

současná doba a potřeby podnikatelů. Moji zaměstnanci dnes obsluhují klientelu nejen v ČR, ale i v dalších 5 státech EU. Vždy zpracujeme pro konkrétní firmu analýzu a rizikovou zprávu, ze které vyplynou možná rizika a společně s vedením firmy se zaměříme na jejich zvládnutí a ošetření.

Očekáváte v horizontu pěti let významné změny v ekonomice?

V každém případě. Svět se velmi rychle mění, digitalizuje a globalizuje. Procesy se zrychlují. Kolem nás „zuří“ konjunktura a mám pocit, že někteří lidé příliš spoléhají na tento trend. Pod povrchem je to ale jinak. Nezdravá přezaměstnanost, silné předlužení lidí i států, které dosahuje astronomických částek, u kterých i největší optimista tuší, že jsou nesplnitelné. Virtuální svět peněz, záplava derivátů a finančních nástrojů, které jsou vytvářeny jen pro zisk úzké skupiny lidí a kterým skutečně nikdo nerozumí. Vůbec jsme se nepočuli z roku 2008 a blížíme se mílovými kroky k podstatně větší krizi, než jakou jsme zde zažili. Nezdravá politika vlád, nezodpovědná politika bank včetně bank centrálních. Ekonomii neřídíme, ale reagujeme na ni. Ekonomiku jsme pokřivili dotacemi z EU a také vytvořili korupční prostředí. Myšlenka dobrá, ale systémově špatná. Když k tomu přičteme stále se rozvíjející regulaci tržních mechanismů, která nás posouvá k „socialistickému“ kapitalismu, zachraňování velkých společností, a dokonce i států (viz Řecko a další země z jihu Evropy) a to jen ze strachu politiků, aby se nespustil nekontrolovaný řetězec krize a krátkodobé odsunutí problémů. Jenže krize je standardní a zdravý jev. Jeho oddalování problém zhoršujeme a zvěšujeme. V jisté chvíli to chytré hlavy nezvládnou a spustí se s plnou silou. Proběhne ne ve dnech, ale v hodinách. A ten, kdo na ni nebude připraven a schopen reagovat, doplatí na ni. Jediná otázka je, kdy to bude a co bude spouštěcím mechanismem. Akciové trhy nikdy nerostly déle jak 7 let. Dnes stoupají již téměř 9 let. Je to otázka spíše měsíců než let. Nečekají nás lehké doby. To je, ale velmi rozsáhlé téma a zde na to není prostor. Krize není zlo, ale příležitost, minimálně pro ty, kteří to myslí s podnikáním vážně. Nedá mi to, abych zde nepoužil citát Tomáše Bati: „Neexistuje ekonomická krize, existuje jen krize morálky“. Snad jsem ho citoval správně.

Jaké vidíte nejsilnější stránky našeho regionu pro podnikání, a naopak jeho nevýhody?

Jsem rodilý „Pelhřímák“, ale od vysoké školy žiju v Brně a vlastně podnikám v celé EU i mimo ni. Jsem stále na cestách a poznávám nové lidi, města a státy.

Nejsem tedy člověk, který by mohl na tuto otázku korektně odpovědět. Myslím, že podnikání na vysoké úrovni nemá (chválabože) ten globální rozměr. Vidím obrovský potenciál v rodinných a poctivě vedených firmách, které využívají místních zdrojů a specifik. Něco, co je postaveno na zdravých základech a je v duchu „Batovského“ podnikání. Potom, když se vracím do rodného města, nebo jedu na chatu u Červené Řečice, mám radost z rozvoje a krásy tohoto regionu.

Zlepšují se podle Vás podmínky v České republice pro podnikání?

Nemyslím. Spíše komplikují. Stát je tady pro to, aby nám stanovil pravidla, se kterými se musíme vypořádat v mezích zákona. Arogance moci je všudypřítomná. Místo motivace aktivních osobností jsou zde další a další pravidla a nařízení. Víte, že podle analýz je nejuspěšnější vláda, která nic nedělá? Místo toho se každý nový snaží a je naprosto nesprávně hodnocen podle toho, kolik zákonů prosadil a schválil, co nového vymyslel. Nereformovatelná a „bobtnající“ státní správa, která chrlí další a další nařízení. Kdyby někteří podnikatelé nevložitli tolik energie do svých firem, možná že by podnikání už dávno ukončili. Potřebujeme pevná, a hlavně dlouhodobá pravidla (ať už jsou horší či lepší). Hlavně stabilní. Potom můžeme tvořit strategie a skutečně korektně dlouhodobě podnikat, a nejen rychle zbohatnout. Představte si programové prohlášení vlády „Nechceme nic měnit a do ničeho nebudeme zasahovat“ - To by byl poprask. Chybí zde selský rozum, morálka a uvažování o správných rozhodnutích ze střednědobého a dlouhodobého pohledu. Rozhodujeme krátkodobě a egoisticky. Všimli jste si, že nová pravidla a zákony jsou zaváděny z důvodů potenciálního problému s malinkým procentem populace? Prostě s minoritou, se kterou se stát nedokáže vypořádat a zvládnout ji? Každí pohled na lidi (mysleno podnikatele), že všichni jsme potenciální podvodníci a kvůli menšině zavádíme pravidla, která otravují a snižují svobodu všech? To není jen EET, kontrolní hlášení, GDPR, snižování hotovosti v systému a další otravné novinky pro podnikatele, ale bohužel se to týká i omezování svobod občanských. Jsme líní a pohodlní, a tak se necháme zbavit svých svobod. Je to odklon od tradičních hodnot. Radost z toho nemám, ale předpokládám, že až tato míra přestoupí jistou hranici, dojde k razantní změně a vše začneme opět budovat na správných základech. Bude to ale ještě chvíli trvat a naši odpovědností je to do té doby zvládnout. V tomto jsem nenapravitelný optimista.

PROBĚHLÉ AKCE



Říjen 2018
Inspirativní debata
s prof. Milanem
Knížákem, Dr. A



Říjen 2018
Inspirativní debata
s Janem Školníčkem

Listopad 2018
Veletrh firem a
pracovních příležitostí

PLÁNOVANÉ AKCE

Prosinec 2018
Setkání u svařáku

Prosinec 2018
Inspirativní debata s Jaroslavem Maxmiliánem Kašparů

Leden 2019
Inspirativní debata s Tomáše Zdechovským

Leden 2019
Seminář „Celní novinky v roce 2019“



Zpravodaj OHK PE listopad - prosinec 2018



PROBĚHLÉ AKCE

Inspirativní debata
s prof. Milanem
Knížákem, Dr. A



PŘEDSTAVUJEME

CIRET, S. R. O.
Čeněk Gintar



Úvodní slovo předsedy OHK PE

Vítejte na stránkách Zpravodaje Okresní hospodářské komory Pelhřimov.

V tomto období prožíváme hned dvě významná výročí. Sto let od vzniku Československa a čtvrt století fungování samostatné České republiky. Právě tento čas je dobrou příležitostí pro úvahy nad obecnějšími tématy. U příležitosti těchto dvou výročí bych chtěl poděkovat všem podnikatelům a aktivním lidem našeho regionu. Právě díky jejich dlouholetému úsilí je zde dostatek pracovních příležitostí a ekonomická prosperita. Určitě můžeme říci, že žijeme v bezpečném regionu. Vyhýbají se nám strukturální problémy všeho druhu, prožíváme rekordní zaměstnanost a dále bych mohl pokračovat s výčtem pozitivních stránek, ale i přesto jsme podle mého názoru stále dosti vzdáleni našemu potenciálu.

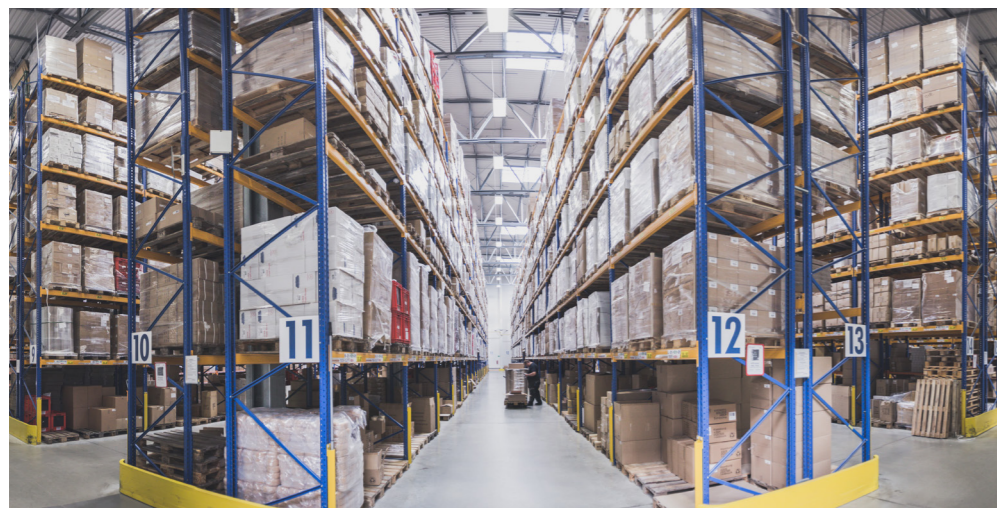
Tím mám na mysli, že máme na to, abychom výrazně zvyšovali kvality našeho regionu. Hlavní pozornost by měla být věnována základnímu a střednímu školství tak, abychom připravovali budoucí generace na život v jednadvacátém století, čemuž se většinou bohužel neděje. Měli bychom velmi uvážlivě a zároveň ambiciózně nakládat s veřejným prostorem tak, abychom neměli potřebu z našich měst utíkat. Rozvoj sportovišť a infrastruktury pro nejrůznější sportovní aktivity je rovněž oblast, která má velké rezervy. Stále města podceňují formu i vizuální podobu komunikace směrem k veřejnosti. Obrovskou výzvou v současnosti je využití rozmachu digitalizace pro zvyšování kvality našeho životního prostoru. Takto bych také mohl pokračovat dále.

Je zkrátka celá řada témat a oblastí, na kterých musíme pracovat a významně je rozvíjet. Nemůžeme se nechat ukolébat současnou relativně pohodlnou situací. Zejména v zahraničí vidíme, jak současný životní standard může vypadat. Pro nově či staronově zástupce obcí a měst našeho regionu mám jedno doporučení: Inspiřujte se a spolupracujte jen s těmi nejlepšími osobnostmi v jednotlivých oborech. Ať se jedná o urbanismus, architekturu, kulturu, design či sport, spoluprací s nejlepšími neuděláte chybu.

Přeji Vám klidné svátky, a hlavně hodně energie do příštího roku, protože bohatství společnosti vzniká aktivitou svobodných lidí, nikoli regulacemi, dotacemi a daněmi.

Martin Plachý
předseda

CIRET, s.r.o. Čeněk Gintar



Jaké jsou hlavní činnosti Vašeho podnikání?

Jsmo obchodní a logistická společnost v segmentu malířského nářadí a techniky pro povrchové úpravy ve stavebnictví, zejména pak pro nanášení nátěrových hmot. Dalo by se říct, že v tomto segmentu jsme komplexním dodavatelem nářadí a pomůcek pro malíře, lakýrnyky, štukatéry a dalších řemesel.

Naší cílovou skupinou a hlavními obchodními partnery jsou především maloobchodníci tzn. prodejci barev, stavebních materiálů a z menší části i průmyslové podniky.

Součástí naší firmy je logistické centrum, proto je naše budova tak velká. Jedná se o sklad, ze kterého zajišťujeme zásobování zákazníků nejen v ČR, ale také pro sesterské společnosti v regionu střední a jižní Evropy (Polsko, Slovensko, Maďarsko, Rumunsko, Bulharsko) a pro vlastní export v zemích zejména bývalé Jugoslávie, kde holding Storch-Ciret nemá žádné společnosti.

Jsmo součástí holdingu Storch-Ciret GmbH, jehož centrála sídlí ve Wuppertalu v Německu, a naše sesterská společnost FIA ProTeam se sídlem zde v Pelhřimově je hlavním výrobním závodem v rámci holdingu.

Očekáváte v horizontu pěti let významné změny ve Vašem oboru?

Významné změny v naší branži v oboru a v sortimentu neočekáváme. Jsme úzce spojeni s výrobcí nátěrových hmot a dalších materiálů při vývoji a testování pomůcek jako jsou malířské válečky a štetce na straně jedné a dále udržujeme přímý kontakt s profesionálními řemeslníky a tím máme zpětnou vazbu na straně druhé. Podle materiálů se vyvíjí i nanášecí pomůcky a nářadí. Většinou se jako první objeví změna v materiálech a potom se hledají ideální pomůcky a nářadí na jejich správnou aplikaci. Jako příklad je orientace na vodou ředitelné materiály v posledních letech (na základě nařízení EU známé také pod názvem VOC). Pokud jde o trh s našim sortimentem, tak jeho struktura se vyvíjí neustále. V posledních letech se vyznačuje čím dál tím větší globalizací a postupnými akvizicemi silnějších národních i nadnárodních firem. Změny mohou přijít v řádu několika let a očekáváme je zejména pokud jde o ekonomický vývoj v zemích EU a ve světě obecně, kde se již dnes hovoří (zejména politici a makroekonomové) o blížícím se hospodářském zpomalení a blížící se krizi.

Jaké vidíte nejsilnější stránky našeho regionu pro podnikání, a naopak jeho nevýhody?

Výhodu vidím, co se týče blízkosti dálnice D1, díky níž je snadná dostupnost regionu. Dále je zde poměrně nízká fluktuace zaměstnanců, alespoň u nás, ale i u dalších firem se kterými jsme v kontaktu, což svědčí o ochotě lidí pracovat, zejména pokud mají odpovídající pracovní podmínky, což nemusí být jen a pouze mzdové podmínky. S tím vším samozřejmě souvisí i know-how, které pak zaměstnanci mají a předávají. To vidím jako velkou devizu. Z toho plyne i další výhoda zaměstnavatelů v našem

regionu – nižší personální náklady ve srovnání s celostátním průměrem. Výhoda je i trvale nižší zaměstnanost v regionu, než je celostátní průměr. A to nejen v dobách konjunktury, ale i v tzv. Normálních časech, ale bylo to např. i v době poslední krize 2008-2010. Na druhé straně pak nevýhody vidím v nedostatku kvalifikované pracovní síly a s tím spojený příliv zahraničních agenturních pracovníků. Ti sice nahradí levnější pracovní sílu, na druhé straně jsou i hlavním zdrojem narušování občanského soužití. Je zde i málo dostupné bydlení pro mladé, což je hlavním problémem, proč mladí odcházejí za prací mimo region do velkých měst a aglomerací jako jsou Praha a Brno. Tento problém se podle mého názoru promítá čím dál více do ostatních oblastí. Nedostatek pracovních sil lze řešit např. růstem produktivity práce. Tu lze zajistit a podpořit zejména rozvojem robotizace, automatizace a digitalizace, což jinými slovy znamená růstem investic do mladých, do jejich vzdělávání, růstem investic a podpory státu včetně dotací z EU právě do perspektivních oborů ale i do samotných podniků, modernizací jejich vybavení. Nevýhodou je i existence mnoha právníků osob a podnikatelských subjektů podnikajících v regionu, kteří jsou registrováni ve velkých městech. V tomto směru vládou slibované narovnání podnikatelských podmínek je zdá se v nedohlednu.



Co by mohlo podle Vás zvyšovat atraktivitu našeho regionu pro život a práci?

Zajištění dostupného bydlení a s tím spojené zajištění a rozvoj infrastruktury a služeb. Jsme převážně tranzitní region. Schází více turismu, více aktivit, a tím chybí i možné dotace z EU. To se odráží např. v kvalitě silnic 2. a 3. třídy, které v jiných atraktivnějších regionech jsou ve stavu a kvalitě našich silnic 1. a 2. třídy. Otázkou je, co nabídnout?

Jsme také region s čistým ovzduším a dobrým, pozitivním přístupem obyvatel i úřadů k přírodě a ekologii. To je potřeba podporovat a pozitivní příklady zviditelňovat,

vychovávat ke kladnému vztahu k přírodě a ekologii zejména mladou generaci.

Zlepšují se podle Vás podmínky v České republice pro podnikání?

Nemyslím si, že by se zlepšovaly. Roste byrokracie, Státní správa bere zaměstnance firmám – na úřady zmizelo za poslední volební období údajně až 30 tis. lidí. Kontroly se navíc už vymykají mnohdy zdravému rozumu – úředník už jde mnohdy na kontrolu s úkolem za každou cenu něco najít. Pohled na podnikatele je v dnešní době stále ještě hodně zkrleslý (často jako na zloděje a podvodníky).

PV SERVIS Ing. Vladimír Pazdera

Jaké jsou hlavní činnosti Vašeho podnikání?

Od začátku 90 let, když jsem začal podnikat, byla mojí láskou ekonomie. Po začátkách v bankovním a finančním sektoru se po 27 letech podnikání ustálily 3 hlavní činnosti, které zcela naplňují můj čas.

První činností je ekonomické poradenství pro firmy a fyzické osoby. Časem jsme si vypracovali unikátní systém odhalování kladů a nedostatků v řízení a vedení společnosti. Specifická analýza, která má firmu upozornit na příležitosti a rizika spojená z jejich činností. Tohle je ohromně zajímavá činnost, kterou považují

každou firmu za mimořádně potřebnou. Po jisté době a zahrnutí provozními starostmi podnikatelé nevidí chyby, kterých se dopouštějí ve vlastních firmách. Zde je potřeba, aby přišel někdo zvenčí se zkušenostmi a tyto chyby odhalil. Projekt pro firmu má vždy dvě možné fáze. Analýzy situace, zpracování návrhu opatření a fáze realizační. K této fázi bohužel v ČR občas nedochází, protože podnikatel-majitel nemá sílu a odvahu udělat někdy i razantní zásahy do své firmy. Například propustit některé lidi, kteří nejsou přínosem pro firmu, ale se kterými má management dlouhodobé osobní vztahy nebo vztahy příbuzenské. Tyto zásahy musí udělat někdo zvenčí, bez této zátěže, ale s plnou kompetencí od majitelů společnosti na realizaci projektu. Za 27 let podnikání jsem okolo sebe shromáždil několik výtečných profesionálů, ekonomů, analytiků a auditorů se zkušenostmi s krizovým managementem. Tuto činnost vyvíjíme i v okolních státech v rámci EU. Na toto téma včetně podnikatelského marketingu také jako externista přednáším občas na vysokých školách ekonomického směru.

Druhou činností je moje srdeční záležitost, a to jsou investice. Přípravuji individuální portfolia pro fyzické osoby. Mými klienty jsou osoby (většinou majitelé nebo bývalí majitelé společnosti a další movité osoby), kteří disponují majetkem minimálně v řádu jednotek milionů. Nemovitosti, pozemky, developerské projekty, cenné papíry, dluhopisy, forex a kryptoměny, umění a starozitnosti, drahé kovy (zlato, stříbro, platina, paládium) a drahé kameny (diamanty, rubíny, safíry, smaragdy a další). Opět na základě osobní analýzy a potřeb takového klienta připravuji s podporou svých kolegů specialistů individuální portfolio pro každého klienta. Osobně a vždy diskretně. Nikdy bych nedoporučil investorovi investovat do záležitosti, které nerozumí a neovládá ji. Z důvodu důkladného poznání méně známého oboru drahých kamenů a kovů v ČR, jsem se stal členem diamantové burzy v RAMAD GUN Tel Aviv Izrael a členem rady GOLDFIXING, která v Londýně řeší standardy v cenách drahých kovů na burze a stal se specialistou na tyto reálné investice které slouží především jako rezerva. Tato činnost probíhá na mezinárodní bázi a mým úkolem a úkolem mého týmu je správně sestavit portfolio. Když se následně vytvoří časová strategie, dosazujeme vybrané produkty za ceny, které jsou na nejnížší možné úrovni. A protože peníze potřebují stálou péči, stejně jak naše životní partnerky či naše zahrádka, je třeba takové portfolio v čase korigovat a opečovávat, aby vždy odpovídalo ekonomickému cyklu, ve kterém se nacházíme. Potom nastane ideální stav, kdy máme „chráněná záda“, vytvořené rezervy a současně naše peníze pracují a generují další peníze. Pro nás, pro naši rodinu, pro naše potomky.

Třetí činností, která dnes běží v rutině je makléřská činnost v oblasti pojištění, která podnikatelům zajišťuje ochranu proti všem rizikům. V poslední době jsou to především produkty pojištění odpovědnosti manažerů a statutárů společnosti, pojištění pohledávek proti platební neschopnosti a platební nevůli, ochrana proti kybernetickým rizikům a ostatní speciální rizika, která sebou přináší současná doba

