

V tomto čísle
se představují:

25. AAA AUTO

ABSL

AHK

ANECT

ASVEP

e-on

atomex

Ceska jehna

EEZ ESCO

CGN

MP

CZECHINVEST

ekolamp

DOOSAN

Doosan Skoda Power

eMove

ENERGETICKÉ
TŘEBÍČSKO

Groethermis Bayem

INSTITUT
CIRKULÁRNÍ
EKONOMIKY

ICHNP

KNA

KUKA

20 let
Czechtrade

Massag

NUVIA

INSTITUT

ROSATOM

SÚRAO

VIZIONÁŘI 2017

PLATFORMA PODNÍTELŮ
PRO ZAJIŠTĚNÍ
ROZVOJOVÉ SPOLUPRÁCE

ZAT



**Digitalizace a chytré technologie samy
o sobě nezvýší produktivitu práce v Česku.
Chybí jejich podpora a motivace zaměstnanců**

Logit

- Komplexní rekonstrukce osvětlovací soustavy
- Revize stávajícího zařízení

PROFESIONÁLNÍ PŘÍSTUP

Připravíme celý projekt na míru

Vypracování návrhu, realizaci stavby, instalaci technologií i finální schválení nechte na nás.

Náš tým zkušených odborníků řeší požadavky každé společnosti přesně na míru. V Logitu jsme komplexně zrekonstruovali osvětlovací soustavy ve všech provozech. Optimalizovali jsme tak provozní výdaje a ušetřili 1,2 milionu ročně.

Díky našim zkušenostem a dodávaným technologiím si můžete být jisti, že ČEZ ESCO je investice do budoucna, která přináší chytrá řešení pro vaši společnost.

www.cezesco.cz



ČEZ ESCO

**ENERGY
SERVICE
COMPANY**



Plynová kotelna od ČEZ ESCO v rámci EPC projektu v Nemocnici Jihlava

Pro Česko znamená 30procentní cíl úspor energie pravděpodobně investice od 500 miliard korun výš,

řekl CzechIndustry Kamil Čermák, generální ředitel ČEZ ESCO

Energetika prochází rozsáhlými změnami, které jsou podle Vás ty zásadní?

Je jich vícero. V první řadě bych vypíchl technologický rozvoj. Efektivita výroby i spotřeby se zvyšuje a na trhu se objevují nová řešení. S některými přicházíme my sami, některé pro naše zákazníky zprostředkováváme. Velcí zákazníci – firmy, obce, města začínají chtít individualizovaná řešení podle vlastních potřeb. Pro někoho je možná paradoxem, že dodávatel energií jako ČEZ teď jde za radnicí nebo představenstvem firmy a říká: podívejte, tady v této kancelářské budově nebo průmyslové hale můžete ušetřit jednoduchými opatřeními 30 procent ročních nákladů za energii. Jenže paradox to není – pokud to neuděláme my, přijde za chvíli někdo jiný. I proto jsme založili ČEZ ESCO. Abychom mohli tyto služby poskytovat od návrhu přes projekt a realizaci až po provoz a servis. A to co v největší šíři. Zákazníci chtějí komfort a automatizaci, chtějí úspory a chtějí se i chovat ekologicky.

Říkáte ekologické chování. S tím úzce souvisí i ochrana klimatu. Evropské cíle v této oblasti si vyžadují v rámci Unie obrovské prostředky. Můžete je konkretizovat?

Ano, pro Českou republiku, města, průmysl to je obrovská výzva. Pro firmy jako ČEZ ESCO, které se na inteligentní úspory specializují, to je ale obrovská příležitost. Energetika bude hrát v úsilí o ochranu klimatu velkou roli. Jaké budou konečné evropské cíle, budeme



s jistotou vědět až příští rok, je ale jasné, že budou ambiciózní. V případě úspor navrhla Evropská komise nejdřív 27 procent a poté 30 procent, Evropský parlament teď prosazuje dokonce 40 procent, což je podle všeho už opravdu moc. Jednalo by se o 40procentní úsporu oproti scénáři business-as-usual, tedy v případě, že by cíle neexistovaly. Ať už to do-

padne jakkoliv, a ať státy tyto cíle do puntíku splní, nebo ne, budou muset všichni přidat. Pro Českou republiku znamená 30procentní cíl pravděpodobně investice od 500 miliard korun výš. Obce, města, veřejná správa i firmy budou potřebovat silné a odborně zdatné partnery, kteří jim s tím pomohou. Proto se na to teď plnými silami soustředíme.

A pokud jde o Českou republiku, jakým směrem se bude ubírat energetické hospodářství, jak konkrétně na to reaguje společnost ČEZ?

I nadále bude tradiční energetika patřit k významným oblastem, ale poroste význam té decentralní. Podíl energií z uhlí se bude postupně zmenšovat a zvyšovat se bude podíl obnovitelných zdrojů, kogeneračních jednotek apod. Ceny technologií klesají a decentralní energetika je úspornější a ekologičtější než například ta uhelná. Centrální energetiku rozhodně neopouštíme, bude hrát i v budoucnu zásadní roli, ale je třeba ji postupně – tam, kde to dává smysl – začít doplňovat tou decentralní.

Aby ČEZ tento trend zachytil a i sám určoval, založil ČEZ ESCO, které má dnes 1800 zaměstnanců a jsme významným hráčem v celé střední Evropě. Instalujeme kogenerační jednotky, dodáváme plynové kotle a renovujeme tepelné hospodářství pro průmysl, lázeňství, nemocnice, školy. Stovky podniků mají v Česku zastaralé parovodní rozvody tepla, které je třeba modernizovat.

>> Zminil jste, že se zaměřujete na energetické úspory pro podniky i veřejný sektor. Jak to funguje?

Máme projekty energetických úspor EPC, kde se investice splácí přímo z úspor, které jsou garantovány přímo ve smlouvě. Pokud bychom jich nedosáhli, rozdíl zákazníkovi doplatíme. Kongresové centrum v Praze tímto způsobem šetří na energii přes 20 milionů korun ročně, Nemocnice v Jihlavě víc než 10 milionů. Tyto projekty teď exportujeme i na Slovensko. Jde vždy o velmi individuální řešení. Stojí vaše budova u řeky, výborně – v létě ji budeme řekou chladit a v zimě zase ohřívat. Chodí do vašeho divadla pravidelně hodně lidí – výborně, využijeme teplo, které z nich sálá. Garantovaných úspor v řádu desítek procent dosáhneme většinou už v prvním roce projektu, jak ale následně objekt poznáváme, většinou pak zjistíme, jak nějaká procenta navíc ještě přidat a o zisk se pak se zákazníkem rozdělíme. Je to velice motivační způsob spolupráce. Celkem máme takto ve správě 300 objektů. Výhodou pro zákazníka je, že jsme zodpovědní za všechno: návrh, projekt, realizace, provoz. Nemáme se tak nač vymlouvat, kdyby něco nefungovalo.

Kdo patří mezi zákazníky ČEZ ESCO? Jsou to i běžné domácnosti?

Ne, jedná se o velké firmy, malé a střední podniky, obce, města, příspěvkové organizace apod. V souhrnu tedy o větší zákazníky. Naším cílem je komplexní služba: dodáváme tedy elektřinu, plyn, teplo a pak služby, o kterých jsem mluvil. Naším cílem je, aby u nás zákazník mohl objednat vše, co se týká energetiky. Proto také naše portfolio služeb neustále doplňujeme o nové položky. Někdy organicky, jindy akvizicí nějaké zdravé úspěšné menší firmy.

Oznámil jste nedávno několik nových akvizic a dostali se na počet 1600 zaměstnanců a 14 dcer. Jak vlastně akvizice vybíráte?

Snažíme se růst především organicky, ale máme vytipované i sektory, kde chceme růst akvizičně, protože organický růst by nám tam třeba trval příliš dlouho. Nejsou to ale v žádném případě nákupy za každou cenu. V našich valuacích jsme naopak poměrně konzervativní. Akvizicí musíme získat nějakou novou kompetenci či významně posílit naši pozici na trhu. Nekupujeme bezhlavě.

Nyní k nim přibýly, jak jste uvedl na tiskové konferenci v minulých dnech, čtyři další. Je to konečný stav nebo máte zájem i o další, které by doplnily portfolio nabídky?

Vzhledem k technologickému pokroku i výše uvedeným cílům EU v oblasti ochrany klimatu bude poptávka a zájem o naše služby růst. Naše dceřiné společnosti aktivně vytvářejí potenciál pro vzájemnou synergii mezi jednotlivými produkty a službami. U dalších akvizic, které musejí zapadat do naší celkové strategie, bychom se rádi zaměřili zejména na získání obtížně přístupných částí trhu, kde ještě nejsme. Půjde ale zejména o zahraniční trhy.

Co vaše dcery vlastně dělají?

Vyrostli jsme na dvou dceřiných společnostech, kde jsme si otestovali, že je o energetické služby v Česku velký zájem. Tou první byla naše dcera ČEZ Energo, kterou máme společně s výrobcem kogeneračních jednotek TEDOM, působí na trhu už sedm let a instalovala a provozuje přes sto kogeneračních jednotek. Další byla ČEZ Energetické služby, které revitalizuje tepelná hospodářství, instaluje a provozuje trafostanice, renovuje a provozuje osvětlení v průmyslu i v obcích. Pak přibýly další. EVČ a ENESA jsou specialisté na ener-

getické úspory formou EPC. ČEZ Solární na střešní fotovoltaiky a bateriové systémy. AZ Klima je jedničkou na českém trhu instalace vzduchotechniky a klimatizací. ČEZ LDS provozuje a staví lokální distribuční soustavy. ČEZ Bytové domy dodává fotovoltaiky, tepelná čerpadla a další služby bytovým domům. KART je zas specialistou na technickou správu budov. Z posledních akvizic: Hormen vyrábí a dodává skvělé designové osvětlení, AirPlus malé klimatizace, Easy Power rozšiřuje rodinu našich lokálních distribučních soustav.

Cílovou skupinu v ČR tvoří tři segmenty trhu - průmyslová energetika, veřejná správa a komerční objekty a firmy a obce. Jak velký tržní potenciál představují?

Jen v České republice jde celkem přibližně o 70 miliard korun ročně. Zhruba 30 miliard je průmysl, zhruba 30 miliard budovy ve veřejném i soukromém vlastnictví.

Řekněte, že jsem majitel firmy s vysokými účty za elektřinu. Co byste mi poradil?

Doporučil bych vám zavolat si do ČEZ ESCO, protože právě snižování firemních výdajů za elektřinu je naší specialitou. Funguje to tak, že se nejdřív seznámíme s tím, jak zákazník s energií nakládá. V každé firmě je to individuální. Pak předložíme návrh úsporných opatření. Už samotný monitoring energetického hospodářství většinou vede k velkým úsporám. Sledováním spotřeby energie zjistíme například odchylky od ideální situace, porovnáme spotřebu s očekávanými a historickými hodnotami apod. Je to jako se vším – půlka řešení spočívá v tom, že si člověk vůbec uvědomí, že prostor pro úsporu existuje. V případě, že v provozu zákazníka potenciál úspor objevíme, předkládáme návrh řešení a pak se pouštíme do realizace. Každý dnes ví o zate-

Koncepce pro Vaši budoucnost
Rothlehner
pracovní plošiny

prodej ■ servis ■ poradenství
celkem 200 certifikovaných typů plošin
se širokou škálou modifikací
od šesti evropských dodavatelů.

Čechy

ROTHLEHNER pracovní plošiny s.r.o.

Mezi Úvozy 2512/2a, 193 00 Praha 9

Tel.: 281 090 590

Prodej: 602 204 306

GSM brána: 606 737 837

E-mail: info@rothlehner.cz

Servis: 602 216 399

Morava

783 55 Velký Újezd 373

Tel./fax: 553 716 457

Prodej: 602 208 790

E-Mail: kazimirsky@rothlehner.cz

Servis: 602 769 626



www.rothlehner.cz
přemýšlíme o výškách s nohama na zemi

plování, ale to bývá většinou investičně poměrně nákladná věc. Obvykle lze úspor efektivněji dosáhnout modernizací zařízení, snížením ztrát v rozvodech a lepší organizací nakládání s energií.

Věnujete se také konceptu Smart City, jak podle Vás vypadá takové chytré město v praxi?

Logicky se tady zaměřujeme především na energetiku. Do této kategorie spadá kromě již zmiňovaných EPC projektů například chytré veřejné osvětlení, inteligentní odpadové hospodářství, ale třeba také elektromobilita.

Důležité je, aby si pod tím představili i něco lidé. Data z reálného provozu jsme tak začali například v Písku umisťovat na internet a občané mohou sledovat, kolik dnes spotřebovávají různé městské objekty, porovnávat a zjišťovat úspory.

V České republice už dnes máme tři taková referenční „chytrá města“ - Vrchlabí, Písek a Trinec. Posledně jmenované město je přitom majitelem největší flotily elektrobuses v České republice a po Vídni druhým největším provozovatelem elektrobuses ve střední Evropě.

Zmínil jste elektromobilitu, leží v ní podle Vás budoucnost dopravy?

Bezesporu, a to jak v soukromé, tak v první řadě ve veřejné dopravě. Stačí se podívat na plány jednotlivých automobilů. Ve veřejné dopravě směr ukazuje kupříkladu již zmiňovaný Trinec. Ekologický a tichý provoz elektrobuses je ve městech velkou výhodou. Osobně jsem však přesvědčený, že se bude stále více prosazovat i v osobní dopravě. Na našem území jsme doposud nainstalovali už více jak 90 dobíjecích stanic, z toho 40 rychlodobíjecích. Hlavní rozvoj ovšem očekáváme po roce 2020.

Elektromobilita už dnes začíná zajímat i naše firemní zákazníky, například proto, že chtějí být ekologičtější nebo z toho důvodu, že do budoucna počítají s nižšími provozními náklady elektromobilů. Těmto průkopníkům jsme schopni zajistit řešení v podobě dobíjecích stanic na klíč, elektrifikaci firemních flotil, pronájmy i prodeje elektromobilů.

Realizovali jste řadu projektů, které z nich jsou takřka referenční?

Referenčních projektů máme stovky. Zmínit mohou např. komplexní modernizaci technologického zázemí Kongresového centra v Praze či modernizaci energetického hospodářství v budově Rudolfiny. V prvním případě se nám podařilo zajistit roční úsporu ve výši zhruba 21 milionů korun. Ve druhém případě jsme podobně jako v Národním divadle dokázali, že i v historické a památkově chráněné stavbě z devatenáctého století lze vhodnými zásahy dosáhnout celkové 30% roční úspory energie.

Z nejnovějších projektů bych rád upozornil na velkou 200milionovou zakázku naší dceřiné společnosti AZ Klima na instalaci vzduchotechniky pro kilometrovou výrobní halu Jaguar Land Rover ve slovenské Nitře. Modernizovaná vzduchotechnika v montážní hale automobilky zajišťuje vzduchovou výměnu v hodnotě 1,4 milionu kubických metrů za hodinu, to znamená, že vzduch v hale za šedesát minut vymění průměrně 1,5krát. To je důležité mj. z hlediska zvýšení produktivity práce,

neboť vysoká koncentrace CO₂ z vydýchaného vzduchu způsobuje při práci zbytečnou únavu.

Další rozvoj společnosti není zaměřen jen na Česko a Slovensko, ale i další země, proto vzniklo ESCO INTERNATIONAL. Konkrétně na Německo, Polsko a Rumunsko. Které jsou hlavní argumenty pro jejich volbu?

Trhy ve střední Evropě jsou pro nás určitě zajímavé a poohlídíme se po dalších příležitostech k růstu. Slovensko je samozřejmou a přirozenou volbou. V Německu je trh obrovský a rozvinutý, se silnou konkurencí. I tak je - vzhledem ke stále velkému potenciálu růstu - velice perspektivní. V Polsku je trh poměrně velký a málo rozvinutý a pro nás atraktivní z důvodu vyšší marže u produktů ESCO a velkého potenciálu růstu trhu v budoucnu. V Rumunsku je trh sice menší, zato velmi dynamický, konkurence je omezená a předpokládáme velké příležitosti zejména v oblastech rekonstrukce a provozu elektrických zařízení, revitalizace budov, osvětlení a projektování a instalace HVAC.

Česká a slovenská energetika i přes vznik samostatných republik jsou v energetice na jedné vlně, takže orientace na Slovensko je logická. Přesto existují určitá specifika, která především a jaká je přijímán vstup ČEZ ESCO na tamní trh?

Příležitosti na Slovensku je řada. Z našeho pohledu jde především o oblast malého teplotního, HVAC, solární energii a projektů EPC. Slovensko se začíná otevírat projektům EPC v oblasti veřejné správy, nemocnic a podobně. Historicky jsme na tamní trh dodávali především komodity, to však hodláme změnit. V praxi to znamená, že se všechny naše operace na Slovensku stanou součástí ČEZ ESCO. Vzniká tedy „ČESCOslovensko“, které dostane na starost československý trh.

Vidíme tam i příležitosti pro lokální distribuční soustavy. Z tohoto pohledu je Slovensko nepolíbené a zahrnuje průmyslové energetiky, které LDS mají a chtějí je nechat provozovat třetí stranou. V této oblasti se nám, zdá se, skýtají výrazné příležitosti, protože značka ČEZ je i na Slovensku synonymem jistoty. Tím jsem odpověděl zároveň i na druhou část otázky – ČEZ je na Slovensku respektován podobně jako u nás, vstup ČEZ ESCO na tamní trh je proto vnímán pozitivně, neboť pomůže rozvoji tamní energetiky.

Dvěře k německým zákazníkům Vám má, obzvláště řečeno, otvírá skupina ELEVIION. Jaké hlavní důvody vás vedli k její akvizici?

Skupina Elevion patří k největším hráčům na německém trhu. Průmyslovým podnikům a obcím společnost nabízí snížení nákladů v budovách pomocí modernizace a instalace moderních technologií. To je v souladu s filozofií ČEZ ESCO. Tato akvizice nám pomůže zajistit si výraznější postavení nejen na německém, ale i celoevropském trhu energetických služeb. Jde tak o přirozený přeshraniční rozvoj našeho podnikání.

V Polsku jste oznámili koupi společnosti OEM Energy. V čem je pro Vás její hlavní přidaná hodnota?

Skutečnost je taková, že Polsko se řadí k vůbec nejperspektivnějším evropským trhům energetických služeb. Podle aktuálních odhadů v současnosti dosahuje objemu okolo 5 mld. eur, přičemž láká i výrazné tempo růstu - v segmentu energetických úspor poroste o více než 10 % ročně. To je důvod, proč jsme se rozhodli nejen pro akvizici majoritního podílu ve společnosti OEM Energy, která je jedním z lídrů na polském trhu se solárními panely a tepelnými čerpadly, ale nově také pro koupi polské firmy Metrolog. Ta se věnuje službám souvisejícím s tepelným hospodářstvím, od projekčních služeb přes výrobu, realizaci a dohled až po servis, a je největším konstruktérem tepelných předávacích a výměňkových stanic v Polsku.

Ambicí a plánů máte hodně, na závěr bych se proto chtěl zeptat, jakou podobu by měla mít společnost, až budete slavit páté nebo ještě lépe její desáté narozeniny?

Od vzniku ČEZ ESCO v roce 2014 jsme prošli významným rozvojem, což dokládají stovky úspěšných projektů i nepřetržitý růst. Rosteme i díky cíleným akvizicím, které nám pomohly zajistit know-how a odbornost v řadě důležitých oblastí spjatých se sektorem energetiky. Díky tomu jsme dnes víc, než jen poskytovatel parciálních služeb a produktů. Jsme systémovým integrátorem pro oblast energetiky. Zákazníkům již dnes umíme nabídnout řešení veškerých energetických potřeb. Přál bych si, aby když někdo řekne: „energetické úspory“ nebo „komplexní energetické služby“, aby ho okamžitě napadlo i ČEZ ESCO. ■



Fotovoltaika od ČEZ ESCO na střeše Národního divadla



Agentura CzechInvest slaví 25 let

Za čtvrtstoletí dojednala do České republiky investice za téměř 1 bilion korun

Přesně 1 772 dojednaných investičních záměrů za 981 miliard korun a 278 711 příslibených nových pracovních míst. Taková je bilance CzechInvestu za 25 let jeho působení v České re-

publice. Bilance o to působivější, že čtvrtina všech projektů byla realizována ve strukturálně postižených regionech, a napomohla tak ke snížení nezaměstnanosti například v Ústeckém či Moravskoslez-

ském kraji. V posledních letech se agentura výrazně zaměřila zejména na investice s vyšší přidanou hodnotou, high-tech, které do republiky přinášejí dobře ohodnocenou práci a technologicky ná-



25 let podporujeme



ročnější projekty. Česká republika tak může plně využít svůj vědecko-výzkumný potenciál, kvalitní síť subdodavatelů, a konkurovat technologicky vyspělým zemím.

Současný cíl: high-tech investice

„Na rozdíl od doby, kdy Česko bojovalo s vysokou nezaměstnaností a úkolem CzechInvestu bylo přinášet nová pracovní místa, se nyní orientujeme na investice s vyšší přidanou hodnotou. Ty povedou k dalšímu růstu ekonomiky a Čechům přinesou dobře ohodnocenou práci. Poměr těchto investic se nám za uplynulé tři roky podařilo zvednout z 11 na 25 procent a přivedli jsme do republiky technologicky zajímavé projekty,“ říká Karel Kučera, současný a zároveň třetí nejdéle sloužící generální ředitel agentury CzechInvest.

Ze všech koutů světa

Do Česka CzechInvest za 25 let přivedl investory z více než 30 zemí světa, od USA a širokou škálu evropských zemí,

přes Izrael, Jihoafrickou republiku, Spojené arabské emiráty, až po asijské země – Singapur, Koreu, Japonsko a Čínu. Žebříčku zahraničních investorů kraluje Německo následované Japonskem, USA a Koreou. Čína, která začala být v Česku aktivní teprve před několika málo lety, je na 20. místě.

„Hlavním úkolem CzechInvestu vždy bylo získávat pro Českou republiku zajímavé investiční projekty, které podpoří naši ekonomiku a přinesou nová pracovní místa. To se nám, myslím, daří velmi dobře, včetně toho, že investoři, kteří k nám před časem přišli, neodcházejí, ale naopak své investice dále rozvíjejí, včetně budování nových technologických a inovačních kapacit,“ říká ministr průmyslu a obchodu v demisi Jiří Havlíček. „Oceňuji také velké nasazení a tah na branku pracovníků CzechInvestu, o kterém jsem měl možnost se osobně mnohokrát přesvědčit,“ dodává.

Česko si umí investory udržet

Investoři si v České republice pochvalují řadu věcí. Česko těží z výhodné geografické polohy ve středu Evropy a z přístupu na další velké trhy, jako je například Německo. Výhodou je velmi rozvitá infrastruktura, stabilní politické i ekonomické prostředí. Čím dál více se však ukazuje, že firmy hledají místo, které je dlouhodobě zajímavé hlavně pro zaměstnance. Česká republika patří mezi nejoblíbenější destinaci expatů, kteří Česko považují za skvělou lokalitu k práci i k zakládání rodiny. Cení si kvalitního zdravotnictví a dostupného školství, kultury i kuchyně. Svou roli sehrává i fakt, že se Česko může pochlubit titulem šesté nejbezpečnější země na světě.

Investoři se nebojí do České republiky umísťovat i nákladnější projekty. Největší zahraniční investiční akcí dojednanou agenturou CzechInvest, je výstavba ko-

rejské automobilky Hyundai Motor Manufacturing Czech za 34,4 miliardy korun v Nošovicích oznámená v roce 2006. Další v pořadí je japonsko-francouzská spolupráce Toyota Peugeot Citroën Automobile Czech v Kolíně za 23,5 miliardy korun dojednaná v roce 2002. Trojici největších investičních akcí uzavírá další korejská firma, Nexen Tire Corporation Czech s.r.o., která svůj záměr na výstavbu závodu na výrobu pneumatik za 22,8 miliardy korun oznámila v roce 2014.

Významnými investicemi s vyšší přidanou hodnotou, které CzechInvest v poslední době dojednal, jsou pak například centrum vývoje, testování a výroby nového turbodvrtulového motoru společnosti GE Aviation či technologické centrum firmy Robert Bosch.

Historie

Česká agentura pro zahraniční investice CzechInvest, příspěvková organizace Ministerstva průmyslu a obchodu, byla založena 1. listopadu 1992. Jejím ustanovením a řízením byl pověřen Josef Lébl, který působil již v předchůdkyni agentury – Federální agentuře pro zahraniční investice (FAZI). Se vstupem země do EU se aktivity CzechInvestu rozšířily o podporu malého a středního podnikání ze Strukturálních fondů EU, sloučila se s Agenturou pro rozvoj podnikání ARP a Agenturou pro rozvoj průmyslu CzechIndustry, a 2. ledna 2004 vznikla Agentura pro podporu podnikání a investic CzechInvest. Evropské fondy CzechInvest v roce 2016 předal do rukou sesterské Agentury pro podnikání a inovace, aby se nadále mohl soustředit na svůj hlavní úkol – podporu investic a kultivaci českého investičního a podnikatelského prostředí.

ujeme investice a českou ekonomiku



Řešení pro lepší kontrolu spotřebních materiálů

Systémy pro výdej nástrojů zlepšují plánování spotřeby, zvyšují spolehlivost zásobování a snižují ztráty až o 50 procent.

Podíl digitalizace a automatizace v průmyslových provozech stále narůstá. Moderní výdejní automaty zajišťují například každodenní zásobování nástroji a osobními ochrannými prostředky a samostatně generují objednávky pro doplnění zásob zboží.

Průmyslové podniky, které si chtějí zachovat přehled o spotřebě nástrojů a osobních ochranných prostředků (OOP) a lépe plánovat svou budoucí spotřebu, nasazují ve stále větší míře automaty pro výdej nástrojů. Před otevřením zásuvky nebo výdejní přihrádky se u softwarově řízených systémů musejí zaměstnanci přihlásit pomocí PIN kódu, RFID čipu, hesla nebo otisku prstu, a teprve poté mohou odebrat požadovaný artikl. V závislosti na konfiguraci systému musejí zaměstnanci přiřadit odběr nástroje nákladovému středisku, stroji nebo zakázce – to navíc podporuje disciplínu a vytváří vyšší transparentnost pro plánování spotřeby. Bezúdržbové systémy, které byly vyvinuty pro nepřetržitý provoz, umožňují spolehlivě organizovat výdej nástrojů a osobních ochranných prostředků také ve vícesměnném provozu dvacet čtyři hodin denně.

100procentní kontrola, minimální ztráty

Pro optimální využití dostupného místa by měl být systém pro výdej nástrojů přesně přizpůsoben požadavkům firmy a spravova-



Florian Leins, vedoucí divize zařízení provozů u Hoffmann Group

ným produktům. U skříně pro výdej nástrojů GARANT Tool24 Smartline od Hoffmann Group lze například přizpůsobit výšku a šířku zásuvek individuálním potřebám zákazníků; nový GARANT Tool24 PickOne naproti tomu kombinuje čtyři různé velikosti přihrádek, které může zákazník sestavit sám jako sta-

vebnici. Pro restriktivní správu vybraných C-artiklů poskytují moderní systémy řízení nástrojů navíc mimořádně malé přihrádky a zásuvky, pomocí kterých lze organizovat i cílený výdej jednotlivých artiklů. Tento takzvaný výdej po jednotlivých kusech umožňuje stoprocentní kontrolu spotřebního materiálu. Protože zaměstnanci se nemusí přihlásit jen k systému, aby mohli odebrat artikl, ale získají na základě menších přihrádek pro odběr pouze velmi omezený přístup k jednotlivým produktům. Takto lze přesně sledovat dokonce i stav zásob klasických C-artiklů. Díky výdeji po jednotlivých kusech je například možné snížit výdej pracovních rukavic a ochranných ucpávek do uší až o 50 procent. To ukazují zkušenosti zákazníků Hoffmann Group. Pokud je třeba spravovat výdej i těžkých artiklů, jako jsou například tvrdokovové nástroje, musí výdejní systém navíc odolávat velmi vysokým zatížením. Některé systémy jsou proto koncipovány pro celkové zatížení do jedné tuny.

GARANT Tool24 PickOne nabízí rychlejší odběr komodit

Tento výdejní automat zaručuje stoprocentní kontrolu nad spotřebním materiálem, jelikož se zaměstnanci musí přihlásit do systému, aby mohli odebrat požadovaný produkt. Vyniká dokonalými tvary a mimořádnými funkcemi: LED kontrolka ukazuje zaměstnanci, ve



Zleva doprava: Dr. Karl Nowak (President Corporate Sector Purchasing and Logistics, Bosch), Dr. Robert Blackburn (CEO Hoffmann Group), Christoph Birle (Vice President Key Account Management, Hoffmann Group), Robert Huter (Vice President Corporate Sector Purchasing and Logistics, Bosch)

kteřé přihrádce se nachází jeho artikl (princip Pick-by-Light) a pouze tato konkrétní přihrádka se automaticky otevře. Zaměstnanec tak může rychle odebrat vybraný produkt – a to i ve slabě osvětlených prostorech. Systém GARANT Tool24 PickOne je skladem v několika standardních provedeních. Je koncipován na principu stavebnice, zákazník si může vybrat ze čtyř různých velikostí přihrádek a individuálně si tak sestavit svůj výdejní automat. S kapacitou až 1 tuny (1 000 kg) umožňuje GARANT Tool24 PickOne také výdej tvrdokovových nástrojů a jiných těžkých produktů a to 24 hodin denně. Systém je totiž bezúdržbový a uzpůsobený pro provoz 24/7. GARANT Tool24 PickOne lze kombinovat s veškerými produkty z produktové řady GARANT Tool24, a může být spravován stejným softwarem. Navíc je možné díky děrovaným bočnicím umístit na tento výdejní automat háčky a držáky Easyfix. Jako všechna zařízení provozů je i GARANT Tool24 PickOne k dostání v 10 standardních barvách, na požádání jsou dostupné další barvy.

Perfektní osazení

Aby se zajistilo, že výdejní automat má v zásobě stále správné množství nástrojů a OOP, jsou moderní systémy řízení nástrojů vybaveny rozhraním k systému ERP výrobního podniku. Pomocí tohoto propojení v síti je možné nastavit systém pro výdej nástrojů tak, aby při překročení minimálního množství informoval nákupní oddělení a automaticky vygeneroval objednávky požadovaným dodavatelům. Tím lze dosáhnout trvale optimálního osazení výdejního systému. Při výběru nového výdejního automatu je třeba dbát zejména na to, zda lze systém nastavit společně s dalšími výdejními automaty a připojit jej na jednotnou řídicí jednotku, nebo zda jej lze použít jako samostatný řídicí systém. Protože nejen ve větších výrobních provozech je často souběžně provozováno více výdejních automatů. Také pro menší závody se může vyplatit instalace několika systémů na různých místech.

Kratší cesty, lepší efektivita, spokojení zaměstnanci

Z výhod plně automatizovaného výdeje nástrojů profituje také závod Neumünster DB Fahrzeuginstandhaltung GmbH. Vedení podniku chtělo docílit toho, aby cca 500 zaměstnanců mělo nepřetržitě i v třísměnném provozu bezproblémový přístup k požadovanému nástroji. Současně měly být výrazně zkráceny časy zaměstnanců potřebné pro zajištění nástrojů. A vzhledem k řadě různých výrobních hal v areálu podniku byla právě tato činnost časově příliš náročná.

Díky použití inovativního systému řízení nástrojů se podniku podařilo nejen optimalizovat pracovní procesy zkrácením tranzitních časů a trvalou dostupností nástrojů po celý den, ale také výrazně zvýšit spokojenost zaměstnanců. Závod v Neumünsteru používá již delší dobu systém pro výdej nástrojů GARANT Tool24 Smartline. Systém usnadňuje zásobování nástroji – zejména během noční směny, když není v provozu řádný výdej nástrojů, a zaměstnanci se mohou sami obsloužit u robustních skříní s až 90 zásuvkami.



Díky výdeji po jednotlivých kusech klesá ztrátovost spotřebního materiálu až o 50 procent



Systémy pro výdej nástrojů jako GARANT Tool24 Smartline nabízejí rozhraní k podnikové síti, systému ERP a externí správě skladů a mohou dokonce generovat objednávky pro doplnění zásob zboží

>> Kromě toho mohou zaměstnanci díky intuitivnímu softwaru rychle najít požadovanou volbu pomocí skeneru, vyhledávání podle klíčových slov nebo podle čísla artiklu. O systému GARANT Tool24 Smartline se firma informovala na webových stránkách a z informačních materiálů Hoffmann Group a také prostřednictvím rozhovoru s regionálním obchodním zástupcem společnosti. Odpovědní pracovníci a zaměstnanci se definitivně rozhodli po návštěvě firmy Krones. Ta již delší dobu a ve velkém rozsahu používá systémy řízení nástrojů od Hoffmann Group. Systémy řízení nástrojů pro nářadí a OOP nešetří jen čas při výdeji spotřebních artiklů a nesnižují jen ztráty C-artiklů, ale podporují také flexibilizaci provozních časů a další digitalizaci procesů.

Hoffmann Group

Společnost Hoffmann Group jako vedoucí evropský systémový partner pro kvalitní nářadí sdružuje jak obchodní kompetence, tak i kompetence v oblasti výroby a služeb. Toto propojení zaručuje více než 135 000 zákazníků spolehlivost z hlediska zásobování, kvalitu a produktivitu v oblasti nářadí a zařízení provozů. Optimální a spolehlivé poradenství, od individuální analýzy potřeb až po efektivní použití produktů, je vždy zaručeno. Portfolio zahrnuje vedle nástrojů pro třískové obrábění, upínání, měření, broušení a dělení také ruční nářadí, ochranné pracovní prostředky, zařízení provozů a dílenské potřeby. Mezi zákazníky této společnosti patří velké koncerny zapsané na burzách i střední a malé firmy ve více než 50 zemích. V roce 2016 bylo dosaženo obrátu ve výši více než 1 miliardy euro (celosvětově). Hoffmann Group nabízí včetně vlastní prémiové značky GARANT 75 000 kvalitních nástrojů od předních světových výrobců. Se zákaznickým servisem po celém světě a kvalitou dodávek 99 procent (certifikovanou TÜV) je tento specialista na nářadí se sídlem v Mnichově pro své zákazníky spolehlivým a efektivním partnerem.



Přihlášení uživatele pomocí zaměstnanecké karty s RFID čipem u společnosti DB Fahrzeuginstandhaltung GmbH



Systém pro výdej nástrojů u Německých drah (DB Fahrzeuginstandhaltung GmbH)



Pořádek v zásuvce s pěnovými vložkami eForm

Oceněná kvalita

Kvality Hoffmann Group ocenila firma Robert Bosch GmbH: Hoffmann Group získala cenu Bosch Global Supplier Award. Touto cenou vyznamenává firma Bosch pravidelně každé dva roky vybrané dodavatele za vynikající výkony. Hoffmann Group získala cenu v kategorii "Nepřímý nákup". Bosch takto ocenila celkem 44 dodavatelů z jedenácti zemí.

Technologická a servisní společnost tak již popatnácté ocenila nadprůměrné výkony ve výrobě a dodávkách produktů nebo služeb – zejména v oblasti kvality, nákladů, inovací a logistiky. Společnost Bosch udělila prestižní ceny cca 100 zástupcům dodavatelského průmyslu. Letošní motto udělování cen znělo „Partners in Success“ (Partneři v úspěchu).

Dr. Robert Blackburn, předseda představenstva a výkonný ředitel Hoffmann SE, vysvětlil: „Vše, co děláme, je navrženo tak, aby našim zákazníkům umožňovalo ty nejlepší výsledky. To je v DNA Hoffmann Group. Cena Bosch Global Supplier Award je tak působivým potvrzením tohoto našeho základního postoje. Toto mimořádné ocenění nás velmi těší.“

„Naše dlouholetá celosvětová spolupráce s firmou Bosch je založena na důvěře,“ říká pan Martin Reichenecker, člen představenstva Hoffmann SE, odpovědný za prodej a marketing. „Na důvěře v kvalitu našich produktů a v odborné kompetence našich za-

městnanců. Získané ceny si velmi vážíme a zároveň cítíme povinnost zasloužit si tuto poctu i v budoucnu.“

Dr. Volkmar Denner, předseda vedení společnosti Bosch řekl: „V dnešním propojeném světě jsou partnerství stále důležitější. Z hierarchických řetězců s přidanou hodnotou se stávají sítě s přidanou hodnotou. Díky našim otevřeným technologiím platform můžeme příležitosti, které přináší digitalizace, optimálně využít v našich partnerských sítích, například pro výměnu dat u konceptu Průmysl 4.0 pomocí Production Performance Management Protocol.“

Již v roce 2015 získala Hoffmann Group jako jediný dodavatel v oboru „Nářadí“ cenu Global Supplier Award. Společnosti Hoffmann Group a Robert Bosch GmbH spojuje dlouholetá partnerská spolupráce, během které Hoffmann Group několikrát získala cenu Preferred Supplier Award.

Pro společnost Bosch už dlouho nejsou dodavatelské firmy čistě jen dodavateli dílů. Jsou současně partnery pro vývoj a inovace, kteří přispívají k její konkurenceschopnosti. Objem nákupu a logistiky skupiny Bosch v současné době představuje cca 60 % celkového obrátu. Kupují se především elektronické a mechanické komponenty. Do spektra nákupů kromě toho patří také obchodní zboží, software, služby, investiční majetek a provozní prostředky.

Další informace najdete na www.hoffmann-group.com

Zakázku pro PKN Orlen realizovala společnost Doosan Škoda Power v rekordním čase

Elektrickou energii a páru pro jeden z největších petrochemických koncernů ve střední Evropě dodává nová 70 MW turbína plzeňského výrobce Doosan Škoda Power. Polskému petrochemickému gigantu PKN Orlen byla turbína předána do provozu ve smluvně stanoveném termínu.

Protitlaká odběrová parní turbína s generátorem byla uvedena do plného provozu po nezbytných testech, které potvrdily vynikající technické výsledky, a po garančním měření, provedených nezávislou firmou. Zákazník si investici v hodnotě stovek milionů korun zajistil kvalitnější výrobu elektrické energie a výrazně zvýšil disponibilitu svého stávajícího zařízení.

Zakázka, která obsahovala kromě dodávky komplexního zařízení i stavební činnost na místě a samotné vyvedení elektrického výkonu, se v historii Doosan Škoda Power řadí k těm s nejambicióznějším harmonogramem. Od podpisu smlouvy do finální realizace, včetně povolených procedur a nezbytného odzkoušení, neuplynuly ani dva roky. Složitost realizace zakázky umocňovalo samo prostředí mamutí chemičky specifické mnoha schvalovacími a legislativními požadavky. Skutečnost, že se termín podařilo nejen dodržet, ale i výrazně zkrátit, je velikým úspě-

chem realizačního projektového týmu. „Přispělo k tomu i to, že tým byl složen jak z Čechů, tak i Poláků, znalých místních podmínek,“ prozradil Petr Poloček, technický projektový manažer z Doosan Škoda Power. Ve srovnání s obdobnými projekty, na kterých participuje několik dodavatelů, byla společnost Doosan Škoda Power schopna celý náročný projekt řídit a realizovat jen s polovičním počtem lidí.

• • •

Doosan Heavy Industries & Construction (DHIC) dokončila akvizici americké společnosti ACT Independent Turbo Services, Inc. Plzeňské Doosan Škoda Power se tak otevírají nové možnosti v oblasti servisu parních a plynových turbín a potenciálně také ve výrobě nových nezalopatkových rotorů plynových turbín.

Texaská společnost ACT Independent Turbo Service je od roku 1996 jedním z hlavních poskytovatelů komplexních oprav a servisu plynových turbín velkých výkonů. Její výrobní prostory tvoří dvě moderní haly, které spolu s administrativní budovou zabírají plochu 9300 m². Jedna výrobní hala je určena na opravy, demontáž, montáž a vyvažování rotorů, druhá hala je vybavená moderním technologickým zařízením pro svařování,

speciální žárové nástřiky, tepelné zpracování a materiálovou a rozměrovou kontrolu oběžných lopatek. Rozsah oprav zahrnuje i revize a renovace statorových částí a spalovacích komor. Po akvizici nese jméno Doosan Turbo-machinery Services (DTS).

Akvizice umožnila Doosan (resp. DHIC) okamžitý vstup na trh v oblasti plynových turbín v USA a zároveň významně přispívá ke strategickému rozvoji vlastních plynových turbín značky Doosan.

„Doosan Škoda Power má prostřednictvím úseku Servis podobné obchodní aktivity jako právě získaná americká společnost, což představuje nově příležitosti spolupráce,“ potvrdil Stanislav Šnejdar, ředitel úseku Servis v Doosan Škoda Power, který koncem září závod v Houstonu navštívil společně s generálním ředitelem plzeňského výrobce parních turbín Jiřím Šmoudrkem, ředitelem pro Strategii Janem Růžičkou a Business Associate managemerem CHO, Chong Wie. Kromě servisu parních a plynových turbín je k diskusi i možnost výroby nových nezalopatkových rotorů plynových turbín pro DTS a rozšíření portfolia společného businessu obou společností v oblasti servisu parních turbín původního výrobce Toshiba nebo GE, zejména pak modelu GE D11.

**NEJSOU TO JEN
RUKAVICE
JE TO ÚŽASNÝ
POCIT MÍT VŠE POD
KONTROLOU**



OSOBNÍ OCHRANNÉ PROSTŘEDKY – NYNÍ NOVĚ U HOFFMANN GROUP.

Jen se správným vybavením lze podávat plné výkony. To dobře víme, protože na plný výkon neustále pracujeme. Potvrzují to i naše téměř 100leté zkušenosti specialisty na nářadí. A nyní využíváme veškerých našich odborných znalostí k tomu, abychom z Vaší společnosti udělali jedno z nejbezpečnějších míst na světě. Ochrana lidí znamená mimo jiné i zajištění zakázek.

www.hoffmann-group.com/company/psa-brand



Hoffmann Group
Tools to make you better

Trpaslíci dobývají svět

České nanotechnologie se představily v Mnichově

Mnozí lidé ví, že Češi jsou dobří hudebníci, často si spojují Čechy s výbornými hokejisty a tenisty, ale málokdo ví, že Česká republika je také na špičce v nanotechnologiích,“ zahájila prezentaci nanofirm v mnichovském Českém centru generální konzulka ČR Kristina Larischová. V rámci projektu „ČESKO JE NANO“, popularizujícím české nanotechnologie doma i v zahraničí, se prezentovaly firmy se svými produkty, které se mohou směle měřit se světovou špičkou. Do té patří především USA, Japonsko a Německo. Několik předváděných českých nanoproductů se prosadilo i do čela světového vývoje – například antialergické povlaky nanoSPACE nebo unikátní 3D lithiová baterie firmy HE3DA. České nanofirmy zaznamenávají úspěchy nejen na poli výzkumu, ale kupodivu i praktického využití. Akce byla podpořena programem „Projekty ekonomické diplomacie 2017“ Ministerstva zahraničních věcí ČR.

Slovo „nano“ je řeckého původu a znamená „trpaslík“. Nanotechnologie označují obor, který se pohybuje v rozměrech menších než je tisícina tloušťky lidského vlasu. Jedná se o velmi mladý obor. První nanotechnologická firma na světě byla založena v USA až v roce 1997. Pro nanotechnologie je typické, že výsledný produkt je často z hlediska použitých surovin cenově zanedbatelný, ale je nositelem výrazného know-how, mnohdy v milionových hodnotách. Jedná se tedy o vysoce sofistikovaný výrobek - ideální obor pro české firmy, známé svou vynalézavostí a inovativností.

Mnichovská akce je pokračováním popularizace českých nanotechnologií ve světě, které úspěšně proběhly v poslední době například v USA, Izraeli, Velké Británii a Rakousku.

Unikátní lithium-iontové baterie a speciální nátěrové hmoty s nanočásticemi

Mezinárodně uznávaný český vynálezce Jan Procházka a prezident společnosti HE3DA, nazývaný také „český Elon Musk“, vynalezl inovativní 3D lithiovou baterii, založenou na mi-

mořadných vlastnostech nanomateriálů. Ve srovnání s konkencí na světovém trhu má vyšší kapacitu, příznivé výrobní náklady a maximální bezpečnost provozu např. pokud jde o riziko samovznícení. Umožňuje skladování přebytečné energie z obnovitelných zdrojů i ve stovkách megawattů s malými náklady okolo 2 centů/1kWh.

Dalším oborem vynálezce a chemika Procházky jsou speciální funkční nátěrové hmoty s nanočásticemi kyslíčnicku titanu TiO_2 a mimořádně silným fotokatalytickým efektem, které nabízí firma **Advanced Materials JTJ**. Pokud jsou jimi opatřeny fasády městských budov, tak nejenže zůstávají daleko déle čisté, ale účinně likvidují ze vzduchu organické a anorganické polutanty, viry, bakterie a další mikroorganismy - přispívají tak i k čistotě vzduchu ve městech.

Jan Procházka převzal při příležitosti letošního státního svátku dne vzniku samostatného československého státu od prezidenta republiky medaili za zásluhy I. stupně.

Nanovláknó je symbolem českých nanotechnologií

Na slavnou tradici českých textílek navázaly současné skvělé úspěchy v nanovlákněch. „Můžeme říci, že v nanovlákně jsme nejlepší na světě. Za poslední roky jsme navštívili řadu evropských zemí, Izrael a USA. V nanovlákně jsme úplně jinde,“ potvrzuje Jiří Kůs, předseda Asociace nanotechnologického průmyslu ČR (ANP) a ředitel firmy NanoSPACE. V roce 2004 oznámil tým Technické univerzity v Liberci pod vedením prof. Jirsáka vynález prvního stroje na průmyslovou výrobu nanovláken na světě s názvem Nanospider. Tento světový patent vynesl Českou republiku na špičce světového vývoje nanovláken. Anorganická nanovlákná najdeme ve 3D baterii HE3DA. Česká firma **PAR-DAM** z organických nanovláken vyrábí filtry na výrobu piva a vína. Také **NAFIGATE Corporation** vyvíjí i vyrábí inovativní energeticky úspěšné nanovlákněné membrány pro technologie čištění vody, vzduchu atd. Další česká



Kravata, impregnovaná hydrofobní technologií firmy **Nanosilver**

Foto: Zdeněk Fajkus

firma **Nanopharma** hodlá do sedmi let s pomocí nanovláken „vypěstovat“ lidskou ruku...

NanoSPACE je jediným výrobcem lůžkovin odolných proti roztočům na světě

„Uvnitř našich polštářů je nanovlákněná bariéra, která má tak malinké otvory, že jimi nemůže prolézt ani roztoč ani alergen,“ vysvětluje Josef Handrejch technický a výrobní ředitel firmy. **Ve svém oboru patří NanoSPACE** ke špičce a přináší úlevu mnoha alergikům také proto, že jeho produkty v oboru lůžkovin neobsahují žádnou chemii. Novinkou v sortimentu jsou antialergické hračky s nanovláknem.

Nano impregnace chrání tkaniny i jiné materiály

Firma **Nanotrade** provádí aplikovaný výzkum v oboru antibakteriálních aplikací (roztoky, granuláty, kosmetika, zdravotnické prostředky), ale také antibakteriálního prádla ke sportování s použitím nanostříbra. Velkou pozornost vzbudily „kouzelné“ kravaty s hydrofobní impregnací od firmy **Nanosilver**. Když se ušpíní kečupem, kávou nebo vínem, jednoduše se opláchnou vodou a jsou zase jako nové. Návštěvníci byli nadšení informací, že firma vyrábí také hydrofobní spreje, kterými si mohou ošetřit své oblečení sami. Tato technologie je k dispozici i pro ochranu povrchu textilií, dřeva, betonu a dalších materiálů.

Vysokou přidanou hodnotou přináší také nanooptika

Typickým představitelem výrobků s „halířovou“ cenou použitého materiálu a s obrovskou přidanou hodnotou know-how je mladá



Zleva Jan Buk ředitel společnosti **Pardam** a Jiří Kůs – ředitel firmy **nanoSPACE** a Asociace nanotechnologického průmyslu ČR

Foto: Zdeněk Fajkus



Vynálezce 3D lithiové baterie a prezident společnosti **HE3DA** Jan Procházka

Foto: nanoasociace ČR

technologická firma **IQ Structures**, která tvoří své výrobky v oboru nanooptiky jako architekt struktur velikosti lidského vlasu, ale i tisíckrát menších. „IQ Structures donutí pomocí nanostrukturace rovnou plochu, aby se chovala jako optická čočka. Ono to vypadá tak male a nenápadně, ale je za tím 10 let matematiky. A co je důležité: že v tom, co dělají jsou nejlepší na světě,“ charakterizoval v Mnichově své kolegy vynálezce Jan Procházka. Praktické využití se nabízí ve výrobě reflektorů aut, které jsou menší, výkonnější a levnější.

Od kosmetiky k farmácii

Největší světový výrobce kyseliny hyaluronové pro kosmetický průmysl včetně renomovaných francouzských firem – společnost **Con-tipro Pharma** se zabývá už téměř čtvrtstoletí výzkumem a výrobou pro kosmetický a farmaceutický průmysl. Před čtyřmi lety uvedla firma na trh 4SPIN – zařízení pro tvorbu nanovláken z roztoku syntetických a přírodních polymerů, které jsou vhodným materiálem pro biomedicínské aplikace, jako tkáňového inženýrství, hojení ran, či cílená distribuce léčiv v organismu.

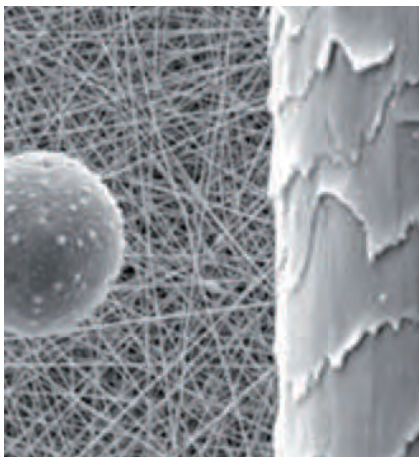
Speciální farmaceutické produkty, moderní zdravotnické a hygienické prostředky, založené na inovativních nanotechnologických řešeních nabízí také společnost **ING MEDICAL**.

Moderní nanochemikálie

Inovativní chemická společnost **Bochemie** představila svůj vývoj technologie na výrobu nanoformy oxidu zinečnatého. Ten se přidává například do pneumatik, a to v množství čtyřikrát menším než u klasického oxidu zinečnatého. Přitom funkční vlastnosti pneumatiky zůstávají zachovány nebo se dokonce zlepší. Výsledkem jsou také pozitivní dopady na ochranu životního prostředí.

Od výroby kamen k nano čistíčkám vzduchu

Zajímavým příkladem transformace výrobce tradičního výrobku – kachlových kamen - na špičkový inovativní produkt je firma **RETAP**, která uvedla na trh čistíčku vzduchu „nanocleaner“. V nanočističkách dochází pomocí fotokatalýzy k rozkladu chemických škodlivých látek a likvidaci bakterií a virů – napří-



Srovnání velikostí nanovláken - v pozadí - se zrnkem pylu vlevo a lidským vlasem vpravo – zobrazení pomocí elektronového mikroskopu.

Pramen: nanoSPACE s.r.o.

klad v interiéru přepravních boxů pro kočky a psy.

Další doménou českých nanotechnologií jsou elektronové mikroskopy

V říjnu 2017 zemřel v 92 letech Armin Delong, který se před 70 lety stal zakladatelem elektronové mikroskopie v někdejší Československu. Stál více než 30 let v čele Ústavu přístrojové techniky ČSAV a založil brněnskou firmu Delong Instruments, vyrábějící elektronové mikroskopy. Dodnes vzniká v jihomoravské metropoli třetina světové produkce elektronových mikroskopů.

Jiří Kůs

Nadšený propagátor českých nanotechnologií a jeden z hlavních organizátorů mnichovské akce má pozoruhodnou vizi: „Mám sen, o který se chci s vámi podělit. Sen, že Česká republika bude ve světě vnímána jako technologická perla ve středu Evropy.“ A české nanotechnologické firmy, výzkumné ústavy a vysoké školy nadále přispívají vrchovatou měrou k postupnému uskutečnění tohoto snu.



Prachový roztok uvězněný na nanotkanině jako na trampolíně – nad ním pro srovnání velikost běžného mikrovlákna, které pro roztoky nepředstavuje žádnou překážku.

Pramen: nanoSPACE s.r.o.

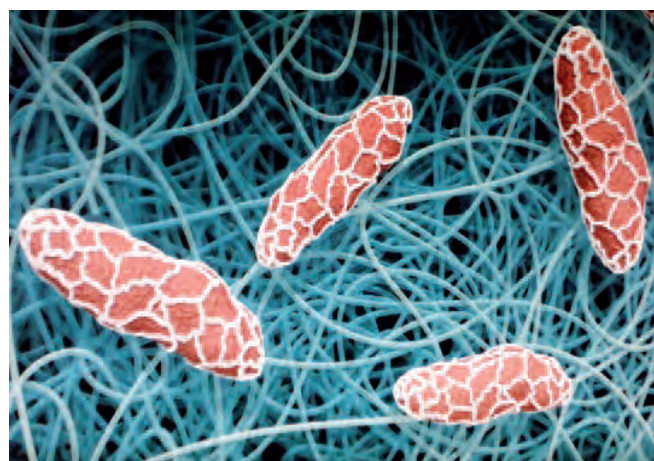
Rozvoj českých nanotechnologií pokračuje ve vysokém tempu

U Havířova byla letos zahájena stavba továrny **Magna Energy Storage** na výrobu nejmodernějších 3D lithiových akumulátorů HE3DA vynálezce Procházky s celkovou kapacitou 1,2 GWh ročně. Továrna za více než 5 miliard korun má být nejekologičtějším provozem svého druhu na světě a bude plně robotizována. Provoz zahájí koncem roku 2019.

V těchto dnech oznámil prof. David Lukáš z Technické univerzity Liberec další novátorský objev – sprádání nanovláken pomocí „elektrického dechu“, s celosvětovým patentem. A další příklady se už jistě rodí v laboratořích českých univerzit i v českých firmách...

A k další – možná už blízké budoucnosti – říká ředitel české nanoasociace Jiří Kůs: „Do našich životů vstoupí kvantové tečky, které přemění naše okno na minielektrárnu, zářivý materiál – grafen: tisíckrát pevnější než ocel, průhledný, ohebný a elektricky vodivější než všechno, co dosud známe, nanofiltr schopné vyčistit vodu od smrtících virů i radioaktivity nebo uhlíkové nanotrubičky, které donesou molekulu léku přesně na nemocné místo ve vašem těle... je to skutečná 4. průmyslová revoluce.“

Zdeněk Fajkus, Mnichov



Nanotkaniny jsou pro bakterie neprůchodné

Pramen: YouTube/Navigate Corp.



Nanooptika, vyvinutá firmou IQ Structures

Foto: nanoasociace ČR

Všechny naše inovace mají za cíl zrychlení obsluhy zákazníka, a tím i zpříjemnění jeho zážitku z nakupování,

řekla CzechIndustry Karolína Topolová, generální ředitelku AAA AUTO International

Počet zákazníků společnosti AAA AUTO International překročil letos v září hranici dvou milionů. Tohoto výsledku firma dosáhla za čtvrt století své činnosti. Paní ředitelko, jak se dá tak ohromného množství klientů dosáhnout?

Vážím si každého zákazníka, který využije našich služeb a ještě větší satisfakci je pro mě to, že se k nám velké množství vrací opakovaně. Prodeje naší společnosti neustále rostou, což potvrzuje, že strategie zaměření se na zákazníka je nejlepší cestou k úspěchu.

Můžete nám přiblížit cestu, kterou jste prošli v uplynulých letech?

Rozvoj společnosti za čtvrt století zaznamenal velký skok. Na začátku devadesátých let se pro nás otevřel svět a tenkrát se zdálo, že s trochou vůle lze dokázat vše. Náš autobazar na svém začátku měl jen malou prodejní buňku, majitele a jednoho prodejce, kteří zákazníkům nabízeli auta po jednotlivých kusech. Tenkrát se vše teprve rozvíjelo a například zřízení telefonní linky byl proces na několik měsíců, proto tehdejší majitel natáhl telefonní dráty ze sousedního domku a telefonní připojení si pronajímал od souseda. Společnost AAA AUTO založila svůj business model od začátku na inovativních přístupech, čímž se během krátké doby stala největším prodejcem ojetých vozů ve středoevropském regionu. Pro potřeby klientů jsme například již v roce 1998 zřídili Call centrum v Praze, což byl v oboru naprosto unikát nejen na území České republiky, ale i v celé střední Evropě. Jako první jsme nabídli zákazníkům možnost výkupu za hotové, aniž by museli zdlouhavě čekat na prodej v rámci tzv. komise. Většina autobazarů dodnes prodává automobily pouze jako zprostředkovatelé. Společnost si od začátku zakládala na tom, aby nabízené vozy vlastnila, čímž dokázala zákazníkům nabídnout bezpečnější prodej s garancemi než konkurence. Postupně zavedla i řadu dalších služeb, které do té doby na trhu ojetin chyběly, jako je možnost pořízení auta na splátky, mobilní výkup, možnost výměny vozu za jiný nebo garance legálního původu vozidla.

A co představují „Áčka“ dnes?

AAA AUTO za 25 let své existence přivedlo na trh řadu inovačních postupů, které mění obchod s ojetými vozy v sofistikovaný business, založený na nejmodernějších IT technologiích a internetu. Díky tomu jsme dnes největším prodejcem ojetých a zánovních aut ve střední Evropě, s denní nabídkou téměř 15 000 vozů ve čtyřech zemích a ve více než čtyřiceti pobočkách. Poskytujeme nejširší garance na trhu, máme největší výběr značek a modelů, typů karosérií i cenových segmentů aut. Máme v České republice nej hustší síť poboček, a pokud i tak najdete auto z naší nabídky v jiném městě, přivezeme ho k vám. Na všechny další detaily, které dělají Áčka lídrem trhu, tady asi není místo.



Rekordní počet automobilů jste prodali v roce 2007, podaří se ho letos vyrovnat?

Již letos v listopadu se nám podařilo vyrovnat loňské prodeje. V průběhu letošního roku průměrně prodáváme přes 205 vozů denně, 6 400 měsíčně, proto věřím, že ve zbývajícím období dosáhneme minimálního cíle 75 000 prodaných aut v letošním roce. Tím se absolutnímu rekordu velmi přiblížíme. Další prostor k růstu vidíme jak v otevírání dalších poboček a rozšiřování stávajících, tak v zavádění inovací v oblasti prodeje, služeb a nových produktů, z nichž některé chystáme již na začátek příštího roku. Věřím, že tento přístup nám pomůže v roce 2018 růst minimálně stejně jako letos, a v případě pokračujících příznivých ekonomických podmínek prodeje ještě zvýšit. Každopádně šanci na překonání psychologické hranice 80 000 prodaných aut vidím jako velmi reálnou.

V čem jsou specifika prodeje vozů, které již měly nejméně jednoho majitele?

V první řadě je potřeba si uvědomit, že nejde o nové zboží, ale o již užívané. Naši výkupci tak při výkupu automobilů musí hodnotit každý automobil individuálně a posuzovat stav vozu s ohledem na jeho stáří. Každé auto musí důkladně prověřit nejen po technické stránce, ale i z právního pohledu. Spousta nám nabízených automobilů není v pořádku právě z hlediska legality původu. Setkáváme se s automobily v exekuci, se stčeným tachometrem či například po vážných dopravních nehodách. Při výkupu odmítáme až 65 % nám nabízených automobilů.

Podle jakého klíče se zákazníci rozhodují, zda si koupí nový nebo ojetý či zánovní automobil?

To je zcela individuální. Jsem ráda, že si stále více zákazníků uvědomuje, jak rychle automobil ztrácí na hodnotě a stárne. Proto také roste poptávka po zánovních automobilech ve věku do 2 let. Ty mají parametry nového vozu, velmi málo najetých kilometrů, záruku od výrobce, ale cenu i o 40 % nižší v porovnání s novým. V posledních několika letech v segmentu zánovních vozů soupeříme o zákazníky s prodejci nových automobilů.

V této souvislosti bych se rád zeptal, zda zákazníci při volbě mezi benzinem a dieselem uvažují jen o výhodách, které jim jedna nebo druhá varianta přinese, nebo začínají přemýšlet i o ekologii provozu?

Ekologická stránka při výběru ojetého vozu podle našich dlouhodobých zkušeností nehraje velkou roli, i když každoročně roste zájem o alternativní pohony. Mnoho zákazníků často ani neuvažuje nad tím, jestli je pro ně vhodnější benzinová nebo diesellová varianta, a rozhodují se ze zvyku.

Mototechna byla v éře centrálně řízeného hospodářství pojem. Před pěti lety jste se rozhodli ji znovu uvést v život. Které hlavní důvody Vás k tomu vedly?

Když jsme se rozhodovali, jak uvést na trh samostatný segment zánovních vozů, měli jsme šťastnou ruku při výběru nostalgicky známé značky Mototechna, kterou jsme právě v té době získali. Značku si lidé pama-

tuji ještě z dob komunismu, kdy byla symbolem pro nedostatků nová auta a dlouhé fronty s žádankami na automobil. Komunikaci jsme kromě nostalgie postavili také na kontrastu – u nás se fronty samozřejmě nestojí, nemusíte se zapisovat do pořadníku. Prostě si vůz vyberete a po vyřízení obchodu s ním odjízdyte nejpozději ještě ten samý den.

Jak se jí daří dnes?

Za prvních jedenáct měsíců letošního roku značka zánovních vozů Mototechna prodala již téměř 7000 aut a její podíl na celkových prodejích skupiny AAA AUTO vzrostl na 16 %. Mototechna, která byla znovu uvedena na trh v roce 2012, v současné době nabízí 1200 zánovních vozů prakticky všech značek přítomných na českém trhu. Za dobu své existence prodala již téměř 35 000 automobilů.

Čtenáře by jistě zajímalo, jaké značky preferují vaši zákazníci?

Třicet procent zákazníků je věrna značce Škoda, ale velké oblibě se těší i značky jako Ford či Volkswagen. Mezi nejoblíbenější modely pak patří Škoda Octavia a Fabia, Ford Focus a Mondeo či Volkswagen Golf a Passat.

Vozový park v České republice stárne. Přitom roste počet dovážených osobních automobilů starších deseti let normy EURO 3. Co na to připravovaná legislativa?

V průběhu letošního roku sice stagnuje celkový objem dovážených ojetin, ale vozy starší deseti let tvoří stále vyšší podíl, a to až 55 %. Jde převážně právě o automobily plnící pouze emisní normu EURO 3, která ovšem není zatížena ekologickým poplatkem. Negativní trend stále většího podílu vozů EURO 3 mělo zastavit rozšíření poplatků i na ně. Návrh novelizace příslušného zákona byl vloni ministerstvem životního prostředí navrhnout, a pak bohužel stažen. Podle našeho názoru je to chyba, protože tyto vozy jsou neekologické, a většinou za horizontem svého životního cyklu. Navíc mohou proto být z technických důvodů v silničním provozu nebezpečné jak jejich majitelům, tak ostatním účastníkům. Jedná se o vozy, u kterých se lze nejčastěji setkat s různými podvody, ať už jde o notoricky známé stáčení tachometru, padělání roku výroby či pokoutné opravy po vážných haváriích. Pokud jde o dovozy, jsou to v převážné většině auta bez jasné historie, jejichž nákup je sázkou do loterie.

Spustili jste pilotní fázi projektu Try&Buy. Rekněte nám o něm více?

Služba Try&Buy vznikla pod značkou Mototechna a je určena pro zákazníky, kteří by si rádi nejprve vůz vyzkoušeli v praxi, aby zjistili, jestli jim bude dlouhodobě vyhovovat. Běžné testovací jízdy jsou určeny především pro zjištění stavu automobilu, ale zákazník až po několika týdnech jezdění zjistí, jestli i konkrétní typ automobilu je právě pro něj. Zájemce si tedy vůz nejprve pronajme na jeden až tři měsíce, a pak se rozhodne, jestli si automobil koupí. Pokud ano, cenu nájmu z ceny vozu odečteme a zákazník tak neplatí nic navíc.

Digitalizace je fenoménem doby, jak se promítla nebo promítne do prodeje vozů v AAA AUTO International?

AAA AUTO si odjakživa zakládá na moderních technologiích, díky čemuž jsme vždy minimálně o krok před konkurencí. Chystáme spuštění online prodeje vozidel ze segmentu Mototechna a již jsme digitalizovali, a tudíž i zrychlili, proces zadávání vozidla do systému v průběhu výkupu. Výrazné digitální inovace proběhly i v dalších vnitrofiremních procesech, a to zejména v rámci oceňování vozidel. Všechny tyto inovace mají za cíl zrychlení obsluhy zákazníka, a tím i zpříjemnění jeho zážitku z nakupování.

Jak jsem si přečetl ve vašich materiálech, jste nejen obchodně úspěšná, ale také inovativní firma, která „chce být jedničkou v inovacích na trhu ojetých vozů v celé střední Evropě.“ Můžete to konkretizovat?

U klasické expanze prostřednictvím rozšiřování pobočkové sítě jsme již začali narážet na praktické limity. V České republice už není mnoho prostoru pro další autocentra. Jsme v každém kraji, v některých i vícekrát. Další cestu ke zvyšování prodejů a růstu ziskovosti firmy tedy vidíme v zavádění nových produktů, služeb a procesů, které se nutně nemusejí týkat jen obchodu s ojetými auty. Největší možností růstu vidíme ve využití IT, internetu a v digitalizaci. V průběhu příštího roku budeme přicházet s řadou novinek, které se budou týkat jak výkupu, tak prodeje vozů, jejich marketingu, ale i rozvoje naší IT divize, v jejíchž in-house vyvíjených aplikacích vidíme další zdroje businessu. Konkrétní projekty budeme představovat postupně tak, jak budou připraveny pro uvedení na trh. Pro jejich testování bude sloužit Mototechna.

Jaké konkrétní novinky chystáte pro rok příští?

Kromě již spuštěné služby Try&Buy, kterou zákazníkům v plné formě nabídneme příští rok, chystáme například od ledna 2018 možnost pořídit si vůz na operativní leasing i z kategorie zánovních vozů v stáří do dvou let pro naše firemní zákazníky. Hlavní výhodou samozřejmě bude výhodnější cena ve srovnání s operativním leasingem na nový vůz a navíc, přestože mnoho firem opouští od možnosti ročních leasingů, u nás budeme nabízet i tuto variantu.

Které argumenty byste použila pro to, aby se zákazník rozhodl koupit si automobil právě u vás?

Všechny vozy, které nabízíme, vlastnime a při výkupu prověřujeme po technické i právní stránce, a proto za ně také můžeme ručit a poskytovat na ně doživotní záruku na původ a 24 měsíční garanci mechanických závad. Navíc pokud není zákazník se zakoupeným automobilem spokojený, může ho do sedmi dnů od koupě vyměnit za jiný bez zdlouhavého vysvětlování. Jedním z rozhodujících argumentů je i největší výběr vozů v ČR, kterých máme k dispozici denně přes 8500 v 22 pobočkách. Protože jsme zaměřeni na profit z vysokého objemu prodaných aut, nemusíme mít vysoké marže na jednotlivých kusech. Proto můžeme dovézt dobré ceny při výkupu i prodeji.

Jaká byla Vaše profesní cesta do čela AAA AUTO International?

V AAA AUTO jsem začínala již ve dvaceti letech, kdy jsem od tehdejšího majitele dostala příležitost a zároveň i nelehký úkol založit Call Centrum. To se povedlo a postupně jsem nabírala více a více zodpovědností, až jsem se před pěti lety stala generální ředitelkou. Nebyla to lehká cesta a léta jsem žila jen prací, ale bavilo mě to.

Automobilový průmysl bývá často brán jako mužská záležitost. Vy jste příkladem toho, že ženy dobře zvládají „ryze“ mužské profese. Započítávala jste někdy o tom, zda jste se rozhodla správně?

Vyrůstala jsem mezi bratry. Naše společné hry byly většinou spíš o autech než o panenkách. Základ mého úspěchu byl v tom, že jsem se nikdy nepasovala do role ženy, která má jen proto, že je žena, nárok na nějaká privilegia a speciální zacházení. Pracovala jsem stejně tvrdě jako moji mužští kolegové. Respekt jsem si dokázala získat díky tomu, že jsem v práci vcelku náročná, a to nejen na své okolí, ale i na sebe, a také to, že se s lidmi umím zasmát i na svoji adresu. Jsem ráda, že jsem v Áčkách.

Co považujete za hlavní úspěch, kterého společnost pod Vaším vedením dosáhla a naopak, co se nepovedlo?

Ve funkci generální ředitelky jsem již 5 let, ale za největší úspěch určitě považuji to, že jsme získali nového investora v transakci za 220 milionů eur, což je v přepočtu víc než šest miliard korun. Z těch věcí, které ještě nejsou dokončené, je to určitě rychlejší expanze v Polsku. Zatím tam máme jen 5 poboček, a i když v příštím roce otevřeme několik dalších, stále to bude vzhledem k obrovskému potenciálu této země málo. Pokud bychom poměřovali teoretickou hustotu tamní pobočkové sítě s Českou republikou, tak nám tam chybí otevřít ještě asi 70 autocenter. Ale takto masivní rozvoj firmy na zhruba trojnásobek dnešní velikosti asi zůstane dlouho vzdálený.

Jakými zásadami se řídíte ve své práci, kterých lidských vlastností si vážíte a naopak, jaké Vám jsou proti myslí?

Řídím se krédem - Mít úctu k těm, od kterých se učíme, a respekt k těm, které vedeme. Vážím si pracovitých a poctivých lidí, nemám ráda lenost a lhovost. To platí v práci i v soukromém životě.

V soutěži Manažer roku jste v minulém roce získala ocenění Mladý manažerský talent, časopis Forbes Vás letos opakovaně zařadil mezi 50 nejvlivnějších žen Česka. Co to pro Vás osobně znamená?

Nezakládám si na trofejích, ale každé ocenění, které člověk dostane, je zrcadlem odvedené práce a cenným motorem pro další pracovní nasazení, osobní rozvoj i nové projekty.

Když byste měla představit Mgr. Karolínu Topolovou, co byste o ní řekla?

Karolína Topolová je v první řadě maminka úžasné čtyřleté holčičky a milující manželka, která měla v životě to štěstí, že dostala příležitost pracovat v oboru, který jí byl odjakživa blízký, a mohla si tak postupně splnit skoro všechny své sny, ať už v pracovním nebo soukromém životě.



Novým směrem, kterým se ubíráme v oblasti automotive, je návrh a výroba přepravních obalů pro manipulaci s automobilovými součástmi,

řekl CzechIndustry Zdeněk Čermák, předseda představenstva Massag Bílovec

Společnost Massag se sídlem v Bílovci začala psát svou historii v roce 1828. V průběhu času se její výrobní program přizpůsoboval požadavkům trhu. S rozvojem produkce automobilů v Mladé Boleslavi se v Massagu ve druhé polovině 20. století rozjela výroba autodoplňků a dílů pro osobní automobily, která se dodnes zachovala. Co vše dnes můžete nabídnout automobilovému průmyslu?

Pamětníci si jistě vzpomenu na Škodu Favorit, pro kterou Massag vyráběl zpětná zrcátka, Ta, ostatně jako i zrcátka pro Škodu 120, naše společnost formou aftermarketu dodává dodnes. Pokud však máme na mysli sériové dodávky, tak Massag je v současnosti vyhledávaným dodavatelem povrchových úprav kovových součástí automobilů a to nejenom všeobecně prováděnou metodou galvanického zinkování, ale zejména prozatím ne příliš rozšířenou metodou pokovování kombinací zinku a niklu. I v oblasti kovovýroby je Massag stále dodavatelem sériových dodávek mechanických součástí jak osobních, tak i nákladních automobilů, kdy vzhledem k poměrně široké škále vlastních technologií jsme schopni nabízet i komplexnější sestavy než například jednoduché výlisky. Relativně novým směrem, kterým se společnost Massag ubírá v oblasti automotive, je návrh a výroba přepravních obalů pro manipulaci s automobilovými součástmi a to jak v rámci jejich mezivýrobní manipulace, tak i pro přepravu těchto dílců k odběrateli.

Ve stručnosti lze říci, že jste připraveni dodávat přepravní a skladovací obaly-kontejnery podle přání zákazníka z oblasti mobility?

Ano, zejména pokud se bavíme o jednoúčelových přepravních a skladovacích pale-

tách, vyráběných na míru přepravovaným dílcům. Takovéto palety plní několik funkcí. Slouží k bezpečnému a jednoznačnému uložení dílce tak, aby při manipulaci nedošlo k jeho poškození, zároveň musí být co nejsnazší manipulace s dílcem při jeho vkládání a vykládání a v nemálo případech je důležité i přesné umístění dílce, které zajišťuje co nejlepší ergonomii při další práci s ním. Důležitým faktorem je pak i celkové využití prostoru takovýchto palet, protože jak v oblasti skladování, tak v oblasti dopravy všichni výrobci neustále musí řešit otázku úspor. Naše společnost je připravena zákazníkovi nabídnout nejenom výrobu palet dle jim dodané dokumentace, ale zejména umí na základě jeho představy paletu navrhnout a spolupracovat na případných zkouškách prototypů.

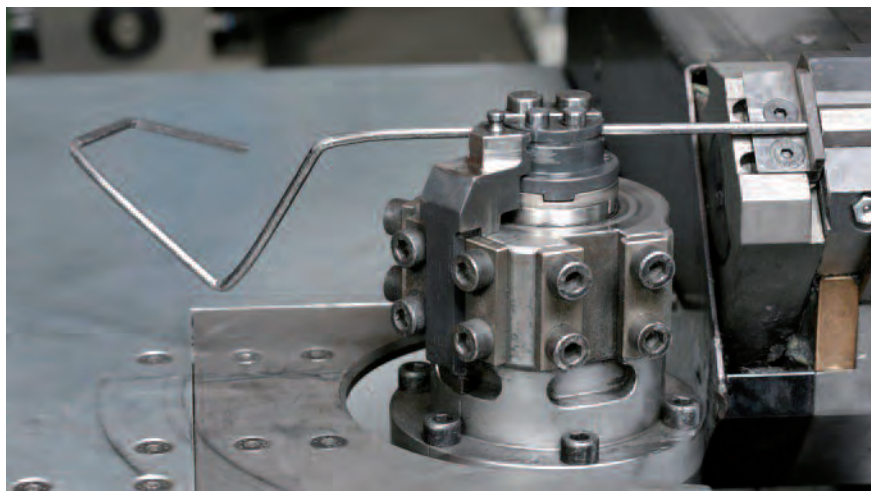
Pro výrobu automobilů je charakteristické velké množství různých druhů produktů a kolísavé výrobní objemy. To vyžaduje řešení na míru nejen ve výrobě, ale i v balících službách

a přepravě hotových výrobků, což je vaše parкета. Jste připraveni na tuto výzvu?

Všechny divize společnosti Massag si umí poradit s podobnými výzvami. Většina výrobků a služeb, které prodáváme, mají podobný charakter, jaký popisujete. V oblasti přepravních palet, ale situace není naštěstí tak turbulentní. Palety se většinou vyvíjejí s novým projektem nebo například v případech jeho rozšiřování, což nikdy nebývá změna ze dne na den.

Abyste mohli bezezbytku realizovat výrobu podle přání zákazníků, musíte mít odpovídající technologické vybavení a zkušenosti z oboru...

Naše společnost je tradičním dodavatelem logistických prostředků například obchodních řetězců nebo logistických center. Výrobou pojízdných klecí v neomezeném počtu variant se zabýváme již několik let. Disponujeme týmem zkušených pracovníků a technologickým vybavením pro CNC zpracování široké škály



ocelových profilů, případně drátů. Využíváme několik svařovacích pracovišť jak pro ruční, tak i robotické svařování. Včetně nutných technologií povrchových úprav všechno realizujeme pod jednou střechou.

Komplexní služby dnes začínají vývojem a končí technickou dokumentací. I v tomto vycházíte klientům vstříc?

Jak jsem řekl již v úvodu, nejsme jenom prostým výrobcem nabízejícím produkt podle dokumentace zákazníka. V nadpoloviční většině případů dodáváme výrobky vyvinuté naším technickým oddělením na základě zá-

kazníkůvých představ. Pro zajímavost, například v oblasti manipulačních prostředků pro obchodní řetězce je společnost Massag majitelem i několika průmyslových vzorů platných pro celou Evropu.

Významnou roli u zákazníků hraje cena. Ta by však vždy měla být v poměru s požadovanou kvalitou materiálu a provedení včetně povrchové úpravy. Dají se „levně“ zhotovovat kvalitní výrobky?

Filosofie společnosti Massag je taková, že zákazník očekává kvalitní výrobek a je připraven zaplatit pouze jeho objektivní cenu. Pro

její dosažení musíme vytvořit objektivní podmínky. Ty začínají už při samotném návrhu výrobků, kdy se naši konstruktéři snaží volit co nejekonomičtější variantu, která ovšem stoprocentně splňuje představy zákazníka. Následují další kroky, kdy využitím našich dlouholetých zkušeností od kvalitního nákupu potřebného materiálu, přes optimalizaci a kontrolu výrobních procesů, až po důslednou kontrolu všech nákladů dosahujeme konkurenčních nabídkových cen.

Fenoménem dnešní doby je čistá mobilita, tedy dopravní prostředky, které budou minimálně znečišťovat životní prostředí. To se týká nejen uživatelů, ale i výrobců této techniky. Udržitelná výroba je jedním z kritérií, podle něhož si výrobci stále více volí své dodavatele. Daří se vám v Massagu ekologizovat výrobu a jak?

Jednoduchou odpovědí by bylo, že společnost Massag je certifikována podle normy ISO 14001. Samozřejmě i u nás pak lze vysledovat trendy ke snižování ekologické zátěže, vyvolané fungováním společnosti. V případě jakéhokoli podobného strojírenského podniku nelze nijak snadno realizovat signifikantní změny v samotné výrobě, která se v podstatě opírá o elektrické spotřebiče všeho druhu. Nicméně, systémově se věnujeme snižování dopadů našeho fungování na životní prostředí formou řízení minimalizace odpadů jak z výroby, tak i z podpůrných procesů, snižováním ekologické náročnosti vytápění a osvětlení, volbou ekologičtějších mazadel a podobně. ■



business **FORUM**
quality in business information

18. energetický kongres ČR

JAK TECHNOLOGICKÝ POKROK MĚNÍ ENERGETIKU

10. – 11. dubna 2018

Konferenční sál OKsystem (Na Pankráci 125, Praha 4)

Klíčová témata kongresu:

- | Aktuální vývoj ve světové, evropské, německé a zejména české energetice
- | Role flexibility v energetice – výzvy, možnosti, řešení a zahraniční zkušenosti
- | Akumulace – velkokapacitní bateriová úložiště a jejich budoucí využití
- | Jak digitalizace mění energetiku?
- | Nové technologie a perspektiva nových obchodních modelů
- | Elektromobilita

Jednacími jazyky kongresu jsou čeština a angličtina se simultánním tlumočením.

Bližší informace získáte: Business FORUM, s.r.o., Heyrovského nám. 5, 162 00 Praha 6, Česká republika
Tel.: +420 777 033 527, e-mail: info@business-forum.cz, www.business-forum.cz



Elektromobilita se v Mnichově nově prezentuje jako eMove 360°

Nový název veletrhu nahradil dřívější „eCarTec“ a podle ředitele organizátorské firmy Roberta Metzgera lépe vyjadřuje komplexnost problematiky, která by se zdaleka neměla omezovat pouze na samotné elektromobily. Přesto veletrh u návštěvníků může vyvolat dojem, že jeho poměrně skromný vývoj zdaleka neodpovídá rostoucímu významu elektromobility ve světovém měřítku. Spíše je obrazem jistého přešlapování a rozpaků německého automobilového průmyslu ve věci elektromobility.

Německo se v důsledku své váhavosti někdy na přelomu století možná připravilo o možnost zůstat hlade v čele světové výroby aut i v nastupující éře elektromobility. Nevsadilo jako asijské státy a USA na rozvoj vlastní výroby trakčních baterií. Proto mu nyní hrozí naprostá závislost na světových producentech baterií zejména z Asie – v čele s obřím triumvirátem Panasonic, LG a Samsung a zanedlouho i s Teslou. Nejde jen o jistou podřízenost, na kterou není německý autoprůmysl zvyklý, ale také o velké peníze a zisky. Kapitáni německého automobilového průmyslu si lámou hlavu, jak vůbec uchopit očekávanou epochální změnu celého dodavatelského řetězce – zvláště, když náhradu za jejich chloubu – poměrně komplikovaný a k dokonalosti vypiplaný spalovací motor s převodovkou představuje jednoduchý elektromotor a importovaná baterie, která stále ještě tvoří okolo 30 % hodnoty vozidla.

Rychlý vývoj v jiných částech světa by mohl Německo ve velmi krátké době předběhnout nejen v bateriích, ale také v kompletních vozidlech. Jedna ze silných čínských firem se netají tím, že hodlá vybudovat tři zá-



Vyznamenaný FCREEV - elektromobil na bázi Mercedes Viano s vodíkovým palivočlánkovým prodlužovačem dojezdu 25 kW "Hy Range," společný projekt Magna Steyr Engineering a PROTON MOTOR Fuel Cell GmbH - firmy, která se podílela na prvním českém vodíkovém autobusu TriHyBus

Foto: Zdeněk Fajkus

vody na výrobu autobusů v Evropě a mohla by se stát brzy i vážným konkurentem na trhu osobních vozidel. Masivní ztráta pracovních míst v nejdůležitějším německém odvětví – automobilovém průmyslu – ještě zesílená probíhající digitalizací, by mohla přestat být jen vzdáleným abstraktním strašákem.

Postavení Německa v elektromobilitě

Prezident Spolkového svazu elektromobility (BEM) Kurt Sigl vyhodnotil na konferenci v rámci veletrhu současnou situaci Německa v elektromobilitě jako neradostnou, ale ještě ne ztracenou. Německo zatím definitivně propáslo možnost stát se vedoucím světovým trhem elektromobility i jeho hlavním dodavatelem, jak proklamovali před pár lety optimisticky němečtí politikové. Asi jediným skutečně úspěšným oborem jsou zatím elektrická kola, resp. pedeleky, u kterých se letos překročí hranice 3 mil. kusů, prodaných v SRN. Cíl jednoho milionu elektromobilů v roce 2020 na německých silnicích možná bude splněn, ale pouze při započítání hybridních vozidel. Samotných čistých bateriových elektromobilů BEV bude asi jen 400-450 tisíc. Dosavadní snahy německých politiků – např. program 17 modelových regionů a další program „výkladních skříní“ elektromobility (Schaufenster Elektromobilität) vedl sice ke zvýšení aktivity ve výzkumu a vývoji, ale využití výsledků v běžném životě stále pokulhává. Také dosud nebyly vyřešeny rámcové podmínky. Když si chce někdo v Německu například ve společné

podzemní garáži činžovního domu nechat zamontovat elektrickou zásuvku (Wall Box) k nabíjení elektromobilu a jediný ze spoluobyvatelů domu je proti, má takový průkopník elektromobility smůlu. V jiných zemích, jako je Norsko, Nizozemí nebo Rakousko, jsou už podobné banality dávno vyřešeny.

Založení „Aliance pro novou mobilitu“

Prezident Sigl oznámil založení „Aliance pro novou mobilitu“ a vytvoření manifestu s cíli nové aliance – obojí bylo iniciováno BEM, Spolkovým svazem solární mobility (BSM) a někdejšími koordinátory programu „Schaufenster >>

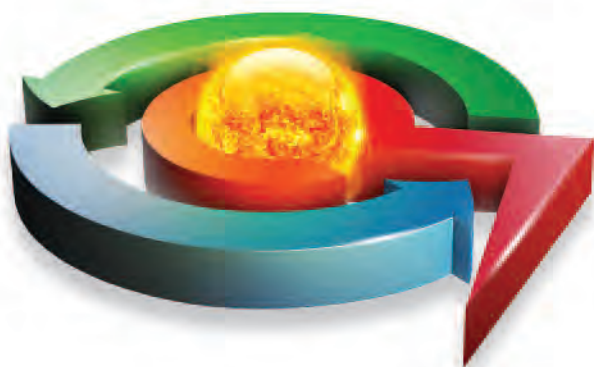


Výkony pohonu 200 kW a více při napětí 48 V byly zatím těžko představitelné. Revoluční vyznamenaná pohonná jednotka ISCAD firmy Volabo GmbH dosahuje díky integrované inteligenci úspory hlavně při částečném zatížení – proti konvenčním el. pohonům dosahuje úspory energie až 25 %

Foto: Volabo GmbH

DNY TEPLÁRENSTVÍ A ENERGETIKY

24.–25. 4. 2018 | HRADEC KRÁLOVÉ
Kongresové, výstavní a společenské centrum ALDIS



Poznamenejte si!

PŘIPRAVOVANÉ TEMATICKÉ BLOKY

- Klimaticko-energetický rámec 2030
- Technika a technologie v teplárenství
- Péče o zákazníka v teplárenství
- Odpady a jejich energetické využití
- Ekonomika a legislativa v teplárenství
- Akumulace tepla a elektřiny

www.dnytepen.cz, www.tscr.cz, www.exponex.cz

Pořadatel:

Organizátor:

TEPLÁRENSKÉ SDRUŽENÍ
České republiky

EXPONE

Záštita:

Ministerstvo životního prostředí

MINISTERSTVO
PRŮMYSLU A OBCHODU



SCMBD

KRÁLOVÉHRADSKÝ
KRAJ

HRADEC KRÁLOVÉ

ASOCIACE KRAJŮ
ČESKÉ REPUBLIKY

Svaz měst a obcí
SMO
ČESKÉ REPUBLIKY

>> Elektromobilitát, kteří mají tříleté zkušenosti s aplikací elektromobility v heterogenním prostředí a při zohlednění mnohdy protichůdných zájmů. Iniciátoři usilují o vytvoření „regulačních experimentálních prostorů“ modelových regionů, založených na „přelomu mobility“ (Mobilitätswende). V nich by formou spolupráce s politiky, hospodářstvím a vědou, měly být vyzkoušeny služby v nové mobilitě, orientované na praxi. Novou mobilitu nelze nařídít a prosazovat jako správní akt, jde spíše o podchytení iniciativy zdola – z obcí a měst, které hrají klíčovou roli. Sigl upozornil na nutnost stanovení jasných strategických cílů u elektromobility, jimiž se například rigorózně řídí Čína a má evidentní výsledky. Pochválil také zvýšenou aktivitu německých firem při přípravě nových modelů elektromobilů. Pokud je ovšem jejich výroba plánována na léta 2019 až 2021, existuje velké riziko, že přijdou „až s křížkem po funuse.“ Ostatní svět totiž mezitím nebude spát. Proto je zapotřebí „přidat plyn resp. elektřinu“...

Přestavba dieselových autobusů na elektrobusy

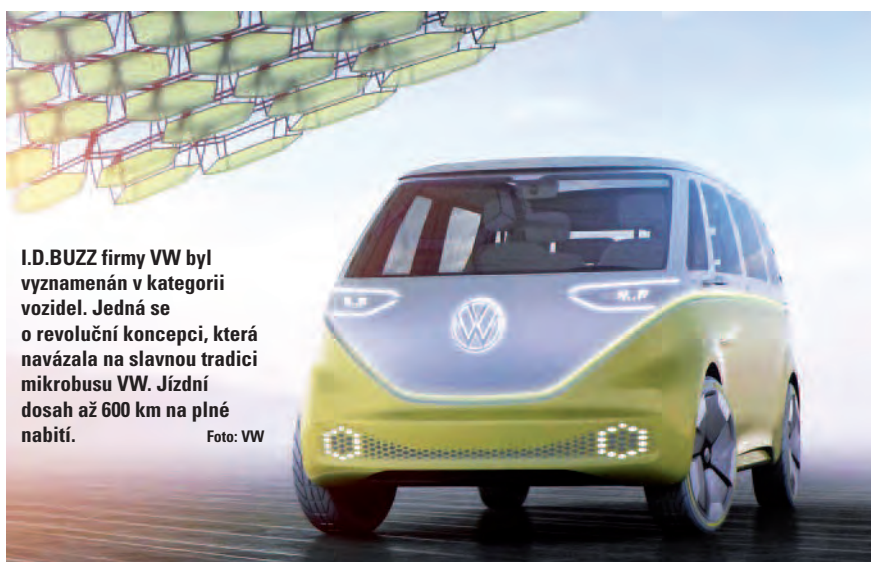
Návazná prezentace střední německé firmy na téma přestavby dieselových autobusů na čistě elektrický pohon vyvolala velkou pozornost v období, kdy se diskutuje o možnosti zákazu vjezdu dieselových vozidel do center německých měst. Firma nabízí přestavbu pomocí spolehlivých komponentů, inovativní bateriové techniky a plně pod svou technickou kontrolou i s vlastní zárukou. Výsledkem přestavby dieselového autobusu ne staršího pěti let je elektrický autobus s dojezdem 250-300 km a životností zhruba dalších 10 let za cenu přestavby o 40 % nižší než je pořizovací cena nového elektrobusu. Během 10 let přitom autobus ušetří na provozních nákladech jen za palivo okolo 100 000 eur. Zatím je firma orientována na nejběžnější značky autobusů v Německu – Evobus Citaro a MAN Lion's City, ale je schopna přestavět v podstatě jakýkoliv typ autobusu, pokud bude zajištěna sériovost přestaveb. Pilotní projekt v Landshutu by měl být hotov a vyhodnocen do poloviny roku 2018 a poté je možné rozšíření trhu do zahraničí – i do ČR.

Zdeněk Fajkus,
zástupce Spolkového svazu elektromobility
(BEM e.V.) pro ČR, Mnichov



Také unikátní čtyřkolka inovativního ThinkTanku – AtTrack GmbH byla vyznamenána. Jedná se asi o jediné vozidlo na světě se schválenými 3 místy pro pasažéry v řadě za sebou

Foto: Zdeněk Fajkus



I.D.BUZZ firmy VW byl vyznamenán v kategorii vozidel. Jedná se o revoluční koncepci, která navázala na slavnou tradici mikrobuse VW. Jízdní dosah až 600 km na plné nabití.

Foto: VW



Koncept MEET firmy MAHLE s intuitivním ovládáním, důrazem na efektivnost při minimálních nákladech, pohonná jednotka pracuje s napětím 48 V

Foto: Zdeněk Fajkus



Světové finále o prestižní cenu Energy Globe Award

Více než 6 000 projektů se 16. ledna v iránském Teheránu utká o prestižní celosvětové ocenění za ekologické projekty – Energy Globe Award. Českou verzi soutěže E.ON Energy Globe vyhrál Michal Šperling se svým chytrým domem s květinovou mokradní střechou.

„Michal Šperling zaujal porotu efektivním řešením střešní kořenové čističky odpadní vody a využíváním vlastních obnovitelných zdrojů energie. Ukázal, že i v husté zástavbě pražských činžáků může vyrůst pasivní dům, který svou existencí nezatěžuje okolí,“ dodává k vítěznému projektu Vladimíra Glaserová z organizačního týmu soutěže E.ON Energy Globe. Na letošním světovém finále se spolu utkají například projekt kanadské výstavby soběstačných domů, norský potrubní systém svážení odpadu a mnoho dalších. Odborná porota uděluje mezinárodní cenu od roku 1999. Soutěže se účastní více než 178 zemí. Každá přichází s inspirativními projekty, jenž si kladou za cíl lépe využívat energie a šetřit přírodu.

Studenti zalesňují Arménii

Projekt „Stavební mosty“ navazuje na tragickou arménskou minulost, kdy byla vláda vlivem energetické krize nucena uzavřít jedinou velkou elektrárnu v zemi. V té době tam neexistoval zdroj alternativní energie a tep-

loty v zimě klesaly až k -30 °C. Nebyla jiná možnost než pro vytápění a vaření použít vzrostlé stromy. V některých částech Arménie proto nenajdete strom starší 17 let. K arménské národnosti se hlásí asi 11 milionů občanů, z toho pouze 3 miliony obyvatel žijí mimo zemi. Projekt „Stavební mosty“ se soustředí na studenty a žáky žijící právě mimo Arménii a vzdělává je v různých možnostech řešení zachování životního prostředí. Kromě toho se projekt zaměřuje také na propojení studentů s jejich domovinou a jejím bohatým přírodním dědictvím. Studenti proto jezdí do Arménie vysazovat nové stromy s místními vrstevníky.

Výstavba soběstačných domů

V Kanadě si lze objednat výstavbu zcela soběstačného domu. Závislý je pouze na přírodních zdrojích, jako je sluneční, větrná, zimní nebo tepelná energie. Součástí projektu je sběr dešťové vody a vlastní čistírna odpadních vod, která dodává čistou vodu a zároveň vyrábí bioplyn. Dům tak využívá pouze obnovitelné zdroje energie.

Za pomoci slunce vyrábějí v Keni led

Ještě nedávno chyběly zemědělcům v řadě venkovských oblastí Keni systémy na chlazení mléka. Než ho stihli dopravit do sbě-

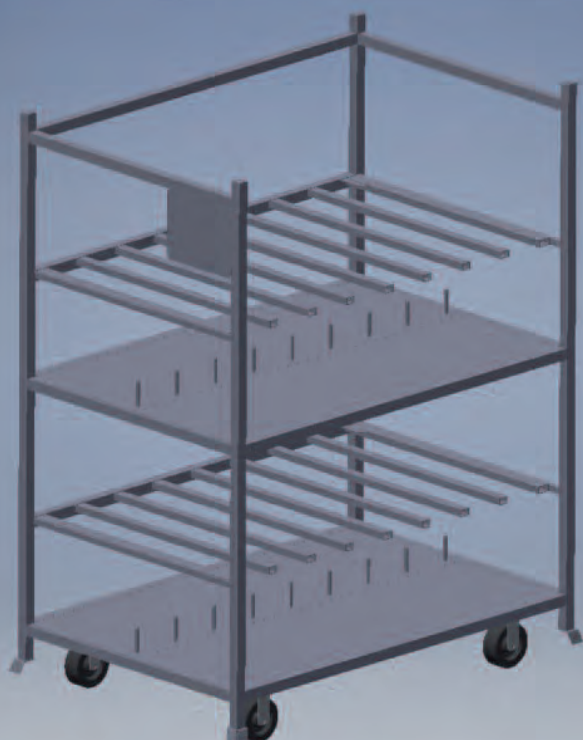
ných míst, trvalo to několik hodin, takže mléko v horkém počasí zkyslo. Nyní však mají k dispozici speciální chladicí techniku, jež pro svůj pohon využívá solární energii. Pomocí slunce tak kešší farmáři vyrábějí led a skladují jej v chladicích boxech. Zásoba ledu vydrží asi 4 dny i při nepříznivých povětrnostních podmínkách. Solární energie a speciální technika chladicích systémů pomáhá zemědělcům zachovat kvalitu mléka, snížit ztráty, a tím vydělat více peněz.

Centrum města se zbavilo všech odpadků

V norském městečku Bergen postavila společnost BIR zabývající se sběrem odpadů první podzemní potrubní systém na světě. Ten sbírá odpad z centra města, které čítá více než 12 000 domácností. Sběrné schránky se přitom nacházejí v těsné blízkosti každé domácnosti. Odtud odpad proudí potrubím rovnou do stanic, kde se s ním dál pracuje. Místní obyvatelé tak mohou recyklovat papír, nápojové kartony, plasty, sklo a kov. Odpad se tedy z kontejnerů, které jsou často rejdištěm nežádoucích hlodavců, přesunul do uzavřeného systému potrubí, jenž pro jeho přepravu využívá proudění vzduchu. Nový systém pomáhá snižovat emise skleníkových plynů a nebezpečí požáru v úzkých uličkách Bergenu. ■



www.massag.com



Zejména pro dodavatele v oblasti automotive dodáváme:

- Speciální palety pro snadné a bezpečné uložení zboží a manipulaci s výrobky.
- Palety jsou určeny pro interní i externí logistiku.
- Podle požadavku zákazníka navrhujeme konstrukci a vypracujeme dokumentaci.
- Dodáváme i standardní univerzální palety.
- Zajišťujeme servis po celou dobu životnosti palet.



Hlavní změny pro podnikatele v roce 2018

Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR (AMSP ČR) představila balíček nejdůležitějších legislativních změn, se kterými musí podnikatelé od roku 2018 počítat. Shrnuje ho do dvaceti pěti opatření s pozitivním, negativním nebo neutrálním dopadem na malé a střední firmy. Nejlépe vnímají podnikatelé rozšíření odpočtů na dítě a manželku u OSVČ a rozšíření státních záruk. Nespokojeni jsou malí a střední podnikatelé s novým režimem na ochranu osobních údajů GDPR a snížením hranice příjmů pro výdajové paušály u živnostníků.

Mezi pozitivně vnímané změny patří bezesporu rozšíření možnosti odpočtu na dítě a vyživovanou manželku i pro osoby samostatně výdělečně činné využívající výdajový paušál, stejně jako zvýšení daňového zvýhodnění na děti. Dobrou zprávou je i zvyšování možnosti elektronického podání daňových dokumentů nebo možnost platit v úřadech kartami. Správným krokem je rozšíření paušální daně pro podnikatele se zaměstnanci nebo pro ty, kteří si přivydělávají jako OSVČ k zaměstnání a zjednodušení daňového přiznání pro podnikání z malého rozsahu. Z účetních změn podnikatelé vítají zjednodušení uskutečnění zdanitelného plnění, možnosti opravy základu daně u finančního leasingu, úpravy v daňových odpisech nebo rozšíření okruhu vozidel, u nichž bude možné při proplácení výdajů na pracovní cesty použít skutečné výdaje za spotřebované pohonné hmoty. Spokojenost podnikatelů je potom rovněž se zásadní změnou v poskytování státních záruk, kdy se od sklonku roku rozšiřuje možnost využívat záruky ČMZRB za inves-

tiční a provozní úvěry i pro mimopražské podnikatele.

Neutrálně je podnikateli vnímána chystaná 3. a 4. vlna EET, část z nich elektronický režim vítá, část jej odmítá, přičemž nespokojenost je spíše u malých živnostníků, naopak středně velké firmy s elektronizací větší problém nemají. EET nicméně pravděpodobně ještě projde určitými změnami. Stejně tak je spíše neutrálně bráno další rozšíření tzv. reverse charge, kdy se nově přenáší daňová povinnost DPH např. při poskytnutí pracoviště pro stavební nebo montážní práce plátcí DPH nebo při dodání zboží poskytovaného jako záruka při realizaci této záruky. Jak pozitivní, tak negativní reakce vzbuzuje i fakt, že k institutu nespolehlivého plátce DPH se nově zavádí nový institut nespolehlivé osoby.

Negativně je podnikateli vnímána asi největší změna v jejich administrativě za poslední roky, a to evropské nařízení o ochraně osobních údajů GDPR, které bude účinná od května 2018 a které zcela nahrazuje současnou legislativu. GDPR se

týká všech podniků, které v rámci své činnosti zpracovávají osobní údaje. Norma dopadá na jakéhokoli podnikatele, který má alespoň jednoho zaměstnance, má mezi svými klienty fyzické podnikající osoby apod. Dalším negativním opatřením je omezení maximální částky výdajů, které si bude moci uplatnit živnostník (OSVČ), který uplatňuje paušální výdaje. Tyto výdaje odpovídají nově výši příjmů v částce 1 mil. Kč. Podnikatelé očekávají, že účel nesplní ani ošetřovné, které převádí odpovědnost státu na zaměstnance a zaměstnavatele, navíc je pojato velmi široce s ohledem na výčet ošetřovaných příbuzných a může dojít lehce ke zneužívání této možnosti. Spíše negativně je vnímáno opětovné navýšení minimální mzdy, které za poslední čtyři roky roste již počtvrté, navíc se tím posouvají zaručené mzdy. To může v době krize negativně dopadnout jak na zaměstnavatele, tak na zaměstnance. Spíše negativně je vnímáno i další zvýšení záloh OSVČ na sociální a zdravotní pojištění, které se váže na růst průměrné mzdy a které dosáhne v součtu obou zálohových

odvodů navýšení necelé 3 tisíce korun za rok.

Karel Havlíček, předseda představenstva AMSP ČR, k tomu uvádí: „I když v balíčku změn na příští rok převažují lehce pozitivní změny, evropské nařízení o ochraně dat GDPR strhává stále více pozornosti podnikatelů a bude to nepochybně téma roku 2018, které svým rozsahem převyšší například EET. Důležité je rovněž to, že nebyla nakonec přijata novela zákoníku práce, která byla šitá horkou jehlou a v důsledku by se stala hrozbou jak pro zaměstnavatele, tak zaměstnance.“

1. Změna výdajových paušálů

Od roku 2018 dojde k omezení maximální částky výdajů, které si bude moci uplatnit živnostník (OSVČ), který uplatňuje paušální výdaje. Tyto výdaje odpovídají nově výši příjmů 1 000 000 Kč. Pokud bude mít poplatník příjmy vyšší, může paušální výdaje uplatnit také, ale pouze v částkách odpovídajících příjmům 1 milion korun, a tedy i odpovídajícím paušálům. Vůči předcházejícímu období se jedná o snížení výdajových paušálů na polovinu, tedy snížení maximální hranice příjmů pro jejich uplatnění ze dvou milionů na jeden milion korun:

- paušál 80 % (zemědělské podnikání, řemeslná živnost) – maximální výdaj 800 tisíc Kč;
- paušál 60 % (ostatní živnosti kromě řemeslné) – maximální výdaj 600 000 Kč;
- paušál 40 % (ostatní podnikání) – maximální výdaj 400 000 Kč;
- paušál 30 % (příjmy z nájmu obchodního majetku dle § 7, příjmy z nájmu dle § 9) – maximální výdaj 300 000 Kč.

Za rok 2017 si ještě bude moci poplatník zvolit, zda si vybere úpravu pro rok 2016, tj. vyšší paušální výdaje bez možnosti slevy na manžela/ku a dítě, nebo úpravu pro rok 2018, tj. nižší paušální výdaje a možnost odečtu slevy na manžela/ku a daňového zvýhodnění na dítě.

2. Vyšší daňové zvýhodnění na děti

Pro přiznání za rok 2017 platí daňové zvýhodnění na druhé, třetí a další vyživované dítě. Konkrétně je to o 200 Kč měsíčně více na druhé dítě, tedy 2 400 korun ročně, a na třetí a každé další dítě o 300 Kč měsíčně více, což je o 3 600 Kč ročně více než v předcházejícím roce. Zvýšení daňového zvýhodnění tedy bude na druhé vyživované dítě z částky 17 004 Kč ročně na částku 19 404 Kč, na třetí a každé další vyživované dítě z částky 20 604 Kč ročně na částku 24 204 Kč.

3. Rozšíření možnosti odpočtu na dítě a nepracující manželku/manžela

Nově vzniká nárok na slevu na dítě a vyživovanou manželku i pro OSVČ uplatňující výdajový paušál (přesněji i za situace, kdy daňový základ z podnikání či pronájmu přesahuje 50 % celkového daňového základu). Za rok 2017 budou mít podnikatelé ještě možnost volby. Pokud se OSVČ roz-

hodnou daňovou slevu na manželku a zvýhodnění na děti nevyužít, budou si moci v daňovém přiznání za rok 2017 ještě počítat výdajový paušál z ročního maximálního příjmu ve výši 2 mil. Kč. Buď tedy neuplatní nárok na daňové slevy, ale využijí ještě původní vyšší limity, nebo už budou moci přejít na nová pravidla. Od roku 2018 už si podnikatelé vybrat nemohou, budou platit pouze nová pravidla s nižšími limity a možnost slevy uplatnit.

4. Rozšíření elektronického podávání přiznání

Od příštího zdaňovacího období budou moci zaměstnanci překládat a činit (tedy podepisovat) Prohlášení k dani i v elektronické formě. Aby tak ale mohli pracovníci učinit, musí zaměstnavatel zajistit jednoznačnou identifikaci konkrétního zaměstnance. Od roku 2018 tak bude na rozhodnutí podnikatelů, jakou formu prohlášení k dani u svých zaměstnanců zvolí, zda listinnou či elektronickou. Případně lze obě uvedené formy kombinovat. Bude třeba, aby podnikatelé v případě vedení elektronické mzdové agendy i pro tuto oblast stanovili, např. vnitřním předpisem organi-

zace, podmínky, za kterých je možné elektronicky učinit prohlášení k dani.

5. Přijímání plateb kartami

Další změna se týká rozšíření možnosti využívání platebních karet. Poplatníci budou mít možnost kartou uhradit své daně, cla a jiné poplatky, pokud se konkrétní úřad rozhodne tento typ placení nabízet. Platební karty mají potenciál zejména v situacích, kdy samotné zaplacení je podmínkou dalšího postupu daňového subjektu nebo je nepraktické jej odkládat, jako například u dovozních cel nebo některých typů poplatků.

6. Třetí a čtvrtá fáze EET

Ačkoliv většina parlamentních stran naznačuje, že dojde ke změnám v režimu EET, a to jak ve smyslu 3. a 4. fáze, tak ve vazbě na podnikatele již podléhající povinnosti (výjimky z 1. a 2. fáze), podle zákona o elektronické evidenci tržeb stále platí, že od 1. 3. 2018 se zapojí ve 3. fázi podnikatelé provozující svobodná povolání, jako např. lékaři, právníci, účetní, autoservisy a pneuservisy, dále doprava či zemědělství, výroba potravin či nápojů a další vý-

>>

>> robní činnosti, pořádání sportovních a kulturních akcí atd. Od 1. 6. 2018 se jako poslední do evidence zapojí vybraná řemesla a činnosti spjaté s výrobou.

7. Rozšíření institutu paušální daně

Dochází také k rozšíření možností využití paušální daně pro podnikatele. Paušální daň je domluva s finančním úřadem, že na rok zaplatí podnikatel na dani z příjmů konkrétní částku, jde tedy o stanovení částky daně z příjmů na celý rok dopředu. Nově si paušální daň mohou nechat stanovit i podnikatelé se zaměstnanci nebo ti, kteří si přivydělávají jako OSVČ k zaměstnání.

8. Zjednodušení přiznání z „malého rozsahu“ podnikání

U příjmů ze závislé činnosti malého rozsahu (např. u dohod o pracovní činnosti) do 2500 Kč měsíčně bude podnikatel nově uplatňovat srážkovou daň, podobně jako dosud u dohod o provedení práce do 10 000 Kč. Příjmy zdaněné srážkovou daní nebude muset poplatník uvádět v daňovém přiznání.

9. Zavedení institutu nespolehlivé osoby

K institutu nespolehlivého plátce DPH se zavádí nový institut nespolehlivé osoby. Nespolehlivou osobou se stane osoba, která není plátcem a která závažným způsobem poruší své povinnosti vztahující se ke správě daně. Stane-li se nespolehlivá osoba plátcem, stává se současně nespolehlivým plátcem. Stane-li se nespolehlivá osoba nebo nespolehlivý plátec členem skupiny, stává se současně tato skupina nespolehlivým plátcem. Dojde-li ke zrušení registrace nespolehlivého plátce, který je skupinou, stávají se členové této skupiny nespolehlivými plátcí dnem nastávajícím po dni, kdy tato skupina přestala být plátcem.

10. Uskutečnění zdanitelného plnění

Při dodání zboží se zdanitelné plnění podle obecného pravidla považuje za uskuteč-

něné dnem, ke kterému dochází k převodu práva nakládat se zbožím jako vlastník. Den převzetí zboží již není určující. Při poskytnutí služby se zdanitelné plnění považuje podle obecného pravidla za uskutečněné dnem jejího poskytnutí nebo dnem vystavení daňového dokladu, s výjimkou splátkového nebo platebního kalendáře nebo dokladu na přijatou úplatu, a to tím dnem, který nastane dříve. V zákoně o DPH již není uvedena vazba na den uvedený ve smlouvě, ke kterému dochází k pozbytí hmotné věci nebo přenechání zboží k užití jinému. Dochází ke zrušení definice opakovaného plnění. V případě dodání zboží či poskytnutí služby, které probíhá po dobu delší než 12 měsíců, se zdanitelné plnění považuje za uskutečněné nejpozději posledním dnem každého kalendářního roku následujícího po roce, ve kterém bylo poskytnutí tohoto plnění započato.

11. Možnost opravy základu daně u leasingu

Pokud při pořízení zboží formou finančního leasingu dojde při převodu vlastnického práva ke zboží na uživatele ke změně výše úplaty, popř. pokud k převodu vlastnického práva ke zboží na uživatele z jakéhokoliv důvodu nedojde, je umožněno provedení opravy základu daně a výše daně. Oprava základu daně a výše daně se provede ve lhůtě 3 let od konce zdaňovacího období, ve kterém došlo k převodu vlastnického práva, popř. ve kterém nastala skutečnost, na jejímž základě nedošlo k převodu vlastnického práva na uživatele.

12. Vyrovnání a úprava odpočtu daně

Vyrovnání nebo úpravu původně uplatněného odpočtu daně je plátcem povinen provést při nedoložených případech zničení, ztráty či odcizení obchodního majetku.

13. Rozšíření přenesení daňové povinnosti

Dochází k dalšímu rozšíření režimu přenesení daňové povinnosti (tzv. reverse

charge) na poslední skupiny komodit, u kterých to směrnice EU v oblasti DPH výslovně umožňuje:

- při poskytnutí zprostředkovatelské služby, která spočívá v obstarání dodání investičního zlata;
- při dodání nemovité věci prodávané dlužníkem z rozhodnutí soudu v řízení o nuceném prodeji plátci;
- při poskytnutí pracovníků pro stavební nebo montážní práce plátcí;
- při dodání zboží poskytovaného jako záruka při realizaci této záruky;
- při dodání zboží po postoupení výhrady vlastnictví nabyvateli a výkonu tohoto práva nabyvatelem.

14. Změny u skupinové daňové registrace

Za práva a povinnosti skupiny vyplývající z daňových zákonů odpovídají společně a nerozdílně členové skupiny, a to jak za doby existence skupiny, tak po jejím zrušení či po zániku jejich členství ve skupině. Toto platí jak pro hmotněprávní povinnosti, tak i pro povinnosti procesní povahy, v rovině nalézací i v rovině platební či vymáhací. Osoba, na kterou při přeměně člena skupiny (rozdělením, které má formu odštěpení), který při přeměně nezaniká, přechází nebo je převáděno jeho jmění, a která je v okamžiku přeměny nově vzniklou osobou, se stává členem skupiny.

15. Podávání daňového přiznání v insolinci

V případě rozhodnutí o úpadku plátce nedochází ke vzniku samostatných zdaňovacích období, ale stávající zdaňovací období skončí posledním dnem kalendářního měsíce, ve kterém nastala účinnost rozhodnutí o úpadku. K období před účinností rozhodnutí o úpadku se váže povinnost podání daňového přiznání do 30 dnů od tohoto dne. Daňové přiznání za zbývající část zdaňovacího období se podává v obecné lhůtě 25 dnů po skončení zdaňovacího období nebo ve lhůtě 30 dnů ode dne učin-



nost rozhodnutí o úpadku, pokud by tato lhůta uplynula později.

16. Změny v odpisování majetku

Rozšiřuje se výčet poplatníků, kteří mají možnost uplatňovat daňové odpisy z technického zhodnocení provedeného na cizím majetku. Kromě nájemce a uživatele u finančního leasingu může daňové odpisy uplatňovat i poplatník, kterému byl přenechán majetek k užívání (např. podnájemce), a to za obdobných podmínek jako u technického zhodnocení provedeného nájemcem:

- technické zhodnocení uhradil poplatník, který má právo k užívání majetku, na kterém provedl technické zhodnocení;
- technické zhodnocení provedl a daňové odpisy uplatňuje vždy s písemným souhlasem vlastníka;
- vlastník hmotného majetku nezvýšil vstupní cenu hmotného majetku o provedené technické zhodnocení;
- odpisované technické zhodnocení je zařazeno do stejné odpisové skupiny jako zhodnocovaný majetek.

Podle Přechodného ustanovení se nové znění zákona použije na technické zhodnocení dokončené a uvedené do stavu způsobilého obvyklému užívání ode dne nabytí účinnosti novely zákona.

Rovněž se upravuje doba daňového odpisování nehmotného majetku. Pro příslušné kategorie nehmotného majetku byla pevně stanovena doba odpisování změněna na dobu minimální. Tzn., že poplatník bude moci podle svého rozhodnutí majetek daňově odpisovat i delší dobu (větší počet měsíců), ovšem při zachování stávajících podmínek, zejména při zachování pravidla rovnoměrnosti daňových odpisů. Nové znění zákona se použije až na majetek, u kterého bylo odpisování zahájeno po účinnosti novely zákona.

17. Výdaje na dopravu silničním motorovým vozidlem

Rozšíří se okruh vozidel, u nichž bude možné při proplácení výdajů na pracovní cesty použít skutečné výdaje za spotřebované pohonné hmoty, tj. dle dokladu o silničním motorovém vozidle užívaném na základě smlouvy o výpůjčce uzavřené s věřitelem na dobu zajištění dluhu převodem vlastnického práva k tomuto vozidlu.

18. Vzniká nárok na ošetřovné

Dlouhodobá ošetřovatelská péče s nárokem na ošetřovné bude trvat až 90 kalendářních dní v daném roce. Dávka ale nebude náležet ve dnech, kdy je nemocný příbuzný hospitalizován ve zdravotnickém zařízení. Ošetřovné bude náležet pečujícím osobám z rodiny i mimo domácnost nemocného a bude dostupné i pro osoby samostatně výdělečně činné, nikoli jen pro zaměstnance. Nárok bude mít pojištěnec, který poskytuje v domácím prostředí dlouhodobou ošetřovatelskou péči a nevykonává zaměstnání ani osobně nevykonává

samostatnou výdělečnou činnost. Nebude tedy možné čerpat tuto dávku a současně pracovat nebo podnikat. Výše ošetřovného bude stanovena na 60 % denního vyměřovacího základu, tedy stejně jako krátkodobá nemocenská dávka do 30 dní nemoci. Účinnost novely zavádějící dlouhodobé ošetřovné je stanovena na 1. června 2018.

19. Zvýšení minimální mzdy

Od 1. 1. 2018 se zvýší minimální měsíční mzda ze současných 11 000 Kč na 12 200 Kč a minimální hodinová mzda z 66 Kč na 73,20 Kč. Tato částka se vztahuje k práci při stanovené týdenní pracovní době 40 hodin, tzn. za plný úvazek. Současně dochází k navýšení tzv. zaručené mzdy, a to celkem v osmi skupinách, od 12 200 Kč až do měsíční zaručené mzdy ve výši 24 400 Kč.

20. Zvýšení záloh OSVČ

Zvyšují se minimální měsíční zálohy na sociální a zdravotní pojištění OSVČ, a to ve vazbě na růst průměrné mzdy. Záloha na sociální pojištění vzroste z 2 061 Kč na 2 189 Kč, tedy o 128 Kč měsíčně. Záloha na zdravotní pojištění vzroste z 1 906 Kč na 2 024 Kč, tedy o 118 Kč měsíčně.

21. Navýšení nemocenských dávek

Dochází k navýšení nemocenských dávek pro dlouhodobě nemocné pacienty. Výše nemocenské dávky za každý kalendářní den pracovní neschopnosti je od 1. ledna 2018 určena takto:

- 60 % denního vyměřovacího základu do 30. kalendářního dne trvání dočasné pracovní neschopnosti nebo nařízené karantény;
- 66 % denního vyměřovacího základu od 31. kalendářního dne trvání dočasné pracovní neschopnosti nebo nařízené karantény do 60. kalendářního dne trvání dočasné pracovní neschopnosti nebo nařízené karantény;
- 72 % denního vyměřovacího základu od 61. kalendářního dne trvání dočasné pracovní neschopnosti nebo nařízené karantény.

Dosud činila výše nemocenského za kalendářní den 60 % denního vyměřovacího základu po celou dobu dočasné pracovní neschopnosti. V případě nemoci, které vznikly ještě v letošním roce, se bude při překročení měsíční doby trvání nemoci výše dávky počítat už podle vyššího procentního podílu.

22. Změny v oblasti zaměstnávání osob se zdravotním postižením

Nastávají významnější změny do oblasti náhradního plnění zaměstnáváním osob se zdravotním postižením. Ty spočívají v zavedení elektronické evidence náhradního plnění a nových podmínek pro dodavatele i odběratele plnění. Podle nových pravidel se bude náhradní plnění poskytovat od roku 2018. Avšak dodavatelů se

nové povinnosti týkají již od data spuštění centrální evidence, tj. od 1. října 2017. Elektronická evidence je přístupná na portálu MPSV. Novinky se týkají i odběratelů. Odstraní se jim dosavadní povinnost uvádět údaje o náhradním plnění v Oznámení o plnění povinného podílu. Odběratelé budou jako doposud ohlašovat Úřadu práce ČR do 15. února na předepsaném formuláři, zda splnili či nesplnili povinný podíl včetně způsobů jeho plnění. Nebudou však již uvádět konkrétní informace o jednotlivých dodávkách, protože potřebné informace budou obsaženy v elektronické evidenci.

23. Dočasná pracovní neschopnost i pro uchazeče o zaměstnání

Změna znamená zpřísnění režimu dočasné pracovní neschopnosti pro uchazeče o zaměstnání a vstoupila do účinnosti už v říjnu 2017. Zjednodušeně řečeno, také uchazeč o zaměstnání dostane u lékaře ekvivalent neschopenky, tedy potvrzení o dočasné neschopnosti, a bude mít obdobné povinnosti jako zaměstnanec v pracovní neschopnosti: zdržovat se v době nemoci nebo v době po úrazu v místě pobytu uvedeném v potvrzení o dočasné neschopnosti a dodržovat rozsah a dobu povolených vycházek. Úřady práce budou dodržování těchto povinností kontrolovat.

24. Změny v ochraně osobních údajů

25. května 2018 vstupuje v účinnost evropské nařízení o ochraně osobních údajů GDPR, které zcela nahrazuje, doplňuje a zpřisňuje současnou legislativu. GDPR se týká všech podniků, které v rámci své činnosti zpracovávají osobní údaje. Norma dopadá na jakéhokoli podnikatele, který má alespoň jednoho zaměstnance, má mezi svými klienty fyzické podnikající osoby apod. Změny se budou týkat právní dokumentace (souhlasy se zpracováním, zpracovatelské smlouvy, vnitřní předpisy), dále se bude týkat bezpečnostně technické stránky věci, podnikatelé budou muset zabezpečit informační systémy a vhodně nastavit interní procesy zpracování osobních údajů. Za porušení povinností stanovené GDPR mohou být správci ukládána opatření, jako například nařízení uvést zpracovávání do souladu se zákonem, v závažnějších případech i peněžité pokuty. Ta má být v každém jednotlivém případě účinná, přiměřená a odrazující. Maximální peněžité sankce je stanovena ve výši až 20 milionů eur nebo 4 % celosvětového ročního obrátu za předchozí finanční rok.

25. Rozšíření státních záruk za úvěry

Českomoravská záruční a rozvojová banka rozšiřuje program Záruka 2015-2023. Nově budou moci záruky za provozní a investiční úvěry čerpat rovněž mimopražští podnikatelé ze zpracovatelského průmyslu, IT, výzkumu, vývoje a dalších služeb.