

20. 7. 2017

ID: 106161

Inovace jsou pro dosažení úspěchu nutností

Projekt Ocenění Českých Podnikatelek oslavuje letošní 10. výročí „podnikatelským turné po regionech“. Prostřednictvím setkání v různých koutech republiky Vám přinášíme inspiraci, nové kontakty, podněty a také možnost popovídat si s výjimečnými podnikatelskými osobnostmi Vašeho regionu i celé České republiky. Zatím posledními zastávkami našeho tour bylo Brno a Starý Plzenec. Témata, která se prolínala oběma událostmi, byly rodinné firmy a také startupy, inovace a e-commerce.

Cílem projektu Ocenění Českých Podnikatelek je upozornit na fakt, že v České republice je celá řada šikovných žen, které jsou se svým podnikáním schopné vyhovět přísným kritériím hodnocení. „Tyto ženy se nejčastěji pouští do vlastního podnikání prostřednictvím převzetí rodinného byznysu, nebo proto, že je k tomu určité životní fáze nutí. Typickým příkladem je, že jim nikdo nedal příležitost v zaměstnání během mateřské dovolené, nebo bezprostředně po ní,“ vysvětluje zakladatelka projektu Helena Kohoutová.

V Brně jsme se sešli v prostorách banky ČSOB, která je generálním partnerem Ocenění Českých Podnikatelek. Ve Starém Plzenci našlo naše setkání zázemí v sídle společnosti LUBRICANT, s.r.o.



Tématu rodinných firem se v rámci brněnské zastávky dotkl regionální ředitel ČSOB Petr Tomášek, který zdůraznil, že rodinné podnikání má nejen v České republice velkou tradici. „Rodinné firmy existovaly dříve než nadnárodní korporace. Není proto divu, že se podíl těchto firem na globálním HDP pohybuje mezi 70 až 80 procenty,“ říká Petr Tomášek s tím, že dle analýz jsou rodinné firmy efektivnější. Například jejich rentabilita aktiv je o 6 procent vyšší oproti ostatním firmám. Možná právě proto jsou rodinné firmy pro banky atraktivními klienty, a jak Petr Tomášek připomněl, může jim banka v mnohém pomoci. „Provozní financování dostanete v každé bance. V ČSOB máme řešení pro jakoukoli firmu v jakékoli její životní fázi,“ doplňuje Tomášek.

Na jeho slova volně na setkání ve Starém Plzenci navázal regionální ředitel ČSOB Jiří Hanuš, když připomněl, že v dnešní době je velká část rodinných firem, které vznikly nedlouho po sametové revoluci, v situaci, kdy musí řešit nástupnictví a budoucnost celé firmy. Také zdůraznil, že rodinné firmy a jejich nástupci jsou v současné době zároveň v pozici udavatelů trendů a inovací. A na to

musí reagovat mimo jiné i banky a inovovat. „S novou generací vlastníků a manažerů firem se mění i způsob, jakým chtějí komunikovat s bankou. Proto je pro nás dalším důležitým tématem i digitalizace,“ poznamenává Jiří Hanuš s tím, že právě proto vznikl koncept ČSOB Rodinné firmy.

Ten v rámci setkání ve Starém Plzenci blíže představil Ondřej Plánička, partner advokátní kanceláře Pavelka Partners. Připomněl, že rodinné firmy představují určitou garanci stability, a to nejen v oblasti finanční, ale také sociální. Jejich přístup k zaměstnancům se mnohdy velmi liší od přístupu velkých korporací. Koncept ČSOB Rodinné firmy si klade za cíl pomoci rodinným firmám, které stojí před rozhodnutím, jaká bude jejich budoucnost z hlediska nástupnictví. „Jsme v době, kdy první majitelé přemýšlí o možnostech, které se jim nabízí. Mohou předat podnikání dalším generacím, svěřit svou firmu do rukou profesionálního managementu, nebo ji prodat. Koncepce ČSOB Rodinné firmy jim pomáhá rozhodnout se, která z cest, jež se jim nabízí, bude pro ně ta nejvhodnější,“ vysvětluje Ondřej Plánička.

Ústředním tématem našich regionálních „potkávání“ jsou INOVACE - STARTUPY - E-COMMERCE. S tématem startupů nás seznámil Michal Ciffra, výkonný ředitel platformy DEPO Ventures, která je součástí společnosti NSG Morrison. Ta je dlouholetým partnerem a auditorem projektu Ocenění Českých Podnikatelek. DEPO Ventures se primárně zaměřuje na propojování nových startupů s investory. „Propojujeme dva zdánlivě odlišné světy, které mluví jiným jazykem a je na nás, abychom jim pomohli s odstraňováním bariér, jež jim brání ve spolupráci. Pomáháme oběma stranám úspěšně zdolat všechny nástrahy investičního procesu, díky čemuž mohou snadněji najít společnou řeč a zabývat se tím podstatným - dalším rozvojem a růstem startup,“ vysvětluje Michal Ciffra, který nám kromě obecných informací o startupovém ekosystému představil i aktuální téma týkající se žen a startupů. „Když se ženy zapojí do startupového ekosystému, je to vždy výhodné pro všechny strany. Vývoj technologií a globalizace boří bariéry. O úspěchu stále více rozhodují schopnosti, ne pohlaví, ani jiné podobné faktory,“ říká Michal Ciffra s tím, že základními kompetencemi pro 21. století, které vedou ke kreativitě a tím i k inovacím jsou osobní potenciál, spolupráce a kreativita. A těmito kompetencemi vládnou ženy. I proto již dnes známe řadu příběhů úspěšných startupů, jež vybudovaly ženy a úspěšně je prodaly. Tyto ženy se pak staly inspirací pro další zakladatelky startupů a nejen to. Boření bariér v tomto případě znamená i to, že ženy častěji nacházíme i v rolích donorů a investorů do ventures fondů.

Součástí každého našeho regionálního setkání je i talkshow s úspěšnými podnikatelkami a podnikateli. Nejinak tomu bylo i v případě Brna a Starého Plzece. K brněnské diskuzi s námi zasedly dámy, které mají k problematice inovací, startupů a e-commerce opravdu co říci.

Svůj příběh a bohaté zkušenosti s inovacemi a startupy nám představila Simona Kijonková, která v oboru IT a e-commerce podniká od roku 2008. Dnes vlastní či spoluvlastní 6 firem v ČR a 6 firem v zahraničí. Buduje další start-up Robeeto.com se zaměřením na zprostředkování služeb přes internet a do dalších start-upů investuje. Jejím zatím nejúspěšnějším projektem je logistická společnost Zásilkovna.cz, kterou založila v roce 2010 a je jedním z českých startupů, který zaznamenal velký úspěch v Česku i v zahraničí. „V oboru e-commerce působím již téměř deset let. Dnes jsem dennodenně v kontaktu se zhruba 14 tisíci e-shopy. Celkem jich je v České republice 37 tisíc a jen 8 procent z nich provozují ženy. Přála bych si, aby se do podnikání v e-commerce pustilo více žen, jelikož právě obchodování na internetu otevírá ženám v podnikání velké příležitosti,“ říká Simona Kijonková.

O tom, jak funguje rodinná firma s ročním obratem přes 1,4 miliardy korun, nám vyprávěla Radka Prokopová, spolumajitelka a výkonná ředitelka společnosti Alca plast, která je předním výrobcem sanitární techniky. Jak sama říká, být inovátorem je v její branži nutností, jít cestou kopírování je totiž nemožné. I když i s plagiátory se za dobu svého podnikání musela vypořádávat.

Jana Stuchlíková, majitelka společnosti SAXO, si rozjetím vlastního podnikání splnila dětský sen. V roce 1991 začala podnikat se společníky, o pět let později se však osamostatnila. Její firma SAXO se zabývá zejména obchodováním se zemědělskými komoditami a potravinami po celé Evropě. „Protože se mi před osmi lety zdálo, že mám málo práce, přibrala jsem si i zastoupení vlasové kosmetiky, což je podle mě mnohem náročnější odvětví, než to zemědělství. A to hlavně kvůli klientele. Pořád mi ti zemědělci přijdou upřímnější. Když se s nimi na něčem dohodnete, tak to platí,“ srovnává Jana Stuchlíková dva poměrně odlišné obory podnikání.

Jako zástupkyni nových startupistů jsme v Brně mezi sebou přivítali Irenu Vrbovou, mladou začínající podnikatelku, která propojila svoji lásku k Francii a pečení. V rámci vlastní značky „Lec Kůk“ se snaží kombinovat hlavně tradiční francouzskou kuchyni s modernějšími technologiemi pečení, s inovativními postupy tak, aby to fungovalo a chutnalo. Neustále se snaží hledat inovativní řešení, na jejichž konci bude nová chuť nebo jejich kombinace. Proto se neváhá spojit na jednotlivých projektech s dalšími dodavateli kvalitních produktů. Svůj smysl pro kreativitu a inovace musela projevit již při hledání prostor pro svou výrobu. Východiskem pro ni bylo sdílení výrobních prostor s jinou cukrářkou.

Kolem inovací, kreativity a nových přístupů se točila i talk show ve Starém Plzenci. Zde za stoly pro diskutující zasedli dvě dámy a dva pánové. Nejen o tom, jak se ženě dělá byznys v převážně mužském odvětví, se rozpovídala Zdeňka Heyn Edlová, majitelka společnosti Lubricant. Ta se v oblasti obchodu se speciálními průmyslovými mazivy pohybuje již více než 20 let. V roce 2001 se stala 100% majitelkou firmy a díky inovacím produktového portfolia a jeho rozšíření o další zahraniční dodavatele se jí podařilo uspět nejen v Česku, ale také postupně expandovat do zahraničí. Vlastní společnost tak postupem času založila v Polsku, na Slovensku a před dvěma lety i v Rumunsku.

Firma Grafia Jany Brabcové se na svém počátku v roce 1993 zabývala zejména grafikou a lokalizací propagačních materiálů zahraničních společností, které vstupovaly na český trh. „Tato zkušenost se zahraničními firmami byla pro nás velkým přínosem. Začínali jsme totiž již na startu s těmi nejnáročnějšími zákazníky,“ vzpomíná Jana Brabcová. „Vždycky jsme měli vlastní "mozky", kreativce, produkci, naopak "ruce" jsme si raději ad hoc nakoupili.“ Když pak začala její firma poskytovat služby českým klientům (B2B), rozšiřovalo se i portfolio. K propagační a marketingové sekci přibylo vzdělávání dospělých, eventy, socio-ekonomický výzkum a po vstupu České republiky do Evropské unie také poradenství v oblasti dotací. V poslední době společnost Grafia realizuje také veletrhy a kulturní a osvětové akce pro veřejnost.

Oblast startupů v naší diskusi ve Starém Plzenci představovali dva pánové, a to Pavel Duchek a Martin Sedláček. První jmenovaný dříve pracoval v oblasti strukturálních fondů. Dnes je majitelem společnosti MyBody a jeho cílem je vyrábět a prodávat kvalitní a zdravé potraviny. „V MyBody věříme, že můžeme změnit tradiční způsob stravování k lepšímu. Chceme dát tuto možnost každému, kdo chce jíst zdravě 24 hodin denně, 7 dní v týdnu a 365 dní v roce, kdykoliv a kdekoliv,“ říká Pavel Duchek s tím, že pomoci v tom mají prodejní kiosky MyBody, které začaly fungovat na začátku letošního roku.

Cesta Martina Sedláčka k jeho značce Naturalis, vedla přes „neúspěch“ v obchodování s knihami. Podnikat začal již při studiu na vysoké škole a jeho prvním plánem bylo vybudovat e-shop, který bude prodávat knihy. „Brzy jsem si však uvědomil, že knihy pro mě nebudou tou pravou cestou. Zjistil jsem to v průběhu tvorby samotného eshopu. Došlo mi, že v tomto byznysu jsou malé marže a že trh je v této oblasti velmi satureovaný,“ vzpomíná Martin Sedláček, který před zhruba třemi lety přišel s myšlenkou založit si vlastní značku superpotravin a zelených potravin Naturalis. Na základě vlastní zkušenosti s účinky superpotravin na své zdraví, se rozhodl zprostředkovat tuto možnost i dalším lidem.

„Česká republika je plná zajímavých, pracovitých a úspěšných lidí, kteří díky svým podnikatelským příběhům a zkušenostem mohou inspirovat řadu dalších a pomáhat jim v jejich startu i následném rozvoji. Proto jsem velmi ráda, že díky projektu Ocenění Českých Podnikatelek můžeme tyto podnikatelky a podnikatele nacházet a následně propagovat na setkání, jež jsou všem podnikatelkám, ať již podnikají řadu let, či stojí na začátku podnikání, nebo teprve sbírají odvahu začít,“ doplňuje Helena Kohoutová.

Projekt Ocenění Českých Podnikatelek (OCP) podporuje české podnikatelky, oceňuje jejich projekty, inovace, ekonomický růst jejich firem, ale i osobní přístup, společenský dopad jejich podnikání a vůbec specifický způsob, jakým ženy kultivují podnikatelské prostředí. Od roku 2008 přináší OCP podnikatelkám inspiraci, dává jim možnost sdílet své zkušenosti, a naopak čerpat z bohatých zkušeností ostatních žen, poskytuje příležitost získat nový pohled na svoji firmu a nahlédnout na své podnikání z jiné perspektivy. Nabízí ženám větší uspokojení z podnikání, díky účasti v projektu se stávají členkami klubu s možností čerpat informace z registru podnikatelek a v průběhu celého roku mají přístup k podnětným on-line radám a podnikatelským tipům – a to vše bezplatně. Účast v projektu tedy znamená nové příležitosti a zkušenosti, podnikatelské benefity, kontakty a nová inspirující přátelství. Více informací naleznete na www.oceneniceskychpodnikatelek.cz. Již desátým rokem učíme české ženy, jak být hrdé na svoje úspěchy, samy na sebe, budujeme jejich prostřednictvím HRDÉ ČESKO.

© EPRAVO.CZ – Sběrka zákonů, judikatura, právo | www.epravo.cz

Další články:

- [Kultura jako prestižní benefit: Proč by právní firmy měly sázet na „inteligentní zážitky“? Rozhovor s JUDr. Martinou Jankovskou](#)
- [Wolters Kluwer uvádí na český trh AI právní pracovní prostor Libra s integrovaným obsahem ASPI](#)
- [Jak ušetřit na energiích, aniž byste porušili zákon](#)
- [SLUTO DAŇOVÁ & ÚČETNÍ firma roku 2025: Kdo se letos zařadil mezi špičky oboru?](#)
- [Novela stavebního zákona, transparentní odměňování a AI v právní praxi: zveme na odborné konference Wolters Kluwer](#)
- [Zásady a principy soukromého práva jako základ moderní právní praxe. Proč má studium LLM smysl nejen pro právníky](#)
- [Kmenové listy v s.r.o. – právní rámec, převod a praktické dopady](#)
- [Executive LLM: Prestižní milník pro právní profesionály. Business Institut otevírá jarní cyklus již 1. března](#)
- [ČEZ jako první v České republice spustil 1000. dobíjecí stojan pro elektromobily](#)
- [Novinky v ASPI za rok 2025: AI, komentáře, judikatura](#)
- [D.A.S. mezi předními značkami českého trhu](#)