání za účasti více než 20 českých zástupců. To vše s cílem navázat nové obchodní kontakty, prohloubit spolupráci a představit Moravskoslezský kraj jako region plný podnikatelských a investičních příležitostí. Krajská komora ve spolupráci se skupinou PROBIS GROUP uspo-

řádala také odbornou konferenci zaměřenou na aktuální změny v účetnictví a daňové legislativě. Akce účastníkům poskytla cenné informace o připravovaném novém zákonu o účetnictví, povinnostech v oblasti ESG (Environmental, Social, Governance), digitalizaci účetních procesů a o dalších klíčových novinkách v obchodním právu. Další info na www.khkmsk.cz.

PARDUBICKÝ KRAJ Netradiční pardubická spolupráce

V listopadu loňského roku došlo při setkání podnikatelů k podpisu

Litevská delegace v Moravskoslezském kraji

memoranda o spolupráci mezi Krajskou hospodářskou komorou Pardubického kraje (KHK Pk) a pardubickou Gočárovou galerií. A aby tato spolupráce byla naplněna, uskutečnil se 20. března 2025 neformální setkání členů KHK Pk právě v prostorách galerie, a to v rámci rozsáhlé výstavy děl legendárního krále pop-artu Andyho Warhola. Při komentované prohlídce této unikátní expozice se členové mohou těšit i na díla, která dosud nebyla v České republice vystavena. ■

Milan Hulínský

Malá privatizace začala v malém obchodu na Zbraslavi

Před 34 lety v Česku po více než čtyřech dekádách nesvobody fakticky začalo soukromé podnikání. Stalo se tak díky spuštění malé privatizace, v níž stát prodával zájemcům v aukcích obchody, restaurace a další malé provozovny. První privatizovanou prodejnu se 26. ledna 1991 stal obchod potravin v Praze – Zbraslavi. Koupila ho prodavačka Anna Wertheimová, která jej provozuje dodnes. U příležitosti výročí zahájení malé privatizace navštívila zbraslavskou podnikatelku, jejíž příběh je fakticky symbolem začátku svobodného podnikání v Česku, viceprezidentka Hospodářské komory Jana Havrdová.



Foto: archiv HK ČR

Byla sobota 26. ledna 1991, od pádu berlínské zdi i sametové revoluce uběhl sotva rok a něco. Československo mělo za sebou první svobodné volby, v Praze teplota vyšplhala na historický rekord 13,9 °C od roku 1775. A ve velkém sále pražského magistrátu se za mimořádné pozornosti médií schylovalo k události, kterou se odstartovala cesta od neefektivního socialistického ekonomického modelu k tržnímu hospodářství.

34 let podnikání

V aukci se zde dražil historicky první národní podnik, kterým se stala typická prodejna potravin v Praze na Zbraslavi. A hlavní hrdinkou tohoto příběhu, který psala historie, se stala prodavačka, jež v tomto podniku pracovala. Anna Wertheimová projevila odvahu a podnikatelského ducha, když se rozhodla zadlužit a zúčastnit se aukce. Prodejnu na periférii metropole vydražila za 2,35 milionu korun.

„Bylo to těžké rozhodnutí, ale měla jsem jasnou vizi, že chci tuto prodejnu nejen koupit, ale hlavně udržet v chodu,“ vzpomíná paní Wertheimová.

Za cvakání spouští fotografů tuzemských médií i zahraničních agentur převzala od tehdejšího ministra pro privatizaci Tomáše Ježka plaketu s dražebním kladívkem a socialistickou prodejnu, kterou nově provozuje už 34 let.

Příběh odvahy a vytrvalosti

Dnes je samoobsluha na Zbraslavi nejen funkčním podnikem, ale i místem, které si oblíbili místní obyvatelé i přespolní návštěvníci. Anna Wertheimová se nicméně po 34 letech aktuálně z podnikatelského života stahuje a provoz předává svým potomkům.

„Příběh paní Wertheimové je neuvěřitelným svědectvím. Je to příběh české cesty k svobodnému podnikání, příběh odvahy, vytrvalosti a schopnosti tuzemských podnikatelů překonávat výzvy,“ řekla Jana Havrdová. Podnikatelce, která vedení podniku předává svému synovi a chce se na jeho správě už podílet jen částečně, popřála hodně zdraví a štěstí.

Začátek návratu do Evropy

Podle prezidenta Hospodářské komory Zdeňka Zajíčka byl proces malé privatizace začátkem transformace socialistického monopolního a nefunkčního ekonomického modelu na tržní hospodářství.

„Malá privatizace znamenala nový začátek pro tisíce podnikavých lidí, kteří v dražbách získali obchody, restaurace a další provozovny služeb či některé menší podniky. Dražba této prodejny tak byla faktickým startem cesty k prosperujícímu modelu, ke konkurenčnímu trhu a k naší ekonomické cestě zpět do Evropy,“ uvedl prezident Zajíček, který se chystá s podnikatelkou v nejbližší době setkat, aby jí předal Merkurovu medaili za přínos českému podnikání.

Zákon o malé privatizaci přijal krátce po prvních svobodných volbách tehdejší federální parlament 25. října 1990. „Velká ozdravná operace“, jak malou privatizaci nazval její duchovní otec Tomáš Ježek, umožnila v tehdejší Československu rozjezd drobného podnikání. Státu se v ní podařilo ke konci roku 1993, kdy se konaly poslední aukce, získat přes 31 miliard korun za zhruba 25 000 zprivatizovaných jednotek. Slovo „malá“ poukazovalo jen na malou velikost podniků. ■

Jan Sotona, tiskový mluvčí HK ČR

KRAJE NA KŘIŽOVATCE

DISKUZE O STRATEGICKÝCH INVESTICÍCH V KRAJÍCH

Zapojte se do diskuze
a sdílejte své vize a náměty
potřebné pro dlouhodobý
rozvoj Vašeho kraje!

Konference **Kraje na křižovatce** proberou témata strategických investic v regionech. Zaměří se na klíčové oblasti, které mohou přinést dlouhodobý růst a prosperitu regionům. Kromě dopravní a energetické infrastruktury se budou věnovat také tématům trhu práce a vzdělávání v daném kraji.

TERMÍNY:

4. března 2025	Karlovarský kraj
5. března 2025	Plzeňský kraj
9. dubna 2025	Kraj Vysočina
6. května 2025	Ústecký kraj
7. května 2025	Liberecký kraj
13. května 2025	Pardubický kraj
11. června 2025	Jihomoravský kraj
10. září 2025	Praha
18. září 2025	Zlínský kraj

ČESKO NA KŘIŽOVATCE 3

ČESKO NA KŘIŽOVATCE 3
proběhne **15. dubna 2025**
v O₂ universum.

REZERVUJTE SI TERMÍN
JIŽ NYNÍ.





Pohnuly se evropské ledy?

Brusel konečně spustil diskuzi o změně kurzu v oblasti regulací, které dusí evropský průmysl. Prvními vlaštovkami, které naznačují, že volání po snížení regulací a efektivnosti iniciativami Hospodářské komory ČR a dalších podnikatelských organizací v rámci sedmadvacítky má svůj efekt, jsou Evropskou komisí předložený Kompas konkurenceschopnosti a také sdělení ke zjednodušení regulace. Strategický dokument k odlehčení byrokracie slibuje snížení regulatorní zátěže, zejména v oblasti ESG. Znamená to však skutečně, že se bruselské ledy tváří v tvář poplachu ze zemí EU skutečně pohnuly?

Renomovaná média jako Financial Times či Politico přijala kompas spíše skepticky. Jejich komentátoři nový Kompas konkurenceschopnosti hodnotí s určitou skepsí. Upozorňují, že dokument sice identifikuje klíčové problémy, jako je přeregulovanost a nedostatečná investiční podpora, ale postrádá konkrétní legislativní návrhy, které by vedly k okamžitému zlepšení. Ty by Komise měla předložit v několika balíčcích, z nichž první by měl spatřit světlo světa 26. února. Podle serveru Politico ztrácí Evropa konkurenceschopnost nejen kvůli vysokým environmentálním a regulatorním standardům, ale také kvůli pomalé reakci na ekonomické výzvy. Politico také zdůrazňuje, že zatímco Komise plánuje revize některých předpisů, přetrvává obava, že skutečné změny budou příliš pomalé a opět administrativně komplikované.

Pohled z Komory: Komise se snaží o pragmatismus

Alena Mastantuono, delegátka Hospodářské komory ČR u Eurochambres, hodnotí současný vývoj pragmaticky: „Sdělení k odlehčení byrokracie je prvním krokem k tolik potřebné revizi regulací. Ukazuje, že Komise si uvědomuje nutnost změn.“ Podle ní je klíčové, že Komise začala brát v potaz hlas podnikatelského sektoru: „Evropská komise si konečně uvědomuje, že nadměrná regulace oslabuje konkurenceschopnost podnikatelů a brzdí inovace, nicméně úspěch bude záviset na členských státech a europoslancích, kteří musí dát iniciativám zelenou. I pak může vše narazit na odpor ke změnám mezi eurokraty uvnitř institucí.“

Komise se podle ní nyní snaží zaměřit na lepší koordinaci politik, snížení regulatorní zátěže a zvýšení flexibility ve strategických oblastech, včetně automobilového průmyslu či výroby energie. Na stole je například revize směrnice o povinném podávání zpráv o udržitelnosti, jejichž administrativní náročnost byla dlouhodobě terčem kritiky podnikatelů. „Pokud se podaří zjednodušit povinnost podávat zprávy a omezit nadměrnou administrativu, bude to vítaný krok k odlehčení zátěže podnikatelů,“ dodává Alena Mastantuono.

Změna kurzu Bruselu nepřekročila zatím rámec politických deklarací

Nicméně pozitivním signálem pro české podnikatele je fakt, že Komise rychle vycouvala ze svého plánu na zpřísnění prováděcích předpisů ekodesign, který by významně zvýšil náklady výrobců a tím i spotřebitelů, kteří k vytápění používají dřevo, dřevěné brikety, pelety a další produkty z trvale obnovitelných zdrojů hospodářských lesů. Proti tomuto návrhu se ostře vymezila nejen Hospodářská komora ČR, ale i její odborné cechy, přičemž protesty podpořil i rezort ministra průmyslu a obchodu Lukáše Vlčka.

Tento vývoj naznačuje, že hlas podnikatelů začíná v Bruselu rezonovat. Zda se evropské ledy skutečně pohnuly, se ukáže až v nadcházejících měsících, kdy zřejmě budou následovat konkrétní kroky. Jestli se na něčem všichni shodnou, je fakt, že si evropský byznys nemůže dovolit další roky váhání. ■

Jan Sotona, HK ČR

Klíč k růstu, kvalitě a atraktivitě

Profesní společenstva a řemeslné cechy dlouho čekaly na to, až se znovu otevře téma legislativního ukotvení mistrovské zkoušky, čehož se nakonec ujalo Ministerstvo průmyslu a obchodu. Hospodářská komora ČR tento krok vítá jako zásadní k posílení prestiže řemesel, zajištění kvalitní odbornosti a k podpoře kariérního růstu řemeslníků.

Jde o legislativní předpis, který přináší dlouho očekávané řešení pro postavení řemesel, zvýšení jejich prestiže a zároveň podporu kvalitních řemeslníků. „Zavedení mistrovské zkoušky zajistí vyšší standard odbornosti, na který se mohou zákazníci spolehnout. Rád bych proto ocenil ministra Vlčka za to, že se zasadil o předložení tohoto zákona do legislativního procesu,“ uvedl prezident Hospodářské komory ČR Zdeněk Zajčec.

Mistrovská zkouška znamená nejen osvědčení o vyšší kvalitě odborné práce, ale i nové příležitosti pro řemeslníky. Motivuje jejich kariérní růst, podpoří reputaci malých a rodinných firem a napomůže i vytváření nových pracovních míst. Navrhovaná úprava zároveň otevírá řemeslníkům možnost uplatnění na zahraničních trzích, kde bývá mistrovská zkouška nezbytnou podmínkou pro založení živnosti. Zákon bude zároveň přínosem pro ochranu spotřebitele, neboť titul mistra bude dobrou referencí kvality služeb poskytovaných konkrétním odborníkem.

Dlouhodobým cílem je i zvýšení prestiže oborů odborného vzdělávání. V současné době totiž poptávka po řemeslnících překračuje nabídku, což ukazuje na potřebu inovace v oblasti odborného školství. Zavedení mistrovské zkoušky a perspektiva mistrovské kvalifikace by měly pomoci přilákat nové uchazeče do těchto oborů a podpořit jejich popularitu. Podobný systém již funguje v řadě evropských zemí, jako jsou Německo, Rakousko či Francie, kde mistrovská zkouška tvoří základní záruku odborné kvality.

Jednotná podoba mistrovské zkoušky

Nový zákon by měl přinést jednotnou podobu mistrovské zkoušky, která bude mít tři klíčové části. V první, manažerské části bude zkoušena orientace žadatele v oblasti podnikání, personálního řízení a finančního řízení. Druhá část, teoreticko-odborná zkouška, ověří, zda je uchazeč schopen nejen vykonávat danou profesi, ale i řídit pracovní procesy a zpracovávat zakázky v plném rozsahu. Nejdůležitější částí bude realizace mistrovského díla, které bude certifikováno profesními společenstvy. Tento proces je postaven na standardech, což zajistí srovnatelnost výsledků a vyšší důvěru v celkový systém.

Mistrovská zkouška je postavena na principech, které podporují individualizaci dalšího vzdělávání, což je považováno za neefektivnější přístup k celoživotnímu



učení. Tento model motivuje k dalšímu rozvoji, zajišťuje přístup k aktuálním znalostem a pomáhá optimalizovat náklady na vzdělávací procesy.

Spolupráce s profesními společenstvy a cechy

Příprava zákona o mistrovské kvalifikaci byla výsledkem úzké spolupráce mezi zástupci profesních cechů a svazů, které jsou součástí Hospodářské komory ČR, a dalšími odbornými organizacemi. Díky této spolupráci se podařilo definovat základní parametry zákona tak, aby skutečně odpovídal potřebám praxe a přispěl k efektivnímu rozvoji řemesel v ČR.

„Nový zákon podle našich průzkumů nachází podporu v celém politickém spektru, neexistuje kolem něj nějaký věcný ideový střet. Chci proto věřit, že se podaří tento pro české řemeslo klíčový předpis zakotvit v českém právním řádu, a to i přes blížící se předvolební kampaň,“ dodal prezident Hospodářské komory.

Zákon o mistrovské kvalifikaci a mistrovské zkoušce je významným krokem nejen pro české řemeslníky, ale i pro celé odvětví odborného vzdělávání a výkon praxe. Zavedení mistrovské zkoušky je nástrojem pro zvýšení odborné kvality a prestiže řemesel. Pomůže zlepšit postavení řemeslníků na trhu, otevře nové možnosti kariérního růstu a podpoří rozvoj malých a rodinných podniků. Hospodářská komora v něm vidí jeden z významných kroků směrem k modernizaci a zvýšení konkurenceschopnosti české ekonomiky. ■

Tereza Šnajdrová, HK ČR

Zákon roku 2024

Debata o kvalitě regulace podnikání v ČR

Projekt Zákon roku vstupuje do svého 16. ročníku a opět otevírá debatu o kvalitě regulace podnikání v České republice. Každoročně tato iniciativa přináší příležitost podívat se na legislativní změny nikoliv z pohledu právní teorie, ale především z hlediska jejich dopadu na podnikatelské prostředí. Letošní ročník je přitom klíčový. Čekají nás volby do Poslanecké sněmovny, vývoj v sousedních zemích i ve světě je dynamický a podnikatelé řeší nové regulace, například v oblasti udržitelnosti či umělé inteligence. V tomto prostředí plném výzev je více než kdykoliv jindy nutné formulovat požadavky byznysu na předvídatelné, praktické a podporující právní prostředí.

V hlavní kategorii Nejlepší zákon pro byznys se letos utkají právní předpisy, které do budoucna přinesou zásadní změny v oblasti regulace podnikání. Z evropských předpisů se mezi nominace probojoval evropský akt o umělé inteligenci a regulace evropské digitální peněženky. V případě nařízení o umělé inteligenci je na jednu stranu legitimní se ptát, jestli je vůbec potřeba tyto věci regulovat a neoponechat využití umělé inteligence pouze na potřebách byznysu. Na stranu druhou, když vidíme vývoj ve světě, je dobře, že evropský akt o umělé inteligenci má ambici reagovat na základní etické problémy spojené s využíváním umělé inteligence. Zároveň umožňuje firmám experimentovat s umělou inteligencí v bezpečném prostředí bez obav z možného porušení regulace.

Zjednodušení administrativy

Druhý zmíněný evropský předpis umožní občanům digitální identifikaci po celé EU. Klíčovými přínosy má být zjednodušení administrativy a lepší přístup k veřejným i soukromým službám v rámci EU za současného zajištění ochrany osobních údajů. Z toho mohou těžit nejen občané, ale jednodušší přístup ke službám bude spojen i s novými příležitostmi pro podnikatele.

Ke zjednodušení administrativy by měla vést i novela zákoníku práce, která zavádí valorizační mechanismus

minimální mzdy a ruší institut zaručených mezd, po čemž zaměstnavatelé v soukromém sektoru dlouho volali. Novela zpřehledňuje právní úpravu mezd a zaručuje její větší předvídatelnost. Z dalších nominací lze zmínit také novelu zákona o přeměnách, která přináší zásadní inovace v oblasti korporátních přeměn. Ty rozšiřují možnosti českých společností pro strukturování svého podnikání, mezinárodní expanzi a usnadňují přesun mezinárodního kapitálu do ČR.

Napravené chyby

Specifikem letošního ročníku je také to, že v rámci nominací upozorňujeme i na případy právních předpisů, které se sice v minulosti nepodařily, ale na nedostatky bylo reagováno a nastalé chyby odstraněny. Na některé případy přešlapů jsme upozorňovali i v rámci minulých ročníků Zákona roku. Letos pak nominujeme na legislativní počin nápravu kritizovaných změn u dohod o provedení práce i částečný bypass nepovedené digitalizace stavebního řízení.

Podaří se letos najít legislativní změnu, která přinese skutečné zjednodušení podnikání či podpoří nové obchodní příležitosti? To ukáže hlasování, jehož výsledky budou známy v květnu. ■

Jiřina Procházková, partnerka Deloitte Legal a lídr projektu Zákon roku

zákon roku

Hlasujte pro ZÁKON ROKU 2024 a pomozte zlepšit podnikatelské prostředí.



160 LET
PAROPLAVBA
1865—2025

35 LET
PRAGUE BOATS
1990—2025



Od parníků k elektrickým katamaránům
160 let na **vlnách pokroku**



 **ELECTRIC**

www.parloplavba.cz

www.prague-boats.cz



Už jezdíme na motorce

S Vladimírem Olmrem, zakladatelem a majitelem společnosti SOPO, o tom, jak z garážovky může vyrůst firma, která učí Evropu a chce učit i Ameriku. A taky o čtyřech fázích předávání řízení firmy a motorech pro Formuli jedna.

Když jsme se před časem potkali poprvé, dlouho jsem pak přemýšlel o tom, jaká byla vaše cesta k úspěchu. Nějak jsem si neuměl představit, že se svou povahou umíte na jednání bouchnout pěstí do stolu. A že to občas je potřeba...

A vidíte, kolují o mně historické vzpomínky, které vesměs říkají, že to se mnou nebylo zas tak snadné. Já jen mám rád lidi. A nemyslím, že autoritu nebo respekt si vynutím tvrdostí. Mám takové střípky poznání, jeden z nich je někdy v sedmnácti, když jsem byl jako praktikant na táboře. Tehdy jsem si myslel, že můžu velet, protože mám funkci a moc. Po poledním klidu jsem se postavil mezi stany, zařval „Nástup!“ a kluci na mne začali pískat. Přišel za mnou hlavní vedoucí a říká: „Frajere, to, že jsi praktikant, ještě neznamená, že tě někdo bude respektovat.“ Postavil se, řekl „Nástup!“ a kluci se mu seřadili do dvojic. To byla velká škola. Ale abych se vrátil k té skryté otázce: Umím i bouchnout pěstí do stolu. Ale nedělám to rád a nedělám to často.

Kde jsou počátky vašeho podnikání?

Nejspíš někde v deváté třída, pořád jsem něco pájel, obvody, tranzistory... Tehdy jsem chtěl být opravářem televizorů. To dnes nevypadá jako nějaké terno, ale mně bude letos šedesát, v devítce jsem byl někdy v roce 1980 a to byli opraváři televizorů šlechta mezi opraváři. Tam brali jen s vyznamenáním. Tak jsem se vyučil jako elektromechanik a nastoupil v Karlíně, v závodě Mechaniky Praha, kde jsme opravovali elektromotory. To byla dost špinavá práce, kdo někdy zažil vypalování elektromotoru, ví, o čem mluvím.

Z Karlína do Modletic to už byla krátká cesta?

Ani krátká, ani přímá. Peripetií bylo několik, dělal jsem mistra, vedl jsem učňák... ale u rodičů v garáži v Modleticích, kde jsme se ženou bydleli, jsem si zkraje devadesátých let otevřel při tom učňáku ještě opravnu elektromotorů. V Modleticích bylo druhé největší jízetzde na okrese a ti pořád potřebovali něco opravovat. Přes den jsem učil, po večerech a víkendech jsme se ženou opravovali elektromotory. A zase jsem u toho vypalování. Ona to fakt není práce, kterou by někdo chtěl mít doma, protože jestli se to něčím vyznačuje, tak opravdu velkým smradem. Slovo zápach nestačí, s tehdejšími materiály to byl fakt smrad. Tehdy mi obecní úřad nabídl prostory po bývalé mateřské školce. Nebyly děti, tak jsme tam přesunuli tu opravu elektromotorů. Ale místa bylo hodně, tak jsme tam ještě otevřeli takový malý

supermarket – drogerie, ledničky, elektrospotřebiče... Vůbec jsme to neuměli, nadělali jsme strašné sekery, takže postupně obchod chřádl a zůstaly elektromotory.

Kde je přechod od oprav k výrobě? Byl to ten hlavní milník?

Byl to asi jeden z milníků, ale ne ten zásadní, ten přišel až později. My jsme totiž původně chtěli vyrábět transformátory. Na tom jsem se dohodl s bývalým šéfem výroby transformátorů v Mechanice. Všechno bylo nachystáno, nakoupili jsme technologie, vytiskli vizitky... a on to nakonec vzdal. Prostě nepřišel. Tak nám nezbylo nic jiného, než se vrátit k rotorům a statorům. A vzali jsme to z gruntu, obeslali jsme pět německých firem, že něco umíme a že bychom jim rádi nabídli svoje služby. Byli jsme fakt drzí, jedna z těch firem byla Bosch a jen od nich přiletělo ze Stuttgartu pět manažerů. Nevím, na kolik je ta cesta vyšla, ale málo to nebylo. Prošli jsme firmičku, však to netrvalo dlouho. Pánové zachovali stoický klid, poděkovali a odjeli. Jen jejich šéf mi před odjezdem v plné zasedačce řekl větu, na kterou nikdy nezapomenu: „V Německu existuje jedno přísloví – když chcete jezdit na motorce, tak se nejdřív musíte naučit jezdit na kole.“ Odletěli a já v emocích roztrhal jeho vizitku, čehož dodnes lituju. Ani nevím, jak se jmenoval, ale byl to frajer. Absolvoval zbytečnou cestu, přitom nehnul ani brvou a popřál mi hodně štěstí. To jsou ty střípky, které člověka formují. Nicméně dvě z těch pěti německých firem se potom ozvaly a postupně jsme pro ně začali pracovat. Jezdil jsem jednou týdně favoritem do Německa pro díly, ze kterých jsme pak dělali komutátory. A zase jednou týdně jsem je hotové vozil zpátky do Německa. Časem favorita nahradil pick-up, později přívěs. A protože oni komutátory dodávali například do Miele, dostali jsme se k Miele a k elektromotorům. To je SOPO – všechno roste postupně, organicky, nikdy jsme nic a nikoho nekoupili, nikdy jsme nezískali zakázku, že bychom přetáhli někoho, kdo by ji přinesl. My jsme nové zakázky nabalovali na reference těch stávajících.

To jsme v kterém roce?

Někdy 1994, 1995. Tehdy jsme koupili naši první vyvažovačku. Byl jsem šťastný, když se mi podařilo usmlouvat cenu z třidvaceti tisíc na dvacet. Jen jsem žil v domnění, že je to cena v korunách a že jsem udělal skvělý obchod. Byla v markách. Strašný. Ale byla to doba, kdy česká práce měla v Německu skvělý poměr cena/vý-



Foto: David Kraus

HRDĚ ŘÍKÁM, ŽE JSME EVROPU NAUČILI, ŽE NAVÍJENÍ ROTORŮ A STATORŮ MŮŽE BÝT SAMOSTATNÁ EXPERTNÍ DISCIPLÍNA. ŽE MY JSME TI EXPERTI A PRO OSTATNÍ BUDE NEJLEPŠÍ NAKUPOVAT OD NÁS.

kon, a tak jsme rostli. Prostory nám byly malé, obsadili jsme v Modleticích všechno, co bylo volné, otevřeli jsme pobočku v Kutné Hoře. A šli jsme až k Brnu, to jsme dostali zakázku na motory do větrných elektráren.

Vladimíre, přiznám se, že když se řekne elektromotor, tak je to pro mě drát na cívce... Co je na elektromotorech to zajímavé, složité? Co je na nich ta výzva, že to nemůže dělat každý?

Principem je to jednoduchá věc. A ano, motory, které existovaly, když jsem se učil, ty byly jednoduché. Dnešní elektromotory ale vůbec nejsou jednoduché. A jen pro pořádek, my neděláme elektromotory, ale hlavně vinutí. Jen ten drát na cívce... Jsme dodavatelé pro velké množství významných výrobců elektromotorů. V určitém smyslu slova, v rozsahu práce a zaměření, které děláme, jsme jediní v Evropě. A před pár dny jsem zjistil, že jsme asi i jediní v USA.

Kdo vyrábí elektromotory, ten si nedělá vinutí?

Dělá. Ale většina velkých výrobců má i řady, které jsou doplňkové, a pro ty se mu nevyplatí zavádět vlastní výrobu, protože tu mají normálně nastavenou na milionové série. Naše výhoda je v tom, že to umíme v rozsahu, velikosti a sortimentu jako nikdo jiný. A pak jsou výrobci elektromotorů, kteří dělají malé a střední série, a těm se nevyplatí mít vlastní navíjení. Nebo je neumějí tak dobře jako my.

A vás nelákalo dělat rovnou celé motory?

Asi by nás to tenkrát i lákalo, ale ona to zas není taková legrace. Stojí to dost peněz. Vyrobit není problém, to bychom uměli. Ale není jednoduché vyvinout a prodát kompletní elektromotor, včetně řízení a služeb zákazníkovi s tím spojených. Takže ano, přiznávám, vinutí byla tenkrát taková naše z nouze ctnost, ale z nechtěného se stala přednost...



JSME MALÁ FIRMA A I NĚMECKO V KRIZI JE PRO NÁS POŘÁD DOBRÝ ZÁKAZNÍK. ALE SOUČASNÁ SITUACE NÁM OTEVŘELA OČI. A TAKÉ OBZORY. PŘED PÁR DNY JSEM PODEPSAL ZALOŽENÍ FIRMY V USA.

S níž jste došli až tak daleko, že děláte i pro F1

I tak se to dá říct. Já hrdě říkám, že jsme Evropu naučili, že navíjení rotorů a statorů může být samostatná expertní disciplína. Že my jsme ti experti a pro ostatní bude nejlepší nakupovat od nás. Když bych vás provedl fabrikou, viděl byste, jak rozmanitá práce to je. Jediné, co mají vinutí společné, je asi měděný drát. Ale jinak? Navíjejí se dráty různé síly, různými technologiemi, na různých strojích, v mnoha případech i s dost vysokým podílem ruční práce. Ten skutečný zlom u nás nastal ve chvíli, kdy za námi začaly firmy chodit s otázkou, jestli bychom dokázali vymyslet vinutí pro jejich nový motor. Že chtějí to a to, ale nevědí jak. Z výroby jsme přešli k vývoji. A stali jsme se ne dodavatelem, ale parťákem. To bylo v celé historii SOPO to nejdůležitější. Začínali jsme jako levná montovna, ale dneska jsme nepostradatelný partner, který vymyslí a vyrobí vinutí tak, jak výrobci motorů potřebují. Když jsme byli na začátku a jezdili za námi zákazníci, měli dvě otázky. Ta první byla, proč by to měli dělat u nás, předávat nám svoje know-how a riskovat, že ho použijeme pro konkurenci. Dneska k nám chodí proto, že vědí, že děláme pro čtyřicet top firem světa a k jejich know-how přidáme těch devětatřicet dalších. Protože dnes šedesát procent naší práce začíná v našem vývoji, kdy si zákazník vymyslí úplně novou generaci elektromotoru a přijde s tím, jak by to chtěl vinout, a naši kluci a holky mu to vlastně navrhnou a vyvíjejí. A pak se to leckdy i převádí do jejich sériové výroby, takže my už v mnoha případech pro zákazníka děláme jenom ten vývoj.

A ta druhá otázka?

Já se tedy přiznám. My jsme na začátku strašně lhali, protože ta druhá otázka byla, jestli máme kvalifikovaný

personál. Kvalifikovaní jsme tu byli dva, já a můj kamarád, technický ředitel Martin Štastný. Ostatní byli drůbežářky, švadleny, truhláři, traktoristé. Dnes jsou všichni mistři svého oboru, ale kvalifikovali se u nás, svojí prací a plí. A tím, že léta pracují s know-how machrů vývojářů z celého světa.

To už jsme u té F1?

V podstatě ano. Někdy před sedmi lety před Vánoci zavonil telefon, a že přiletí hlavní vývojář z nejmenované světoznámé automobilky a že potřebují spolupracovat na vývoji a výrobě nové generace elektromotorů. „Dobrý fór...“ říkali jsme si. Bylo to hlavní téma vánočního večírku a ráno nás bolely dost hlavy... A vidíte, ta spolupráce trvá už sedm let, díky ní jsme začali spolupracovat a vyrábět elektromotory i pro e-formuli. Takže nejen vyvíjíme a dodáváme vinutí pro rekuperační motory monopostů pro seriál F1, ale taky vinutí pro hlavní motory e-formulí dvou předních týmů. Jedno takové vinutí trvá i sto hodin.

Kolik takový motor stojí?

Motor netuším, ale jen vinutí jsou statisíce za kus, i proto, že se používají takřka kosmické materiály. Například když prototypujeme, tak na kašírce, protože jen plechy vyjdou na dvě stě tisíc.

Kde vlastně je argument, kterým jste přesvědčili, že je lepší, aby to světové firmy vyvinuly a vyrobily u vás, než aby si to dělaly samy?

Ten argument se jmenuje doba. Dnes už by to nešlo. Tenkrát jsme byli levná pracovní síla. Tady šlo o manuální práci, při které ale je potřeba hlava a fortel. To jsme měli. Dobrý zedník postaví barák z čehokoliv. U elek-

tromotorů je to dost podobné, navíjení je obrovské řemeslo. Nejde to dělat počítačem, člověk musí umět držet drát, musí ho cítit v prstech, vědět, co udělá. A my Češi jsme vždycky byli fachmani, takoví, kteří už v tom Německu nebyli. A k tomu jsme byli levní. Proto outsourcing mohl fungovat. A protože jsme nebyli líní se učit, časem to bylo tak, že naši lidi už uměli i víc než vývojáři zákazníků. Nebo minimálně stejně. Takže když vyvíjeli novou generaci elektromotorů, přišli se radit a rovnou plánovali, že ji budou vyrábět u nás.

To je téma, o kterém se často mluví. Krok k tomu, jak se z montovny, levného dodavatele, stát vývojovým centrem, partnerem. Dokážete si představit, že by ten krok k vývoji nepřišel a vy byste pořád byli jen tou levnou pracovní silou?

To bychom dnes neexistovali. My jsme opravdu začínali z garáže. A tam je jediná cesta k budoucnosti: Buď chceš vnímat, co ti někdo říká, a učit se, nebo nechceš. A kde jinde to vnímat, než u top světových firem? My jsme měli to štěstí, že se s námi o svoje zkušenosti chtěli dělit, protože viděli, že jim to něco přináší.

Mimochodem, děláte už dnes pro Bosch?

Neděláme, ale chystáme se tam. O to víc mě mrzí, že nemám schovanou tu vizitku. Že bych mohl přijít za tím manažerem, pokud tam ještě je, a hrdě mu říct, že dneska už jezdíme i na té motorce.

Vnímáte německé trable?

Ano, je to asi největší problém. A moje největší manažerská chyba. Vždycky jsem totiž říkal, že nechci diverzifikovat. Respektive, že to nepotřebujeme, protože diverzifikuje samo Německo. Některé věci se mi v byznysovém životě povedly, tahle zrovna ne. Nabyl jsem přesvědčení, že nám německý trh stačí. On nám v podstatě pořád stačí, ale v dnešní době se s tím nechci spokojit.

A řešení?

Severské státy. Anglie... Jsme malá firma a i Německo v krizi je pro nás pořád dobrý zákazník. Ale současná situace nám otevřela oči. A také obzory. Před pár dny jsme podepsali založení firmy v USA.

Naučili jste outsourcovat vinutí Evropu, teď to budete učit Ameriku?

Tak nějak. Je to krok k budoucnosti a už první jednání se zákazníky ukazují, že máme šanci a velký prostor. Dostali jsme se k jednání se CEO významné německé motorářské firmy, pro kterou je trh v USA naprosto zásadní. Pokud to dotáheme ke spolupráci a výrobě, v což pevně věřím a dělám pro to všechno, pak nás to paradoxně posílí i v Evropě. Protože každý v Evropě dnes přemýšlí o tom, jak začít vyrábět v Americe. A vždycky jsou takové začátky lehčí, když máte na cizím trhu svého partnera. My tam dnes jsme a můžeme začít vyrábět vlastně takřka okamžitě díky partnerům, s nimiž jsme do toho šli a kteří už tam výrobní kapacity mají a jsou schopni se o ně v začátku podělit. A samozřejmě, v Americe platí, že firma, která vyrábí elektromotory, si rovnou sama i navíjí. Ale chybí jim právě ta

variabilita, kterou umíme my. Oni umějí velké série, ale trh je obrovský a potřebuje i doplňkové produkty, specifické motory v rádech deseti, dvaceti, třiceti tisíc kusů, kde se nevyplatí kupovat zařízení, a navíc těm výrobcům chybí i know-how a lidé. Nám nahrává ještě jedna věc. Právě z důvodu masovosti se motory dělaly dost univerzální, tedy zbytečně složité. Teď je trend zjednodušovat a všechno vyrábět na lince, ale tak pětadvacet, možná třicet procent je fakt složitých a ty jdou stranou. A umí je málokdo. SOPO je umí.

Vladimíre, nechci vás rozhodně posílat na penzi, ale přece jen – téma předání firmy je u třicetiletých firem aktuální...

U nás už pár let. Někdy před sedmi, osmi lety jsem začal vnímat, že aby firma mohla být výborná a produktivní, potřebuje manažerské vedení. A že já mohu být tím, kdo může bránit rozvoji. Měl jsem ze svého úhlu pohledu jen dvě možnosti – předat firmu dětem, nebo najít pokračovatele, manažera, někde venku. Mám dvě úžasně dcery, ale on je rozdíl mezi majitelem a manažerem.

Proč venku?

Mám ve firmě řadu skvělých lidí, ale nikdo z nich neprošel nějakým vývojem, byli limitovaní a utváření mnou. Všichni tam jsou vlastně od začátku. Řeknu to naplno, byli mnou zkažení. Angažoval jsem proto skvělého generálního ředitele Radka Sabelu. Byl to největší risk, který jsem v životě udělal. Největší, jaký vůbec v byznysu může být. Ale povedlo se to. Já mám čtyři stupně předání řízení firmy. První věc, o níž si člověk myslí, že je nejhorší, je uvědomit si vůbec nutnost předání. To není legrace. Pak přichází druhý krok, říct to rodině. To je ještě těžší. Pak je třetí krok, říct to ve firmě. Tam byly i slzy a fakt jsem myslel, že nic horšího už není a že tím to mám všechno za sebou.

Je něco horšího?

Je. Čtvrtý krok, nejtěžší a nekonečný. Ustát to a zvládnout to. Dva, tři roky jsem nedělal nic jiného, než že jsem Radkovi Sabelovi vysvětloval, jak to vidí zaměstnanci, jak fungujeme, jací jsou lidé a jak přemýšlejí. A jim jsem vysvětloval, proč on po nich chce to, co chce, že to vůbec nemyslí tak špatně, že ten e-mail nebyl tak vážně míněn... Když tohle majitel zvládne a zůstanou mu i lidé, na kterých firma stojí, může si říct, že to má úspěšně za sebou. Radek doplnil firmu o nové manažery a zachoval všechno, co bylo. A ještě stačil vychovat svého nástupce. Dnes už je předsedou správní rady holdingu, ale generálním ředitelem je Honza Ondráček. Kluk, který u nás začínal jako svačinář a dlouhá léta byl obchodním ředitelem. Tři roky byl řízený Radkem a vyrostl vedle něj tak, že dnes zvládá řídit celou firmu a řídí ji skvěle, rozhodně lépe, než bych to dělal sám. Protože on dokázal fantasticky skloubit dvě věci – můj i Radkův přístup a přitom zůstal svůj. Na začátku jste zmínil úspěch. Ano, děláme pro top firmy světa, pro FI. Ale to jsou jen třešničky na dortu. Ten skutečný úspěch je v našich lidech. Ta firma, naše SOPO, to jsou provázané celé rodiny, skvělí lidé, kteří dělají skvělou práci. ■

Petr Karban

SOPO

Dodavatelé a spoluvýrobci motorů budoucnosti pro top firmy světa, které zdobí 30 let tradice a inovace. Jejich oborem je vinutí pro elektromotory v nejšířší škále, od manuálního navíjení po robotické mistrovství. Předností je kvalita, rychlost i cenová dostupnost. Zázemí firmy tvoří špičkové technologie i špičkoví lidé.

Limity kapacit poženou cenou výš

S Jiřím Škabradou, ředitelem stavební společnosti STEP, o českém stavebnictví a jeho proměnách, trendech, výzvách i příležitostech.

Jaké časy zažívá české stavebnictví? Vidíte něco pozitivního?

Jsem vesměs pozitivní. Dobré třeba je, že se zásadně uklidňuje šum z druhé poloviny loňského roku, zpackaná digitalizace. Já vůbec nechci hodnotit, kdo kde kdy a co udělal špatně. Pro mě z toho vychází pozitivní zpráva: Digitalizace ve stavebnictví začala. Už nikdy se to nevrátí. A my vidíme stavební úřady, které to také vnímají jako přínos. Možná se na konci loňského léta zdálo, že nic nebude fungovat, ale ono to kupodivu nějak funguje. Stavební povolení se schvalují. Některé úřady k tomu přistoupily tak, že to berou na sebe a povolují, jak jim legislativa umožňuje. Protože ony v zásadě mají možnost nepotřebovat 150 razítek. Ta jsou povinností investora. A na kolaudaci nebo povolení uvedení do provozu je bude muset prokázat. Prostě si to našlo svou cestu, a kdo chce, tak nebrečí a maká. Samozřejmě dotažení stavu do dlouhodobě stabilní funkční podoby je nutností, pořád si ministerstva mezi sebou různé formuláře různě pinkají, ale pokud i na úřadech vyhraje selský rozum, tak se s tím poperou.

Takže vzestup stavebnictví na obzoru?

Já v to věřím. Má to ovšem svá úskalí. Více stavebních povolení a rychlejší povolovací řízení bude také znamenat, že ti, co dlouho čekali, jsou velmi natěšení stavět a chtějí stavět rychle. Což naráží na limity kapacit a odrazí se to v dalším růstu cen.

Kolikrát jsme se ale bavili o tom, že ceny už překonaly svůj psychologický strop?

Samozřejmě, ale lidi budou chtít bydlet, a proto budou kupovat byty. Dnes už je překonaná hranice 200 tisíc

za metr čtvereční. Ano, je to ještě před pár lety cena naprosto nepředstavitelná, ale to je efekt obrovské poptávky.

Může pomoci zákon o dostupném bydlení?

Všichni debatují o tom, jak to změnit, ale jediná možnost je nabídnout trhu více bytů. A na to, obávám se, právě nemáme kapacity, takže to je klasický začarovaný kruh. Když se podívám na nákladovou rovinu a vezmu jen mzdy, tak všichni víme, že dnes nikdo nebude dělat za peníze, za které dělal před válkou na Ukrajině. V žádném segmentu. Ani ve stavebnictví. Růst nákladů tu prostě je.

Ale na druhé straně technologie a různé nové metody míří opačným směrem, ke snížení nákladů...

Ano, mluvíme o různých prefabrikacích, zrychlení stavby. To ale naráží na standard bydlení a na to, že ty potřebné technologie vlastně nemáme. Všichni známe paneláky z 80. let a opravdu se dnes hodně diskutuje o tom, jak by se dalo s prefabrikací stavět rychle a efektivně. To jsou trendy, které přicházejí ze západní Evropy a ze severu. Bohužel tyto technologie u nás nejsou dostupné. A když jsou, tak jsou neekonomické. Navíc v Praze postavit panelák je prakticky nemožné. Většinou se jedná o složité půdorysy, který prefabrikaci vlastně vylučuje. Stavby na zelené louce, tam můžete stavět typově a srazit náklady dolů, ale když stavíte atypickou stavbu, kterých je v Praze a ve velkých městech obecně většina, tak jste nákladově úplně jinde.

Výstavba základní a mateřské školy VIA, Beroun



Nejsou řešením ani dřevostavby? Teď se hodně tlačí dřevostavba jako řešení dostupných vícepodlažních bytových domů...

On to možná málokdo řekne nahlas, ale kdo to zkoušel, tak ví, že tohle řešení ekonomicky nevychází. Ono je to podobné jako u těch prefabrikací. Typové řešení fungovat může, atypické bude problém. A ještě – u dřevostaveb je extrémně důležitá technologická rovina a kázeň, protože aby fungovaly jako kvalitní bytové domy, musejí perfektně vyhovovat akusticky, tepelně, protipožárně... Je zkrátka dost věcí, které je potřeba skloubit. Ne že by to nešlo, ale taky to stojí nějaké peníze. A na konec přidám ještě jeden důležitý detail: Postavit cokoliv nad terénem vlastně není tak složité, nejdražší na stavbě je to, co je pod zemí, a to je nakonec vždycky nějaký železobeton. Takže ano, možnosti se objevují, ale je jich poskrovnu. Pokud se chce investor prezentovat, vytvořit stavbu s úžasnou referencí a nedává až takový důraz na finance, je to fajn, ale byznys uvažuje jinak – staví proto, aby prodal a realizoval i nějaký zisk.

Ani 3D tisk domů nebo robotické zdění nevidíte jako řešení?

Tiskárny jako řešení ultraunikátních specialit pro architekta ano, jako řešení pro masovou výstavbu ne. Roboty jako skvělou pomoc na stometrové rovině zdi ano, jinak opět spíše ne. Ne v Praze a velkých městech, kde je hlad po bytech největší.

A může v tom tradičním segmentu, kterému se věnujete, přijít opravdu něco zcela nového?

Může. Pozor, já vnímám vývoj a musím zdůraznit, že se bavíme v roce 2025, a vůbec netvrdím, že vím, co bude za pět let. Třeba přijde někdo s technologií, kdy levně a rychle vyrobí nějaké kostky z nějaké úplně nové hmoty, poskládá to jako lego a bude mít dům se sto dvaceti byty. Ale zatím je to absolutní science fiction. Jsou tu příklady, které jsme zmínili, a ty docela dobře ukazují, co je technicky a technologicky možné, ale pro naši společnost, pro to, co většina firem běžně dělá, je to prakticky dost nepoužitelné. I proto, že musíte začít úplně od píky, to znamená, že celý projekt od začátku už musí být šitý na robota, není možné, že mi na stole přistane nějaký projekt na administrativní budovu nebo bytový dům a já řeknu: „A co kdybychom to udělali robotem?“

Takže všechno jsou jen možnosti bez aktuálního reálného využití v masové praxi?

Já bych možnosti zrychlení a zlevnění výstavby hledal jinde. Mně dávají smysl třeba velkoformátové vápenopískové bloky. Před deseti lety jsme váhali, jestli to je dobré, protože jsme neměli malé jeřábky. Dneska jsou a tyhle bloky dělá více výrobců a je vidět, že časově i finančně to vychází. V tom vidím posun, že se firmy pokoušejí něco prefabrikovat. Podobný příklad jsou suché systémy – u nás jsme ovlivněni klimatickými podmínkami a možnost eliminace mokrého systému zase stavbu zrychluje. Všechny ty změny a novinky mají tři rozměry: kvalitu, peníze a čas.



Foto: archiv Step

Zmínil jste kvalitu a právě ta někdy pláče. Police z papíru vypadá dobře a bytelně, ale třicet kilo knih na ni nedáte...

To si ale zákazník musí říct, jaké vlastnosti od produktu požaduje. Jestli chce polici, která dobře vypadá a bude na ní papírový kalendář, v pořádku. Pak vám ta papírová za dvě stě padesát korun stačí. Nebo na ni chcete opravdu umístit třicet kilo knížek a pak si ji necháte za dva a půl tisíce vyrobit od truhláře. Logicky nemůžete chtít tutíž službu od té levné. Tohle se trh musí naučit, nepoměřovat jenom cenu, ale i vlastnosti. A to platí ve všech oblastech, zdaleka ne pouze ve stavebnictví. Do Egypta taky můžete letět na týden za pět tisíc nebo za padesát. Jako zákazníci se zkrátka musíme víc ptát.

Co jsou ty největší výzvy před vámi?

Dlouhodobě je naší největší výzvou stabilita. Bude doba, kdy zvednout obrat na dvojnásobek nebude problém, ale bude problém udělat to v kvalitě, na kterou jsou zákazníci zvyklí. Což je zásadní zpráva pro investory, aby si uvědomili, že tohle riziko hrozí. A je to cesta, kterou my jít nechceme. Myslím si, že jistou výzvou je i nová podoba stavebního zákona, kdy investoři to budou mít daleko těžší. Bude to více o nějaké dlouhodobé spolupráci, budou se uzavírat projekty na metry čtvereční a na kubíkové ceny a bude to o důvěře, že společně projekt dotáhneme do konce. My to ve své podstatě děláme s našimi partnery takto už dnes, uzavíráme smlouvy na takzvané super design and build, projekty realizujeme společně s investory. Na stole mi dnes leží projekty, kterou jsou na začátku, v podobě studie proveditelnosti a bavíme se o tom, za jakých podmínek se to vlastně vyplatí. Nečekáme na to, že přijde někdo z ulice a chce stavět. Hledat na trhu někoho až v takovém okamžiku je totiž pro investora ohromné riziko. Důvěra a selský rozum jsou víc než reference na internetu. ■

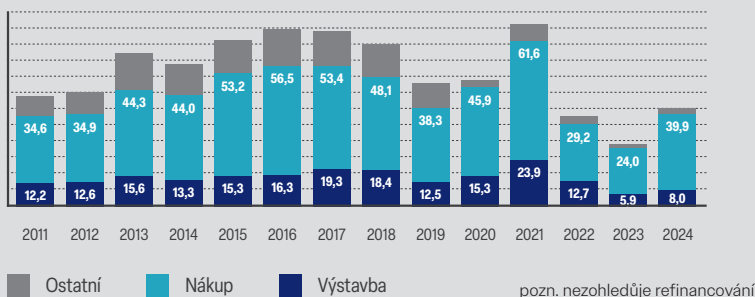
Petr Karban

Ing. Jiří Škabrada
při předání prvního
elektromobilu do
stavební společnosti
Step spol., s r. o.

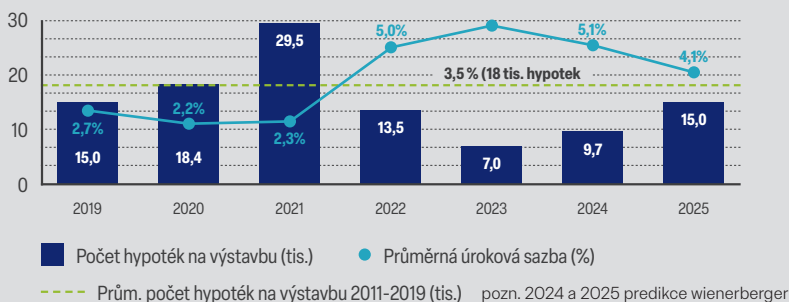
Rodinných domů se staví stále o 40 % méně

Sektor soukromé výstavby rodinných domů i nadále čelí výzvám, které omezují jeho dynamiku a setrvává v propadu o 40 %. I pro rok 2025 budou hlavní výzvou úrokové sazby u hypoték. Podle generálního ředitele společnosti Wienerberger Kamila Jeřábka je pro rozhýbání tohoto segmentu zásadní magická hranice 3,5 %. Pokud banky i během následujícího období nesníží sazby, budou tím nadále brzdit poptávku po hypotékách na výstavbu rodinných domů a rok 2025 bude rokem setrvání.

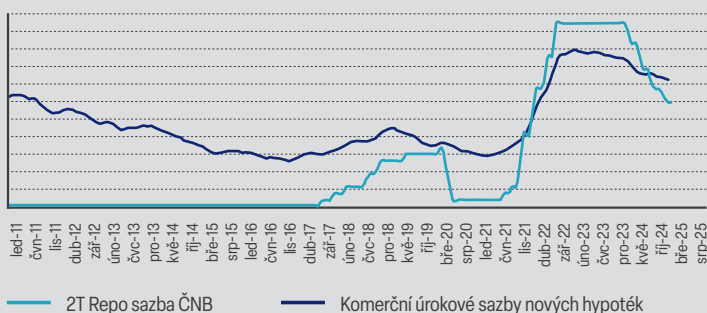
NOVÉ HYPOTÉKY PODLE ÚČELU (počet v tisících v období leden až říjen)



VÝVOJ POČTU HYPOTÉK NA VÝSTAVBU & PRŮMĚRNÉ KOMERČNÍ ÚROKOVÉ SAZBY HYPOTÉK (průměrný počet hypoték v letech 2011 až 2019 = 18 tisíc)



VÝVOJ ÚROKOVÉ SAZBY ČNB (2T REPO) A KOMERČNÍ SAZBY NOVÝCH HYPOTÉK (V %)



Slibuje rok 2025 oživení stavebnictví? „I pro rok 2025 tedy stále platí, že soukromí investoři čekají na lepší podmínky financování. Zásadní pro rozhýbání sektoru soukromé výstavby je magická hranice úrokových sazeb 3,5 %, která reflektuje úroveň, jež je investory vnímaná jako „vyvážená“. Lidé chtějí stavět, ale neakceptují aktuální nastavení hypotečního trhu,“ říká Kamil Jeřábek, generální ředitel a jednatel společnosti Wienerberger, s. r. o. Podle interních dat společnosti celkový počet nabídek pro cihelnou konstrukci meziročně vzrostl o více než 4 %.

V hlavní roli úrokové sazby

Přestože trh s nemovitostmi vykazuje již několik měsíců růst, oživení poptávky sledujeme zejména u komerčních a rezidenčních nemovitostí. Nejpodstatnějším faktorem pro soukromé investory je jednoznačně výše úrokových sazeb u hypoték a ochota bank je snižovat. Přestože ČNB, dle predikcí, dostala pomalým snižováním během celého roku úroky na 4 %, komerční banky se k této výši zatím ani nepřiblížily.

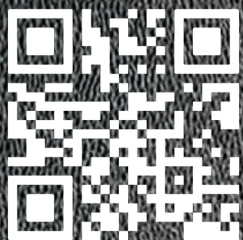
„Pokud banky i během následujícího období ponechají hypoteční sazby na současné úrovni, budou tím dále brzdit poptávku po hypotékách na výstavbu rodinných domů a rok 2025 bude rokem setrvání, bez zásadních změn. Jakékoliv snížení se totiž ve stavebním sektoru projeví až s několikaměsíčním zpožděním,“ doplňuje Kamil Jeřábek.

Hypotéky se boemu z roku 2019 ani zdaleka nepřiblížují

Za oživením hypotečního trhu stojí především hypotéky na nákup rezidenčního bydlení. Náběr hypoték na výstavbu rodinných domů je však stále o 40 % nižší ve srovnání s rokem 2019, kdy stavební trh vykazoval stabilitu a následoval stavební boom.

Snížení úrokových sazeb na onu magickou hranici bude pro tento sektor znamenat návrat k průměrnému náběru objemu hypoték na výstavbu z let 2011–2019, kdy jich bylo běžně sjednáno až 18 tisíc ročně. ■

Věra Binderová



Objevte novou dimenzi preciznosti.

Kompozitní okna SULKO ARTEVO s neviditelnými spoji a křídly, které lícují s rámem.

 **SULKO**

Zarámováno péčí



Zahájení stavby
I/36 Sezemice,
obchvat

Foto: archiv MEDIS

Dopravní infrastruktura je jedním z klíčových faktorů rozvoje

Kam se ubírá české dopravní stavitelství? Co brání tomu, abychom stavěli více? A které trendy určují budoucnost oboru? To jsou jen některé z otázek pro Michala Kropáče, předsedu představenstva akciové společnosti M - SILNICE.

Vaše společnost existuje více než 30 let – jak se za tu dobu změnilo v Česku dopravní stavitelství?

Za těch více než třicet let existence naší společnosti, která ale má delší než sedmdesátiletou tradici, jsme byli svědky a aktivními účastníky zásadních změn v oblasti dopravního stavitelství v České republice. Pojďme si připomenout některé z nich. Technologický pokrok – výrazně se posunuly stavební technologie, materiály i pracovní postupy. Moderní asfaltové směsi a betonové vozovky dnes zajišťují delší životnost komunikací. Automatizace a digitalizace přinesly preciznější plánování, monitoring i realizace staveb.

Rychlost a efektivita výstavby – zvýšily se požadavky na rychlost výstavby. Díky novým technologiím a sofistikovanějším procesům dnes dokážeme stavět efektivněji, minimalizovat dopravní omezení a zkracovat dobu realizace staveb. Možná to teď bude vypadat, že jde vše rychleji a není žádný problém, ale já hovořím o realizaci z pohledu zhotovitele. Neříkám, že příprava a plánování staveb jdou v takovém tempu, jak bychom si přáli. Důraz na udržitelnost – v posledních letech je kladen velký důraz na ekologii a udržitelnost. Používáme recyklované materiály a optimalizujeme energetickou náročnost výstavby a přispíváme k rozvoji „zelených“ řešení

například v oblasti recyklací materiálů, protihlukových opatření, minimalizování prašnosti na našich výrobnách, ve využívání fotovoltaiky nebo moderních a šetrnějších postupů při odstřelech v lomech a v dalších oblastech. To je jen krátký výčet toho, kam se posouváme.

Vývoj legislativy a financování – dopravní stavitelství se zásadně proměnilo i z hlediska legislativy a financování. Postupně se zefektivnil systém veřejných zakázek, staví se podle uceleného systému FIDIC, vznikly nové modely financování (například PPP projekty) a zvýšily se nároky na kvalitu a odpovědnost dodavatelů. Nové výzvy – česká dopravní infrastruktura se stále rozvíjí – čekají nás velké projekty dostavby páteřní dálniční sítě, modernizace železnic a přestavba na vysokorychlostní tratě (VRT), inovace městských komunikací a propojení chytré infrastruktury s digitálními technologiemi. Společnost M – SILNICE se těmto změnám neustále přizpůsobuje a díky zkušenostem, inovacím a odbornému týmu patříme mezi klíčové hráče v oboru silničního stavitelství.

Dopravní infrastruktura v Česku, to je velké téma. Stavíme dost? A pokud ne, proč nestavíme víc? Jsou na vině kapacity, nebo zdroje?

Dopravní infrastruktura je jedním z klíčových faktorů rozvoje České republiky, a proto je její výstavba i modernizace stále aktuálním tématem. Na otázku, jestli stavíme dost, mohu odpovědět, že pro stavaře není nikdy dost a chtějí stavět více. V posledních letech se tempo výstavby zvýšilo, a to díky evropským fondům a státním investicím. Probíhá dostavba a dokončení páteřní dálniční sítě, rekonstrukce silnic nižších tříd, modernizace železnic. Přesto máme ještě dluh v tom, že tyto dopravní tepny již měly být dávno vybudovány. Na některé komunikace se čeká i více než čtvrt století! A proč nestavíme víc? To je dobrá otázka. Důvodů může být několik. Například složitá legislativa a povolovací procesy. Příprava dopravních staveb v Česku trvá příliš dlouho. Od prvních návrhů po zahájení a realizaci staveb často uplyne více než deset let. Zdlouhavá stavební povolení, proces EIA, vyvlastňovací procesy, to jsou faktory, proč některé projekty nabírají zpoždění. Dalším faktorem může být odpor veřejnosti a složitá majetkoprávní příprava. Často se setkáváme s problémy při výkupu pozemků, správními žalobami a odporem místních obyvatel a zájmových (nejčastěji ekologických) spolků proti některým stavbám. To vše přispívá k prodlužování celého procesu. A jsou tu i kapacitní omezení – stavební sektor v Česku čelí nedostatku kvalifikovaných pracovníků. Navíc s rozběhem všech velkých stavebních projektů je až na hraně možných kapacit. Dalším faktorem je skutečnost, že bohužel se některým mladším generacím do stavebního průmyslu tolik nechce. Jak se říká, nechce se jim do holínek a občas se umazat. Tím ovšem nechci říct, že by nebyli na trhu mladí stavaři. Dalším limitujícím faktorem mohou být materiálové zdroje. Trendem posledních let je výstavba velkých stavebních projektů. Můžeme se bavit třeba o kamenivu. To je velký problém. Protože od devadesátých let nebyl v Česku otevřen žádný nový lom a obyvatelé žijící blízko lomů nechtějí vedle svého bydliště těžbu a nejsou často ochotni se s vámi domluvit na

rozumném řešení. Většina z nich jsou motoristé nebo využívají železnici, ale aby se stavělo z materiálů v jejich blízkosti bydliště, to ne. A co nám poté zbude, když nebudeme moci těžit? Vozit materiály ze zahraničí? To je až hororová představa.

Nejste pouze tradiční stavební společnost, provozujete několik lomů, betonárku, výrobu obalovaných směsí, prefabrikátů i recyklační linku. Je to u společností dopravních staveb běžné? Dá se říct, že jste soběstační?

V rámci společnosti M – SILNICE se snažíme o maximální soběstačnost a efektivitu. Proto kromě samotné výstavby máme i materiálové výroby, které jste jmenoval. V oboru stavebního stavitelství ne každá stavební společnost má tak široké zázemí jako my. Mnoho firem se spoléhá na dodavatele materiálů a surovin, což může ovlivnit cenu i dostupnost. My jsme si ale dlouhodobě budovali vlastní výrobní kapacity, abychom byli flexibilnější a méně závislí na externích dodávkách. Co se týče soběstačnosti, tak se dá říci, že do určité míry soběstační jsme. Těžba kameniva v našich lomech, vlastní výroba betonu a asfaltových směsí stejně jako recyklace materiálů nám umožňují mít kontrolu nad kvalitou i náklady. To se projevuje nejen v obchodní politice, ale i ve výrobní části v efektivitě výstavby, udržitelnosti – používáme recyklované materiály, minimalizujeme dopravní náklady a snižujeme ekologickou stopu.

Díky této soběstačnosti můžeme rychle reagovat na potřeby našich projektů a dodávat kvalitní materiály nejen pro naše stavby, ale i pro další partnery v oboru.

Ta komplexita musí v soutěži na trhu být silnou konkurenční výhodou, ale také asi dovoluje vysokou kontrolu kvality...

Přesně tak, komplexita naší společnosti je jednou z našich největších konkurenčních výhod. Nejsme ale jediní v oboru. Nicméně velcí hráči na trhu silničního stavitelství, mezi něž se samozřejmě počítáme, disponují podobnou výhodou. Díky těmto materiálovým základnám máme kontrolu nad celým procesem výstavby, od suroviny až po finální realizaci stavby. Když máte pod kontrolou celý proces, můžete garantovat kvalitu v každé jeho fázi. Vlastní laboratorní testování, průběžné kontroly výroby a těsné propojení jednotlivých článků nám dávají jistotu, že materiály i technologie splňují nejvyšší standardy. To se odráží nejen v dlouhé životnosti našich staveb, ale i v menších nákladech na jejich údržbu v budoucnosti. To vše nám pomáhá nejen obstát v konkurenci, ale i nastavovat vysoké standardy v celém odvětví dopravního stavitelství.

Soustředíte se i na výzkum a vývoj nových technologií, máte dokonce laboratoř stavebních materiálů. Jaké možnosti vám to přináší?

Provoz vlastní laboratoře stavebních materiálů nám otevírá řadu strategických možností. V koncernu MEDIS, pod který spadá společnost M – SILNICE, tuto činnost vykonává společnost Centrální laboratoř společnosti M.I.S. a díky ní máme možnost neustále sledovat vlastnosti používaných materiálů a testovat nové



Foto: archiv MEDIS

Mgr. Michal Kropáč, předseda představenstva společnosti M – SILNICE a.s.

**STAVEBNICTVÍ
POTŘEBUJE KVALITNÍ
LEGISLATIVU
A KVALIFIKOVANÉ
ODBOURNÍKY**



Foto: archiv MEDIS

I/38 Havlíčkův Brod, JV obchvat

směsi ještě před jejich aplikací na stavbách. To nám umožňuje okamžitě reagovat na případné nedostatky a zaručit, že každý projekt splňuje nejvyšší standardy kvality. Testování a analýzy prováděné v laboratoři nám pomáhají optimalizovat výrobní procesy, což vede ke zkrácení realizace projektů, snížení nákladů a zvýšení efektivnosti celé výstavby. V naší laboratoři je také prostor pro výzkum a vývoj nových pokročilých materiálů a technologií. Vyvíjíme směsi s vyšší odolností, delší životností a s ohledem na udržitelnost, což nám umožňuje posouvat hranice dopravního stavitelství. Celkově nám tyto možnosti přinášejí nejen konkurenční výhodu, ale také schopnost rychle reagovat na měnící se podmínky trhu a technologický pokrok. Tímto způsobem můžeme zajistit, že naše projekty budou nejen moderní a efektivní, ale také šetrné k životnímu prostředí a připravené na budoucí výzvy.

Objevují se v českém prostředí nějaké nové materiálové trendy? Předpokládám, že takovou neviditelnější formou jsou recykláty a jejich využití? Vyvíjíte nějaké vlastní? A jsou již dnes, z vašeho pohledu, ekonomicky efektivní?

V oblasti dopravního stavitelství trend využívání recyklátů a recyklovaných materiálů výrazně posiluje. Asfaltové směsi s podílem recyklovaného materiálu, recyklovaný beton či jiné stavební odpady se stávají standardní součástí moderních projektů. Laboratorními zkouškami můžeme kontrolovat kvalitu materiálu a dodržovat tím přísné normy kvality. Vlastní recykláty v současné době nevyvíjíme, ale v budoucnu ani tato varianta není vyloučena. Recykláty do asfaltových směsí využíváme z vlastních staveb, ale v současné době je tato komodita téměř nedostatkovým zbožím.

Ve vašem portfoliu jsou i ekologické stavby – co si pod tím lze představit?

Ty představují komplexní přístup k výstavbě, kdy klademe důraz nejen na funkčnost a estetiku, ale především na minimalizaci negativních dopadů na životní prostředí. Především se jedná o udržitelnost materiálů – právě třeba zmíněné asfaltové směsi s využitím recyklátů, energetická efektivita. Staveb, u kterých dochází ke snižování a úspoře energií, je celá řada, fo-

tovoltaické panely na našich objektech, správné řešení osvětlení a energeticky šetrné technologie, odvodňovací systémy a vsakovací prostory pro dešťovou vodu v našich areálech a mnoho dalších. Ochrana životního prostředí – jedná se o stavby, které jsou již investorem navrženy v projektu, aby co nejvíce minimalizovaly negativní vliv na okolní krajinu a biodiverzitu (například stavby ekoduktů, tedy přechodů a podchodů pro zvěř u dálničních staveb), což dohromady pomáhá chránit lokální ekosystémy. Celkově tedy ekologické stavby podle našeho pojetí znamenají propojení moderních technologií s odpovědným přístupem k přírodním zdrojům a životnímu prostředí, čímž vytváříme stavby, které jsou připraveny na budoucí výzvy a přispívají k udržitelnému rozvoji celé společnosti.

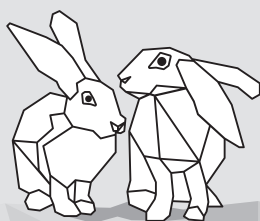
Velkým, byť poněkud opožděným tématem v Česku jsou vysokorychlostní tratě. Je to téma i pro vás?

Jako velká zhotovitelská společnost silničního stavitelství bychom rádi participovali na projektech vysokorychlostních tratí formou poskytnutí materiálové základny pro tyto projekty, dále kapacitních možností našich zkušených projekt manažerů a jejich týmů, strojové základny, projekčních prací, laboratorních zkoušek a dalších činností v rámci celého našeho koncernového portfolia. Uvidíme, jestli někdo z velkých hráčů železničního stavitelství bude mít o naše služby zájem.

Co vnímáte v segmentu dopravních staveb jako největší výzvy z pohledu budoucnosti?

Jako společnost M - SILNICE vidíme budoucnost dopravního stavitelství v několika klíčových výzvách, které budou určovat nejen směr rozvoje celého odvětví, ale i náš strategický přístup. Investice do moderních technologií a digitalizace spojená s automatizací procesů představují zásadní posun. V budoucnosti se budou stavět stavby napojené na sofistikované mechanismy, se kterými bude spojen proces autonomních dopravních prostředků. Financování a investice do dopravní infrastruktury – stabilní a dlouhodobé financování infrastrukturních projektů je stále náročné. A proto udržení a nejlépe navyšování finančních prostředků do dopravy bude velký a těžký úkol při tak ambiciózních projektech především v oblasti vysokorychlostních tratí. Další výzvou je kapacitní udržení kvalifikované pracovní síly. Přál bych si, aby byl větší zájem žáků a studentů o stavební obory a o řemesla obecně. Kdy už nám konečně dojde, že bez kvalifikovaných osob se ve stavebnictví neobejdeme! Ve výčtu dalších výzev do budoucnosti je legislativa a povolovací procesy. Jednou z dlouhodobých překážek zůstávají zdlouhavé administrativní postupy. Zrychlení a zjednodušení legislativního rámce je klíčové, aby bylo možné rychleji reagovat na potřeby trhu a realizovat projekty v plánovaných termínech. Také přebujelá administrativa je velkou brzdou celého procesu. Bohužel to někdy vypadá, že stavaři více papírují, než reálně staví. Nicméně, končit se má optimisticky, takže jako hlavní výzvu beru překonání veškerých nesnází a limitujících prvků a směřování vpřed po správné cestě. ■

Petr Simon



ZAJÍCI ZE ZAJEČÍ
RODINNÉ VINAŘSTVÍ

RESORT V ZAJEČÍ



ZÁŽITKOVÁ DOVOLENÁ | FIREMNÍ ŠKOLENÍ | TEAM BUILDING | OSLAVY | SVATBY | DEGUSTACE VE SKLEPĚ

Resort v Zaječí nabízí ubytování v klimatizovaných pokojích a bungalovech, krásný výhled na Pálavu, vyhříváný přelivový bazén i privátní saunu.



**Kapacita školící místnosti
i ubytování až 70 osob**



Vinařská 479, 691 05 Zaječí
recepce@zajicizezajeci.cz
+420 725 936 624



www.zajicizezajeci.cz

Pevná půda pod nohama

Plzeňská společnost Replast je možná nenápadná a nikdy nebude lovebrandem, ale je jednou z těch stovek a tisíců českých firem, které tvoří zdravé jádro tuzemské ekonomiky. „Apel češství je v současné ekonomice, myslím, hodně důležitý,“ říká prokuristka společnosti a dcera jejího zakladatele Tereza Klainová.

Replast je na své češství zkrátka hrdý: „Jsme česká firma, vyrábíme tady v Čechách, máme české zaměstnance. A když si můžeme vybrat, jestli spolupracovat s českou, nebo se zahraniční firmou, tak si vybereme tu českou,“ říká Tereza Klainová. Replast je ovšem firmou, kterou velmi dobře znají i v zahraničí. Produktová nabídka společnosti je široká, značná část produktů míří do stavebnictví, kde najdou především dočasné využití při přípravě stavenišť, ale lze je velmi dobře využít i jako trvalý povrch podlah. Pevná půda pod nohama je totiž to, co takřka všechny produkty Replastu zdobí. Využitelné jsou proto všude tam, kde povrch je nerovný, a především nestabilní, od rozbahněného pole až po pískové duny. S úspěchem je proto opakovaně využili pořadatelé oslav vylodění spojenců v Normandii i mnoha dalších akcí po celém světě.

svého ESG scoringu, ale snižují i své náklady a méně narušují životní prostředí. Že si tohle firmy v posledních letech stále více uvědomují, o tom svědčí třeba i to, že menší firmy si naše produkty nemusí kupovat, ale lze si je na určitý čas od těch větších i pronajmout,“ říká Tereza Klainová.

Pro průmysl

Využití produktů z recyklovaných kabelů je ale širší a neomezuje se jen na stavby – své místo mají i ve výrobních provozech a halách či ve skladech. „Vedle toho dočasně použít se desky skvěle hodí i k využití trvalému, prostě je klasicky přišroubujete, slepíte, vytmelíte a výsledkem je pevná, odolná, nepromokavá a bezpečná podlaha. Je protiskluzová, bez problémů pojezdna vysokozdvížnými vozíky, odolává i běžným chemikáliím, čistit se dá i strojově. Oproti betonu má i určitý tlumicí efekt, protože do jisté míry také pohlcuje rázy a vibrace strojů. K deskám jsme schopni dodat také kompatibilní nájezdy. A za velkou výhodu lze považovat i snadnou opravitelnost v případě poškození, prostě nahradíte desku deskou a nemusíte kvůli opravě podlahy přerušovat provoz,“ zdůrazňuje Tereza Klainová. Zajímavým produktem, využitelným i u rodinných domů, je zátěžový rošt, který lze vysypat kačirkem nebo zatravnit – ideální řešení pro nejrůznější vjezdy, parkoviště a ke zpevnění příjezdových cest.

Inovace recyklace

Přestože by se mohlo zdát, že v produktech Replastu na inovace není mnoho prostoru, Tereza Klainová nesouhlasí: „Regulace a legislativa nás nenechají spát, neustále se mění zákony, přicházejí nové legislativní požadavky, mění se i potřeby zákazníků, takže inovujeme za pochodu a neustále. Teď jsme pyšní na novou vstříkovací linku, díky které jsou desky přesnější, kvalitnější a výroba je méně energeticky náročná. Doufám, že v blízké budoucnosti budeme žít i novým produktem, protože je pravda, že jsme relativně dlouho nic velkého, nového nepředstavili. Ale ono to opravdu není snadné, my mluvíme o tom, co všechno a jak bychom mohli recyklovat, ale praxe na tyhle myšlenky příliš nenavazuje. Místo aby legislativa recyklátorům podmínky zjednodušovala a my abychom planetu a Evropu zbavovali odpadu, tak to neustále komplikují. Což se ale netýká jen odpadů a kabelů, ale vlastně všeho ostatního. Asi každý obor zažívá svá evropská muka...“ ■

Petr Karban



Foto: archiv Replast

Pro stavebnictví

Pro větší firmy, které disponují velkou technikou, tu jsou především pontonové desky, které slouží ke zpevnění ploch, hlavně na stavbách a v polích při tvorbě dočasných příjezdových a pracovních ploch pod těžké stroje, od nejrůznějších typů jeřábů a aut s těžkým nákladem. Pro menší stavební firmy jsou pak určeny podlahové desky, s nimiž lze snáze manipulovat, ty slouží nejen ke zpevnění ploch v zázemí staveb, pod stavební buňky a podobně, ale také jako dočasná ochrana původních povrchů při opravách či jiných stavebních pracích. Další kategorií pak jsou podkladací kostky, jimiž se vyrovnávají nerovnosti při stavbě lešení či pod mobilními buňkami a slouží i k jejich odizolování. Poslední kategorií jsou kabelové mosty. „Naše specifikum je, že vyrábíme všechny výrobky ze stoprocentně recyklovaného plastu, zpracováváme odpad z kabelů. Jsou proto velmi odolné a svou životností předčí všechny ostatní alternativy. Firmy si tak nejen připsí kladné body do

Replast

www.replast.cz

APLIKACE HOSPODÁŘSKÉ KOMORY

HappKa

Budte s námi
v obraze.

Stáhněte si naši aplikaci
a získejte přehled
o důležitých ekonomických
a hospodářských
tématech.



Aktuality



Zprávy z regionů
a ankety



Personalizovaný
obsah



Available on the
App Store



GET IT ON
Google Play

Trendem je udržitelné stavebnictví

O významného hráče v oblasti montovaných domů rozšířila své řady Hospodářská komora České republiky (HK ČR). Novým společenstvem se stala Asociace dodavatelů montovaných domů (ADMD), která sdružuje dodavatele moderních a udržitelných řešení v oblasti výstavby dřevostaveb s certifikátem Dokument národní kvality. Tento krok představuje významný milník pro celé odvětví.



Blanka Nováčková,
ředitelka ADMD



Prezident HK ČR Zdeněk Zajíček k vstupu asociace mezi členy Komory poznamenal: „Jsme velmi rádi, že se asociace stala součástí Hospodářské komory. Zkušenosti a inovativní přístup jejích členů v oblasti montovaných domů mohou významně přispět k dalšímu rozvoji tohoto segmentu a ke zvyšování standardů kvality v celé stavební branži.“ Firmy sdružené v ADMD se dlouhodobě zaměřují na výrobu energeticky úsporných a ekologicky šetrných staveb, které odpovídají nejnovějším technologickým trendům i požadavkům na udržitelnost. Úkolem asociace je pak šířit povědomí o dřevostavbách a poskytovat ověřené informace s cílem prosazovat kvalitní stavby na našem trhu.

„Začlenění do Hospodářské komory nám umožní intenzivnější odbornou spolupráci a diskuzi s dalšími klíčovými subjekty v oboru. Poskytne nám také příležitost ještě aktivněji se podílet na tvorbě legislativy i strategických iniciativ, které ovlivňují trh s dřevostavbami, a tedy na budoucnosti udržitelnějšího stavebnictví v České republice,“ vysvětlila Blanka Nováčková, ředitelka ADMD, která usiluje o zvyšování kvality výstavby, podporu inovací a o prosazování moderních řešení.

Dřevostavby na vzestupu

Dřevostavby v posledních letech zaznamenávají rostoucí popularitu. Jejich výstavba je rychlá a efektivní. „Vnímáme jako důležitý úkol nejen vzdělávat odbornou veřejnost v oboru moderních stavebních technologií, ale také poskytovat informace koncovým klientům a rozhodovacím orgánům,“ zdůraznila Blanka Nováčková. V roce 2024 se ADMD podílela na organizaci řady významných akcí, které pomáhají zlepšit informovanost o dřevostavbách. Mezi nejvýznamnější patřil Den otevřených dřevostaveb, kterého se účastní zájemci o vlastní bydlení již 11. rokem. Dále asociace prezentovala dřevostavby veřejnosti na veletrzích Veleton, FOR WOOD, DSB Brno a FOR ARCH. Pravidelně vydává katalog členů a partnerských firem a dvakrát ročně publikuje časopis Z majáku plný novinek z oboru. Velký důraz klade asociace na vzdělávání. V loňském roce proběhly odborné přednášky na pěti školách a vzniklo několik desítek odborných článků.

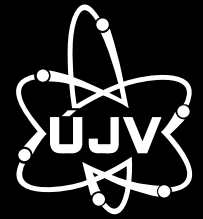
Podpora dřevostaveb ve veřejném sektoru a mezinárodní spolupráce

ADMD se aktivně zapojuje do diskuzí o veřejných zakázkách a propaguje využití dřeva při stavbách ve veřejném prostoru. V šesti krajích proto uspořádala semináře pro starosty měst a obcí. Informovanost pomohl zvýšit i první ročník Dne veřejných dřevostaveb a zahraniční exkurze do Berlína a Mnichova, kde si zástupci českých měst a obcí mohli prohlédnout inspirativní dřevěné stavby. Pro odbornou veřejnost ADMD organizovala 3. ročník konference WOOD CAMP LIVE v Brně, kde se diskutovalo o nejnovějších trendech. V online prostředí pak asociace nabídla sérii odborných seminářů WOOD CAMP, jejichž záznamy jsou dostupné na YouTube kanále ADMD – Dřevostavby kvalitně. V průběhu roku se ADMD účastnila důležitých mezinárodních setkání a spolupracovala na projektu Zero Carbon Roadmap, který podporuje udržitelné stavební postupy. „Chceme být nadále lídrem v oblasti udržitelného stavebnictví, a to i na mezinárodní úrovni. Začlenění do Hospodářské komory naši pozici i snahy posílí,“ uzavřela Blanka Nováčková. ■

Milan Hulínský

NOVÝ ČLEN HOSPODÁŘSKÉ KOMORY POSILUJE SEKTOR MONTOVANÝCH DOMŮ

Pracujte s technologiemi pro 3. tisíciletí



www.ujv.cz/kariera



Pracoviště ÚJV ŘEŽ, a. s.

- Husinec-Řež – sídlo společnosti
- Praha 8, Palmovka – divize ENERGOPROJEKT PRAHA
- Praha 5, Nemocnice Na Homolce – PET Centrum Praha
- Brno, Masarykův onkologický ústav – PET Centrum Brno
- Husinec-Řež – PET Centrum Řež
- Plzeň – pracoviště divize integrita a technický inženýring
- Uherský Brod – pracoviště divize ENERGOPROJEKT PRAHA
- JE Dukovany
- JE Temelín
- Ostrava – divize ENERGOPROJEKT PRAHA



Dceřiné společnosti

- Centrum výzkumu Řež s.r.o. (Husinec-Řež; Plzeň)
- RadioMedic s.r.o. (Husinec-Řež)
- ŠKODA PRAHA a.s. (Praha, Duhová ul.)
- Výzkumný a zkušební ústav Plzeň s.r.o. (Plzeň, Plzeň-Borská pole, Plzeň-Bolevec)

ÚJV Řež, člen Skupiny ÚJV



Nové požadavky na stavby jsou zmatečné



Foto: archiv HK ČR

Hana Landová,
předsedkyně Sekce
územního a regionálního
rozvoje HK ČR

Nový stavební zákon měl přinést revoluci ve stavebnictví a zásadně urychlit, zpřehlednit a zjednodušit povolování staveb. Myšlenka jednoho úřadu a jednoho razítka byla převzata i po volbách a v duchu tohoto hesla se nesla i příprava, ale zejména komunikace novely, kterou ještě před nabytím účinnosti nový stavební zákon prodělal. V důsledku novely však nakonec nedošlo ani k institucionální ani k procesní integraci procesů. Tato skutečnost není závislá na funkčnosti digitalizace, ale na nastavení správních procesů a veřejnoprávních požadavků v jednotlivých zákonech.

Namísto sloučení (integrace) došlo k poměrně velmi problematické situaci a k jakémusi popletení kompetencí v definici požadavků na stavby. Ačkoliv jedním z klíčových principů legislativního procesu je to, že jednotlivá ustanovení právního předpisu musejí být provázána s ostatními právními předpisy, se kterými nesmějí být v rozporu, zejména nemohou obsahovat neurčité odkazy, např. na postup dle jiného právního předpisu, pokud je daný postup upraven několika jinými právními předpisy, došlo k tomu, že hned

několik zákonů a prováděcích předpisů a následně ČSN upravují požadavky na tutéž požadovanou charakteristiku, vlastnost či funkcionalitu staveb, avšak odlišným a mnohdy současně nesplnitelným či nežádoucím způsobem. Experti ani projektanti si s tím nevědí rady, rezorty se ale tváří, že je vše v pořádku, protože text předpisů prošel legislativním procesem. Obsahová kolize tak trápí projektanty a stavebníky, kteří zoufale hledají cesty a vyzývají rezorty k věcné revizi.

Coby příklad uvedu požadavky na větrání v budovách, ty jsou odlišné ve vyhlášce č. 146/2024 Sb. (provedení stavebního zákona) od požadavků vyhlášky č. 160/2024 Sb. (ochrana veřejného zdraví), jež dále doplňuje odkaz na ČSN. § 46, odst. 2 a 3 vyhlášky č. 146/2024 Sb., například požaduje, aby odvod vzduchu byl nejméně 10 m vzdálen od přívodu vzduchu do místnosti a nejméně 10 m od komunikace s provozem motorových vozidel. Ve městech a obcích s uliční čarou blízkou stavební čáře jsou tak nepřipustná otevíravá okna na uliční fasádě a větrání musí být zajištěno jiným způsobem. ■

Stavebnictví a development optikou současného stavu „digitalizovaného“ stavebního řízení



Foto: archiv SPS

Jiří Nouza,
prezident Svazu
podnikatelů ve
stavebnictví

Bez funkčního stavebního řízení nemůže fungovat ani development (chápejme toto slovo jako rozvoj) ani stavebnictví jako celek. A jak vidím současnou funkčnost stavebního řízení ve srovnání s obdobím před takzvanou digitalizací? Před vypuknutím digitalizace stavební řízení nefungovalo. Systém byl neprůchodný, ale byly v něm nastaveny nějaké procesy. Bohužel složité a komplikované. Po spuštění digitalizace stavební řízení nefungovalo dvojnásob. Digitalizace problémy ještě umocnila a odhalila to, na co jsme dlouhodobě upozorňovali. Potíž primárně není v digitalizaci jako takové, ale v nutnosti zjednodušit veškeré procesy. Dokud k tomu nedojde, žádná digitalizace nepomůže. To potvrzuje i to, že stát si vytvořil specializovaný Dopravní a energetický stavební úřad (DESU), aby byl vůbec schopný povolovat. Abych byl správně pochopen, zdůrazňuji, že tento krok v žádném případě nekritizuji a rozumím mu, ale potvrzuje to výše uvedené.

S nepovedenou digitalizací navíc přišla právní nejistota. Nový stavební zákon, platný od 1. 7. 2024, totiž předpokládal, že všichni budou používat pouze nové digitální prostředí a související softwary, které pro něj byly vytvořeny. Se zachováním původních systémů nový

zákon vůbec nepočítal. Po kolapsu nového systému ovšem úředníkům nezbylo nic jiného než vypomáhat si starými systémy. Tím, že zákon takovou variantu vůbec nepřipouštěl, hrozí teoretické riziko, že některá povolení budou právně napadnutelná pro nesprávný úřední postup.

Protože i stát uznal, že to může znamenat problém, tak Parlament ČR přijal tzv. legislativní a technologický bypass. Bude ale bypass dostatečným řešením? Bypassy jsou pouze dočasným řešením. Legislativní bypass umožňuje, chceme-li legalizuje, použití původních postupů v rámci povolovacího řízení. Technologický bypass je jen berličkou k tomu, aby vůbec něco aspoň trochu fungovalo, ale rozhodně není dostačující.

V souvislosti se stavem stavebního řízení jsem také tázán na to, zda povolování staveb „jede“, nebo máme ve stavebnictví stále prostoje a tím pádem třeba ztráty nebo méně zakázek. Stavební řízení se v období od loňského července pozastavilo, ale bypassy situaci trochu odšpuntovaly. Dopady loňského „záseku“ ale ještě nemůžeme vidět. Stavebnictví je oblast s ohromně dlouhými lhůtami. Aktuálně realizované projekty měly povolení z předchozího období. ■

Česko – lesnická velmoc, jež ale v dřevostavbách stojí na chvostu Evropy

Česko patří mezi nejlesnatější země Evropy, lesy pokrývají třetinu naší rozlohy a každý rok v nich přibude 27,5 milionu kubických metrů dřeva. To znamená, že průměrná dřevostavba rodinného domu v našich lesích „vyroste“ za necelých 35 vteřin.

O to paradoxnější je, že ve stavebnictví rozhodně nepatříme ve využívání dřeva jako materiálu z trvale udržitelného zdroje mezi evropské premianty. Místo toho preferujeme materiály, jejichž těžbou a zpracováním vyčerpáváme nerostné bohatství a zanecháváme ekologickou stopu. Beton a ocel jsou nepochybně důležité stavební materiály, ale jejich uhlíková stopa je ve srovnání s dřevem nesrovnatelně vyšší. Každý metr krychlový dřeva použitý ve stavebnictví znamená uhlíkově neutrální, nebo dokonce pozitivní bilanci. Přesto značná část českého dřeva místo k českému zpracovateli míří do zahraničí jako surovina a následně se k nám vrací ve formě dražších finálních produktů s přidanou hodnotou vytvořenou jinde.

V zemích jako Rakousko, Skandinávie nebo Kanada jsou dřevostavby standardem, zatímco u nás se

kvůli zastaralým předpisům a obavám z požární odolnosti jejich rozvoj brzdí. Že to jde změnit, se ukázalo na parlamentním semináři, který jsme uspořádali společně s Lesnicko-dřevařskou fakultou ČZU na půdě Poslanecké sněmovny PČR. Zde se jasně ukázalo, že všechny zúčastněné složky jak ze státního sektoru, tak z podnikatelského a odborného či vědeckého mají na danou problematiku shodné názory a panuje zde názorová shoda a jednota.

Cílem souboru dohodnutých změn je, aby do roku 2035 tvořily dřevostavby či stavby s větším podílem dřeva alespoň 20 % všech nových staveb v Česku. Změny ve stavební legislativě, požárních normách a veřejné podpoře mohou napomoci k tomu, aby se dřevěné stavby staly standardní součástí našich měst. Už dnes vidíme příklady v podobě dřevěných přístaveb škol, administrativních budov i menších obytných domů. Pokud chceme lépe využívat naše přírodní bohatství, zpracovávat ho doma a vytvářet kvalitní a udržitelné budovy, cesta existuje, jak se ukázalo. ■



Foto: archiv HK ČR

Jan Matějček,
předseda sekce
dřevozpracujícího
průmyslu HK ČR

Namísto příměří na Ukrajině startují globální Obchodní války 2.0

Velká obchodní kolize je na cestě. Trumpova administrativa se nakonec rozhodla spustit celní rošádu, když oznámila, že dnes spustí 25% cla na Kanadu a Mexiko. Kromě toho mají USA počínaje dnešním dnem uvalit i dodatečné 10% clo na dovozy z Číny. Odvetná opatření na sebe nenechala dlouho čekat – Čína uvalila nová cla na americké zemědělské produkty a přidala 15 dalších amerických společností na seznam firem, jichž se týkají dovozní a vývozní restrikce. Kanada zároveň oznámila, že ve dvou vlnách uvalí 25 % na americké dovozy. Obchodní války 2.0 jsou tak v plném proudu, přičemž Evropa zatím stojí mimo, ale je jen otázkou času, kdy bude vtažena do hry.

Rozhodnutí Trumpovy administrativy vyrukovat v otázce cel s takto těžkým kalibrem bude mít makroekonomické náklady, které budou v americkém hospodářství vidět. Pokud by totiž zůstalo u cíleného navyšování celních sazeb v řádu jednotek procent, tak lze souhlasit s P. Krugmannem, že takové zásahy budou jen těžko postřehnutelné. Pokud však na tři ze čtyř největších obchodních partnerů uvalíte více než dvacetiprocentní cla, tak si můžete být jisti, že to bude cítit. Jednak v inflaci, kterou cla v tomto rozsahu posunou zpět nad 4 %, a jednak v horších výkonech vývozu, jež zasáhnou odvetná opatření. Jinak řečeno ekonomika si koledu-

je o negativní nabídkový šok, kdy jste konfrontováni s vyššími cenami a horším výkonem. V této souvislosti pak stojí za zmínku poslední zhoršení běžících odhadů HDP pro 1. čtvrtletí (naš nowcast propadl na -1 %), přičemž instruktážní byl i pohled na včera zveřejněné detaily indexu podnikatelské nálady ISM v americkém průmyslu (cenový index brutálně nahoru, produkce a nové objednávky dolů).

Otázku, kterou si trhy a investoři nyní kladou, jak dlouho vysoká cla vydrží. Konečným arbitrem opatření D. Trumpa jsou totiž voliči, kteří jsou zároveň spotřebitelé a investoři na kapitálovém trhu. Pokud v USA inflace půjde nahoru a ceny akcií dolů, může se voličská nálada rychle změnit k horšímu a fungovat jako důležitý korektiv velmi kontroverzních opatření Trumpovy administrativy. Zde je pak důležité, že volby do Kongresu jsou již za dva roky. Otázkou číslo dvě je ovšem to, nakolik bude brát D. Trump na názo-ry voličů (a situaci na akciovém trhu) ohled, když už úřaduje ve druhém volebním období a nemůže být znovu zvolen. ■



Foto: archiv ČSOB

Jan Čermák,
analytik ČSOB

Jaká bude Amerika pro byznys pod Trumpem?

Po letošním opětovném nástupu Donalda J. Trumpa do prezidentského úřadu se očekává, že americký trh bude podporovat byznysově příznivou regulací, což může být výhodou pro české firmy. Podle Marka Raniše, experta na technologie a byznys, budou pokračovat silné investice do umělé inteligence (AI) a dalších technologických oblastí, jako jsou kybernetická bezpečnost nebo kvantová výpočetní technika. „České firmy by měly investovat do důkladné analýzy trhu, aby úspěšně vstoupily na ten americký a využily vznikající příležitosti,“ radí Marek Raniš.

Po ostře sledovaných prezidentských volbách došlo v USA ke změně administrativy. Jaké změny pro byznys očekáváte?

Prezident Trump je především byznysmen, takže si myslím, že můžeme předpokládat podporu byznysu a byznysově přívētivé regulace, respektive spíše deregulace. To je jistě pozitivní.

Na druhou stranu je třeba mít na paměti to, že je také protekcionistou. V průběhu vyostřené volební kampaně častokrát rezonoval přístup America first, tedy Amerika na prvním místě. Lze proto očekávat, že se nová administrativa bude snažit podporovat především americké firmy a v oblasti zaměstnanosti pak americké zaměstnance. Z tohoto pohledu může být cesta na americký trh trochu komplikovanější, než tomu bylo za předchozí administrativy Joea Bidena.

Všeobecně je Donald Trump jako politik považován za nepřilíš čitelného, avšak pro byznys může být paradoxně průhlednější. Nezapomeňme totiž, že byznys zná Donalda Trumpa z jeho prvního mandátu v letech 2017–2021. Přestože některá prohlášení se mohou zdát kontroverzní, mohli jsme vidět, že trhy na zvolení Donalda Trumpa reagovaly příznivě. Věřím, že nakonec převáží probyznysová orientace nové administrativy.

Zaměříme se na technologie, ve kterých se nejvíce pohybujete. Poslední dva roky byly jedny z nejpěšnějších pro technologický sektor, přičemž hlavním tahounem byl zejména fenomén AI. Bude tento trend pokračovat?

Ano, vše naznačuje tomu, že je AI teprve na začátku a její využití ještě zdaleka nenaplnilo svůj plný potenciál. Je pravda, že v posledních dvou až třech letech jsme zaznamenali velký pokrok zejména v adopci u široké veřejnosti. Velmi populární jsou chatboty postavené na velkých jazykových modelech jako ChatGPT. Velké

technologické společnosti do těchto technologií investují obrovské množství prostředků. Tyto společnosti totiž moc dobře vědí, že potenciál této technologie je obrovský a to napříč prakticky všemi odvětvími – od vědy a výzkumu přes zdravotnictví až po průmyslová odvětví. Pokrok v AI je v posledních letech obrovský, přesto věřím, že jsme teprve v počátcích. Očekávám, že oblast AI bude v USA v centru pozornosti i v roce 2025, včetně iniciativ na správu této technologie, která se zatím v mnoha směrech trochu vymkla z rukou jak jejím tvůrcům, tak i regulátorům. Pro české start-upy v oblasti AI tak může tento trh stále představovat velmi zajímavou příležitost.

Společně s AI bývá skloňována i její značná náročnost týkající se zdrojů, infrastruktury a energetické náročnosti...

To je pravda. Zde bude velmi záležet na regulacích a politických prioritách. Udržitelnost je samozřejmě velké téma i v USA, což se týká hlavně velkých korporací, včetně těch, které do AI masivně investují. Můžeme sledovat, že množství firem se profiluje tím, že udržitelnost používají jako svoji devízu a identifikují se s ní. Může být velmi složité nalézt cestu, která je konkurenceschopná a současně udržitelná. Bude velmi záležet na regulátorech, aby nastavili efektivní pravidla, která nebudou příliš omezující. Toto bude jedna z výzev i pro nastupující administrativu Donalda Trumpa. V oblasti udržitelnosti a diverzity můžeme očekávat posun spíše směrem od těchto témat současně se zmírněním regulací.

I v rámci prvního prezidentského období Donalda Trumpa došlo ke zmírnění regulační zátěže. Tentokrát by mohla být deregulace ještě výraznější. Vždyť ještě před nástupem do úřadu byl oznámen vznik agentury DOGE.



QR kód směřuje na podstránku Marka Raniše na portálu Hospodářské komory ČR s názvem TOMÁŠ. Zde mohou firmy získat bezplatnou úvodní konzultaci zdarma.



Foto: archiv Pique Solutions

Marek Raniš

Od roku 2003 je vlastníkem a ředitelem poradenské společnosti Pique Solutions LLC sídlící v kalifornském San Franciscu. V této roli pomáhá vrcholovému managementu technologických firem z žebříčku Fortune-500 utvářet jejich produktové, konkurenční, Go-to-Market a prodejní strategie na základě průzkumů trhu. Spolupracoval se společnostmi Adobe Systems, Cisco Systems, Hewlett-Packard, IBM, Microsoft, Oracle, SAP atp. V současné době se ve spolupráci s Hospodářskou komorou ČR věnuje podpoře českých technologických firem expandujících do USA.

Pokračujeme v technologických trendech. Jaké další trendy kromě AI považujete v oblasti technologií za zajímavé? Ve kterých odvětvích mohou být příležitosti?

Většina ostatních trendů bude mít spojitost s AI. Očekávám další velký posun v oblasti kybernetické bezpečnosti, například v obraně proti kvantovým počítačům, ale také proti AI v rukou kybernetických útočníků. Zmínil jste rostoucí geopolitické tenze, které přinesou nové výzvy v oblasti kybernetického válčení jak na politické úrovni, tak v byznysu. Zmíněná kvantová výpočetní technika bude cenově dostupnější a přinese nové příležitosti například ve financích a zdravotnictví. Domnívám se, že dalším trendem bude rostoucí aplikace technologií rozšířené reality v byznysu, například v e-commerce. Z „klasických“ technologií vidím příležitosti zejména v ERP a SCM systémech a v technologiích s nimi spojených.

Jaké kroky by měly podniknout české firmy právě třeba v těchto odvětvích, které o vstupu na americký trh uvažují?

Americký trh je odlišnější, než se může na první pohled zdát. Proto má podle mě zásadní význam provedení takzvané feasibility study, která zjistí, kde jsou příležitosti a jestli jsou realizovatelné. Jestli je záměr na americkém trhu životaschopný. Americký trh je velmi konkurenční, a o to více je zásadní být dobře připra-

vený. Dále bych vyzdvihl i nutnost mít zmapovanou konkurenci, průzkum trhu, růst odvětví, regulace atd. Jít se prezentovat nebo začít podnikat kroky ke vstupu na americký trh bych tedy doporučil až po této důkladné analýze.

Pečlivá příprava a průzkum trhu také umožní lépe identifikovat mezery na trhu a výrazně tím zvýšit šanci na jejich zaplnění. Mám zkušenost, že větší investice v této fázi se pak zpravidla vyplatí.

Může plány expanze nepříznivě ovlivnit současná napjatá geopolitická situace?

Je možné, že zejména napětí mezi USA a Čínou Evropě pomůže, protože přispěje ke vzrůstu jejího významu jako obchodního partnera. Pokud budou tendence boje mezi USA a Čínou skrze ekonomickou diplomacii, může Evropa v některých odvětvích zaplnit případné mezery v importu z Číny. Samozřejmě, pokud Evropa tuto příležitost správně uchopí. To je zásadní.

Co byste na závěr poradil českým firmám, které zvažují vstup na americký trh?

Odvahu a důkladnou přípravu. Samozřejmě mohou zájemci kontaktovat naši poradenskou společnost, třeba právě nyní ve spolupráci s Hospodářskou komorou. ■

Milan Hulínský

Opravdu vám stačí pár měsíců na to, abyste předali firmu?

Slýchám to ve firmách opakovaně. Za pár měsíců po mně převezme kormidlo syn nebo dcera. Podnikatelé o tom mluví s takovou jistotou. Že by jejich ambiciózní plán nevyšel, si nepřipouští. Když se jich ale zeptám, jak dlouho se na mezigenerační výměnu připravovali, dost často dostávám odpověď, že je to přece samo sebou. Opravdu?



Není nic ošidnějšího než předpokládat, že se potomek s nadšením a přesně podle představ rodičů ujme byznysového dědictví. Kdyby to bylo tak snadné, tak naše služby rodinné firmy v tomhle nesmírně náročném momentu vývoje nebudou potřebovat. Mnozí o tom sice nechťejí ani slyšet, ale první kroky, které budou směřovat k hladkému předání firmy do rukou dětí, se odehrávají léta a léta před samotným střídáním generací. A zrovna tyto roky rozhodují o tom, jestli se to povede.

V nejlepších letech si připadáme všichni jako nezdolní byznysmeni

Všechno zvládneme, na všechno máme dost sil. Ale je to největší past, která vás v podnikání čeká. Málokdo by si chtěl připustit, že jednou to tak nebude, že je na čase myslet na budoucnost. Už teď, ve čtyřiceti, v padesáti.

Faktor, který zásadně určuje výsledek takové změny v životě společnosti není o šestnáctihodinových pracovních dnech bez volných víkendů. Plody vaší práce totiž velmi rychle mohou zhořknout, když jim obětujete rodinné štěstí. Ano, klíčem k úspěšnému předání firmy další generaci jsou vztahy v rodině.

Pokud patříte mezi typické podnikatele, kteří jsou své práci oddaní, vychutnávají si všechn ten adrenalin i stres z toho, že jim roste firma pod rukama, je těžké si přiznat, že ve vašem životě možná jiným oblastem nevěnujete tolik pozornosti, kolik by bylo potřeba. Jenže když děti vidí, že jsou vždycky na druhém místě, nemáte na rodinný život čas, jste vystresovaní a honíte se

jen za úspěchem, není divu, že firmu považují za něco, co jim ukradlo rodiče. Vypěstují si k ní odpor. Těžko je pak budete přemlouvat, aby se byznysového odkazu ujaly. Udělejte proto vše, co můžete, abyste trávili chvíle s rodinou a pro své ratolety byli dostupní. A myslet si, že vztahy opravíte pár měsíců před předáním firmy, to je bláhovost.

Recept na úspěšné předání podniku?

Nejvýznamnější proměnnou, ale ne jedinou, jsou vztahy. I to, jak firmu na mezigenerační výměnu připravujete a jak ji řídíte, je podstatné. A kdy začít? Pět, v některých případech deset let před plánovanou změnou. Ideálně byste měli mít v ruce tři podrobně propracované scénáře. Děti se zapojí do chodu firmy a převezmou řízení. Nová generace se ujme pouze role majitelské a bude čerpat z jejich výsad. Potomci se vůbec firmě věnovat nechťejí. V podstatě je z hlediska zdraví firmy nejrozumnější chovat se k ní, jako byste ji plánovali velmi výhodně prodat. Tato strategie vás navede ke krokům, které budou firmu zhodnocovat a v očích kupce snižovat potenciální riziko investice. A ať už dojde na předání, nebo prodej, vždycky budete těžit z toho, že je podnik v excelentní kondici.

CEO v hlavní roli

To se ale nestane, když budete trvat na kumulaci výkonné a majitelské role. Jakmile má firma obrat kolem 10 milionů korun, nastává čas samostatnou pozici CEO vytvořit, najít na to schopného člověka a operativu mu přenechat. Tohle ovšem není úkol na rok. Najít si výkonného ředitele, díky němuž firma posílí a budete si lidsky sedět, je docela náročné.

A pak je tu celá řada dalších úkolů. Jak se firma rozrůstá, bude potřebovat důslednější finanční řízení, více podpory pro obchod a efektivnější investice do marketingu. Tohle vám pár let zabere. Ale mezitím díky svému CEO získáte ještě jednu podstatnou věc. Více času na rodinu, na zdraví, na to, abyste svou firmu strategicky posouvali vpřed. Pokud ale potřebujete čas získat dříve a pomoci s těmito výzvami, které vás čekají, můžete využít služeb dočasného řízení podniků, tedy executive interim managementu. V JPF Czech je to naše parketa. ■

Jiří Jemelka, zakladatel JPF Czech



JSME JPF

ŘÍDÍME FIRMY



128

firem v potížích jsme
dostali za **6 měsíců**
na nohy.

279

firmám jsme
zvýšili zisk
během **12 měsíců**.

80

firmám aktuálně
pomáháme plnit
jejich **nemalé cíle**.

Je čas pozvednout i tu vaši?



603 995 052



www.jpf.cz

GRAPECARE: Jak Filipíny mění český trh práce

Ing. Jana Míčková Sladká je jednatelkou společnosti GRAPECARE LTD, která se zabývá náborem filipínských pracovníků. V roce 2012 vstoupila Jana na trh s něčím, co v Česku bylo velkou neznámou. Dnes se GRAPECARE řadí k jedné z nejúspěšnějších agentur zabývajících se náborem pracovníků z Filipín. V loňském roce dokonce otevřeli asistenční kancelář přímo v Manile, a to ve spolupráci s Hospodářskou komorou ČR.



Foto: archiv GRAPECARE LTD

Co znamená GRAPECARE?

Pro mě je tato firma srdeční záležitostí. Pomáhat firmám na českém trhu je jeden z mých dlouhodobých cílů. A navíc, když můžeme, jak název napovídá, poskytovat péči jako víno, co víc si přát?

Co pro vás znamená spolupráce s HK ČR?

Spolupráce s Hospodářskou komorou je pro nás velkou ctí. Otevření asistenční kanceláře v Manile nám umožňuje poskytovat lepší služby a rychleji reagovat na potřeby firem v ČR.

Jaká je výhoda asistenční kanceláře?

Klienti s námi jezdí na Filipíny, kde jim zprostředkujeme osobní pohovory a testování ve vybavených testovacích centrech a v naší kanceláři. Díky tomu si tak klient může vybrat na základě výsledků testování a nemusí se obávat toho, jací lidé mu přijedou.

Kdy jste se rozhodla právě pro Filipíny?

Dříve jsem dlouhou dobu pobývala v Dubaji. Právě tam jsem se setkala s Filipínci, kteří pracovali téměř všude. Filipínci mě zaujali svou pracovitostí a tím, že většina z nich mluví anglicky, což výrazně usnadňuje komunikaci. Filipíny mají více než 115 milionů obyvatel a momentálně přes 12 milionů Filipínců pracuje v zahraničí. Jsou tedy připraveni vycestovat za prací a dlouhodobě se usadit.

Jak byste popsala filipínské pracovníky?

Positivní a usměvaví lidé, ze kterých vyzařuje srdečnost a přátelskost. Díky silným rodinným hodnotám mají velkou motivaci pracovat. Kulturně nám jsou také blízcí – většina z nich je katolického vyznání a tím snáze zapadají do české společnosti a našich hodnot.

Pracovníky testujete na Filipínách. Jak to probíhá?

Testování se liší podle pozice – u svářečů testujeme kvalitu svárů, u operátorů výroby zase zručnost. Zároveň testujeme obecné znalosti z oboru a znalost angličtiny. Klient má možnost se testování zúčastnit osobně a my pro něj vše zařídíme.

Jaké firmy patří mezi vaše klienty?

Aktuálně máme přes 50 klientů, pro které jsme již převzeli více než 3 000 pracovníků. Naši klienti pocházejí z různých odvětví – strojírenství, logistika, automotive, masná výroba, gastronomie.

Opravdu na Filipínách najdete pracovníky na jakoukoliv pozici?

Ano, Filipíny jsou skutečně nevyčerpatelným zdrojem pracovníků. Najdete zde jak kvalifikované techniky, tak i pracovníky zemědělství. Filipínci práci zvládají velmi dobře, nemáme prakticky žádné reklamace na jejich odbornost.

Proč by měly firmy na českém trhu věnovat pozornost zahraničním pracovníkům?

Český trh práce čelí krizi. Do roku 2030 bude chybět více než 300 tisíc pracovníků. Ačkoliv firmy investují do automatizace, ne všude je to možné. Zahraniční pracovníci mohou pomoci překonat tuto mezeru a zajistit plynulost výroby.

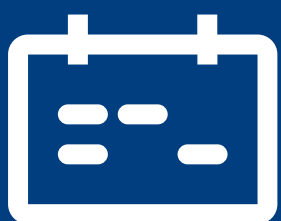
Co byste chtěli v nábore z Filipín do budoucna zlepšit?

V Česku chybí okolo 20 000 řidičů kamionové a autobusové dopravy. Bohužel náš stát filipínské řidičské průkazy neuznává, přestože by nám Filipíny problematiku nedostatku řidičů pomohly vylepšit. Ostatní země EU průkazy uznávají, naším cílem je nyní této změny dosáhnout.

Proč by si měli lidé vybrat vaši společnost?

Jsme specialisté na Filipíny a díky tomu dokážeme firmám zajistit ty nejkvalitovanější pracovníky. Komunikujeme otevřeně, pečujeme o pracovníky i o klienty a jsme spolehlivým partnerem pro každou firmu, která chce růst a prosperovat. ■

Lucie Pelčáková



Podnikatelé, cestujte chytře

Jedno cestovní pojištění
na služební cesty i dovolené

Spolehněte se na cestách do zahraničí na pojištění pro menší firmy **sBusinessTravel**. Vyplatí se vám již od 3 cest ročně a dá se napsat **na firmu**. Sami si zvolíte, zda kromě sebe a svých blízkých pojistíte i zaměstnance a jejich rodiny. A cena? Už **za 745 Kč na osobu a rok!**

ERVpojistovna.cz

 **ERV**
Evropská pojišťovna



Myslíte si, že se vás NIS2 netýká? Možná se pletete!

Regulace #NIS2 se zaměřuje nejen na organizace přímo působící v kritických sektorech, ale také na ty, které prostřednictvím vedlejších činností zasahují do regulovaných oblastí. Firmy, které se primárně věnují například logistice, výrobě, retailu nebo jiným sektorům, mohou být nepřímo regulovány, pokud jejich doplňkové aktivity zahrnují prvky klíčové infrastruktury.



www.bdo.cz

Firmy, které se domnívají, že se jich NIS2 netýká, by si měly pečlivě zanalyzovat nejen své hlavní podnikatelské činnosti, ale i vedlejší či doplňkové aktivity. Regulace se totiž může vztahovat nejen na primární sektor jejich podnikání, ale také na související činnosti, které zasahují do regulovaných oblastí. To znamená, že i organizace, které by jinak nespádaly pod tuto regulaci, mohou podléhat jejím požadavkům právě kvůli svým doplňkovým aktivitám. Pojdme se podívat na vybrané příklady činností, při jejichž provozování by měly firmy zpozornět:

1. Logistická firma s vlastními nabíjecími stanicemi pro elektromobily

Mohou podléhat NIS2?

Ano, pokud nabíjecí stanice slouží i externím uživatelům.

Proč?

Provozovatelé nabíjecí infrastruktury pro elektromobily spadají pod regulaci, pokud poskytují veřejnou službu nebo jsou součástí kritické energetické infrastruktury. Firma provozující interní nabíjecí síť pro vlastní flotilu regulaci nepodléhá. Pokud však umožňuje nabíjení externím uživatelům (např. partnerským dopravčům nebo široké veřejnosti), může být považována za regulovanou entitu.

2. Výrobní firma s fotovoltaikou na střeše a dodávkami přebytků do sítě

Mohou podléhat NIS2?

Ano, pokud dodávají elektřinu do sítě ve významném objemu.

Proč?

Směrnice NIS2 reguluje energetiku, včetně výrobu elektřiny. Pokud organizace využívá solární energii pouze pro vlastní spotřebu, nepodléhá regulaci. Pokud však dodává významné přebytky do distribuční sítě, může být považována za součást energetické infrastruktury a podléhat požadavkům NIS2.

3. Skladování nebo recyklace nebezpečného průmyslového odpadu

Mohou podléhat NIS2?

Ano, pokud nakládají s odpadem zásadního významu pro ochranu veřejného zdraví a životního prostředí.

Proč?

Směrnice NIS2 reguluje oblasti, jejichž narušení by mohlo způsobit vážné ekologické nebo zdravotní dopady. Firmy provozující zařízení pro skladování, zpracování či likvidaci nebezpečných odpadů mohou být regulovány, pokud jejich infrastruktura hraje klíčovou roli v ochraně životního prostředí.

4. Provozování flotily firemních vozidel – např. pro rozvoz zdravotnického materiálu nebo potravin Mohou podléhat NIS2?

Ano, pokud podporují kritickou dodavatelskou infrastrukturu.

Proč?

Logistické služby zajišťující distribuci klíčových komodit, jako jsou léky, zdravotnické vybavení či potraviny, mohou být považovány za kritickou infrastrukturu. Pokud organizace provozuje vlastní flotilu pro běžné účely, regulaci nepodléhá. Pokud však její vozidla zajišťují strategicky významné dodávky, může pod NIS2 spadat.

5. Vlastní čistírny odpadních vod u velkých průmyslových podniků Mohou podléhat NIS2?

Ano, pokud jejich provoz je klíčový pro fungování širší infrastruktury.

Proč?

Sektor vodohospodářství patří mezi oblasti regulované směrnicí NIS2. Firmy s interními čistírnami regulaci nepodléhají, pokud zpracovávají pouze vlastní odpadní vody. Pokud však jejich čistírna zajišťuje čištění odpadních vod pro více subjektů nebo pokud její výpadek může mít zásadní environmentální dopad, mohou být zařazeny pod regulaci.

6. Správa vlastních rozvodných sítí pro průmyslové zóny nebo firemní kampusy Mohou podléhat NIS2?

Ano, pokud provozují vnitropodnikovou energetickou síť zásobující více subjektů.

Proč?

Energetický sektor je klíčovým prvkem regulace NIS2. Pokud organizace spravuje rozvodnou síť pro průmyslovou oblast, firemní kampus či jiný rozsáhlý areál, může být považována za kritickou součást distribuční infrastruktury a spadat pod regulaci. Firmy, které čerpají elektřinu pouze pro vlastní provoz, se regulaci vyhnou, ale subjekty s interními distribučními sítěmi již mohou podléhat požadavkům na kybernetickou bezpečnost.

7. Provoz interní distribuční soustavy zemního plynu v průmyslových areálech Mohou podléhat NIS2?

Ano, pokud zajišťují plyn pro více subjektů.

Proč?

Distribuce zemního plynu je součástí energetické infrastruktury pokryté NIS2. Pokud organizace spravuje interní plynovou síť, která zásobuje další podniky nebo nájemce v průmyslovém areálu, může být považována za regulovaný subjekt. Použití plynu výhradně pro vlastní výrobu obvykle regulaci nepodléhá.

8. Správa interních SOC center (Security Operations Center) – poskytování kyberbezpečnostních služeb jiným firmám Mohou podléhat NIS2?

Ano, pokud poskytují kybernetickou bezpečnost jako službu.

Proč?

Směrnice NIS2 zahrnuje poskytovatele kritických digitálních služeb, včetně kyberbezpečnostních operací. Pokud firma spravuje vnitropodnikový SOC pouze pro sebe, regulaci nepodléhá. Pokud však poskytuje kyberbezpečnostní služby dalším organizacím, například v podobě externího monitoringu a reakce na incidenty, může být považována za regulovaný subjekt.

9. Poskytování cloudu nebo hostingových služeb jiným firmám (včetně interních IT oddělení nabízejících služby dalším entitám ve skupině) Mohou podléhat NIS2?

Ano, pokud poskytují cloudové služby dalším subjektům.

Proč?

NIS2 reguluje poskytovatele digitálních služeb, včetně cloud computingu, hostingových center a datových úložišť. Pokud organizace spravuje interní cloud pouze pro vlastní potřeby, regulaci nepodléhá. Pokud však poskytuje cloudovou nebo hostingovou infrastrukturu jiným firmám či subjektům (např. obchodkám, partnerům, zákazníkům), může být považována za regulovaný subjekt.

10. Provoz soukromé telekomunikační infrastruktury (např. firemní optické sítě, vlastní 5G) Mohou podléhat NIS2?

Ano, pokud poskytují telekomunikační služby dalším subjektům.

Proč?

Telekomunikační sektor je jedním z klíčových sektorů pokrytých směrnicí NIS2. Pokud organizace provozuje vlastní datovou nebo optickou síť a poskytuje její služby externím partnerům (např. nájemcům v průmyslovém areálu), může být považována za poskytovatele elektronických komunikací. Regulace se nevztahuje na organizace, které síť využívají výhradně interně.

11. Vývoj a distribuce průmyslového softwaru pro řízení provozu (např. SCADA, MES systémy, automatizace výrobních linek) Mohou podléhat NIS2?

Ano, pokud dodávají software pro kritické infrastruktury.

Proč?

Vývojáři softwaru, který řídí kritické průmyslové operace, mohou spadat pod regulaci NIS2. Pokud jejich produkty podporují řízení elektráren, vodohospodářských zařízení, dopravních systémů nebo jiných regulovaných infrastruktur, mohou být považováni za klíčový dodavatelský článek. Firmy vyvíjející software pouze pro vlastní potřebu do regulace typicky nespádnou.

12. Provoz bezpečnostních služeb a fyzické ostrahy kritických objektů (např. letišť, datových center, vodáren, energetických podniků) Mohou podléhat NIS2?

Ano, pokud chrání kritickou infrastrukturu.

Proč?

Ochrana kritických objektů (např. datová centra, energetické provozy, letiště) spadá pod požadavky na kybernetickou a fyzickou bezpečnost. Pokud bezpečnostní agentura zajišťuje ochranu těchto objektů, může být považována za strategického dodavatele a podléhat požadavkům NIS2.

13. Distribuce biologického materiálu – krevní deriváty, tkáně, transplantáty Mohou podléhat NIS2?

Ano, pokud jejich služby jsou klíčové pro zdravotnickou infrastrukturu.

Proč?

Směrnice NIS2 pokrývá zdravotnické služby a související dodavatelské řetězce. Firmy, které distribuují biologický materiál, mohou být považovány za kritické subjekty, pokud jejich výpadek ohrozí dostupnost zdravotní péče.

14. Provoz interní dopravní infrastruktury v průmyslových zónách (např. železniční vlečky, terminály pro přepravu zboží) Mohou podléhat NIS2?

Ano, pokud poskytují dopravní služby jiným subjektům.

Proč?

Dopravní sektor je regulován, pokud jeho infrastruktura slouží jako kritický uzel pro přepravu zboží nebo osob. Pokud organizace spravuje vlastní železniční vlečku či logistický terminál, který slouží externím zákazníkům nebo partnerům, může spadat pod regulaci. Interní dopravní infrastruktura, využívaná pouze pro vlastní potřebu, obvykle regulaci nepodléhá.

15. Skladování nebo distribuce farmaceutických látek a léčiv Mohou podléhat NIS2?

Ano, pokud mají klíčovou roli v dodavatelském řetězci zdravotnictví.

Proč?

Farmaceutický sektor spadá pod NIS2, protože výpadky v dodávkách léčiv mohou mít zásadní dopad na veřejné zdraví. Pokud organizace distribuuje nebo skladuje léčiva v rámci kritického dodavatelského řetězce, může být považována za regulovaný subjekt. ■

Libor Šrám a Tomáš Kubiček, BDO

Mobilní aplikace zabrání propuknutí Alzheimerovy nemoci

Zní to jako reklamní trik, marketingová zkratka se spoustou „ale“ a „když“. Jenže ono to opravdu může fungovat. V Česku odstartovala činnost společnost Tolion Health, která má za cíl takovou mobilní aplikaci vytvořit. Založil ji česko-americký vědecký pracovník, lékař a podnikatel Martin Tolar, který v Americe úspěšně vyvíjí lék na Alzheimerovu nemoc.

„Před odchodem do Ameriky jsem v Česku studoval dvě vysoké školy, počítače a medicínu, a také tu prožil to nejdůležitější období poznávání. Proto jsem to vždycky své rodné zemi chtěl vrátit. Říkám o sobě, že jsem ambasador pro Česko v Americe a pro Ameriku v Česku. Rozhodl jsem se dát dohromady skupinu lidí, kteří budou mít příležitost v Česku vybudovat něco úplně nového a úžasného a také se při tom naučí, jak se buduje špičková americká technologická společnost,“ prozrazuje Martin Tolar svou motivaci. Pochvaluje si, že v Česku našel nadšené a velmi schopné lidi, v některých oblastech i lepší než ty, s nimiž pracoval na špičkových univerzitách v Bostonu, jako je Harvard a MIT, kde zakládal své předchozí společnosti. Tolion Health je americkou firmou, která má v Česku svou dceřinou společnost. Nepředstavujeme si však pod tím jen pobočku, česká dcera bude mít pro americkou matku zásadní význam. Technologický rozvoj, vědecké průlomové v medicíně, mobilní aplikace Brain Health Co-

ach a její mozek Tolion AI Engine totiž vzniknou právě zde v Česku. „Budujeme tak další most mezi Českem a Amerikou a máme příležitost pozvednout nejen zdraví milionů lidí, ale také technologickou znalost i podnikatelskou dovednost v České republice, což je v současnosti nejdůležitější zdroj světové ekonomiky,“ má vizi Tolar.

Prevence na míru

Činnost Tolionu jde ruku v ruce s další Tolarovou společností zaměřenou na léčbu neurodegenerativních nemocí – Alzheon, která má sídlo v Bostonu a kterou založil již před jedenácti lety. Společnost Alzheon vyvinula pro pacienty s Alzheimerovou chorobou unikátní tabletu valiltramiprosate/ALZ-801, která právě úspěšně prošla klinickým testováním. Nyní firma požádala u americké Správy potravin a léčiv (US FDA) o povolení vstupu na trh v Americe. Když vše půjde dobře, lék by mohl být uveden na americký trh příští rok a do Evropy by pak mohl přijít asi o rok později. Tento lék by se



Valiltramiprosate/ALZ-801, nadějná pilulka proti Alzheimerově nemoci

Foto: Alzheon a Tolion Health

tak mohl stát jedním z nemnoha dostupných léčiv zpomalujících průběh tohoto devastujícího onemocnění.

Nový lék valiltramiprosate/ALZ-801 je primárně určen pro pacienty s genetickým rizikem, které má přibližně 20 % populace, a s klinickými příznaky Alzheimerovy choroby. Nemoc se však vyvíjí velmi pozvolna a první známky onemocnění lze pozorovat v mozku dvacet až třicet let předtím, než se u pacienta projeví jakékoli klinické příznaky. Přitom právě v této „neviditelné“ fázi se dá s nemocí již bojovat. Nejlépe může pomoci změna životního stylu, která dokáže snížit riziko nemoci až o polovinu a v ideálním případě by se tak mohlo zabránit vypuknutí nemoci – a to je právě cíl Tolionu.

Obecných rad, jak na to, je plný internet. Tyto rady ale nemusí platit pro každého, protože každý člověk je jiný. A právě individualitu každého jednotlivce má respektovat nová mobilní aplikace Brain Health Coach a tak zajistit cílenou preventivní intervenci. „Do aplikace zadáte informace o své osobní a rodinné anamnéze, svém životním stylu, svých návycích, výsledky svých genetických i krevních testů a další jednoduše dostupné údaje. Díky rychlému rozvoji efektivních chatbotů to bude možné i pomocí rozhovoru s mobilní aplikací na vašem telefonu. Dnes jsou velmi populární nástroje pro měření fyzické aktivity a spánku – a tyto údaje naše aplikace také využije. To vše zpracuje umělá inteligence, vybere rizikové faktory a dá pacientovi doporučení přesně odpovídající jeho profilu,“ popisuje generální ředitel české pobočky Tolion Health Jaroslav Lískovec. Zdůrazňuje přitom, že účelem aplikace není člověka doporučeními zahltnout. „Systém vybere jen ta nejdůležitější doporučení. Když jich klient dostane padesát, pravděpodobně nebude dodržovat ani jedno. Když jsou ale doporučení jen dvě nebo tři a zároveň ty nejvíce relevantní, člověk se jich už držet snaží.“

Aplikace nebude sloužit pouze jako počáteční impuls, ale bude pro svého uživatele jakýmsi průvodcem, koučem. „Klienta provázíme dlouhodobě, v čase posuzujeme jeho hodnoty a sledujeme, jak se zlepšují. Také budeme měřit dopad na budoucí zdraví klienta a to také pomůže udržet klientův zájem a pozornost,“ pokračuje Lískovec. Doporučení se budou v čase uživateli přizpůsobovat.

Zrádnému genu navzdory

Kromě stárnutí, které je pro vývoj Alzheimerova nejdůležitější, se dispozice k propuknutí Alzheimerovy nemoci také dědí. Komu onemocněli rodiče, oprávněně se bojí, že nemoc propukne i u něj. Právě tady může podle Jaroslava Lískovce vyvíjená aplikace pomoci: „Pracujeme s lidmi, kteří mají z nemoci velké obavy. Mají ji v rodině, znají příběhy svých rodičů. Sami mají obavu o sebe, protože si uvědomují, že riziko nemoci u nich je poměrně vysoké. Těmto lidem pomáháme nejen překonat strach z této nemoci, ale také jim zajistit delší a zdravější život.“ Alzheimerova nemoc může postihnout kohokoliv, zejména v době, kdy se lidé dožívají stále vyššího věku. Je běžné, že se nemoc projeví po osmdesátém roku života, kdy příznaky již trpí přibližně třetina lidí. Existují však i lidé, kteří jsou touto nemocí ohroženi výrazně



Foto: Alzheimer a Tolion Health

Martin Tolar při lednovém slavnostním otevření společnosti Tolion Health v Praze

více než jiní a klinicky se projeví daleko dříve. Může za to varianta genu pro apolipoprotein E, zejména E4. Vědci odhadují, že tuto variantu genu mají na celém světě až dvě miliardy lidí. U jeho nositelů se klinické obtíže projeví i o deset až patnáct let dříve než u lidí s neutrální variantou E3.

„Tento gen se vyvinul, když jsme před sto tisíci lety běhali po stepi a jedli jen ovoce, kořínky a jen občas ulovili nějaké malé zvíře. Tenkrát nám pomáhal efektivně využít tak nutričně a kaloricky velmi omezenou potravu. Při dnešním způsobu života a stravy tato varianta nám – a hlavně našemu mozku a srdci – výrazně škodí. Právě na lidi s tímto genem se chceme zpočátku zaměřit, protože pomoc nejvíce potřebují a intervence u těchto lidí jsou jiné než u těch, kteří tento gen nemají. Musíme jim doporučit správný individuální styl života i správný jídelníček. Důležité je, že my víme, jak genu nedovolit, aby nechal nemoc propuknout. Ted' jde o to, připravit takový recept každému na míru a co nejdříve poskytnout pacientům,“ popisuje cíl společnosti zakladatel Tolionu Martin Tolar. Právě tento individuální recept na zdravý život mobilní aplikace Brain Health Coach nabídne.

Díky tomu i lidé s nepříznivým genem mají šanci na zdravý a plnohodnotný život. „Jedním z hesel Tolionu je ‚Health is function‘. Definice zdraví není, že člověk není nemocný. Pro nás zdraví znamená, že člověk, a hlavně jeho mozek, je co nejvýkonnější, dokáže fungovat co nejefektivněji a nemá žádná omezení. A právě toto chceme lidem dopřát,“ dodává Martin Tolar.

Nejobsáhlejší medicínské znalosti

Jak už bylo řečeno, kdo chce z aplikace získat co nejvíce, musí do ní nahrát i výsledky svých genetických i krevních testů. „Genetické testy dnes již poskytuje řada laboratoří po celém světě. Asi za sto dolarů vám pošlou odběrovou sadu se štětečkem, kterým si vytřete nos nebo krk. Vy sadu pošlete zpátky a počkáte si na výsledky. V případě krevních testů samozřejmě plánujeme spolupráci s lékaři,“ vysvětluje Jaroslav Lískovec.

**DEFINICE ZDRAVÍ
NENÍ, ŽE ČLOVĚK NENÍ
NEMOCNÝ. PRO NÁS
ZDRAVÍ ZNAMENÁ, ŽE
ČLOVĚK, A HLAVNĚ
JEHO MOZEK, JE CO
NEJVÝKONNĚJŠÍ,
DOKÁŽE FUNGOVAT
CO NEJEFEKTIVNĚJI
A NEMÁ ŽÁDNÁ
OMEZENÍ. A PŘÁVĚ
TOTO CHCEME LIDEM
DOPŘÁT.**

Martin Tolar

Lednové otevření Tolionu se setkalo s velkým zájmem



Foto: Alzheon a Tolion Health

MUDr. Martin Tolar, Ph.D. (*1964)

Český vědec a neurolog. Zabývá se výzkumem Alzheimerovy nemoci. Studoval nejdříve počítačové vědy a pak medicínu v Praze. Po studiu odjel kvůli doktorátu do amerického New Yorku a následně rozvíjel klinickou specializaci v neurologii v Bostonu. Titul Ph.D. získal na University of Cincinnati School of Medicine a už tehdy se věnoval výzkumu Alzheimerovy nemoci. Na Boston Medical Center dokončil klinickou specializaci v neurologii a pak působil jako Assistant Professor na Yale University School of Medicine. Pracoval na různých pozicích v několika farmaceutických a biotechnologických společnostech. V roce 2013 založil firmu Alzheon, kterou vede. Firma se věnuje vývoji léků na Alzheimerovu chorobu a další neurodegenerativní onemocnění.

Aplikace ale dokáže pomoci i bez těchto materiálů. „Pro začátek nám stačí, když uvedete své pohlaví, hmotnost, výšku a základní informace o svém způsobu života, například jak cvičíte a spíte, co jíte, jestli kouříte či pijete alkohol. Už na základě těchto údajů jsme schopni vám identifikovat klíčové individuální rizikové faktory pro rozvinutí demence. Další informace, genetické testy a biomarkery je samozřejmě možné dodávat kdykoliv,“ přidává se obchodní ředitel Tolionu Petr Zmátlo a zdůrazňuje, že veškerá technologie je velmi silně zabezpečená, aby citlivé osobní údaje nemohly uniknout.

Všechny údaje pak zpracovává umělá inteligence, v aplikaci Tolion AI Engine. Jde o unikátní technologii a nástroj, který vznikl přímo v Tolionu, jehož vývoj má na starosti technický ředitel Petr Kadera: „Velkým problémem je, že mozek je nejsložitější systém ve vesmíru, který známe, a péče o mozek je stejně složitá. Mozek je ovlivňován spoustou faktorů a procesy, které vedou ke zhoršení jeho funkce, jsou velmi pozvolné a dobře maskované. Přitom ve chvíli, kdy se kůra mozku poškodí, už není cesty zpět. Takže naším úkolem je zjistit, jak hrozící rizika včas rozpoznat a vhodnými zásahy, často jen cílenou úpravou životního stylu, je minimalizovat. Právě v tom může umělá inteligence velmi prospět, protože nám umožňuje analyzovat výsledky nejnovějšího výzkumu a aplikovat ho na individuální rizika.“

Podrobná analýza nejnovějšího výzkumu je však i pro specializovaná pracoviště a lékaře téměř nemožným úkolem. Měsíčně totiž vychází kolem tisíce odborných studií, které jsou pro naše poznání mozku relevantní. Ani ten nejlepší tým těch největších odborníků nemůže takové množství informací obsáhnout a zpracovat. Pro umělou inteligenci to ale není problém. Zaměří se na konkrétní rizika uživatele aplikace a ve vědeckých studiích najde vše, co může být prospěšné právě pro něj.

Tolion vyvinul své řešení Brain Health Coach tak, aby pracovalo jen s odbornými fakty, které schválil multioborový lékařský tým Tolionu a jsou uloženy v interní databázi Tolionu mediwiki. Tím se zaručuje, že uživatelům poskytne správné a ověřené rady. „Náš odborný lékařský tým se stará o znalostní bázi. Tu umělá inteligence využívá k tomu, aby interpretovala data. Víme, jakou má uživatel genetickou zátěž, životní styl, tlak, jakou má hladinu cholesterolu, jaké má další biomarkery. Náš systém pak identifikuje, které z těch rizikových faktorů, jež současná medicína identifikuje jako hlavní činitele pro rozvoj demence, jsou u toho člověka přítomny a mají největší vliv na jeho zdraví. Součástí naší znalostní báze je to, že u každého tohoto faktoru jsou doporučené postupy, jak negativní dopady eliminovat. A právě ty umělá inteligence shrnout a uživateli dát jasná personalizovaná doporučení i jejich dopad na jeho zdraví,“ odkrývá technologické pozadí Petr Kadera.

Tři miliony uživatelů do sedmi let

Aplikace Brain Health Coach od Tolionu je v již poslední fázi vývoje a na podzim letošního roku by měla zamířit na americký trh. Následující rok se má na řadu dostat Evropa a v roce 2027 vývojáři počítají s rozšířením po celém světě. „Naším cílem je mít do pěti let tři miliony uživatelů a od nich se dále učít, jaké jsou neefektivnější intervence pro individuální zdraví a optimální fungování mozku,“ plánuje Petr Zmátlo. O tom, že Tolion je na dobré cestě, svědčí i nebyvalý zájem českých i amerických investorů, od kterých se zatím podařilo vybrat dvojnásobek původně zamýšleného kapitálu. „Mnozí investoři se osobně setkali s tragédií Alzheimerovy choroby, jsou nadšeni naší misí a technologií a po zhlédnutí pracujícího modelu už aplikaci i našemu úspěchu věří. Také by aplikaci sami chtěli co nejdříve začít používat, takže už jsme na velmi dobré cestě,“ optimisticky uzavírá Petr Zmátlo. ■

Daniel Mrázek



**PRAGUE
CHALLENGE**
2025

ŠERMÍŘSKÝ TURNAJ
EVROPSKÝ POHÁR U23 VE FLERETU

PRAGUE CHALLENGE

BŘEZEN / 22 - 23 / 2025

Sportovní areál Královka
Nad Královskou oborou 1080/51
Praha 7 Česko

PARTNEŘI

 GREATIVITY GROUP

 ENERGY
MEMBER OF GREATIVITY GROUP

 ATERRA
GROUP

 cot
group

Pořádá Český šermířský svaz a NEXT TOUCHE, z.ú.

 **ČESKÝ
ŠERMÍŘSKÝ
SVAZ**
CZECH FENCING FEDERATION

 **N**
NEXT TOUCHE
MINUTES BEFORE FUTURE

www.challengeprague.cz

Spolehlivý soused i nedílná součást ekonomiky okresů

Jsou jedním z největších zaměstnavatelů ve svých regionech. Nakupují od místních firem a podnikatelů služby a zboží. A naopak poskytují obyvatelům a pracujícím ve svých spádových oblastech jednu ze základních potřeb – zdravotní péči. Regionální nemocnice jsou nedílnou součástí ekonomiky okresů a malých měst. I proto je v zájmu krajů zachovat síť okresních nemocnic v současné podobě, navzdory mnohým snahám o centralizaci péče do krajských měst. Obdobně se snaží zachovat, nebo přesněji rozvíjet dostupnost nemocniční péče na celém svém území i Plzeňský kraj spravující v holdingu Nemocnice Plzeňského kraje šest lůžkových zařízení.



Foto: Skupina NPK

cích jsou zpravidla placené hůře než identické výkony na klinických pracovištích fakultních nemocnic. A vzorce určité méněcennosti jsou zřejmé i ze snah omezovat péči v menších nemocnicích třeba nenasmlouváním některých výkonů a lůžkových kapacit ze strany zdravotních pojišťoven. V Plzeňském kraji se toto při loňském vyjednávání rámcových smluv o rozsahu poskytování péče týkalo například dětského oddělení v Rokycanské nemocnici a porodnice v Domažlické nemocnici.

„Naštěstí se ale jednáním podařilo hrozbu omezení péče odvrátit. Obě oddělení mají smlouvy na lůžkovou péči prodloužené,“ doplňuje Tomáš Soukup s tím, že kraj jako zřizovatel může „nebo spíše musí“ nemocnicím, regionům a jejich obyvatelům pomáhat ve třech základních směrech. „Je nutné pravidelně investovat do nemocnic – modernizovat jejich budovy i vybavení – a pomáhat jim získávat kvalitní zdravotnický personál na dnešním, doslova přeplněném trhu práce. Současně je třeba zaujmout specialisty v klíčových medicínských oborech, aby se rozšířil rozsah poskytované péče o nové odbornosti.“

Skupina NPK zaměstnává ve třech okresních městech a třech dalších menších městech téměř 2 400 lidí. „Nemocnice akutní péče v Klatovech, Rokycanech, Domažlicích a Stodu patří mezi deset největších zaměstnavatelů v regionu. Jsou základem pro řadu přidružených firem, čímž se stávají důležitým zdrojem pracovních příležitostí jak ve službách, tak ve výrobě. Zároveň poskytují ambulantní i lůžkovou péči obyvatelům a zaměstnancům firem z okolních oblastí. Nedokážu si představit, že by některá z těchto nemocnic měla být transformována výlučně na zařízení následné péče, nebo že by zcela zanikla – přesto občas zaznamenáváme snahy o takovou změnu,“ popisuje náměstek hejtmana Plzeňského kraje pro oblast zdravotnictví Tomáš Soukup. Je to patrně například z nepoměru stavebních investic státu do fakultních a do regionálních nemocnic, z nepoměru úhrad za péči, kdy výkony v malých nemocni-

Investice do budov a přístrojů

Plzeňský kraj dokončil v roce 2006 a následně 2012 dvě zcela nové nemocnice v Domažlicích a v Klatovech. Zároveň do svých nemocnic každoročně investuje větší desítky milionů korun. Jen namátkou: Ve Stodské nemocnici proběhla v posledních letech vedle přístavby ambulantního traktu a rekonstrukce rehabilitace, gastroenterologie a stravovacího provozu například i kompletní rekonstrukce oddělení následné péče za téměř 65 milionů korun. V areálu Klatovské nemocnice vznikl loni nový pavilon dialyzačního střediska a nefrologie včetně nového vybavení za 59 milionů korun. Rokycanská nemocnice postavila velkokapacitní parkoviště a kotelnu shodně za 30 milionů korun a nemocnice následné péče v Horažďovicích dokončuje nový pavilon v ceně bezmála 48 milionů korun.



**Nemocnice
Plzeňského
kraje**

„Další zásadní investice jsou však na obzoru. Naším cílem je postupně modernizovat všechny čtyři nemocnice akutní péče – konkrétně vybudovat nové urgentní příjmy, které by podpořily další rozvoj zařízení. Bohužel dotace na urgentní příjmy, na jejichž vypsání jsme čekali více než rok, pokrývají méně než polovinu nákladů na jejich výstavbu. Proto musíme najít stamilionové částky v krajském rozpočtu,“ popisuje šéf krajského rezortu zdravotnictví Tomáš Soukup.

Jako první má začít ještě letos výstavba nového urgentního příjmu v návaznosti na hlavní budovu Stodské nemocnice. Jeho součástí bude i nové výjezdové stanoviště zdravotnické záchranky. Dodavatele stavby v odhadované výši 180 milionů korun začne kraj hledat v nejbližších týdnech.

Další prioritou je výstavba nového urgentního příjmu v Klatovské nemocnici. Bude součástí nové šestipodlažní nemocniční budovy resp. nového křídla nemocnice. Celá stavba bude stát přes půl miliardy korun a jen investice související s urgentním příjmem vyjdou na téměř 100 milionů. A stamiliony potřebuje kraj poslat také do Rokycan. S výjimkou urgentního příjmu se zde plánuje kompletní modernizace nemocnice.

Přístrojové vybavení pořizují nemocnice buď jako součást staveb, nebo samostatně dle akutních potřeb, ročně v řádech menších desítek milionů. Například oční oddělení Klatovské nemocnice (jedno z nejlepších pracovišť svého druhu v zemi) dokoupilo v posledních třech letech přístroje za téměř 25 milionů korun a Domažlická a Stodská nemocnice pořídily sanitky za 14 milionů korun. A do třetice – významnou pomocí v nákupu přístrojového vybavení byly i dotace z IROP, které poskytla Evropská unie jako reakci na potřebu modernizovat české zdravotnictví po pandemii onemocnění covidem-19. Nemocnice Skupiny NPK takto pořídily v letech 2022 až 2024 vybavení za 438 milionů korun.

Jednalo se mimo jiné o vybavení operačních sálů, sterilizační techniku, vybavení pracovišť intenzivní péče, endoskopické přístroje, laboratorní techniku, přístrojové vybavení zobrazovacích metod včetně softwarového upgradu například CT nebo magnetické rezonance a systému přenosu šifrovaných dat PACS. Nemocnice pořizovaly rovněž nová zdravotnická nebo terapeutická lůžka a křesla.

Personální vybavení

„Neexistuje zdravotnické zařízení, které by si za posledních deset let nestěžovalo na nedostatek zdravotnického personálu na českém trhu práce. Chybí nejen zdravotní sestry a lékaři, ale také specialisté v různých oborech – termín „nedostatek“ zdaleka nedokáže vystihnout skutečnou situaci. Doslova postrádáme pediatry, psychiatry, neurology a mnoho dalších odborníků,“ popisuje Tomáš Soukup s tím, že Plzeňský kraj vytváří v nemocnicích takové podmínky, aby byly na trhu práce maximálně konkurenceschopné.

„Vedle toho se nyní ještě více zaměřujeme na oslovování mladých lékařů, mediků, a dokonce i přímo studentů lékařských fakult. Na podzim jsme si potvrdili pokračující

spolupráci s plzeňskou Lékařskou fakultou Univerzity Karlovy o praxích studentů v našich nemocnicích a shodli se na potřebě tuto spolupráci zintenzivnit, zatraktivňujeme stipendijní programy i takzvané trainee programy a připravujeme elektronickou platformu, která bude přímo oslovovat mladé zdravotníky, aby zahájili svoji praxi v našich zařízeních,“ vysvětluje dále Tomáš Soukup.

Naštěstí je na čem stavět. Nemocnice Plzeňského kraje budují jednotnou a sofistikovanou personální náborovou politiku od roku 2018 a od tohoto roku se jim každoročně daří počty zdravotníků včetně lékařů navyšovat, zatímco v letech 2010 až 2017 naopak pouze stagnovaly, nebo dokonce klesaly.

Zatímco v roce 2018 měly krajské nemocnice v přepočtených stavech na plné úvazky 1764 zaměstnanců, z nichž bylo 249 lékařů, 831 sester a 296 dalších nelékařských zdravotníků (NLZ), tak v roce 2021 už to bylo 1938 zaměstnanců a z nich 272 lékařů, 882 sester a 424 NLZ. A o další tři roky později v prosinci 2024





Foto: Skupina NPK

pracovalo v nemocnicích Skupiny NPK už 312 lékařů, 928 sester a 442 nelékařských zdravotníků. S dalšími profesemi tak nemocnice evidovaly už 2 107 plných zaměstnaneckých úvazků. V přepočtu na fyzické zaměstnance (vč. neúplných úvazků) pak v nemocnicích pracuje skoro 2 400 lidí.

„I tak poptáváme přibližně 80 zdravotníků – a to nejen kvůli běžné fluktuaci, ale také pro rozšiřování péče jak kapacitně, tak oborově. Požadujeme sanitáře, ošetrovatelky, fyzioterapeuty, radiologické asistenty, zdravotní laboranty, porodní asistentky, nutriční terapeuty, sestry i lékaře – od mediků až po zkušené odborníky a specialisty, kteří mohou usilovat i o funkční pozice primářů či jejich zástupců,“ popisuje potřeby nemocnic krajský radní Tomáš Soukup.

Nemocnice jim nabízí kromě nadstandardního mzdového ohodnocení, náborových příspěvků na vybrané pozice, kvalitně vybavených pracovišť se vzdělávacími akreditacemi a také zaměstnaneckých benefitů třeba i pomoc s hledáním bydlení. Nemocnice mají k dispozici buď vlastní ubytovny či bytové domy, nebo

spolupracují s městy na pronájmu městských bytů a například Domažlická nemocnice disponuje i desítkou služebních rodinných domů se zahradou i garáží v klidné nově vzniklé čtvrti na okraji města. „A pro uchazeče s rodinou z jiných částí republiky nabízíme i pomoc s hledáním práce pro rodinné příslušníky,“ dodává radní.

Rozšiřování péče

Aby pro obyvatele regionů bylo dostupné místně i časově co nejširší spektrum ambulantní péče, snaží se nemocnice Plzeňského kraje hledat mezi zdravotníky i specialisty, kteří by rozšířili péči i po odborné stránce. Za poslední tři roky se tak v nemocnicích vlastních krajem otevřelo téměř dvacet nových ambulancí a další se plánují.

Ve zkráceném výčtu otevřel například primář gynekologicko-porodnického oddělení Dušan Kolařík brzy po svém příchodu do Domažlické nemocnice urogynekologickou ambulanci, která se zaměřuje na diagnostiku a léčbu žen s potížemi udržení moči. Dále vznikla v Domažlické nemocnici algeziologická ambulance, která řeší chronické bolesti. A poslední novinkou v Domažlicích je ambulance paliativní medicíny, tedy komplexní péče zaměřená na kvalitu a důstojnost života pacientů trpících nevléčitelnou nemocí v pokročilém nebo terminálním stavu. Jedná se teprve o třetí takové pracoviště v Plzeňském kraji. Vede ho lékařka s praxí z hospicové péče Soňa Purkar-Hegerová, která přišla do týmu nemocnice v loňském roce.

V Klatovské nemocnici vzniklo v předloňském roce celé nové oddělení klinické imunologie a alergologie včetně laboratoře a ambulance. U zrodu stála zkušená lékařka s praxí na klinických pracovištích Jana Hanzlíková. V Rokycanské nemocnici značně posílil chirurgický tým, kam přišel v roce 2023 traumatolog specializující se na končetinovou traumatologii se zkušenostmi z fakultních nemocnic v Plzni, Motole či Ostravě Václav Mikolášek, rok po něm pak ortoped s praxí z FN Plzeň a dlouholetý lékař fotbalistů Viktorie Plzeň Ondřej Havel. A v letošním roce doplnil tým mimo jiné i chirurg specializující se na operace břišních kýl šetrnou mininvazivní a přitom velmi efektivní metodou eTEP. Nemocnice pak v poslední době otevřela například neurologickou a ortopedickou ambulanci a ambulanci chirurgie ruky.

Ve Stodské nemocnici se pak v uplynulých třech letech otevřela artroskopická ambulance, rovněž ortopedická a algeziologická ambulance, výrazně se rozšířila ambulantní péče ORL a výkony ORL díky příchodu lékaře Ondřeje Trčky a od letošního března mohou pacienti s lymfatickými onemocněními a s otoky různého původu navštěvovat lymfologickou poradnu primářky rehabilitačního oddělení Jany Boudové.

„Snažíme se péči v nemocnicích neustále rozšiřovat a být pro obyvatele v každé části kraje dobrým a spolehlivým sousedem,“ popisuje náměstek hejtmana Plzeňského kraje pro oblast zdravotnictví Tomáš Soukup. ■

Jiří Kokoška

Rok pohybu pod hashtagem #aktivne2025

Nadační fond Aktivní ČESKO, jehož spoluzakladatelem je Hospodářská komora ČR, pokračuje i letos ve své misi podpory aktivního životního stylu a zdraví. S celoroční výzvou #aktivne2025 plánuje širokou škálu aktivit zaměřených na pohyb, zdraví a prevenci civilizačních chorob. Jednou z největších událostí bude opět Aktivní ZÁŘÍ. Do loňského ročníku se zapojilo téměř 170 tisíc účastníků.

Nadační fond Aktivní ČESKO se dlouhodobě zaměřuje na to, jak pohyb přispívá nejen k fyzickému zdraví, ale i k prevenci civilizačních onemocnění a k duševní pohodě. V roce 2025 bude klást důraz na podporu pohybu na pracovištích a ve firmách. Dle statistik stráví člověk v produktivním věku v práci téměř šestinu svého času, což není zanedbatelné.

Zdraví firmám vydělává

„Zdraví zaměstnanci jsou spokojenější a produktivnější. Chceme motivovat firmy, aby vytvářely kvalitní pracovní podmínky a prostředí, kde je pohyb přirozenou součástí, a to například formou pohybových aktivit v rámci pracovního dne, flexibilních přestávek nebo firemních sportovních akcí,“ říká viceprezidentka HK ČR Jana Havrdová a dodává: „Zdraví zaměstnanců tak není pouze o tradičních zdravotních benefitech, jako jsou preventivní prohlídky nebo očkování, ale i o pozitivní kultuře firmy vedoucí ke snížení nemocnosti a dlouhodobé udržitelnosti nastavených programů. Týmové aktivity mohou být navíc silným nástrojem pro zlepšení vztahů na pracovištích. A právě tyto aspekty budou letos naším tématem.“

Rok 2025 se tak ponese ve znamení výzvy #aktivne2025. „Věříme, že propojení firem, obcí i sportovních organizací pod jednotným hashtagem pomůže rozšířit myšlenku aktivního životního stylu napříč celou společností,“ doufá Jana Havrdová, která je i předsedkyní nadačního fondu.

Mezi nejvýznamnější plánované letošní aktivity nadačního fondu patří zářijová odborná konference, která propojí již tradičně sportovní, zdravotnickou a odbornou sféru. Jako červená nit by se pak celým rokem měla vinout série sportovních a edukativních akcí s vrcholem v kampani „Aktivní ZÁŘÍ“. Fond rovněž rozšíří spolupráci s Fakultou tělesné výchovy a sportu Univerzity Karlovy.

Úspěšné Aktivní ZÁŘÍ 2024

Právě celorepubliková kampaň „Aktivní ZÁŘÍ“, která si klade nemalý cíl – vrátit do každodenního života pravidelný pohyb, byla největší akcí nadačního fondu loňského roku. Zapojila téměř 170 tisíc účastníků na více než 860 akcích po celé ČR. „Naším dlouhodobým cílem je oslovit především ty, kteří se pravidelnému



pohybu zatím nevěnují. Právě proto chceme ukázat, že hýbat se může každý, bez ohledu na věk či fyzickou kondici,“ vysvětluje Havrdová.

V roce 2025 se bude Aktivní ZÁŘÍ opět konat ve spolupráci s Českým olympijským výborem, jako národní koordinátorem Evropského týdne sportu v České republice, dále s Českou unií sportu, Českou komorou fitness, Českou obcí sokolskou a s dalšími partnery. „Velkou radost máme také ze spolupráce s Národní sítí zdravých měst. Jako skvělý příklad dobré praxe můžeme jmenovat například Kladno, Příbram, Koprivnici nebo Prahu 12. Významná bude spolupráce s Evropským městem sportu pro rok 2025 Mariánskými Lázněmi,“ přidává Jana Havrdová.

Pomoci zacílit na širokou sportovní i nesportovní veřejnost má i nově podepsané memorandum o vzájemné spolupráci s Klubem sportovních novinářů. „Klub letos slaví už 101. narozeniny a u jeho vzniku stáli novináři, kteří byli zároveň velkými propagátory sportu u nás. Dnes má sice profesionální sport dostatečnou prezentaci, ale asi je ta pravá chvíle znovu propagovat sport směrem k široké veřejnosti, stejně jako před 100 lety,“ okomentoval podepsání memoranda předseda klubu Michal Dusík. ■

Milan Hulínský

Více informací
o plánovaných akcích
naleznete na
www.aktivnicesko.cz.



Foto: archiv Slavia pojišťovny



Slavia pojišťovna podpořila další legendární akci

Tradiční závod v běhu na lyžích se během prvního únorového víkendu na Šerlichu v Orlických horách konal poprvé pod novým názvem Slavia pojišťovna Orlický maraton.

Karel Waisser, generální ředitel Slavia pojišťovny, vysvětluje, že jde o dlouhodobou strategii.

„Vybrali jsme další akci s tradicí několika desítek let, která by bez naší podpory s pravděpodobností hraničící s jistotou zmizela z kalendáře. Orlický maraton se tím zařadil po bok Velké pardubické se Slavia pojišťovnou a Krumlovského vodáckého maratonu se Slavia pojišťovnou. Současně díky partnerství s městem Harrachov se zasadíme i o obnovu legendárních skokanských můstků. Navazujeme tak na práci našich předků, kteří se podpoře důležitých projektů věnovali hned od založení naší pojišťovny.“

Štafety jako teambuilding

Během soboty i neděle se tak díky Slavia pojišťovně do perfektně upravených běžeckých tratí mohly vydat stovky závodníků od nejmenších dětí po vrcholové sportovce. Závodilo se na 10 a 40 km klasicky, 20 km volně i klasicky a nechyběly ani atraktivní firemní štafety na 3 x 3 km. „Nejvíce pozornosti přirozeně přitahoval hlavní závod, ale také další závody přinesly spoustu radosti. Firemní štafety považujeme za perfektní možnost na firemní teambuilding. Sami jsme postavili štafet několik a velmi jsme si závod užili,“ říká Karel Waisser.

Ještě pár dní před závody počasí přidělovalo organizátorům vrásky, pak se ale zima umoudřila. „Pro přípravu tratí jsme všichni udělali maximum a těší nás pozitivní zpětná vazba, které se nám od účastníků akce dostalo. První ročník s novým titulárním partnerem se, myslím, povedl ve všech ohledech na jedničku. Velmi si toho vážíme, bez této podpory by náš závod téměř

s jistotou nepřežil. Těšíme se na spolupráci v dalších letech, tým ze Slavia pojišťovny se ukázal jako profesionálové, srdcaři a sportovci,“ říká za organizátory Martin Myšák, místopředseda oddílu Wikov Ski Skuhrov.

Hvězdy bílé stopy

Největší hvězdou Slavia pojišťovna Orlického maratonu byl bezesporu norský lyžař Tord Asle Gjerdalen (Slavia pojišťovna Sport Team). „Určitě jsem nedostal vítězství zadarmo, velmi dobře jsem si zazávodil,“ hodnotil v cíli svůj výkon. „Trať mě trochu překvapila svojí náročností a opravdu bych chtěl složit poklonu organizátorům za její přípravu.“

Nejllepší český dálkový běžec na lyžích Stanislav Řezáč (Slavia pojišťovna Sport Team) získal druhé místo a byl se svým výkonem velmi spokojený.

Rozvoj regionu zaručen

Kapitán Slavia pojišťovna Sport Teamu podnikatel Pavel Sehnal připomíná, že přivést hvězdy špičkové výkonnosti i na závody v České republice může ostatní sportovce inspirovat. „Velkým přínosem je pak samozřejmě rozvoj podnikání v regionu. Každá taková akce znamená násobně více příležitostí například pro poskytovatele ubytování, rozvoj gastronomického odvětví a jiných oborů. To nás mimořádně těší, protože podpora podnikání a produkty připravené podnikatelům přímo na míru jsou pro Slavia pojišťovnu typické po celou dobu její existence.“ ■

Jana Divišová

Jedinečný
svět zážitků

NUTRENDworld



NUTREND WORLD je multifunkční komplex, který nemá v České republice obdoby. Čtyřpodlažní budova je navržena v moderním stylu s designovými prvky nejen zvenku, ale i uvnitř. Celý komplex byl stvořen pro milovníky sportu, zdravého životního stylu a well-beingu ve všech jeho podobách. Uvnitř se nachází jedno z největších a nejlépe vybavených fitness center, které je nabitó špičkovými posilovacími stroji.



Hosté se u nás mohou ubytovat v butikovém hotelu o 24 pokojích, kde je každý pokoj originál a promyšlený do sebemenšího detailu. Výhledy na Svatý Kopeček, nábytek na míru, velkorysé prostory i designová koupelna s masážní sprchou a kosmetikou Rituals.



V designové restauraci se po celý den servírují kulinářské speciality, ale naleznete zde i zdravou fitness stravu. Součástí restaurace je také kavárna, kde si vychutnáte dezerty vyráběné přímo v naší cukrárně.



Návštěvníci mohou využít širokou nabídku ajurvédských masáží prováděných masérkami z Filipín nebo relaxovat v privátních wellness SPA pokojích.



telefon:
583 842 501

e-mail:
recepce@
nutrendworld.cz

Chválkovice 604, Olomouc 779 00

hotel ♦ fitness ♦ wellness ♦ restaurant ♦ congresshall ♦ massages

Představujeme Skill 07 – CNC frézování



CNC technologie se staly neoddělitelnou součástí našeho každodenního života. Existuje skutečně jen málo věcí, při jejichž výrobě bychom tuto technologii nevyužili. Automobily, letadla, součásti strojů, implantáty všeho druhu, mobilní telefony, hračky a mnoho dalšího lze vyrobit na CNC obráběcím stroji, tedy stroji řízeném počítačem (computer numerical control). CNC frézování se řadí mezi technologie substraktivní, kdy výsledný výrobek vzniká postupným ubíráním materiálu, jímž může být kov, dřevo nebo plast.

V klasifikaci soutěží EuroSkills se CNC frézování řadí do skupiny průmyslových „skills“ a materiál, se kterým pracujeme, je kov. Základní charakteristikou této dovednosti je, že pro výrobu hotového dílce CNC frézař provádí celou řadu na sebe navazujících činností od interpretace technických výkresů až po optimalizaci procesu obrábění. Přesný popis dovedností, které soutěžící musí v tomto oboru ovládat, obsahuje základní dokument s názvem Technical description. Soutěžící musí umět tyto schopnosti správně použít a kombinovat. Hodnotícím kritériem je především časový limit a přesnost.

Odborným garantem oboru v ČR je organizace Skills Czech Republic, která v souladu se standardy mezinárodní soutěže EuroSkills a WorldSkills pořádá mistrovství republiky v CNC frézování. Na základě finálových výsledků navrhuje mistra republiky pro reprezentační nominaci národnímu koordinátorovi soutěží CzechSkills při HK ČR. Přijetím nominace vstupuje uchazeč do procesu přípravy na reprezentaci v oboru CNC frézování. Náročný trénink vyžaduje nejen nadšení pro zvolený obor, ale především investici vlastního volného času. Aktuálně touto přípravou prochází Martin Češka, který bude ČR reprezentovat

na EuroSkills 2025, ale stejnou cestu už má za sebou náš historicky první reprezentant oboru CNC frézování na ES 2023 Gdaňsk, a tím byl Jiří Hruška.

Spolupráce s firmami i univerzitami

Národní soutěž je založena na spolupráci s profesionály z praxe. Základní znalosti a dovednosti si kluci do přípravy přinášejí právě z národního finále. Jejich úroveň zvyšujeme nejen domácím tréninkem. Ve spolupráci s WorldSkills Germany se účastníme německého mistrovství v Tuttlingenu u výrobce obráběcích strojů společnosti CHIRON. Domácí přípravu vede mezinárodní expert soutěží EuroSkills Luboš Kroft, a to především na Fakultě strojní Západočeské univerzity v Plzni. Pro letošní rok jsme ještě přidali praktikum ve společnosti Knorr-Bremse v Liberci a před podpisem je další spolupráce a podpora Martinovy přípravy, tentokrát v Brně ve výzkumném centru CEITEC (Central European Institute of Technology).

Základem je důkladný trénink

Nahlédnout pod pokličku Martinovy přípravy na FST ZČU v Plzni můžeme díky Jiřímu Hruškovvi, který je aktuálně studentem FST ZČU. Martinovi předává

Přehled požadovaných dovedností:

- interpretace technických výkresů;
- modelování a programování v CAD/CAM;
- seřizování nástrojů, upínacích přípravků a obrobků na CNC obráběcím stroji;
- práce s řeznými podmínkami a znalost vlastností materiálu a nástrojů;
- obsluha, kontrola a dodržení přesnosti rozměrů v rámci stanovených tolerancí;
- optimalizace procesu obrábění s přihlédnutím k typu výroby: sériová, kusová.



Dobrováno! První velká reprezentační zkušenost na EuroSkills 2023 v polském Gdaňsku – Jiří Hruška, reprezentant ČR v CNC frézování, a jeho trenér a mezinárodní expert pro CNC frézování Luboš Kroft (FST ZČU Plzeň)



Martin Češka se dlouhodobě připravuje na ES 2025 mimo jiné i na FST ZČU v Plzni. Jeho přípravu vede Luboš Kroft a velmi cenné zkušenosti z mezinárodní soutěže mu předává Jiří Hruška

Foto: archiv HK ČR

Velice rádi se věnujeme popularizaci našeho oboru směrem k široké veřejnosti. Noc vědců na ZČU v Plzni byla jednou z takových skvělých příležitostí. Noční akci jsme si nenechali ujít a moc jsme si ji spolu s návštěvníky užili! Na místě byli všichni naši ambasadoři: Patrik Šimko, Jirka Hruška, Martin Suchý, Martin Češka i ředitelka Eva Klocová



Foto: archiv HK ČR

nejen cenné zkušenosti ze svého působení v roli soutěžícího na EuroSkills, chystá tréninková zadání a organizuje čas potřebný pro přípravu, včetně zajištění stroje, nástrojů a polotovarů. Díky podpoře a zázemí, které FST ZČU poskytuje, jsme schopni zajistit Martinovu přípravu na úrovni odpovídající reálné soutěži. A jak to pak ve skutečnosti vypadá? Martin musí obstát při výrobě, včetně kompletní obsluhy stroje. Konkrétně upnout veškeré nástroje do upínačů, naměřit, zkorigovat, vybavit stroj strojním svěrákem, upnout polotovar a najet nulový bod. Nedílnou součástí je také programování a modelování

podle výkresu. Na závěr nechybí kontrola přesnosti rozměrů, při níž tréninkové kusy putují do laboratoří dílenské metrologie, kde se dílce proměří. Následující trénink pak začíná rozбором výsledků měření a kvalitou výrobku.

Martin Češka bude letos 10.-12. září reprezentovat ČR v oboru CNC frézování na EuroSkills 2025. Máme tak jedinečnou možnost zamířit s českými vlajkami do Dánska nejen na hokejové mistrovství, ale především na Martina! ■

Eva Klocová, ředitelka CNC Skills Czech Republic

Trénink zahrnuje skutečně všechny vyjmenované dovednosti. Takže Martina práce s upínacím přípravkem v obráběcím prostoru stroje rozhodně nevyvede z míry!



Prague International Management conference

AI mění pravidla hry, buďte u toho!

Pod záštitou prezidenta České republiky Petra Pavla a ministra zahraničních věcí Jana Lipavského

Unikátní příležitost potkat světové lídry v AI, byznysu a inovacích. Navazujte strategická partnerství, objevujte nové příležitosti a diskutujte s top odborníky, kteří mění svět technologií.

Registrovat se můžete zde:



CUBEX CENTER, PRAGUE



7. - 9. 4. 2025



WWW.PIMCO25.COM

ROADSHOW AHR ČR 2025

Asociace hotelů a restaurací ČR srdečně zve majitele a provozovatele hotelů a restaurací na letošní sérii odborných setkání Roadshow AHR ČR 2025.



Foto: archiv AHR

Tato půldenní akce přináší praktické přednášky, inspirativní diskuzi a aktuální pohledy na klíčové výzvy a příležitosti v hotelnictví a gastronomii. Během Roadshow zavítáme do několika regionů, kde vám představíme nejen nové trendy a legislativní změny, ale nabídneme i konkrétní strategie pro efektivnější řízení podniků.

Těšit se můžete například na následující přednášky a témata:

- AI v praxi hotelů a restaurací – přiblíží moderní technologie a jejich využití v každodenním provozu.
- Využití e-dokladů v ubytovacích zařízeních – možnost, jak výrazně zjednodušit administrativu a zvýšit komfort hostů.
- Jak minimalizovat náklady na TV poplatky – odborníci poradí, jak efektivně spravovat audiovizuální služby v podniku.
- Změny v potravinovém právu – informace mohou mít zásadní dopad na gastronomické provozy.


Součástí programu bude také Panelová diskuze na téma efektivního provozu s minimem personálu, při níž své zkušenosti sdílí zkušení manažeři a odborníci z praxe.

A na závěr si můžete užít inspirativní kuchařskou show Exkluzivně vaříme, kdy šéfkuchaři předvedou moderní gastronomické trendy a techniky.

Vyberte si svou zastávku

A přijďte načerpat cenné informace a inspiraci. Začínáme 11. 3. v Ostravě, pokračujeme 15. 4. v Praze, 20. 5. se uvidíme v Brně a 10. 6. se na vás budeme těšit v Karlových Varech. Více informací a registrace na www.akceahr.cz. Akce je pro všechny zdarma, ale kapacita je omezená, neváhejte proto s registrací. Těšíme se na setkání s vámi! ■


Kolektiv AHR




ASOCIACE
HOTELŮ A RESTAURACÍ
ČESKÉ REPUBLIKY

Roadshow 2025


www.akceahr.cz




OSTRAVA
Clarion Congress Hotel
Ostrava
Ztracená 2703
11. 3. 2025



PRAHA
Clarion Congress Hotel
Prague
Freyova 945/33
15. 4. 2025



BRNO
Courtyard by Marriott
Brno
Holandská Street 12
20. 5. 2025



KARLOVY VARY
Thermal Karlovy Vary
Ivana Petrovické Pavlova
2001/11
10. 6. 2025

KOMORA

SPECIÁL



PRÁVO § BYZNYS 2025 EXPORT, IMPORT, ZAHRANIČÍ

ONE FAMILY
OFFICE

EXANZE
NA ZAHRANIČNÍ TRHY

DEVELOPMENT
V NEJISTOTĚ

Globální mobilita majetku a rodiny – Cesta k jistotě

Svět je dnes méně předvídatelný než kdy dřív. Vývoj globální ekonomiky, polemiky nad evropskou konkurenceschopností i geopolitické události jsou příčinou, že pro podnikatele a movité rodiny se stává velkým tématem globální mobilita majetku i rodiny. Jaroslav Havel, řídicí partner rodinné kanceláře ONE FAMILY OFFICE, upozorňuje na to, že čeští podnikatelé dosud soustředili svůj majetek převážně do zdejšího regionu, jejich uvažování se ale mění.

Podle Jaroslava Havla jde o kombinaci faktorů – nakolik se movití lidé v Česku mohou spolehnout na politickou stabilitu, bezpečnost a daňovou předvídatelnost. „Není to tak, že by se děsili toho, že u nás přijde nějaké velké zdanění jejich majetku, ale ke změně v jejich uvažování přispěly události posledních čtyř let. Přemýšlejí tak aktuálně nad tím, že se možná ekonomika ani politika v Česku nevyvíjejí ideálně a že by měli své investice diverzifikovat mimo náš region. Někdo se na to připravuje rychle, jiný pomalu,“ popisuje Jaroslav Havel.

Diverzifikace aktiv do perspektivnějších částí světa stála u zrodu rodinné kanceláře ONE FAMILY OFFICE, kterou Jaroslav Havel, advokát a současně i řídicí partner největší střeoevropské právnícké firmy HAVEL & PARTNERS, oficiálně spustil loni v lednu. Po prvním roce fungování rodinné kanceláře sdružený majetek dosáhl na hodnotu cca 600 mil. USD. To je objem, který je klíčový i pro působení na mezinárodním trhu.

Globální podnikatel a občan

Havel sám o sobě říká, že chce být globálním podnikatelem a občanem. „Až jednou půjdu do důchodu, chtěl bych mít zajištěnou globální mobilitu rodinného majetku. Tedy mít většinu převážně v dolarech mimo Česko a zároveň majetek diverzifikovaný po celém světě. V podnikání bych nechtěl mít v důchodových letech více než 25 procent.“

Do tohoto složení má ale typicky stávající majetkové portfolio českých a slovenských podnikatelů mnohdy daleko. „Zdejší miliardáři mají většinou oproti majetným lidem v zahraničí vedle svého podnikání obrovskou alokaci v lokálních nemovitostech. Zpravidla mají i drobnější investice v akciích a dluhopisech, ale jsou zásadně podalokovaní v oblasti globálního private equity (PE), hedgeových či mezinárodních venture kapitálových fondů. Pokud ale podnikatel vlastní přes 90 procent svého majetku v místě bydliště, nedává to rodině žádnou mobilitu,“ varuje Havel.

Rodinná kancelář ONE FAMILY OFFICE naopak míří zejména právě za hranice. Loni její realizované investice přesáhly 3 miliardy Kč, z toho 75 % bylo alokovaných v zahraničí, převážně v USA. A i tento rok má ONE

FAMILY OFFICE velké plány. „V roce 2025 bychom rádi pokračovali v investicích na globálních trzích. Očekáváme celkové investice ve výši 5–6 mld. Kč, z toho cca 60 % v zahraničí,“ nastiňuje Havel.

Hráči s vynikající historií

ONE FAMILY OFFICE preferuje ty nejúspěšnější investiční instituce s vynikající historií na trzích zejména v USA, ale i v Indii, v dalších vybraných asijských zemích nebo v Latinské Americe. Analytický investiční tým rodinné kanceláře zahrnuje celkem 17 odborníků, z nichž většina má mezinárodní zkušenosti z New Yorku, Silicon Valley, Londýna, Dubaje, Frankfurtu, Mnichova, Curychu a Vídně. Devět z nich pracovalo pro dolarové miliardáře a celkem investiční profesionálové ONE FAMILY OFFICE strávili ve světových finančních centrech dohromady přes 70 let.

Jaroslav Havel popisuje: „Soustředíme se zejména na private equity fondy, které dlouhodobě přináší peněžní výnosy okolo 20 procent p. a. při poměrně vysoké stabilitě. Jedná se o příležitosti, které nejsou v našem regionu běžné dostupné. Máme zastoupení ve Frankfurtu, Dubaji či Londýně. Díky našim mimořádným vazbám se můžeme adaptovat jako investoři i tam, kde bychom jako střeoevropská firma neměli šanci.“

„Dáváme důraz na dlouhodobost a kontinuitu a u investic volíme globální správce a fondy s dlouhodobou úspěšností. A to jak v private equity, tak i v dalších oblastech včetně venture kapitálu. Hledáme příležitosti s maximální optimalizací rizika oproti výnosu, případně s adekvátním zajištěním. Takovými jsou private equity fondy KKR či Bain Capital nebo Schroders, fond fondů zaměřený na oblast venture kapitálu. A v oblasti VC spolupracujeme také s lucembursko-českou alternativní investiční skupinou Ilavská Vuillermoz Capital, která investovala do čtyř jednorozců,“ pokračuje Havel. Právě diverzifikace aktiv do zahraničí může přinést větší jistotu v situaci, kdy se náhle změní poměry v domovské zemi. Globální mobilita majetku dává smysl i kvůli tomu, že nastupující generace nejbohatších Čechů už sama často studuje nebo pracuje v zahraničí. A není pro ně prioritou uvázat se majetkově ve svém rodišti, ale fungovat mezinárodně.



Foto: archiv AK HAVEL & PARTNERS

ONE FAMILY OFFICE

Rodinná kancelář s mezinárodním dosahem. Zaměřuje se na komplexní služby pro movité rodiny a jednotlivce včetně předávání rodinných podniků nástupcům, prodeje firem a následné alokace majetku, nadačních a svěrenských fondů či zahraničních trustů, globální mobility rodiny a majetku, investičních příležitostí s mezinárodním dosahem, zdravotnického servisu a bezpečnosti rodiny, vzdělávání a rozvoje nové generace nebo koncepce rodinné filantropie.

Krizový plán

Součástí globálního rozložení majetku by měl být podle Havla pro případné krizové situace i takzvaný escape plan. To je jasně definovaná strategie, jak postupovat, pokud se v zemi náhle změní poměry a bude třeba ji s rodinou urychleně opustit. Pro mnoho lidí může být představa náhlého odchodu ze země zcela nemyslitelná. Přesto by podle Havla měli být připraveni i na takový scénář: „Pro ty, kteří netuší, kde vůbec začít, vytváříme detailní nouzový plán.“

Co to obnáší? Představte si rodinu, která vlastní majetek v hodnotě miliardy korun a podniká mimo hlavní město. „Mají výroby, nemovitosti, ale nikdy se nezaměřili na možnosti dlouhodobého pobytu v zahraničí a nemají žádné mezinárodní zázemí,“ objasňuje Jaroslav Havel a pokračuje: „V takové situaci doporučujeme zřídit účty u ověřených zahraničních

bank, aby v případě nouze měli okamžitý přístup ke svým finančním prostředkům. Rodina by měla mít v zahraničí uložené dostatečné prostředky a být u banky zavedeným klientem. Plán zahrnuje vedle toho i strategické nákupy zahraničních nemovitostí. To všechno výrazně zvyšuje šance na rychlý a efektivní přístup k financím a zázemí v momentě, kdy to bude nejvíce potřeba.“

Escape plan pak myslí i na zcela praktické kroky, tedy třeba jak by rodina konkrétně ze země vycestovala. „V případě válečného konfliktu může být problém dostat se z Česka běžnými cestami například přes letiště. Navíc v krizové situaci může být nutné opustit nejen stát, ale i celý kontinent a zaměřit mimo EU. I na to je třeba do detailu myslet,“ uzavírá Havel. ■

Radka Rainová

Cestou na Západ

Jak zvládnout expanzi na zahraniční trhy

Jak mohou fúze a akvizice pomoci českým firmám expandovat do zahraničí? A jaké výzvy čekají české podnikatele při vstupu na zahraniční trh? Na to v rozhovoru odpovídá partner Jan Koval z největší česko-slovenské advokátní kanceláře HAVEL & PARTNERS.

Pozorujete v poslední době, že by fúze a akvizice byly nástrojem českých a slovenských firem k růstu do zahraničí?

Řada podniků v Česku už dosáhla takové konkurenceschopnosti, že se nemusí bát na západní trhy vstoupit. Tento trend podporuje významně i naše členství v Evropské unii a jednotný trh. Fúze a akvizice jsou tedy pro české a slovenské podniky klíčovým nástrojem expanze do zahraničí. Přestože ale 67 % českých firem podle průzkumu Instant Research pro Amazon má zájem růst na zahraniční trh, devět z deseti takovou expanzi pořád považuje za složitý proces. Obavy jsou ale často neopodstatněné – realizujeme desítky transakcí ročně a 70 % z nich má mezinárodní charakter.

Ve kterých regionech vidíte aktuálně pro české firmy potenciál?

Podnikatelé z Česka se dříve orientovali zejména na Slovensko a pak na východní Evropu a samozřejmě Polsko. Teď ale vidíme rostoucí zájem o západní Evropu. Kromě Německa láká investory Španělsko, Francie, Itálie nebo Velká Británie. Pozorujeme to u investic do nemovitostí, energetiky, ale i v jiných typech podnikání, jako jsou strojírenství, obchod, služby nebo e-commerce, kde západní trhy táhnou, protože poskytují obrovskou kupní sílu. Například sousední Německo, tam je 84 milionů spotřebitelů a spousta zajímavých firem.

Poohlíží se podnikatelé případně i mimo Evropu?

Vnímáme velký zájem i o zámořské trhy. Ve Spojených státech na tom má zásluhu zákon o snížení inflace a další legislativa, která poskytuje podporu podnikatelům, například v energetice. A vzrůstající celní bariéry vlastně nutí i české firmy přemýšlet, zda by pro ně nebylo výhodnější mít vlastní zastoupení přímo v USA. Každopádně vstup na zahraniční trh může firmám otevřít cestu k novým zákazníkům a posílit tak jejich konkurenceschopnost.

Na jaké výzvy nejčastěji expandující společnosti na nových trzích narážejí?

Zásadní je rozhodně mít dostatek informací o daném trhu a pochopit právní a daňové prostředí cílové země. Zjistit si dostatečně, kdo je regulátor, jaká platí pravidla a jaké jsou běžné postupy. U akvizic tamních společností je důležité nepodcenit due diligence. Doporučujeme proto vždy spolupracovat se zkušenými poradci a nepodléhat prvním dojmům. My pomáháme klientům s identifikací rizik a jejich zohledněním v transakci – například prostřednictvím úpravy ceny nebo smluvních záruk. Díky našim zahraničním zkušenostem máme ale navnímané také kulturní rozdíly a případné specifické požadavky konkrétního odvětví.

Jaké kulturní rozdíly mohou hrát roli?

Například ve zmiňovaném Německu je klíčové mít místní kontakty a být pro ně dobrým a spolehlivým partnerem. To sice platí pro každou zemi, ale pro Německo obzvlášť. I proto jsme loni otevřeli naše přímé zastoupení ve Frankfurtu, abychom byli blíže našim německým obchodním partnerům a umožnili jsme tak lépe českým podnikatelům rozšiřovat byznys tímto směrem. Vnímáme tady důležitost dlouhodobých vztahů založených na vzájemné důvěře. Němci tyto vztahy pěstují postupně a také si je prověřují.

Liší se nějak u jednotlivých firem strategie při realizaci akvizic?

Obvykle se setkáváme se dvěma přístupy. Některé firmy mají jasně definovaného cílového partnera, se kterým chtějí transakci realizovat. Jiné využívají služby poradců, jako jsme my v HAVEL & PARTNERS. V oblasti fúzí a akvizic a také corporate finance máme zkušený tým a prohloubili jsme i spolupráci s poradci z NEXIA ONE CORPORATE FINANCE. Díky našim mezinárodním kontaktům a u NEXIE díky členství v globální síti NEXIA International umíme tedy firmám pomoci komplexně – nejen s výběrem vhodného partnera, ale také s navigací

v právních a daňových specifikách cílové země. Klíčové je zajistit i vhodné financování a důkladně propočítat návratnost investice.

Jaké praktické důsledky tedy zpravidla musí společnosti vstupující na německý trh řešit?

Pokud chcete rozšířit svůj český byznys za hranice, je třeba v Německu buď zřídit organizační složku (Zweigniederlassung; i ta se zapisuje do německého obchodního rejstříku), nebo založit novou právní entitu. Pro novou právní entitu přicházejí v úvahu typicky společnost s ručením omezeným (GmbH s minimálním základním kapitálem 25 tisíc eur), nebo akciová společnost (AG s minimálním základním kapitálem 50 tisíc eur). Jak novou společnost, tak i Zweigniederlassung je nutné přihlásit u finančního úřadu k příslušným daním, typicky k dani z příjmů (Gewerbesteuer) a k DPH (Umsatzsteuer), a získat příslušné daňové registrační číslo. Zaměstnance je pak nutné registrovat u pojišťovny a na úřadu práce.

Jaké příležitosti pro české a slovenské podnikatele německý trh aktuálně nabízí?

Ačkoliv se německá ekonomika v současné době zadržává, jde stále o jednu z největších ekonomik na světě a v každém případě největší v našem regionu. Stagnace v Německu zároveň znamená dostupnost celé řady distressed nemovitostí a společností. Německo nabízí i průmyslovou sílu a investice do inovací. A také zadržávající se generační obměna v oblasti malých a středních podniků SME (Mittelstand) přináší mnoho příležitostí za často zajímavých podmínek.

Jak se němečtí podnikatelé s předáváním byznysu z generace na generaci vypořádávají?

Do Mittelstand se řadí více než tři miliony zpravidla tradičně rodinných společností. Majitele ročně změní přibližně 100 tisíc z nich. Aktuální vlastníci přitom musejí často hledat své nástupce mimo svou rodinu právě na M & A trhu. Důvodem je mimo jiné i stále



Foto: archiv AK HAVEL & PARTNERS

menší ochota mladší generace zapojit se do rodinného podnikání. Tento trend ale nepostihl jen Německo a bude v příštích letech pokračovat. Nejde přitom zdaleka jen o tradiční výrobní sektor, ale například i o IT firmy.

V ideálním případě tedy předání byznysu nástupcům vypadá jak?

Předávání rodinných firem vyžaduje pečlivou přípravu. Z právního hlediska je klíčové správně nastavit smluvní dokumentaci, která upraví převod podílů či akcií, zajistí kontinuitu vedení a ochranu hodnoty firmy. Jako právníci nemůžeme nikdy pominout ani osobní vztahy v rámci rodiny, protože i ty jsou klíčové a hrají ve výsledném uspořádání zásadní roli. Důležité je ošetřit otázku majetkového vypořádání mezi rodinnými příslušníky, aby nedocházelo k budoucím sporům. ■

Václav Strýhal



Foto: archiv AK Purkyt & Co.

Máme své zásady

Advokátní kancelář Purkyt & Co. patří spíše mezi menší právní kanceláře. I proto zde najdete výrazně osobnější přístup ke klientům, než je v advokacii zvykem. Její zakladatel JUDr. Martin Purkyt se zapsal do povědomí širší veřejnosti mimo jiné tím, že u Ústavního soudu dosáhl zrušení takzvané restituční tečky.

Co je podle vás v advokacii nejdůležitější?

Tím úplně nejdůležitějším je vzájemná důvěra mezi advokátem a klientem. Naše kancelář proto klade velký důraz na diskretnost a loajalitu. Z toho důvodu také odmítáme nové klienty, jejichž zastupování by bylo ve střetu se zájmy našich stávajících klientů.

A není to samozřejmost?

U nás ano. Pro nás je to otázka principiální. Musíme zvažovat ve všech souvislostech, co naši kanceláři přinese zastupování nového případu. Chcete-li, pak finanční aspekt není pro nás jediným kritériem. Teprve na základě důvěry a loajality lze poskytovat skutečně profesionální služby. Zkrátka, abych to shrnul: Máme své portfolio klientů a máme i své zásady. Dlouhodobá spolupráce je prioritou.

Takže vzájemná důvěra je základ...

Určitě. Když přijde klient s problémem, nechce poslouchat právní eseje a číst rešerše, ale chce, abychom ho vyslechli a analyzovali jeho případ. Pak můžeme navrhnout další postup. Náš cíl je vyhrát spor pro klienta nebo poskytnout jinou službu, která má pro něj jednoznačný finanční efekt. Jak už jsem řekl, naším cílem není fakturovat právní služby, když jsme přesvědčeni, že takové náklady jsou nevhodné pro klienta, ale budovat vztah s klientem, aby se k nám vracel.

Takže opravdu někdy radíte klientům, aby se nesoudili?

Ano. K cíli totiž mohou vést různé cesty. A ten cíl může být odvislý od různých postupů, často jiných, než se klient původně domníval. Třeba pokud vám někdo dluží peníze, není cílem podat na něj žalobu, ale získat dlužnou částku. A to jde i bez soudu.

Jakým způsobem?

Třeba mediací. Mediace je i jedna z právních oblastí, na kterou se naše advokátní kancelář zaměřuje. Vnímáme ji jako opravdu důležitou, protože mnohé spory jsou

především výsledkem špatné či nedostatečné komunikace a vzájemného nepochopení. A mediace nabízí prostor pro domluvu a mimosoudní řešení problému. Mnohé situace, které jsem v praxi poznal, mohou mít kořeny hluboko v historii. Pak je nezbytné to vykomunikovat a advokát – mediátor může klientovi pomoci porozumět stanovisku druhé strany, pochopit, o čem jde, a zjistit, jestli vůbec existuje nějaký průsečík zájmů. A může předestřít stranám možnosti. Ne akademicky, ne právnicky, ale lidsky, aby to bylo pro klienta jasné a srozumitelné, aby to prostě pochopil.

V čem je výhoda mediace?

Víte, není nic jednoduššího, než říci klientovi: „Pošleme předžalobní výzvu a pak podáme žalobu.“ Ale žalobou to teprve začíná. Je to obvykle na delší dobu a po celý ten čas klient nebude mít problém vyřešený, a navíc bude platit náklady na vedení sporu. A ani jedno si časem nemůže dovolit. Navíc třeba u developerských projektů každé prodloužení přináší ztrátu. A to se týká i dalších oblastí byznysu. I proto jsme zastánci toho, že pokud je možné se setkat, vysvětlit si, v čem spočívají problémy a proč vznikly, a najít styčné body obou stran, je to lepší, jednodušší a rychlejší. Ale samozřejmě, pokud se někdo nechce dohodnout a chce jen škodit, pak se nedomluvíte. Ale v takovém případě vše velice důkladně analyzujeme a nastavíme takový postup a strategii, abychom vyhráli. Musíme být minimálně vždy o jeden krok před protistranou a musíme vědět, co kdy druhá strana udělá, a dopředu mít připravenou naši reakci.

Ta výhoda je tedy hlavně v rychlosti?

Ano. To souvisí i s přetížeností našich soudů. Ale ony nemohou být efektivnější, protože jsou zahlceny spoustou agendy. U nás je totiž strašně laciné se soudit, a tak to dělá skoro každý. Řešením by bylo i navýšení soudních poplatků. Justice by získala více peněz na zajištění svého fungování. Zároveň by odpadla spousta šikanózních a zbytečných žalob, třeba u developerských projektů.

**DEVELOPEŘI
NEJEN V PRAZE
MAJÍ NAKOUPENÉ
POZEMKY, KDE BY SE
DALO STAVĚT, ALE
PROBLÉM JE V DÉLCE
POVOLOVACÍCH ŘÍZENÍ.
KDYŽ TO SROVNÁTE
S JINÝMI EVROPSKÝMI
METROPOLEMI, JE TO
NAPROSTO TRISTNÍ.**



Foto: archiv AK Purkyt & Co.

Tým advokátní kanceláře Purkyt & Co.

To je oblast, na kterou se zaměřujete, že?

Dokonce jedna z hlavních oblastí našich služeb. Zastupujeme často firmy a investory, kteří v době covidu začali kupovat investiční nemovitosti. Klientům pomáháme s analýzou potenciálu pozemků.

Co všechno dokážete u developerských projektech zajistit?

Pokud přijde klient, který má stavební pozemek i konkrétní představu, pak je to spolupráce na bázi důkladné právní přípravy projektu a důsledná komunikace s klientem. První fází je cesta k vydání stavebního povolení. Tato práce je spojená s podrobnou analýzou v rámci spolupráce s našimi partnerskými firmami. Hledáme vždy možné problémy a dopředu se na ně připravujeme. Dalším krokem jsou práce po vydání stavebního povolení. Účastníky stavebního povolení totiž bývají často subjekty, které podávají šikanózní námítky a neúměrně prodlužují nabytí právní moci stavebního povolení. Díky tomu, že jsme i mediační kancelář, chceme co nejdříve pozitivní výsledek pro klienty, aby mohli stavět. Tam, kde jsou námítky účastníků oprávněné, hledáme rozumné řešení. Důležitá je komunikace. Pokud jde ale o šikanózní jednání, máme zkušenosti a víme, jak postupovat. Zde záleží vždy na detailech konkrétního projektu, ale mohu říci, že nás to skutečně baví.

Říká se, že u nás jsou developerské projekty během na dlouhou trať...

To je pravda. Neustále bojujeme se zpackanou digitalizací stavebního řízení. To bylo fatální pochybení.

Ale těch faktorů je více. Navíc se změnila i kompetence úřadů. Do toho ještě přišla novelizace zákona o DPH týkající se mimo jiné i stavebních pozemků. V České republice se na základě mnoha faktorů nestaví v takovém rozsahu, jak by se stavět mohlo a mělo.

Je ta situace opravdu tak špatná, jak se říká?

To mohu z pohledu našich klientů potvrdit. Developpeři nejen v Praze mají nakoupené pozemky, kde by se dalo stavět, ale problém je v délce povolovacích řízení. Když to srovnáte s jinými evropskými metropolemi, je to naprosto tristní. Když nemáte jistotu, jak dlouho vůbec povolovací řízení potrvá nebo jak se bude vyvíjet daňová zátěž a legislativní regulace, nemůžete dělat jasnou kalkulaci projektu a jeho návratnosti. Když podnikáte, investujete, nesete vždy riziko, ale musíte mít nějaké časové milníky, o které se můžete opřít a stavět na nich podnikatelský záměr. A pokud tu jistotu nemáte, firma odejde jinam. A to znamená, že také jinde zaplatí daně. Ten odliv firem, i českých, do ciziny je kvůli administrativní zátěži znatelný.

Tím se dostáváme i k vaší další specializaci, kterou je byznysové právo.

To je služba, po které je teď největší poptávka. Souvisí to asi i s generační výměnou v českém byznysu. Obracejí se na nás podnikatelé, kteří po roce 1989 vybudovali úspěšné firmy, které chtějí předat nástupcům či je prodat. Zároveň si ale chtějí své peníze i právem užít, odjet třeba na delší dobu do ciziny a mít jistotu, že fir-

ma bude fungovat a vydělávat. Vždyť mnoho z nich za posledních 30 let prakticky nemělo dovolenou, a když, tak na ní stejně jen zvedali telefony.

Co pro takové lidi můžete udělat?

Naše advokátní kancelář má bohaté zkušenosti se správou majetku, včetně firem. My pak na základě pověření můžeme dávat doporučení vedení společnosti. S tím souvisí i vyšší poptávka po zakládání svěřenských a nadačních fondů. To jsou velice důležité instituty, zejména u klientů, kteří vybudovali úspěšné firmy. Záleží jim na budoucím rozvoji firmy. Tyto formy vložení majetku do fondů mají své zákonné postupy a slouží k tomu, aby bylo jasné dáno, jak bude majetek spravován. Podnikatel musí být pořád ve střehu, mění se legislativa, zvětšuje se administrativní zátěž. I podnikání v advokacii se změnilo a my na to musíme reagovat.

Takže pomáháte firmám řešit i administrativu?

Ano, dáváme například doporučení také ohledně daňových změn v souvislosti se změnami zákonů. Právní služby v ekonomické oblasti jsou totiž úzce spojeny i s daňovým poradenstvím. A my tu službu dodáváme komplexně. Samozřejmě, ne vše dokáže pokrýt naše právní kancelář, ale máme subdodavatelské firmy, například daňové poradce. Ti zajistí, aby firma měla vše v pořádku a předešla tak problémům. My za ni sledujeme aktuální legislativu i judikaturu. I o tyto služby dnes mají naši klienti velký zájem. Takže abych to shrnul: správa majetku, byznysové právo, svěřenské a nadační fondy, to je oblast, které se věnujeme komplexně.

Specializujete se ještě na něco dalšího?

Důležitou součástí naší agendy jsou ještě takzvané litigační spory. To jsou poměrně složité záležitosti, táhnoucí se často dlouhá léta. Typicky jsou to spory mezi společníky obchodních korporací nebo spolumateli nemovitostí. Tam přistupujeme k analytickému vyhodnocení právní situace a snažíme se navrhnout možné postupy řešení. Musíme být zase vlastně vždycky alespoň o krok napřed, předjímat, jaký právní krok by k čemu vedl a jak bychom na to potom reagovali. Díky tomu můžeme odhadnout, jak se bude spor vyvíjet. A pokud jedna ze stran zjistí, že se soudní spor nebude vyvíjet v její prospěch a prohra pro ni znamená velké náklady, můžeme přistoupit k dohodě. Dohoda vždy znamená také to, že ustoupí i strana, která je ve výhodě. I pro ni totiž bývá obvykle rychlé vyřešení sporu výhodné. Musím říci, že i litigační spory jsou často velmi zajímavá práce.

U Ústavního soudu jste dosáhl zrušení takzvané restituční tečky. Proč jste se v této věci angažoval?

Tuto oblast vlastně řeším již od roku 2003, kdy naše rodina ztratila majetek, kterou jí ukradl komunistický režim. Tehdy, jako advokátní koncipient, jsem si ani nepomyslel, že v právním státě je možné, aby po tak dlouhou dobu nebyly tyto křivdy vypořádány. Ale opak je pravdou, a pozor – ani dnes to není vyřešené! Proto musí naše kancelář neustále bojovat se státem, zejména soudní cestou bojovat za práva našich klientů i na půdě Ústavního soudu České republiky, a jsem

rád, že úspěšně. Řada našich klientů jsou často restituenti zemědělské půdy, které zastupujeme u soudů. Už v roce 2009 jsme dosáhli toho, že oprávněná osoba, tedy restituent, si mohl vybrat náhradní pozemky a měl právo na soudní ochranu, a to právně v důsledku pochybení státu s vypořádáním restitučních nároků. No a v roce 2018 pak naše kancelář zastupovala 18 senátorů, kteří podali na ukončení restitucí stížnost k Ústavnímu soudu, a ten ji zrušil. Tehdy jsme v podstatě zachránili cca 46 000 restitucí v České republice a byl to obrovský úspěch a musím skutečně smeknout a poděkovat senátorům, kteří se na tomto rozhodnutí podíleli. A samozřejmě i spolupracujícím advokátům. Aktuálně jsme na začátku letošního roku dosáhli dalšího významného vyhlášení nálezu Ústavního soudu, podle něhož se restituční nároky vůbec nepromlčují a nezanikají. Zde chci velice poděkovat kolegovi v naší kanceláři magistru Jakubu Tomkovi, který se významnou měrou zasloužil o tento úžasný výsledek. Práce v této oblasti je pro mne vlastně takovým nekonečným koníčkem, dělám to rád a pořád hledám nové a nové cesty, aby se našim klientům vypořádaly majetkové křivdy z minulosti.

Zdá se, že otázka restitucí je pro vás velmi důležitá...

Ano. Já vnímám jako obrovskou ostudu České republiky, že za 35 let od revoluce se nebyla schopna vypořádat s navrácením majetku a nápravou křivd komunistického režimu. V tom demokratický stát naprosto selhal, až musel zasáhnout opakovaně i Ústavní soud a Nejvyšší soud České republiky. Státní pozemkový úřad není ochoten vytvořit legislativu, která by se dokázala vypořádat jednou provždy s nápravou křivd. Ale ono to má i druhou stranu. Tím, že není schopen udělat funkční legislativu a novelizaci zákona o půdě, narůstá dluh státu vůči oprávněným osobám. Restituce měla v roce 1990 nějakou hodnotu, ale tím, že dochází k prodlení, musí stát oprávněným osobám na základě pravomocných rozsudků platit za prodlení i na úrocích čím dál víc, což má vliv na rozpočet státu. A k tomu stát musí uhradit náklady soudních řízení, která pravidelně prohrává. Jsou to někdy nemalé částky, které budou mít dopad na rozpočet Ministerstva zemědělství. Někdy vnímáme na soudech, že sami soudci nechápou, proč se stát s restituenty nedohodne a utrácí zbytečně peníze.

Čím je tato situace způsobena?

Je to hlavně liknavý přístup Státního pozemkového fondu a neochota udělat jasnou a jednoduchou legislativu. Protože stát by musel oprávněným osobám platit. Ale vezměte si, že v roce 2018, kdy jsme dosáhli zrušení restituční tečky, bylo ještě asi 46 000 oprávněných osob. To je obrovské množství lidí, kterým stát něco dluží. Pokud by se zákon novelizoval, muselo by se jim všechno vyplatit. A tak se tato problematika neustále raději odsouvá. Jenže to znamená zvyšování nákladů, kterým stát stejně neuteče. Restituční nároky se totiž samozřejmě dědí. A jsme tu my, kteří budeme bojovat až do konce. ■

Jakub Jukl

**VNÍMÁM JAKO
OBROVSKOU OSTUDU
ČESKÉ REPUBLIKY,
ŽE ZA 35 LET OD
REVOLUCE SE NEBYLA
SCHOPNA VYPOŘÁDAT
S NAVRÁCENÍM
MAJETKU
A NÁPRAVOU KŘIVD
KOMUNISTICKÉHO
REŽIMU.**

Strategie ochrany duševního vlastnictví jako investice

Duševní vlastnictví jsou nehmotné výsledky lidské tvůrčí činnosti, které jsou užitečné a mají zpravidla ekonomický potenciál. Zahrnují mimo jiné také obchodní značky pro zboží a služby (ochranné známky), vnější úpravu výrobků (průmyslové vzory), průmyslově využitelná nová technická řešení (vynálezy a užité vzory), ale také umělecká a literární díla (autorská díla), kam se řadí také počítačové programy.



JUDr. Jakub Vozáb, Ph.D.

Duševní vlastnictví je klíčové pro tvorbu firemní identity a ochranu pozice na trhu, proto je také často terčem útoků ze strany konkuren-
tů, kteří se snaží ho napodobit, vytěžit, klamat zákazníky a získat tak neoprávněnou výhodu. V současném digitálním světě je právní ochrana výsledků lidské tvůrčí činnosti prostřednictvím formálního zápisu v příslušném rejstříku prakticky nevyhnutelná.

Statistiky ukazují, že správná strategie ochrany duševního vlastnictví přináší vyšší ekonomický prospěch a také vyšší hodnotu firmy. Obecně se uvádí, že firmy s proaktivním přístupem k ochraně duševního vlastnictví se podílejí na tvorbě až 45 % HDP Evropské unie a představují až 39 % celkové evropské zaměstnanosti! Přímou v České republice se potom jedná o podíl na HDP ve výši 54 % a tvorbu více než 36 % všech pracovních míst. Zároveň potom nejnovější studie z ledna 2025 ukazují, že firmy využívající formální ochrany práv duševního vlastnictví vydělávají v průměru o 24 % více na jednoho zaměstnance a také vyplácejí v průměru o 22 % vyšší mzdy než ty ostatní.²

Ochrana duševního vlastnictví jako investice

Je důležité vědět, že pokud podceníte ochranu značky, tvaru produktu, sloganu nebo nového řešení nějakého technického problému a konkurence toho zneužije, tak návrat do „původního stavu“ nemusí už být možný v plném rozsahu. Často se stává, že konkurence urve část výhod a v nějakém rozsahu obhájí svoji neprávem získanou pozici díky důkazní nouzi, kdy se nepodaří vše přesvědčivě doložit. Je tedy možné, že v takovém případě se budete muset smířit s trvalými komplikacemi, které takový výsledek přinese.

I když se podaří zcela uspět a nakonec obhájit nedostatečně chráněné duševní vlastnictví, tak náklady budou mnohonásobně převyšovat to, co byste zaplatili

za včasnou ochranu v podobě formální registrace ochranné známky, průmyslového vzoru, vynálezu nebo užitého vzoru.

Dále je také třeba zmínit, že spory týkající se duševního vlastnictví trvají často 4 a více let. Jedná se o komplikované případy zpravidla složené z více řízení jednak u registrujících úřadů s pravomocí rozhodovat spory o práva duševního vlastnictví, jako je např. Úřad průmyslového vlastnictví (ÚPV) v České republice nebo Úřad Evropské unie pro duševní vlastnictví (EUIPO), a jednak u příslušných soudů. Ze zkušenosti víme, že jenom průměrná délka řízení u ÚPV ohledně námitek proti zápisu nebo určení neplatnosti ochranné známky nebo ohledně výmazu průmyslového vzoru nebo užitého vzoru je 2 roky. Soudy potom často čekají na výsledek a pokračují v projednání žalob až po konečném rozhodnutí úřadů. Ochrana duševního vlastnictví firmy je tedy především investice do budoucna, a to nejenom z hlediska finančních nákladů, ale také z hlediska času a zajištění právní jistoty potřebné pro rozvoj firmy.

Strategie ochrany duševního vlastnictví

I když jste třeba jen malá firma, vždy je nutné vše pečlivě promyslet. Jinak řečeno není zápis jako zápis. Je pravda, že docílit zápisu např. ochranné známky dokážete s pomocí různých rad na internetu sami. Jiná věc ale je, nakolik půjde o kvalitní zápis, a tedy reálnou ochranu duševního vlastnictví vaší firmy a nakolik spíše o ztrátu času, promeškání příležitosti a v neposlední řadě vyhozené peníze za správné poplatky. Bohužel se často stává, že klienti za námi přijdou s problémem s konkurencí a diví se, že jimi registrovaná ochranná známka nebo průmyslový vzor nepomáhá. Větší firmy by potom měly uvažovat o systematické ochraně duševního vlastnictví založené na promyšlené strategii, a to nejen z hlediska registrace různých práv duševního vlastnictví, ale také třeba z hlediska nastavení obsahu a archivace firemních dokumentů. Jsou totiž situace, kdy výsledek sporu s konkurencí může záviset na takových maličkostech, jako zda má firma archivované podklady pro tisk firemních publikací, vizitek, katalogů, nebo objednávky zhotovení grafických návrhů loga apod., které obsahují datum vytvoření takových materiálů. ■

Jakub Vozáb



Zdroje informací

¹ European Centre for International Political Economy (ECIPE), The Benefits of Intellectual Property Rights in EU Free Trade Agreements, leden 2022

<https://ecipe.org/publications/iprs-in-eu-ftas/>

² Evropský patentový úřad (EPO) a Úřad Evropské unie pro duševní vlastnictví (EUIPO), Zpráva o analýze na úrovni odvětví - Odvětví intenzivně využívající práva duševního vlastnictví a ekonomická výkonnost v Evropské unii, leden 2025

<https://link.epo.org/web/publications/studies/en-ipr-performance-study.pdf>



ČESKO-SLOVENSKÁ ADVOKÁTNÍ KANCELÁŘ



**ŘEŠENÍ PRO ČESKÝ A SLOVENSKÝ
TRH NA JEDNOM MÍSTĚ**

>> KOMPLEXNÍ PRÁVNÍ SLUŽBY PRO FIRMY <<

>> VÍCE NEŽ 20 LET ZKUŠENOSTÍ <<

>> OVĚŘENÉ REFERENCE <<



Pracovní právo v roce 2025

V minulém roce prošlo pracovní právo změnami spojenými s konsolidačním balíčkem, některé z nich však byly zrušeny dříve, než nabýly účinnosti. Nový rok přinesl další změny a blíží se přijetí flexibilní novely Zákoníku práce (dále jen „ZP“).

K nejzajímavějším novinkám, které jsou účinné již od 1. ledna tohoto roku, patří zejména možnost rozvržení pracovní doby zaměstnancem dle § 87a ZP. Zaměstnanci si mohou samostatně rozvrhovat pracovní dobu na základě písemné dohody se zaměstnavatelem. Možnost není omezena místem výkonu práce, tedy netýká se jen práce z domova, ale lze ji sjednat i se zaměstnancem na pracovišti, největší přínos však jistě přinese zejména u profesí v oblasti IT, kde je flexibilita klíčová. Programátor tak může mít smluvený pracovní úvazek 40 hodin týdně, ale sám si po dohodě se zaměstnavatelem určí, kdy je odpracuje. Pokud se mu lépe pracuje v noci, může si rozvrhnout pracovní dobu například od 18:00 do 2:00 ráno. Tuto písemnou dohodu může jak zaměstnavatel, tak zaměstnanec vypovědět bez udání důvodu s 15denní výpovědní dobou.

Zvýšení limitů pro nepeněžní benefity

Další zajímavou novinkou, zejména pro zaměstnance, je zvýšení limitů pro nepeněžní benefity, které jsou osvobozené od odvodů a daní. Současně byl zaveden nový samostatný limit pro zdravotní benefity až do výše 46 557 Kč za zdaňovací období. Po sérii pokusů a omylů v předchozích úpravách je další novinkou změna rozhodného příjmu pro účast na sociálním a zdravotním pojištění při práci na dohodu o provedení práce (dále jen „DPP“). Tento příjem se nyní stanovuje jako 25 % průměrné mzdy, což pro rok 2025 činí 11 500 Kč po zaokrouhlení. Oproti dřívějšímu limitu 10 000 Kč je to pro zaměstnance dobrá zpráva, nicméně menším „chytákem“ je, že zaměstnavatel může vyplatit částku maximálně 11 499 Kč, aniž by vznikla povinnost platit odvody. Novela režimu oznámených dohod, která byla zavedena teprve loni, byla zrušena dříve, než nabýla účinnosti. Zaměstnavatelům

nadále zůstává povinnost registrovat své zaměstnance pracující na DPP a každý měsíc hlásit jejich mzdu správě sociálního zabezpečení.

Očekávaná flexinovela

Kolem poloviny roku nás čeká další novela ZP, jejímž cílem je především zvýšit flexibilitu na trhu práce. Tento návrh změn již prošel druhým čtením v Poslanecké sněmovně. Mezi hlavními změnami se očekává například zavedení nové maximální délky zkušební doby, čtyři měsíce pro běžné zaměstnance a až osm měsíců pro vedoucí pracovníky.

Další chystanou změnou bude počátek plynutí výpovědní doby, která nyní začne běžet okamžikem doručení výpovědi, nikoliv až počátkem měsíce následujícího, jako tomu je doteď. U výpovědi podle § 52 písm. f) až g) ZP, tedy zejména při porušení povinností zaměstnancem, se výpovědní doba nově zkrátí na jeden měsíc. Zaměstnavatelé by tak měli zvážit úpravu stávajících smluv, které často stanovují dvouměsíční výpovědní dobu. Pro lepší ilustraci – při výpovědi z těchto důvodů doručené 1. března skončí pracovní poměr již 1. dubna, namísto 31. května, jako tomu je za současné právní úpravy.

Novinkou také bude možnost vyplácet mzdu v cizí měně zaměstnancům, u kterých je přítomen cizí prvek. Dále bude umožněno, aby zaměstnanci na rodičovské dovolené vykonávali práci na DPP či DPČ, a to pouze v případě, že půjde o stejný druh práce jako v původním pracovním poměru. Zaměstnanci na rodičovské dovolené, kteří se vrátí před druhými narozeninami dítěte, budou mít také právo na návrat na původní pracovní místo, což dosud platilo při návratu pouze po mateřské dovolené. ■

Daniel Hovorka, AK PADĚRA & PARTNEŘI

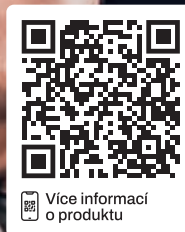


PADĚRA & PARTNEŘI
ADVOKÁTNÍ KANCELÁŘ

Co přinese flexinovela

Mezi hlavními změnami se očekává například zavedení nové maximální délky zkušební doby – čtyři měsíce pro běžné zaměstnance a až osm měsíců pro vedoucí pracovníky. Další chystanou změnou bude počátek plynutí výpovědní doby, která nově začne běžet okamžikem doručení výpovědi.

Bezprecedentní
ochrana pro nepřetržitý
výkon na každé cestě.



247-K10

MOTOR DEFENDER



TESTOVÁNO
ODBORNÍKY

Motor Defender renovuje, chrání a udržuje kovové povrchy v motorech a dalších kovových součástech vozidel. Naváže se na kov a vytvoří ochranný mikrofilm. Vydří maximální mechanické zatížení a odolává vysokým teplotám. Jednoduše se aplikuje do olejové náplně motorů a dalších mechanismů vozidel. Nezpůsobuje dekarbonizaci.

BENEFITY

- SNÍŽUJE HLUČNOST
- ZAMEZÍ KOROZI
- VYPUZUJE VLHKOST
- ZABRAŇUJE USAZOVÁNÍ KARBONU
- CHRÁNÍ PŘI STUDENÉM STARTU



až **90%**
SNÍŽENÍ
TŘENÍ KOVU
NA KOV

± **9%**
SNÍŽENÍ
SPOTŘEBY
PALIVA

až **45%**
PRODLOUŽENÍ
ŽIVOTNOSTI
DÍLŮ



DYKENODEFENDER.CZ

**PRO MAXIMÁLNÍ VÝKON
A ŽIVOTNOST MOTORU**



Neobsahuje složky, které mohou poškodit motor:
PEVNÉ ČÁSTICE | TEFLON | CHLOR | SILIKON | ROZPOUŠTĚDLA

Když stavět dům, tak pořádně

S pálenými cihlami Porothem a střešními taškami Tondach postavíte zdravý dům, ve kterém se bude žít komfortně a bezpečně nám i našim dětem. Pořádný dům od wienerbergeru vydrží po generace a odolá rozmarům počasí i výkyvům nálad.

ŘEŠENÍ PRO CIHELNÉ ZDIVO A ŠIKMÉ STŘECHY

Porothem Tondach



Při využití programu

e4 dům

navíc získáte maximální podporu, odborné poradenství i ověřené stavební materiály.

wienerberger.cz