



Miminka Babies na Kampě

Development v Praze znovu ožívá



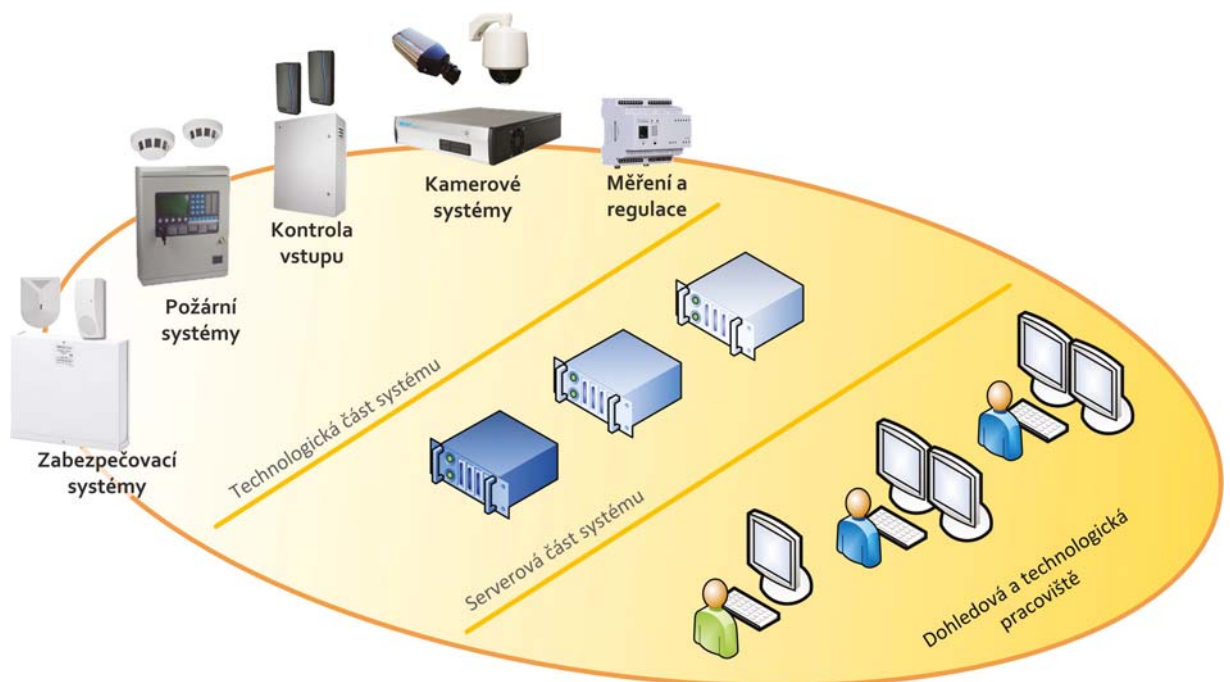
Nebojte se změn,
jděte jim vstříc!



Gender – aktuální
společenské téma

Sestavte ze svých bezpečnostních zařízení inteligentní celek!

- **Automatizace činností**
- **Samočinné rozpoznávání situací**
- **Snížení provozních nákladů**
- **Jistota rychlého a správného zásahu**
- **Zaměření na ochranu nejcennějších zdrojů**
- **Využití dat pro podporu prodeje, řízení provozu a další účely**



Máte v budově nebo areálu bezpečnostní systémy, kamery, čidla a další zařízení od různých výrobců? Pravděpodobně by vám mohly poskytovat mnohem lepší podporu než dosud. Nejspíš je možné z nich sestavit inteligentní celek s vysokou mírou automatizace a minimálními provozními náklady. A právě od toho je tu Integoo. Dokážeme téměř cokoliv pospojovat do jedolitého celku a vybaven tento celek mozem důsledně zaměřeným na vaše bezpečnostní a provozní priority. Výsledky jsou potvrzeny stovkami projektů jak v České republice, tak i v různých částech světa.

Neváhejte nás kontaktovat. Rádi s Vámi nezávazně probereme situaci a zkusíme vám navrhnout možnosti, jak by vám již instalovaná zařízení mohly přinášet více užítku. Nenechte ležet ladem investice, které jste již vydali!

Developeři se po několika letech odpočinku vrátili ke svým předkrizovým plánům a začali nám opět měnit hlavní město. Ze stanice metra na Národní třídě ukusují každý den silné stroje zbytky pražské paměti, na Václavském náměstí a přilehlých bulvárech otevřou nové obchodní domy s exkluzivním zbožím, dále od historického centra, na Pankrácké pláni, roste administrativní srdce Prahy.

Ani výstavba bytových domů nezaostává, ačkoli není zdaleka tak masivní jako před rokem 2008, kdy byly ceny rezidenčních nemovitostí oproti dnešku výrazně vyšší. Developerské společnosti přehodnotily svá portfolia, předhánějí se s nabídkami výhodných slev a dalších bonusů, některé vsadily na tradici družstevního bydlení. Podrobnosti a trendy současného realitního trhu v metropoli se zabýváme v hlavním článku vydání.

Při čtení následujících stránek si pak můžete udělat obrázek o tom, jak se dnes daří pražským realitním kancelářím. Je evidentní, že jejich majitelé mají jasno v tom, že k úspěchu v podnikání patří nejen dostatek nadšení, ale především seriózní přístup a vysoký standard služeb.

Tuto metu by si bezesporu měly vytyčit i firmy působící v diametrálně odlišných oborech. Zajímá vás, jak zvýšit povědomí právě o vaší firmě a co vše udělat pro to, aby vaše společnost vyčnívala nad konkurencí? Věřím, že v tomto vydání časopisu HKP naleznete odpovědi také na tyto otázky.

Přeji vám inspirativní čtení!



Kateřina Bártová,
šéfredaktorka



Realitní trh v Praze se probírá z letargie

6

Top učni se zúčastnili Top Kempů

16



Propouštět se dá s péčí

24

Důmyslná elektronika pro snazší život

28



hkp

Zpravodaj Hospodářské komory hl. m. Prahy

4/2012

Hospodářství – Konkurenceschopnost – Podnikání
– Informační dvouměsíčník pro členy HKP

Posláním Hospodářské komory hl. m. Prahy je ochrana zájmů malých, středních a velkých podniků i veškeré formy pomoci těmto subjektům. Své služby poskytuje jak členům komory, tak i ostatním podnikatelům z celého území České republiky.

Představenstvo HKP – předseda: Ing. Martin Dvořák; **místopředsedové:** Ing. Bohumil Mach, Otakar Čapek, Ing. Petr Kuchár, Ing. Václav Okleštěk; **členové:** Ing. Jitka Albrechtová, Petr Kužel, Ing. Petr Knapp, Ing. Jindřich Hess, Josef Šindelář, Ing. Zdeněk Chrdle, Ing. Filip Dvořák, Ing. Milan Fafejta, Ing. Vlastimil Navrátil, Ing. Richard Motyčka; **dozorčí rada:** Ing. Zdenka Vostrovská, CSc., Ing. Radek Lanč, Gabriel Lukáč; **Úřad HKP – ředitel:** Zdeněk Kovář; **vedoucí vnitřních vztahů:** Jana Vlčková; **Oddělení vnitřních vztahů, recepce:** Liduše Schoberová; **manažer projektů rating MSP a InMP:** Jiří Svoboda; **vedoucí oddělení vzdělávání:** Ing. David Janata; **Oddělení vzdělávání:** Aleš Levý, DiS; **Oddělení zahraničí a EU:** Ing. Barbora Kafková; **Mgr. Martina Lopatová;** **manažer projektů Elektronické mytné a kontaktní místa:** Roman Pommer, **Oddělení PR:** Andrea Kábelová



HOSPODÁŘSKÁ KOMORA HL. M. PRAHY



Kontakt: Hospodářská komora hl. m. Prahy
nám. Franze Kafky 7, Praha 1
Tel.: 224 818 197-8, fax: 222 329 348
E-mail: hkp@hkp.cz
www.hkp.cz

Reflexe

Pouliční umění a graffiti jsou nedílnou součástí dnešního městského života. Pravda, ne vždy se autorům jejich díla podaří a ne vždy jsou z nevyvedených malůvek nadšení majitelé dotčených domů. Není ale pochyb o tom, že street art je populárním výrazovým prostředkem mladé generace už půlku století a že zdařilé výtvořené šedému městskému prostoru spíše pomohou, než ublíží. To je ostatně i případ obřího graffiti na Národní třídě, které je reklamou na zářijový festival pouličního umění a následnou výstavu Městem posedlí, jež proběhne od října do ledna 2013 v pražské Městské knihovně. Sbíрка návštěvníkům připomene, že „umělci ulice“ mají své nezastupitelné místo jak ve městech, tak i ve světových galeriích.



Foto: Kateřina Bártová

Dobré zprávy...

Praha bude hostit Evropský kongres patologie



Špičky evropské patologie se po pětadvaceti letech opět sejdou v české metropoli. Největší letošní shromáždění patologů na starém kontinentě se uskuteční od 8. do 12. září. Kongres pořádá Evropská společnost patologie a Společnost českých patologů za podpory Prague Convention Bureau. „*Jak šíře, tak hloubka informací v oblasti patologie nadále enormně roste, a proto jsme přesvědčeni, že bychom měli vyvíjet úsilí k rozvoji nejen naší běžné denní*

praxe, ale i naší vědecké činnosti v celkový prospěch pacientů. Proto jsme zvolili motto ECP 2012: Patologie – věda pro pacienty. Věříme, že náš kongres přitáhne nejen patology, ale i naše klinické kolegy, se kterými budeme diskutovat o mnoha žhavých otázkách,“ řekl prezident Evropské asociace patologie prof. **Fátima Carneiro** a předseda místní organizační komise prof. **Aleš Ryška**.

Jan Palach bude mít svůj pomník

Na Alšově nábřeží se objeví plastika připomínající památku studenta Jana Palacha. Rozhodla o tom rada města s tím, že za dvě téměř šestimetrové skulptury zaplatí šest až osm milionů korun. Palachův pomník vznikne u náměstí, které nese jeho jméno. „*Místo je vybráno především díky jeho klidné poloze v zeleni s výhledem na řeku a panoráma Hradčan,*“ uvedl radní pro kulturu **Václav Novotný**. Autorem návrhu je architekt John Hejduk, který ho už v roce 1991 věnoval Československu. Námětem abstraktního díla je bílá a černá postava – syn světloňoša a trpící matka.

Mzdy Čechů rostou

Podle průzkumu odměňování globální poradenské společnosti Hay Group rostly mzdy českých zaměst-

nanců v letošním a loňském roce v průměru o 2,2 procenta. Pro rok 2013 očekávají analytici podobnou tendenci – firmy plánují zvýšení mezd o 2%. Mzdy na českém trhu rostou dle původního očekávání zaměstnavatelů. Jedenaosmdesát procent společností, které se zúčastnily průzkumu, navýšovalo mzdy, v porovnání s 85 procenty v roce minulém. Lepší výdělek zaznamenali specialisté a administrativní či manuální pracovníci, nejméně přidáno dostali vrcholní manažeři. 95 procent zkoumaných společností motivuje zaměstnance krátkodobými motivačními plány, přičemž 30 % firem má speciální schéma pro prodejní pozice.

Podle **Ireny Jakoubkové**, manažerky oddělení ve společnosti Hay Group, loňské predikce odpovídaly uskutečněné realitě. „*Pokud bychom se však podívali na jednotlivé sektory, ve kterých se zaměstnavatelé v České republice pohybují, viděli bychom detail-*



Milan Zavadil,
předseda představenstva,
M&M reality

Pod pojmem nová výstavba si lze představit téměř cokoli, ale prodejních věcí je na trhu velmi poskrovnu. Z tohoto se snad již developeři poučili a s novou výstavbou jsou velmi opatrní. Zákazníci jsou dnes daleko více znalí a novou nemovitost velmi pečlivě vybírají. Hodnotit je tedy lepší projekt od projektu, a ne výstavbu v Praze jako celek.



Má současná výstavba v Praze potenciál nalézt kupce či nájemce?

Anketa



Jan Adámek,
jednatel, Century 21

Ano má, pokud bude splňovat několik základních podmínek. Musí se odlišit od konkurence. Cena musí být v souladu s lokalitou, kvalitou stavby a s kvalitou provedení.

Nesmí se opakovat typické chyby, například dům ve tvaru nevzhledné krabice, málo vzdušnosti a zeleně, žádný úložný prostor v bytech, zbytečné výškové rozdíly, nekonzistence ve vybavení – drahá sanitární technika, ale levné obklady a obráceně. Developer má vypracovanou dlouhodobou PR strategii. Developer, respektive spolupracující realitní kancelář, musí mít kvalitní prodejní oddělení.

Developer, respektive spolupracující realitní kancelář, musí mít kvalitní prodejní oddělení.



Hanuš Němeček,
Chief Operating Officer,
Remax

Na reálním trhu se stále více rozvírají cenové nůžky mezi dobrou a špatnou nemovitostí. Volných bytů je dostatek a kupující si může vybírat. Koupě vhodné nemovitosti

bude vždy dobrou investicí. Je však nutné vybírat s rozmyslem. Šanci na koupi či pronájem mají nemovitosti v lokalitách s dobrou dopravní infrastrukturou a občanskou vybaveností. V Praze je ideální investicí byt 2+kk v cihlové zástavbě v širším centru města s cenou do 2 milionů korun. Právě takové byty se rychle a nejlépe pronajímají.

nější rozdíly. Největší byly zaznamenány v sektoru pojistoven, naopak nejbližší své predikci byl sektor IT/telco. Překvapivě banky a rychloobrátkové zboží navýšovaly mzdy méně, než odhadovaly," uvedla Jakoubková.

Potraviny v ČR jsou páté nejlevnější



Ceny potravin nabízených na tuzemském trhu byly v loňském roce páté nejnižší v Evropské unii. Česká republika se umístila za Bulharskem, Rumunskem, Polskem a Litvou. Ceny potravin u nás byly o pětinu nižší, než činí průměr evropské sedmadvacítky, uvádí Eurostat, který údaje spočítal na základě parity kupní síly.

Podle analytika PwC Pavla Kulhavého jsou nízké především ceny základních potravin, které ovlivňuje vysoce konkurenční prostředí prodejních řetězců a orientace na cenu u českých spotřebitelů.

Komunikace s ČSÚ přes datové schránky

Český statistický úřad (ČSÚ) plánuje od příštího roku učinit vstřícný krok směrem k firmám, které mu poskytují základní informace o svém podnikání. Už příští rok bude možné data předávat prostřednictvím automatického elektronického kontaktu. Test nového systému, během kterého vybrané firmy vyplňují údaje přímo do editovatelných formulářů, byl zahájen na začátku srpna. Elektronické PDF výkazy spolu s průvodním dopisem jsou rozesílány vybraným respondentům do datové schránky. Jimi zasláná data budou přímo zpracována, a firmy tak nemusí data vyplňovat duplicitně.

počet se ale dosud v jednotlivých zemích lišil. Součástí jednotného značení by měl být i společný marketing pro všechny zúčastněné země. Od příštího roku by měly nové jednotné značení získat hotely, které se ke klasifikaci Hotelstars připojí, nebo ji již používají a projdou recertifikací. Recertifikace probíhá každé tři roky a v příštím roce se bude týkat asi 250 zařízení.

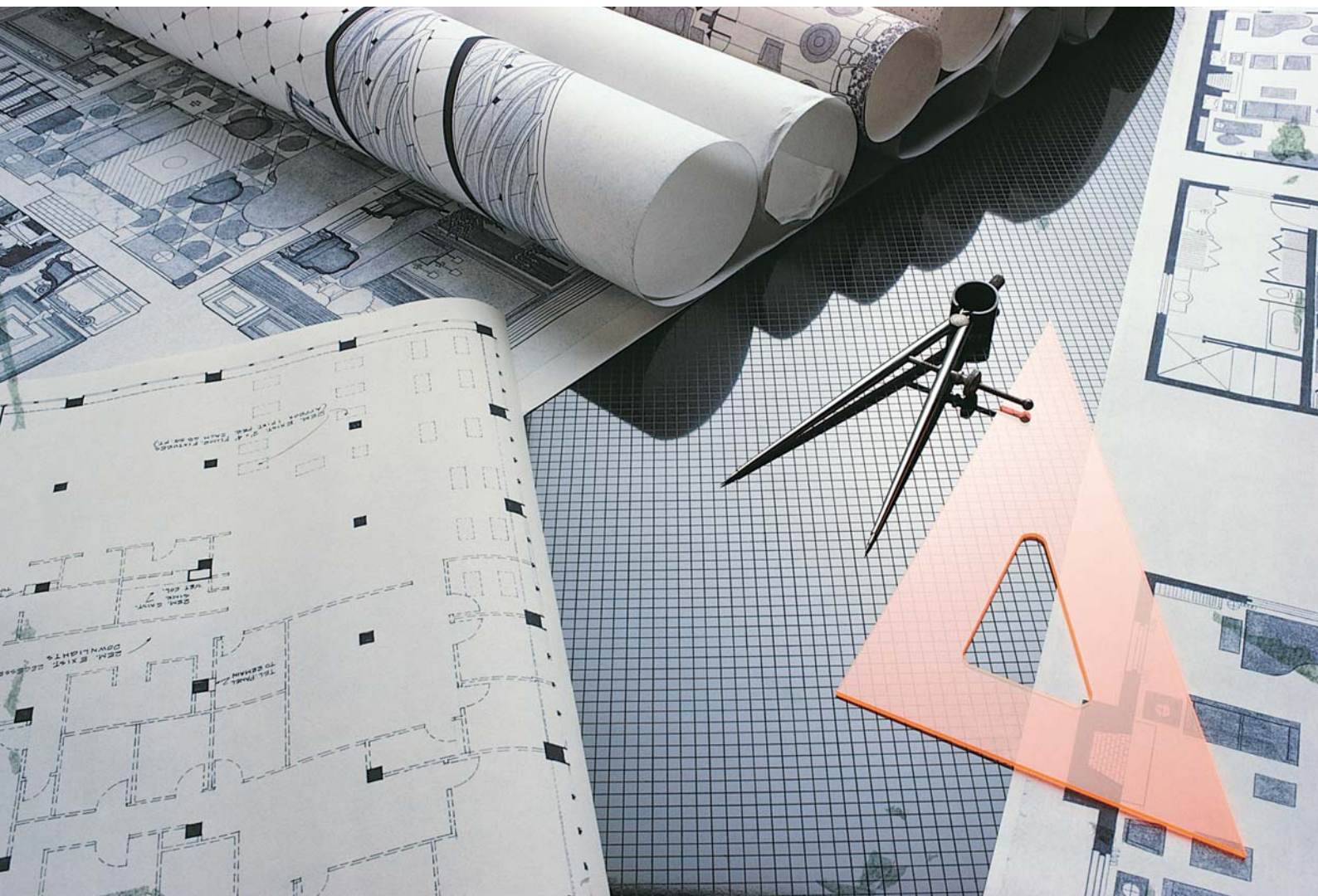
Do Prahy míří víc britských turistů

Kampaň hlavního města „Take Part in The Prague Games“, jež cílila na londýnské obyvatele, kteří se chtěli vyhnout přeplněným ulicím Londýna v čase olympiády, podle předběžných výsledků splnila svůj účel. Již nyní do Prahy podle statistik pražského letiště zamířilo více Britů než v minulém roce.

Od zahájení kampaně v květnu až do letošního července zamířilo do české metropole až o 12 % více turistů z Velké Británie než ve stejném období loni. Podle ČSÚ narostl za letošního června i počet britských hostů ubytovaných v pražských hotelech. Oproti loňskému stavu přibýlo více než 4 500 osob. Kampaň je srovnatelná s jinými zeměmi, které však na podobné akce vynakládají ve srovnání s Prahou větší finanční prostředky. Například Irsko investovalo do obdobné marketingové kampaně zhruba 12,5 milionu Kč, zatímco Praha do kampaně vložila 2,5 milionu korun. ■

Hotely získají jednotné značení

Tuzemské hotely budou mít od příštího roku nové hvězdičkové značení. Bude stejné jako v dalších evropských zemích v rámci klasifikace Hotelstars Union. Na tiskové konferenci to uvedla generální sekretářka Asociace hotelů a restaurací Klára Zachariášová. Česko se připojilo k systému certifikace kvality hotelů Hotelstars Union v roce 2010. Celkem dosud certifikací prošlo 405 tuzemských hotelů a penzionů. Ty jsou označené hvězdičkami, jejichž



Realitní trh v Praze se probírá z letargie

Kateřina Bártová

Není pochyb o tom, že ekonomická krize uplynulých let se výrazně promítla do developmentu i do možností jeho financování. Uvolnění hypotečního trhu a nové bytové, komerční či průmyslové projekty v Praze a blízkém okolí ale naznačují, že trh s nemovitostmi se odrazil ode dna. I když na oslavy a vítězné salvy je stále ještě brzy...

Jak vypadá aktuální situace na trhu rezidenčních projektů? Struktura nabídky je mnohem užší a oproti minulým letům zeštíhlila i samotná komunita developerů. Do krize fungoval development na bázi jednoduché rovnice: dostatek finančních prostředků v kombinaci s téměř jakoukoli lokalitou znamenal rychlý prodej bytů i návratnost investic.

„Trh i zákazníci si krizovou situaci naplno uvědomili až v roce 2009. Náznaky, že se trh propadá, však byly patrné už v roce 2008, kdy statistiky začaly poukazovat

na sestupný trend,“ uvádí pro časopis HKP analytik společnosti Jones Lang LaSalle **Ondřej Novotný**. V průběhu krize zaznamenal objem nové bytové výstavby pokles. Zajímavý moment nastal na začátku krize, kdy byla poptávka pouze po dokončených bytových domech. Připravované projekty byly ve výrazné nevýhodě, jelikož si zájemci o nové bydlení nebyli jisti, zda se výstavba vzhledem k ekonomické situaci dokončí.

V roce 2010 se na trhu začaly objevovat nové projekty, a to menší a výrazně levnější (cena se pohybo-

vala kolem 45 tisíc korun za m² bez DPH). Projekty ve výstavbě začaly kupující zajímat mnohem víc, protože jejich developeři nabídli oproti hotovým bytovým domům mnohem nižší ceny. „Developeři, kteří stavěli byty ve vyšším segmentu, se přeorientovali na výstavbu v nižším a středním standardu, po které rostla poptávka. Začaly se stavět byty s cenou kolem čtyřiceti padesáti tisíc za metr. V současné chvíli je projektů s cenami přesahujícími šedesát tisíc za metr čtvereční velmi málo,“ uvádí Novotný.

Uplynulý rok byl z hlediska prodeje velmi úspěšný, vyjádřeno čísly stoupl objem prodeje v porovnání s předešlým rokem o 40 procent. Zapříčinilo to jednak odložení poptávky u kupujících, kteří v letech 2009 a 2010 vyčkávali, co se bude dít. Banky výrazně

Struktura pražského trhu je užší a oproti minulým letům zeštíhlila komunita developerů.

Ve vnitřní části Prahy se vyplatí nabízet pouze luxusní byty, které jsou specifické nejen lokalitou, ale i architekturou a výhledy na historické okolí. Jedním z projektů, které jsou aktuálně v nabídce, je Rezidence Kampa.



Rozvojové lokality v Praze



Bohdalec – Slatiny – území s potenciálem pro čisté výroby, služeb, obchodu, ale i bydlení

Smíchov jih – přestavbové území městského typu včetně bydlení a služeb

Strahov – rozvojové území vázané na sportovní plochy

Ruzyně – Drnovská – největší rozvojová plocha v SZ sektoru Prahy. Zástavba musí respektovat blízkost letiště a dalších významných staveb.

Dejvice – kasárna při ul. Gen. Píky – území důležité pro propojení Evropské třídy a Městského okruhu včetně doplňující zástavby

Bubny – Zátory – území pro rozšíření městského centra

Pelc – Tyrolka – rozvojové území vysokých škol

Letňany – Kbely – Pražský výstavní areál a doprovodná zástavba

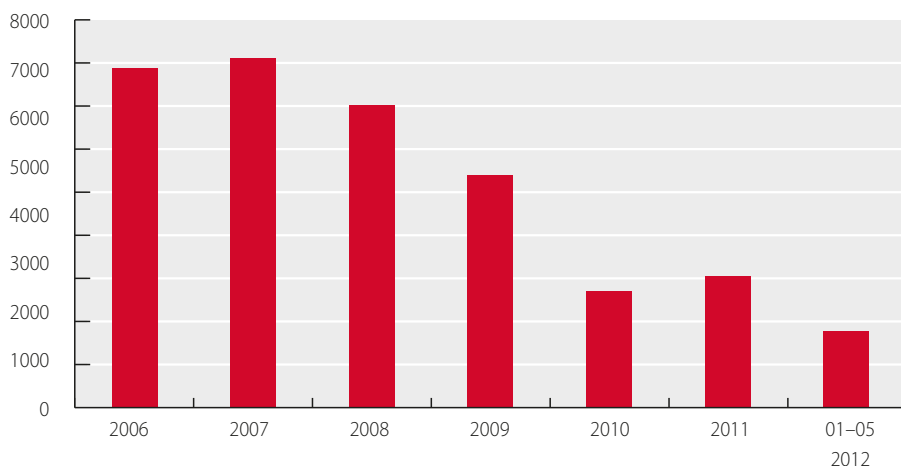
Štěrboholy – Dubeč – Velké Měcholupy – největší výhledové rozvojové území, zejména pro bydlení a vysoké školy

Radotín – Lahovice – Zbraslav – rozvojové území pro rekreaci celoměstského významu

Dolní Počernice – Běchovice – založení technologického parku celoměstského významu

Počet zahájených bytových jednotek v Praze

Zdroj: ČSÚ



evropských metropolích a považují to jednoznačně za správné," domnívá se majitel kanceláře PRAGUE REALITY Martin Zelingr.

V letošním roce odborníci očekávají mírný pokles prodejů, v rozmezí deseti až dvaceti procent, ubývat bude i nových projektů. „Poptávka po novém bydlení stále trvá a teprve se ukáže, zda je trh s rezidenčními nemovitostmi schopen loňské tempo udržet. Zatím se zdá, že toho relativně schopen je," konstatuje Novotný.

pronájmů relativně nízké, ale prodejní ceny stále dost vysoké. Na druhou stranu je nákup nemovitosti ve středu města vnímán jako dlouhodobá investice, která je trvale udržitelná, protože je více imunní vůči výkyvům trhu. Vůle koupit nemovitost ale závisí na podmínkách financování a na množství peněz kupujících.

Nájemní, družstevní, či vlastní byt?

Češi jsou charakterističtí velmi silnou touhou mít byt v osobním vlastnictví. Přitom ne vždy se jeho nákup na hypotéku vyplatí. U nájemního bydlení mají lidé problém s tím, že dávají peníze někomu jinému a nemají dlouhodobou jistotu střechy nad hlavou. Dalším důvodem, který nás vede k nákupu bytů a domů na hypotéku, je nedostatek komerčních projektů, které by nájemní bydlení umožňovaly. Pronájem bytu se při detailnějších propočtech vyplatí, alespoň tedy v centru Prahy, kde jsou ceny

snížily úrokové sazby u hypoték a lidé si rovněž uvědomovali, že od nového roku zaplatí vlivem zvýšení sazby DPH více.

„Kupující při svých rozhodnutích daleko uvážlivěji hodnotí veškeré parametry dané nemovitosti v poměru k prodejní ceně. Tím došlo v Praze k daleko větší cenové diferenciaci mezi jednotlivými lokalitami a typy nemovitostí, což kopíruje situaci na trhu v jiných

Najdeme vám
NEJLEPŠÍ
HYPOTÉKU

www.gopardfinance.cz
gopard
finance pro život



Poptávka po moderních kancelářských prostorách v hlavním městě neustává. Nejoblíbenější jsou kanceláře v zavedených lokalitách širšího centra, jako je Pankrác, Smíchov, Karlín či Stodůlky, a dále ve středu města.

Nízká počáteční investice a snadné získání úvěru popularizují družstevní bydlení.

„Lidé dnes na hypotéku dosáhnou mnohem snadněji, než tomu bylo například v letech 2008 a 2009. Trh se uvolnil, banky poskytují úvěry s relativně nízkými úrokovými sazbami a hypotéky jsou tak nyní dostupnější,“ shrnuje aktuální možnosti financování **Petra Štroblová**, hypoteční specialista společnosti MAXIMA REALITY, jejíž klienti využívají hypotéku k nákupu vlastních nemovitostí v osmdesáti procentech případů. „Někteří lidé, ačkoli prostředky na nákup nemovitosti mají, upřednostňují levné úvěry a hotovost

raději využijí na jiný typ investic, například k rozvoji vlastního podnikání,“ dodává Štroblová.

Povinnost skládat výrazně menší hotovost a benevolence komerčních bank vůči věku a bonitě žadatele o úvěr vede k rostoucí poptávce po družstevním bydlení. Budoucí družstevníci totiž skládají pouze čtvrtinu celkové ceny nemovitosti, kterou zpravidla řeší půjčkou, zbývajících 75 procent pak klient doplatí formou nájmu. Tradice družstevního bydlení a výše uvedené faktory vedou k družstevní

výstavbě i zkušené pražské developery. Například společnost FINEP chystá družstevní projekty v lokalitách pražského Barrandova, Hostivařské přehrady a na Proseku, kde vznikne celkem 209 bytů. „Ačkoliv většina klientů preferuje bydlení do osobního vlastnictví, výsledek naší analýzy jasně potvrdil vzrůs-

O hypotečním trhu v ČR s Janem Kruntorádem

Za každou patnáctou hypotékou v Česku stojí makléři společnosti GEPARD FINANCE. Bezplatného zprostředkování úvěru na bydlení využilo jen v loňském roce téměř 6 000 lidí. O aktuální situaci na trhu s hypotékami jsme hovořili s Janem Kruntorádem, předsedou představenstva a generálním ředitelem GEPARD FINANCE a.s.

Hypoteční statistiky letos pravděpodobně opět překonají hranici 100 mld. Kč. Co je příčinou letošního úspěchu hypoték?

Domnívám se, že stejně jako loni stojí za zájmem o hypotéky ochota domácností investovat do lepšího bydlení, velkou roli hraje i refinancování již existujících hypotečních úvěrů. Ochota investovat do nemovitostí má svůj původ zejména v příznivých úrokových sazbách.

Jak vysoko, respektive nízko, se pohybují aktuální úrokové sazby?

Aktuální průměrná úroková sazba se na českém trhu pohybuje okolo 3,6 %. Takto nízké úrokové sazby byly naposledy ve druhé polovině roku 2005, takže lze konstatovat, že jsme poslední půlrok svědky opravdu výjimečně nízkých úrokových sazeb.

Znamená to také, že banky jsou ochotny půjčovat? Jak je dnes těžké dosáhnout na hypotéku?

Banky určitě jsou ochotné půjčovat, avšak metodiky bank jsou o poznání přísnější. Na stejnou výši hypotéky je dnes třeba mít vyšší příjem, banka o klientovi zjišťuje více informací, skórovací proces klienta je složitější. Klienti, kteří před lety měli jistotu, že jim půjčí většina bank, dnes vybírají třeba jen z poloviny hypotečních produktů, protože na zbytek nedosáhnou.

Jak může v takové situaci pomoci hypoteční makléř GEPARD FINANCE?

Klient, který se rozhodne řešit hypotéku s makléřem GEPARD FINANCE, získá nejen nejlepší možné podmínky hypotéky, ale ušetří i neuvěřitelné množství času tím, že na jednom místě získá přehled o celém hypotečním trhu. Dozví se, která banka je vzhledem k jeho finančním možnostem vhodná, takže klient eli-



Foto: GEPARD FINANCE

minuje riziko, že si podá žádost o hypotéku do banky, která mu ve finále nepůjčí. Naši makléři navíc klientovi poskytují veškerý servis při komunikaci s bankou, katastrem a prodejcem – to vše zcela bezplatně. Kouzlo našich makléřů objevily i realitní kanceláře, kterým jde o rychlý a bezproblémový prodej: spolupráce s námi je zárukou toho, že prodejce nemovitosti získá své peníze včas a v potřebné výši. ■

Zákazníci v centru metropole mohou v dohledné době očekávat otevření hned několika nových obchodních domů. Zpravidla nabídnou zboží luxusních módních značek ze zahraničí, které nejsou na českém trhu dosud zastoupeny.



tající trend poptávky po družstevním bydlení," uvádí generální ředitel FINEP **Tomáš Pardubický**. Přestože v porovnání s osobním vlastnictvím jde podle něj u družstevního bydlení o menší podíl klientů, považuje za potřebné i pro ně stále rozšiřovat nabídku.

Zájem o haly a kanceláře neupadá

Praha je s více než milionem čtverečních metrů průmyslových ploch jednoznačně nejvýznamnějším logistickým regionem v ČR. Velkou část nájemců průmyslových hal tvoří firmy poskytující skladovací a přepravní služby třetím stranám, významnými kli-

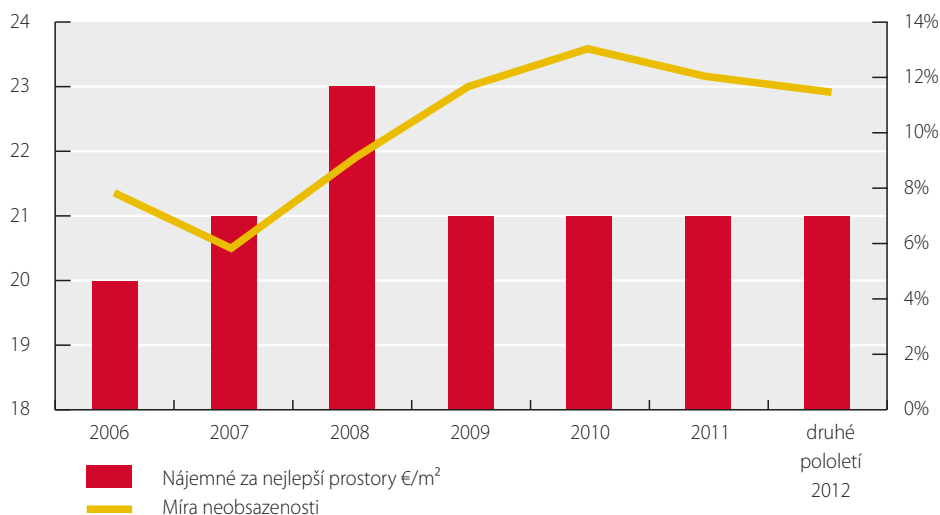
Sppekulativních projektů je ovšem velmi málo. Většina takových developerů postupuje tak, že nejprve vystaví základy stavby a podle zájmu případně celou halu dostaví," vysvětluje Ondřej Novotný z Jones Lang LaSalle.

vše nasvědčuje tomu, že úspěšné období bude pokračovat i letos. Podle Cushman & Wakefield bude letos v Česku do komerčních nemovitostí proinvestována více než miliarda eur, přičemž převážná část transakcí se uskuteční až v druhém pololetí.

„Poptávka dnes směřuje hlavně na kancelářské budovy v Praze, u kterých se výnosnost pohybuje lehce nad šesti procenty. Investoři se vyhýbají riziku, a proto pečlivě studují všechny details, věnují dodatečný čas právnickým otázkám a modelují různé scénáře příjmů z kupované nemovitosti," říká **James Chapman**, vedoucí investičního týmu C&W v České republice a na Slovensku.

Neobsazenost a nájemné za nejlepší kancelářské prostory

Zdroj: Jones Lang LaSalle



enty jsou i tzv. end-users neboli společnosti, které si pronajímají velké distribuční sklady pro zásobování vlastní prodejní sítě.

Industriální areály prokázaly v průběhu krize schopnost pružně reagovat na vývoj v poptávce, která extrémně rychle a prudce klesala. Vzhledem k tomu, že výstavba skladovacích či průmyslových hal trvá v řádu několika měsíců, nebyl v roce 2010 pro průmyslové developery problém s rostoucím zájmem nájemců navýšit i nabídku ploch.

Loni mohli majitelé logistických areálů nabýt optimismu, jelikož poptávka po skladech a výrobních halách dostala s rozvíjející se výrobou zejména v oblasti automobilového průmyslu zásadní stimul. „Zatímco v minulém roce byla většina těchto projektů stavěna na základě předpronájmů, letos se začala objevovat výstavba založená na spekulativní bázi.

Také analýza společnosti Cushman & Wakefield potvrzuje, že výstavba moderních průmyslových prostor letos zvolnila, ale poptávka po pronájmech v Praze je dlouhodobě stabilní. „Staví se desítky tisíc metrů čtverečních, zatímco pronájmy se pohybují ve stovkách tisíc. Je zřejmé, že na odbyt jdou především prostory, které byly doposud pronajaty, a nájemcům v nich vypršely nájemní smlouvy. Otázkou je, jak dlouho je tato situace udržitelná a kdy nájemcům přestane standard dříve postavených hal vyhovovat," říká **Jaroslav Kaizr**, vedoucí pronájmů průmyslových ploch v Cushman & Wakefield. „Dá se reálně očekávat, že novým trendem se stanou renovace stávajících objektů. Tak, aby je nájemci mohli co nejefektivněji využívat a udrželi si svoji konkurenceschopnost," dodává Kaizr. U kancelářských budov byl objem nájemních transakcí v uplynulém roce rekordní a podle odborníků

Obchodníci slyší na top lokality

Ačkoli se loni v Praze nedokončilo jediné obchodní centrum, v současné době je jich ve výstavbě hned několik. Největším probíhajícím projektem je rozšíření prvního obchodního domu v ČR Centra Černý Most. Výstavba nových retailových ploch se nyní soustřeďuje zejména do centra metropole. Například britská developerská skupina Lordship dokončuje luxusní nákupní centrum v někdejší sídle ČSOB Na Příkopech. Dvoumiliardový projekt, který v důsledku krize developer v roce 2008 přerušil, by měl na 22. nejdražší nákupní třídu světa přilákat zejména prodejce luxusních značek. Kromě toho Lordship plánuje také projekt Galerie Stromovka, jenž vyroste ve Veletržní ulici vedle Parkhotelu.

Nejen tento projekt, ale například také Copa Centrum Národní nabídne kromě obchodních ploch také kanceláře a případně i byty. Kombinace všech těchto sektorů vznikne také na Václavském náměstí v multifunkčním centru Diamant. Zahájena byla rovněž výstavba obchodního Centra Krakov, které by mělo od příštího roku zásobovat hlavně bohnické sídliště. „Potenciální nájemci obchodních ploch v Praze mají zájem hlavně o zavedená nákupní centra a nevytíženější obchodní třídy v centru, kde jsou prodejny snadno dostupné z úrovně ulice," doplňuje Ondřej Novotný. ■



Doba přeje investicím do realit

Martin Kalivoda

Přestože společnost Koruna Reality nabízí všechny běžné realitní služby, aktuálně firmu Petera Karase živí hlavně poradenský servis pro investory a pomoc při vyplácení exekucí. „Návrat do doby před realitní krizí bychom si přáli všichni, kteří máme s realitami co dočinění. Váš úspěch v tomto oboru ale spíš než zbožná přání ovlivňuje schopnost přizpůsobit se trhu,“ myslí si Peter Karas.

Vaše realitní kancelář nabízí klientům řadu služeb. Která z nich tvoří aktuálně gró vašeho byznysu?

Momentálně se zaměřujeme na spolupráci se soukromými investory, kterým pomáháme se správným výběrem nemovitostí na investice. Naše klientela je hlavně z Prahy, středních Čech a z Moravskoslezského kraje. Dnešní doba takovým investicím nahrává, jelikož ceny nemovitostí klesají.

Finance jednotlivých klientů zpravidla neslučujeme dohromady, i když jsou samozřejmě i výjimky, ale u nich si musíme být jistí, že má takový krok smysl a je pro klienty zajímavý. Většinou se snažíme nemovitosti nakoupit v obnose stanoveném klientem. Máme dopředu vyjasněno, co a kdy nakoupíme, jak s nemovitostí dále naložíme, případně kdy ji prodáme. Z dlouhodobého hlediska je tento přístup funkční a daří se na něm i vydělat. Výdělky nejdou do stovek procent ročně, ale lidé znají přesnou adresu svých peněz.

Týká se to spíš jednotlivých bytů, nebo vaši klienti nakupují i průmyslové objekty?

Momentálně se v Praze a ve středních Čechách nakupují spíš rychloobrátkové nemovitosti, tedy menší

Koruna Reality



patří mezi mladé a dynamické realitní kanceláře se zaměřením na nemovitosti v Praze, středních Čechách a na Ostravsku. Má bohaté zkušenosti s vyplácením nemovitostí v exekuci, nabízí spolupráci při privatizaci bytového fondu či výkup nemovitostí.

www.koruna-reality.cz

bytové jednotky, které se kupují v dražbách, následně se zrekonstruují a rychle se prodají. V Moravskoslezském kraji, mám na mysli hlavně Ostravsko, se daří dlouhodobějším investicím, jakými jsou například nákupy pozemků zahrnutých v územním plánu a určených na výstavbu bytových domů. Vzhledem k charakteru Ostravska, které stále je a bude průmyslovým srdcem Česka, je investice do takových pozemků rozhodně správným rozhodnutím.

Máme dopředu vyjasněno, co a kdy nakoupíme, jak s nemovitostí dále naložíme.

Lidé z vaší branže říkají, že prodeje nejsou pro vlastníky nemovitostí dnes zrovna nejvýhodnější. Myslíte si, že se ceny vrátí tam, kde byly před rokem 2008?

To bychom si samozřejmě všichni přáli. A nemluvíme jen o cenách, ale i o živosti realitního trhu. Všem realitním kancelářím by se to určitě líbilo. Pokud ale lacino nakoupíte, můžete také lacino prodat. Pokud například koupíte v Praze - Řepích byt 2+kk za milion korun, prodáte ho za milion šest set tisíc, tedy za nejnižší tržní cenu, ale stále vyděláte. To je myslím z investorského hlediska stále velmi zajímavé.

Další vaší stěžejní službou je v současnosti pomoc při vyplácení exekucí. Jaká je vaše úloha a úspěšnost vašeho počínání?

Naším úkolem je uspokojit všechny zainteresované strany – dlužníka, věřitele i exekutora. Těmto aktivitám se věnujeme výhradně tehdy, pokud se na nás dlužník sám obrátí. Ví, že řada realitních kancelářů se snaží lidi v exekuci kontaktovat dopisy nebo telemarketingem. My to neděláme, necháváme to čistě na inzerci, protože vnímáme exekuci jako velmi osobní záležitost. Začínáme s takovým člověkem pracovat teprve tehdy, když se na nás sám obrátí. Často nás dlužníci kontaktují pět minut po dvanácté, kdy už mají na svou nemovitost uvalenou nucenou dražbu, a ptají se, zda je ještě možné nějak pomoci. V takových případech už není většinou rady ani pomoci. Rozumnější lidé se snaží svou situaci řešit hned na začátku, tehdy jim stačí jen služby advokáta.

My pracujeme s lidmi, kteří řešení exekuce dlouhou dobu odkládali, ale nakonec se rozhodli ji řešit. Na základě plných mocí se pouštíme do jednání s exekutorem, které přítomnost prostředníka z realitní kanceláře podle mých zkušeností uklidní, protože ví, že své peníze dostanou. Celý objem exekuce za klienta vyplatíme, on se s exekutorem v té chvíli vyrovná a my se pak snažíme danou nemovitost prodat dál s tím, že za utřené peníze zpravidla seženeme klientovi nové bydlení. Už na začátku celého jednání si s klientem stanovíme, za jakou cenu budeme jeho nemovitost nabízet. ■



Marta Slánská: Stojíme na straně kupujícího i prodávajícího

Kateřina Bártová

Pražské realitní centrum MAXIMA REALITY je jedničkou ve svém oboru. Za jeho úspěchem stojí odzbrojující entuziasmus Marty Slánské, která společnost před šestnácti lety založila s cílem vydobýt profesi realitního makléře dobré jméno. Tisíce spokojených klientů MAXIMA REALITY jsou jasným signálem toho, že Marta Slánská vytčené mety dosáhla.

Jaký je váš návod na to vybudovat si pověst seriózního partnera?

Pro dosažení úspěchu je seriózní přístup odrazovým můstkem, důvěryhodnost musí být vždy na prvním místě. Mým cílem bylo vrátit profesi realitních makléřů dobré jméno. Tak dobré, aby nás lidé vnímali stejně jako notáře nebo advokáty. Nemám na mysli pouze obchodní schopnosti a rychlost, ale zejména bezpečnost následných služeb. Samozřejmostí pro všechny makléře v MAXIMA REALITY vždy bylo, aby se finanční prostředky od kupujícího včas a v plné výši dostaly k prodávajícímu a aby právně bylo vše v naprostém pořádku.

S tím souvisí kvalita lidí, které do obchodního týmu vybíráme, a naprostá profesionalita právního oddělení, které vypracovává bezchybné smlouvy a ručí za právní bezpečnost obchodů i samotné společnosti, finanční oddělení zase bdí nad bezpečností peněz. Všichni naši zaměstnanci, stejně tak jako spolupracující makléři, jsou vázáni etickým kódexem, jsou certifikováni a pravidelně každý půl rok přezkušováni a školeni, aby měli aktuální právní povědomí a byli skutečnými odborníky.

Za své podnikatelské úsilí jste byla několikrát oceněna. Znamenají pro vás tituly jako Podnikatelka roku nebo Lady Pro skutečné zadostiučinění?

Určitě. Taková ocenění rozhodně potěší a jsou potvrzením velkého úsilí, které člověk do podnikání vkládá. Na druhou stranu je to pouze reakce na vytvoření něčeho hodnotného a potřebného v naší společnosti a důkaz, že moje práce měla smysl.

Maxima je známá komplexností svých služeb.

Jaký servis svým klientům nabízíte?

Jsmo jakousi burzou realit v Praze a v jejím blízkém okolí. Poskytujeme širokou nabídku nemovitostí, aby si mohl klient z čeho vybírat. Všechny reality musí být prověřené, dobře naceněné, v inzerátech správně popsané, krásně nafocené a makléři musí být kompetentními profesionály, protože se stávají průvodci klientů celým procesem pronájmu a prodeje. Společně s našimi hypotečními poradci například hledají pro kupující nejvýhodnější hypotéku. Právní převodci pak mají největší zásluhu na spokojenosti našich klientů, protože dokážou přesně

MAXIMA REALITY



zaujímá přední místo na realitním trhu v Praze a okolí. Je postavena na myšlence profesionálního, osobního a etického přístupu ke klientovi. Poskytuje realitní služby, právní servis, financování bydlení, výkup nemovitostí, úschovu kupní ceny a investiční a daňové poradenství.

nastavit a vyjednat všechny podmínky smluv tak, aby naplnily očekávání obou stran. Tím se liší práce realitní kanceláře od advokacie. Zatímco advokát zastupuje zájmy pouze jedné strany, my musíme spravedlivě zastupovat zájmy obou našich klientů – kupujícího i prodávajícího. Musíme sladit jejich požadavky a docílit dohody. ■

MAXIMUM REALITNÍCH SLUŽEB

WWW.MAXIMA.CZ

MAXIMÁLNÍ NABÍDKA

Nejširší výběr!
Nejlepší ceny!

MAXIMA
REALITY
PRAŽSKÉ REALITNÍ CENTRUM

Miluju Maximu!
Splnila moje sny o bydlení



Foto: Kateřina Bártová

Obchod s realitami jako fair play

Kateřina Bártová

Václav Milec stojí v čele PRVNÍ VLTAVSKÉ již deset let. Ve svém oboru zažil realitní boom, ekonomickou krizi a daří se mu i nyní, kdy o zájemce o koupi domu či bytu není nouze. Ve svém byznysu ctí dvě zásady – vstřícnost ke klientům a seriózní jednání.

Jaké trendy v nabídce a poptávce realit v metropoli aktuálně sledujete?

Trend do jisté míry určila proběhnuvší krize. Netýká se úplně centra města, ale spíš širší aglomerace. Nyní je největší poptávka po pozemcích. Kdybychom se měli bavit o módních trendech, řadu let to byly půdy, lofy a jiné netradiční formy bydlení. Nyní sleduji, a nemohu říct, že by to byl vyloženě módní trend, zvýšený zájem o bydlení v historickém centru města. Nejsou to zpravidla byty pro trvalé bydlení, jde spíš o takzvané manažerské byty. Jejich majitelé v nich tráví dva tři dny, kdy jsou pracovní vytížení v centru metropole, koncem týdne a víkendy pak tráví v satelitech kolem Prahy.

Zatímco ceny bytů a domů klesly, ceny pozemků stoupají. Čím to je?

Pozemek je v podstatě nejlepší investice, protože údržba téměř nic nestojí. Ani v době té největší krize neztrácely pozemky cenu. Ještě před půl rokem byly ceny stabilní, ale od té doby stále stoupají.

Jak byste zhodnotil vývoj realitního trhu v Praze za uplynulé čtyři roky?

Ekonomická krize výrazně ovlivnila rezidenční trh. Z mého pohledu přinesla i určitá pozitiva. Přežili ti vyloženě silní a trh se obecně do jisté míry zformoval. Před krizí ceny bytů a domů šplhaly neúměrně vysoko. Dnes zájemci o koupi vědí, že kupují levněji než před rokem 2009, a mají i více času si před koupí vše připravit a prostudovat.

Pokud se budeme bavit třeba o Praze 6, kde máme největší zkušenost, cena za metr čtvereční se pohybuje do 50 tisíc. Přes tuto cenu klient dnes nepůjde.

PRVNÍ VLTAVSKÁ

působí na pražském realitním trhu od roku 2002. Specializuje se zejména na prodeje nemovitostí v šesté městské části, nabízí lukrativní pozemky v okolí hlavního města, ale věnuje se také správě nemovitostí a realitnímu poradenství.

www.prvni.vltavska.cz



Dosud neexistoval zákon, který by upravoval činnost realitních kanceláří, teď se k němu schyluje. Vítejte to?

Tento fakt mě dlouhou dobu trápil. Řadu let jsme byli členy Asociace realitních kanceláří, nyní jsme v Realitní komoře České republiky a oba tyto subjekty nám slibovaly, že se činnost realitních kanceláří legislativně upraví. Situace, která tu v našem oboru panovala a stále panuje, je totiž neudržitelná. Práci realitního makléře může v podstatě dělat kdokoliv, kdo si udělá živnost. Jeho vzdělání a praxe nejsou rozhodující. Pak se nelze divit, že naši profesí široká veřejnost vnímá negativně a považuje ji za neseriózní byznys.

Přijetí zákona, který by upravoval podmínky pro obchod s realitami, považuji za zcela zásadní krok, který pověstí realitních kanceláří jedině prospěje.

Fakt, že se většina lidí chce spolupráci s realitní kanceláří vyhnout, souvisí se zmíněnou nedůvěrou ve váš obor. Co je podle vás třeba změnit, aby se důvěra vrátila? Je to jen onen zákon?

Není to otázka jenom legislativy. Zákon je pouze první krok, aby se vůbec začalo o našem oboru přemýšlet jinak. Je to otázka individuálního a profesionálního přístupu ke klientům, férové jednání a proklientský přístup.

U prodeje nemovitostí lidé ale potřebují minimálně právní poradenství, a to je moment, kdy skutečně potřebují pomoc realitní kanceláře.

Musí se nastavit taková pravidla, která by například udávala jednotnou formu zprostředkovatelské smlouvy. Stále dost realitních kanceláří vyvíjí na klienty neskutečný tlak. Ve smlouvách se miniaturním písmem uvádí, že je deklarovaný obchodní vztah pro klienta nevypověditelný, smlouvy se automaticky prodlužují a podobně. Toto jsou ony nešvary, které je třeba vymýtit.

Za těch deset let, co na trhu působíme, máme pouze spokojené klienty. Je to tím, že máme nastavena jistá pravidla. Smlouvy máme nastaveny krátkodobě, na dva na tři měsíce. Pokud obchod neumíme zrealizovat do té doby, je něco špatně. Buď komunikujeme o ceně, anebo po dohodě s klientem pokračujeme dál. Za dobu mého působení v naší společnosti jsem v podstatě nezaznamenal žádné výtky či negativní připomínky k naší práci, což je podle mne úžasná bilance, se kterou se pravděpodobně ostatní, zejména větší realitní společnosti, pochlubit nemohou. ■



Rezidenční čtvrtě – od údržby objektu až po 24hodinové zajištění bezpečnosti

Rezidenční čtvrtě vyžadují v rámci správy a údržby na rozdíl od administrativních budov osobitější přístup, a to zejména s ohledem na nepřetržitou přítomnost nájemníků. Je také důležité si uvědomit, že právě v těchto komplexech žijí i rodiny s dětmi a senioři – tedy několik generací. To s sebou přináší daleko vyšší nároky na komunikaci, plánování údržby a oprav a také na ostrahu objektu v případě, že nemá svou vlastní recepci. Zajištění pohodlí, pořádku, klidu a bezpečnosti po celých 24 hodin je v případě rezidenčních čtvrtí velice náročné a jen málo firem nabízejících v rámci facility managementu i integrované bezpečnostní služby to může s jistotou zvládnout.

Rezidenti musí vědět, kdo se o ně stará

Důležitou součástí péče o rezidenční čtvrtě je komunikace. „Obyvatelé musí znát naše zaměstnance, kteří se pohybují po objektu a starají se o jejich pohodlí, a také by měli vědět, na koho se v případě problémů mohou obrátit. Díky minimální fluktuaci zaměstnanců vytváříme všem obyvatelům rezidenční čtvrti rodinné prostředí. Výhodou je samozřejmě nepřetržitá recepční služba, se kterou přijdou do kontaktu nejčastěji,“ říká **Kateřina Sochorová**, obchodní ředitelka společnosti Mark2 Corporation.

Recepční dohlíží na vstup osob do objektu, ale poskytuje také služby, jako je ohlašování návštěv, vyřízení korespondence, zajištění taxi a mnohé další. Zabezpečuje také dohled nad prostory prostřednictvím kamerového systému. V případě, že není v objektu recepce nebo je požadavek pouze na denní

provoz, je možné kamerový systém připojit do dohledového centra M2.C prakticky z jakéhokoliv místa v České republice.

Rezidenční čtvrtě – moderní architektura a zeleň

Nejen ohleduplný přístup k obyvatelům zejména při opravách, ale také čistota v interiéru a údržba venkovních prostor je nezanedbatelnou součástí Facility Managementu M2.C. „Provádíme komplexní celoroční údržbu travnatých ploch, stromů, keřů i květinových záhonů včetně zeleně v interiérech. Naši kvalifikovaní pracovníci obsluhují a kontrolují veškerá technická zařízení, provádějí opravy a údržbu budov, ale i speciálních prostor jako dětská hřiště, sportoviště nebo garáže. V zimním období se staráme o úklid sněhu a ledu z cest a chodníků náležících k objektu,“ vysvětluje Kateřina Sochorová

Naším přístupem vytváříme všem obyvatelům rezidenčních čtvrtí rodinné prostředí

Veškerá činnost vyžaduje přesný plán

Důležitou součástí všech prací v interiéru nebo v exteriéru je informovanost obyvatel rezidenčních čtvrtí, aby se mohli připravit například na vyšší hluk při sekání trávy či při opravách a údržbě v domě nebo v jednotlivých bytech. I proto musí správce objektu veškerou tuto činnost předem plánovat. V rámci správy objektu zajišťuje M2.C veškeré zákonné revize a měření a jejich aktuálnost a platnost hlídá. Služby využívají i rezidenti – malování, tapetování, čištění odpadů, drobné stavební úpravy, pokládky koberců či parket a mnohé další. Důležitou součástí komplexní správy rezidenčních čtvrtí jsou ekonomické a administrativní služby, tedy evidence majitelů či nájemců jednotek, kontrola plateb za společné služby, správa pohledávek, vedení účetnictví a další.

„Ve společnosti Mark2 Corporation Czech a.s. je vždy na prvním místě spokojený klient, v tomto případě rezident a také jeho bezpečnost,“ říká Kateřina Sochorová a dodává: „Aby však byl život v rezidenčních čtvrtích opravdu harmonický, je zapotřebí dodržovat pravidla, která platí pro všechny. Jedná se nejen o dodržování nočního klidu, ale také o parkování na vyhrazených místech v garážích nebo před objektem, nepouštění cizích osob do budovy, respektování čistoty a pořádku v objektu i před ním. I na to dohlíží profesionálně z naší společnosti.“ ■



Kateřina Sochorová,
obchodní ředitelka
Mark2 Corporation

„Dal jsem se na podnikání, kde nedržím zásoby a aktivně ovlivňuji výši svého výdělků!“



Pavel HASSMAN
jednatel

RE/MAX 4 you
RE/MAX COMMERCIAL GROUP

Vážení podnikatelé,

Vy, kteří provozujete podniky, kde držíte zásoby a jste do jisté míry závislí na sezónních výkyvech a poptávce z okolí, vám by neměly uniknout tyto řádky.

Začal jsem podnikat v roce 1994 v malém, cca 30 tisícovém městě. Zařídil jsem si papírnictví. Velmi jsem dbal, aby bylo strategicky umístěno. Přece jen, obchodoval jsem se zbožím, které není základní lidskou potřebou. Nicméně se mi docela dařilo. Měl jsem šikovné zaměstnance, papírnictví se dobře zavedlo a obchod fungoval.

Po čase jsem ovšem začal pozorovat, jak se na stále stejný obrát více nadřu. Musel jsem stále obměňovat sortiment, dle toho, co bylo právě moderní. I doba se měnila. Časy, kdy jsem ve velkém prodával tiskopisy faktur, nebo knihy jízd, nebo pastelky s obrázky Šmoulů byly nenávratně pryč.

Jednou jsem si sedl a zamyslel jsem se, jak pokračovat dál, protože podnikám v oboru, který je velmi zranitelný. Můj business ovlivňuje mnoho faktorů.

Tak například:

1. Technologický vývoj - nikdo nebude kupovat papír, když bude vše v počítačích
2. Okolní poptávka
3. Konkurence v podobě řetězců
4. Velké náklady - skladové zásoby
5. Růst mezd
6. Výkyvy ekonomiky, atd.

Řekl jsem si, co je mým cílem. Mým cílem je vybudovat podnik, který mi (budu-li šikovný a vytrvalý) přinese dostatečné množství peněz, abych mohl dobře vyžít, případně investovat a až se rozhodnu přestat aktivně pracovat, aby se tento podnik stal zdrojem mého pasivního příjmu.

Hledal jsem tedy způsob podnikání, který bude mít následující znaky:

1. Relativně nízká vstupní investice
2. Obchod, kde budu uspokojovat základní lidskou potřebu
3. Příležitost, kde nejsou objektivní limity výše zisku
4. Podnikání, kde mohu rychle a okamžitě reagovat na změny na trhu
5. Nízké měsíční náklady, ideálně bez zaměstnanců
6. Podnikání, které je imunní vůči technologickému vývoji

Hledal jsem dlouho a bez úspěchu. Pak jsem se potkal na pivu s dlouholetým kamarádem, který právě začal podnikat. Nadšeně vyprávěl o businessu, do kterého se pustil. Chvilku jsem byl skeptický a říkal jsem si, „proboha, do toho bych nikdy nešel“. Ale čím více jsem o tom přemýšlel, tím více se mi to zamlouvalo. Tento typ podnikání totiž splňoval všechny mé výše uvedené podmínky.

Byla to vlastní realitní kancelář. Žádní zaměstnanci, relativně nízká vstupní investice, nízké měsíční náklady a hlavně, prodávám služby, které zajišťují základní lidskou potřebu, tedy potřebu bydlet.

Ale co konkurence? Bez problémů. Zvolil jsem totiž franšizingovou síť **RE/MAX**. Takže ač lokální podnikatel, jsem vlastně největší v oboru jak v České republice, tak v Evropě. A ještě k tomu dostávám podporu a know-how. Už mě nepřekvapí technologický pokrok, o to se starají jiní a za to je také platím. Pokud stojíte před podobným rozhodnutím i Vy, doporučuji Vám se zamyslet nad níže uvedenou jednoduchou tabulkou.

Má to jeden háček. Pokud se rozhodnete pro franšizingový koncept, velmi dobře uvažujte, který zvolíte. Můj směr uvažování byl jasný, spojím se s největším a nejsilnějším konceptem v republice, protože se tak automaticky stanu také největším a nejsilnějším. Dává to smysl? Mně ano.

Pavel HASSMAN, jednatel

RE/MAX 4 you, Nám 1. máje 6/9, 43001 Chomutov
RE/MAX 4 you II, Pražská 464, 44001 Louny
RE/MAX COMMERCIAL GROUP, City Empira,
Na strži 1702/65, 140 00 Praha 4

TABULKA	PAPÍRNICTVÍ	REALITNÍ KANCELÁŘ RE/MAX
Vybavení provozovny	300 000	300 000
Skladové zásoby	1000 000	0
Zaměstnanci	3 - 1	1
Trh a značka	omezený lokální	neomezený globální
Zisk	30-70 tis	neomezený
Akceschopnost reakce na změnu trhu	minimální	vyšší
Perspektiva udržitelného růstu	omezená klesající	neomezená rostoucí
Perspektiva pasivního příjmu	velmi nízká	vyšší
Podpora sítě	žádná	vyšší
Technologická řešení know how	nízká dostupnost drahé	k dispozici levné



Chcete-li se dozvědět víc,
napište na email: podnikani@re-max.cz
Rádi si s Vámi domluvíme schůzku
a dozvíte se ještě mnoho podstatného.
Ať se Vám v podnikání daří!

www.severoceskenemovitosti.cz



RE/MAX
Czech Republic

www.remax-czech.cz/fransizing



Svět kongresové techniky

Dodáváme celkové řešení Vašich akcí.
Zajišťujeme pronájem, montáž a obsluhu veškeré techniky pro:

- kongresy
- tiskové konference
- sportovní přenosy
- konference
- prezentace
- koncerty a výstavy



ProMoPro s.r.o.
Tel.: +420 283 891 660-1
Fax: +420 283 892 757
provoz@promopro.cz
www.promopro.cz

Top učni se zúčastnili Top Kempů

Nejšikovnější učni z pražských odborných učilišť v uplynulých týdnech absolvovali řadu Top Kempů a seminářů, kde se od nejzkušenějších mistrů učili technikám a technologiím, se kterými se doposud neměli možnost setkat.

Projekt Řemeslo žije! II pro vybrané učně připravil seminář Molekulární kuchyně, kde se připravoval například kaviár z curaçaa nebo tomatové špagety. V zámečnictví Fábera si chlapi mohli vyzkoušet řezání klíčů na speciálních strojích.

HKP

Učňům se věnoval osobně i mistr truhlář Národního divadla v Praze Zdeněk Brenauer, který jim prozradil něco ze svého umění. Pražští učni mnoho zajímavého nejen viděli, ale hodně se i přiučili, jak se můžete přesvědčit v následující fotoreportáži.



V restauraci Aureole Fusion Restaurant & Lounge, která se pyšní nejen skvělým jídlem, ale i nádherným výhledem na Prahu, se kuchaři a číšníci poučili o přípravě vysoké gastronomie a obsluhy. Výsledky jejich práce mluví za vše.

Sám mistr truhlář Národního divadla v Praze Zdeněk Brenauer, který s projektem Řemeslo žije! II spolupracuje už delší dobu (viz hkp 1/2012), zasvěcoval své příští kolegy do tajů řemesla. Společně vyráběli toaletku s poličkou a zrcadlem, přičemž využívali nové technologie spojování dřeva.



Moderní automobily fungují díky počítačům. Pokud fungovat přestanou, jsou potřeba automechanici, kteří počítačům a elektronice rozumí. V Toyota Centru Černý Most si učni mohli vyzkoušet práci s nejmodernějšími diagnostickými přístroji a počítačovou technikou, které slouží k opravám automobilů.



Tomatové špagety a kaviár z curaça a nebylo to jediné, co Petr Koukolíček z Molekulárního cateringu předvedl studentům SOU gastronomie U Krbu v rámci semináře Molekulární kuchyně.

Zámečnictví Fábera připravilo pro vybrané učně Top Kemp, na kterém měli možnost řezat klíče na unikátních strojích nebo sestavit zámek, který se neotevívá klíčem, ale čipem.



Studenti SOU potravinářského v Písnici se seznámili s přípravou vepřového masa tradičně i netradičně. Zejména mohli zhlédnout ukázkou bourání prasete, kterou jim předvedl mistr František Tůma.

Další třídní kuchařský Top Kemp se konal v Ristorante&Pizzeria Prosecco. Bylo do něj vybráno šest nejlepších žáků oboru Kuchař ze čtyř pražských škol. Učni se naučili vytvořit menu o šesti chodech. Připravili salát z marinovaného českého chřestu s čerstvým kozím sýrem, olivami, citronovým vinaigrette a tomatovou sušenkou, grilovanou mušlí svatého Jakuba v krémové polévce z mladého pórku a nových brambor, smažený cuketový květ plněný ragú z telecího brzlíku s restovanou cuketou a ricottovými nočky, pošírovanou telecí svíčkovou Sous Vide ve víně Barolo s jarními liškami na pyré z hnědého másla s hráškovými výhonky, jahodový sorbet s domácím lipovým sirupem a křupavý rebarborový koláček s vanilkovým krémem, třešňovým salátem a rebarborovou zmrzlinou.



ŘEMESLO ŽIJE!

PRAHA & EU

INVESTUJEME DO VAŠÍ BUDOUCNOSTI

EVROPSKÝ SOCIÁLNÍ FOND



Gender – aktuální téma. A jaká je praxe?

HKP

Rovné příležitosti mužů a žen je věčné téma – evergreen médií i politiků před volbami. O tom, že ženy a muži by měli mít stejné podmínky, se napsalo a namluvilo spoustu. Jaká je však realita? Mění se snad u nás kvůli genderu zákony? Jsou ženy, které se po mateřské vracejí na pracovní trh, opečovávány více? A co muži a ženy v předdůchodovém věku – mají na trhu práce stejné šance? Žádná instituce glejt na to, že jste sociálně znevýhodněný(á), nevydává. Postarat se většinou musí každý sám...

„Pražská hospodářská komora genderové problémy citlivě vnímá, a proto jsme se rozhodli nestát bokem a zbytečně nemudrovat, co a jak by se mělo udělat. Prostě jsme přišli s vlastním projektem, jenž bude pomáhat konkrétním lidem, kteří se v pozici genderově znevýhodněných ocitli, konkrétními činy,“ říká Jiří Svoboda, manažer projektu „Podpora rovných příležitostí žen a mužů při jejich umístění na pracovní trh na základě jejich podpory a průzkumu u zaměstnavatelů“.

Pointa projektu je jednoduchá: 120 osobám ohroženým na trhu práce poskytne HKP zdarma sérii patnácti jednodenních a dvoudenních vzdělávacích kurzů. Zvýšením kvalifikace tito lidé zvýší i svou hodnotu na trhu práce. Kurzy jsou rozděleny do oblastí Finance a právo, Soft skills a Informační technologie. „Povinností účastníků projektu je absolvovat minimálně 87 % těchto vzdělávacích seminářů,“ doplňuje Jiří Svoboda.

Průprava na novou profesi

Jedině tak může komora budoucím zaměstnavatelům zaručit, že jim nabídne zaměstnance proškoleného a vzdělaného. To je totiž další záměr projektu – minimálně 20 lidem zapojeným do projektu se-

Připravovaná témata:

- právní povinnosti podnikatele, smlouvy a jejich náležitosti, založení společnosti, zlepšení fungování společnosti atd.
- asertivní jednání, psaní životopisu, prezentační schopnosti, stres management, IT dovednosti atd.

hnat zaměstnání anebo je připravit pro vstup na trh v rolích živnostníků či živnostnic.

Vzhledem k tomu je pro frekventanty připraveno dalších pět cíleně zaměřených kurzů, a to buď na začátek podnikání, tedy samostatné výdělečné činnosti, nebo na zlepšení využitelnosti na trhu práce. V těchto dnech Hospodářská komora hl. m. Prahy provádí u dvaceti členských firem genderový prů-

Pro koho je projekt určen?

- osoby pečující o závislého člena rodiny
- ženy ohrožené na trhu práce
- muži po rodičovské dovolené nebo pečující o závislého člena rodiny
- ženy v předdůchodovém věku
- ženy začínající s podnikáním nebo OSVČ
- frekventanti musí mít bydliště mimo Prahu

zkum. Na jeho základě pak vypracuje jakýsi etický kodex – doporučení. V něm firmám navrhne, jaké změny je potřeba provést, aby ženy i muži měli stejné postavení, výhody, aby zaměstnavatel mezi svými zaměstnanci nedělal rozdíly podle pohlaví.

Pro práci na burzu

„Výsledkem auditu má být etický kodex, který nejen upozorní stávající členské firmy na „prohřešky“, jichž se v souvislosti s uplatňováním zásad rovných příležitostí dopouštějí, ale zároveň se stane i dokumentem, který bude závazný pro zájemce o členství v pražské hospodářské komoře,“ říká Jiří Svoboda.

Absolventi by po úspěšném ukončení kurzů a seminářů měli najít pracovní místa právě v těch firmách, které se zúčastní genderového auditu. „Pro tyto zaměstnance bude poskytnuta refundace mzdy na první tři měsíce jejich pracovního poměru,“ dodává Svoboda.

Komora bude navíc pořádat tzv. burzy práce, kde budou mít zaměstnavatelé možnost se seznámit s účastníky projektu a oslovovat je se svou nabídkou pracovních pozic, a naopak budoucí zaměstnanci budou mít možnost se seznámit se společnostmi nabízejícími nová pracovní místa. ■

@ Kde se můžete přihlásit?

Kontaktní osoba: Jiří Svoboda
E-mail: svoboda@hkp.cz
Tel.: (+420) 224 818 197
Hospodářská komora hl. m. Prahy
náměstí Franze Kafky 7, Praha 1



evropský
sociální
fond v ČR



EVROPSKÁ UNIE



OPERAČNÍ PROGRAM
LIDSKÉ ZDROJE
A ZAMĚSTNANOST

PODPORUJEME
VAŠI BUDOUCNOST
www.esfcr.cz



Žena = rodina Chlap = kariéra

HKP

Genderové stereotypy se začínají měnit, ale jen pozvolna. Ženy mají pečovat o děti a vařit, muži musí finančně zajistit rodinu. I dnes takové rozdělení světa mužů a žen považuje za přirozené podstatná část české populace. Vyplývá to ze zjištění Centra pro výzkum veřejného mínění, které se na sklonku roku 2011 zabývalo rolí mužů a žen.

Respondenti viděli jako hlavní starost žen péči o děti a o domácnost. Například u vaření plných 73% tázaných zvolilo ve své odpovědi možnost: Tímto se má zabývat „spíše žena“ nebo „rozhodně žena“. Podobná čísla se objevovala i u uklízení – 54% a u nákupu potravin – 43%. Hlavní činnosti mužů pak podle dotázaných bylo finanční zajištění domácnosti (64% lidí volilo „spíše muž“ nebo „rozhodně muž“) a s tím spojený kariérní růst (60% respondentů). Jako genderově nejvyrovnanější činnosti jsou pak chápány „vzdělání“, „pěstování koníčků“ a „pěstování společenských kontaktů“, které dosáhly 83%, 92% a 81% hlasů v kategorii „oba stejně“.

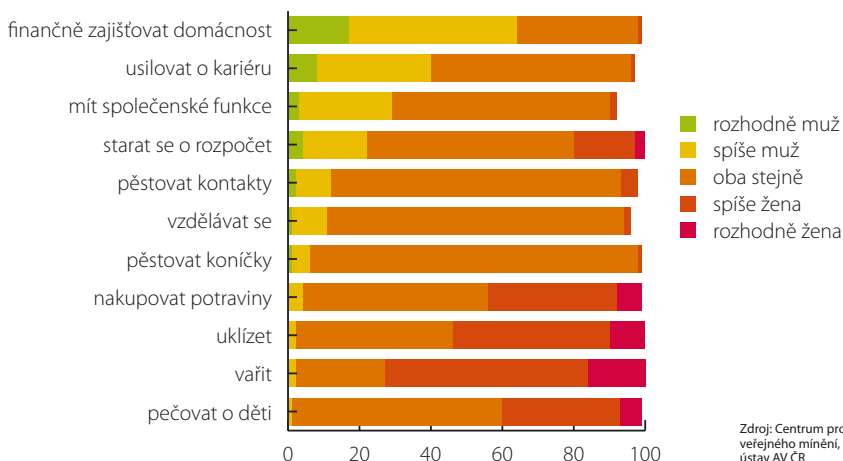
Různé, či stejné příjmy?

Od začátku roku 2012 až do 2. března pracovaly evropské ženy zadarmo. Vyplývá to ze statistik Evropské komise, podle nichž ženy v EU vydělávají o 16,4% méně než muži.

Evropská komise již druhým rokem vyhláší Evropský den rovného odměňování, který má upozornit na počet dní, které musí ženy odpracovat navíc, aby dosáhly stejného příjmu jako muži. Letos tento den připadl právě na 2. březen.

Nejnižší rozdíl ve výši příjmů mezi muži a ženami byl zaznamenán v Polsku (2%) a nejvyšší v Estonsku

Názory na rozdělení činností v rodině



Zdroj: Centrum pro výzkum veřejného mínění, Sociologický ústav AV ČR

Co je to gender?



Toto slovo se používá k označení kulturně vytvořených rozdílů mezi muži a ženami. Gender je sociální konstrukt. Kultura a společnost působí rozdílně na muže a ženy, což vede k sociálně konstruovaným rozdílům v jejich chování, očekávání či postojích. Předpoklady vztahující se ke genderu lidé obecně přijímají za platné či správné a zakládají na nich svůj rozdílný, často vyložené protikladný přístup k osobám mužského a ženského pohlaví.

Zdroj: Wikipedie

(27%). Česká republika je v žebříčku třetí od konce (25%), před námi jsou Němci a za námi Rakušané.

Česko = Botswana

Organizace Social Watch u příležitosti nedávného Mezinárodního dne žen vypočítala tzv. index genderové spravedlnosti. Ten porovnává relativní postavení žen v oblastech vzdělání, socioekonomických podmínek i podílu na moci ve 154 zemích světa. Aktuální index genderové spravedlnosti (IGS) pro Českou republiku dosahuje hodnoty 73 bodů, což je evropský průměr. Stejnou hodnotu IGS dosáhlo Slovensko, Maďarsko, mimo Evropu Botswana, Kyrgyzstán a Paraguay. Zatímco Rakousko má IGS jen o bod vyšší, z našich sousedů nás již Polsko (76) a Německo (80) v prosazování genderové spravedlnosti předbíhají zásadněji. Nejvyšší hodnotu IGS dosahují severské země – Norsko (89), Finsko (88), Island, Švédsko (oba 87) a Dánsko (84). Z evropských zemí je Česká republika daleko i například za Španělskem (81) či pobaltskými státy, Francií a Portugalskem (všechny 77). Českou republiku ovšem předstihlo také Mongolsko (81) nebo Jihoafrická republika (79).

Hlídací pes spravedlnosti

Organizace Social Watch je mezinárodní lidskoprávní síť, která vznikla v roce 1995 s cílem sledovat dodržování závazků přijatých na konferenci OSN o sociálním rozvoji a na konferenci o ženách. Na těchto setkáních bylo poprvé jako celosvětový cíl definováno odstranění chudoby a dosažení rovnosti mezi muži a ženami.

Social Watch vydává každoroční výroční zprávy o vývoji a nedostatcích v boji proti chudobě a za rovnost mužů a žen. Z údajů jednoznačně vyplývá, že většinu lidí žijících v nucných podmínkách tvoří ženy. ■



Zájemce o půdu na splátky

musí mít rating HKP

Každý, kdo chce od Pozemkového fondu ČR koupit půdu na splátky, se musí nechat ohodnotit, nechat si udělat rating. Toto nařízení nově platí i pro fyzické osoby. Platí zároveň jednoduchá rovnice: čím lepší rating, tím nižší úrok.

Pozemkový fond ČR uznal Rating MSP, který nabízí Hospodářská komora hl. m. Prahy, jako vhodný nástroj pro objektivní posouzení ekonomického zdraví firem a osob. Proto bude při určování výše úroků splátek přihlížet právě k dosaženému výsledku ve stupnici Ratingu MSP. V praxi nové nařízení znamená, že každý, kdo si bude chtít od Pozemkového fondu ČR koupit půdu na splátky, měl by na jednání s úředníky fondu přinést osvědčení o ratingu. Netyká se to osob a firem, které za nabytou půdu zaplatí v hotovosti.

úrokem bude fyzická či právnická osoba zakoupenou půdu či les splácet. Hospodářská komora hl. m. Prahy ve spolupráci se společností CCB – Credit Czech Bureau poskytuje od roku 2003 Rating MSP jak právnickým osobám, tak osobám samostatně výdělečně činným. Nově kvůli nařízení Pozemkového fondu zařadila do portfolia služeb i fyzické osoby nepodnikající. „Zájem o Rating MSP je tradičně vysoký, ale nyní se ještě zvýšil,“ podotkl v souvislosti s novou službou HKP manažer projektu Rating MSP Jiří Svoboda.

Zájem o rating roste

Pozemkový fond na základě ratingového hodnocení (příčemž nejlepším hodnocením v Ratingu MSP je stupeň A a nejhorším C-) stanoví, s jak vysokým

Ohodnoceny tisíce firem

Pozemkový fond přitom půdu na splátky prodává teprve pár týdnů. Praxe splátek byla pozastavena v roce 2011, protože umožňovala přidělovat země-

dělcům půjčky bezúročně. To ale EU považovala za zakázanou veřejnou podporu. Nyní vstoupila v platnost novela zákona, podle které umožní Pozemkový fond použít při nabytí státní půdy splátkový režim.

Rating MSP od jeho vzniku využily tisíce firem z celé ČR. Požádat o něj musí i firmy, které se ucházejí o peníze z EU a MPO ČR z Operačního programu podnikání a inovace (OPPI). Jen za rok 2011 si Rating MSP nechalo udělat více než 5 tisíc firem.

Pro získání Ratingu MSP se stačí přihlásit na webové stránky www.ratingmisp.cz, kde jsou potřebné informace a formuláře ke stažení. ■



PRE Rating šetří peníze i čas

HKP

PRE Rating, služba HKP, ušetřila podnikatelům možná až statisíce korun.

Nabídky nechat si zdarma otestovat ekonomické zdraví firmy využilo od dubna do června 420 firem.

Bly to podniky, jejichž manažeri uvažovali o finanční podpoře z Operačního programu podnikání a inovace (OPPI), který administruje Ministerstvo průmyslu a obchodu (MPO). MPO má totiž stanovenou podmínku, že firma musí v Ratingu MSP získat hodnocení alespoň C+.

Pro podnikatele je výhodnější si ratingem ověřit, zda se vůbec mají pouštět do psaní projektu. Díky

PRE Ratingu si firmy rovněž vyzkoušely, zda jsou schopny připravit podklady pro ministerstvo bez chyb. O tom, že mnohé firmy nemají v tomto ohledu dostatek zkušeností, svědčí fakt, že 20 podniků neuspělo v hodnocení PRE Rating jen proto, že zadalo do systému špatná či neúplná data.

Dalších 27 firem (6,5 %) by ratingovým hodnocením neprošlo s dostatečně vysokou známkou kvůli špatnému ekonomickému zdraví. Necelým 89% firem

bylo ekonomické zdraví posouzeno jako dostatečné, a mohly proto v přípravě projektu pokračovat. ■

STUPEŇ	POČET	%
A	33	7,86
B+	29	6,90
B	106	25,24
B-	135	32,14
C+	70	16,67
C	17	4,05
C-	10	2,38
X	20	4,76
CELKEM	420	100,00

Do představenstva HKP byl kooptován Jiří Stádník

HKP



HOSPODÁŘSKÁ KOMORA HL. M. PRAHY



Do funkce člena Představenstva HKP byl na 53. zasedání Představenstva HKP kooptován Ing. Jiří Stádník, ředitel a předseda představenstva SKD TRADE, a.s., a člen Grémia Svazu průmyslu a obchodu ČR.

Společnost SKD TRADE, a.s., se zabývá výrobou drážních hnacích vozidel a vozidel na tramvajové, trolejbusové a lanové dráhy.

Představenstvo HKP se na svém červnovém zasedání rovněž seznámilo s novou vizí práce sekce Malého a středního podnikání, kterou představil její předseda, člen představenstva společnosti CCB – Czech Credit Bureau Pavel Finger. Podle jeho názoru by sekce MSP měla pražským podnikatelům pomáhat zejména v těchto oblastech:

Legislativa – podpora provádění tzv. dopadových studií (Regulatory Impact Study) pro navrhované zákony s vlivem na ekonomiku MSP

Marketing – zabezpečení přístupu (web) k informacím o podnikání v Praze, včetně kontaktních údajů na firmy MSP až do detailu jednotlivých provozoven v mapách Google

Financování MSP – zprostředkování profesionální komunikace banka–firma v kontextu požadavků na finanční sektor v oblasti řízení úvěrového rizika (Basel III), součástí této aktivity je také zavedený produkt HKP Rating MSP

Podnikatelské prostředí – podpora zvýšení transparentnosti prostředí vytvořením značky Dobrá

firma pro ekonomicky stabilní podniky (s využitím produktu Rating MSP)

Obchodní riziko – nabídka informací snižujících riziko v obchodních vztazích (informace o odběratelích a dodavatelích) dostupná na místech HKP (HK)

Export – podpora spolupráce v oblasti exportních aktivit s HK ČR, EGAP a ČEB a přístup k informacím mezinárodních obchodních komor (ICC)

Spolupráce s dalšími organizacemi v ČR i v zahraničí ■

Minimalizujte podnikatelská rizika! CCB

Hospodářské informace o obchodních partnerech jsou důležité pro každého podnikatele či manažera. Udělat zodpovědné rozhodnutí o novém obchodním partnerovi vyžaduje získání celé řady informací o ekonomickém zdraví nebo o majetkových vazbách dané firmy a osob.

Hospodářská komora hlavního města Prahy ve spolupráci s odborným garantem CCB – Czech Credit Bureau připravila pro své členy anketu na téma práce s obchodními informacemi. Anketu naleznete v září na webových stránkách www.creditbureau.cz a www.hkp.cz.

Na základě výsledků připravíme odborný cyklus o tom, jak pracovat s tímto typem obchodních informací, kde je hledat a jak s jejich pomocí minimalizovat eventuální negativní důsledky vašich každodenních podnikatelských rozhodnutí. ■



Sekce nejsou sekty!

Nežidka se setkávám s názorem, že členové pražské Hospodářské komory pěstují jistý druh sektářství. Je to vždy v narážce na existenci odborných sekcí, které jsou nedílnou součástí života a činnosti naší komory takřka od jejího vzniku. V těch nejbarvitějších příbězích jsou sekce vyliceny jako jistá tajemná místa, na kterých se schází pouze vybraní jedinci, pokoutně si zde domlouvají obchody a kují pikle, kterak co nejrychleji zatočit s konkurencí. Nic není vzdálenějšího od pravdy!

Odborné sekce pražské komory jsou opravdu místem, kde se mohou členové scházet a třeba si i domlouvat obchody. V žádném případě to není místo tajné, ba právě naopak. Sekce jsou otevřeny pro všechny členy komory stejně. Právě na jejich půdě mají podnikatelé možnost ovlivňovat to, jak se jim bude podnikat nadále, vyměňovat si informace a zkušenosti z daného oboru. Co je však hlavní – otevřeně zde říkají své názory a sdělují své požadavky, které vůči komoře, po-

tažmo ministerstvům a zákonodárným sborům mají. Jedním z důležitých úkolů je zapojit členy odborných sekcí do komisí při Magistrátu hl. m. Prahy při vytváření plánů, pro různá rozhodnutí a účelové věci. Jsem přesvědčen o kvalitě odborníků daných sekcí, kteří můžou být svými názory velice potřební pro důležitá rozhodnutí a rady našim politikům.

„Vstupné“ je pro každého jednotné – členský příspěvek v hospodářské komoře. Právo pracovat v sekci má pak každý, kdo chce něco změnit.

Jako člen Představenstva HKP, odpovědný za sekce, musím říct jedině – sekce jsou takové, jací jsou jejich členové. Chci v této souvislosti vyzdvihnout práci sekce stavebnictví a sekce kolektorů, které pro své členy pořádají řadu akcí a pravidelně se scházejí, aby problémy svých členů řešily.

Věřím, že i sekce vzdělávání po jistém útlumu obnoví svou činnost tak, aby pro své členy byla místem, kde budou podnikatelé nacházet společnou řeč.

Slovo z představenstva



Josef Šindelář,
člen
Představenstva
HKP

Opomenout nesmím ani sekci EU, která je tím pravým místem, které může pražským podnikatelům dopomoci k snazšímu získání peněz z programů Evropské unie v programovacím období 2014–2020. Novinky pro své členy chystá i sekce Malého a středního podnikání.

Pro ty, kteří nevěří, že sekce jim mohou být v jejich podnikání nápomocny, mám jedinou radu: Nejlepší je přesvědčit se na vlastní kůži, přiložit ruku k dílu a „vytěžit“ tak pro svůj byznys co nejvíce. ■



Nebudte stejní, jděte vstříc změnám!

Libor Witassek,
Managing Partner
DC VISION

Naléhavost je známým manažerským pojmem, v praxi však neuvěřitelně podceňovaným. V každém kurzu time managementu se manažeři učí využívat pojmů naléhavosti a důležitosti, přesto kolem sebe vidíme tak málo úspěšných lídrů, kteří umí naléhavost vycítit a využít. Co je tedy naléhavost v praxi?

Naléhavost je především osobní postoj manažera. Kombinace myšlenek, pocitů a chování, které vedou k tomu, že každé ráno vstávám s vidinou nové příležitosti, že musím udělat něco velmi důležitého, že je to nutné udělat právě dnes, nikoliv zítra, že šance udělat skvělý byznys již zítra nebude existovat.

Zapomeňte na prezentace, konejte!

Svět se v posledním desetiletí dynamicky mění. Přesto je v řadě podniků rozhodování a provádění změn neuvěřitelně pomalé. V dopise zaměstnancům firmy Nokia to velmi trefně vyjádřil CEO **Stephen Elop**: „V Číně trvá uvést nový telefon na trh stejně dlouho, jako v Nokii vytvořit prezentaci v PowerPointu.“

Myslím, že nebudu sám, kdo má pocit, že je v manažerském světě poněkud „přeslajdováno“ a že je již třeba více konat než ladit prezentace. Tisíce prezentací kolují od jednoho oddělení k druhému, rozhodování trvá měsíce i roky. S rostoucí dobou rozhodování roste frustrace, klesá energie týmu přicházet s novými myšlenkami a nakonec ty tisíce nerozhodnutých slajdů vedou k vyhoření celého týmu.

Nedostatek naléhavosti

Všude kolem vidíme nedostatek pocitu naléhavosti, nebo dokonce falešný pocit naléhavosti. Řada manažerů a společností pasivně reaguje na změny poptávky. Desítky firem v České republice vyčkávají, zda přijde recese, nebo zda se trh opět zvedne. To je případ, kdy manažer nebo firma pocit naléhavosti vůbec necítí, jen pasivně čeká a ani neví na co. Je

**Lídři na rozdíl
od byrokratů odstraňují
překážky a umožňují
zaměstnancům být
vlastníky procesů
změn.**

až s podivem, kolik takových firem u nás existuje. Manažeři pobíhají od meetingu k meetingu, od prezentace k prezentaci, všichni jsou neuvěřitelně zaneprázdnění a vystresovaní a stále se nic neděje, to je jen falešný pocit naléhavosti.

Nedávno jsem zavolaal svému kolegovi z pražské kanceláře nadnárodního gigantu a zeptal se, zda zajdeme na pivo. Kolega otevřel diář a začal do telefonu předčítat: „Příští týden nemůžu, máme prezentaci boardu, pak tvoříme budget, pak máme audit, za tři měsíce bychom mohli zajít!“ Uf, měl jsem pocit, že tvoříme projekt. Myslím, že doba, kdy jste vypadal dobře, protože jste totálně zaneprázdněn, je dávno pryč. Trpělivě jsem vyčkal, a když jsme konečně zahájili projekt „jedno večerní pivko“, zeptal jsem se, co se u nich ve firmě za ty tři měsíce změnilo. Kolega si nedokázal vybavit žádnou změnu, vše běží jako dřív, to víš, jsme velká firma, jen obchodní výsledky jsou o něco horší, ale to je tou recesí, padá trh a nedaří se ani konkurenci. Připomnělo mi to mého syna, když přišel se čtyřkou z češtiny a sdělil mi, že nebyl nejhorší, byly i pětky.

Být produktivnější

Skutečný pocit naléhavosti vede k reálnému pohybu, ke skutečné změně. Pocit naléhavosti tak dramaticky zvyšuje produktivitu. Chtít uspět je základní podmínkou správného pocitu naléhavosti. Druhým krokem je přesvědčit tým a pocit naléhavosti udržet. K vytvoření správného pocitu naléhavosti vždy dělám tyto 4 věci:

Aktivuj svůj tým!

Aktivizace týmu a vytvoření atmosféry naléhavosti je začátek procesu změn. Vždy jsem se řídil zásadou jízdy na motorce. Má motorka váží 200 kilo, jsou ale i větší a těžší stroje, stejně jako malé a mnohem větší firmy. Těžká motorka se lépe řídí, když je v pohybu. Když stojí nebo jede pomalu, je těžká a špatně

se řídí. Musíme se tedy za každou cenu rozjet, uvést firmu do pohybu!

Dnešní zákazníci chtějí změnu. Rychlost v rozhodování a kuráž jít do nějaké změny mohou být konkurenční výhodou v dnešním uspěchaném světě.

Akceleruj pohyby!

Ano, musím uvést firmu do pohybu a zelené světlo pro projekt změny je nutný začátek. Ve firmě jsou však tisíce interpersonálních vazeb a sil, které umí změnu zpomalit či zastavit. Jsou to nekonečné analýzy, papírová válka, byrokracie, složité procesy, „budget“ a lidé, kteří změny nechtějí.

Proto musím jako manažer zamést cestičku, identifikovat a odstranit překážky a hlavně přidat plyn. Neudělám-li to, zůstanu inertní, flegmatický a nevtáhnou další desítky, stovky nebo tisíce spolupracovníků do projektu změny, projekt postupně odumře.

Rychlé výsledky

Pocit naléhavosti je nutno kultivovat. Kultivace pocitu naléhavosti znamená přinést výsledky. Výsledky nejsou prezentace ani tabulky. Výsledky musí směřovat k cíli, k definovanému úspěchu. Manažeri si často odškrtavají splněné úkoly. Není to ale výsledek, tím je úspěch, tj. co chci dokázat, kam chci

Zásady úspěšného lídra

- Stanovení konkrétních cílů
- Pohotovité rozhodování
- Eliminace neefektivních porad
- Odstranění byrokracie
- Naslouchání zpětné vazbě
- Rychlost při změně taktiky

dojít. Pravidelně v průběhu procesu vizualizují bytí i drobné úspěchy a s tím i úspěšné zaměstnance.

Zpětná vazba

Pocit naléhavosti nepožaduje zpětnou vazbu, ta je jeho nutnou součástí. Čím rychleji provádím změny, tím rychleji musím hodnotit, co funguje a co nefunguje. Musím za každou cenu a velmi rychle eliminovat ztráty. Často se toto řeší poradou. Posune nás poradou dopředu? Ano, skvělé, tak ji udělejme. Jsou-li porady jen zdržováním a plýtváním času, zvolte jinou formu

zpětné vazby. Jejím cílem je eliminovat všechny kroky, které nevedou k cíli. Lídři na rozdíl od byrokratů odstraňují neefektivní překážky a umožňují svým zaměstnancům být vlastníkem procesů změn.

Na plný plyn

Co mohu udělat, abych neustále vytvářel pocit naléhavosti? Definuji cíle na začátku projektu, definuji, kdy bude cíl považován za úspěch, a z toho určím nový cíl. Jednám rychleji, rozhoduji se dříve, když to nejde, tak aspoň zrychlím chůzi.

Odpovídám rychleji na e-maily a na požadavky kolegů a kolegyň. Porady, krátké a věčné, svolávám jen tehdy, když vedou k cíli, ostatní zruším.

Eliminuji byrokracii, nevyžadují papír pro všechno, papír je primárně můj nepřítel.

Snažím se být rychlý ve změnách taktiky, nebojím se změnit nástroje nebo proces, zastavím neefektivní kroky, když mi to zpětná vazba napovídá.

Uvedu svůj tým do pohybu za každou cenu a udělám to hned teď!

Manažeri, a především skuteční lídři vidí neustále příležitosti, ukazují směr a uklízejí cestičku, po které jde celá firma. Nečekejme na trh, budme jeho tvůrcem.

Přijďte tedy plyn a šťastnou cestu! ■

Zpravodajství v mobilu – a jste stále v obraze

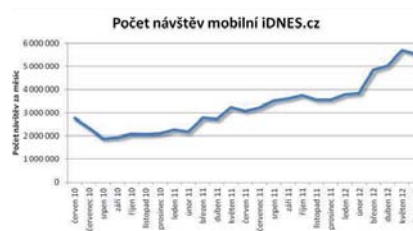
iDNES.cz

Znáte to, trávíte spoustu času na jednáních, schůzkách nebo zasedáních a pak máte pocit, že vůbec nevíte, co se za den událo doma i ve světě, v ekonomice či ve sportu. Pokud chcete být stále v obraze, vyzkoušejte mobilní verzi internetového portálu iDNES.cz.

Díky aktuálnímu zpravodajství z českých krajů i ze zahraničí budete neustále v obraze. Pokud naopak chcete na chvíli jen „vypnout“, zkuste některý z nabízených magazínů a začtete se, kam vyrazit na víkend v rubrice Cestování, jak předčítat podkrovi v rubrice Bydlení, jak nejlépe zaujmout ženu v magazínu Xman.cz nebo další zajímavosti z motorismu, zahradničení, počítačových a mobilních technologií a dalších témat.

Na iDNES.cz samozřejmě najdete i aktuální předpověď počasí na devět dní, program televize na dva týdny i spoustu dalších servisních informací. Že je o iDNES.cz v mobilních zařízeních čím dál větší zájem, dokládá i meziroční nárůst návštěvníků o více než dvě třetiny. Víz graf.

Zpravodajství je dostupné ve všech mobilních zařízeních s připojením k internetu. Pro standardní mobilní verzi, která je speciálně upravená pro snadnější ovládání, stačí zadat m.idnes.cz.



Zdroj dat: Google Analytics

Pro dotykové telefony jsme vyvinuli speciální „touch“ verzi, která je velice snadno a intuitivně ovladatelná a svou funkcionalitou se blíží k mobilní aplikaci. Není potřeba zjišťovat, kterou verzi podporuje váš telefon. Jednoduše do vašeho prohlížeče na displeji zadejte www.idnes.cz a podle typu mobilního telefonu se vám spustí daná verze automaticky.

Zpravodajství iDNES.cz je také dostupné v mobilních aplikacích pro telefony s operačními systémy iOS, Android a Windows Phone 7.



Náhled dotykové verze iDNES.cz

Kdo si oblíbil elektronickou čtečku Kindle, může si zpravodajství iDNES.cz objednat i do ní.



Propouštět se dá s péčí

Ve firemní kultuře českých podniků se pomalu zabydluje proces, který byl ještě donedávna vlastní hlavně společnostem se zahraniční účastí. Outplacement, neboli zodpovědné propouštění zaměstnanců, aplikují firmy, jimž není lhostejné, s jakým pocitem budou lidé svá pracovní místa opouštět. Dobře zvládnutý outplacement pomůže nejen propuštěným, ale i těm, kteří ve firmě zůstávají.

Kateřina Bártová

Propouštět se dá velkoryse, formálně, zbaběle, koncepčně, a dokonce i společensky odpovědně. Posledním způsobu napomáhá právě koncept outplacementu a ten může přinášet do života mnoha lidí svěží změnu," je přesvědčena Klára Lichá, majitelka poradenské společnosti CHANGERINE, která má s outplacementem bohaté zkušenosti.

Outplacement je služba spojená s propouštěním zaměstnanců, což je úkon nepříjemný jak pro zaměstnance, tak pro zaměstnavatele jakéhokoli druhu

a velikosti. Outplacement tedy funguje jako tisící lék a zmírňuje dopady propuštění na atmosféru v kolektivu. V prvé řadě má však naučit propouštěné zaměstnance efektivnímu hledání nového pracovního uplatnění. Posílit potřebné dovednosti a poskytnout jim informace k tomu, aby si kdykoli dovedli v obdobné situaci pomoci sami.

Outplacement je však mnohem obsáhlejší. Propouštění totiž nezasáhne pouze odcházející lidi, ale také ty, kteří zůstávají. Výraznou roli proto hrají manažeři coby nositelé změn.

Udržet loajalitu

„Využití outplacementu je v souladu s našimi firemními hodnotami, kdy si uvědomujeme, že největší bohatství je v našich lidech a využití tohoto nástroje je projev respektu a péče o naše zaměstnance,“ říká Olga Svědínková, manažerka HR & Internal Services společnosti 3M Česko.

Některé společnosti zvládnou celý proces vlastními silami, jiné s pomocí najatých odborníků. Ačkoli druhá varianta vyžaduje jistou investici navíc, pro-

Outplacement je komplexním scénářem, jenž jasně stanovuje pravidla komunikace vůči všem skupinám zaměstnanců, obchodním partnerům i veřejnosti. Jeho nastavení je pro celý proces klíčové.

pouštění lidé zpravidla ocení účast nestranných profesionálů. Navíc zaměstnavatel se tímto způsobem může od celého procesu téměř distancovat, včetně samotného oznámení.

„Dobře připravený outplacement je komplexní scénář, který zahrnuje přímou komunikaci se zaměstnancem či skupinou propouštěných zaměstnanců, ale i komunikaci dovnitř firmy, k obchodním partnerům, veřejnosti a úřadům. Cílem je pomoci propouštěným zvládnout situaci, zachovat dobré jméno firmy a udržet motivaci a loajalitu stávajících zaměstnanců,“ vysvětluje **Markéta Švedová**, Managing Director společnosti Recruit CZ.

V případech rozsáhlých projektů jedná externí agentura se zadavatelem již několik měsíců před oznámením organizačních změn, konzultují spolu otázky interní i externí komunikace, logistiku oznámení i vlastního propouštění, legislativní otázky, rozsah a obsah tréninků pro manažery i samotné programy pro odcházející i zůstávající zaměstnance.

V další fázi je třeba na propouštění připravit manažery, kteří musí zvládnout krizovou komunikaci a oznámení negativních zpráv. Trénink managementu je tudíž nezbytností. *„V okamžiku oznámení jsou konzultanti opět na místě a pomáhají všem odcházejícím pracovníkům se vstřebáním informací, s prvními otázkami, které mají, nabídnou jim další profesionální pomoc při hledání nového uplatnění,“* dodává Klára Lichá.

Zbytečná investice?

Poptávka po outplacementu se v České republice objevila koncem devadesátých let a souvisela se vstupem zahraničních společností na český trh. Některé z nich měly outplacement pevně zakotven ve firemní kultuře ze země svého původu.

Typickým uživatelem outplacementu v ČR je i z tohoto důvodu společnost se zahraniční účastí, která tuto službu pokládá za samozřejmost a nabízí ji svým zaměstnancům ve všech zemích, kde působí. Jde o společnosti, které se snaží dostat pověstí dobrého a odpovědného zaměstnavatele i v době, kdy se musí rozloučit se svými zaměstnanci z organizačních důvodů. Pokud bychom měli určit odvětví, kde se tak děje nejčastěji, pak jsou to firmy z oblasti IT, telekomunikací, farmacie, FMCG, bankovníctví, určitých segmentů výroby a obchodních řetězců.

Z pohledu investic do externího outplacementu jsou jednoznačně odpovědnější pobočky zahra-



Zpětná vazba je nezbytnou součástí zvládnutého outplacementu.

ničních společností než české firmy, ale i mezi nimi se již najdou zastánci odpovědného propouštění. Ostatně, proč by neměl mít ryze český podnik ve své firemní kultuře nastaveny stejné standardy jako pobočky zahraničních společností? Nechtějí

být české firmy společensky odpovědné? Nedbají na svoji image dobrého zaměstnavatele? Práce na propagaci outplacementu stále není u konce.

„Často jsem slýchávala otázky vrcholových manažerů, kteří se ptali, proč by měla firma investovat do propouštěných, když se za dvěma továrny tlačí stovky dalších zájemců? Mnozí z nich na vlastní kůži propouštění zažili a jejich osobní zkušenost mnohdy může mít vliv na jejich přístup k propouštění,“ líčí svou zkušenost Klára Lichá.

Zodpovědnost v každé situaci

Uplatnění outplacementu nezávisí jen na vývoji nezaměstnanosti, ale samozřejmě také na finančních možnostech firmy nebo podnikatele. Je to přece jen služba, za kterou se platí. Je-li firma například nucena propouštět své zaměstnance z finančních důvodů, je možné, že bude těžko vyčleňovat rezervy na úhradu outplacementu. *„Outplacement má však své místo i v období ekonomické stability a růstu, kdy dochází ke změnám ve struktuře firmy nebo přesunu výroby či spojování firem,“* uzavírá Markéta Švedová.

Outplacement se tedy využívá k řešení jakýchkoli organizačních změn, tedy typicky při akvizicích, fúzích, relokaci celé firmy nebo její části, reorganizaci či změně vrcholového vedení. Dle výzkumů již dávno nejsou primárním důvodem k organizačním změnám finanční problémy firem, nýbrž změna strategie, centralizace některých služeb či outsourcing. Outplacement tedy netrpí žádnými sezonními výkyvy, ale využívá se v jakékoli době. Pouze důvody pro jeho uplatnění se liší a s nimi i připravenost firem do této služby investovat. Vysoká nezaměstnanost tedy rozhodně neznamená vyšší frekvenci využití outplacementu. ■

Kde se vzal outplacement

Původ outplacementu souvisí s vojenskými složkami USA. Byla to pomoc vojákům, kteří se po druhé světové válce vraceli do běžného života. Pro tento výraz neexistuje v češtině jednoslovný ekvivalent. Outplacement je službou, která pomáhá firmám zvládnout organizační změny spojené s propouštěním. Vše, co se v jeho rámci děje, podporuje skupiny, které jsou propouštěním dotčeny. Je zaměřen jak na propouštěné, tak na manažery a stávající zaměstnance.

Pod čarou Komentář podnikatele



Marie Blabolová,
majitelka centra
pro rodiny s dětmi
Kouzelná fazolka

Foto: archiv

Horror vacui

S kamarádkou jsme letos na jaře založili centrum pro rodiny s dětmi Kouzelná fazolka. Vedle programů pro celé rodiny nabízíme i školku s prvky Montessori. Když jsme naši školku obsahově koncipovali, sledovala jsem stránky soukromých školek v Praze, abychom věděly, co přinést do oboru nového. A nemohla jsem se ubránit dojmům buď naprosté infantilnosti, nebo odosobněné firmy na výrobu dětí ve stylu „jak se stát malým Einsteinem snadno a rychle“.

V prvním případě mě zarazilo množství nepřehledných ikon, těžko rozpoznatelných, na kýčovitém a přeplácaném pozadí. Pohyblivé obrázky se špatnou grafikou způsobí, že zvíře s dětskou tváří, jež neuroticky plave po řece, děti spíš vyděsí. Stejně tak přehnaná snaha o originální grafické zpracování názvu, který ve finále nejde vůbec přečíst.

Co se týká obsahu, mám pocit, že by někteří majitelé měli spíše vydávat časopis, měsíčník nebo raději týdeník. Nebo rovnou napsat román. Anebo aspoň předem upozornit rodiče, že pokud si chtějí informace na stránkách poctivě přečíst, měli by si na to vzít rovnou dovolenou.

Ve druhém případě stránky školek vypadají jako internetové obchody prodejců instalátorských potřeb či čehokoli jiného. Nic nenasvědčuje tomu, že se zde jedná o děti, nic neprobouzí zvědavost, natož fantazii. Obsah je opět zahlcující až pohlující.

Také jsem se setkala s názorem, že není důležité, jak stránky školek vypadají. Hlavně že tam „ty informace“ jsou. V tom případě je nejspíš nedůležité i to, jak to vypadá v samotných školkách. Webové prostředí je také veřejný prostor, ve kterém se pohybujeme, i když virtuální.

Samozřejmě záleží na tom, jaký web či prostředí dětem vytvoříme, protože v jakém prostředí děti budou vyrůstat, takové kolem sebe později vytvoří. Chceme mít vkusnou společnost, nebo se dál obklopuvat lacinou sebepropagací? ■



legislativa

Rok 2013 přinese vyšší daně

V senátu čeká na schválení protischodkový balíček, ve kterém vláda namísto úspor předkládá sérii opatření zvyšujících hlavně daňové zatížení. Které změny můžeme od ledna 2013 očekávat?

Omezení výdajových paušálů

Návrh zachovává stávající výši výdajových paušálů, zároveň však omezuje uplatnění absolutní výše odpočtu. U činností, které nyní uplatňují paušál ve výši 40%, by měla být absolutní výše paušálu omezena hranicí 800 tisíc Kč. Ti, kteří dnes uplatňují paušál ve výši 30%, budou moci odečíst nejvýše 600 tisíc Kč.

Solidární zvýšení daně

Balíček pro roky 2013 až 2015 zavádí institut solidárního zvýšení daně, a to obecně ve výši 7% z nadlimitního příjmu, tedy příjmu přesahujícího 48násobek průměrné mzdy.

Na solidární zvýšení daně by mělo být možné aplikovat slevy na dani a daňové zvýhodnění. Solidární zvýšení daně bude nutné aplikovat ve zdaňovacím období, v němž součet příjmů z hrubé (nikoliv „superhrubé“) mzdy a čistého příjmu přesáhne 48násobek průměrné mzdy. Pro období roku 2013 by se mělo vycházet z průměrné mzdy za kalendářní rok 2011. Plátcí daně mají povinnost poprvé zúčtovat mzdy s použitím solidárního zvýšení daně u záloh za kalendářní měsíc leden 2013.

Zdravotní pojištění

Pro období 2013 až 2015 novela ruší maximální vyměřovací základ pojistného na zdravotní pojištění.

Zvýšení sazeb DPH

Od 1. ledna 2013 by měly být současné sazby daně dočasně (do roku 2015) zvýšeny o 1 %, tj. na 15 a 21 %. Návrh specifikuje uplatnění sazeb u záloh a finálního vyúčtování a zavádí specifická pravidla pro vybraná plnění poskytovaná na přelomu roku 2012 a 2013 (např. dodání elektřiny, vody, telekomunikační služby). Mimo této novely je v legislativním procesu řádná novela zákona o DPH, jejíž účinnost je rovněž plánována od 1. 1. 2013.

Daň z převodu nemovitostí

S účinností od roku 2013 dojde ke zvýšení sazby daně z převodu nemovitostí ze současných 3% na 4%.

Spotřební daně

Možnost vrácení spotřební daně z nafty zemědělcům, tzv. zelená nafta, bude od 1. 1. 2013 zrušena. Od roku 2013 rovněž dojde k postupnému zvýšení spotřební daně u řezaného tabáku až na úroveň zdanění cigaret.

Další změny

Návrh plánuje zrušit základní slevu na dani u starobních důchodců se zdanitelnými příjmy.

Stanovuje omezení pro uplatnění slevy na dani na manželku (manžela) a daňové zvýhodnění na vyživované dítě u poplatníků aplikujících výdaje paušálem. Podmínkou pro uplatnění zvýhodnění je, aby součet jejich dílčích základů daně, u nichž nejsou uplatněny výdaje paušálem, přesáhly 50% jejich celkového základu daně.

S účinností od roku 2013 navrhuje zvýšení sazby srážkové daně z příjmů zahraničních daňových rezidentů (tj. poplatníků, kteří nejsou rezidenti ČR, EU, EHP a států, s nimiž ČR uzavřela mezinárodní smlouvu o zamezení dvojího zdanění) ze stávajících 15% na 35%. ■



Dana Trezziová,
partner BDO Tax

Foto: archiv



Hledá se správná firma

HKP

„Hledá se firma, které není lhostejný osud mládeže. Zn.: Rychlé jednání!“ – takto, anebo nějak podobně by mohl vypadat inzerát, který by pražská komora zveřejnila v médiích. Opravdu hledáme firmy, zejména pak takové, které se zabývají řemeslnou výrobou a které se nebojí dát šanci mladým nezkušeným učňům.

Co nejrychlejší odpovědi na inzerát čekáme od podniků, které by byly připraveny zapojit se do dvou projektů, na kterých se pražská komora podílí.

Prvním z projektů je „Řemeslo žije! II“, jehož cílem je zvýšit zájem mladých lidí o studium řemeslných oborů a zároveň současně učně seznámit s nejnovějšími technologiemi nebo naopak s tradičními pracovními postupy v jejich oboru. Ve vaší firmě by se učni mohli naučit to, co se ve škole naučit nemohou. Například proto, že škola není vybavená nástroji, nástroji nebo technologiemi, které právě vaše firma vlastní či ovládá. Podnik nebo dílna, jež se do projektu přihlásí, by mohl pro tyto mladé lidi připravit tzv. Top Kemp (o podobách a náplních jednotlivých Top Kempů čtete více v reportáži na str. 16–17).

Praktická výuka

Jinou formou práce s učni jsou výukové polygony. Hospodářská komora hl. m. Prahy ve spolupráci se svými partnery otevřela několik výukových polygonů, které slouží učňům pražských středních škol při přípravě na jejich povolání.

Dva, z toho jeden v prostorách hotelů Crowne Plaza Prague a druhý v Ristorante & Pizzeria Prosecco na Praze 9, slouží budoucím kuchařům.

Střední škola elektrotechniky a strojírenství Jesenická má svůj výukový polygon v Zámečnictví Josef Fábry v pražském Radotíně.

Práce dětem z dětských domovů

Dalším projektem, u kterého bychom uvítali podporu podnikatelů, je pomoc dětem z dětských domovů.

Zde hledáme firmy, které by byly ochotny zaměstnat mladé lidi, kteří opouštějí po dovršení dospělosti dětský domov a snaží se postavit se na vlastní nohy. S těmito dětmi odborníci z našeho projektu samozřejmě pracují ještě před jejich odchodem do „normálního“ světa. Podílejí se na jejich vzdělávání, seznamují je se životem za zdmi dětských domovů. Snaží se s nimi vybrat povolání, které je bude bavit, pro které mají vlny a pochopitelně přitom dohlížejí i na jejich studium na vybrané škole.

Najít si práci bývá pro tyto mladé lidi mnohem těžší než pro jejich vrstevníky, za nimiž stojí rodina. Pro romské děti z dětských domovů to platí dvojnásob. A právě na tuto skupinu chovanců DD se náš projekt zaměřuje. Právě vy jim můžete dát šanci!

Pomáhat růst

Účast firm v obou projektech je pochopitelně finančně ohodnocena. Větší zisk pro váš podnik však bude určitě z reklamy, kterou účast v projektu nabízí. O každé firmě, která se do práce s mladými zapojila, pravidelně informujeme nejen v časopise, který právě čtete, ale i na webových stránkách www.hkp.cz. Zájem o informace projevují i celostátní média. Největší přínos ze zapojení vaší dílny nebo firmy do projektů HKP je zároveň i tím nejhezčím – vědomí, že jste pomohli těm, kteří to opravdu potřebují, a to nejvhodnějším způsobem. Vždyť co je lepšího, než rozdávat vědomosti a schopnosti? ■



Odpovědi na náš inzerát zasílejte:
Ing. Barbora Kafková,
projektový manažer, odd. vzdělávání
E-mail: kafkova@hkp.cz
Aleš Levý, DiS., odd. vzdělávání
E-mail: levy@hkp.cz
Tel.: (+420) 224 818 197



**ŘEMESLO
ŽIJE!**

PRAHA & EU

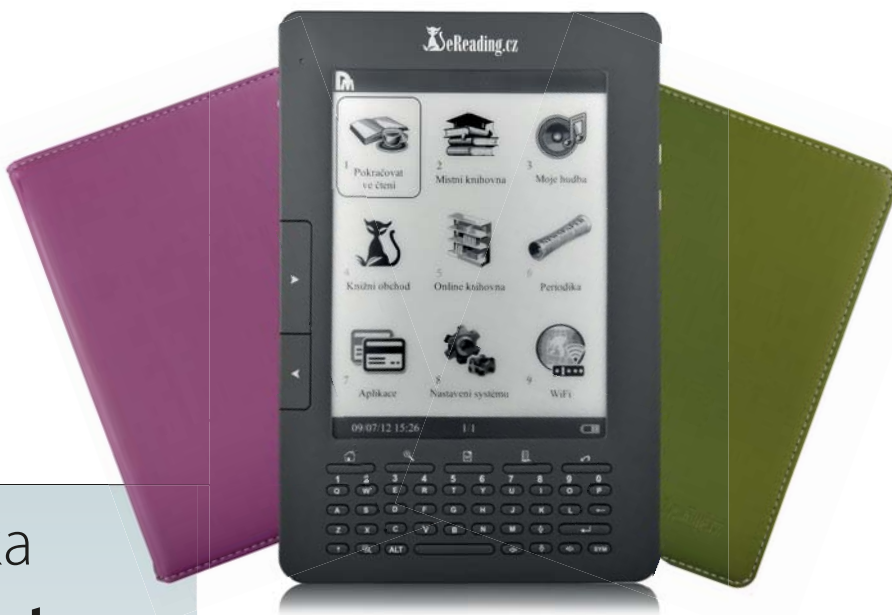
INVESTUJEME DO VAŠÍ BUDOUCNOSTI

EVROPSKÝ SOCIÁLNÍ FOND

Čtečka, co umí česky

Chystáte se vyměnit knihu za čtečku? Potom by vaši pozornosti neměla uniknout čtečka eReading.cz, kterou nedávno uvedl stejnojmenný portál s e-knihami. Kromě prózy, básní nebo děl rozšiřujících obzory můžete bezplatně přijímat zpravodajství. Čtečka eReading.cz nabízí nakupování přímo z přístroje. S pamětí 2 GB a technologií E-ink zajišťující dobrou čitelnost i na přímém slunci budete se svou virtuální knihovnou jistě spokojeni.

2 995 Kč; kasa.cz



Důmyslná elektronika pro snazší život

Držet krok s dobou dá někdy pořádně zabrat. Není lepší řešení než si udržovat alespoň lehký náskok. Těm z vás, kteří si potrpí na moderní technologie, přinášíme několik tipů na inteligentní elektronické pomocníky.



Foto: archiv výrobce

Fešák s podvážou

Trendem je mobil co nejtenčí, nejlehčí, co nejzábavnější a samozřejmě co nejspolehlivější. Takovým je i HTC One S, který je ve své rodině skutečně vyhublým přírůstkem. Podváža mu ale nebrání v tom, aby zaujal velkým 4,3" displejem a fotoaparátem, který dokáže pořídit ostré a jasné fotografie i při slabém světle.

Od 9 900 Kč; mironet.cz



Tip pro staromilce

Pokud vás bolí oči z blikajících obrazovek počítačů, světe své poznámky papíru. Kdy jste naposledy psali tužkou něco jiného než záznamy do diářů? Deník od českého papírnictví Papelete se jistě stane vašim spolehlivým důvěrníkem.

Od 290 Kč; papelete.cz

Notebook s názorem

Notebook s nenápadnou elegancí, který zároveň prozradí povahu svého majitele. To je Sony VAIO E14, který se pyšní oblými tvary a stylovým barevným provedením. Klávesnice s oddělenými klávesami láká svým pohodlím, ale osloví i noční pracanty, kteří ocení její podsvícení. Notebook totiž dokáže prostřednictvím senzoru reagovat na intenzitu okolního světla.

Vývojáři přišli i s další převratnou novinkou – k ovládání základních aplikací stačí vaše gesta.

15 408 Kč; alza.cz



DPH – NEJČASTĚJŠÍ CHYBY

9. 10. 2012

PŘEDNÁŠÍ: Ing. Petr Kout, CSc.
KÓD: 203500 CENA: 2 988 Kč

ZÁLUDNOSTI V ÚČETNICTVÍ ANEB NA CO SI DÁT POZOR

10. 10. 2012

PŘEDNÁŠÍ: Hana Kovalíková
KÓD: 203390 CENA: 2 388 Kč

PRÁVNÍ POSTAVENÍ ČLOVĚKA V RÁMCI NOVÉHO OBČANSKÉHO ZÁKONÍKU

18. 10. 2012

PŘEDNÁŠÍ: JUDr. Petr Bezouška, Ph.D.
KÓD: 204820 CENA: 2 748 Kč

INSOLVENČNÍ ŘÍZENÍ – PRÁVNÍ, DAŇOVÁ A ÚČETNÍ PROBLEMATIKA

23. – 24. 10. 2012

PŘEDNÁŠÍ: Mgr. Ing. Eva Hepperová, JUDr. Jolana Maršíková
KÓD: 204270 CENA: 5 148 Kč

VEŘEJNÉ ZAKÁZKY A JEJICH ZADÁVÁNÍ

25. 10. 2012

PŘEDNÁŠÍ: doc. JUDr. Ing. Radek Jurčík, Ph.D.
KÓD: 206730 CENA: 2 388 Kč

MANAŽERSKÉ VZDĚLÁVÁNÍ

Zvládnání elektronické komunikace
a její etiketa v MS Outlook

25. – 26. 10. 2012

PŘEDNÁŠÍ: Ing. Jan Jelínek
KÓD: 209900 CENA: 7 188 Kč

Mužský a ženský přístup
k řízení a komunikaci

29. – 30. 10. 2012

PŘEDNÁŠÍ: Ing. Eva Holoubková
KÓD: 209510 CENA: 7 188 Kč

Tréning manažerských dovedností
pro asistentky, úřednice manažerky, sekretářky

29. – 30. 10. 2012

PŘEDNÁŠÍ: PhDr. Lenka Kolajová
KÓD: 210410 CENA: 7 188 Kč

Řízení lidských zdrojů
– internpersonální dovednosti

31. 10. – 1. 11. 2012

PŘEDNÁŠÍ: Stanislava Vávrová
KÓD: 208770 CENA: 7 188 Kč

Ceny jsou uvedeny vč. 20% DPH.



Přehled rekvalifikačních, dlouhodobých kurzů a kurzů s certifikací najdete na www.vox.cz.

PRAŽSKÉ SLUŽBY NEPŘEKONATELNÝ SERVIS



PRAŽSKÉ SLUŽBY, a.s.

A Pod Šancemi 444/1
180 77 Praha 9

T +420 284 091 111

F +420 284 091 505

E info@psas.cz

W www.psas.cz

- komplexní řešení odpadového hospodářství
- zimní a letní údržba komunikací
- stavební údržba komunikací, dopravní značení
- výroba tepelné energie



Prozaický zážitek z Epopeye

V Praze přibývají podniky pozoruhodné nejen výtečnou kuchyní, ale i svou osobitou atmosférou. Jedním z nich je restaurace Epopey, která vznikla spojením zdánlivě nespojitelného čili na základě fusion přístupu. Českou kuchyni doplňuje polední nabídka a každý druhý týden obměňované speciality různé zahraniční provenience. Po salátovém, italském a francouzském týdnu v Epopeyi vaří po anglicku, arabsku, a pokud chcete vědět, co vám místní kuchaři připravili právě teď, vydejte se to zjistit. Je těžké doporučit jediné jídlo, protože vše, co se zde servíruje, stojí za to. Ať už zde ochutnáte steak z nízkého roštěnce etrecote doprovázený štouchanými bramborami a šalotkami v portském víně nebo zvolíte mušle svatého Jakuba či kukuřičné kuřátko s lanýžovou bramborovou kaší, budete odcházet dobře naladěni.

Pocit z dobrého oběda nenavodí jen um zdejšího kuchařského ansámblu. Celkový dojem dotváří prostředí restaurace, jejíž interiér zaujme nadčasovým designem. Restaurace Epopey vám dává



v každém okamžiku na vědomí, že jste zde svědky čehosi nevidaného. ■



Epopey Czech gastro pub
Panská 9, 110 00 Praha 1
Tel.: (+420) 226 222 996
E-mail: epopey@fusionrestaurants.cz
www.epopey.cz
Otevírací doba denně od 7 do 23 hod.



Food Master
Jiří Horák
doporučuje

Foto: Kateřina Bártová

Cílem skutečného labužníka je zakončit příjemný gastronomický zážitek obdobně příjemným nápojem. Pracovní oběd v restauraci Epopey můžete završit polosuchou přívlastkovou Frankovkou Rosé z moravského vinařství Stanislava Hrušky, která je nejen svou chutí, ale i barvou vinařským ztělesněním fusion konceptu. Proto jí šéfkuchař Jiří Horák také určil mezi nabízenými českými a moravskými víny výsostně postavení a udělil jí titul FUSION Wine restaurace Epopey.

Frankovka zaujme nejen svou osvěžující chutí, ale i samotným balením. Růžové „domácí“ víno doporučuje Jiří Horák každému, kdo má rád lehká jídla, jako jsou těstoviny nebo saláty, rosé skvěle doplní i dezerty. Na druhou stranu – toužíte-li tuto vinařskou lahůdku ochutnat, přestože jste si zrovna objednali steak, nehleďte na konvence a zkuste ji.

Připravujeme



Energetika
a životní
prostředí v Praze

Jaký musí být
úspěšný lídr
změn?



CENTRUM BABYLON



AQUAPARK – jediný tematický vodní ráj v České republice



KONGRESOVÉ CENTRUM
– kongresy, výstavy, akce



HOTEL****
– wellness, business, family



UNIKÁTNÍ PROSTŘEDÍ
– interiéry různých stylů



OUTDOOROVÉ AKTIVITY
– sport, turistika, adrenalin...

OUTDOOR

Golf, cykloturistika, kanoe, horolezectví, paragliding, koně, vyhlídkové lety, adventure golf, tenis, pěší turistika, orientační rallye, zimní sporty a turistika, snowtubing, lyžování...



Polyfunkční komplex CENTRUM BABYLON je turistickou dominantou Liberecka dosahující nadnárodního významu. Na rozloze více než 30 000 m² se nachází největší mimopražský hotel v České republice s kapacitou přesahující 1 000 lůžek, kongresové centrum..., unikátní tematický aquapark, wellness a fitness služby a další prostory pro relaxaci, rekreaci a aktivní využití volného času. A to vše pod jednou střechou areálu bývalé textilní továrny. Není nutné nikam ven přebíhat nebo přejíždět. Obklopí vás pestrost, barevnost a originalita. V Babylonu se ocitnete v jiném světě. Prostředí a nabídka služeb je unikátní.



Z LYŽÍ ROVNOU DO AQUAPARKU
– slikaquapasy, slikaquabusy...



GASTRONOMICKÉ SLUŽBY
– desítky stravovacích zařízení



iQPARK – první interaktivní zábavně-naučné centrum v ČR



WELLNESS CENTRUM – desítky relaxačních kúr a procedur

ZA RELAXACÍ, ZÁBAVOU I KONGRESY DO LIBERCE

VŠE POD JEDNOU STŘECHOU

- hotel**** s kapacitou přes 1 000 lůžek
- příjemná atmosféra v atraktivním prostředí
- snadná dostupnost po dálnici od Prahy
- přírodní krásy, památky, sport, rekreace
- ideální spojení práce, zábavy a relaxace
- 3 sály a přes 40 prostor pro 10 - 1 000 osob
- kapacita společenských prostor přes 2 000 osob
- výstavní plochy přes 3 000 m²
- desítky různých restauračních zařízení
- incentiva, wellness a doplňkové programy
- komplexní zázemí a servis
- kvalita služeb (ISO 9001:2008)
- klidné, stabilní a bezpečné prostředí

INCENTIVA

AQUAPARK • iQPARK • LUNAPARK • LABYRINT
• Bowling, hry se zábavními i výherními automaty, laser game, diskotéka, kasino...

WELLNESS & RELAX

O své zdraví a krásu můžete aktivně pečovat nejen v babylonském wellness centru, ale i v saunách aquaparku, solno-jodové jeskyni, lze vyzkoušet relaxační lůžka a využít služby masážních či kosmetických salonů.

JSME PARTNEREM

**BOHEMIA
HOTEL
& GOLF**

www.bhc.cz

PŘIPRAVÍME VÁM NÁPLŇ VOLNOČASOVÝCH A TEAM-BUILDINGOVÝCH AKTIVIT DLE VAŠICH PŘEDSTAV. S JEJICH VLASTNÍ ORGANIZACÍ VÁM NAPOMŮŽE NÁŠ ANIMAČNÍ TÝM.

CENTRUM BABYLON, Nitranská 1, 460 12 Liberec, Czech Republic

TEL.: (+420) 485 249 778, FAX: (+420) 485 249 404, kongres@centrumbabylon.cz

GPS: 50°45'32" N, 15°03'08" E

www.kongresybabylon.cz



PARTNERSTVÍ HOTELŮ A GOLFOVÝCH HŘIŠŤ

HOTELOVÉ SLUŽBY

UBYTOVÁNÍ

340 lůžek ve 164 pokojích (dvoulůžkové, dvoulůžkové pokoje s přistýlkou, čtyřlůžkové a apartmány)

GASTRONOMIE

restaurant Panorama (60 míst), Ski restaurant (200 míst), Snowboard bar (60 míst), letní terasa (50 míst)

WELLNESS CENTRUM

bazén 6 x 12 m, whirlpool, sauna, solárium, masáže, floating, římská parní lázeň, rašelinový zábal, parafinový zábal, relaxační místnost, fitness

SÁLY A SALÓNKY / KONGRESY

kongresový sál – 300 míst (možnost rozdělení sálu na 3 samostatné salóanky), taneční sál – 150 míst, salónek Sněžka – 60 míst, salónek Labe – 35 míst, salónek Bohemia – 35 míst. Tyto konferenční prostory jsou technicky vybaveny k bezdrátovému připojení na internet.

OSTATNÍ SLUŽBY

stolní tenis, tenisová hala, víceúčelové hřiště (v zimě je využíváno jako přírodní kluziště), lezecká stěna, kuželna, půjčovna sportovních potřeb, kulečnicková herna, minigolf, bezdrátové připojení na internet, internet terminál, parkoviště



AKČNÍ NABÍDKY

RELAXACE NA HORÁCH - 01.04. - 20.12.2012

1 090 Kč / 1 osoba / 1 noc

Cena zahrnuje:

- ubytování se snídaní a večeří formou bufetu
- volný vstup do bazénu, whirlpoolu a fitness 07.00 - 22.00
- volný vstup do sauny a římské parní lázně 12.00 - 22.00
- 10% sleva na ostatní služby v relax centru
- župan po celý pobyt zdarma pro dospělé osoby
- děti do 11,9 let na přistýlce zdarma / se 2 plně platícími osobami/
- minimální počet přenocování 2 noci
- při pobytu na sedm nocí získáte poslední noc zdarma

Další akční nabídky naleznete na www.horal.cz.

NEJEN SLADKÉ ROZMAZLOVÁNÍ - 02.01. - 20.12.2012

4 990 Kč / 2 osoby / 2 noci

Cena zahrnuje:

- ubytování se snídaní formou bufetu
- 1x večeře formou bufetu
- 1x romantická večeře formou menu v hotelové restauraci Panorama
- 1x odpolední zmrzlina nebo koláč s kávou
- 1x medová či čokoládová masáž pro dámy
- 1x reflexní či relaxační zdravotní masáž pro pány
- volný vstup do bazénu, whirlpoolu a fitness se stolním teniskem každý den 07.00-22.00
- 1x volný vstup na 60 minut do sauny a páry během pobytu
- 10% sleva na služby v relax centru
- župan a ovoce při příjezdu na pokoji

OREA Hotel Horal
Svatopetrská 280
54351 Špindlerův Mlýn

Tel.: +420 499 433 351
Fax: +420 499 433 356
Bezplatná infolinka: 800 12 00 12
E-mail: rezervace@horal.cz
www.orea.cz, www.horal.cz
GPS: 50°43'37.81"N, 15°37'34.51"E

